

Université de Montréal

La vente d'entreprise : responsabilité, droits et obligations des divers intervenants

par

Me Sylvain CHAPLEAU

Faculté de Droit

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Maître en droit (LL. M.)

Mai 2001

© Sylvain Chapleau, 2001



AZBD
U54t
2001
v.011



Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

La vente d'entreprise : responsabilité, droits et obligations des divers intervenants

présenté par :

Me Sylvain CHAPLEAU

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Président-rapporteur: Jean-Denis Gagnon

Directeur de recherche: Didier Lluelles

Membre du jury: Stéphane Rousseau

Mémoire accepté le : 18 juillet 2001

SOMMAIRE

Le présent mémoire traite de la vente d'entreprise, nouveau chapitre de notre Code civil entré en vigueur en 1994. Ainsi, puisque ce type de transaction est de plus en plus fréquent dans notre société, nous sommes d'opinion qu'une analyse détaillée de la responsabilité, des droits et des obligations des divers intervenants, à savoir l'acheteur, le vendeur et la personne désignée, s'avère fort intéressante.

Cependant, afin de bien délimiter le cadre de notre recherche, nous avons tout d'abord défini ce que représente une vente d'entreprise, et quels sont les créanciers visés par la protection accordée par ces nouvelles dispositions de notre Code civil.

Enfin, après ce préambule, nous avons traité des droits, obligations et de la responsabilité des divers intervenants à ce type de transaction. Ainsi, dans cette analyse, nous nous sommes penchés sur les obligations des parties entre elles, de même que sur leurs obligations à l'égard des tiers, dont notamment les créanciers.

Il est important de mentionner que dans le cadre de notre mémoire, nous avons analysé en détail la personne désignée, puisqu'il s'agit d'un concept de droit nouveau : en effet, sous l'ancien Code, c'est à l'acheteur que revenait notamment l'obligation de procéder à la distribution du prix de vente.

Ainsi, puisque la personne désignée est le mandataire de l'acheteur et du vendeur, dans le cadre d'une vente d'entreprise, nous avons jugé utile d'analyser la

responsabilité de cette dernière, notamment en rapport avec son statut de mandataire et d'administrateur du bien d'autrui.

Conséquemment, notre mémoire voulait cerner plus spécifiquement les droits et les obligations des parties impliquées dans une vente d'entreprise, de même que leur responsabilité, le cas échéant. Pour ce faire, nous avons donc procédé à une analyse exhaustive des dispositions pertinentes du *Code civil du Québec* et de la jurisprudence sur celles-ci. Enfin, nous avons également analysé la position de la doctrine eu égard à ce type de transaction et plus particulièrement, sur ses principaux acteurs.

En terminant, nous sommes d'opinion que le législateur a voulu encadrer davantage la vente des entreprises, dans le but de protéger les créanciers du vendeur et ce, notamment par la création de la personne désignée. Ce faisant, nous croyons que ces ventes d'entreprises continueront d'augmenter au cours des années à venir : or, il sera alors intéressant d'évaluer le fardeau qui sera imposé à la personne désignée et sa responsabilité, le cas échéant.

TABLE DES MATIÈRES

I INTRODUCTION	3
II PRÉSENTATION GÉNÉRALE	4
A DÉFINITION D'UNE VENTE D'ENTREPRISE	5
B CHAMP D'APPLICATION	17
C TYPES DE CRÉANCIERS VISÉS	23
1 CRÉANCIERS CHIROGRAPHAIRES	24
2 CRÉANCIERS GARANTIS	25
D DÉCLARATION ASSERMENTÉE	30
III DROITS, OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DES PARTIES	40
A DROITS, OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DE L'ACHETEUR	41
1 OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR À L'ÉGARD DU VENDEUR	45
2 OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR À L'ÉGARD DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE	48
3 OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR EN VERTU DE L'ARTICLE 45 DU CODE DU TRAVAIL	50
4 OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR EN VERTU DU C.C.Q. (ART. 2097 C.C.Q.)	56
5 OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR EN VERTU DE LA LOI SUR LES NORMES DU TRAVAIL (ARTICLES 96 ET 97)	58
6 OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR EN VERTU DE LA LOI SUR L.A.T.M.P. (ART. 34)	61
B OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DU VENDEUR	64
1 OBLIGATIONS DU VENDEUR À L'ÉGARD DE L'ACHETEUR	65
a) OBLIGATION DE DÉLIVRANCE	65
b) OBLIGATION DE GARANTIE DU DROIT DE PROPRIÉTÉ	66
c) GARANTIE CONTRE L'EMPIÈTEMENT	67
d) GARANTIE CONTRE UNE LIMITATION DE DROIT PUBLIC	68
e) GARANTIE CONTRE LES FAITS PERSONNELS	69
f) GARANTIE CONVENTIONNELLE	69
g) GARANTIE DE QUALITÉ	70
2 OBLIGATIONS DU VENDEUR À L'ÉGARD DE SES CRÉANCIERS	71

C OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE	72
1 RÔLE DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE	75
2 QUALIFICATION DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE	76
3 DEVOIRS ET POUVOIRS DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE	77
4 RESPONSABILITÉ GÉNÉRALE DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE	81
5 DROITS ET OBLIGATIONS DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE AGISSANT À TITRE DE MANDATAIRE	83
6 RESPONSABILITÉ DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE À L'ÉGARD DE L'ACHETEUR ET DU VENDEUR	87
7 BORDEREAU DE DISTRIBUTION	88
D OBLIGATIONS SOLIDAIRES DE L'ACHETEUR ET DU VENDEUR À L'ÉGARD DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE	91
1 OBLIGATION DE COOPÉRER	92
2 FOURNIR DES AVANCES ET REMBOURSER	92
3 OBLIGATION DE RÉMUNÉRER	92
4 OBLIGATION DE DÉCHARGER	93
5 OBLIGATION D'INDEMNISER	93
E RECOURS DES CRÉANCIERS	94
1 EXIGENCES RESPECTÉES	94
2 EXIGENCES NON RESPECTÉES	94
F OBLIGATIONS DES PARTIES ENVERS LES TIERS	97
1 OBLIGATIONS DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE ENVERS LES TIERS	97
2 OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR ET DU VENDEUR ENVERS LES TIERS	98
G FIN DU MANDAT DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE	99
IV CONCLUSION	100
NOTES	102
BIBLIOGRAPHIE	108

I- INTRODUCTION

Dans le cadre du présent ouvrage, nous analyserons la vente d'entreprise au Québec depuis l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*, plus particulièrement depuis l'adoption des articles 1767 à 1778 C.c.Q. traitant de la vente d'entreprise.

L'élément clé du présent travail consistera en une analyse des droits, des obligations et de la responsabilité des acteurs impliqués dans une vente d'entreprise, à savoir l'acheteur, le vendeur et la personne désignée.

De plus, nous verrons pour chacune des parties ci-haut décrites quelle influence ou quels droits les créanciers du vendeur peuvent exercer, à l'égard des personnes impliquées dans une vente d'entreprise.

Nos recherches nous ont permis de constater une hésitation des tribunaux et du législateur à s'immiscer dans les questions d'ordre commercial et ce, depuis de nombreuses années, d'où l'intérêt qu'il y a de s'attarder aux fondements et à l'évolution de l'intervention du législateur en matière de vente d'entreprises.

En effet, à une époque où de telles transactions sont en pleines progression, les règles entourant la vente d'entreprises, présentes depuis 1910 au sein du *Code civil du Bas Canada* revêtent toute leur importance, tant pour les juristes que les divers intervenants visés par leur application, comme le démontre notamment l'intérêt que lui a apporté le législateur lors de la réforme de 1994, en faisant un chapitre distinct au sein du C.c.Q.

D'ailleurs, il n'est pas inintéressant de mentionner que, depuis 1992, les transactions commerciales relatives aux ventes d'entreprises sont en constante progression, s'élevant à plus de mille pour la seule année 1996¹.

Mentionnons également que le but de ces dispositions du *Code civil du Québec* vise la protection des créanciers du vendeur, le législateur allant de ce fait à l'encontre de la règle tacite de non-intervention dans les transactions commerciales, tendance que les tribunaux devront respecter et appliquer.

À cet effet, la première partie de notre ouvrage consistera à définir la vente d'entreprises au Québec et de délimiter ses champs d'application, pour ensuite identifier les types de créanciers visés et commenter la forme de la déclaration sous serment, ainsi que son contenu.

Ensuite, nous aborderons les enjeux touchant les autres intervenants en la matière, soit le vendeur, l'acheteur et la personne désignée et, notamment, identifierons leurs obligations et responsabilités respectives, le tout en rapport entre autres avec les droits des créanciers à l'égard de chacun de ces intervenants.

Passons maintenant à la première partie de notre développement, dans lequel nous définirons la vente d'entreprise au Québec, délimitant ainsi le champs d'application des nouvelles dispositions de celle-ci. Ensuite, nous identifierons les créanciers visés dans le cadre d'une vente d'entreprise et commenterons la déclaration sous serment du vendeur.

II- PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans le cadre de cette partie de notre ouvrage, nous allons tout d'abord tenter de cerner ce que représente une vente d'entreprise et ce, en définissant le plus exhaustivement possible la vente d'entreprise, puisque cette dernière n'est pas définie au sein du *Code civil du Québec*.

Une fois que nous aurons bien cerné ce que représente une vente d'entreprise, nous nous pencherons sur le champs d'application des dispositions pertinentes de notre Code civil, c'est-à-dire quelles transactions sont visées par ces dernières. Par la suite, nous ferons une brève analyse en ce qui a trait aux créanciers qui sont visés par ces nouvelles dispositions.

Enfin, cette partie de notre travail se terminera par un survol de la déclaration assermentée du vendeur et du contenu de celle-ci, délimitant ainsi certains éléments essentiels d'une vente d'entreprise en vertu du *Code civil du Québec*.

A/ LA DÉFINITION D'UNE VENTE D'ENTREPRISE

En premier lieu, il convient de mentionner que le législateur a employé une expression contenant deux termes, soit « vente » et « entreprise », ce dernier aux lieu et place de « commerce ».

Ainsi, nous croyons qu'il y aurait lieu de tenter de définir tout d'abord ce qu'est une entreprise, afin d'être en mesure de bien cerner la vente de celle-ci et par conséquent, son champ d'application, puisque ce terme n'est pas défini au *Code civil du Québec*.

De ce fait, il faut se référer à l'article 1525 C.c.Q., qui définit l'exploitation d'une entreprise comme ne portant plus uniquement sur les transactions à caractère commercial².

Suivant la lecture de cet article, nous voyons un premier indice d'élargissement de la section « De la vente d'entreprise », au-delà des ventes à caractère commercial, pour désormais toucher plusieurs autres types de

transactions, dont notamment les transactions à caractère industriel, manufacturier, immobilier, artisanal et professionnel.

En effet, c'est au troisième alinéa de l'article 1525 C.c.Q. que l'on voit ce premier indice d'élargissement du concept de vente d'entreprise au-delà des seules transactions à caractère commercial, lequel prévoit³ :

« (...) l'exercice, par une ou plusieurs par une ou plusieurs personnes, d'une activité économique organisée, qu'elle soit ou non à caractère commercial, consistant dans la production ou la réalisation de biens, leur administration ou leur aliénation, ou dans la prestation de services. » (nos soulignés)

Cependant, de cet article émane le concept d'activité économique organisée, qui semble être un synonyme d'entreprise, lequel n'est évidemment pas défini au *Code civil du Québec*.

Nous croyons donc qu'il est pertinent de vérifier les définitions que donnent les dictionnaires à cette expression et, par le fait même, au terme « entreprise ».

Ainsi, l'expression « activité économique organisée » est définie de la manière suivante dans nos différents dictionnaires.

Tout d'abord en ce qui a trait aux termes « activité économique », on peut leur donner les définitions suivantes :

- Petit Robert 1 : *Portion de l'activité humaine employée à la production des biens et de services.*

- Nouveau Petit Robert : *Actes humains visant à satisfaire les besoins par la production et l'échange de biens et de services.*
- Grand Larousse en 5 volumes : *Partie de l'activité humaine consacré à la production et à l'échange de biens et de services.*

Quant au terme « organisé », on retrouve dans nos différents dictionnaires les définitions suivantes :

- Nouveau Petit Robert : *Qui est disposé ou se déroule selon un ordre, des méthodes ou des principes déterminés.*
- Larousse illustré : *Qui a reçu une organisation, qui est aménagé d'une certaine façon.*

Conséquemment, on peut définir la notion d'activité économique organisée de la manière suivante :

« Répétition d'actes ou d'opérations par des personnes physiques, qui consistent à produire ou à échanger des biens et des services, et dans le but d'atteindre un résultat déterminé. »⁴

Quant à lui, le terme « entreprise » est également défini comme tel, dans les ouvrages susmentionnés :

- Petit Robert et Robert Dictionnaire de la langue française (2 vol.) : *Organisation de production, de biens ou de services à caractère commercial.*
- Petit Larousse illustré : *Unité économique de production.*
- Grand Larousse (5 vol.) : *Affaires commerciales ou industrielles, dirigées par une personne morale ou physique; unité économique de production; firme.*

Suivant ce qui précède, nous sommes à même de constater que le législateur, bien qu'ayant choisi de ne pas définir ce qu'est la vente d'entreprise au sein du *Code civil du Québec*, a comme objectif d'élargir ce concept et de s'écarter des définitions courantes prévues dans nos dictionnaires.

Donc, nous croyons que l'article 1525 C.c.Q. a notamment pour conséquence d'élargir la définition d'entreprise, en retranchant l'exigence du caractère commercial relié à une telle transaction et en couvrant également l'administration et l'aliénation de biens⁶.

De plus, suivant les définitions ci-haut décrites, on comprend que le législateur englobe les entreprises individuelles dans ce type de transactions, et non seulement les organisations de deux personnes ou plus⁷.

En combinant les définitions de nos dictionnaires et l'article 1525 C.c.Q., M. Patrice Vachon donne une première définition d'une entreprise, à savoir :

*« Organisation à caractère commercial ou non, encadrant une activité économique d'une ou plusieurs personnes, vouée à la production ou à la réalisation de biens, à leur administration ou à leur aliénation, ou à la prestation de services. »*⁸

Cependant, il est important de mentionner qu'une entreprise, contrairement à une personne physique ou à une personne morale, ne possède pas une personnalité juridique ou un patrimoine qui lui est propre. Ce faisant, nous pouvons par contre dégager certaines caractéristiques nous permettant d'identifier une entreprise, à savoir la présence d'une personne physique ou morale, l'exercice d'une activité économique organisée, la présence d'une clientèle, l'aspect lucratif ou non et la répétition d'actes⁹.

D'ailleurs, la jurisprudence a dégagé sept critères permettant d'identifier la présence d'une entreprise¹⁰. Suivant cette décision, nous sommes d'opinion que les éléments suivants sont requis pour conclure à l'existence d'une telle entreprise en droit civil :

- Nécessité d'un plan précisant les objectifs économiques de l'entreprise, en fonction duquel l'activité est organisée;
- Nécessité d'actifs reliés à la poursuite des objectifs;
- Nécessité d'une série d'actes juridiques habituels, faits dans la poursuite des actes juridiques préétablis;
- Nécessité d'autres intervenants économiques réceptifs aux biens ou services offerts par l'entreprise.
- Nécessité d'une valeur économique ou d'un bénéfice directement attribuable aux efforts de l'entrepreneur.

Par la suite, une seconde décision fut rendue afin de définir la notion d'entreprise, celle-ci reliée aux immeubles locatifs¹¹.

Conséquemment, nous croyons que pour être en présence d'une entreprise, il faut retrouver les sept critères suivants :

Des actes juridiques répétés, c'est-à-dire une volonté d'opérer une affaire en vertu de laquelle l'entrepreneur doit poser un certain nombre d'actes juridiques. Ceux-ci doivent être accomplis de façon habituelle et il ne doit pas s'agir d'actes isolés¹².

Ensuite, il faut la poursuite d'une activité économique préétablie : ainsi, l'entrepreneur doit poursuivre un objectif économique qu'il détermine, précisant par le fait même l'étendue et la limite de la notion d'entreprise¹³.

Le troisième élément est la présence d'un plan directeur. Ce faisant, il est essentiel qu'il y ait une finalité aux activités de l'entrepreneur, soit un plan de coordination, pour conclure à la notion d'entreprise. Conséquemment, une activité économique organisée qui aurait une autre finalité que celle prévue à l'article 1525 C.c.Q., ne nous permettrait pas d'affirmer que nous sommes en présence d'une telle entreprise.

Le quatrième critère dégagé par la jurisprudence est la notion d'organisation. Ainsi, le but poursuivi par l'entrepreneur ne doit pas être laissé au hasard. En effet, il doit s'inscrire dans le cadre d'un objectif économique prédéterminé.

Par la suite, il est important qu'apparaissent les éléments de marché, d'achalandage et de clientèle. En effet, pour qu'une entreprise ait du succès et puisse continuer d'exister, il lui faut nécessairement des clients. D'ailleurs, il est intéressant de mentionner que dans le cadre d'une entreprise de services, cette clientèle constitue un des éléments significatifs qu'elle possède.

Il faut donc qu'il y ait interaction entre l'entreprise et des tiers et ce, afin qu'elle atteigne ses objectifs.

Le sixième critère permettant de conclure à la présence d'une entreprise est le lien proportionnel entre l'effort et le résultat.

Les revenus de l'entrepreneur provenant de son activité économique doivent être en proportion avec les efforts qu'il déploie pour atteindre ses objectifs. Il s'agit en fait du bénéfice qui lui sera directement attribuable en fonction des efforts investis.

Enfin, il doit exister un lien entre les facteurs humains et les facteurs matériels : il s'agit en fait de la mise en commun des moyens humains (main d'œuvre) et matériels (équipement, outillage, etc.), en vue de réaliser un objectif économique.

En terminant sur les critères nous permettant de conclure à la présence d'une telle entreprise, différents auteurs mentionnent que « force est d'admettre que tous ces critères, s'ils ne sont pas identiques dans leur lettre, sont par ailleurs fort semblables »¹⁴.

Suivant ces critères décrits plus avant, à la page 148 de son ouvrage, M. Vachon nous donne une définition complète et exhaustive de ce qui représente une entreprise dans notre droit :

« Un ensemble organisé, à caractère commercial ou non, encadrant une activité économique précise, d'une ou plusieurs personnes, consistant en la production ou en la réalisation de biens, leur administration ou leur aliénation, ou en la prestation de services, lesquels actes ou opérations sont suffisamment organisés pour permettre l'espérance raisonnable de l'atteinte d'un résultat déterminé. »

Maintenant que nous sommes en mesure d'identifier une entreprise en vertu de la définition et des critères analysés plus haut, nous allons nous pencher sur le deuxième terme qu'est la vente.

Celle-ci est définie à l'article 1708 C.c.Q., comme étant le contrat par lequel une personne, le vendeur, transfère un bien à une autre personne, l'acheteur, moyennant un prix en argent que cette dernière s'oblige à payer. Mentionnons par ailleurs que l'entreprise faisant l'objet du contrat de vente est composée de

plusieurs biens, meubles ou immeubles, lesquels seront transférés à l'acheteur, d'où l'application de ces dispositions.

En ce qui a trait à la vente, nous ne développerons pas davantage, puisque l'article ci-haut décrit nous semble suffisamment clair. Par ailleurs, dans notre analyse d'une vente d'entreprise, nous définirons davantage celle-ci pour qu'il soit facile de l'identifier, sans élaborer sur le terme « vente ».

Après avoir vu et analysé les termes « vente » et « entreprise », voyons maintenant quelles sont les exigences plus spécifiques reliées à la vente d'une entreprise.

C'est l'article 1767 C.c.Q. qui mentionne les exigences d'une vente d'entreprise, à savoir qu'elle doit porter sur une partie substantielle d'une entreprise et doit avoir lieu en dehors du cours des activités du vendeur, ledit article se lisant comme suit :

« La vente d'entreprise est celle qui porte sur l'ensemble ou sur une partie substantielle d'une entreprise et qui a lieu en dehors du cours des activités du vendeur. »

Tout d'abord, nous allons tenter de cerner la signification de l'expression « partie substantielle » d'une entreprise. Ainsi, selon le *Webster*, dictionnaire anglais, cette expression correspond à une partie importante de l'entreprise en quantité, sous forme de valeur.

Mentionnons que sous l'ancien droit, il fallait être en présence d'une vente totale, ou à peu près, du fonds de commerce (entreprise)¹⁵.

D'ailleurs, dans l'affaire International Utilities co. c. International alarm Protection inc.¹⁶, la cour introduit la notion de quasi-totalité de la vente de l'entreprise, de même que la présence d'une clause de non-concurrence pour conclure à une vente en bloc.

Dans une autre affaire¹⁷, la Cour supérieure a considéré que la vente de l'équipement et de l'achalandage d'une compagnie équivalait à une vente en bloc.

De plus, pour clore la période du *Code civil du Bas Canada*, il convient de mentionner que dans l'affaire Gagnon c. Banque Nationale¹⁸, la Cour supérieure a conclu que la vente de moins d'un quart des marchandises d'un commerçant n'équivalait pas à une vente en bloc.

Passons maintenant à l'interprétation de cette expression en vertu du *Code civil du Québec*. Dans le nouveau Code, il faut également être en présence de la vente d'une partie importante d'une entreprise, pour que les dispositions de la vente d'entreprise trouvent application¹⁹.

Cependant, cette notion de partie importante sera interprétée plus largement dans le nouveau Code : en effet, en vertu du *Code civil du Québec*, on emploie les termes « partie substantielle d'une entreprise », cette expression représentant moins que la quasi-totalité de celle-ci.

D'ailleurs, l'auteur P.J. Dalphond mentionne que la vente d'éléments importants à la poursuite de la finalité de l'entreprise sera considérée comme étant une vente d'entreprise. De plus, il ajoute qu'il faut que cette vente porte sur l'ensemble ou une partie substantielle de l'entreprise, ayant lieu en dehors du cours normal de ses activités²⁰.

Toujours selon Dalphond, pour définir la notion de « partie substantielle », il faut employer un test qualitatif de l'activité, au lieu d'un test quantitatif en rapport avec les actifs²¹.

Analysons maintenant la décision Cogeco²², pour bien cerner cette notion de « partie substantielle » dans le cadre d'une vente d'entreprise. Dans cette affaire, la cour en arrive à la conclusion qu'il faut tenir compte à la fois d'un critère quantitatif et qualitatif.

En effet, la cour d'appel mentionne que le seul critère quantitatif ne permet pas de disposer du litige, puisqu'il faut également procéder à une analyse qualitative de la transaction : ainsi, il y a lieu de vérifier si la transaction projetée constitue une réorientation fondamentale touchant au cœur de l'entreprise.

Nous devons donc être en mesure de constater qu'il s'agit d'une transaction qui sort du cadre normal des affaires de l'entreprise, et qui affecte son existence et son objet même.

Cependant, ce critère qualitatif ne doit pas s'analyser sans égard au critère quantitatif : en effet, plus la proportion des actifs vendus est considérable par rapport à la totalité de ceux-ci, plus l'on pourra conclure facilement que cette transaction touche alors au cœur de l'entreprise.

À nouveau, nous pouvons remarquer un élargissement des critères nous permettant de déterminer qu'il y a eu une vente d'entreprise. Ainsi, sous le *Code civil du Québec*, il suffira d'être en présence de l'aliénation d'une partie au moins importante de l'entreprise, pour que les règles de la vente d'entreprise trouvent application.

Notons enfin que cette expression « partie substantielle » d'une entreprise a notamment eu comme conséquence de permettre l'application des règles de cette section à la vente de l'équipement et de l'outillage, alors que cela était exclu sous le *Code civil du Bas Canada*²³.

Ainsi, en terminant sur l'interprétation à donner à cette notion de partie substantielle d'une entreprise, il convient de mentionner qu'elle correspond à une partie importante de celle-ci, cette importance étant analysée quantitativement, c'est-à-dire en fonction de la proportion faisant l'objet de la vente et de l'ensemble de l'entreprise, et qualitativement, à savoir en fonction des conséquences patrimoniales résultant de l'aliénation d'une partie de l'entreprise²⁴.

Suivant ce qui précède, nous croyons que, pour définir une partie substantielle d'une entreprise, il ne suffit pas de se contenter uniquement d'analyser la valeur comptable des biens vendus, ni la proportion qu'ils représentent en rapport avec l'ensemble des biens, mais qu'il faut également tenir compte de l'impact que la vente de ces biens en question a sur la poursuite des activités de l'entreprise.

Après cette analyse du premier critère prévu au *Code civil du Québec* pour conclure à la vente d'une entreprise et à l'application des règles la régissant, passons maintenant au deuxième critère prévu à l'article 1767 C.c.Q., soit la vente en dehors du cours des activités du vendeur.

En premier lieu, il convient de mentionner qu'il s'agit d'une vente effectuée en dehors du cours ordinaire des activités du vendeur, bien que ce qualificatif ne soit pas repris spécifiquement à l'article 1767 C.c.Q.²⁵.

À ce sujet, il suffit d'analyser la version anglaise de l'article 1767 C.c.Q. pour s'en convaincre :

« *The sale of an enterprise is a sale which has as its object the whole or a substantial part of an enterprise and which is made outside the ordinary course of business of the seller.* » (nos soulignés)

Cette constatation étant établie, voyons maintenant quels sont les critères déterminants pour savoir si une vente a lieu dans le cours normal des activités de l'entreprise.

D'après M. Vachon, ces critères peuvent être définis de la manière suivante²⁶:

- Situer la vente en rapport avec l'objet ou avec l'activité économique de l'entreprise;
- Vente non-conforme à l'objet de l'entreprise, c'est-à-dire que cette vente n'a pas un caractère répétitif ou habituel;
- Vente intervenant à l'extérieur des activités du vendeur, cherchant ainsi l'intention de ce dernier de mettre fin à ses activités.

Cependant, nonobstant les critères ci-haut décrits, il est important de mentionner qu'il faudra toujours procéder à une analyse factuelle de chaque transaction qui pourrait être qualifiée de vente d'entreprise, puisqu'il s'agit d'un concept subjectif²⁷.

En effet, l'article 1767 C.c.Q. vise les ventes d'entreprise qui sont faites à l'extérieur du cours des activités du vendeur, et non d'un vendeur oeuvrant dans un domaine similaire.

Après avoir défini clairement la notion d'entreprise et de vente d'entreprise en vertu du *Code civil du Québec*, nous procéderons maintenant à l'analyse du

champ d'application des articles 1767 et suivants C.c.Q., afin de bien cerner quels types de transactions seront visés par les articles en question.

B/ CHAMP D'APPLICATION

Dans le cadre de la présente section, nous établirons clairement le champ d'application des dispositions du *Code civil du Québec* relatives à la vente d'entreprise.

En effet, maintenant que nous avons défini ce qu'est une vente d'entreprise, de même que les deux conditions nécessaires pour être en mesure de conclure à une vente d'entreprise, nous sommes à même d'affirmer que les dispositions pourront recevoir application au-delà des transactions à caractère commercial, tel que mentionné plus avant.

Ainsi, c'est par l'emploi du terme « entreprise », aux lieu et place des termes « vente de fonds de commerce », que le champ d'application des dispositions de la vente d'entreprise sera étendu, afin d'inclure les transactions à caractère professionnel, industriel, manufacturier, immobilier et artisanal²⁸.

De plus, il est intéressant de mentionner que les dispositions du *Code civil du Québec* sur la vente d'entreprise pourront recevoir application lors de la vente de divers éléments d'actifs corporels et incorporels, dont notamment des marchandises, de l'outillage, de l'équipement, un bail, de l'achalandage, des brevets et des marques de commerce.

Enfin, mentionnons qu'étant donné l'interprétation plus libérale du terme « entreprise » en rapport aux termes « fonds de commerce », les dispositions en question pourront également viser les transactions suivantes, à savoir la vente

d'actions, la vente de parts sociales, la vente d'intérêts et la vente de droits indivis, le tout sujet cependant à certaines conditions que nous verrons plus loin.

Suivant ce qui précède, nous pouvons conclure comme M. Vachon que la qualité de commerçant n'est plus une condition *sine qua non* à l'application des dispositions de la vente d'entreprise, faisant en sorte que dorénavant les entreprises de professionnels, d'artisans ou d'agriculteurs pourront être visées par ces dispositions²⁹. Cette nouvelle réalité est d'ailleurs mentionnée par le ministre dans ses commentaires sur les articles 1767 et 1525 C.c.Q..

De plus, outre les ventes des éléments d'actifs corporels et incorporels décrits plus avant et qui sont désormais visées par les dispositions de la vente d'entreprise, il convient de mentionner que les ventes de marchandises, d'inventaire et de stocks demeurent régies par ces mêmes dispositions³⁰.

Mentionnons également que la vente d'un immeuble pourra être visée par le champ d'application de ces nouvelles dispositions et ce, aux conditions suivantes³¹ :

- Vente d'un immeuble répondant aux critères de la vente d'entreprise définis à l'article 1767 C.c.Q., que nous avons mentionné plus avant;
- Présence des sept critères permettant d'identifier une entreprise, tel que vu plus haut.

Quant à la vente d'actions déjà abordée plus avant, les dispositions de la vente d'entreprise pourront notamment recevoir application dans le cadre d'une vente des actions d'une filiale, lorsque celle-ci est intimement liée aux activités de la société mère qui dans les faits exerce un contrôle sur la filiale en question³².

Enfin, notons que le même raisonnement s'applique pour les sociétés, sauf en ce qui a trait aux sociétés en participation ou de la vente de toutes les parts à différentes personnes ou à une même personne³³.

Avant de terminer cette partie, il importe de préciser qu'il existe des exceptions à l'application des dispositions de la vente d'entreprise, c'est-à-dire des situations où la protection des créanciers du vendeur est atteinte autrement.

Ces exclusions sont notamment prévues à l'article 1778 du *Code civil du Québec*, lequel dispose :

« Les ventes faites dans le cadre des droits et recours exercés par un créancier prioritaire ou hypothécaire ou celles qui sont faites par un administrateur du bien d'autrui pour le bénéfice des créanciers, ou par un officier public agissant sous l'autorité du tribunal, ne sont pas soumises aux règles de la vente d'entreprise.

Ces règles ne s'appliquent pas, non plus, à la vente faite à une société formée par le vendeur pour acheter l'actif de l'entreprise, lorsque la société assume les dettes du vendeur, continue l'entreprise et donne avis de la vente aux créanciers du vendeur. »

Suivant cet article, nous sommes à même d'établir que les dispositions de la vente d'entreprise ne s'appliqueront pas dans les cas suivants³⁴:

- Vente par un créancier hypothécaire ou prioritaire des biens à l'égard desquels il est titulaire d'une hypothèque ou d'une priorité (articles 2784 et suivants C.c.Q.);
- Vente par un administrateur du bien d'autrui, faite pour le bénéfice des créanciers (par exemple, liquidateur d'une succession);

- Vente par un officier public agissant sous l'autorité du tribunal³⁵;
- Vente à une société formée par le vendeur pour procéder à l'acquisition des actifs d'une entreprise, lorsque cette société assume les dettes du vendeur tout en continuant les activités de cette entreprise, avec avis aux créanciers du vendeur.

Notons qu'en ce qui concerne cette dernière exclusion, il s'agit de la codification de l'arrêt D'Amours c. Darveau³⁶.

Une autre exception à l'application des dispositions de la vente d'entreprise est l'ancienne prise en paiement. En effet, forcer le créancier qui prend en paiement l'entreprise de son débiteur à payer les autres créanciers de ce dernier, équivaldrait à annihiler l'efficacité de cette sûreté. Cependant, dans le cadre d'une telle prise en paiement, il faut que la vente résulte de l'exécution d'une clause de dation en paiement, suite au défaut du débiteur vis-à-vis son créancier.

En effet, dans l'éventualité où l'entreprise est cédée non pas comme une sûreté mais en exécution volontaire d'une obligation, il n'y a alors aucune raison d'écarter les exigences liées aux dispositions de la vente d'entreprise³⁷.

Une dernière exception à l'application des dispositions relatives à la vente d'entreprise consiste en la renonciation des créanciers du vendeur³⁸. Cependant, cette exclusion n'est pas mentionnée expressément à l'article 1778 C.c.Q.. Enfin, il est important de mentionner qu'un créancier ne peut renoncer que pour lui-même, et non pour les autres, à l'application des dispositions en question.

Avant de terminer cette section de notre ouvrage, il convient d'analyser ce qui peut survenir dans le cas d'un échange, c'est-à-dire si les dispositions relatives à la vente d'entreprise trouveront application.

Tout d'abord, il y a lieu de définir ce que représente un échange. À ce titre, l'article 1795 du *Code civil du Québec* est explicite :

« L'échange est le contrat par lequel les parties se transfèrent respectivement la propriété d'un bien, autre qu'une somme d'argent. »

Mentionnons également que les formalités prévues dans le cadre d'une vente d'entreprise sont dérogatoires du droit commun et impératives. Ce faisant, elles devront être interprétées de façon restrictive.

Ainsi, selon Jobin³⁹, lorsqu'il y a un échange, l'acquéreur ne verse aucun prix et se trouve donc à rendre ardu le mécanisme de la vente d'entreprise.

Plusieurs auteurs partagent son opinion quant à la non-application des dispositions portant sur la vente d'entreprise, eu égard à la transaction qu'est l'échange⁴⁰. De nombreux arguments soutiennent cette thèse⁴¹.

En effet, tel que mentionné plus avant, les exceptions doivent recevoir une interprétation restrictive. De plus, nous pouvons penser qu'en choisissant de ne référer qu'au terme « vente » d'une entreprise et en enlevant la notion de transfert prévue au *Code civil du Bas Canada*, le législateur a voulu écarter l'échange des dispositions sur la vente d'entreprise⁴².

Par ailleurs, ajoutons qu'il peut s'avérer difficile d'appliquer le mécanisme de la distribution du prix de vente dans le contexte d'un échange. Ainsi, plusieurs articles portant sur le régime de la vente d'entreprise ne pourraient recevoir application.

Voyons maintenant quels sont les arguments privilégiant la thèse contraire, soit l'application des dispositions concernant la vente d'entreprise au contrat d'échange.

Pour l'auteur P.J. Dalphond⁴³, même lorsqu'il y a échange, ces dispositions pourront recevoir application et à cet effet, il cite l'affaire Erapa⁴⁴ où la cour conclut que dès qu'une contrepartie est quantifiable, l'on est en présence d'une vente d'entreprise.

Par ailleurs, précisons que l'article 1778 (2) C.c.Q. ne comprend pas la notion d'échange au sein des exclusions prévues : conséquemment, on peut donc croire que l'échange est visé par les dispositions traitant de la vente d'entreprise, le législateur n'ayant pas expressément prévu le contraire.

Enfin, mentionnons qu'il s'agit actuellement du courant de pensée majoritaire⁴⁵.

En terminant sur cette notion d'échange, P. Vachon⁴⁶ appuie le courant majoritaire puisque selon lui, les créanciers ne seront pas perdants dans le cadre d'un échange. Ce faisant, le but du législateur est atteint en ce sens que ceux-ci sont alors protégés, les biens qui constituaient leur gage commun étant remplacés par d'autres biens.

Cependant, précisons que chaque transaction devra être examinée à sa propre valeur et ce, particulièrement si la contrepartie est composée d'une portion monétaire et d'une portion en nature.

Par ailleurs, bien que les dispositions relatives à la vente d'entreprise puissent recevoir application dans le cadre d'un échange, mentionnons qu'il sera

difficile de suivre toutes les dispositions en question, notamment quant à la personne désignée qui ne pourra distribuer le prix de vente aux créanciers.

Ainsi, outre les cas susmentionnés, ces articles continueront de s'appliquer à la vente d'un fonds de commerce, d'un intérêt dans les affaires ou le commerce du vendeur, faite hors du cours normal de ses affaires, incluant les éléments corporels ou incorporels⁴⁷.

Conséquemment, nous pouvons affirmer que sauf pour les exceptions ci-haut décrites, les dispositions de la vente d'entreprise recevront application à toute sorte d'activités économiques organisées répondant évidemment aux critères établis par la loi, chaque cas devant être analysé isolément.

Tel que nous l'avons spécifié plus avant, un des objectifs du législateur dans le cadre de la vente d'entreprise est la protection des créanciers du vendeur. Suivant cette constatation, il est important d'analyser quels sont les créanciers que visent ces dispositions, et quels rôles elles jouent, le cas échéant.

C/ TYPES DE CRÉANCIERS VISÉS

Cette partie de notre mémoire consistera à énumérer les créanciers visés par l'application des dispositions portant sur la vente d'entreprise au *Code civil du Québec*, de même qu'à une brève analyse des obligations de ceux-ci.

Ainsi, la présente partie de notre ouvrage sera divisée en deux parties, à savoir les créanciers chirographaires et les créanciers garantis (hypothécaires et prioritaires).

1) Créanciers chirographaires

Lorsque l'on parle des créanciers chirographaires, que l'on peut également désigner comme des créanciers ordinaires, nous faisons référence aux créanciers non garantis, c'est-à-dire à ceux qui ne jouissent d'aucune priorité de rang conférée par le Code, ni de sûreté ou d'hypothèque⁴⁸.

Dans un premier temps, mentionnons que les créanciers chirographaires se verront signifier le bordereau de distribution du prix de vente préparé par la personne désignée, nommée conjointement par l'acheteur et le vendeur. Suivant la réception de ce bordereau de distribution, les créanciers en question auront une période de vingt jours pour le contester.

En ce qui a trait aux motifs de contestation d'un tel bordereau, nous pouvons énumérer les cas suivants à titre d'exemple⁴⁹, soit l'absence d'une créance, une trop faible valeur attribuée à un bien en garantie ou l'inexactitude du montant d'une créance.

Notons, dans la mesure où ce bordereau de distribution ne fait pas l'objet d'une contestation, que les créanciers ordinaires recevront la totalité de leur créance ou un prorata de sa valeur, le tout conformément au bordereau.

Quant aux recours des créanciers chirographaires dans le cadre d'une vente d'entreprise, il faut faire une distinction entre le respect ou non des formalités prescrites par la loi.

Ainsi, dans l'éventualité où ces formalités sont respectées, les créanciers en question conservent leurs droits et recours contre le vendeur, mais n'ont cependant aucun recours contre l'acheteur; en effet, l'article 1775 C.c.Q. se lit comme suit :

« Lorsque l'acheteur a suivi les formalités prescrites, les créanciers du vendeur ne peuvent exercer leurs droits et recours contre lui ou contre les biens qui ont été vendus, mais ils conservent leurs recours contre le vendeur.

S'ils ont qualité de créanciers prioritaires ou hypothécaires et n'ont pas participé à la distribution ou n'y ont participé que partiellement, ils conservent, néanmoins, le droit d'exercer les droits et recours que la loi leur accorde. »

Par ailleurs, lorsque les formalités de la loi ne sont pas respectées, les créanciers chirographaires, outre leurs recours contre le vendeur, conserveront également un recours contre l'acheteur, mais seulement jusqu'à concurrence de la valeur des biens achetés par ce dernier⁵⁰.

2) Créanciers garantis

Ce type de créanciers se divise en deux catégories, à savoir les créanciers prioritaires et les créanciers hypothécaires, lesquels conservent la capacité d'exercer les droits et les recours que la loi leur accorde.

En ce qui a trait aux créanciers hypothécaires, mentionnons que la garantie de ceux-ci peut être légale ou conventionnelle, mobilière ou immobilière. Cependant, dans chaque cas, les créanciers hypothécaires conservent leurs droits et recours contre les biens ayant fait l'objet de la vente et qui garantissent leur créance et ce, peu importe que les biens en question soient entre les mains de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers : il s'agit du droit de suite conféré à ces créanciers sur les biens garantissant leur créance⁵¹.

Quant aux créanciers prioritaires, ce sont ceux que l'acheteur a voulu protéger en leur conférant un droit de préférence sur les autres créanciers. En effet, ces créanciers sont toujours privilégiés par rapport aux créanciers chirographaires et hypothécaires, même en matière de vente d'entreprise⁵².

Entre elles, la collocation des créances prioritaires est établie par les articles 2651 et 2657 du *Code civil du Québec*, lesquels sont d'ordre public :

« Les créances prioritaires sont les suivantes et, lorsqu'elles se rencontrent, elles sont, malgré toute convention contraire, colloquées dans cet ordre :

- 1. Les frais de justice et toutes les dépenses faites dans l'intérêt commun;*
- 2. La créance du vendeur impayé pour le prix du meuble vendu à une personne physique qui n'exploite pas une entreprise;*
- 3. Les créances de ceux qui ont un droit de rétention sur un meuble, pourvu que ce droit subsiste;*
- 4. Les créances de l'État pour les sommes dues en vertu des lois fiscales;*
- 5. Les créances des municipalités et des commissions scolaires pour les impôts fonciers sur les immeubles qui y sont assujettis. »⁵³*

« Les créances prioritaires prennent rang, suivant leur ordre respectif, avant les hypothèques mobilières ou immobilières, quelle que soit leur date.

Si elles prennent le même rang, elles viennent en proportion du montant de chacune des créances. »⁵⁴

En ce qui a trait aux recours, mentionnons simplement pour l'instant que les créanciers prioritaires conservent leurs recours contre le vendeur, mais qu'ils ne peuvent revendiquer ou saisir les biens vendus à l'acheteur lorsqu'ils sont en la possession de celui-ci.

Par ailleurs, il importe de mentionner que les créanciers garantis (prioritaires et hypothécaires) ont une obligation supplémentaire que les créanciers ordinaires n'ont pas : ils doivent indiquer par écrit, dans les vingt jours de l'avis de la vente fait par l'acheteur, le montant de leur créance et, en ce qui concerne les créanciers hypothécaires, l'évaluation de leur sûreté en tenant compte de leur rang, de la somme pour laquelle elle est consentie et la valeur du bien grevé⁵⁵.

C'est à l'article 1769 C.c.Q. que l'on trouve cette obligation du créancier hypothécaire de procéder à l'évaluation de sa sûreté; cet article se lit comme suit :

« Avant de se départir du prix, l'acheteur doit aviser de la vente les créanciers prioritaires et hypothécaires désignés dans la déclaration et leur demander de lui indiquer, par écrit, dans les vingt jours de sa demande, le montant de leur créance, et, s'il y a hypothèque, la valeur qu'ils attribuent à leur sûreté, compte tenu du rang de leur sûreté, de la somme pour laquelle elle est consentie, et de la valeur du bien grevé. »

D'ailleurs, le défaut pour un créancier hypothécaire d'indiquer la valeur attribuée à sa sûreté aura comme conséquence de l'exclure du processus de distribution du prix de vente.

En effet, c'est à la lecture des articles 1771 et 1772 C.c.Q. que l'on peut remarquer que les créanciers hypothécaires ont une participation limitée dans le

processus de distribution du prix de vente. Leur participation est réduite à l'excédent de leur créance sur la valeur de leur garantie⁵⁶ :

« Le créancier hypothécaire qui omet d'indiquer la valeur de sa sûreté ne peut faire valoir sa créance lors de la distribution du prix de vente. Il ne peut non plus le faire lorsque cette valeur excède le montant de sa créance. »⁵⁷

« Lorsque la valeur de la sûreté du créancier hypothécaire est inférieure au montant de sa créance, celle-ci est comptée, lors de la distribution du prix de vente, pour l'excédent seulement. »⁵⁸

Ainsi, lorsque le créancier hypothécaire omet d'indiquer la valeur de sa sûreté dans les délais prescrits, il ne pourra faire valoir sa créance lors de la distribution du prix de vente. Inversement, s'il indique la valeur qu'il attribue à sa sûreté, il participera à la distribution du prix de vente, mais uniquement pour la portion de sa créance qui excède la valeur de sa sûreté⁵⁹.

En conséquence de ce qui précède, on est à même de constater que la participation des créanciers hypothécaires à la distribution du prix de vente est limitée, puisqu'ils n'y participeront que dans la mesure où ils auront attribué une valeur à leur sûreté qui soit moindre que la valeur de leur créance.

Notons que cette solution est conforme à l'esprit de la loi, puisque ces créanciers sont protégés par leur sûreté qui leur confère notamment un droit de suite.

En ce qui a trait à la participation des créanciers garantis, mentionnons que contrairement aux créanciers hypothécaires, les créanciers prioritaires n'ont pas une participation limitée au processus de distribution du prix de vente, malgré les articles 1769, 1770 et 1774 du *Code civil du Québec* qui semblent les associer aux

créanciers hypothécaires. En conséquence, ces créanciers seront payés en priorité, selon l'ordre prévu par la loi⁶⁰.

En effet, limiter la participation des créanciers prioritaires aurait comme conséquence de rendre leur situation précaire, étant donné qu'ils n'ont pas de droit de suite, ce qui n'est certainement pas souhaité par le législateur⁶¹.

Notons également que tout comme les créanciers ordinaires, les créanciers garantis ont le loisir de contester le bordereau de distribution du prix de vente préparé par la personne désignée.

Enfin, en ce qui concerne les recours des créanciers garantis, les mêmes remarques que pour les créanciers ordinaires s'appliquent. Ainsi, dans l'éventualité où les formalités de la loi sont respectées, les créanciers du vendeur n'ont de recours que contre celui-ci et non contre l'acheteur, le tout sujet aux exceptions relatives aux créanciers hypothécaires et prioritaires.

Inversement, dans la mesure où les formalités de la loi ne sont pas respectées, c'est l'article 1776 C.c.Q. qui recevra application.

Dans cette dernière hypothèse, la vente d'entreprise sera inopposable aux créanciers du vendeur dont la créance est antérieure à la vente en question; de cette inopposabilité, découlent deux conséquences, à savoir que la vente demeure valide entre l'acheteur et le vendeur, et que les biens vendus ne peuvent être saisis entre les mains d'un sous-acquéreur.

Ainsi, dans ce dernier cas, outre le recours contre le vendeur, les créanciers auront un recours contre l'acheteur mais seulement jusqu'à concurrence de la valeur des biens achetés.

En terminant, mentionnons que l'article 1776 C.c.Q. prévoit que le recours des créanciers impayés doit être intenté dans l'année de la connaissance de la vente et au plus tard, dans un délai de trois ans suivant l'acte de vente en question. Il s'agit d'un délai de déchéance, afin d'assurer la stabilité des transactions commerciales : ce délai ne peut donc être suspendu ni interrompu.

Notons que nous analyserons ultérieurement et plus en détail les différents recours des créanciers du vendeur.

Après avoir analysé les créanciers visés par les dispositions relatives à la vente d'entreprise, nous allons maintenant passer à l'étude de la déclaration assermentée que doit obligatoirement fournir le vendeur, dans le cadre d'une vente d'entreprise.

D/ LA DÉCLARATION ASSERMENTÉE

Dans le cadre de cette partie, nous allons procéder à une analyse exhaustive de la déclaration assermentée lors d'une vente d'entreprise, c'est-à-dire notamment ce qu'elle doit contenir et les obligations qu'elle engendre envers toutes les parties impliquées.

En effet, il est important de procéder à cette analyse, puisque la déclaration assermentée du vendeur représente une certaine protection pour ses créanciers.

Ainsi, lorsque l'on est en présence d'une vente de l'ensemble ou d'une partie substantielle d'une entreprise, à l'extérieur du cours normal des activités de celle-ci, une série de mesures obligatoires est mise en place afin d'assurer la protection des créanciers du vendeur, dont l'obtention d'une déclaration assermentée du vendeur⁶².

Cette obligation d'obtenir une déclaration assermentée du vendeur incombe à l'acheteur et elle doit contenir les informations suivantes : les nom et adresse de tous les créanciers du vendeur, le montant et la nature de leurs créances, des précisions sur le solde de celles-ci ainsi que les sûretés garantissant leur exécution, le cas échéant⁶³.

Suivant l'obtention de cette déclaration assermentée du vendeur, l'acheteur est alors en mesure d'aviser les créanciers hypothécaires et prioritaires désignés dans ladite déclaration, fournie dans le cadre de la vente d'entreprise.

À cette étape du processus menant à la vente d'entreprise, l'acheteur a également l'obligation de demander aux créanciers garantis de l'informer par écrit du montant de leur créance. C'est à l'article 1768 C.c.Q. que l'on retrouve cette obligation qui incombe à l'acheteur d'obtenir la déclaration assermentée du vendeur, lequel article reprend essentiellement l'ancien article 1569b du *Code civil du Bas Canada*.

Bien qu'il incombe à l'acheteur d'obtenir cette déclaration assermentée, c'est le vendeur de l'entreprise qui doit fournir cette dernière, ou toute personne ayant une connaissance des faits qui y sont énoncés.

Il est utile de mentionner que, tout comme au *Code civil du Bas Canada*, l'article 1768 C.c.Q. n'est pas très explicite quant au moment où cette déclaration doit être fournie par le vendeur. En effet, cet article se contente de stipuler que cette déclaration doit être obtenue avant que l'acheteur ne se départisse du prix de vente aux mains de la personne désignée.

Cependant, l'analyse de l'article 1776 C.c.Q. nous permet de croire que cette déclaration doit être obtenue lors de la conclusion de la vente d'entreprise et

ce, puisque lorsque les formalités entourant ce type de vente ne sont pas respectées, cette dernière sera alors inopposable aux créanciers du vendeur dont la créance est antérieure à la conclusion de la vente en question⁶⁴.

Notons que certains auteurs, tel que messieurs Bohémier, Poulin et madame Lefebvre, ont avancé que cette déclaration assermentée pouvait être obtenue au moment du transfert de la propriété, et donc au moment de la conclusion de la vente, thèse à laquelle nous n'adhérons pas puisque, entre autres, il pourrait y avoir des difficultés dans le cadre des ventes à tempérament, où le transfert de propriété n'aura lieu qu'au moment du parfait paiement par l'acheteur et non concurramment à la conclusion de la vente en question.

Suivant ce qui précède, nous sommes d'opinion que cette déclaration assermentée du vendeur doit être obtenue au moment de la conclusion du contrat de vente de l'entreprise ou à tout le moins, avant que l'acheteur ne se départisse du prix de vente⁶⁵.

Passons maintenant au contenu de cette déclaration. En premier lieu, mentionnons que l'article 1768 C.c.Q. est clair en ce qui concerne les créanciers qui doivent y figurer : en effet, il s'agit de tous les créanciers de l'entreprise ayant fait l'objet de la vente, et non seulement les titulaires d'une créance relative aux biens vendus. Sur ce point, soulignons qu'il s'agit de l'état du droit depuis 1914, année où le législateur a introduit le terme « créancier » au lieu de « fournisseur » au sein du *Code civil du Bas Canada*⁶⁶.

Ainsi, dans le cadre d'une vente d'entreprise individuelle non incorporée, la déclaration sous serment devra faire état des créanciers personnels du vendeur, qu'ils soient ou non rattachés à l'exploitation de son entreprise.

En ce qui a trait à une compagnie, toutes les dettes de cette dernière doivent figurer à la déclaration assermentée, à l'exclusion des dettes des actionnaires, puisque la compagnie est dotée d'un patrimoine qui lui est propre et distinct de celui des membres qui la composent. Enfin, notons que le même raisonnement recevra application pour les sociétés en nom collectif ou en commandite.

Maintenant que nous avons établi que tous les créanciers du vendeur doivent figurer à cette déclaration assermentée, voyons quelles créances doivent y figurer.

Évidemment, les dettes qui sont exigibles au moment de la vente de l'entreprise devront être incluses dans la déclaration assermentée⁶⁷; qu'advient-il, cependant, des dettes à échoir?

Le *Code civil du Bas Canada* n'était pas très clair quant à l'inclusion des créances à échoir dans l'affidavit du vendeur : en effet, celles-ci devaient en principe être assumées par le vendeur et non par l'acheteur, étant donné la distinction entre l'article 1569d, qui utilisait le terme « dues » et l'article 1569b, qui employait plutôt les termes « dus » ou « à échoir ».

« L'acquéreur, après avoir reçu l'affidavit mentionné ci-dessus, doit payer aux créanciers y indiqués, à même le prix de vente, au prorata de leurs réclamations et suivant les contrats qui peuvent exister entre eux et le vendeur, eu égard toutefois à tous les privilèges établis par la loi, les sommes dues auxdits créanciers ou la proportion de ces sommes qui peut leur être payée à même le prix d'achat.

Si un ou plusieurs de ces créanciers sont absents de la province, ou s'il s'élève quelques contestations entre eux au sujet de leurs

réclamations, l'acquéreur peut, dans ce dernier cas après avis de huit jours francs donné aux intéressés, déposer le prix de ces effets ou marchandises entre les mains du trésorier de la province suivant les prescriptions des articles 1484 à 1486 des Statuts refondus, 1909.

Le trésorier de la province doit payer le montant déposé ou toute partie d'icelui au créancier ou aux créanciers qui déposent entre ses mains une ou des copies authentiques d'un jugement ou de jugements rendus en dernier ressort ou passés en force de chose jugée les autorisant à toucher telle somme d'argent.

En remettant le dépôt ou toute partie d'icelui, le trésorier de la province doit retenir, pour être versée dans le fonds consolidé du revenu, une commission de un pour cent sur les sommes ainsi déposées et remises.

Si l'acquéreur, après avoir reçu un affidavit censé être fait suivant les termes de l'article 1569b, ne se conforme pas aux exigences du présent article, il est alors personnellement responsable envers les créanciers du vendeur nommés dans ledit affidavit, des montants qui y sont portés en regard de leurs noms respectifs. »⁶⁸ (nos soulignés)

« Toute personne qui, directement ou indirectement, achète en bloc un ou des fonds de commerce ou de marchandises, doit, avant d'en payer le prix en partie ou en totalité, au comptant ou à terme, obtenir du vendeur ou de son agent, ou, si le vendeur est une compagnie ou une société, du président, du secrétaire ou du gérant de cette compagnie ou société, un affidavit contenant les noms et

adresses de tous les créanciers dudit vendeur, les montants dus ou à échoir à chacun de ces créanciers et la nature de chaque créance, c'est-à-dire, si c'est pour salaire, deniers prêtés, marchandises vendues et livrées ou pour autre chose.

L'affidavit mentionné dans cet article doit, autant que possible, être dans la forme de la cédule annexée au présent chapitre; et le vendeur, ou, si le vendeur est une compagnie ou une société, le président, le secrétaire ou le gérant de cette compagnie ou société, sont tenus de le fournir à l'acquéreur. »⁶⁹ (nos soulignés)

Quant au *Code civil du Québec*, il n'est guère plus explicite sur la façon de traiter les dettes à échoir lors de la distribution du prix de vente et par conséquent, sur leur inclusion à la déclaration assermentée.

Certains auteurs, en se basant sur le principe que le législateur a considéré la vente d'entreprise comme une liquidation ordonnée, ont avancé que le *Code civil du Québec* a codifié la pratique, établie sous l'empire de l'ancien Code, de payer les créanciers en entier et non seulement ce qui est dû au moment de la vente⁷⁰.

Cependant, l'application de cette solution a comme conséquence de faire perdre au vendeur le bénéfice du terme. Les créanciers qui ne désireraient pas être remboursés immédiatement, puisque bénéficiant par exemple d'un taux d'intérêt avantageux, perdraient également le bénéfice du terme⁷¹.

À cet effet, rappelons cependant que M. Denys-Claude Lamontagne⁷² nous informe qu'en vertu des articles 1508 et suivant du *Code civil du Québec*, on ne pourrait forcer le créancier qui bénéficie d'un terme à recevoir paiement avant celui-ci.

Une alternative à cette solution, selon M. Vachon, consiste à verser la somme convenue pour la vente de l'entreprise à la personne désignée, qui paiera immédiatement les créances dues et exigibles et qui agira comme un tiers distributeur pour les créances à échoir, conformément aux modalités initialement convenues entre les parties.

L'application de cette solution a comme avantage de favoriser les créanciers du vendeur qui pourront bénéficier du terme, mais n'est d'aucune utilité pour le vendeur qui perd tout de même le bénéfice du terme, puisqu'il doit verser immédiatement à la personne désignée la somme constituant le prix de vente de son entreprise, indépendamment du terme en question.

Une autre alternative à cette première solution réside dans le paiement, par la personne désignée, de toutes les dettes dues et exigibles, alors que l'acheteur assumerait les dettes à échoir, moyennant une réduction proportionnelle du prix de vente à être négocié avec le vendeur. La solution inverse pourrait également être envisagée, c'est-à-dire que le vendeur assume les dettes à échoir, moyennant une augmentation proportionnelle du prix de vente de son entreprise.

Passons maintenant aux dettes assorties d'une condition résolutoire, ou celles résultant d'un cautionnement.

Selon M. Vachon, ces dettes ne devraient pas être comprises dans la déclaration assermentée du vendeur, puisqu'elles dépendent de la survenance d'un événement futur et incertain⁷³. Bien que nous partagions ce point de vue, ces créances devraient tout de même, selon nous, être incluses à la déclaration assermentée du vendeur pour valoir dénonciation et ce, même si elles ne participent pas à la distribution du prix de vente.

Cependant, ajoutons que par mesure de prudence, le vendeur pourrait tout de même dénoncer, dans sa déclaration sous serment, ce type de dette⁷⁴. Il en est de même pour les créances résultant d'un cautionnement et à ce titre, P.J. Dalphond suggère que le vendeur l'indique, mais jusqu'à concurrence du cautionnement.

En ce qui a trait aux créances litigieuses, ce sont les articles 1768 et 1774 du *Code civil du Québec* qui reçoivent application; l'article 1774 C.c.Q. se lit comme suit :

« La personne désignée pour procéder à la distribution du prix est tenue de préparer un bordereau de distribution dont elle donne copie aux créanciers mentionnés dans la déclaration du vendeur. En l'absence de contestation du bordereau dans les vingt jours de l'envoi, elle paie les créanciers, en proportion de leurs créances.

Si le bordereau fait l'objet d'une contestation, elle retient sur le prix ce qui est nécessaire pour acquitter la partie contestée de la créance, jusqu'à ce que jugement soit rendu sur la contestation, à moins que celle-ci ne provienne d'un créancier que le vendeur a omis de déclarer et que le vendeur n'approuve la créance; en ce dernier cas, le créancier participe à la distribution. »

À la lecture et à l'analyse de ces dispositions, nous sommes à même de constater qu'ils ne sont pas très clairs quant au sort réservé à ce type de créances.

Ainsi, on définit la créance litigieuse comme étant une créance incertaine, c'est-à-dire subordonnée à la décision d'un tribunal, non liquide et non exigible.

Dans le cadre du *Code civil du Bas Canada*, on a conclu que les créances litigieuses devaient figurer à la déclaration sous serment du vendeur, puisque dans l'éventualité où un jugement favorable au créancier serait rendu, la créance de ce dernier pourrait rétroagir au moment de la signification de l'action, laquelle pourrait être antérieure à la vente de l'entreprise⁷⁵.

D'ailleurs, signalons que la jurisprudence s'est prononcée en faveur de l'inclusion dans l'affidavit (déclaration) des créances litigieuses et ce, à titre de créances existantes mais non liquides⁷⁶. Notons cependant que dans l'affaire Duchesneau⁷⁷, le tribunal avait opté pour la solution inverse, c'est-à-dire de ne pas inclure ce type de créances dans l'affidavit (déclaration) du vendeur, jurisprudence qui n'a cependant pas été suivie.

Avec l'entrée en vigueur du nouveau Code civil, nous croyons que cette solution devra prévaloir, puisque la terminologie est sensiblement la même qu'en vertu du *Code civil du Bas Canada*.

Suivant cette conclusion, qu'en est-il de l'envoi d'une simple lettre de mise en demeure avant la conclusion de la vente d'une entreprise?

Dans l'affaire Langis Thibault⁷⁸, la Cour du Québec conclut que le simple envoi d'une mise en demeure n'est qu'un acte unilatéral, qui ne crée aucune obligation pour le débiteur éventuel.

Ainsi, lorsque le vendeur ne reconnaît pas la dette qui est réclamée par la mise en demeure, ce dernier n'aura pas l'obligation de l'inclure dans sa déclaration assermentée. Cette solution devra également prévaloir sous l'empire du *Code civil du Québec* et ce, pour les mêmes raisons que celles évoquées plus haut.

Suivant ce qui précède, on peut conclure que les créances litigieuses, à l'exception de celles visées par une simple lettre de mise en demeure, doivent figurer à la déclaration assermentée du vendeur. Ainsi, la personne désignée devra tenir compte des créances faisant l'objet d'un litige dans la collocation du prix de vente entre les différents créanciers, comme si un jugement favorable était rendu.

Cependant, la personne désignée devra conserver l'argent nécessaire au paiement de ce créancier, le cas échéant, jusqu'à ce qu'un jugement favorable soit rendu en sa faveur. Toutefois, dans l'éventualité où le jugement n'est pas favorable au créancier poursuivant, la personne désignée distribuera la somme qu'elle conservait en fiducie, conformément à son bordereau de distribution initial.

Enfin, notons que le même raisonnement concernant les créances litigieuses doit recevoir application, en ce qui a trait aux créances sous condition suspensive. Ainsi, ces créances devront faire partie de la déclaration assermentée du vendeur, et la personne désignée conservera en fiducie la somme nécessaire afin d'acquitter cette créance, le cas échéant. Maintenant que nous connaissons les créances qui doivent être comprises dans la déclaration assermentée du vendeur, passons à l'analyse des sûretés qui doivent également se retrouver à la déclaration en question.

C'est l'article 1768 C.c.Q. qui répond à cette question. En effet, suivant cette disposition, toutes les sûretés attachées aux créances des créanciers du vendeur doivent figurer à la déclaration assermentée de ce dernier⁷⁹.

La raison de cette inclusion des sûretés à la déclaration du vendeur, réside dans les articles 1771 et 1772 C.c.Q., qui limitent la participation des créanciers garantis dans la distribution du prix de vente.

Cependant, il est important de mentionner que seuls les créanciers hypothécaires ont véritablement une participation limitée dans le processus de distribution du prix de vente. Ce faisant, on peut s'interroger sur la nécessité de dénoncer les priorités en question. D'ailleurs, il est opportun d'ajouter que le vendeur doit déclarer la nature de ses créances, ce qui aura pour effet de dévoiler à l'acheteur l'existence des priorités en question⁸⁰.

Bien que l'on puisse douter de la réelle utilité à dénoncer expressément les priorités, la jurisprudence rend inopposable, aux créanciers du vendeur, une vente d'entreprise où cette dénonciation n'aurait pas eu lieu⁸¹.

Maintenant que nous connaissons l'importance de la déclaration assermentée du vendeur dans le cadre d'une vente d'entreprise, nous allons nous pencher sur les droits, les obligations et sur la responsabilité des divers intervenants dans le cadre d'une vente d'entreprise en vertu du nouveau Code.

III- DROITS, OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DES PARTIES

Dans le cadre de cette section de notre travail, nous tenterons de cerner les droits et les obligations de chacune des parties impliquées dans une vente d'entreprise. Par la suite, nous analyserons les recours possibles de chacune des parties, de même que leur responsabilité l'une à l'égard de l'autre et des créanciers du vendeur, le cas échéant.

A/ DROITS, OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DE L'ACHETEUR

Nous allons débiter notre analyse par l'acheteur, puisque c'est celui-ci qui sera généralement le premier à agir dans le cadre d'une vente d'entreprise, notamment quant à l'exercice d'une vérification diligente ayant pour but d'évaluer son risque en rapport avec le potentiel de l'entreprise qu'il convoite.

Une des premières obligations de l'acheteur est conjointe avec celle du vendeur; elle consiste à désigner, dans l'acte de vente, une tierce personne qui conservera le prix de vente de l'entreprise en fidéicommiss et qui procédera à la distribution du prix en question⁸². Cette obligation est de droit nouveau, puisque sous l'ancien Code civil, c'était à l'acheteur que revenait l'obligation de procéder à la distribution du prix de vente, tel que mentionné plus haut. Enfin, précisons-le, cette obligation de nommer une tierce personne vaut autant pour les ventes au comptant que pour les ventes à terme⁸³.

Ensuite, et comme le décrit plus amplement la partie précédente, l'acheteur a l'obligation d'obtenir du vendeur une déclaration assermentée, contenant les informations déjà décrites plus haut nom et adresse de tous les créanciers du vendeur, le montant et la nature de leurs créances.

Il est important de mentionner cependant que l'acheteur n'a pas l'obligation de vérifier systématiquement le contenu de la déclaration assermentée du vendeur, mais qu'il pourra par ailleurs être tenu responsable pour un vice de forme ou encore s'il sait que la déclaration dudit vendeur est incomplète⁸⁴.

Ainsi, l'acheteur sera considéré comme de mauvaise foi et engagera sa responsabilité, s'il accepte une déclaration irrégulière à sa face même ou une

déclaration où les créanciers du vendeur ne sont pas tous indiqués et qu'il en a connaissance.

Suivant l'obtention de cette déclaration, l'acheteur doit aviser les créanciers hypothécaires et prioritaires désignés dans celle-ci de la vente de l'entreprise du vendeur⁸⁵. Dans le cadre de cet avis, l'acheteur doit demander aux créanciers du vendeur de l'informer par écrit du montant de leur créance et ce, dans les vingt jours de sa demande⁸⁶. Enfin, l'acheteur doit également exiger dans cet avis que les créanciers hypothécaires indiquent la valeur attribuée à leur sûreté et ce, en vertu des articles 1768 et 1769 C.c.Q.

Cependant, en vertu de l'article 1770 C.c.Q., l'acheteur n'aura pas l'obligation d'obtenir l'avis ci-haut décrit lorsque la vente d'entreprise est faite au comptant, et que le prix est suffisant pour rembourser tous les créanciers du vendeur. Ainsi, dans ce cas, la seule obligation de l'acheteur consistera à obtenir la déclaration assermentée du vendeur, cet article se lisant comme suit :

« Lorsque le prix est payable au comptant et qu'il est suffisant pour rembourser tous les créanciers du vendeur désignés dans la déclaration, l'acheteur n'est pas tenu d'aviser de la vente les créanciers prioritaires et hypothécaires du vendeur ni de suivre les autres formalités prescrites pour la distribution du prix de vente. Il est cependant tenu, à même le prix de vente, de payer tous les créanciers du vendeur, à l'exception de ceux qui ont renoncé par écrit à ce droit. »

Donc, lorsque l'acheteur remplit ses obligations et que les formalités entourant le processus de la vente d'entreprise sont respectées, les créanciers du vendeur n'auront aucun recours contre lui, tel que prévu à l'article 1775 C.c.Q.

Dans ces cas, l'acheteur bénéficie d'une immunité complète contre les recours des créanciers du vendeur⁸⁷. Cependant, dans l'éventualité où des créanciers hypothécaires ou prioritaires n'auraient pas été payés en entier suite à la vente d'entreprise, ceux-ci pourront alors exercer, contre les biens acquis par l'acheteur, les droits et recours que la loi leur accorde⁸⁸.

En conséquence de ce qui précède, l'acheteur qui remplit ses obligations et qui respecte les formalités de la vente d'entreprise n'encourra aucune responsabilité personnelle face aux créanciers du vendeur. Par ailleurs, l'acheteur aura cependant une responsabilité réelle à l'égard des créanciers prioritaires et hypothécaires, conformément à la loi⁸⁹.

À titre d'exemple, l'acheteur qui respecterait ses obligations et suivrait les formalités relatives à la vente d'entreprise, pourrait néanmoins se voir opposer un recours hypothécaire en vertu des articles 2748 et suivants du *Code civil du Québec*, par application du droit de suite prévu aux articles 2660 et 2751 C.c.Q.

Évidemment, leur créance devra être liquide et exigible, et il conviendra que le débiteur soit en défaut pour permettre à ces créanciers d'exercer leurs recours.

En ce qui a trait aux créanciers prioritaires, ce sont les dispositions extérieures au Code civil, comme celles relatives à l'impôt foncier⁹⁰, qui prévoient un droit de suite en faveur de ces créanciers, leur permettant d'exercer leurs recours contre les biens entre les mains de l'acheteur⁹¹.

Donc, lorsque les formalités prévues aux dispositions de la vente d'entreprise sont respectées par l'acheteur, celui-ci bénéficie d'une immunité contre les recours éventuels des créanciers impayés du vendeur, sous réserve des exceptions relatives aux créanciers hypothécaires et prioritaires.

Voyons maintenant quelle sera la situation dans les cas où les formalités des dispositions de la vente d'entreprise ne sont pas respectées, c'est-à-dire les situations où l'acheteur aurait manqué à ses obligations.

Tout d'abord, mentionnons qu'en vertu du *Code civil du Bas Canada*, il y avait une certaine controverse à savoir si la transaction non conforme était nulle, ou simplement inopposable aux créanciers du vendeur. Le *Code civil du Québec* a clarifié cette controverse à son article 1776, lequel se lit comme suit :

« Lorsque les formalités prescrites n'ont pas été suivies, la vente d'entreprise est inopposable aux créanciers du vendeur dont la créance est antérieure à la date de la conclusion de la vente, à moins que l'acheteur ne paie ces créanciers à concurrence de la valeur des biens qu'il a achetés.

L'inopposabilité de la vente ne peut être soulevée, à peine de déchéance, que dans l'année qui suit le jour où le créancier a eu connaissance de la vente et, dans tous les cas, elle ne peut plus l'être après trois ans de l'acte de vente. » (Nos soulignés)

Suivant cet article, en cas de non-respect des dispositions relatives à la vente d'entreprise, la sanction sera une inopposabilité de cette vente à l'égard des créanciers du vendeur dont la créance est antérieure à la vente. En outre, de cette inopposabilité découlent les conséquences suivantes :

- Vente d'entreprise demeure valide entre les parties (acheteur et vendeur);
- Biens vendus ne peuvent être saisis entre les mains d'un sous-acquéreur de bonne foi;

- Biens vendus demeurent dans le patrimoine du vendeur.

En conséquence, dans le cas où l'acheteur ne remplit pas ses obligations et que les formalités de la vente d'entreprise ne sont pas suivies, l'acheteur sera responsable envers les créanciers du vendeur, jusqu'à concurrence de la valeur des biens achetés⁹².

Ainsi, nous sommes à même d'affirmer que l'acheteur, dans le cadre d'une vente d'entreprise, pourra être tenu responsable, mais qu'il bénéficie d'une responsabilité limitée à la valeur des biens achetés alors qu'en vertu du *Code civil du Bas Canada*, cette limite de responsabilité était fixée au prix de vente.

Enfin, dans l'éventualité où l'acheteur aurait été dans l'obligation de remettre un bien acquis afin de désintéresser un créancier du vendeur, suite à une fausse déclaration de ce dernier, l'acheteur disposerait d'un recours contre son vendeur⁹³. Cependant, ce recours sera plus théorique que pratique, puisque le vendeur sera souvent en situation d'insolvabilité.

Après avoir fait l'étude des obligations de l'acheteur en vertu des dispositions du *Code civil du Québec* sur la vente d'entreprise et de la responsabilité de ce dernier, le cas échéant, nous allons maintenant nous pencher sur les obligations de l'acheteur face aux autres parties, à savoir le vendeur et la personne désignée.

1) Obligations de l'acheteur à l'égard du vendeur

En premier lieu, débutons par les obligations de l'acheteur face au vendeur. Sa première obligation vis-à-vis du vendeur est de prendre livraison de l'entreprise ayant fait l'objet de la vente, en vertu de l'article 1734 C.c.Q.

Ensuite, à la lecture de cette disposition, il appert que l'acheteur a également l'obligation de payer le prix de vente de l'entreprise, lequel peut être déterminé ou déterminable et qui représente un élément essentiel de la vente. Quant à cette obligation, l'acheteur doit payer ce prix directement à la personne désignée. Enfin, l'acheteur a aussi l'obligation de payer les frais de l'acte de vente. Cependant, en matière de vente d'entreprise, il y aurait lieu de prévoir une clause excluant cette obligation et prévoyant expressément que chacune des parties assumera les frais de son conseiller⁹⁴.

Lorsque l'acheteur ne remplit pas ses obligations face au vendeur, il y a lieu de distinguer les sanctions, selon qu'on est en présence d'une vente de biens meubles ou de biens immeubles. Ainsi, lorsqu'on est dans le cadre d'une vente d'entreprise portant sur des biens meubles, l'article 1740 C.c.Q. permet au vendeur de considérer la vente comme résolue et ce, après l'envoi d'une mise en demeure, à moins que l'acheteur ne soit en demeure de plein droit (article 1497 C.c.Q.).

Ce faisant, le vendeur peut donc se prévaloir de la résolution de la vente et ce, de manière extrajudiciaire. Notons par ailleurs qu'en vertu du *Code civil du Bas Canada*, la résolution extrajudiciaire n'était — en règle générale — pas possible, à moins d'être en présence d'une clause contractuelle en ce sens⁹⁵.

En outre, dans l'éventualité où le prix de vente de l'entreprise est payé mais que l'acheteur refuse de prendre possession de celle-ci, le vendeur ne pourra plus faire l'usage de l'article 1740 C.c.Q., mais devra plutôt réclamer des dommages et intérêts.

Enfin, dans l'éventualité où l'acheteur refuse de payer le prix de vente, mais postérieurement à la livraison de l'entreprise, le vendeur devra, en plus de

considérer la vente comme résolue, revendiquer son bien conformément à l'article 1741 C.c.Q⁹⁶.

Passons maintenant aux sanctions prévues dans le cadre d'une vente d'entreprise et portant sur des biens immeubles. Dans ces cas, ce sera l'article 1742 C.c.Q. qui recevra application. Ainsi, pour ce type de vente, le vendeur pourra demander la résolution judiciaire de cette vente, mais uniquement si le contrat prévoit expressément une clause à cet effet. Contrairement à la vente de biens meubles, on constate que la résolution d'une vente d'un bien immeuble est beaucoup plus encadrée.

En effet, la résolution doit être judiciaire et permise en vertu d'une clause contractuelle. De plus, cette résolution doit être précédée d'une mise en demeure donnant un délai de soixante jours à l'acheteur pour remédier au défaut, en vertu de l'article 1743 C.c.Q.

Par ailleurs, soulignons qu'une autorisation du tribunal est nécessaire, en vertu de l'article 2778 C.c.Q., lorsque le vendeur veut reprendre l'immeuble et que l'acheteur a déjà acquitté la moitié ou plus du prix de vente, comme si son obligation était garantie par hypothèque.

En terminant, notons que l'acheteur peut remédier au défaut et empêcher la résolution de la vente, en se conformant à la mise en demeure et en remboursant les frais du vendeur et ce, jusqu'à ce que le bien en question soit pris en paiement ou vendu⁹⁷.

Nous allons maintenant analyser les obligations spécifiques de l'acheteur à l'égard de la personne désignée.

2) Obligations de l'acheteur à l'égard de la personne désignée

Mentionnons que ces obligations sont au nombre de cinq, à savoir :

- Coopérer, obligation de droit nouveau prévue à l'article 2149 C.c.Q.;
- Fournir des avances et rembourser, en vertu de l'article 2151 C.c.Q.;
- Rémunérer, tel que stipulé aux articles 2133, 2134 et 2150 C.c.Q.;
- Décharger la personne désignée, en vertu de l'article 2152 C.c.Q.;
- Indemniser la personne désignée, le cas échéant, conformément à l'article 2154 C.c.Q.⁹⁸.

Puisque ces obligations sont importantes, nous nous proposons de les analyser en détail dans les pages qui vont suivre.

Tout d'abord, l'obligation de l'acheteur de coopérer avec la personne désignée est prévue à l'article 2149 C.c.Q. Comme nous l'avons déjà mentionné, il s'agit d'une obligation nouvelle due à l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*. Mais cette obligation de l'acheteur aurait pu se déduire de l'article 1434 C.c.Q., comme elle aurait pu s'inférer de l'article 1024 C.c.B.C.⁹⁹.

Ainsi, en regard de cette obligation, l'acheteur ne doit pas nuire à la personne désignée, ni l'entraver dans l'exécution de ses fonctions. De plus, l'acheteur, que l'on peut qualifier de mandant, doit faire ce que lui seul peut accomplir pour favoriser la réalisation du mandat. Il s'agit de faire ce que la bonne foi impose (article 1434 C.c.Q.).

Dans l'éventualité où l'acheteur ne respecterait pas cette obligation de coopération avec la personne désignée, la sanction sera la suivante : l'acheteur

aura l'obligation de rémunérer la personne désignée (mandataire), puisqu'il y a eu empêchement de réaliser le mandat de cette dernière par la faute de cet acheteur et ce, peu importe que le mandat soit réalisé ou non¹⁰⁰.

En ce qui a trait aux avances et à la rémunération de la personne désignée, c'est le contrat de mandat conclu entre les parties qui règlera ces éléments. Ainsi, chacune des parties au contrat de mandat aura l'obligation de s'y conformer, sous peine d'engager sa responsabilité contractuelle.

Enfin, quant à l'obligation de décharger ou d'indemniser la personne désignée, cette obligation de l'acheteur n'entrera en jeu que si le mandataire, soit la personne désignée, a agi à titre clandestin (article 2157 C.c.Q.), ce qui n'est généralement pas le cas dans le cadre d'une vente d'entreprise.

Conséquemment, dans la majorité de ces ventes d'entreprise, l'acheteur n'aura pas l'obligation de décharger ou d'indemniser la personne désignée, puisque celle-ci a agi de manière connue et ne peut être tenue responsable envers les tiers dans le cadre de l'exercice de ses fonctions¹⁰¹.

Soulignons également qu'en vertu de l'article 2160 C.c.Q., l'acheteur sera responsable envers les tiers créanciers du vendeur pour les actes accomplis par la personne désignée dans les limites de ses pouvoirs.

Par conséquent, lorsque la personne désignée excède ses pouvoirs, l'acheteur n'engagera pas sa responsabilité face aux tiers, sauf s'il ratifie l'acte accompli sans pouvoir, si la personne désignée se substitue quelqu'un d'autre sous réserve de répudiation (article 2161 C.c.Q.) ou s'il y a apparence de mandat et que le tiers ignore la fin du mandat ou l'excès de pouvoir (articles 2162 et 2163 C.c.Q.)¹⁰².

Notons également que l'acheteur peut engager sa responsabilité pour des préjudices causés à des tiers par la faute de la personne désignée et ce, jusqu'à concurrence des avantages retirés de l'acte de cette personne désignée, le tout conformément aux articles 2164 et 1322 du *Code civil du Québec*.

D'ailleurs, à cet effet, l'article 1777 C.c.Q. prévoit expressément la responsabilité de l'acheteur et du vendeur, en cas d'erreur de la personne désignée dans le cadre de la distribution du prix de vente¹⁰³.

Ainsi, l'article 1777 C.c.Q. est une application de l'article 2152 C.c.Q., quant à la responsabilité du mandant pour les actes de son mandataire. Donc, l'acheteur et le vendeur seront responsables des fautes de la personne désignée dans l'exercice de ses fonctions. Cependant, il est important de rappeler que la responsabilité de l'acheteur sera limitée à la valeur des biens qu'il a acquis¹⁰⁴.

En effet, si la responsabilité de l'acheteur en question était illimitée, cela pourrait avoir comme conséquence de permettre aux créanciers du vendeur de s'enrichir au profit de l'acheteur.

En terminant sur cette notion des obligations de l'acheteur dans le cadre d'une vente d'entreprise, nous aimerions mentionner certaines de celles-ci prévues dans différentes lois.

3) Obligations de l'acheteur en vertu de l'article 45 du *Code du Travail*

Dans ce cas, il s'agit de l'acquisition par l'acheteur d'une entreprise syndiquée, l'article 45 du Code du Travail¹⁰⁵ se lisant comme suit :

« L'aliénation ou la concession totale ou partielle d'une entreprise autrement que par vente en justice n'invalide aucune accréditation accordée en vertu du présent code, aucune convention collective, ni aucune procédure en vue de l'obtention d'une accréditation ou de la conclusion ou de l'exécution d'une convention collective.

Sans égard à la division, à la fusion ou au changement de structure juridique de l'entreprise, le nouvel employeur est lié par l'accréditation ou la convention collective comme s'il y était nommé et devient par le fait même partie à toute procédure s'y rapportant, aux lieu et place de l'employeur précédent. »

Cet article constitue une dérogation à la théorie de la relativité des contrats, puisque l'acheteur sera lié par l'accréditation d'une association de salariés ou par la convention collective négociée entre cette dernière et le vendeur, alors qu'il n'a jamais participé à quelque négociation que ce soit.

À sa lecture, cette disposition peut sembler simple d'application. Cependant, plusieurs décisions rendues par la Cour suprême du Canada et analysées ci-après ont procédé à l'interprétation de cet article, et deux courants jurisprudentiels se sont confrontés.

Le premier est le courant organique, lequel propose qu'il y a cession d'entreprise dès qu'un travail couvert par l'accréditation est confié à un tiers. Cependant, certains juges exigent qu'il y ait un lien de droit entre les deux entreprises. Ces derniers en arrivent donc à la conclusion qu'une cession implique nécessairement une rencontre de volonté, entre l'ancien et le nouvel employeur.

Le second courant, désigné comme étant le concept de la théorie fonctionnelle, est beaucoup plus libéral en ce sens qu'il n'exige aucun lien entre

les employeurs, afin que l'article 45 C.T. puisse recevoir application : en effet, dès lors que le travail exécuté demeure le même, il y aura alors transfert d'entreprise et ce, malgré que de nouveaux salariés se succèdent.

Récemment, la Cour suprême s'est penchée sur cette problématique, dans le cadre de l'arrêt Ajax¹⁰⁶. Dans cette affaire, les faits sont les suivants : la ville d'Ajax exploitait un service de transport en commun, mais ses chauffeurs étaient des employés d'une compagnie de transport et accrédités, par ailleurs, auprès du syndicat intimé.

Or, en 1993, la ville met un terme à son contrat avec la compagnie de transport, afin d'exploiter entièrement seule son service, si bien que la compagnie a licencié tous ses chauffeurs. La ville a donc fait l'embauche d'un certain nombre de ces derniers.

Suivant ces faits, la Commission des relations de travail de l'Ontario en est arrivée à la conclusion qu'il y avait eu une vente de l'entreprise, au sens de l'article 64 de la Loi sur les relations de travail de l'Ontario.

Pour la majorité de la Cour suprême du Canada, la Commission n'a pas commis d'erreur manifestement déraisonnable et conclut qu'en embauchant un nombre important d'employés de la compagnie de transport, la ville a procédé à l'acquisition d'une partie de cette entreprise au sens de la loi. La majorité en arrive à la conclusion que la notion de continuité de l'entreprise était suffisante, pour que l'on puisse considérer être en présence d'une aliénation d'entreprise.

La minorité, quant à elle, croit plutôt que rien n'indique un lien suffisant pour pouvoir conclure au transfert d'un élément donné à une autre personne. De plus, selon elle, décider comme la majorité fait abstraction de la nécessité qu'il y ait eu aliénation. Ainsi, aussi largement que puisse être interprétée les termes

« vente », « transfert » ou « aliénation », nous devons être en présence d'un abandon quelconque par l'entreprise prédécesseure, de même que de l'obtention de quelque chose par le successeur.

Dans cet arrêt, la Cour suprême a retenu la théorie fonctionnelle, alors que celle-ci avait été écartée dans l'arrêt Bibeault¹⁰⁷, où la cour niait l'application de l'article 45 C.T. puisque notamment, il n'existait aucun lien de droit entre les employeurs qui se succédaient.

Maintenant que nous savons qu'il y a deux interprétations possibles dans le cadre de cette disposition, penchons-nous sur les exigences qu'elle contient.

Pour bien comprendre celles-ci, nous sommes d'opinion qu'il faille se référer au but visé par la législation. Ainsi, dans l'arrêt Adam¹⁰⁸, la Cour suprême mentionne que cet article a pour but de favoriser la stabilité de l'emploi et de promouvoir la paix industrielle.

La première exigence prévue par cet article 45 C.T. est la présence d'une relation tripartite, à savoir l'employeur, l'employé et un syndicat, laquelle doit obligatoirement demeurer après l'aliénation. Or, si l'on adopte la théorie fonctionnelle, cette relation n'est pas reconnue selon le juge Beetz¹⁰⁹.

La deuxième exigence est l'aliénation ou la concession d'une entreprise, ce qui implique que l'on doit définir ce qu'est une entreprise. À nouveau, on peut constater que la définition de la théorie fonctionnelle n'est d'aucun secours, puisqu'elle se borne à vérifier les fonctions exercées par les salariés, telles que définies au certificat d'accréditation.

En effet, l'article 45 C.T. traite d'entreprise et non de fonction. La définition d'entreprise retenue est la suivante :

« L'entreprise consiste en un ensemble organisé des moyens qui permettent substantiellement la poursuite, en tout ou en partie, d'une activité précise. »¹¹⁰

Enfin, la troisième exigence prévue à l'article 45 C.T. est la notion de lien de droit : l'aliénation et la concession font référence à la présence d'un tel lien de droit, entre des employeurs successifs¹¹¹.

La volonté sera également un élément essentiel lorsque surviendra une aliénation ou une concession. Suivant l'arrêt Bibeault¹¹², on peut donc conclure que l'aliénation ou la concession se fera au moyen d'une transmission volontaire d'un lien de droit, et que l'on doit retrouver des éléments de l'entreprise chez le nouvel employeur.

Voyons maintenant l'arrêt Lester¹¹³, qui rejette également l'approche fonctionnelle. En effet, dans cette affaire, la cour nous indique qu'il n'est pas suffisant qu'il y ait un simple transfert d'éléments d'actifs, pour pouvoir conclure à une concession d'entreprise.

La cour décide donc que sans des éléments de preuve d'une aliénation, les liens entre ces différentes sociétés ne seront pas suffisants pour entraîner l'application de l'article 45 C.T.

En terminant, il est intéressant de se pencher sur l'affaire Ivanhoé¹¹⁴, qui analyse plus particulièrement la concession partielle d'une entreprise. Ainsi, dans cette affaire, on peut ressortir les considérations suivantes :

- L'aliénation ou la concession partielle d'une entreprise ne se limite pas à une opération touchant l'ensemble des éléments de l'entreprise originale;
- Le droit d'exploitation est une composante de l'entreprise et peut donc faire l'objet d'une concession partielle;
- L'ampleur d'une aliénation ou d'une concession partielle n'a pas d'importance pour déterminer l'applicabilité de l'article 45 C.T.;
- La concession d'entreprise implique nécessairement que le tiers jouisse d'une véritable autonomie dans la fourniture du service à son donneur d'ouvrage.

Ainsi, dans la mesure où l'on conclut que l'article 45 C.T. puisse recevoir application dans le cadre d'une vente d'entreprise, l'acheteur doit poursuivre concrètement les activités de l'entreprise dont il a fait l'acquisition. Par ailleurs, on doit également retrouver suffisamment d'éléments matériels, humains et intellectuels de l'entreprise du vendeur au sein de l'entreprise de l'acheteur¹¹⁵.

Voyons maintenant quelques uns des effets concrets de l'application de l'article 45 C.T. pour l'acheteur d'une entreprise syndiquée.

Tout d'abord, suivant la réception de l'avis d'accréditation, l'acheteur (employeur) aura l'obligation de rencontrer les représentants de l'association des salariés et de procéder à la négociation d'une convention collective et ce, de manière diligente et de bonne foi.

Notons, par ailleurs, que dans le cadre de cette négociation, chacune des parties impliquées pourra bénéficier de différents moyens de pression, soit la grève ou le lock out, le tout conformément à l'article 58 C.T. Cependant, il est important de mentionner que durant l'exercice de ces moyens de pression, l'acheteur ne peut faire appel à des briseurs de grève, tel que prévu par l'article 109.1 C.T..

Soulignons également que l'acheteur ne peut modifier les conditions de travail des salariés, notamment lors du dépôt d'une requête en accréditation ou à l'expiration de la convention collective.

Évidemment, l'acheteur a également l'obligation de respecter la convention collective existante comme s'il l'avait négociée et signée. Ce faisant, nous comprenons que l'acheteur aura l'obligation d'engager les salariés de l'entreprise dont il a fait l'acquisition. Ainsi, dans l'éventualité où l'acheteur ne respecterait pas cette dernière obligation, il pourra être condamné à réintégrer les salariés ayant fait l'objet d'un congédiement et à les indemniser pour leur manque à gagner¹¹⁶.

En terminant sur cette responsabilité de l'acheteur en vertu du droit du travail, soulignons que lors de l'acquisition d'une entreprise fédérale, c'est l'article 44 C.C.T. qui recevra application, lequel est au même effet que l'article 45 C.T. décrit plus haut.

4) Obligations de l'acheteur en vertu du C.c.Q. (art. 2097)

Mentionnons en premier lieu que l'article 2097 C.c.Q. trouvera application aussi bien dans le cadre d'une vente d'entreprise dont les salariés sont syndiqués que dans celle où ces derniers ne le sont pas. De plus les conditions d'application de cet article sont les mêmes que celles déjà mentionnées à l'égard de l'article 45 C.T.

Ainsi, en vertu de cet article, l'acheteur aura l'obligation de respecter les contrats de travail des salariés de l'entreprise dont il a fait l'acquisition. Par ailleurs, cet article devrait avoir comme conséquence de permettre à l'acheteur de

bénéficiaire des clauses de confidentialité et de non-concurrence conclues entre le vendeur et ses salariés¹¹⁷.

Cette disposition déroge au principe de l'effet relatif des contrats stipulé à l'article 1440 C.c.Q. et par conséquent, prévoit la survie du contrat de travail lors de l'aliénation de l'entreprise, ou de la modification de sa structure juridique.

De plus, cette disposition s'ajoute à celle de l'article 45 C.T. décrite plus avant, de même qu'à l'article 97 de la Loi sur les normes du travail que nous verrons plus loin.

C'est le lien d'emploi individuel lui-même qui est protégé par cette disposition. D'après le professeur Gagnon¹¹⁸, la notion d'entreprise élaborée par le tribunal du travail, dans l'affaire Bibeault, conservera toute sa pertinence pour vérifier l'application de l'article 2097 C.c.Q..

Ainsi, l'aliénation de l'entreprise doit impliquer une mutation des droits reliés à la propriété, de même que l'existence d'un lien de droit.

Notons que cette cession de droit peut toucher la totalité ou une partie de l'entreprise en question, alors que la modification de sa structure comprend notamment sa fusion, sa division ou tout autre changement apporté à sa forme ou à son contrôle juridique, mais dont l'exploitation subsiste.

Selon une approche plus conservatrice, l'article 2097 C.c.Q. ne devrait pas interdire, à un employeur qui désire vendre son entreprise, de mettre fin avant l'aliénation de cette dernière au contrat de travail de ses salariés. En effet, cette disposition viserait plutôt à établir le principe selon lequel l'aliénation d'une entreprise ne constitue pas, en soi, une cause de rupture du lien d'emploi¹¹⁹.

Ainsi, dans l'éventualité où un salarié demeure à l'emploi de l'acquéreur de l'entreprise de son ancien employeur, cet acquéreur aura l'obligation de respecter les conditions de travail dont bénéficiaice salarié.

D'ailleurs, selon l'auteur Carl Laroche¹²⁰, l'article 2097 C.c.Q. ne serait pas une disposition d'ordre public : elle ne serait qu'une règle supplétive ou attributive de volonté, ayant pour seul effet de régler une difficulté, soit le sort des contrats de travail en cas de changement d'employeur, à défaut de stipulation expresse en ce sens au contrat.

En effet, chaque partie à un contrat de travail est libre de se lier ou non et ce, tant avant qu'après l'aliénation de l'entreprise.

Conséquemment, cet article ne serait qu'une disposition passive¹²¹ et ce faisant, si le vendeur ne prend aucune initiative pour résilier le contrat de travail de ses salariés en prévision de l'aliénation envisagée, ces contrats seront désormais assumés par l'acheteur, lequel pourra y mettre fin lorsqu'il aura pris le contrôle de l'entreprise.

5) Obligations de l'acheteur en vertu de la *Loi sur les normes du travail* (art. 96 et 97)

Il convient d'abord de mentionner que les conditions d'application des articles 96 et 97 de la Loi sur les normes du travail¹²² sont les mêmes que celles prévues à l'article 45 du Code du travail, lesquelles sont décrites plus amplement ci-haut, ces dispositions se lisant comme suit :

« L'aliénation ou la concession totale ou partielle d'une entreprise autrement que par vente en justice n'invalide aucune réclamation

civile qui découle de l'application de la présente loi ou d'un règlement et qui n'est pas payée au moment de cette aliénation ou concession. L'ancien employeur ou le nouveau sont liés conjointement et solidairement à l'égard d'une telle réclamation. »¹²³

« L'aliénation ou la concession totale ou partielle de l'entreprise, la modification de sa structure juridique, notamment, par fusion, division ou autrement n'affecte pas la continuité de l'application des normes du travail. »¹²⁴

Ainsi, nous constatons que l'acheteur et le vendeur seront tenus responsables solidairement, à l'égard d'une réclamation civile découlant de la Loi sur les normes du travail ou de ses règlements, à titre d'exemple pour le paiement du pourcentage de vacances à un salarié donné¹²⁵.

En ce qui a trait aux conséquences rattachées à l'article 97 de la Loi sur les normes du travail, il s'agit pour l'acheteur d'une obligation de prendre fait et cause pour le vendeur, dans le cadre d'un recours d'un ou de salariés, en vertu des articles 122 à 123.3 de cette loi et éventuellement, d'être contraint à réintégrer ceux-ci.

L'article 96 L.N.T. protège un droit de nature personnel et pour qu'il puisse trouver application, on doit être en présence d'un transfert d'employés entre l'ancien et le nouvel employeur.

Ce faisant, il faut donc procéder à un examen de la continuité de l'entreprise, lequel ne doit pas se limiter à s'assurer de l'identité des fonctions des employés ayant fait l'objet du transfert.

L'identité de l'entreprise est un concept beaucoup plus global et à ce titre, la Commission des normes du travail nous propose un test pour l'application de l'article 96 L.N.T..

Ainsi, il faudra démontrer la continuité de l'entreprise originale par le nouvel employeur. Pour ce faire, on doit tenir compte du lieu de l'établissement, des moyens d'actions, de l'ensemble de l'équipement commercial, des biens en inventaire, des services offerts, des fournisseurs et de la clientèle, du nom du commerce et de la finalité de l'entreprise.

Mentionnons également que tout comme pour les articles 45 C.T. et 2097 C.c.Q., les articles 96 et 97 L.N.T. emploient la notion d'aliénation d'entreprise. Conséquemment, l'application de ces dispositions dépendra notamment de l'existence d'un lien de droit entre les employeurs successifs, de même que du constat selon lequel il y a poursuite des activités de l'entreprise ayant fait l'objet de la vente¹²⁶.

Cependant, notons que d'autres décisions prévoient plutôt que le concept d'entreprise va au-delà des titres de propriété, c'est-à-dire que l'on devrait considérer l'entreprise elle-même et non son propriétaire. Ce faisant, il ne serait pas nécessaire d'avoir un lien de droit entre l'ancien et le nouvel employeur, pour que l'article 96 L.N.T. trouve application¹²⁷.

Les articles 96 et 97 L.N.T. s'appliquent également autant à l'aliénation totale qu'à l'aliénation partielle de l'entreprise. Un des effets de l'application de ces dispositions consiste à limiter la responsabilité de l'acquéreur à une réclamation qui a déjà été formulée, au moment de l'aliénation de l'entreprise¹²⁸.

6) Obligation de l'acheteur en vertu de l'article 34 de la Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles

En premier lieu, mentionnons que la Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles¹²⁹ est une loi d'ordre public, s'appliquant autant aux entreprises dont les salariés sont syndiqués qu'à celles dont les employés ne le sont pas. De plus, notons que les conditions d'application de l'article 34 sont les mêmes que celles prévues à l'article 45 du Code du travail, cet article se lisant comme suit :

« Lorsqu'un établissement est aliéné ou concédé, en tout ou en partie, autrement que par vente en justice, le nouvel employeur assume les obligations qu'avait l'ancien employeur, en vertu de la présente loi, à l'égard du travailleur et, en ce qui concerne le paiement de la cotisation due au moment de l'aliénation ou de la concession, à l'égard de la Commission.

Cependant, lorsqu'un établissement est vendu en justice, le nouvel employeur assume les obligations qu'avait l'ancien employeur à l'égard du travailleur en vertu de la présente loi, si ce nouvel employeur exerce dans cet établissement les mêmes activités qui y étaient exercées avant la vente. »

Une fois de plus, nous pouvons constater qu'en vertu de cet article, l'acheteur devra assumer les obligations du vendeur et, par conséquent, aura la responsabilité du paiement des cotisations auprès de la Commission de la santé et de la sécurité du travail, de même qu'il aura l'obligation d'assumer la responsabilité quant aux réclamations des salariés pour les lésions professionnelles.

Cependant, il est important de spécifier que cet article de la Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles n'a pas pour effet de transférer à l'acheteur l'expérience antérieure du vendeur, laquelle est pertinente dans le cadre du système des cotisations de la C.S.S.T., basées sur le mérite ou le démérite¹³⁰.

Par ailleurs, la jurisprudence concernant l'article 34 de L.A.T.M.P. a reconnu à des salariés, qui avaient intenté un recours sous l'article 32 de cette loi, une protection particulière selon laquelle l'acheteur doit assumer les obligations du vendeur en vertu de ce recours, dont notamment la réintégration du ou des salariés visés¹³¹.

Maintenant que nous avons analysé les diverses dispositions relatives au droit du travail, pouvant recevoir application lors d'une vente d'entreprise, nous allons signaler brièvement les différences ou ressemblances résultant des lois ci-haut mentionnées.

En premier lieu, il convient de souligner que le législateur a utilisé les termes « aliénation d'entreprise » pour tous les articles décrits précédemment. Ce faisant, nous sommes d'opinion que le législateur entendait s'en remettre aux principes énoncés dans l'arrêt Bibeault et conséquemment, soumettre l'application des dispositions en question à l'existence d'un lien de droit entre les employeurs successifs, et à la poursuite concrète de l'entreprise¹³².

Par ailleurs, tous ces articles ont également comme conséquence de mettre de côté le principe de la relativité des contrats. Cependant, les similitudes s'arrêtent à ces constats : en effet, les articles 45 C.T., 34 L.A.T.M.P. et 96-97 L.N.T. sont d'ordre public, alors que l'article 2097 C.c.Q. est d'ordre supplétif. De plus, il y a une différence de nature et d'intensité dans les obligations que cherchent à protéger ces différentes dispositions¹³³.

Ensuite, contrairement au Code du travail, à la Loi sur les normes du travail et à la Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles, le *Code civil du Québec* ne s'adresse qu'aux situations d'aliénation ou de changement de structure juridique de l'entreprise. Ainsi, il exclut la concession d'entreprise et par conséquent, tout le phénomène de la sous-traitance ou de la faillite¹³⁴.

De plus, à la différence de ces autres dispositions, l'article 2097 C.c.Q. n'exclut pas la vente en justice et la transmission successorale, comme modes de transmission de l'entreprise susceptibles de donner lieu à son application¹³⁵.

Enfin, mentionnons que l'article 34 L.A.T.M.P. se distingue des autres dispositions ci-haut mentionnées, en ce sens qu'il ne vise pas l'aliénation ou la concession de l'entreprise, mais bien celle de l'établissement de l'employeur¹³⁶.

En terminant quant à la notion de la responsabilité de l'acheteur en vertu de ces dispositions particulières prévues dans les différentes lois ci-haut décrites, mentionnons qu'aucune disposition de ces lois n'empêche l'acheteur qui aurait été condamné à indemniser un ou des salariés pour la faute du vendeur, à récupérer de ce dernier les montants qu'il aurait pu ainsi verser.

Après avoir fait une étude exhaustive des obligations et de la responsabilité éventuelle d'un acheteur dans le cadre d'une vente d'entreprise, nous allons maintenant procéder au même exercice mais cette fois-ci, pour le vendeur de l'entreprise en question.

B/ OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉ DU VENDEUR

Dans le cadre de cette partie de notre mémoire, tout comme pour la partie précédente, nous allons procéder à une analyse détaillée des obligations du vendeur lors de la vente de son entreprise, de même qu'à l'étude de sa responsabilité face aux autres parties impliquées dans une telle vente et vis-à-vis de ses créanciers, le cas échéant.

Une des premières obligations du vendeur, tel que décrit à la partie précédente, est assumée conjointement avec l'acheteur et consiste à la nomination, dans l'acte de vente, d'une tierce personne qui sera chargée de recueillir le prix de vente et de procéder à sa distribution. Tout comme l'acheteur, le vendeur aura certaines obligations face à cette personne, obligations que nous analyserons ultérieurement lorsque nous traiterons de la personne désignée.

Tel que nous l'avons mentionné précédemment, l'acheteur a l'obligation d'obtenir du vendeur une déclaration assermentée dans le cadre d'une vente d'entreprise. Ainsi, en vertu de l'article 1768 C.c.Q., le vendeur aura comme obligation de fournir cette déclaration, qui doit comprendre tous ses créanciers et être remise avant que l'acheteur ne se départisse du prix de vente relié à l'entreprise¹³⁷. Ajoutons par ailleurs qu'il est important que cette déclaration du vendeur suive de façon rigoureuse les prescriptions de l'article 1768 C.c.Q.¹³⁸.

Cette obligation du vendeur de fournir une déclaration assermentée en est une de résultat, en ce sens qu'il doit indiquer, dans sa déclaration, le nom de tous ses créanciers, leurs coordonnées, les montants dus et à échoir de leurs créances, de même que la nature de celles-ci et ce, dans la forme indiquée¹³⁹.

Lorsque le vendeur manque à cette obligation, la vente de son entreprise sera inopposable à ses créanciers, le tout tel que plus amplement décrit à la partie précédente.

Passons maintenant aux obligations du vendeur lors de la vente de son entreprise vis-à-vis de l'acheteur, lesquelles sont au nombre de sept¹⁴⁰.

1) Obligations du vendeur à l'égard de l'acheteur

a) Obligation de délivrance (art. 1717 à 1722 C.c.Q.)

La délivrance consiste, pour le vendeur, de mettre le bien vendu à la disposition de l'acheteur¹⁴¹. Cette obligation du vendeur fait également en sorte qu'il doive délivrer un bien rigoureusement conforme à ce que les parties avaient convenu¹⁴².

En ce qui a trait à la date et au lieu de la délivrance, ces éléments seront généralement prévus au contrat.

À cette obligation de délivrance se greffe également une obligation de renseignement et de conseil, que l'on peut considérer autonome.

Ainsi, le vendeur doit mettre à la disposition de l'acheteur l'entreprise ayant fait l'objet de la vente, de même que tous les accessoires rattachés à cette dernière et ce, par la mise en possession de l'acheteur ou par consentement à cette prise de possession, en plus d'écarter tout obstacle à cette dernière. Dans l'éventualité où le vendeur contrevient à cette obligation, l'article 1736 C.c.Q. prévoit le droit de l'acheteur de résoudre unilatéralement, et de manière extrajudiciaire, le contrat de vente¹⁴³.

Cependant, il est important de mentionner que cette sanction ne trouvera application que dans les cas où le vendeur est en demeure de plein droit, lequel droit est conféré uniquement à l'acheteur d'un bien meuble¹⁴⁴. Ainsi, dans le cadre de biens immeubles, l'acheteur devra s'en remettre à l'article 1737 du *Code civil du Québec*.

Cet article permet donc à l'acheteur d'obtenir une diminution de prix, ou la résolution judiciaire de la vente d'entreprise en question.

b) Obligation de garantie du droit de propriété (art. 1723 C.c.Q.)

De façon générale, le vendeur doit garantir l'acheteur contre l'existence de tout droit de nature privée, ou qui le restreint dans l'exercice de son droit de propriété¹⁴⁵.

Ainsi, le vendeur doit garantir à l'acheteur qu'il n'y aura pas d'exercice d'un droit réel sur le bien vendu, que ce soit par un tiers ou par lui-même.

Cette obligation du vendeur représente un élargissement de la garantie contre l'éviction qui était prévue à l'article 1508 du *Code civil du Bas Canada*¹⁴⁶. Ce faisant, l'acheteur est mieux protégé, puisque le vendeur a l'obligation de lui garantir la jouissance utile et paisible de l'entreprise dont il a fait l'acquisition. De plus, le vendeur doit également garantir à l'acheteur un bon titre de propriété, en plus d'assumer l'obligation de purger les hypothèques ou les garanties qui pourraient grever l'entreprise ayant fait l'objet de la vente.

Mentionnons que la menace n'a pas à être réalisée : seul un risque fait en sorte que cette garantie puisse trouver application.

En ce qui a trait au recours résultant de cette garantie, il est soumis à différentes conditions. Ainsi, le vice doit être existant au moment de la vente, il doit être inconnu de l'acheteur, lequel doit le dénoncer par écrit au vendeur dans un délai raisonnable¹⁴⁷.

c) Garantie contre l'empiètement (art. 1724 C.c.Q.)

L'empiètement consiste en un trouble de fait, c'est-à-dire un acte matériel qui diminue ou entrave la jouissance du bien¹⁴⁸. Cette garantie englobe autant l'empiètement exercé par le vendeur lui-même que celui exercé par un tiers. Dans ce dernier cas, l'empiètement doit être connu du vendeur et avoir débuté avant la vente.

« Le vendeur se porte garant envers l'acheteur de tout empiètement exercé par lui-même, à moins qu'il ne l'ait déclaré lors de la vente. Il se porte garant, de même, de tout empiètement qu'un tiers aurait, à sa connaissance, commencé d'exercer avant la vente. »¹⁴⁹

Le but recherché par cette obligation du vendeur, prévue à l'article 1724 C.c.Q. est d'assurer à l'acheteur qu'il ne sera pas induit en erreur sur la qualité ou sur la quantité des biens composant l'entreprise qu'il acquiert, et qui fait l'objet de la vente¹⁵⁰.

d) Garantie contre une limitation de droit public (art. 1725 C.c.Q.)

« Le vendeur d'un immeuble se porte garant envers l'acheteur de toute violation aux limitations de droit public qui grèvent le bien et qui échappent au droit commun de la propriété.

Le vendeur n'est pas tenu à cette garantie lorsqu'il a dénoncé ces limitations à l'acheteur lors de la vente, lorsqu'un acheteur prudent et diligent aurait pu les découvrir par la nature, la situation et l'utilisation des lieux ou lorsqu'elles ont fait l'objet d'une inscription au bureau de la publicité des droits. »¹⁵¹

Cette obligation de garantie du vendeur ne trouvera application que dans le cadre d'une vente immobilière, ledit vendeur se portant garant, envers l'acheteur, de toute violation ou limitation de droit public qui grève le bien vendu et qui échappe au droit commun de la propriété¹⁵².

Ces limitations résultent essentiellement des règlements municipaux (construction, zonage, etc.)¹⁵³. Cependant, notons que cette garantie couvre uniquement les violations aux limitations de droit public, et non les limitations elles-mêmes¹⁵⁴.

De plus, une telle violation doit être survenue lors de la vente d'entreprise et la garantie trouvera application, que le vendeur soit de bonne foi ou non.

Enfin, mentionnons que cette garantie sera écartée si le vendeur a dénoncé les violations à l'acheteur, si un tel acheteur prudent et diligent aurait pu en découvrir l'existence par la nature, la situation ou l'utilisation des lieux¹⁵⁵, ou si la limitation est inscrite au bureau de la publicité des droits.

e) Garantie contre les faits personnels

« Les parties peuvent, dans leur contrat, ajouter aux obligations de la garantie légale, en diminuer les effets, ou l'exclure entièrement, mais le vendeur ne peut, en aucun cas, se dégager de ses faits personnels. »¹⁵⁶

« Le vendeur ne peut exclure ni limiter sa responsabilité s'il n'a pas révélé les vices qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer et qui affectent le droit de propriété ou la qualité du bien. Cette règle reçoit exception lorsque l'acheteur achète à ses risques et périls d'un vendeur non professionnel. »¹⁵⁷

Évidemment, cette obligation du vendeur est obligatoire, puisqu'il s'agit de dispositions d'ordre public auxquels il est impossible de déroger. En effet, en aucun cas le vendeur ne pourra exclure de la garantie fournie à l'acheteur, ses faits et gestes personnels.

Enfin, mentionnons qu'en l'absence d'une dénonciation du droit ou du vice dans l'acte de vente lui-même, cette garantie ne sera pas écartée par une clause d'achat « aux risques et périls de l'acheteur »¹⁵⁸.

f) Garantie conventionnelle (art. 1732 et 1733 C.c.Q.)

Les articles 1732 et 1733 C.c.Q. permettent également aux parties, de consentement, d'ajouter des obligations à la garantie légale, d'en diminuer les effets ou de l'exclure totalement, le tout sous réserve des dispositions d'ordre public ci-haut décrites : conséquemment, toujours en respect des dispositions d'ordre public, on est à même de conclure que les parties, dans le cadre d'une

vente d'entreprise, ont la liberté de négocier le contenu, la portée et l'étendue des déclarations et garanties du vendeur.

g) Garantie de qualité (art. 1726 à 1731 C.c.Q.)

Cette autre garantie a pour but de procurer à l'acheteur l'utilité du bien dont il a fait l'acquisition¹⁵⁹, à savoir l'entreprise du vendeur, laquelle comprend :

- garantie contre la défectuosité matérielle;
- garantie contre la défectuosité fonctionnelle;
- garantie d'usage normal;
- garantie conventionnelle;
- garantie du défaut de sécurité et garantie de durabilité¹⁶⁰.

Mentionnons cependant que cette obligation de garantie de qualité, imposée à l'acheteur, comporte certaines conditions d'exercice, à savoir :

- la présence d'un vice grave, c'est-à-dire qu'en connaissance de ce vice, l'acheteur n'aurait pas fait l'acquisition de l'entreprise du vendeur, ou n'aurait pas payé autant pour cette dernière;
- le vice doit être inconnu de l'acheteur;
- le vice doit être antérieur à la vente;
- l'acheteur doit dénoncer le vice au vendeur dans un délai raisonnable¹⁶¹.

À cet effet, il importe de souligner que c'est à l'acheteur qu'incombe le fardeau de preuve relatif aux éléments énumérés précédemment.

En terminant, en ce qui a trait aux obligations du vendeur face à l'acheteur, les articles 1434 et 1561 du *Code civil du Québec* prévoient respectivement l'obligation pour le vendeur d'aviser l'acheteur des dangers inhérents à l'entreprise vendue, et l'obligation de ce même vendeur de délivrer une entreprise conforme à ce que les parties ont convenu.

Nous avons vu et analysé, à la partie précédente, plusieurs obligations de l'acheteur prévues aux lois du travail. Or, mentionnons à ce stade de notre ouvrage que le vendeur a le devoir d'assumer l'ensemble des obligations prévues dans les contrats de travail et dans les conventions collectives, jusqu'à la date de la vente de son entreprise.

Cependant, aucune des dispositions de ces lois du travail, analysées plus haut, ne prévoient de recours spécifiques des salariés contre le vendeur, dans les cas où l'acheteur ne respecterait pas les dispositions de ces contrats de travail ou conventions collectives¹⁶².

Par ailleurs, ces mêmes lois du travail n'empêchent pas l'acheteur qui aurait été condamné à indemniser des salariés suivant la faute du vendeur, à récupérer de celui-ci les montants qu'il aurait pu leur verser.

Après avoir analysé en détail les obligations du vendeur face à l'acheteur, dans le cadre d'une vente d'entreprise, nous allons maintenant nous pencher sur la responsabilité de ce dernier vis-à-vis ses créanciers.

2) Obligations du vendeur à l'égard de ses créanciers

Lorsque les formalités de la vente d'entreprise ont été respectées, les créanciers du vendeur n'ont pas de recours contre l'acheteur, tel que mentionné

plus haut, mais conservent toujours leurs recours contre le vendeur puisqu'il n'y a aucune novation entre l'acheteur et le vendeur, dans le cadre d'une vente d'entreprise¹⁶³.

En outre, dans l'éventualité où les formalités prévues à la loi ne sont pas respectées, la vente d'entreprise sera considérée comme inopposable aux créanciers, le vendeur demeurant donc responsable face à ces derniers.

En conséquence, on peut affirmer que la vente d'entreprise n'a pas pour effet de libérer le vendeur face à ses créanciers, sauf dans la mesure où ceux-ci sont entièrement payés¹⁶⁴.

Ainsi, nonobstant la vente de son entreprise, le vendeur pourra être tenu responsable de ses dettes vis-à-vis ses créanciers, conformément aux ententes conclues avec ces derniers, par application du principe de l'effet relatif des contrats, la vente d'entreprise ne modifiant en rien la relation du vendeur et de ses créanciers.

Maintenant que nous avons analysé les obligations et la responsabilité de l'acheteur et du vendeur dans le cadre d'une vente d'entreprise, nous allons maintenant nous pencher, en dernière partie de notre mémoire, sur le rôle de la personne désignée dans cette transaction et plus particulièrement, sur ses obligations et sur sa responsabilité, le cas échéant.

C/ OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE

Comme nous l'avons mentionné tout au long du présent ouvrage, la personne désignée représente une nouveauté au sein du *Code civil du Québec*,

ayant pour but d'augmenter la protection des créanciers du vendeur dans le cadre d'une vente d'entreprise puisqu'antérieurement, c'était à l'acheteur que revenait l'obligation de distribuer le prix de vente.

Ainsi, dans le cadre de la présente partie, nous procéderons à l'analyse de la responsabilité et des obligations de la personne désignée face au vendeur et à l'acheteur, ceux-ci étant responsables de sa nomination. De plus, nous analyserons également le rôle de celle-ci dans le cadre de cette transaction qu'est la vente d'entreprise.

Enfin, comme nous l'avons annoncé précédemment, nous allons également nous pencher sur les obligations du vendeur et de l'acheteur à l'égard de la personne désignée, dans le cadre de la présente partie.

Ce sont les articles 1773 et 1774 du *Code civil du Québec* qui introduisent dans notre droit cette nouveauté que représente la personne désignée, ces dispositions se lisant comme suit :

« L'acheteur et le vendeur désignent, dans l'acte de vente, une personne à qui l'acheteur devra remettre, pour distribution aux créanciers, le prix de vente, que celui-ci soit payable, en tout ou en partie, au comptant ou à terme. »¹⁶⁵

« La personne désignée pour procéder à la distribution du prix est tenue de préparer un bordereau de distribution dont elle donne copie aux créanciers mentionnés dans la déclaration du vendeur. En l'absence de contestation du bordereau dans les vingt jours de l'envoi, elle paie les créanciers, en proportion de leurs créances.

Si le bordereau fait l'objet d'une contestation, elle retient sur le prix ce qui est nécessaire pour acquitter la partie contestée de la créance, jusqu'à ce que jugement soit rendu sur la contestation, à moins que celle-ci ne provienne d'un créancier que le vendeur a omis de déclarer et que le vendeur n'approuve la créance; en ce dernier cas, le créancier participe à la distribution. »¹⁶⁶

Nous pouvons donc constater qu'il incombe à l'acheteur et au vendeur de procéder à la nomination de la personne désignée dans l'acte de vente.

Dans l'éventualité où l'acheteur et le vendeur font défaut de nommer la personne désignée dans l'acte de vente, il y aura alors nullité du contrat en question, puisqu'il ne s'agit pas d'une condition de forme mais bien d'une exigence de fond¹⁶⁷.

Mentionnons en premier lieu que le *Code civil du Québec* ne prévoit pas de qualité minimale pour pouvoir agir à titre de personne désignée. Par ailleurs, dans l'éventualité où cette dernière commettrait une erreur, ce sera à l'acheteur et au vendeur d'en assumer la responsabilité, puisque ceux-ci agissent à titre de mandants de la personne désignée¹⁶⁸.

Ainsi, tout comme P. Vachon, nous croyons qu'il serait plus prudent de nommer un juriste à titre de personne désignée, afin d'éviter pour l'acheteur et le vendeur d'engager leur responsabilité pour les erreurs de cette dernière. En effet, l'acheteur et le vendeur, à titre de mandants de la personne désignée, seront responsables du respect des formalités prévues à l'article 1774 C.c.Q. par celle-ci.

1) Rôle de la personne désignée

Le rôle de la personne désignée, dans le cadre d'une vente d'entreprise, est de conserver en fidéicomis le prix de vente de l'entreprise et de procéder à sa distribution auprès des créanciers du vendeur, après avoir effectué quelques tâches que nous allons décrire plus amplement.

Ainsi, après avoir été nommée conjointement par l'acheteur et le vendeur, la première tâche qui incombe à la personne désignée, agissant à titre de mandataire de ceux-ci, est de procéder à la préparation d'un bordereau de distribution à l'aide des informations qui lui ont été communiquées, dans la déclaration sous serment du vendeur et dans la réponse écrite des créanciers hypothécaires et prioritaires à la suite de l'avis transmis par l'acheteur¹⁶⁹.

Suivant la préparation de ce bordereau de distribution, la personne désignée doit signifier le bordereau en question à chacun des créanciers qui figure à la déclaration assermentée du vendeur¹⁷⁰. Mentionnons que la loi n'impose aucun délai à la personne désignée dans l'exécution de ces tâches. Ainsi, cette dernière devra procéder avec diligence puisqu'elle agit également à titre d'administrateur du bien d'autrui¹⁷¹.

Dans l'éventualité où le bordereau de distribution ne serait pas contesté dans les vingt jours suivant son envoi, la personne désignée a l'obligation de payer les créanciers du vendeur conformément au bordereau en question. Cependant, en cas de contestation du bordereau de distribution, la personne désignée devra retenir sur le prix de vente ce qui sera nécessaire pour acquitter la partie contestée de la créance, le cas échéant, jusqu'à ce qu'un jugement soit prononcé.

Le bordereau de distribution, quant à lui, doit contenir le nom des créanciers du vendeur de même que le montant de leur créance et les autres

informations mentionnées précédemment. Une fois que ce bordereau est complété et transmis à chacun des créanciers du vendeur, ceux-ci devraient alors être en mesure de connaître exactement le montant auquel ils auront droit, suivant la vente d'entreprise.

Maintenant que nous avons analysé le rôle de la personne désignée dans le cadre d'une vente d'entreprise, voyons quels sont ses droits et ses obligations suivant une telle transaction et pour ce faire, débutons par la qualification de la personne désignée.

2) Qualification de la personne désignée

Tout d'abord, devant le silence du *Code civil du Québec*, il convient de mentionner que la personne désignée doit être considérée comme un administrateur du bien d'autrui, régie par les règles applicables au titre septième du quatrième livre de notre Code civil, puisqu'il s'agit de l'essence de sa fonction¹⁷². Par ailleurs, en vertu de l'article 1773 C.c.Q., on peut également conclure que la personne désignée agit à titre de mandataire de l'acheteur et du vendeur et de ce fait, elle sera également régie par les dispositions relatives au mandat.

C'est à l'article 1299 C.c.Q. qu'est défini le champ d'application des règles concernant l'administrateur du bien d'autrui, lequel s'applique à la personne désignée et se lit comme suit :

« Toute personne qui est chargée d'administrer un bien ou un patrimoine qui n'est pas le sien assume la charge d'administrateur du bien d'autrui. Les règles du présent titre s'appliquent à une administration, à moins qu'il ne résulte de la loi, de l'acte

constitutif ou des circonstances qu'un autre régime d'administration ne soit applicable. »

Ainsi, puisque la personne désignée agit à titre de mandataire de l'acheteur et du vendeur, elle sera chargée de la simple administration des biens dans le cadre de sa détention et de sa distribution du prix de vente. En effet, l'article 2135 C.c.Q. prévoit que le mandataire a la simple administration des biens, à moins d'indication contraire et expresse en ce sens.

Nous sommes donc à même de constater que la personne désignée tient ses pouvoirs de diverses sources, soit de la loi, de l'acte juridique ou des circonstances¹⁷³.

Donc, puisque la personne désignée agit comme mandataire et est régie par les règles concernant l'administration du bien d'autrui, passons maintenant aux obligations, devoirs et pouvoirs de la personne désignée¹⁷⁴.

3) Devoirs et pouvoirs de la personne désignée

En premier lieu, l'article 1308 C.c.Q. prévoit que la personne désignée ne doit pas excéder ses pouvoirs, c'est-à-dire qu'elle doit respecter la loi et son acte constitutif.

Dans le respect de son mandat et sans excéder ses pouvoirs, la personne désignée peut également ester en justice pour tout ce qui touche son administration et intervenir dans toute action touchant les biens faisant l'objet de son administration (article 1316 C.c.Q.).

Par ailleurs, mentionnons que la personne désignée a un devoir de prudence et de diligence, faisant en sorte qu'elle a l'obligation d'agir avec loyauté, honnêteté et dans les meilleurs intérêts du bénéficiaire ou de la fin poursuivie.

Par conséquent, dans le cadre de son mandat, la personne désignée ne doit pas agir dans ses intérêts personnels ou se placer dans une situation de conflit d'intérêts, tel que prévu à l'article 1310 du *Code civil du Québec*. Ainsi, dans l'éventualité où la personne désignée risque d'être placée en situation de conflit d'intérêts, l'article 1311 C.c.Q. prévoit expressément que cette dernière doit dénoncer la situation en question.

Dans le même sens, l'article 1312 C.c.Q. stipule que la personne désignée ne peut se porter partie à un contrat impliquant les biens faisant l'objet de son administration, ni acquérir de droits sur ces biens ou contre le bénéficiaire.

Cependant, dans le cadre d'une succession, d'une autorisation expresse du bénéficiaire ou du tribunal, en cas d'empêchement de ce dernier ou s'il n'est pas déterminé, la personne désignée pourra aller à l'encontre de la règle ci-haut décrite dans les situations suivantes.

Évidemment, la personne désignée ne peut confondre ses biens avec ceux faisant l'objet de son administration (article 1313 C.c.Q.), pas plus qu'elle ne peut utiliser à son profit les biens en question ou l'information obtenue dans l'exercice de ses fonctions, sauf si elle détient une autorisation du bénéficiaire ou si un usage résultant de la loi ou de l'acte constitutif le permet (article 1214 C.c.Q.).

Toujours dans le même sens, l'article 1315 C.c.Q. prévoit que la personne désignée ne peut disposer des biens dont elle fait l'administration ou renoncer sans contrepartie valable à un droit appartenant au bénéficiaire, sauf dans les situations suivantes: lorsqu'il de la nature de son administration, ou lorsqu'il s'agit d'un bien

de peu de valeur et que cette disposition est faite dans l'intérêt du bénéficiaire ou de la fin poursuivie.

Enfin, mentionnons que dans l'exercice de ses fonctions, la personne désignée devra toujours agir de façon impartiale à l'égard des bénéficiaires¹⁷⁵. Cependant, dans le cadre de notre analyse des fonctions de la personne désignée, il est important de spécifier qu'elle n'a pas l'obligation de procéder à un inventaire, ni de s'assurer pour garantir l'exécution de ses obligations ou de fournir une sûreté¹⁷⁶.

Dans un autre ordre d'idée, en vertu de l'article 1337 du *Code civil du Québec*, la personne désignée se voit conférer un droit de délégation dans l'exercice de ses fonctions. Suivant l'analyse de cette disposition, nous comprenons que la personne désignée peut déléguer certaines de ses fonctions ou se faire représenter pour un acte donné, sans toutefois procéder à une délégation générale de son administration¹⁷⁷. Conséquemment, nonobstant son droit prévu à l'article 1337 C.c.Q., la personne désignée devra accomplir elle-même ses principales fonctions, c'est-à-dire qu'elle ne peut effectuer une délégation générale de celles-ci, à savoir :

- confection du bordereau de distribution;
- transmission du bordereau de distribution aux créanciers;
- conservation et distribution du prix de vente, conformément au bordereau de distribution.

Tel que mentionné précédemment, la personne désignée peut être considérée comme un administrateur du bien d'autrui et à ce titre, cette dernière a certains devoirs prévus au chapitre du *Code civil du Québec* traitant de ce type d'administration.

Tout d'abord, l'article 1304 C.c.Q. prévoit que la personne désignée ne peut faire que des placements présumés sûrs, lesquels sont définis à l'article 1399 C.c.Q. comme étant :

- titre de propriété sur un immeuble;
- obligations émises ou garanties par le gouvernement du Québec, du Canada, des Etats-Unis ou l'un des états membres de la Banque Internationale pour la reconstitution et le développement, par une municipalité, une commission scolaire ou une fabrique, etc.¹⁷⁸.

Exceptionnellement, la personne désignée pourra maintenir des placements non présumés sûrs, lorsque ceux-ci existaient antérieurement à son entrée en fonction (article 1342 (1) C.c.Q.)¹⁷⁹.

Enfin, notons que dans le cadre de ses fonctions et plus particulièrement, dans le cadre de certains placements, la personne désignée a l'obligation de suivre les normes édictées par les articles 1340 et 1341 du *Code civil du Québec*.

Par conséquent, la personne désignée pourra engager sa responsabilité et être redevable des pertes qui résulteraient d'un mauvais placement, mais uniquement si elle n'a pas respecté les exigences prévues aux articles 1339 et suivants du *Code civil du Québec*. Ainsi, dans la mesure où la personne désignée se conforme à ces dispositions, elle ne pourra pas être tenue responsable des pertes résultant d'un placement donné.

Par ailleurs, mentionnons que la personne désignée aura l'obligation de produire un compte sommaire de son administration au moins une fois l'an, dans l'éventualité où celle-ci se prolonge au-delà d'une année et ce, en vertu de l'article 1351 C.c.Q.

Après avoir analysé les devoirs et pouvoirs de la personne désignée eu égard à son administration et au bénéficiaire, nous nous pencherons maintenant sur sa responsabilité générale, c'est-à-dire en fonction du régime de l'administration du bien d'autrui.

4) Responsabilité générale de la personne désignée

La règle primordiale est à l'effet que la personne désignée ne sera pas responsable personnellement envers les tiers, lorsqu'elle s'oblige au nom du bénéficiaire ou pour le patrimoine à administrer et ce, dans les limites de ses pouvoirs (article 1319 C.c.Q.). Cependant, dans l'éventualité où la personne désignée s'engage en son propre nom, elle pourra alors engager sa responsabilité personnelle.

Par ailleurs, il importe de spécifier que la personne désignée ne sera pas tenue responsable de la perte du bien qu'elle administre, lorsque cette perte résulte de la force majeure, de la vétusté, du dépérissement ou d'un usage normal et autorisé¹⁸⁰.

Passons maintenant à l'évaluation et à l'appréciation de l'étendue de la responsabilité de la personne désignée, dont traite l'article 1318 du *Code civil du Québec*. À la lecture et à l'analyse de cette disposition, la responsabilité éventuelle de la personne désignée s'apprécie en fonction des critères suivants¹⁸¹ : selon les circonstances de l'administration, selon que la personne désignée agisse à titre gratuit ou non, et selon que la personne désignée soit mineure ou majeure protégée.

Mentionnons que les critères ci-haut décrits ne font pas en sorte d'immuniser la personne désignée de toute responsabilité, mais servent plutôt à

réduire les dommages et intérêts résultant de la faute de cette dernière¹⁸². Ainsi, ces critères représentent une évaluation de l'étendue de la responsabilité de la personne désignée.

La personne désignée pourra également engager sa responsabilité envers les tiers, tel que prévu à l'article 1320 C.c.Q., lorsqu'elle excède ses pouvoirs et sous réserve des cas suivants¹⁸³ :

- lorsque le tiers a une connaissance suffisante des pouvoirs de la personne désignée;
- lorsque le bénéficiaire ratifie l'acte de la personne désignée, de manière expresse ou tacite;
- lorsque l'acte posé par la personne désignée est à l'avantage du bénéficiaire.

Ajoutons que dans cette dernière hypothèse, l'article 1321 du *Code civil du Québec* prévoit qu'il n'y a pas d'excès de pouvoir. Conséquemment, la personne désignée ne peut être tenue responsable envers les tiers dans ce cas particulier.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, la personne désignée peut être considérée comme le mandataire de l'acheteur et du vendeur, dans le cadre de la vente d'une entreprise. Ainsi, à ce titre, la personne désignée sera régie par les dispositions du *Code civil du Québec* relatives au mandat.

Donc, après avoir procédé à l'analyse du régime général de l'administration du bien d'autrui, voyons plus spécifiquement les droits et obligations de la personne désignée à titre de mandataire.

5) Droits et obligations de la personne désignée agissant à titre de mandataire

Tel qu'annoncé, ajoutons que dans le cadre de cette partie de notre ouvrage, nous traiterons également des obligations de l'acheteur et du vendeur à l'égard de la personne désignée, dans leur rôle de mandants de cette dernière.

Premièrement, analysons les obligations de la personne désignée à l'égard de l'acheteur et du vendeur. Ces obligations seront généralement déterminées par le mandat et de manière supplétive, par les dispositions contenues au *Code civil du Québec* relatives au mandat, lesquelles sont au nombre de huit¹⁸⁴ :

- accomplir le mandat (articles 2138 et 2182 C.c.Q.);
- agir avec prudence et diligence (article 2138 C.c.Q.);
- agir avec honnêteté et loyauté (articles 2138, 2143, 2146 et 2147 C.c.Q.);
- informer (article 2139 C.c.Q.);
- agir personnellement (articles 2140, 2141 et 2142 C.c.Q.);
- respecter les limites du mandat (article 1308 C.c.Q.);
- rendre compte (article 2184 C.c.Q.);
- remettre (articles 2184, 2185 et 2651 C.c.Q.).

En ce qui a trait à son obligation d'agir avec honnêteté et loyauté, il convient de mentionner que cette obligation n'était pas prévue au *Code civil du Bas Canada*, bien que l'on pouvait la déduire ou en soupçonner l'existence par les articles 1706 et 1484 C.c.B.C.¹⁸⁵.

Ainsi, en vertu du nouveau Code civil et tel que mentionné plus haut, l'article 2138 C.c.Q. prévoit maintenant une obligation générale de loyauté et

d'honnêteté pour la personne désignée, laquelle est également prévue à l'article 1309 C.c.Q. analysé plus avant.

L'existence de cette obligation a pour conséquence de faire en sorte que la personne désignée ne doit pas se placer dans une situation de conflit d'intérêts¹⁸⁶.

Par ailleurs, mentionnons que cette obligation de ne pas se placer en situation de conflit d'intérêts est également prévue aux codes de déontologie de plusieurs professions.

Il est important de traiter du double mandat prévu à l'article 2143 C.c.Q., puisque la personne désignée est à la fois mandataire de l'acheteur et du vendeur : en effet, la personne désignée accepte de représenter pour un même acte, soit la vente d'entreprise, des parties dont les intérêts sont en conflit ou susceptibles de l'être. Dans ce cas, la personne désignée a l'obligation d'informer chacun des mandants de cette situation, à moins que l'usage ou leur connaissance du double mandat ne l'en dispense, ce qui sera le cas pour la personne désignée puisqu'elle est nommée conjointement par l'acheteur et le vendeur¹⁸⁷.

De plus, soulignons que dans le cadre d'un double mandat, le mandataire (personne désignée) doit toujours agir avec impartialité à l'égard des mandants (vendeur et acheteur).

Une autre obligation qui incombe à la personne désignée, résultant de son devoir d'agir avec honnêteté et loyauté réside dans l'obligation du mandataire de remettre les intérêts sur les sommes utilisées¹⁸⁸. À cet effet, l'article 1304 C.c.Q. prévoit expressément que le mandataire doit gérer les sommes qu'il administre, conformément aux règles des placements présumés sûrs.

Quant à l'obligation de la personne désignée d'informer les mandants, elle est prévue à l'article 2139 du *Code civil du Québec*. Tout comme l'obligation d'agir avec honnêteté et loyauté, cette obligation d'information n'était pas clairement énoncée au *Code civil du Bas Canada*, bien qu'on pouvait l'inférer de l'article 1024 C.c.B.C.. Cette obligation consiste pour la personne désignée à tenir l'acheteur et le vendeur informés de l'état d'exécution et de l'accomplissement du mandat¹⁸⁹.

Ce faisant, le double emploi ou les actes contradictoires pourront être évités plus facilement, et les mandants seront au courant de toute information susceptible de favoriser leurs intérêts.

Ainsi, la personne désignée devra communiquer à l'acheteur et au vendeur toute information qui, de manière prévisible, serait susceptible d'amener ces derniers à modifier leurs instructions¹⁹⁰. Par ailleurs, mentionnons que cette obligation d'information doit s'apprécier objectivement et ne pas être confondue avec l'obligation de conseil, celle-ci n'étant pas énoncée au *Code civil du Québec* puisqu'elle n'est pas de portée universelle¹⁹¹.

À titre d'exemple, l'ami qui rend un service n'aura pas une telle obligation de conseil, alors qu'elle est inhérente au mandat de l'avocat ou du notaire. Une fois de plus, on peut constater l'importance de nommer un professionnel pour agir à titre de personne désignée, dans le cadre d'une vente d'entreprise.

Nonobstant ce qui précède, tout comme le professeur Fabien, nous sommes d'opinion que la personne désignée aura cette obligation de conseil puisqu'elle agit dans un cadre bien précis et défini¹⁹². À cet effet, l'article 1434 C.c.Q. démontre clairement le fondement de cette obligation de conseil présente dans la majorité des mandats professionnels.

Par ailleurs, la personne désignée peut se faire assister de plein droit dans l'exécution de ses fonctions, sauf si les mandants ou l'usage l'interdit, ce qui n'est pas le cas pour la personne désignée : il s'agit dans les faits de l'application du principe du sous-mandat¹⁹³.

De plus, il est intéressant de faire la distinction entre le sous-mandat et la substitution, en ce que dans le cadre d'un sous-mandat, le mandataire principal (la personne désignée) devient le mandant d'un sous-mandataire.

Cependant, malgré l'existence du sous-mandat, spécifions que le mandataire principal (personne désignée) demeure toujours responsable à l'égard des mandants (acheteur et vendeur), quant aux actes accomplis par la personne qui l'a assisté : il s'agit de l'application du principe de la responsabilité du fait d'autrui¹⁹⁴.

Par ailleurs, mentionnons également que l'acheteur et le vendeur seront responsables envers les tiers des actes accomplis par le sous-mandataire, comme s'ils avaient été accomplis par le mandataire lui-même (personne désignée)¹⁹⁵. Malgré ce qui précède, l'acheteur et le vendeur disposent tout de même d'un recours direct contre le sous-mandataire, ce recours ayant comme fondement la stipulation pour autrui¹⁹⁶.

Enfin, pour les trois dernières obligations qui incombent à la personne désignée agissant à titre de mandataire, à savoir respecter les limites du mandat, rendre compte et remettre, il suffit de se référer aux articles 1308, 2184, 2185 et 2651 du *Code civil du Québec*, lesquels sont clairs à cet égard et ne nécessitent pas plus de commentaires.

Maintenant que nous connaissons bien les obligations de la personne désignée à l'égard de l'acheteur et du vendeur, analysons sa responsabilité en cas de non-respect de celles-ci.

6) Responsabilité de la personne désignée à l'égard de l'acheteur et du vendeur

En premier lieu, de mentionnons que la personne désignée est soumise aux règles générales de la responsabilité contractuelle prévue aux articles 1458 et 1607 du *Code civil du Québec*. Conséquemment, la personne désignée a le devoir d'exécuter ses obligations et dans l'éventualité où elle manque à ce devoir, elle sera responsable du préjudice causé à l'acheteur et au vendeur, et tenue de réparer ce dernier.

Par ailleurs, spécifions que les obligations qui incombent à la personne désignée, agissant à titre de mandataire de l'acheteur et du vendeur, sont des obligations de moyen sauf s'il en résulte de la volonté des parties ou de la nature du contrat.

Ainsi, tel que mentionné précédemment, nous constatons l'importance de procéder à la nomination d'un juriste à titre de personne désignée, puisque dans cette éventualité, nous sommes d'opinion que cette dernière aurait alors une obligation de résultat en ce qui a trait à la préparation du bordereau de distribution, le tout en fonction de la déclaration fournie par le vendeur. Une personne désignée non-professionnelle, quant à elle, ne répondrait envers l'acheteur et le vendeur que de l'inexécution fautive de ses obligations.

7) Bordereau de distribution

C'est l'article 1774 C.c.Q. qui prévoit que la personne désignée doit préparer un bordereau de distribution. Cette disposition mentionne également que la personne désignée doit le faire parvenir aux créanciers mentionnés dans la déclaration du vendeur, incluant les créanciers prioritaires et hypothécaires et ce, même si généralement ces derniers ne participent pas à la distribution du prix de vente¹⁹⁷.

Par ailleurs, soulignons que Me Mayr¹⁹⁸ nous indique que les créanciers prioritaires ou hypothécaires, dont la sûreté a une valeur égale ou supérieure au montant de leur créance, sont exclus de ce bordereau.

Ainsi, le bordereau de distribution doit donc comprendre tous les créanciers ordinaires déclarés par le vendeur, de même que les créanciers prioritaires et hypothécaires dont la sûreté a une valeur inférieure au montant de leur créance, mais uniquement pour la différence entre les deux¹⁹⁹.

Analysons maintenant le contenu du bordereau de distribution, puisque la loi est silencieuse à cet effet.

Premièrement, il devra indiquer le nom de chacun des créanciers mentionnés plus avant, de même que le montant de la créance qui leur est reconnue²⁰⁰.

En ce qui a trait aux créanciers ordinaires, le montant indiqué correspondra à celui que le vendeur aura inscrit dans sa déclaration assermentée, à l'exception des montants contestés²⁰¹.

Pour les créanciers prioritaires devant être inclus au bordereau de distribution, ce sera également le montant que le vendeur a indiqué qui devra y figurer, à moins que les créanciers prioritaires n'aient inscrit un montant différent²⁰².

Enfin, pour les créanciers hypothécaires, le bordereau ne devra indiquer que le montant correspondant à la valeur non garantie de leur créance, le cas échéant²⁰³.

Lorsqu'est établi le montant des différents créanciers, le bordereau doit ensuite prévoir une indication de la manière dont sera distribuée la somme reçue, par la personne désignée. Ainsi, il n'est pas suffisant que le bordereau se contente d'indiquer le montant des différentes créances, puisqu'il doit en plus nous renseigner sur la façon de répartir le prix de vente²⁰⁴.

Mentionnons cependant que cette procédure de distribution ne sera nécessaire que dans la mesure où le prix de vente est insuffisant pour payer tous les créanciers.

Notons par ailleurs que la loi ne prévoit pas dans quel délai la personne désignée doit dresser un tel bordereau de distribution. Mais puisque la personne désignée agit à titre d'administrateur du bien d'autrui, elle doit donc agir avec diligence dans le cadre de ses fonctions²⁰⁵.

Par la suite, lorsqu'ils reçoivent ce bordereau de distribution, les créanciers disposent d'un délai de vingt jours pour le contester.

Le bordereau en question peut être contesté, notamment lorsqu'une créance est omise, si la valeur attribuée à un bien donné en garantie est trop faible ou encore, si le montant indiqué pour une créance est inexact²⁰⁶.

Soulignons enfin que dans l'éventualité où il y aurait une contestation, la personne désignée devrait alors retenir le montant nécessaire pour satisfaire la réclamation de celui qui conteste et ce, jusqu'à ce qu'un jugement tranche la question.

Voyons maintenant le rôle de la personne désignée, dans le cadre de la distribution proprement dite du prix de vente.

Ainsi, tel que nous l'avons mentionné plus avant, la personne désignée devra indiquer dans le bordereau en question comment sera distribué le prix de vente aux différents créanciers.

Mentionnons tout d'abord que l'article 1774 C.c.Q. prévoit qu'en l'absence de contestation, la personne désignée devra payer les créanciers en proportion de leurs créances respectives. Suivant cette disposition, on pourrait donc croire que tous les créanciers seront payés au *pro rata*.

Cependant, les articles 1771 et 1772 du *Code civil du Québec* stipulent que les créanciers hypothécaires ne peuvent généralement pas faire valoir leurs créances lors de la distribution, à l'exception de l'excédent de la valeur de leur créance sur celle de leur sûreté²⁰⁷.

Une fois qu'elle aura mis de côté les créanciers hypothécaires, la personne désignée doit établir quelles sont les créances prioritaires et ce, afin de donner tout son sens aux articles 2650 et suivant du *Code civil du Québec*, lesquels ne sont pas écartés par les dispositions portant sur la vente d'entreprise.

Subséquentement, la personne désignée devra prendre en considération l'article 2651 C.c.Q., puisque les créanciers prioritaires n'ont pas tous le même

rang dans le cadre d'une distribution. Ainsi, elle devra se conformer aux articles 2657 et 2658 C.c.Q. et procéder à la division des créances de ces derniers, en fonction des biens visés et de la nature de ces créances²⁰⁸.

Enfin, la personne désignée devra établir quelle partie du prix de vente est attribuable à chacune des catégories de biens visés par les priorités²⁰⁹.

Finalement, pour les créanciers hypothécaires admis à faire une réclamation pour la partie de leur créance non garantie, ils auront une participation au *pro rata* avec les créanciers ordinaires.

Suivant ce qui précède, il est bon de rappeler que toutes ces distinctions pourront faire en sorte de représenter des frais additionnels, mais également des sources nouvelles de contestation entre les créanciers et ultérieurement, des responsabilités pour le vendeur et l'acheteur²¹⁰.

Passons maintenant à l'analyse des obligations de l'acheteur et du vendeur à l'égard de la personne désignée, ainsi qu'à leur responsabilité à son égard, le cas échéant.

D/ OBLIGATIONS SOLIDAIRES DE L'ACHETEUR ET DU VENDEUR À L'ÉGARD DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE

Ces obligations sont au nombre de cinq, soit coopérer (article 2149 C.c.Q.), fournir des avances et rembourser (article 2151 C.c.Q.), rémunérer (articles 2150, 2133 et 2134 C.c.Q.), décharger le mandataire (article 2152 C.c.Q.) et indemniser ce dernier (article 2154 C.c.Q.).

1) Obligation de coopérer

Cette obligation prévue à l'article 2149 C.c.Q. est nouvelle, bien qu'on pouvait l'inférer de l'article 1024 C.c.B.C. Ainsi, l'acheteur et le vendeur ne doivent pas nuire à la personne désignée ou entraver cette dernière dans l'exécution de son mandat²¹¹.

Cependant, en plus de ne pas nuire à la personne désignée dans l'exécution de son mandat, l'acheteur et le vendeur ont l'obligation d'accomplir ce qu'eux seuls peuvent faire pour favoriser la réalisation du mandat : il s'agit, en quelque sorte, de faire ce que la bonne foi impose (article 1434 C.c.Q.).

2) Fournir des avances et rembourser

En ce qui concerne cette obligation de l'acheteur et du vendeur, il suffit de se référer à l'article 2151 du *Code civil du Québec*, lequel peut se passer de plus de commentaires.

3) Obligation de rémunérer

Quant à cette obligation de rémunérer la personne désignée, mentionnons que le mandat peut être à titre gratuit ou à titre onéreux. Par ailleurs, le mandat en question sera présumé gratuit entre personnes physiques, alors que le mandat professionnel sera présumé être à titre onéreux²¹².

L'obligation elle-même de rémunérer le mandataire (personne désignée) est prévue à l'article 2150 C.c.Q.. De plus, l'article 1300 du *Code civil du Québec* précise que dans l'éventualité où l'administrateur du bien d'autrui agit sans droit

ou sans y être autorisé, celui-ci n'aura alors droit à aucune rémunération. Il s'agit en fait d'une application de l'exception d'inexécution prévue à l'article 1591 C.c.Q.²¹³.

4) Obligation de décharger

Pour cette obligation de l'acheteur et du vendeur à l'égard de la personne désignée, mentionnons que dans les cas où la personne désignée agit à titre de mandataire et à la connaissance des tiers, elle ne saura être tenu responsable envers ces derniers. Conséquemment, l'acheteur et le vendeur n'auront pas l'obligation de décharger la personne désignée pour des obligations qu'elle n'a pas assumées personnellement²¹⁴.

Ainsi, cette obligation de décharger la personne désignée trouvera application dans le cadre des mandats clandestins (article 2157 C.c.Q.), c'est-à-dire lorsque celle-ci agit envers les tiers en ne dévoilant pas sa qualité de mandataire.

5) Obligation d'indemniser

Comme pour l'obligation de fournir des avances et de rembourser, il suffit de se référer à l'article 2154 du *Code civil du Québec*.

Voyons maintenant plus spécifiquement quels sont les divers recours possibles pour les créanciers du vendeur dans le cadre d'une vente d'entreprise.

E/ RECOURS DES CRÉANCIERS

Notons tout d'abord que les recours des créanciers vont varier, selon que les exigences de la loi ont été respectées ou non.

1) Exigences respectées

Dans cette situation, les créanciers ordinaires n'auront des droits qu'à l'égard du vendeur²¹⁵ et ce, uniquement s'ils n'ont pas été payés au complet dans le cadre de la distribution du prix de vente. Conséquemment, nous remarquons que l'acheteur bénéficie d'une protection complète, lorsque les dispositions de la loi sont respectées.

De plus, le vendeur demeurera pleinement responsable des créances prioritaires et hypothécaires. Cependant, ces créanciers pourront exercer leurs droits réels sur les biens qui auront été remis à l'acheteur dans le cadre de la vente de l'entreprise et ce, même s'ils ont participé à la distribution du prix de vente quant à la partie non garantie de leur créance²¹⁶.

Dans cette première hypothèse, on peut donc conclure que les créanciers conservent tous leurs recours à l'égard du vendeur, de même que leurs droits sur les biens transmis en ce qui concerne les créanciers garantis.

2) Exigences non respectées

Dans ce cas, la situation est plus complexe. Tout d'abord, la jurisprudence rendue sous l'ère du *Code civil du Bas Canada* devrait continuer de faire autorité sous le nouveau code²¹⁷.

Ainsi, bien que l'acheteur n'ait pas l'obligation de vérifier l'exactitude de la déclaration du vendeur, il ne doit pas se contenter d'une déclaration qui serait irrégulière quant à sa forme ou à sa face même²¹⁸.

Tout d'abord, pour les créanciers prioritaires ou hypothécaires, ils conserveront leurs droits réels sur les biens vendus comme si les exigences de la loi avaient été respectées. En ce qui a trait à leurs droits personnels, leur situation juridique sera identique à celle des autres créanciers.

Dans ces cas, le *Code civil du Québec* stipule que la vente d'entreprise est inopposable aux créanciers du vendeur dont la créance est antérieure à la date de cette vente²¹⁹.

On peut donc conclure juridiquement que les biens vendus sont demeurés dans le patrimoine du vendeur. Ce faisant, les créanciers conservent donc leurs recours contre le vendeur et ultimement, ils pourront exécuter un jugement sur les biens vendus, lesquels seraient entre les mains de l'acheteur²²⁰.

Dans l'éventualité où ces biens auraient été vendus par l'acheteur, ce dernier sera responsable jusqu'à concurrence de leur valeur²²¹.

Mentionnons tout d'abord qu'avant même de verser le prix de vente, l'acheteur doit obtenir une déclaration assermentée du vendeur, par laquelle ce dernier identifie ses dettes.

Ainsi, le vendeur doit déclarer l'ensemble de ses dettes, et non seulement celles relatives à l'entreprise vendue. Cet état de fait découle de l'application de l'article 2644 C.c.Q. qui prévoit que le patrimoine du débiteur est le gage commun de ses créanciers.

Cependant, il y a lieu de faire certaines distinctions, selon le type d'entreprise faisant l'objet de la vente.

Dans le cas d'une vente d'entreprise individuelle, soit une entreprise qui est exploitée par une personne physique, laquelle n'a pas procédé à une incorporation, la déclaration assermentée devra faire état autant des créanciers personnels du vendeur que de ceux de l'entreprise elle-même²²².

En ce qui concerne la vente d'une entreprise incorporée, les dettes de la compagnie — et seulement ces dettes — devront être incluses dans la déclaration assermentée du vendeur. En effet, dans ce cas particulier, l'entreprise possède son propre patrimoine, lequel ne doit pas être confondu avec celui des différents actionnaires de celle-ci²²³.

Pour ce qui est des sociétés en nom collectif ou en commandite, la solution prévue sous l'ancien code était la même que pour une entreprise incorporée, puisque la société possède également un patrimoine qui lui est propre²²⁴.

L'auteur Vachon croit que cette solution devrait continuer de s'appliquer et ainsi, seules les dettes de la société devraient alors figurer à la déclaration du vendeur²²⁵.

Après avoir analysé les obligations des parties entre elles dans le cadre d'une vente d'entreprise, de même que les recours des créanciers, voyons quelles obligations incombent à ces mêmes parties à l'égard des tiers.

F/ OBLIGATIONS DES PARTIES ENVERS LES TIERS

1) Obligations de la personne désignée envers les tiers

Normalement, dans le cadre de l'exécution du mandat, le lien contractuel se crée entre les mandants (acheteur et vendeur) et les tiers. Ainsi, en principe, la personne désignée jouit d'une immunité lorsqu'elle exécute correctement ses obligations (article 2157 C.c.Q.)²²⁶.

Cependant, il existe certaines exceptions à ce principe d'immunité du mandataire²²⁷, à savoir :

- lorsque le mandataire agit en son propre nom dans le cadre d'un mandat clandestin;
- lorsque le mandataire outrepassé ses pouvoirs, à moins que le tiers ait une connaissance du mandat ou que le mandant ait ratifié l'acte de son mandataire (article 2158 C.c.Q.), sous réserve de la gestion d'affaires;
- lorsque le mandataire sait que son mandant est insolvable, mineur ou placé sous un régime de protection²²⁸.

Voyons maintenant la responsabilité de la personne désignée face aux tiers, en cas de faute de sa part dans l'exécution de ses fonctions.

Dans l'éventualité où la personne désignée commet une faute résultant de la violation d'un devoir de comportement imposé par la loi, ce seront les règles de la responsabilité extra-contractuelle (article 1457 C.c.Q.) qui trouveront application et ce faisant, le tiers aura un recours direct contre la personne désignée²²⁹. À titre d'exemple, citons une fraude à l'égard d'un tiers dont la créance aurait délibérément été ignorée.

La faute de la personne désignée peut également résulter de l'inexécution fautive d'une obligation contractuelle provenant du mandat. Dans cette hypothèse, le tiers n'a de recours que contre l'acheteur et le vendeur pour le préjudice subi. Ces derniers, quant à eux, auront un recours contre la personne désignée en vertu des règles de la responsabilité contractuelle²³⁰.

2) Obligations de l'acheteur et du vendeur envers les tiers

En vertu de l'article 2160 du *Code civil du Québec*, le principe est à l'effet que le mandant est responsable envers les tiers pour les actes accomplis par son mandataire dans les limites de ses pouvoirs. Cependant, le mandant n'engagera pas sa responsabilité lorsque le mandataire excède ses pouvoirs, à l'exception des situations suivantes²³¹ :

- lorsque le mandant ratifie l'acte accompli sans pouvoir (article 2160 C.c.Q.);
- lorsque le mandataire se substitue quelqu'un autre sans y être autorisé, sous réserve de répudiation (article 2161 C.c.Q.);
- lorsqu'il y a mandat apparent pour le tiers qui ignore soit la fin du mandat, soit l'excès de pouvoir (articles 2161 et 2162 C.c.Q.).

Enfin, en vertu de l'article 2164 C.c.Q., le mandant peut être tenu responsable envers les tiers pour le préjudice causé à ceux-ci par la faute de son mandataire. De plus, il convient de rappeler que l'article 1767 du *Code civil du Québec* établit expressément la responsabilité du vendeur et de l'acheteur, en cas d'erreur de la personne désignée quant à la distribution du prix de vente.

En outre, mentionnons que l'article 1777 C.c.Q. constitue une application de l'article 2152 du *Code civil du Québec* analysé plus haut, selon lequel les mandants (acheteur et vendeur) sont responsables des actes de leur mandataire (personne désignée)²³².

En terminant cette section de notre mémoire, nous croyons utile d'énumérer brièvement dans quelles circonstances le mandat de la personne désignée se termine, de même que les conséquences de la fin de ce mandat.

G/ FIN DU MANDAT DE LA PERSONNE DÉSIGNÉE

Tout d'abord, l'administration de la personne désignée peut prendre fin pour des causes qui lui sont rattachées²³³, à savoir son décès, sa démission, son remplacement, sa faillite ou son placement sous un régime de protection. Notons que la responsabilité de la personne désignée, dans la fin de ses fonctions en raison des causes ci-haut décrites, ne sera engagée que dans l'éventualité où elle démissionne et ce, uniquement pour le préjudice causé par sa démission, lorsqu'elle est faite sans motifs valables, à contre-temps ou encore si elle équivaut à un manquement à ses devoirs (article 1359 C.c.Q.)²³⁴.

L'administration de la personne désignée peut également prendre fin pour les causes suivantes²³⁵ :

- cessation du droit du bénéficiaire sur les biens faisant l'objet de l'administration;
- arrivée du terme ou avènement de la condition stipulée dans l'acte donnant lieu à l'administration;
- accomplissement de l'objet de l'administration;
- disparition de la cause ayant donné lieu à l'administration;

- remise du bien, à l'exigence du bénéficiaire.

Dans le cadre d'une vente d'entreprise, l'administration de la personne désignée prendra fin notamment par la distribution du prix de vente aux créanciers du vendeur, lorsqu'il n'existe aucune contestation.

Ensuite, suivant la fin de son administration, la personne désignée devra rendre compte de façon détaillée de son administration, afin que l'on puisse vérifier l'exactitude de celle-ci, conformément à l'article 1363 C.c.Q.²³⁶. Mentionnons que cette reddition de compte a généralement lieu à l'amiable, mais qu'elle pourrait par ailleurs être judiciairisée.

Enfin, en vertu de l'article 1365 du *Code civil du Québec*, la personne désignée devra remettre le bien ayant fait l'objet de son administration, le cas échéant, de même que tout ce qu'elle aura reçu dans l'exécution de ses fonctions.

IV-CONCLUSION

À la lumière des principes énoncés au cours du présent mémoire, il est donc clair que le législateur a voulu encadrer davantage la vente d'une entreprise que celle de tout autre bien, notamment par souci de protection accrue des créanciers du vendeur.

Avec l'apparition du nouvel intervenant qu'est la personne désignée et la réduction conséquente et proportionnelle du fardeau autrefois imposé à l'acheteur, eu égard à sa responsabilité et aux recours potentiels contre lui, il est à prévoir que de telles ventes seront désormais plus facilement envisagées, voire exécutées.

Cependant, il sera intéressant d'évaluer au cours des années à venir le corollaire non-négligeable de cette modification, à savoir quel fardeau sera ainsi imposé à cette nouvelle personne désignée, très souvent un juriste professionnel, notamment quant au degré d'obligation (de moyen ou de résultat) qui lui incombe et à la responsabilité qui s'y rattache.

- ¹ Stéphane ROUSSEAU, « Chronique bibliographique Patrice Vachon, *La vente d'entreprise* », Montréal, Wilson & Lafleur / Martel, (1997) 38 *C. de D.*.
- ² Patrice VACHON, *La vente d'entreprise*, Montréal, Éditions Wilson & Lafleur / Martel ltée, 1997, p.84.
- ³ *Id.*, p. 118.
- ⁴ *Id.*, p. 137.
- ⁶ *Id.*, p. 138.
- ⁷ *Id.*, p. 138.
- ⁸ *Id.*, p. 138.
- ⁹ *Id.*, p. 130.
- ¹⁰ 2995336 *Canada Inc. c. Francine Bourassa-Marino*. C.S. Montréal 500-05-000985-950 (7 août 1995), p. 6.
- ¹¹ *Belinco Development inc. c. Geatan Bazinet et l'Officier de la publicité des droits de la circonscription foncière de Montréal*, [1996] R.J.Q. 1390.
- ¹² P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 147; *In re Édifice le Saint-Laurent inc. : Dorion, Jolin et associés c. Placements D'Auteuil inc.*, [1979] C.A. 602.
- ¹³ BOLZE, [1987], Recueil Dolloz Sirey, 37, cahier de jurisprudence, p. 562-564.
- ¹⁴ Jean MORIN et Brigitte ROY, « La vente d'entreprise, tout un contrat! », (1996) 2 *C.P. du N.* 165.
- ¹⁵ *Association Michel L. Allard Inc. c. Sport Nat Inc.*, [1979] C.S. 680.
- ¹⁶ [1976] C.P. 555.
- ¹⁷ *Banque Toronto-Dominion c. Services scolaires Albec Inc.*, J.E. 94-1181 (C.S.).
- ¹⁸ (1918) 54 C.S. 259.
- ¹⁹ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 207.
- ²⁰ P.J. DALPHOND, « Entreprise et vente d'entreprise en droit civil québécois », (1994) 54 *R. du B.* 35.
- ²¹ *Id.*, p. 61.
- ²² *Cogeco câble c. CFCF*, [1996] R.J.Q. 278 (C.A.).
- ²³ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 208-209.
- ²⁴ *Id.*, p. 218.
- ²⁵ *Id.*, p. 221.
- ²⁶ *Id.*, p. 223.
- ²⁷ *Id.*, p. 225.
- ²⁸ *Id.*, p. 84; Pierre-Gabriel JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, p. 201;
- ²⁹ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 128.
- ³⁰ *Id.*, p. 151.
- ³¹ *St-Jean-sur-le-Richelieu c. Tennis racquetball St-Jean Inc.*, J.E. 95-2019 (C.A.).
- ³² P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 185; P.J. DALPHOND, *loc. cit.*, note 20, 58 et 64.
- ³³ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 198.
- ³⁴ Pierre-Gabriel JOBIN, *op. cit.*, note 28, p. 203; Pierre-Gabriel JOBIN, « Précis sur la vente » dans Barreau du Québec et Chambre des Notaires du Québec, *La réforme du Code civil : Obligations, contrats nommés*, t. 2, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1993, 532.
- ³⁵ P.-G. JOBIN, *op. cit.*, note 28, p. 203; Pierre-Gabriel JOBIN, « Précis sur la vente » dans Barreau du Québec et Chambre des Notaires du Québec, *La réforme du Code civil : Obligations, contrats nommés*, t. 2, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1993, 532.
- ³⁶ [1933] R.C.S. 503.
- ³⁷ P.-G. JOBIN, *op. cit.*, note 28, p. 203.
- ³⁸ Michel POURCELET, *La vente*, 5^{ième} éd., Montréal, Les Éditions Thémis Inc., 1987, p. 4; art. 1778 C.c.Q. - Commentaires du Ministre.
- ³⁹ P.-G. JOBIN, *loc. cit.*, note 35, 531.
- ⁴⁰ Albert BOHÉMIER et Pierre-Paul CÔTÉ, *Droit commercial général*, t. 1, 3^{ième} édition, Montréal, Thémis, (1985) p. 91; Lucie ROY, « La vente d'entreprise et le Code civil du Québec — Analyse

critique », *Congrès annuel du Barreau du Québec*, (1995), Montréal, Service de formation permanente du Barreau du Québec, 259; Cartier parking inc. c. Entreprises Péto-Canada inc., J.E. 90-1292 (C.A.).

⁴¹ C. MAYR, « Certains aspects civils et commerciaux de la vente d'une entreprise au Québec », (1997) 19 *R.P.F.S.* 417, 443.

⁴² Guy LEFEBVRE, « L'application des dispositions de la vente d'entreprise à la contrepartie en actions : une aventure périlleuse », (1997) *C. de D.* 713, 719.

⁴³ P.J. DALPHOND, *loc. cit.*, note 20, 87.

⁴⁴ Erapa A.G. c. Caristrop corporation et al., [1986] R.J.Q. 1937 (C.Q.).

⁴⁵ Brigitte LEFEBVRE, « La vente en bloc et la disposition des fonds », (1991) 1 *C.P. du N.* 171; Madill c. Watch Doctor inc., [1990] R.J.Q. 257 (C.Q.); A. BOHÉMIER et P.-P. CÔTÉ, *op. cit.*, note 40, p. 91-93; Louis PAYETTE, « La vente en bloc », (1970) *C.P. du N.* 52; Léon FARIBAUT, *Traité de droit civil du Québec*, t. 11, Montréal, Les éditions Wilson & Lafleur, 1961, p. 446; Éloi POULIN, « Aspects civils de la vente en bloc », (1984) 2 *C.P. du N.* 345.

⁴⁶ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 237.

⁴⁷ P.-G. JOBIN, *loc. cit.*, note 34, 530.

⁴⁸ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 88.

⁴⁹ P.-G. JOBIN, *loc. cit.*, note 31, 535.

⁵⁰ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 302.

⁵¹ *Id.*, p. 90.

⁵² *Id.*, p. 85.

⁵³ Art. 2651 C.c.Q.

⁵⁴ Art. 2657 C.c.Q.

⁵⁵ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 302.

⁵⁶ *Id.*, p. 91-92.

⁵⁷ Art. 1771 C.c.Q.

⁵⁸ Art. 1772 C.c.Q.

⁵⁹ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 20.

⁶⁰ Québec (Sous-Ministre du Revenu) c. Gagné, [1995] R.D.F.Q. (C.Q.).

⁶¹ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 319.

⁶² *Id.*, p. 269.

⁶³ P.-G. JOBIN, *loc. cit.*, note 34, 532.

⁶⁴ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 275.

⁶⁵ Art. 1776 C.c.Q. – Commentaires du Ministre; Brigitte LEFEBVRE, « La vente en bloc et les dispositions de fond », [1991] 1 *C. P. du N.* 184; Éloi POULIN, « Aspect civil de la vente en bloc », [1984] *C. P. du N.* 405-406; Albert BOHÉMIER et Pierre-Paul CÔTÉ, *Droit commercial général*, t. 1, 3^{ème} édition, Thémis, 1985, p. 94.

⁶⁶ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 278.

⁶⁷ *Id.*, p. 280.

⁶⁸ Art. 1569d C.c.B.C.

⁶⁹ Art. 1569b C.c.B.C.

⁷⁰ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 276; B. LEFEBVRE, *loc. cit.*, note 65, 189.

⁷¹ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 282.

⁷² Denys-Claude LAMONTAGNE, *Droit de la vente*, Cowansville, Les Éditions Yvon Blais inc., 1995, p. 193.

⁷³ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 283.

⁷⁴ B. LEFEBVRE, *loc. cit.*, note 65, 185; Nicole L'HEUREUX, *Précis de droit commercial du Québec*, 2^{ème} édition, Les Presses de l'Université Laval, Québec, 1975, p. 263.

⁷⁵ Patrice VACHON et Lara KHOURY, « Le sort des créances litigieuses dans la vente d'entreprise », (1994) 2 *Repères* 227.

⁷⁶ Lamarre c. Tropiques Nord Montréal Inc., J.E. 98-820; Showers c. Lewis, [1933] 71 C.S. 485.

⁷⁷ Duchesneau c. Queon Imports Inc., [1976] C.S. 1006.

⁷⁸ Langis Thibault Ltée c. Duochem Inc., J.E. 93-871 (C.Q.).

-
- ⁷⁹ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 293.
- ⁸⁰ *Id.*, p. 294.
- ⁸¹ Québec (Sous-Ministre du Revenu) c. Issa, [1996] R.D.F.Q. (C.Q.).
- ⁸² P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 87.
- ⁸³ *Id.*, p. 205.
- ⁸⁴ *Id.*, p. 31.
- ⁸⁵ *Id.*, p. 270.
- ⁸⁶ *Id.*, p. 205.
- ⁸⁷ P.-G. JOBIN, *op. cit.*, note 28, p. 209.
- ⁸⁸ *Id.*, p. 209; P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 350.
- ⁸⁹ P.-G. JOBIN, *op. cit.*, note 28, p. 209.
- ⁹⁰ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 357.
- ⁹¹ *Id.*
- ⁹² P.-G. JOBIN, *op. cit.*, note 28, p. 210.
- ⁹³ Girard c. Bérubé, [1973] C.S. 1053.
- ⁹⁴ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 433.
- ⁹⁵ Interprovincial Lumber Co. c. Matapedia Co., [1973] C.A. 140.
- ⁹⁶ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 434.
- ⁹⁷ P.-G. JOBIN, *loc. cit.*, note 35, 537.
- ⁹⁸ Claude FABIEN, « Le nouveau droit du mandat » dans Barreau du Québec et Chambre des Notaires du Québec, *La réforme du Code civil : Obligations, contrats nommés*, t. 2, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1993, 903.
- ⁹⁹ *Id.*, 904.
- ¹⁰⁰ *Id.*
- ¹⁰¹ *Id.*, 907.
- ¹⁰² *Id.*, 912.
- ¹⁰³ Art. 1773 C.c.Q. – Commentaires du Ministre.
- ¹⁰⁴ Art. 1777 C.c.Q. – Commentaires du Ministre.
- ¹⁰⁵ Code du travail, L.R.Q., c. C-27 (ci-après désigné « C.T. »).
- ¹⁰⁶ Corporation municipale de la ville d'Ajax c. Syndicat national des travailleurs de l'aérospatial et de l'outillage agricole du Canada, section local 222, [2000] 1 R.C.S. 538.
- ¹⁰⁷ Union des employés de service, section local 298 c. Bibeault et Tribunal du travail, [1998] 2 R.C.S. 1048.
- ¹⁰⁸ Adam c. Daniel Roy ltée, [1983] 1 R.C.S. 683.
- ¹⁰⁹ Union des employés de service, section local 298 c. Bibeault et Tribunal du travail, précité, note 107.
- ¹¹⁰ Mode Amazone c. Comité conjoint de Montréal, de l'union internationale des ouvriers du vêtement pour dames, [1983] T.T. 227.
- ¹¹¹ Barnes Security service Ltd. c. Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aérospatial, local 2235, [1972] T.T. 1, 12.
- ¹¹² Union des employés de service, section local 298 c. Bibeault et Tribunal du travail, précité, note 107.
- ¹¹³ Lester (W.W.) c. Association unie des compagnons et apprentis de l'industrie de la plomberie et de la tuyauterie, section 740, [1990] 3 R.C.S. 644.
- ¹¹⁴ Ivanhoé c. Travailleur (rs) ses unis de l'alimentation et du commerce, section local 500, [1999] R.J.Q. 32.
- ¹¹⁵ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 520.
- ¹¹⁶ Groulx c. 155252 Canada Inc., D.T.E. 95T-1288 (T.T.).
- ¹¹⁷ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 551.
- ¹¹⁸ Robert P. GAGNON, « Le contrat de travail », dans *École du Barreau du Québec – Droit du travail*, vol. 8, (1999-2000), Cowansville, Les Éditions Yvon Blais, p. 43.
- ¹¹⁹ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 553.

- ¹²⁰ Carl LAROCHE, « L'article 2097 C.c.Q.; la continuation du contrat de travail, un leurre? », dans *Barreau du Québec, service de la formation permanente, Développements récents en droit du travail*, vol. 120, Cowansville, Les Éditions Yvon Blais, p. 131.
- ¹²¹ *Id.*, 139.
- ¹²² Loi sur les normes du travail, L.R.Q., c. N-1.1 (ci-après désignée « L.N.T. »).
- ¹²³ Art. 96 L.N.T.
- ¹²⁴ Art. 97 L.N.T.
- ¹²⁵ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 559.
- ¹²⁶ Union des employés de service, section local 298 c. Bibeault et Tribunal du travail, précité, note 107.
- ¹²⁷ Commission des normes du travail c. 9032-1092 Québec inc., D.T.E. 99T-186 (C.Q.).
- ¹²⁸ Pappazafiris c. Murielle Raymond inc., [1983] T.T. 449.
- ¹²⁹ Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles, L.R.Q., c. A-3.001 (ci-après désignée « L.A.T.M.P. »).
- ¹³⁰ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 551.
- ¹³¹ *Id.*
- ¹³² *Id.*, p. 551.
- ¹³³ C. LAROCHE, *loc. cit.*, note 120, 137.
- ¹³⁴ Bellavance c. Klein, J.E. 99-1501 (C.S.).
- ¹³⁵ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 552.
- ¹³⁶ Mousseau c. Chesebrough Pound's (Canada) inc., CSST # 9335-228 (21 octobre 1987).
- ¹³⁷ 171961 Canada Inc. c. Pho, J.E. 95-1440 (C.S.).
- ¹³⁸ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 263.
- ¹³⁹ Luc BOUCHER, *La vente en bloc*, Thélème, 1985, p. 94.
- ¹⁴⁰ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 427.
- ¹⁴¹ P.-G. JOBIN, *op. cit.*, note 28, p. 75.
- ¹⁴² Candex furniture manufacturing inc. c. Goldstein and Peterson auctioners inc., J.E. 97-1000 (C.S.).
- ¹⁴³ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 428.
- ¹⁴⁴ *Id.*
- ¹⁴⁵ Jacques DESLAURIERS, « Obligations et contrats », dans *École du Barreau du Québec – Droit civil*, vol. 5, (2000-2001), Les Éditions Yvon Blais, p. 170.
- ¹⁴⁶ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 428.
- ¹⁴⁷ J. DESLAURIERS, *loc. cit.*, note 145, p. 171.
- ¹⁴⁸ Cousineau c. Fortin, [1998] R.D.I. 356 (C.A.).
- ¹⁴⁹ Art. 1724 C.c.Q.
- ¹⁵⁰ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 428.
- ¹⁵¹ Art. 1725 C.c.Q.
- ¹⁵² P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 429.
- ¹⁵³ D.-C. LAMONTAGNE, *op. cit.*, note 72, p. 84.
- ¹⁵⁴ C. MAYR, *loc. cit.*, note 41, 433.
- ¹⁵⁵ Souliers roses inc. c. Drouin, [1992] R.D.I. 559.
- ¹⁵⁶ Art. 1732 C.c.Q.
- ¹⁵⁷ Art. 1733 C.c.Q.
- ¹⁵⁸ Lévis mushroom farm inc. c. Lévis (cité de), [1969] R.C.S. 96.
- ¹⁵⁹ J. DESLAURIERS, *loc. cit.*, note 145, 175.
- ¹⁶⁰ P. VACHON, *op. cit.*, note 2, p. 430.
- ¹⁶¹ *Id.*, p. 431.
- ¹⁶² *Id.*, p. 575.
- ¹⁶³ *Id.*, p. 430; Third Dimension Industries c. Villemure, [1976] C.P. 235; Raymond Belleau (In re) : Delwade c. Pharmacie Universelle Ltée, [1982] C.S. 180.
- ¹⁶⁴ L. BOUCHER, *op. cit.*, note 139, p. 96.
- ¹⁶⁵ Art. 1773 C.c.Q.

-
- ¹⁶⁶ Art. 1774 C.c.Q.
¹⁶⁷ P.-G. JOBIN, loc. cit., note 34, 533.
¹⁶⁸ P. VACHON, op. cit., note 2, p. 311.
¹⁶⁹ Id., p. 270.
¹⁷⁰ Id., p. 271.
¹⁷¹ P.-G. JOBIN, loc. cit., note 34, 535.
¹⁷² Id., 536; P.-G. JOBIN, op. cit., note 28, p. 208.
¹⁷³ P. VACHON, op. cit., note 2, p. 485.
¹⁷⁴ Id., p. 486.
¹⁷⁵ Art. 1317 C.c.Q.
¹⁷⁶ P. VACHON, op. cit., note 2, p. 489.
¹⁷⁷ Id., p. 490.
¹⁷⁸ Id., p. 491-492.
¹⁷⁹ Id., p. 493.
¹⁸⁰ Art. 1308 C.c.Q.
¹⁸¹ P. VACHON, op. cit., note 2, p. 489.
¹⁸² Id.
¹⁸³ Id.
¹⁸⁴ C. FABIEN, loc. cit., note 98, 894.
¹⁸⁵ Id., 895.
¹⁸⁶ Id., 896.
¹⁸⁷ Id.
¹⁸⁸ Id., 897.
¹⁸⁹ Id., 898.
¹⁹⁰ Id., 899.
¹⁹¹ Id.
¹⁹² Id., 900.
¹⁹³ Id., 901.
¹⁹⁴ Notre-Dame de l'Espérance c. Laurent, [1974] C.A. 543.
¹⁹⁵ C. FABIEN, loc. cit., note 98, 902.
¹⁹⁶ Id.
¹⁹⁷ P. J. DALPHOND, loc. cit., note 20, 78.
¹⁹⁸ C. MAYR, loc. cit., note 41, 450.
¹⁹⁹ P.-G. JOBIN, loc. cit., note 34, 535.
²⁰⁰ P.J. DALPHOND, loc. cit., note 20, 78.
²⁰¹ Id.
²⁰² Id., 79.
²⁰³ Id.
²⁰⁴ Id.
²⁰⁵ P.-G. JOBIN, loc. cit., note 34.
²⁰⁶ Id., 535.
²⁰⁷ P.J. DALPHOND, loc. cit., note 20, 79.
²⁰⁸ Id., 80.
²⁰⁹ Id.
²¹⁰ Id., 81.
²¹¹ C. FABIEN, loc. cit., note 98, 903.
²¹² Id., 905.
²¹³ Id.
²¹⁴ Id., 906.
²¹⁵ P.-G. JOBIN, op. cit., note 28, p. 208.
²¹⁶ Id., p. 209.
²¹⁷ Id.
²¹⁸ Id.

²¹⁹ Id., p. 210.

²²⁰ Id.

²²¹ Sandhill wholesale inc. c. Artisan du garde-feu québécois, J.E. 91-1700 (C.S.).

²²² P. VACHON, op. cit., note 2, p. 278.

²²³ L. PAYETTE, loc. cit., note 45. 403.

²²⁴ Québec c. Compagnie d'immeubles Allard ltée, J.E. 96-1388 (C.A.).

²²⁵ P. VACHON, op. cit., note 2, p. 279.

²²⁶ C. FABIEN, loc. cit., note 98, 907-908.

²²⁷ Id., 908.

²²⁸ Id., 909.

²²⁹ Id., 910.

²³⁰ Id., 911.

²³¹ Id., 912.

²³² Art. 1777 C.c.Q. – Commentaires du Ministre.

²³³ P. VACHON, op. cit., note 2, p. 495.

²³⁴ Id.

²³⁵ Id.

²³⁶ Id., p. 496.

BIBLIOGRAPHIE

A/ LÉGISLATION

Code du travail, L.R.Q., c. C-27.

Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles, L.R.Q., c. A-3.001.

Loi sur les normes du travail, L.R.Q., c. N-1.1.

B/ JURISPRUDENCE

Adam c. Daniel Roy ltée, [1983] 1 R.C.S. 683.

Alarie c. Naud, [1956] R.L. 307 (C.S.).

Association Michel L. Allard Inc. c. Sport Nat inc., [1979] C.S. 680.

Aviation Roger Leblanc Ltée c. Pièces et camions R. Raymond, J.E. 96-1778 (C.A.).

Banque Toronto-Dominion c. Services scolaires Albec Inc., J.E. 94-1181 (C.S.).

Barnes Security Service ltd. c. Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aérospatiale, local 2235, (1972) T.T. 1.

Belinco Development inc. c. Gaetan Bazinet et l'Officier de la publicité des droits de la circonscription foncière de Montréal, [1996] R.J.Q. 1390.

Bellavance c. Klein, J.E. 99-1501 (C.S.).

Bergeron c. Fortin, [1961] R.P. 391 (C.S.).

Caisse populaire Desjardins St-Henri c. Aviron Ltée, J.E. 95-962 (C.S.).

Candex Furniture Manufacturing inc. c. Goldstein and Peterson Auctioners inc., J.E. 97-1000 (C.S.).

Cartier parking inc. c. Entreprises Petro-Canada inc., J.E. 90-1292 (C.A.).

171961 Canada Inc. c. Pho, J.E. 95-1440 (C.S.).

Champagne c. National Brewery Ltd., (1920) 26 R.L. 224 (B.R.).

Charrette c. Dampousse, (1924) 37 B.R. 315.

Cogeco câble c. CFCF, [1996] R.J.Q. 278 (C.A.).

Commission des normes du travail c. 9032-1092 Québec inc., D.T.E. 99T-186 (C.Q.).

Corporation municipale de la ville d'Ajax c. Syndicat national des travailleurs de l'aérospatiale et de l'outillage agricole du Canada, section local 222, [2000] 1 R.C.S. 538.

Cousineau c. Fortin, [1998] R.D.I. 356 (C.A.).

D'Amours c. Darveau, [1933] R.C.S. 503.

Desmarais c. Grégoire, [1976] C.A. 438.

2995336 Canada Inc. c. Francine Bourassa-Marineau, C.S. Montréal, # 505-000985-950 (7 août 1995).

Duchesneau c. Queon Imports Inc., [1976] C.S. 1006.

Erapa A.G. c. Caristrop corporation et al., [1986] R.J.Q. 1937 (C.Q.).

Francoeur c. Blanchet, [1989] R.J.Q. 2586 (C.Q.).

Frontenac Breweries Ltd. c. Lesage, (1924) 36 B.R. 21.

Gagné c. Bilodeau, [1932] 38 R.L. 402. (C.S.)

Gagnon c. Banque Nationale, (1918) 54 C.S. 259.

Girard c. Bérubé, [1973] C.S. 1053.

Groulx c. 155252 Canada Inc., D.T.E. 95T-1288 (T.T.).

Hamel c. Savas, [1961] C.S. 322.

Hibbelon c. 281761 Canada Inc., J.E. 95-1145 (C.S.).

-
- In re Édifice Le St-Laurent : Dorion Jolin et associés c. Placements D'Auteuil Inc., [1979] C.A. 602.
- In re Raymond Belleau : Delawaide c. Pharmacie Universelle Ltée, [1982] C.S. 180.
- International Utilities Co. c. International Alarm Protection Inc., [1976] C.P. 555.
- Interprovincial Lumber Co. c. Matapedia Co., [1973] C.A. 140.
- Ivanhoé c. Travailleur (rs) ses unis de l'alimentation et du commerce, section local 500, [1999] R.J.Q. 32.
- Lafleur c. Viens, [1984] C.S. 311.
- Lamarre c. Tropiques Nord Montréal Inc., J.E. 98-820 (C.S.).
- Langis Thibault Ltée c. Duochem Inc., J.E. 93-871 (C.Q.).
- Leduc c. 156194 Canada Inc., J.E. 95-42 (C.A.).
- Lester (W.W.) c. Association unie des compagnons et apprentis de l'industrie de la plomberie et de la tuyauterie, section 740, [1990] 3 R.C.S. 644.
- Levis Mushroom Farm inc. c. Lévis (cité de), [1969] R.C.S. 96.
- Madill c. Watch Doctor inc., [1990] R.J.Q. 257 (C.Q.).
- Michel L. Allard Inc. c. Sport-Nat Inc., [1979] C.S. 680.
- Mode Amazon c. Comité conjoint de Montréal, de l'Union internationale des ouvriers du vêtement pour dames, [1983] T.T. 227.
- Montréal Abatoirs Ltd. c. Picotte, (1917) 52 C.S. 572.
- Morin c. Morin, [1954] B.R. 590.
- Mousseau c. Chesebrough Pound's Canada inc., CSST # 9335-228 (21 octobre 1987).
- Notre-Dame de L'Espérance c. Laurent, [1974] C.A. 543.
- Pappazafiris c. Murielle Raymond inc., [1983] T.T. 449.
- Piché (succession de) c. McKenna Bros Ltd., J.E. 98-1617 (C.A.).
- Québec c. Compagnie d'immeubles Allard Ltée, J.E. 96-1388 (C.A.).
- Québec (Sous-Ministre du Revenu) c. Gagné, [1995] R.D.F.Q. (C.Q.).

-
- Québec (Sous-Ministre du Revenu) c. Issa, [1996] R.D.F.Q. (C.Q.).
- Rousseau c. Héritiers de A.-J. Dubuc, (1915) 47 C.S. 127.
- Sandhill Wholesale Inc. c. Artisan du garde-feu québécois, J.E. 91-1700 (C.S.).
- Service de traiteur Vini (1989) Inc. c. 154255 Canada Inc., J.E. 96-78 (C.A.).
- Showers c. Lewis, (1933) 71 C.S. 485.
- Souliers roses inc. c. Drouin, [1992] R.D.I. 559.
- St-Amour c. Pusie, (1918) 54 C.S. 386.
- St-Jean-sur-Richelieu c. Tennis racquetball St-Jean Inc., J.E. 95-2019 (C.A.).
- Third Dimension Industries Ltd. c. Villemure, [1976] C.P. 235.
- Turcotte c. Jacques Corriveau et Fils Inc., J.E. 82-780 (C.P.).
- UES, Local 298 c. Bibeault, [1988] 2 R.C.S. 1048.
- Wilson c. Chaput, (1916) 50 C.S. 321.

C/ DOCTRINE

- BOHÉMIER, A. et P.-P. CÔTÉ, *Droit commercial général*, t. 1, 3^{ième} édition, Thémis, 1985.
- BOUCHER, L., *La vente en bloc*, Montréal, Thélème, 1985.
- FARIBAULT, L., *Traité de droit civil du Québec*, t. 11, Montréal, Les Éditions Wilson & Lafleur, 1961.
- JOBIN, P.-G., *La vente dans le Code civil du Québec*, Cowansville, Éditions Yvon Blais inc.

LAMONTAGNE, D.-C., *Droit de la vente*, Cowansville, Éditions Yvons Blais inc., 1995.

L'HEUREUX, N., *Précis de droit commercial du Québec*, 2^{ième} édition, Les Presses de l'Université Laval, Québec, 1975.

POURCELET, M., *La vente*, 5^{ième} édition, Montréal, Les Éditions Thémis inc., 1987.

VACHON, P., *La vente d'entreprise*, Montréal, Éditions Wilson et Lafleur / Martel ltée, 1997.

BOLZE, (1987), Recueil Dolloz Sirey, 37, Cahier de jurisprudence.

DALPHOND, P.-J., « Entreprise et vente d'entreprise en droit civil québécois », (1994) *R. du B.* 35.

DESLAURIERS, J., « Obligations et contrats », dans *École du Barreau du Québec — Droit civil*, vol. 5, (2000-2001), Cowansville, Les Éditions Yvon Blais inc.

FABIEN, C., « Le nouveau droit du mandat », dans Barreau du Québec et Chambre des Notaires du Québec, *La réforme du Code civil : Obligations, contrats nommés*, t. 2, Ste-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1993.

GAGNON, R. P., « Le contrat de travail », dans *École du Barreau du Québec — Droit du travail*, vol. 8, (1999-2000), Cowansville, Les Éditions Yvon Blais inc.

GUY, M., « Propos de droit transitoire (objectifs et détails) », (1995) 1 *C.P. du N.* 352.

JOBIN, P.-G., « La vente d'entreprise », dans Barreau du Québec et Chambre des Notaires du Québec, *La réforme du Code civil : Obligations, contrats nommés*, t. 2, Ste-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1993.

LAMONTAGNE, D.-C. et G. GOLDSTEIN, recueil de jurisprudence, « Droit des contrats spéciaux », 2^{ième} édition, Montréal, Les Éditions Thémis inc., 1995.

LAROCHE, C., « L'article 2097 C.c.Q.; la continuation du contrat de travail, un leurre? », dans Barreau du Québec, service de la formation permanente, *Développements récents en droit du travail*, vol. 120, Cowansville, Les Éditions Yvon Blais inc.

LEFEBVRE, B., « La vente en bloc et les dispositions de fonds », [1991] 1 *C. P. du N.* 184.

LEFEBVRE, G., « L'application des dispositions de la vente d'entreprise à la contrepartie en actions : une aventure périlleuse », [1997] *C. de D.* 713.

MAYR, C., « Certains aspects civils et commerciaux de la vente d'une entreprise au Québec », (1997) 19 *R.P.F.S.* 417.

MORIN, J. et B. ROY, « La vente d'entreprise, tout un contrat! », [1996] 2 *C.P. du N.* 165.

PAYETTE, L., « La vente en bloc », (1970) *C.P. du N.* 52.

POULIN, É., « Aspects civils de la vente en bloc », [1984] *C. P. du N.* 345.

RAINVILLE, F., « De l'administration du bien d'autrui », dans Barreau du Québec et Chambre des Notaires du Québec, *La réforme du Code civil : Personnes, successions, biens*, t. 1, Ste-Foy, Les Presses de l'Université Laval, 1993.

ROUSSEAU, S., « Chronique bibliographique Patrice Vachon, La vente d'entreprise », Montréal, Éditions Wilson et Lafleur / Martel Itée, (1997) 38 *C. de D.*, 730.

VACHON, P. et L. KHOURY, « Le sort des créances litigieuses dans la vente d'entreprise », (1994) 2 *Repères* 227.

VACHON, P. et F. GIROUX, « Chronique. La position des créanciers prioritaires dans la vente d'entreprise », (1994) 2 *Repères* 165.