

**ONTARIO**

**COUR SUPÉRIEURE DE JUSTICE**

ENTRE :

TRILLIUM MOTOR WORLD LTD.

Demandeur

et

GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE et  
CASSELS BROCK & BLACKWELL LLP

Défendeurs

ET ENTRE :

GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE

Demandeur reconventionnel

et

TRILLIUM MOTOR WORLD LTD. et THOMAS L. HURDMAN

Défendeurs reconventionnels

Instance introduite en vertu de la *Loi sur les recours collectifs, 1992*

**DÉFENSE ET DEMANDE RECONVENTIONNELLE  
DE GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE**

AU(X) DÉFENDEUR(S) RECONVENTIONNEL(S)

UNE INSTANCE a été introduite contre vous par voie de demande reconventionnelle dans une action devant ce tribunal. La demande contre vous est exposée dans les pages suivantes.

SI VOUS DÉSIREZ CONTESTER LA DEMANDE RECONVENTIONNELLE, vous-même ou un avocat de l'Ontario vous représentant devez préparer une défense à la demande reconventionnelle selon la formule 27C prescrite par les *Règles de procédure civile*, la signifier à l'avocat du demandeur reconventionnel ou, si ce dernier n'a pas retenu les services d'un avocat, au demandeur reconventionnel lui-même, et la déposer, accompagnée de la preuve de sa signification, à ce greffe DANS LES VINGT JOURS après que vous avez reçu signification de la défense et demande reconventionnelle.

Si vous n'êtes pas déjà parties à l'action principale et si la signification vous est faite dans une autre province ou un territoire du Canada ou aux États-Unis d'Amérique, vous avez quarante jours pour signifier et déposer votre défense. Si la signification vous est faite en dehors du Canada et des États-Unis d'Amérique, le délai est de soixante jours.

Si vous n'êtes pas déjà parties à l'action principale, au lieu de signifier et de déposer une défense à la demande reconventionnelle, vous pouvez signifier et déposer un avis d'intention de présenter une défense selon la formule 18B prescrite par les *Règles de procédure civile*. Vous aurez dans ce cas dix jours de plus pour signifier et déposer votre défense à la demande reconventionnelle.

SI VOUS NE CONTESTEZ PAS LA DEMANDE RECONVENTIONNELLE, UN JUGEMENT PEUT ÊTRE RENDU CONTRE VOUS EN VOTRE ABSENCE SANS QUE VOUS RECEVIEZ D'AUTRE AVIS. SI VOUS DÉSIREZ CONTESTER L'INSTANCE, MAIS QUE VOS MOYENS NE VOUS PERMETTENT PAS DE PAYER LES FRAIS DE JUSTICE, VOUS POUVEZ VOUS ADRESSER À UN BUREAU LOCAL D'AIDE JURIDIQUE POUR DÉTERMINER VOTRE ADMISSIBILITÉ À L'AIDE JURIDIQUE.

Date : 2 mai 2011

\_\_\_\_\_(signature)\_\_\_\_\_  
greffier local

Adresse du greffe : 393, avenue University, 10<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M5G 1E6

**DESTINATAIRES :**

**THOMAS L. HURDMAN**  
a/s Trillium Motor World Ltd.  
35, Auto Mall Drive  
Scarborough (Ontario) M1B 5N5

ET : **WEIRFOULDS LLP**  
Barristers & Solicitors  
The Exchange Tower  
130 rue King Ouest, bureau 1600  
Toronto (Ontario) M5X 1J5

Bryan Finlay, c.s. (11509B)  
Tél. : 416 947-5011

Marie-Andrée Vermette (45008F)  
Tél. : 416 947-5049  
Télé. : 416 365-1876

**SOTOS LLP**

Barristers and Solicitors  
180, rue Dundas Ouest, bureau 1250  
Toronto (Ontario) M5X 1Z8

Allan D.J. Dick (24026W)  
Tél. : 416 977-5333 poste 309

David Sterns (36274J)  
Tél. : 416 977-5333 poste 313  
Télec. : 416 977-0717

Avocats du demandeur/défendeur reconventionnel Trillium Motor World Ltd.

ET : **LENCZNER SLAGHT ROYCE SMITH GRIFFIN LLP**

Barristers and Solicitors  
130, rue Adelaide Ouest, bureau 2600  
Toronto (Ontario) M5H 3P5

Peter H. Griffin (19527Q)  
Tél. : 416 865-2921

Rebecca Jones (47826M)  
Tél. : 416 865-3055  
Télécopieur : 416 865-9010

Avocats du défendeur Cassels Brock & Blackwell LLP

## DÉFENSE DE GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE

1. Le défendeur General Motors du Canada Limitée (« GMCL ») reconnaît les allégations faites aux dispositions 4, 5, 6, 19, 29, 60 et 82 de la déclaration modifiée.
2. GMCL nie les allégations faites aux dispositions 7 à 28, 30 à 59, 63, 64, 73 à 78, 83 à 87, 95, 96, 99, 100, 121 à 123 et 126 de la déclaration modifiée.
3. GMCL n'a pas connaissance des faits allégués aux dispositions 61, 62, 65 à 72, 79 à 81, 88 à 94, 97, 98, 101 à 120, 124 et 125 de la déclaration modifiée.

### Survol

4. En 2009, GMCL et sa société mère d'alors, General Motors Corporation (« GM »), étaient au bord de l'insolvabilité. Durant la crise économique qui a commencé en 2008, les consommateurs ont réduit leurs achats de véhicules neufs, faisant chuter les ventes de façon draconienne. Les revenus de GM et de GMCL ont dégringolé, épuisant les liquidités. Devant les pires conditions de crédit vues depuis de nombreuses années, les sociétés n'avaient aucune source de financement interentreprises ni externe. À moins de procéder à une restructuration rapide et d'obtenir un financement crucial, GM et GMCL auraient été forcées de liquider leurs activités, ce qui aurait eu un effet catastrophique sur les parties intéressées, y compris les employés, les retraités, les concessionnaires et les fournisseurs, ainsi que sur l'économie du Canada et des États-Unis. Les seules sources possibles de financement qui restaient étaient les gouvernements des États-Unis, du Canada et de l'Ontario.

5. Afin d'obtenir de l'aide gouvernementale, GM et GMCL ont élaboré des plans de restructuration, qui ont été soumis à une vérification diligente complète par les gouvernements aux États-Unis et au Canada. Le 30 mars 2009, les gouvernements ont rejeté ces plans de restructuration, car ceux-ci n'allaient pas assez loin ni ne réalisaient des changements de façon suffisamment rapide pour garantir aux gouvernements la viabilité à long terme de GM et de GMCL. Les gouvernements ont donné à GM et à GMCL soixante jours additionnels pour développer et présenter un plan révisé qui s'appliquerait à toutes les parties intéressées.

6. Durant ces soixante jours, GM et GMCL ont fait des efforts intenses pour développer des plans de restructuration révisés et en arriver à des ententes avec les parties intéressées. Le 27 avril 2009, GM a soumis un plan de viabilité révisé aux États-Unis et GMCL a fait l'annonce des composantes révisées de son plan de restructuration au Canada. Les plans prévoyaient la réduction, pour GM et GMCL, du nombre de marques fabriquées et vendues, y compris l'abandon de la marque Pontiac, la mise en œuvre d'une réduction de l'effectif et d'une réduction de la capacité de production, ainsi que l'accélération de la réduction de la taille de leurs réseaux de concessionnaires.

7. Afin de réduire la taille de son réseau de concessionnaires, GMCL a évalué le réseau et les concessionnaires individuels dans les détails, à l'aide de critères objectifs, et a identifié quels concessionnaires ne seraient pas retenus pour faire partie du réseau de concessionnaires de GMCL à l'avenir. Le processus d'examen était juste, complet, et a été entrepris aussitôt que possible dans les circonstances. Le processus a compris l'exercice du meilleur jugement commercial de membres fort expérimentés de la haute direction de GMCL. GMCL a élaboré une entente (le « Contrat de retrait progressif ») qui représentait une offre de GMCL pour aider les concessionnaires non retenus à procéder à une réduction ordonnée de leurs activités de concessionnaires en échange d'une compensation financière de GMCL.

8. GMCL a tenu tous les concessionnaires au courant tandis qu'elle élaborait ses plans, et a en tout temps agi de bonne foi dans ses relations avec les concessionnaires. Le 20 mai 2009, GMCL a avisé les concessionnaires qui n'allaient pas être retenus et leur a offert un contrat de retrait progressif. À cause de la date limite du 31 mai 2009 imposée par les gouvernements du Canada et de l'Ontario, GMCL a exigé que les concessionnaires non retenus qui avaient l'intention d'accepter le contrat de retrait progressif en avisent GMCL au plus tard le 26 mai 2009. GMCL a conseillé à tous les concessionnaires non retenus d'examiner le contrat de retrait progressif avec les conseillers juridiques, fiscaux et autres de leur choix, et a insisté qu'aucun contrat de retrait progressif ne pourrait être accepté à moins que le concessionnaire ne fournisse un certificat détaillé confirmant l'obtention d'un avis juridique indépendant.

9. Une majorité écrasante des concessionnaires non retenus (environ 85 %) ont accepté le contrat de retrait progressif. GMCL a également conclu des ententes avec les autres parties intéressées principales : les Travailleurs et travailleuses canadien(ne)s de l'automobile, représentant les employés syndiqués de GMCL, et certains détenteurs d'obligations. Une fois ces ententes conclues, les gouvernements du Canada et de l'Ontario ont accepté de fournir à GM et à GMCL le financement requis pour procéder à la restructuration. Dans le cas de GMCL, il s'agissait d'une restructuration extrajudiciaire pour soutenir GMCL afin qu'elle devienne une société viable à long terme. GMCL a complété sa restructuration sans avoir recours à la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (« LACC »), mais si GMCL n'avait pas conclu d'ententes avant le 31 mai 2009 avec les parties intéressées clés, y compris ses concessionnaires, elle aurait dû procéder à une restructuration supervisée par le tribunal, selon un processus en parallèle à celui de la faillite de GM aux États-Unis.

10. Le représentant des demandeurs, Trillium Motor World Ltd., anciennement connu sous le nom Trillium Pontiac Buick GMC Ltd. (« Trillium »), est un ancien concessionnaire GMCL. En mai 2009, dans le cadre de la consolidation de son réseau de concessionnaires, GMCL a offert au demandeur et aux autres membres du groupe un contrat de retrait progressif. Les membres du groupe ont obtenu des avis juridiques indépendants, ont accepté l'offre de GMCL, ont réduit progressivement les activités de leurs concessions et ont réglé toutes leurs réclamations contre GMCL en échange d'un total de plus de 123 millions de dollars versés par GMCL en vertu des contrats de retrait progressif. Leurs réclamations à l'encontre de GMCL devraient être rejetées.

### **General Motors du Canada limitée**

11. GMCL est une société incorporée en vertu des lois du Canada.

12. Jusqu'au 10 juillet 2009, GMCL était une filiale à part entière de GM, maintenant nommée Motors Liquidation Company. GMCL est maintenant une filiale indirecte à part entière de General Motors Company (« Nouvelle GM »).

13. GMCL fabrique des véhicules, des groupes motopropulseurs et des composantes, et met en marché une gamme complète de véhicules de marque et de services reliés (les « produits et services GM ») par l'entremise d'un réseau de concessionnaires et de détaillants autorisés à travers le Canada.

### **Le groupe**

14. En date de mai 2009, GMCL commercialisait les produits et services GM par l'entremise d'environ 700 concessionnaires et détaillants autorisés (chacun étant un « concessionnaire ») à travers le Canada (collectivement, le « réseau de concessionnaires GMCL »).

15. Chaque concessionnaire fonctionnait en vertu d'un Contrat de concession de vente et de service après-vente (« accord standard ») entre lui et GMCL.

16. Du 3 mai 1989 jusqu'au 2 juillet 2009, Trillium était un concessionnaire en exercice à Scarborough (Ontario), récemment en vertu d'un accord standard avec GMCL conclu le 1<sup>er</sup> novembre 2005 (« l'accord standard de Trillium »).

17. Trillium et les autres membres du groupe sont d'anciens concessionnaires qui ont chacun conclu un contrat de retrait progressif avec GMCL en lien avec la restructuration de GMCL en 2009, qui est décrite plus en détail ci-dessous.

#### **Le réseau de concessionnaires GMCL**

18. En date de mai 2009, les concessionnaires GMCL vendaient et effectuaient l'entretien de véhicules vendus sous les marques Chevrolet, Buick, Pontiac, GMC, Cadillac, Saturn, Saab et HUMMER.

19. Les concessionnaires qui vendaient et effectuaient l'entretien de véhicules de marque Saturn (les « détaillants Saturn ») formaient un réseau de concessionnaires entièrement distinct des concessionnaires qui vendaient et effectuaient l'entretien de véhicules de marques Chevrolet, Buick, Cadillac, Pontiac et/ou GMC (les « concessionnaires nationaux »). Les véhicules de marque HUMMER étaient surtout vendus par un nombre limité de concessionnaires nationaux.

20. Certains détaillants Saturn vendaient et faisaient l'entretien de la marque Saab (« détaillants Saturn/Saab »), mais, à deux exceptions près, les détaillants Saturn ne vendaient pas d'autres marques GMCL ni n'effectuaient leur entretien.

21. L'« équipe de communication des concessionnaires (« ÉCC ») était et demeure une organisation qui se réunit tous les trimestres pour discuter d'enjeux d'intérêt pour les concessionnaires nationaux de partout au Canada. En 2009, l'ÉCC comprenait des représentants de la direction de GMCL, des concessionnaires nationaux et de la direction de General Motors Acceptance Corporation of Canada Limited (« GMAC »).

22. GMCL a également collaboré avec les détaillants Saturn au Canada par l'entremise d'un organe de représentation nommé *Franchise Operations Team* (« FOT »). La FOT comprenait des représentants de la direction de GMCL, des détaillants Saturn et de la direction de GMAC. La FOT a maintenant été dissolue.

23. Tant l'ÉCC que la FOT produisaient des bulletins à intervalles réguliers, respectivement pour les concessionnaires nationaux et les détaillants Saturn, au sujet des discussions ayant eu lieu aux réunions de l'ÉCC et de la FOT et des décisions prises à ces réunions.

24. En plus de communiquer avec les concessionnaires par l'entremise de l'ÉCC et de la FOT, GMCL a utilisé un réseau de télévision privé par satellite, connu sous le nom « apprentissage hautement interactif à distance » (« AHID ») pour transmettre des vidéos à ses concessionnaires, notamment des messages de membres de la haute direction de GM et de GMCL.

#### **La situation désastreuse de GM et de GMCL en 2008 et au début de 2009**

25. Au cours des deux dernières décennies, GM et GMCL ont subi les pressions concurrentielles et financières d'autres fabricants de véhicules hors de l'Amérique du Nord, dont beaucoup profitent de

coûts plus bas que ceux des fabricants automobiles nord-américains en ce qui concerne les salaires, les soins de santé et les avantages sociaux.

26. Entre autres mesures pour réagir à ces pressions, GMCL a reconnu qu'elle devait rationaliser le réseau de concessionnaires GMCL et réduire le nombre total de concessionnaires à travers le Canada. GM et GMCL ont présenté un programme intitulé *Project2000* (« P2000 »), dont l'objectif était de réduire la taille des réseaux de concessionnaires respectifs de GM et de GMCL et d'assurer que leurs marques soient correctement alignées. Tous les concessionnaires étaient généralement au courant de ce besoin de rationaliser le réseau de concessionnaires GMCL avec le temps, en particulier dans les régions métropolitaines importantes.

27. En 2005, GM a entrepris une autre série d'initiatives pour une restructuration substantielle, conçue pour rationaliser la société et réduire ses coûts.

28. En 2008, les efforts de restructuration de GM et de GMCL ont été sapés ou déraillés à cause des variations du prix du pétrole, de la croissance du chômage, du manque de liquidité des marchés du crédit et de la menace d'un échec généralisé du système financier des États-Unis. Les consommateurs ont réagi immédiatement et négativement à ces événements défavorables, et ont réduit leurs achats de nouveaux véhicules de façon significative. Ce ralentissement économique a grandement amoindri le marché des véhicules produits et/ou vendus par GMCL et a causé des difficultés financières sérieuses pour GM et GMCL. Cela a mené à une forte baisse des revenus de GM, épuisant les liquidités qui avaient auparavant été considérées comme adéquates pour financer les activités. GMCL et GM étaient confrontées aux pires conditions de crédit vues depuis de nombreuses années et n'avaient aucune source de financement interentreprises ni externe.

29. À moins d'une restructuration rapide de GMCL et de GM, les sociétés auraient été forcées de liquider leurs activités. La liquidation de GM et de GMCL à la fin de 2008, au milieu d'une crise financière internationale et d'un ralentissement économique nord-américain, aurait eu un effet catastrophique sur des parties intéressées de partout au Canada.

30. Une liquidation aurait entre autres causé la perte d'un emploi pour environ 12 500 travailleurs horaires et travailleurs salariés de GMCL au Canada; la perte d'avantages reliés aux soins de santé, d'assurance vie et de prestations de retraite pour environ 48 000 travailleurs, retraités et époux survivants; la fermeture des usines de fabrication et des installations de GMCL ainsi que des centres de distribution de pièces; la fermeture d'environ 700 concessionnaires GMCL et la perte d'un emploi pour environ 30 000 employés de ces concessionnaires; la perte d'environ 10,3 millions de dollars en ventes pour les fournisseurs de GMCL au Canada; et une perte de valeur pour plus de 6 millions de véhicules GM possédés ou loués par des Canadiens. À la lumière de son importance et de ses effets sur les fournisseurs et les économies locales qui dépendent de GMCL, la liquidation de GMCL aurait eu un impact important sur l'industrie automobile et l'économie canadiennes.

31. Comme cela est décrit plus en détail ci-dessous, GMCL a réussi à éviter une restructuration de ses opérations supervisée par le tribunal, mais il est impossible d'exagérer à quel point GMCL est passée à un cheveu d'avoir recours à la LACC. Entre décembre 2008 et juin 2009, la survie et l'avenir de GMCL et de GM dépendaient entièrement de l'obtention de liquidités de soutien des gouvernements du Canada, de l'Ontario et des États-Unis. Afin que GM et GMCL se qualifient pour ce soutien, les gouvernements devaient avoir l'assurance que les plans de restructuration de GM et de GMCL, qui comprenaient la réduction de leurs réseaux de concessionnaires respectifs, mèneraient à la viabilité à long terme des sociétés. Si les gouvernements n'avaient pas été satisfaits par le plan de restructuration

de GMCL, GMCL n'aurait eu d'autre choix que de se placer sous la protection du tribunal en vertu de la LACC.

32. Si GMCL avait procédé à sa restructuration en vertu de la LACC, les accords standards des membres du groupe auraient été résiliés, les membres du groupe auraient été traités comme tout autre créancier non prioritaire de GMCL, et les membres du groupe auraient reçu peu ou pas de compensation pour toute réclamation qu'ils auraient pu avoir à l'encontre de GMCL.

### **Les plans de viabilité de GM et de GMCL**

33. À la fin de novembre 2008, GM a demandé au gouvernement fédéral des États-Unis un financement d'urgence pour ses activités. En réponse, le gouvernement américain a demandé à GM de préparer un plan complet de restructuration.

34. GM a soumis son plan (le « Plan initial de viabilité de GM ») le 2 décembre 2008. Dans le Plan initial de viabilité de GM, GM annonçait son intention de se concentrer sur quatre marques principales : Chevrolet, Cadillac, Buick et GMC, Pontiac devenant une marque de créneau. GM a également divulgué qu'elle accélérerait ses discussions avec les détaillants Saturn et explorerait les options pour les marques Saturn, Saab et HUMMER.

35. Bien que le Plan initial de viabilité de GM n'ait pas compris de plan précis pour le Canada, le plan comprenait des éléments qui affecteraient nécessairement les concessionnaires au Canada, comme l'intention de GM de mettre l'accent sur quatre marques principales et de procéder à d'autres changements qui auraient une incidence potentielle sur les marques Pontiac, HUMMER, Saturn et Saab.

36. Toujours en décembre 2008, GMCL a cherché à obtenir de l'aide sous forme de prêt des gouvernements du Canada et de l'Ontario pour poursuivre l'exploitation de la société. Afin de comprendre la nature de l'entreprise, son incidence sur les communautés pertinentes à travers le Canada et sa viabilité future, les gouvernements du Canada et de l'Ontario ont posé une série de questions au sujet de la transformation des activités de GMCL et de ses plans pour l'avenir. GMCL a répondu à ces questions le 5 décembre 2008. Les réponses de GMCL étaient conformes aux intentions de GM énoncées dans le Plan initial de viabilité de GM, notamment l'intention de GM de mettre l'accent sur ses quatre marques principales.

37. Le ou autour du 31 décembre 2008, le Département du Trésor américain (le « Trésor américain ») et GM ont conclu une entente pour des prêts à court terme d'un montant allant jusqu'à 13,4 milliards de dollars afin de soutenir les activités de GM pour le premier trimestre de 2009. Ces prêts ont offert à GM un soutien crucial en liquidités tandis qu'elle finalisait son plan de viabilité. En contrepartie de ce prêt temporaire, le Trésor américain a exigé que GM soumette, avant le 17 février 2009, un plan de restructuration détaillé pour la période de 2009 à 2014, démontrant la viabilité à long terme de GM.

38. Le 17 février 2009, GM a soumis son plan de viabilité révisé (le « Plan de viabilité de GM de février ») au Trésor américain et à la *Presidential Task Force on the Auto Industry* (le « Groupe de travail présidentiel »). Le Plan de viabilité de GM de février décrivait un cheminement permettant de revitaliser l'ensemble des activités de GM en mettant l'accent sur ses quatre marques les plus fortes et en conservant Pontiac comme marque de créneau, en restructurant ses canaux de distribution au détail et en mettant en œuvre un nouveau plan de produits s'appuyant sur des entrées « meilleures et moins nombreuses ».

39. Le 20 février 2009, GMCL a soumis un plan de viabilité (le « Plan de viabilité de GMCL de février ») aux gouvernements de l'Ontario et du Canada relativement à sa propre demande d'assistance financière auprès de ces gouvernements. L'objectif du Plan de viabilité de GMCL de février était d'atteindre la viabilité à long terme pour GMCL et de lui permettre de rembourser les contribuables canadiens. Comme le Plan de viabilité de GM de février, le Plan de viabilité de GMCL de février mettait l'accent sur quatre marques principales, tout en conservant la marque Pontiac comme marque de créneau. GMCL a également annoncé qu'elle réduirait le réseau de concessionnaires GMCL d'environ 700 concessionnaires à entre 450 et 500 concessionnaires d'ici la fin de 2014.

40. En février et mars 2009, des représentants de la haute direction de GMCL ont procédé à des rencontres avec les concessionnaires dans diverses villes à travers le Canada. Durant ces rencontres, GMCL a informé les concessionnaires propriétaires et les concessionnaires-exploitants quant au Plan de viabilité de GMCL de février et quant à l'avenir de GMCL. GMCL a mis l'accent sur le besoin de différentes solutions de consolidation du réseau des concessionnaires, surtout dans les marchés métropolitains et urbains, étant donnés les environnements concurrentiels et économiques.

#### **Le rejet des plans de viabilité**

41. Le 30 mars 2009, le Groupe de travail présidentiel a publié son évaluation du Plan de viabilité de GM de février. Le Groupe de travail présidentiel a conclu que le Plan de viabilité de GM de février n'établissait pas un moyen réaliste d'atteindre une rentabilité durable, et a demandé à GM de développer une stratégie de restructuration plus robuste. Le Groupe de travail présidentiel a octroyé à GM une période de 60 jours à partir du 30 mars 2009 pour développer et mettre en œuvre un plan de restructuration plus robuste, qui devait mettre l'accent sur la rentabilité durable, sur un bilan sain et sur une restructuration plus dynamique des activités. Le Groupe de travail présidentiel a conclu que la meilleure façon d'atteindre cette restructuration pourrait être par l'entremise d'un processus accéléré et supervisé par le tribunal (c'est-à-dire la faillite).

42. Toujours le 30 mars 2009, les gouvernements du Canada et de l'Ontario ont rejeté le Plan de viabilité de GMCL de février comme étant insuffisant pour promouvoir une viabilité durable. Les gouvernements du Canada et de l'Ontario ont exigé que GMCL développe et mette en œuvre un plan de viabilité plus robuste et complet dans les 60 jours.

43. Le ou autour du 30 mars 2009, GMCL a procédé à une diffusion AHID destinée aux concessionnaires pour leur fournir plus de renseignements au sujet du rejet des plans et des intentions de GM et de GMCL. Durant cette diffusion, GMCL a avisé les concessionnaires que le plan de GMCL demeurait tel qu'établi dans le Plan de viabilité de GMCL de février et que GMCL entendait continuer de consolider et de rationaliser le réseau de concessionnaires GMCL.

#### **Les plans de viabilité d'avril**

44. À la suite du rejet des plans de viabilité, GM et GMCL ont dû retourner à la case départ et, dans une période intense de 60 jours, réévaluer leur approche pour la restructuration et élaborer de nouveaux plans de viabilité réalisables qui soient acceptables pour les gouvernements.

45. Le 27 avril 2009, GM a soumis un plan de viabilité révisé (le « Plan de viabilité de GM d'avril ») aux États-Unis et GMCL a fait l'annonce des composantes révisées de son plan de viabilité au Canada (« Plan de viabilité de GMCL d'avril »).

46. Entre autres choses, ces plans révisés prévoyaient l'élimination progressive de la marque Pontiac, la réduction de la main-d'œuvre et de la capacité des usines, ainsi que l'accélération de la réduction des réseaux de concessionnaires aux États-Unis et au Canada.

47. GMCL a, en particulier, annoncé que [traduction libre] « En accélérant ses plans de restructuration, et en conformité avec les modifications annoncées aux marques Saturn, Saab, HUMMER et Pontiac, GM Canada réduira son réseau de concessionnaires, de 705 concessionnaires en 2009 à entre 395 et 425 concessionnaires à la fin de 2010, une réduction de 42 pour cent, conforme à celle des États-Unis. » Cette annonce reflétait l'accélération du calendrier de GMCL pour la réduction du réseau de concessionnaires GMCL par rapport à la date cible de 2014 annoncée le 20 février 2009.

48. En plus de cette annonce publique, GMCL a informé les concessionnaires de la réduction accélérée du réseau de concessionnaires GMCL durant une diffusion AHID le ou autour du 27 avril 2009. GMCL a également souligné, lors de cette diffusion, que bien qu'il soit préférable que GM et GMCL procèdent à une restructuration hors d'une instance judiciaire, GM et GMCL demanderaient la protection d'un processus supervisé par le tribunal pour procéder à la restructuration si nécessaire.

49. Ainsi, tous les concessionnaires savaient ou auraient dû savoir, le 27 avril 2009 ou peu après, que GM avait l'intention de supprimer la marque Pontiac et que GMCL avait l'intention de réduire la taille du réseau de concessionnaires GMCL d'environ 40 pour cent d'ici la fin de 2010.

#### **La mise en œuvre du Plan de viabilité de GMCL d'avril**

50. Immédiatement après les annonces du 27 avril 2009, GMCL s'est consacrée à ses efforts de restructuration en vertu du Plan de viabilité de GMCL d'avril. Pour assurer la viabilité à long terme de GMCL et éviter une restructuration supervisée par le tribunal en vertu de la LACC, GMCL devait résoudre avec succès des enjeux avec trois groupes importants de parties intéressées durant la courte période entre le 27 avril 2009 et la date limite, imposée par le gouvernement, du 31 mai 2009 :

- (a) Conclure des ententes avec les TCA pour atteindre des taux de salaire concurrentiels ;
- (b) Résoudre les réclamations de certains détenteurs de billets non garantis (le « Litige néo-écossais ») ;
- (c) Restructurer le réseau de concessionnaires GMCL pour assurer la viabilité à long terme de GMCL, y compris la réduction planifiée du nombre de concessionnaires à travers le Canada.

51. Pour restructurer le réseau de concessionnaires GMCL, GMCL devait, durant cette courte période :

- (a) Développer un processus juste pour l'évaluation individuelle des concessionnaires nationaux, afin de décider lesquels ne se verraient pas offrir un nouvel accord standard à l'expiration de leur accord standard actuel (les « concessionnaires nationaux non retenus ») ;
- (b) Évaluer tous les concessionnaires nationaux en utilisant ce processus afin d'identifier les concessionnaires nationaux non retenus ;
- (c) Élaborer un contrat de retrait progressif à être offert aux concessionnaires nationaux non retenus et aux détaillants Saturn (collectivement, les « concessionnaires non retenus »), y compris une proposition équitable d'aide financière pour les concessionnaires non retenus proposés (les « paiements de retrait progressif »), en tenant compte des concessions exigées d'autres parties intéressées ;

- (d) Élaborer un plan pour communiquer la décision de GMCL et la proposition d'aide financière aux concessionnaires non retenus ;
- (e) Confirmer le nombre de concessionnaires non retenus qui ont accepté la proposition et consulter les gouvernements de l'Ontario et du Canada pour confirmer que le taux d'acceptation était suffisant.

52. Afin de déterminer quels concessionnaires nationaux deviendraient des concessionnaires non retenus, une équipe de gestionnaires GMCL hautement expérimentés et informés, menée par le vice-président aux ventes, au service et au marketing de GMCL, a analysé au cas par cas plusieurs catégories importantes de données, notamment le rendement des ventes au détail, la rentabilité, la satisfaction des consommateurs, l'emplacement, la dépendance sur la marque Pontiac et les occasions de vente projetées.

53. L'équipe de GMCL a analysé chacun des concessionnaires nationaux dans chaque marché à travers le Canada avant de prendre sa décision au sujet des concessionnaires nationaux non retenus. Cette analyse s'est poursuivie virtuellement jusqu'au dernier moment précédant l'annonce par GMCL, le 19 mai 2009, des détails de son plan de consolidation du réseau, décrit ci-dessous.

54. GMCL a sélectionné les concessionnaires nationaux non retenus en s'appuyant sur son appréciation commerciale, au cas par cas, suivant des critères objectifs et reflétant les activités et les marchés significativement différents de chaque concessionnaire.

55. À la conclusion de cette étude et de cette analyse, GMCL a identifié environ 240 concessionnaires non retenus, y compris les 51 détaillants Saturn en activité en date du 19 mai 2009.

56. Pendant le déroulement de ce processus, et malgré le contexte difficile et condensé de cette restructuration, GMCL a gardé contact avec l'ÉCC et la Corporation des associations de détaillants d'automobiles (« CADA ») relativement à la réduction prévue du réseau de concessionnaires GMCL.

## **Saturn**

57. Immédiatement après le dépôt du Plan initial de viabilité de GM le 2 décembre 2008, des représentants de GM et des détaillants Saturn membres de la *Franchise Operation Team* aux États-Unis (la « FOT américaine ») se sont mis à étudier les options pour la marque Saturn et le réseau de détaillants. GMCL était au courant de ces efforts menés par GM et les détaillants Saturn aux États-Unis, et y a contribué.

58. En décembre 2008 et janvier 2009, GMCL a fourni aux détaillants Saturn canadiens des mises à jour périodiques sur les efforts menés par GM et les détaillants Saturn aux États-Unis pour explorer les options pour la marque Saturn.

59. GMCL a également divulgué des renseignements confidentiels et commercialement délicats au sujet de ces efforts aux représentants des détaillants Saturn de la FOT canadienne.

60. Au début de février 2009, les détaillants Saturn aux États-Unis ont informé GM qu'ils appuyaient fortement l'étude de l'option consistant à créer une entreprise dérivée de Saturn (l'« option SDC »). Les détaillants ont formé un sous-comité de la FOT américaine (le « sous-comité ») pour élaborer un plan de mise en œuvre de l'option SDC. GM a fourni du financement et d'autre aide au sous-comité pour lui permettre de réaliser son mandat.

61. Le 18 février 2009, immédiatement après le dépôt du Plan de viabilité de GM de février, GMCL a avisé tous les détaillants Saturn que GM avait décidé d'éliminer progressivement la marque Saturn à moins qu'une entreprise dérivée ne soit lancée ou que la marque ne soit vendue.

62. De février à mai 2009, GM, GMCL et le sous-comité ont continué de travailler sur l'option SDC. GMCL a réussi à obtenir l'inclusion d'un représentant des détaillants Saturn au sous-comité.

63. Durant cette période, GMCL a également fourni des mises à jour périodiques aux détaillants Saturn, aux membres de la FOT canadienne et à CADA quant aux activités et aux progrès réalisés par GM, GMCL et le sous-comité, relativement à l'élaboration d'un plan de mise en œuvre de l'option SDC.

64. Tous les détaillants Saturn savaient ou auraient dû savoir, le ou autour du 18 février 2009, que la marque Saturn serait vendue ou éliminée d'ici la fin de 2010.

### **Saab**

65. GM et GMCL ont chacun divulgué, dans le Plan de viabilité de GM de février et le Plan de viabilité de GMCL de février, que :

- (a) GM avait procédé à un examen stratégique de son entreprise Saab internationale, et l'avait mise en vente ;
- (b) GM avait élaboré une proposition qui aurait eu pour résultat que les activités de Saab seraient devenues autonomes à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2010.

66. Le 20 février 2009, Saab Automotive AB a déposé une demande de réorganisation en vertu d'un processus autogéré des tribunaux suédois afin de créer une entité commerciale distincte.

67. Entre février et mai 2009, GMCL a fourni des mises à jour périodiques aux détaillants Saturn/Saab et à CADA au sujet de la vente possible de la marque Saab.

68. Tous les détaillants Saturn/Saab savaient ou auraient dû savoir, en février 2009 ou autour de cette période, que la marque Saab serait vendue.

### **HUMMER**

69. GM et GMCL ont chacun divulgué, dans le Plan de viabilité de GM de février et le Plan de viabilité de GMCL de février, que :

- (a) La marque HUMMER était soumise à un examen stratégique, notamment quant à sa vente potentielle ;
- (b) Si la vente de la marque HUMMER ne pouvait être réalisée, la marque serait exploitée jusqu'à ce que ses produits actuels ne soient plus viables au plan économique ;
- (c) Une décision quant à la vente ou à l'élimination progressive de la marque HUMMER serait prise au premier trimestre de 2009, la résolution finale étant attendue au plus tard en 2010.

70. Tous les détaillants vendant la marque HUMMER ou en faisant l'entretien savaient ou auraient dû savoir, en février 2009 ou autour de cette période, que la marque HUMMER serait vendue ou éliminée.

### **Le comité de direction de CADA pour les concessionnaires**

71. CADA est une fédération d'associations provinciales et régionales de concessionnaires qui agit comme association nationale des concessionnaires qui vendent des voitures et des camions neufs. Le conseil d'administration de CADA est composé de représentants des associations provinciales et régionales, et son comité de direction comprend des concessionnaires choisis par chacune des régions principales ainsi que le président de CADA.

72. CADA décrit sa mission comme étant de « [s]'occuper de dossiers nationaux qui touchent le bien-être des concessionnaires d'automobiles et de camions franchisés au Canada. » Sa mission comprend prendre une part active dans la protection des intérêts des concessionnaires membres et leur fournir de l'aide juridique.

73. À cet égard, CADA défend les intérêts des concessionnaires dans les relations entre les concessionnaires et les fabricants, appuie les conseils de concessionnaires et les concessionnaires membres d'équipes de communications de concessionnaires, et fournit aux concessionnaires la capacité de s'associer les uns avec les autres.

74. CADA appuie également, soit financièrement, soit par des services consultatifs, les concessionnaires qui sont impliqués dans des causes judiciaires, s'occupe des demandes de renseignements de nature juridique des concessionnaires individuels et fournit de l'aide juridique et autre dans le développement et l'examen des contrats de concession de vente et de service après-vente des différents fabricants automobiles.

75. Pour remplir son rôle, CADA possède un effectif dévoué, formé de personnes d'expérience possédant une expertise des enjeux commerciaux et juridiques touchant les concessionnaires automobiles.

76. À la fin d'avril 2009, CADA a mis sur pied un comité de concessionnaires (le « comité de direction des concessionnaires ») afin de représenter les intérêts des concessionnaires dans l'éventualité d'une demande de GMCL en vertu de la LACC.

77. Le comité de direction des concessionnaires et CADA ont invité les concessionnaires à faire partie d'un groupe national et à contribuer à un fonds détenu par CADA pour les services juridiques et les autres services professionnels obtenus au nom des concessionnaires dans l'éventualité d'une demande de GMCL en vertu de la LACC.

78. CADA a fourni au comité de direction des concessionnaires une ligne d'assistance téléphonique et un site Web pour les concessionnaires, et lui a offert un soutien additionnel pour l'administration et les communications.

79. Durant cette période, CADA et/ou le comité de direction des concessionnaires ont communiqué des renseignements aux concessionnaires en ce qui concerne les enjeux qui découleraient d'une demande de GMCL en vertu de la LACC, y compris la résiliation potentielle des accords standards et les modifications potentielles des relations entre les concessionnaires et GMCL.

### **L'annonce par GMCL des détails de la restructuration du réseau de concessionnaires**

80. Le 19 mai 2009, GMCL a informé les concessionnaires d'une diffusion AHID importante prévue ce jour-là.

81. Dans cette diffusion, GMCL a informé les concessionnaires qu'elle aviserait les concessionnaires non retenus le 20 mai 2009 que GMCL ne leur offrirait pas un nouvel accord standard à l'expiration du terme de leur accord standard en cours. GMCL a expliqué comment elle avait sélectionné les concessionnaires non retenus et a résumé les modalités importantes du contrat de retrait progressif, notamment la formule ayant servi à calculer les paiements de retrait progressif. GMCL a conseillé aux concessionnaires non retenus d'étudier le contrat de retrait progressif avec leurs conseillers juridiques, fiscaux ou autres avant de prendre une quelconque décision.

82. Peu avant la diffusion, GMCL a également informé CADA et l'exécutif de l'ÉCC relativement au plan de consolidation des concessionnaires et au contrat de retrait progressif, afin que ces organisations puissent répondre à toutes les questions qu'elles pourraient recevoir des concessionnaires.

83. Le 20 mai 2009, GMCL a avisé (l'« avis de non-renouvellement ») chacun des concessionnaires non retenus qu'ils ne recevraient pas un nouvel accord standard à l'expiration de leur entente actuelle. GMCL a également offert un contrat de retrait progressif à chaque concessionnaire non retenu.

84. Dans l'avis de non-renouvellement, GMCL a expliqué les raisons motivant son plan de consolidation des concessionnaires, a résumé l'analyse à laquelle elle avait procédé et a avisé les concessionnaires non retenus que s'ils souhaitaient conclure un contrat de retrait progressif, ils devraient étudier le contrat de retrait progressif avec les conseillers juridiques, fiscaux ou autres de leur choix.

85. GMCL a également expressément énoncé dans l'avis de non-renouvellement que même si le contrat de retrait progressif avait comme condition l'acceptation de l'offre du contrat de retrait progressif par tous les concessionnaires non retenus (la « condition relative au seuil d'acceptation »), GMCL se réservait le droit, à sa discrétion, de renoncer à cette condition.

### **Le contrat de retrait progressif**

86. Les formes de contrat de retrait progressif offerts aux concessionnaires non retenus prévoyaient entre autres que :

- (a) Les concessionnaires non retenus acceptaient de poursuivre les activités de leurs concessions jusqu'à la résiliation volontaire de leur accord standard, qui prendrait effet le 31 décembre 2009 (ou toute autre date approuvée par GMCL, mais, quoi qu'il en soit, au plus tard le 31 octobre 2010) ;
- (b) GMCL effectuerait certains paiements selon une formule (c'est-à-dire les paiements de retrait progressif) aux concessionnaires non retenus.
- (c) Les concessionnaires non retenus fourniraient une libération complète en faveur de GMCL et de ses sociétés affiliées.

87. Le montant total des paiements de retrait progressif offerts à chaque concessionnaire non retenu différait suivant le volume de ventes au détail réalisé en 2008 par chaque concessionnaire non retenu et la classification de son marché.

88. Les contrats de retrait progressif prévoyaient également une allocation pour les coûts reliés à l'enlèvement des affiches.

89. Comme GM considérait alors une cession potentielle des marques Saturn et Saab, GMCL a offert aux détaillants Saturn (y compris les détaillants Saturn/Saab) l'option (a) d'accepter les paiements de

retrait progressif et de renoncer à tout droit de participer à une telle cession ou (b) de signaler leur intérêt pour cette cession sans complètement renoncer à leurs droits aux paiements de retrait progressif dans l'éventualité où une cession n'aurait pas lieu.

90. Conformément à l'offre de conclure un contrat de retrait progressif, les concessionnaires non retenus et leurs concessionnaires-exploitants respectifs devaient signer et livrer leurs contrats de retrait progressif respectifs à GMCL le ou avant le 26 mai 2009 à 18 h HE (la « fin de la période d'offre »)

91. GMCL a fixé cette date limite au 26 mai 2009 à cause du besoin d'évaluer la réponse aux contrats de retrait progressif, d'obtenir l'approbation de l'aspect de sa restructuration relatif au réseau de concessionnaires GMCL, et d'intégrer cela au travail effectué pour conclure une entente sur d'autres aspects essentiels de son plan de restructuration, le tout avant la date limite du 31 mai 2009 imposée par les gouvernements.

92. Pour s'assurer que les concessionnaires non retenus étaient pleinement informés et correctement avisés des conséquences de l'acceptation d'un contrat de retrait progressif, GMCL a exigé que les concessionnaires non retenus et leurs concessionnaires-exploitants obtiennent des avis juridiques indépendants et fournissent une attestation d'obtention d'avis juridique indépendant avec le contrat de retrait progressif signé.

93. GMCL n'a pas divulgué publiquement l'identité des concessionnaires non retenus, ni informé chacun des concessionnaires non retenus de l'identité des autres concessionnaires non retenus. GMCL n'a pas divulgué ces renseignements afin de protéger et de respecter la vie privée des concessionnaires non retenus et d'éviter tout préjudice potentiel aux relations des concessionnaires non retenus avec leurs employés, leurs fournisseurs, leurs clients et leurs prêteurs, qui aurait pu être causé par la divulgation. GMCL a traité la liste des concessionnaires non retenus comme étant confidentielle.

#### **Les communications de GMCL avec les concessionnaires non retenus**

94. Entre le 20 et le 26 mai 2009, GMCL a effectué un suivi avec les concessionnaires propriétaires et/ou les concessionnaires-exploitants de chaque concessionnaire non retenu afin de confirmer que chaque concessionnaire non retenu avait reçu l'avis de non-renouvellement et le contrat de retrait progressif, de répondre à certaines questions et de déterminer si chaque concessionnaire non retenu avait l'intention d'accepter un contrat de retrait progressif.

95. Afin de s'assurer que tous les concessionnaires non retenus pourraient profiter des mêmes renseignements de GMCL, GMCL a diffusé à tous les concessionnaires non retenus les réponses écrites aux questions courantes reçues des concessionnaires non retenus.

96. Dans certains cas, les concessionnaires non retenus ont demandé à parler à de plus hauts dirigeants de GMCL avant de prendre une décision quant à l'acceptation ou au refus de l'offre du contrat de retrait progressif. GMCL a tenté d'accommoder toutes ces demandes, et des membres de la haute direction de GMCL ont procédé à d'autres appels de suivi ou réunions en personne avec des concessionnaires non retenus.

#### **Le rôle de CADA du 19 au 26 mai 2009**

97. Peu avant l'annonce du 19 mai 2009 quant à la restructuration du réseau de concessionnaires GMCL, GMCL a informé CADA qu'elle fournirait des avis de non-renouvellement aux concessionnaires non retenus.

98. GMCL a divulgué les détails des modalités du contrat de retrait progressif à CADA. GMCL n'a pas divulgué de liste des concessionnaires non retenus à CADA.

99. Du 19 au 26 mai 2009, CADA a fait des efforts pour identifier, contacter et conseiller les concessionnaires non retenus. CADA a spécifiquement invité tous les concessionnaires non retenus à s'identifier auprès d'elle, a organisé des conférences téléphoniques pour les concessionnaires non retenus et a fourni des renseignements écrits et des conseils aux concessionnaires non retenus au sujet du contrat de retrait progressif. Dans la mesure où tout concessionnaire non retenu souhaitait s'associer à d'autres concessionnaires non retenus ou discuter avec ceux-ci, CADA a fourni une marche à suivre et un mécanisme pour que cela se produise.

### **Les concessionnaires acceptants**

100. À la fin de la période d'offre, le 26 mai 2009, 202 (ou approximativement 84 pour cent) des concessionnaires non retenus (les « concessionnaires acceptants ») avaient signé et livré à GMCL un contrat de retrait progressif.

101. Tous les détaillants Saturn ont signé et livré à GMCL un contrat de retrait progressif.

102. Avant d'accepter un contrat de retrait progressif, chacun des concessionnaires acceptants :

- (a) Savait ou aurait dû savoir que GM et GMCL devaient relever des défis financiers très importants et couraient un risque d'insolvabilité ;
- (b) Connaissait ou aurait dû connaître le risque significatif que GM et/ou GMCL cherchent à obtenir la protection du tribunal afin de compléter leur restructuration ;
- (c) Savait ou aurait dû savoir que GM planifiait de supprimer la marque Pontiac ;
- (d) Savait ou aurait dû savoir que GM planifiait de vendre ou de supprimer la marque Saturn ;
- (e) Savait ou aurait dû savoir que GM planifiait de vendre la marque Saab ;
- (f) Savait ou aurait dû savoir que GM planifiait de vendre ou de supprimer la marque HUMMER ;
- (g) Savait ou aurait dû savoir que le réseau de concessionnaires GMCL devait être consolidé pour assurer la viabilité à long terme de GMCL ;
- (h) Savait ou aurait dû savoir que GMCL avait annoncé, le 27 avril 2009, son intention de réduire la taille du réseau de concessionnaires GMCL d'environ 40 pour cent d'ici la fin de 2010 ;
- (i) Avait passé en revue ou avait eu une occasion raisonnable de passer en revue les plans de viabilité publiquement divulgués de GM et de GMCL ainsi que d'autres communications écrites de GMCL relatives aux plans de viabilité de GM et de GMCL ;
- (j) Avait participé ou avait eu une occasion raisonnable de participer aux réunions tenues lors de la tournée pancanadienne de GMCL en février et mars 2009 ;
- (k) Avait visionné ou avait eu une occasion raisonnable de visionner les diffusions AHID offertes aux concessionnaires entre décembre 2008 et mai 2009 par GM et GMCL au sujet de leurs efforts de restructuration et de leurs plans de viabilité ;
- (l) Connaissait ou aurait dû connaître, avant le 19 mai 2009, le risque que GMCL l'identifie comme concessionnaire non retenu dans le cadre du plan préalablement annoncé par GMCL pour réduire le nombre de concessionnaires avant la fin de 2010 ;
- (m) Avait prévu ou aurait dû avoir prévu le risque que son accord standard ne soit pas renouvelé, que ce soit dans le cadre d'une procédure en vertu de la LACC ou autrement ;

- (n) Avait consulté ou avait eu une occasion raisonnable de consulter ses conseillers financiers, fiscaux, juridiques ou autres au sujet de l'avis de non-renouvellement, du contrat de retrait progressif et des conséquences de l'acceptation du contrat de retrait progressif ;
- (o) Avait consulté ou avait eu une occasion raisonnable de consulter ses investisseurs, employés, membres de la famille, successeurs potentiels et d'autres au sujet de l'avis de non-renouvellement, du contrat de retrait progressif et des conséquences de l'acceptation du contrat de retrait progressif ;
- (p) Avait discuté ou avait eu l'occasion raisonnable de discuter de l'avis de non-renouvellement et du contrat de retrait progressif avec les représentants de GMCL, y compris des membres de la haute direction de GMCL ;
- (q) S'était joint ou avait eu l'occasion de se joindre au groupe national de concessionnaires organisé par CADA et mené par le comité de direction des concessionnaires ;
- (r) Avait participé ou avait eu l'occasion de participer à des conférences téléphoniques organisées par CADA au sujet des avis de non-renouvellement et des contrats de retrait progressif ;
- (s) Avait passé en revue ou avait eu une occasion raisonnable de passer en revue les renseignements et les conseils écrits fournis par CADA aux concessionnaires non retenus au sujet des avis de non-renouvellement et des contrats de retrait progressif ;
- (t) Avait obtenu ou avait eu l'occasion raisonnable d'obtenir d'autres renseignements et conseils de CADA au sujet des avis de non-renouvellement et du contrat de retrait progressif ;
- (u) S'était associé ou avait eu l'occasion raisonnable de s'associer à d'autres concessionnaires, que ce soit par l'entremise de CADA ou autrement ;
- (v) Connaissait ou aurait dû connaître le risque que GMCL complète sa restructuration en vertu de la LACC si un nombre insuffisant de concessionnaires non retenus acceptait le contrat de retrait progressif, et que GMCL résilie tous les accords standards des concessionnaires non retenus ;
- (w) Connaissait ou aurait dû connaître l'option de rejeter le contrat de retrait progressif et de poursuivre une cause d'action contre GMCL ;
- (x) Avait examiné avec soin le contrat de retrait progressif ;
- (y) Avait reçu un avis juridique indépendant d'avocats qualifiés, y compris d'avocats provenant de certains des cabinets d'avocats canadiens les plus importants au plan national et régional.

103. En signant le contrat de retrait progressif, tous les concessionnaires acceptants reconnaissent spécifiquement que toutes leurs décisions et actions étaient entièrement volontaires et libres de toute contrainte mentale, physique ou économique. Chacun des concessionnaires acceptants savait que GMCL se fierait à la signature du contrat de retrait progressif et à l'attestation d'obtention d'avis juridique indépendant qui l'accompagnait.

104. Tous les concessionnaires acceptants ont disposé d'une période suffisante pour examiner et prendre en considération le contrat de retrait progressif et obtenir des conseils à son sujet. Plus de la moitié des concessionnaires acceptants ont signé leur contrat de retrait progressif au moins une journée avant la date limite du 26 mai 2009.

105. En vertu du contrat de retrait progressif conclu avec les concessionnaires acceptants, GMCL a accepté de verser des paiements de retrait progressif aux concessionnaires acceptants, ces paiements allant de 9 600 \$ à 2 274 000 \$ et ayant une moyenne approximative de 600 000 \$.

106. Le montant total des paiements de retrait progressif (c'est-à-dire à l'exclusion des paiements pour l'enlèvement des affiches) payables aux concessionnaires acceptants était d'approximativement 123 000 000 \$. GMCL a également payé ou accepté de payer près de 2 500 000 \$ pour les coûts liés à l'enlèvement des affiches des concessionnaires acceptants.

107. Six concessionnaires non retenus (les « acceptants tardifs ») qui n'avaient pas initialement accepté un contrat de retrait progressif ont subséquemment décidé d'accepter un contrat de retrait progressif ou une entente substantiellement similaire intitulée « entente à l'amiable ».

108. Certains des acceptants tardifs ont accepté le contrat de retrait progressif après avoir rencontré des membres de la direction de GMCL afin d'étudier la décision de GMCL de les désigner comme concessionnaires non retenus et d'en discuter.

109. Les acceptants tardifs ont accepté le contrat de retrait progressif dans des circonstances sensiblement différentes de celles des autres concessionnaires acceptants.

110. Presque tous les concessionnaires acceptants ont résilié leurs accords standards respectifs le ou avant le 31 décembre 2009.

111. Tous les concessionnaires acceptants et les acceptants tardifs ont résilié leurs accords standards respectifs en date du présent acte.

#### **La mise en œuvre réussie du plan de viabilité de GMCL**

112. Étant donné le fort taux d'acceptation des contrats de retrait progressif et l'importance des enjeux en cause, GMCL a avisé les concessionnaires acceptants, le 30 mai 2009, qu'elle renonçait à la condition relative au seuil d'acceptation.

113. Pour éviter une demande en vertu de la LACC, GMCL devait également conclure des ententes avec les titulaires d'obligations et les TSA, ainsi que démontrer que le Plan de viabilité de GMCL d'avril mènerait à la viabilité à long terme de GMCL. GMCL était prête à déposer sa demande de protection en vertu de la LACC, et entendait prendre cette mesure si elle s'avérait nécessaire pour compléter la restructuration de GMCL.

114. Ultimement, GMCL a été en mesure de conclure les ententes requises, et les gouvernements du Canada et de l'Ontario ont approuvé le Plan de viabilité de GMCL d'avril et fourni le financement requis pour financer les activités de GMCL, ce qui a permis à GMCL de poursuivre sa restructuration sans avoir recours à une demande en vertu de la LACC. La décision de ne pas déposer de demande en vertu de la LACC a été prise tôt le matin du 1<sup>er</sup> juin 2009, quelques heures à peine avant le moment où GMCL se serait présenté en cour pour demander une ordonnance conservatoire.

115. Par contraste, GM n'a pas été en mesure de respecter les normes de restructuration établies par le groupe de travail présidentiel sans avoir recours à la protection des tribunaux. Ainsi, le 1<sup>er</sup> juin 2009, GM a déposé une demande en vertu du chapitre 11 du *U.S. Bankruptcy Code*.

116. GMCL affirme avoir agi de bonne foi dans toutes ses relations avec les concessionnaires non retenus et nie spécifiquement avoir agi à tout moment de façon à enfreindre toute obligation de bonne foi et d'agir équitablement ou avoir empêché de quelque façon que ce soit l'exercice du droit d'association des concessionnaires non retenus.

## Trillium

117. Thomas L. Hurdman (« Hurdman ») était et demeure le président de Trillium, et était le concessionnaire-exploitant et le concessionnaire propriétaire en vertu de l'accord standard de Trillium.

118. Trillium avait le droit non exclusif de commander des véhicules mis en marché par GMCL au sein des marques suivantes : Pontiac, Buick et GMC (à l'exclusion des camions de gamme intermédiaire de la série W).

119. En date de mai 2009, Trillium :

- (a) Avait rapporté des pertes avant primes et impôts au cours des trois années précédentes ;
- (b) Était fortement sous-capitalisée ;
- (c) N'avait pas participé au programme Image GM ;
- (d) Avait un rendement insuffisant pour les ventes au détail et les paramètres de service ;
- (e) Se classait mal comparativement aux autres concessionnaires de son marché régional ;
- (f) Dépendait fortement des ventes de la marque supprimée Pontiac.

120. Le 19 mai 2009, GMCL a contacté Trillium et lui a conseillé de regarder la diffusion plus tard ce même jour au sujet de l'annonce de la restructuration du réseau de concessionnaires GMCL.

121. Le 20 mai 2009, GMCL a envoyé un avis de non-renouvellement et une forme de contrat de retrait progressif à Trillium. GMCL a également informé verbalement Trillium du fait que Trillium était un concessionnaire non retenu.

122. Avant de signer le contrat de retrait progressif offert par GMCL, Trillium :

- (a) Considérait la vente ou le déménagement de son établissement concessionnaire ;
- (b) Connaissait, depuis au moins 2007, les défis que devaient relever GMCL et ses concessionnaires, ainsi que le besoin d'une rationalisation du réseau de concessionnaires, en particulier dans la région de Toronto ;
- (c) Connaissait, dès décembre 2008, les problèmes financiers de GM et était au courant de la soumission par GM d'un plan de viabilité au gouvernement fédéral des États-Unis ;
- (d) Savait, dès décembre 2008, que GM avait l'intention de mettre l'accent sur quatre marques principales ;
- (e) Avait participé à une rencontre avec GMCL à Toronto en février ou en mars 2009 au sujet du Plan de viabilité de GMCL de février ;
- (f) Savait, dès le 27 avril 2009, que GM supprimerait la marque Pontiac et procéderait à une réduction importante du nombre de concessionnaires au Canada d'ici la fin de 2010 ;
- (g) Avait visionné ou avait eu une occasion raisonnable de visionner toutes les diffusions AHID offertes aux concessionnaires entre décembre 2008 et mai 2009 par GM et GMCL au sujet de leurs efforts de restructuration ;
- (h) Avait passé en revue ou avait eu une occasion raisonnable de passer en revue l'ensemble ou une partie des plans de viabilité publiquement divulgués de GM et de GMCL ;
- (i) Connaissait ou aurait dû connaître le risque significatif que GM et/ou GMCL cherchent à obtenir la protection du tribunal afin de compléter leur restructuration ;
- (j) Connaissait ou aurait dû connaître, avant le 19 mai 2009, le risque que GMCL identifie Trillium comme concessionnaire non retenu dans le cadre du plan préalablement annoncé par GMCL pour réduire le nombre de concessionnaires avant la fin de 2010 ;

- (k) Avait prévu ou aurait dû avoir prévu le risque que l'accord standard de Trillium ne soit pas renouvelé, dans le cadre d'une procédure d'insolvabilité ou autrement ;
- (l) Avait consulté ou avait eu une occasion raisonnable de consulter ses conseillers fiscaux, financiers, juridiques ou autres au sujet de l'avis de non-renouvellement, du contrat de retrait progressif et des conséquences de l'acceptation du contrat de retrait progressif ;
- (m) Avait consulté ou avait eu une occasion raisonnable de consulter ses investisseurs, employés, membres de la famille, successeurs et d'autres au sujet de l'avis de non-renouvellement, du contrat de retrait progressif et des conséquences de l'acceptation du contrat de retrait progressif ;
- (n) Avait discuté de l'avis de non-renouvellement et du contrat de retrait progressif avec les représentants de GMCL ;
- (o) Avait obtenu ou avait eu l'occasion raisonnable d'obtenir des renseignements et conseils de CADA au sujet de l'avis de non-renouvellement et du contrat de retrait progressif ;
- (p) Avait communiqué avec CADA pour obtenir des renseignements et des conseils sur le contrat de retrait progressif ;
- (q) Avait participé, le 24 mai 2009, à la conférence téléphonique organisée par CADA pour les concessionnaires non retenus ;
- (r) Avait discuté du contrat de retrait progressif avec d'autres concessionnaires ;
- (s) S'était associée ou avait eu l'occasion raisonnable de s'associer à d'autres concessionnaires, que ce soit par l'entremise de CADA ou autrement ;
- (t) Connaissait ou aurait dû connaître le risque que GMCL complète sa restructuration en vertu de la LACC si un nombre insuffisant de concessionnaires non retenus acceptait le contrat de retrait progressif, et que GMCL compromette toutes les créances ordinaires des concessionnaires non retenus ;
- (u) Connaissait ou aurait dû connaître l'option de rejeter le contrat de retrait progressif et de poursuivre une cause d'action contre GMCL, possiblement dans le cadre d'une instance en vertu de la LACC ;
- (v) Avait examiné avec soin le contrat de retrait progressif ;
- (w) Avait obtenu un avis juridique indépendant de J. Robert Hall, un avocat autorisé à exercer sa profession dans la province de l'Ontario.

123. En date de 2009, M. Hurdman connaissait Me Hall depuis 21 ans, et Me Hall avait fourni des conseils juridiques à Trillium et à M. Hurdman durant cette période. M. Hurdman se fiait aux aptitudes juridiques, aux connaissances et à l'expérience de Me Hall.

124. Le 26 mai 2009, Trillium et Hurdman ont signé et livré le contrat de retrait progressif offert à Trillium par GMCL (le « CRP de Trillium »). Trillium a demandé une date de résiliation anticipée, soit le 30 septembre 2009.

125. Trillium a subséquemment demandé une date de résiliation plus en avance, ce qui lui a été accordé par GMCL.

126. Trillium a volontairement résilié l'accord standard de Trillium dès le 2 juillet 2009.

127. En vertu du CRP de Trillium, GMCL a versé à Trillium un montant relatif aux affiches de 6 051,20 \$ et un paiement de retrait progressif de 642 000 \$ le ou avant le 5 octobre 2009.

### **Le droit et l'obligation de GMCL de procéder à la planification de son réseau de concessionnaires**

128. En vertu de l'article 4.1 des modalités standard comprises dans tous les accords standards (les « modalités standard de l'accord »), GMCL a la discrétion exclusive et une obligation positive de surveiller les conditions de mise en marché et de prendre les mesures appropriées pour assurer le caractère approprié du nombre et de l'emplacement de ses concessionnaires pour permettre à chaque concessionnaire d'avoir l'occasion d'obtenir un rendement raisonnable du capital investi, entre autres objectifs.

129. L'article 4.1 supplante les autres modalités de l'accord standard.

130. À la lumière des conditions prédominantes du marché et de la situation financière de GMCL, GMCL avait le droit et l'obligation de prendre des mesures en vertu de l'article 4.1 pour consolider le réseau de concessionnaires GMCL, comme elle l'a fait en envoyant les avis de non-renouvellement et en offrant les contrats de retrait progressif.

131. GMCL invoque les accords standards respectifs des concessionnaires acceptants, y compris les articles 4.1, 15.2 et 15.3 des modalités standards de l'accord et l'article 6 des règles en matière de résolution de conflits du Programme national d'arbitrage des concessionnaires d'automobiles.

### **GMCL a divulgué des renseignements suffisants aux concessionnaires**

132. Pendant la période allant de novembre 2008 à mai 2009, GM et GMCL ont divulgué aux concessionnaires des renseignements considérables au sujet de leur situation financière et de leurs plans de restructuration, notamment par l'entremise d'annonces publiques, de dépôts en vertu des lois sur les valeurs mobilières, de plans de viabilité, de diffusions AHID, de réunions et de correspondance.

133. De plus, la situation financière et les plans de restructuration de GM et de GMCL étaient très largement rapportés dans la presse, et des renseignements significatifs ont été partagés avec les concessionnaires par CADA.

134. Tous ces renseignements étaient disponibles pour les concessionnaires acceptants et, dans bien des cas, ont été directement portés à leur attention avant leur acceptation du contrat de retrait progressif.

135. La quantité de renseignements divulgués par GMCL était appropriée à la lumière des intérêts légitimes de GM et de GMCL y compris, sans s'y limiter, leurs intérêts touchant :

- (a) Le développement et la mise en œuvre de plans de viabilité révisés avant la date limite du 31 mai 2009 fixée par les gouvernements américain et canadiens ;
- (b) La conformité avec les lois canadiennes et américaines applicables relatives aux valeurs mobilières ;
- (c) Le maintien de la confidentialité des renseignements commercialement délicats ;
- (d) L'assurance d'un traitement équitable de tous les concessionnaires au sein du réseau de concessionnaires GMCL ;
- (e) L'absence de préjudice aux négociations avec les gouvernements du Canada, de l'Ontario et des États-Unis, les TSA et les détenteurs d'obligations de la Nouvelle-Écosse.

136. En ce qui concerne l'allégation contenue au paragraphe 42 de la déclaration modifiée voulant que GMCL ait [traduction libre] « refusé de donner aux concessionnaires affectés l'accès » aux identités des concessionnaires non retenus, GMCL a préservé la confidentialité des identités des concessionnaires

non retenus afin de protéger la vie privée et les autres intérêts des concessionnaires non retenus, et non afin d'empêcher les concessionnaires non retenus de s'associer ou de négocier de façon collective.

137. GMCL nie que ses actions ont empêché les concessionnaires non retenus de s'associer ou d'évaluer équitablement le contrat de retrait progressif. Dans la mesure où tout concessionnaire non retenu ne s'est pas associé avec d'autres concessionnaires non retenus, ce qui est nié, il s'agissait de leur propre choix, pour lequel ils sont responsables, ou c'était le résultat d'un manquement par CADA de s'acquitter efficacement de ses obligations envers les concessionnaires non retenus.

#### **GMCL a fourni suffisamment de temps aux concessionnaires acceptants**

138. En ce qui concerne les allégations contenues au paragraphe 38 de la déclaration modifiée, voulant que GMCL ait [traduction libre] « délibérément attendu » avant d'offrir le contrat de retrait progressif, GMCL a travaillé aussi rapidement que raisonnablement possible pour compléter son analyse et son examen intensifs et complets du réseau de concessionnaires GMCL après les annonces du 27 avril 2009.

139. De plus, comme mentionné ci-dessus, pour éviter une restructuration supervisée par le tribunal en vertu de la LACC, GMCL devait résoudre avec succès des enjeux avec d'autres groupes importants de parties intéressées avant la date limite du 31 mai 2009 imposée par les gouvernements.

140. GMCL a offert le contrat de retrait progressif aux concessionnaires non retenus aussitôt qu'elle a été dans une position raisonnable permettant de le faire, et a fourni aux concessionnaires acceptants autant de temps pour examiner le contrat de retrait progressif que GMCL pouvait raisonnablement permettre, à la lumière des sévères contraintes de temps et d'autres enjeux complexes auxquels GMCL faisait face dans la période allant du 27 avril 2009 au 31 mai 2009.

141. De toute façon, les concessionnaires acceptants ont eu une période raisonnable et suffisante pour examiner et prendre en considération le contrat de retrait progressif, ainsi qu'obtenir des conseils à son sujet, avant la date limite pour l'acceptation, soit le 26 mai 2009, et plusieurs d'entre eux ont signé et retourné le contrat de retrait progressif à GMCL avant l'expiration du délai qui leur était alloué.

#### **GMCL n'a pas induit les concessionnaires en erreur**

142. En ce qui concerne les allégations contenues au paragraphe 43 de la déclaration modifiée voulant que GMCL ait [traduction libre] « délibérément induit en erreur » les concessionnaires acceptants, les énoncés de GMCL dans l'avis de non-renouvellement, durant la diffusion AHID du 19 mai 2009 et dans le contrat de retrait progressif offert aux concessionnaires acceptants étaient véridiques et/ou non trompeurs.

143. De toute façon, GMCL a fait ces énoncés avec honnêteté et bonne foi, et n'avait pas l'intention d'induire en erreur l'un quelconque des concessionnaires acceptants.

144. Aucun des concessionnaires acceptants n'a effectivement été induit en erreur par tout énoncé fait par GMCL dans l'avis de non-renouvellement, durant la diffusion AHID du 19 mai 2009 ni dans le contrat de retrait progressif offert aux concessionnaires acceptants.

145. De toute façon, les concessionnaires acceptants ne se sont pas fiés à ces énoncés ou ne s'y sont pas fiés raisonnablement, dans leur acceptation d'un contrat de retrait progressif.

### **GMCL n'avait aucunement connaissance du contrat de services juridiques de Cassels**

146. Le 1<sup>er</sup> mai 2009 ou plus tôt, il a été rapporté publiquement que Cassels représentait le gouvernement du Canada dans ses négociations avec GMCL.

147. En ce qui concerne les allégations contenues au paragraphe 41 de la déclaration modifiée voulant que GMCL ait [traduction libre] « également été au courant du fait que les concessionnaires affectés étaient représentés par Cassels », en avril ou mai 2009 ou autour de cette période, GMCL a appris que CADA et/ou le comité de direction des concessionnaires avait fait une démarche auprès de Cassels pour que celle-ci fournisse des conseils et de la représentation aux concessionnaires en cas d'une demande en vertu de la LACC de la part de GMCL. GMCL ne savait pas quelle partie ou quelles parties, le cas échéant, avaient retenu les services de Cassels.

148. En ce qui concerne les allégations contenues au paragraphe 41 de la déclaration modifiée voulant que [traduction libre] « GM savait que [le présumé conflit d'intérêts de Cassels] n'avait pas été divulgué aux concessionnaires affectés », GMCL n'avait aucunement connaissance :

- (a) Des modalités de tout contrat de services juridiques entre Cassels, CADA, le comité de direction des concessionnaires et/ou les membres du groupe national de concessionnaires mené par le comité de direction des concessionnaires ;
- (b) De tout conflit d'intérêts de Cassels ;
- (c) Des intentions ou actions de Cassels après la livraison de l'avis de non-renouvellement aux concessionnaires non retenus ;
- (d) De ce que, le cas échéant, Cassels avait divulgué à CADA, au comité de direction des concessionnaires ou aux concessionnaires non retenus en ce qui concerne sa représentation du gouvernement du Canada.

### **Pas d'obligation de divulgation**

149. En ce qui concerne l'allégation contenue au paragraphe 25 de la déclaration modifiée voulant que la *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises*, L.O. 2000, chap. 3 (la « Loi Wishart ») s'applique à tous les concessionnaires, qu'ils soient situés en Ontario ou ailleurs au Canada, cela est spécifiquement nié.

150. Dans la mesure où la Loi Wishart, la *Franchises Act*, R.S.A. 2000, chap. F-23, (la « Loi de l'Alberta ») ou la *Franchises Act*, R.S.P.E.I. 1988, chap. F-14.1 (la « Loi de l'IPÉ ») s'appliquent aux relations entre GMCL et chacun des concessionnaires acceptants, l'article 5 de la Loi Wishart, l'article 4 de la Loi de l'Alberta et l'article 5 de la Loi de l'IPÉ ne s'appliquent pas à l'offre d'un contrat de retrait progressif à l'un quelconque des concessionnaires acceptants, pour les raisons énumérées ci-dessous.

151. Les contrats de retrait progressif n'exigeaient pas que les concessionnaires acceptants versent, directement ou indirectement, un paiement ou des paiements périodiques, ni qu'ils aient aucune autre obligation financière continue envers GMCL.

152. GMCL n'a pas accordé aux concessionnaires acceptants le droit de vendre, d'offrir pour la vente ou de distribuer des biens ou des services en vertu des contrats de retrait progressif.

153. GMCL n'a accordé aux concessionnaires acceptants aucun droit de représentation ou de distribution en vertu des contrats de retrait progressif.

154. GMCL n'a pas vendu ou aliéné de franchise aux concessionnaires acceptants en vertu des contrats de retrait progressif.

155. Les concessionnaires acceptants n'ont pas acquis ni mis sur pied de franchise en vertu des contrats de retrait progressif.

156. Les concessionnaires acceptants n'ont pris aucune décision d'investissement en acceptant un contrat de retrait progressif.

157. Les contrats de retrait progressif n'ont pas accordé, renouvelé ni prorogé de franchise aux fins de la Loi Wishart, de la Loi de l'Alberta ni de la Loi de l'IPÉ.

158. Les contrats de retrait progressif offerts aux concessionnaires acceptants ne constituent pas des contrats de franchisage aux fins de l'article 5 de la Loi Wishart, de l'article 4 de la Loi de l'Alberta ni de l'article 5 de la Loi de l'IPÉ.

159. Les concessionnaires acceptants ne constituaient pas des franchisés potentiels aux fins de l'article 5 de la Loi Wishart, de l'article 4 de la Loi de l'Alberta ni de l'article 5 de la Loi de l'IPÉ au moment où GMCL a offert à chacun d'entre eux un contrat de retrait progressif.

160. Comme GMCL n'a ni accordé ni offert d'accorder une franchise en lien avec l'offre des contrats de retrait progressif, GMCL n'était pas un franchiseur aux fins de l'article 5 de la Loi Wishart, de l'article 4 de la Loi de l'Alberta ni de l'article 5 de la Loi de l'IPÉ au moment où elle a offert les contrats de retrait progressif.

161. Ainsi, GMCL n'avait aucune obligation de fournir un document d'information à l'un quelconque des concessionnaires acceptants au moins 14 jours avant la signature d'un contrat de retrait progressif par ce concessionnaire acceptant ni autrement.

162. Les concessionnaires acceptants n'ont donc aucun droit de résoudre ou d'annuler leurs contrats de retrait progressif respectifs.

163. De plus, les concessionnaires acceptants n'ont aucun droit d'intenter une action pour des dommages-intérêts en vertu du paragraphe 7(1) de la Loi Wishart ou du paragraphe 7(1) de la Loi de l'IPÉ.

164. À titre subsidiaire, si la Loi Wishart s'appliquait aux relations entre GMCL et l'un quelconque des concessionnaires acceptants, ce qui est nié, GMCL était exemptée de fournir un document d'information, car le contrat de retrait progressif n'était pas valide plus d'un an et ne prévoyait pas le paiement de redevances de franchisage non remboursables. GMCL invoque le sous-alinéa 5(7)g)ii) de la Loi Wishart.

165. Quoi qu'il en soit, en s'acquittant de leurs obligations en vertu de leurs contrats de retrait progressif respectifs, y compris, sans s'y limiter, en acceptant et en conservant les paiements de retrait progressif et en résiliant leurs accords standards respectifs, les concessionnaires acceptants ont sciemment affirmé leurs contrats de retrait progressif en ayant connaissance réelle ou par interprétation d'un droit de résoudre ou d'annuler l'entente, un droit dont GMCL nie l'existence.

### **Libération, renonciation et acquiescement par les concessionnaires acceptants**

166. Durant la diffusion AHID du 19 mai 2009 et dans l'avis de non-renouvellement, GMCL a conseillé aux concessionnaires non retenus d'examiner le contrat de retrait progressif avec des conseillers juridiques, fiscaux et autres de leur choix.

167. Avant la signature des contrats de retrait progressif, chacun des concessionnaires acceptants et leurs concessionnaires-exploitants respectifs ont retenu les services d'avocats qualifiés pour leur fournir des conseils juridiques.

168. Les avocats de chacun des concessionnaires acceptants ont expliqué aux concessionnaires acceptants la nature et l'effet du contrat de retrait progressif, y compris les renonciations, les libérations et les obligations d'indemnisation des concessionnaires acceptants.

169. Les concessionnaires acceptants ont lu attentivement le contrat de retrait progressif avant de le signer.

170. En plus d'examiner le contrat de retrait progressif avec des conseillers juridiques qualifiés et indépendants, les concessionnaires acceptants ont examiné ou eu l'occasion raisonnable d'examiner le contrat de retrait progressif avec leurs conseillers fiscaux et autres.

171. Les concessionnaires acceptants et leurs concessionnaires-exploitants respectifs ont été pleinement conseillés et informés en ce qui concerne le contrat de retrait progressif.

172. Tous les concessionnaires acceptants connaissaient ou auraient dû connaître, avant la signature du contrat de retrait progressif, toute réclamation à l'encontre de GMCL, y compris toute réclamation en vertu de la Loi Wishart, de la Loi de l'Alberta ou de la Loi de l'IPÉ découlant de l'avis de non-renouvellement, de l'offre du contrat de retrait progressif ou reliée à ceux-ci.

173. Chacun des contrats de retrait progressif accepté par les concessionnaires acceptants contient une libération complète relative à toutes les réclamations à l'encontre de GMCL par le concessionnaire acceptant, y compris toutes les réclamations découlant de ou reliées à l'accord standard, au contrat de retrait progressif, à l'exploitation de la concession du concessionnaire acceptant et à « l'ensemble des lois et règlements applicables, notamment la Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises de l'Ontario, la Franchises Act de l'Alberta, la Franchises Act de l'Île-du-Prince-Édouard et/ou toute autre loi similaire sur le franchisage qui peut être adoptée ou proclamée en vigueur à l'avenir ».

174. En signant leurs contrats de retrait progressif respectifs, chacun des concessionnaires acceptants et leurs concessionnaires-exploitants respectifs ont expressément reconnu :

[qu'] ils renoncent par la présente à tous les droits qui pourraient leur être accordés aux termes des Lois et elle libère par les présentes GM et les autres entités de GM de toute obligation ou exigence imposée à GM et/ou à toute autre entité de GM par les Lois; le Concessionnaire et le Concessionnaire-exploitant reconnaissent de plus qu'ils accordent cette renonciation en ayant pleinement connaissance de leurs droits, obligations et exigences, et qu'ils ont l'intention de renoncer à leurs droits relativement à : 1) toute réclamation à l'égard d'un manquement à l'obligation d'agir équitablement dans l'exécution ou l'exercice de tout droit aux termes du contrat de concession; 2) toute réclamation liée au fait que GM et/ou toute entité de GM ont pénalisé, tenté de pénaliser ou menacé de pénaliser le Concessionnaire et/ou le Concessionnaire-exploitant pour s'être associé avec d'autres concessionnaires ou détaillants

GM, 3) toute réclamation en dommages découlant de toute déclaration inexacte contenue dans un document d'information ou une déclaration de changement important; 4) toute réclamation en annulation pour avoir omis de fournir un document d'information ou une déclaration de changement important requis par les Lois; 5) toute réclamation en annulation pour avoir omis de fournir un document d'information ou une déclaration de changement important dans le délai exigé par les Lois; 6) toute réclamation en annulation pour avoir fourni un document d'information insuffisant ou une déclaration de changement important insuffisante comme l'exigent les Lois; et 7) toute autre réclamation permise aux termes de l'une ou l'autre des Lois. [C'est nous qui soulignons]

175. Les paiements de retrait progressif à chaque concessionnaire acceptant étaient versés en contrepartie « des engagements, des déclarations, des garanties, des libérations et des renonciations » du concessionnaire et de son concessionnaire-exploitant énoncés dans le contrat de retrait progressif.

176. En signant le contrat de retrait progressif, les concessionnaires acceptants reconnaissaient spécifiquement que leurs décisions et actions étaient entièrement volontaires et libres de toute contrainte mentale, physique ou économique.

177. GMCL a versé le montant total des paiements de retrait progressif à chaque concessionnaire acceptant et s'est entièrement acquittée de ses obligations envers chacun des concessionnaires acceptants en vertu des contrats de retrait progressif.

178. Tous les concessionnaires acceptants ont accepté les paiements de retrait progressif en vertu de leur contrat de retrait progressif respectif et se sont acquittés de leurs obligations en vertu des contrats de retrait progressif.

179. Les concessionnaires acceptants avaient pleinement connaissance de leurs droits et avaient l'intention consciente et sans équivoque d'y renoncer.

180. GMCL invoque le paragraphe 2a) et les articles 5 et 9 des contrats de retrait progressif conclus avec chacun des concessionnaires acceptants comme défense complète relativement à toutes les réclamations des concessionnaires acceptants contre GMCL.

181. La libération contenue à l'article 5 des contrats de retrait progressif constituait une libération et une renonciation aux réclamations données par les concessionnaires acceptants, avec les conseils de leurs avocats, afin de régler tous les différends entre GMCL et les concessionnaires acceptants, y compris tous les différends relatifs aux violations de l'accord standard, de la Loi Wishart, de la Loi de l'Alberta ou de la Loi de l'IPÉ, ces violations étant niées par GMCL.

182. De plus, les concessionnaires acceptants ont renoncé et/ou consenti à toute non-conformité par GMCL relative aux lois applicables sur les franchises ou à toute violation par GMCL d'une obligation envers les concessionnaires acceptants en vertu des lois applicables sur les franchises, GMCL niant toute telle non-conformité ou violation.

183. Ni aucun des concessionnaires acceptants, ni le comité de direction des concessionnaires, ni CADA n'ont soulevé auprès de GMCL aucune inquiétude relative au caractère exécutoire du contrat de retrait progressif ou de l'une de ses modalités, ni le besoin pour GMCL de fournir un document d'information aux concessionnaires non retenus.

184. Si un concessionnaire acceptant a signé le contrat de retrait progressif sans avoir l'intention d'être lié par le contrat de retrait progressif ou l'une quelconque de ses modalités, ce concessionnaire acceptant a agi de mauvaise foi.

185. Tel qu'énoncé ci-dessus, la consolidation du réseau de concessionnaires GMCL en vertu des contrats de retrait progressif constituait l'un des éléments importants de la réussite du Plan de viabilité de GMCL d'avril.

186. Comme les concessionnaires acceptants le savaient, GMCL s'est fié à l'acceptation des contrats de retrait progressif par les concessionnaires acceptants, y compris les dispositions relatives à la libération, lorsque GMCL a décidé de ne pas compléter sa restructuration en ayant recours à la LACC.

187. De plus, GM et les gouvernements du Canada, de l'Ontario et des États-Unis se sont fiés à l'acceptation des contrats de retrait progressif par les concessionnaires acceptants et à leur libération des réclamations lorsqu'ils ont pris leurs propres décisions relatives à la restructuration de GM et de GMCL, y compris leurs décisions de fournir un financement crucial à GM et GMCL.

188. En incitant sciemment GMCL, GM et les gouvernements à modifier leur position en se fiant à la libération de toutes les réclamations contre GMCL de la part des concessionnaires acceptants, les concessionnaires acceptants sont préclus de nier la validité de la libération contenue à l'article 5 des contrats de retrait progressif.

189. Ainsi, il serait inéquitable et contraire à l'ordre public d'encourager la restructuration extrajudiciaire des entreprises en difficultés financières de permettre aux concessionnaires acceptants d'éviter les effets de la libération contenue à l'article 5 des contrats de retrait progressif.

190. Les articles 4 et 11 de la Loi Wishart, les articles 4 et 12 de la Loi de l'IPÉ et l'article 18 de la Loi de l'Alberta ne s'appliquent donc pas à une libération ou à une renonciation relatives aux droits en vertu de la Loi Wishart, de la Loi de l'IPÉ ni de la Loi de l'Alberta dans les circonstances de cette affaire.

### **Domages-intérêts**

191. GMCL nie que les concessionnaires acceptants ont chacun effectivement subi un quelconque préjudice, dommage ou perte causé par la conduite de GMCL.

192. Tout préjudice, toute perte ou tout dommage subi par les concessionnaires acceptants a été causé par des facteurs non reliés à la conduite de GMCL, y compris, sans s'y limiter, les conditions économiques générales et les conditions du marché en 2009.

193. Si les concessionnaires acceptants n'avaient pas accepté le contrat de retrait progressif, GMCL aurait complété sa restructuration en vertu de la LACC, et toutes les créances ordinaires des concessionnaires acceptants et de tous les autres concessionnaires non retenus auraient été compromises. Les concessionnaires acceptants se trouvaient donc dans une situation plus avantageuse en acceptant le contrat de retrait progressif.

194. Certains des concessionnaires acceptants étaient déficitaires en mai 2009 et se sont trouvés dans une situation plus avantageuse en acceptant le contrat de retrait progressif qu'en résiliant volontairement et en acceptant l'assistance relative à la résiliation en vertu des modalités de leur accord standard avec GMCL.

195. Certains des concessionnaires acceptants considéraient la résiliation potentielle de leur accord standard ou la vente de leur concession avant le 19 mai 2009, et auraient fermé ou vendu leur concession de toute façon.

196. À titre subsidiaire, les préjudices, les pertes et les dommages allégués par les concessionnaires acceptants sont excessifs, non raisonnablement prévisibles, spéculatifs et trop indirects pour être recouvrables en droit.

197. Tous les concessionnaires acceptants ou certains d'entre eux ont entièrement atténué tout préjudice (tout tel préjudice étant nié). En particulier, sans s'y limiter :

- (a) Les concessionnaires acceptants ont reçu les paiements de retrait progressif en vertu de leur contrat de retrait progressif respectif ;
- (b) Environ 100 des concessionnaires acceptants sont maintenant concessionnaires de véhicules d'occasion ;
- (c) Environ 70 des concessionnaires acceptants sont maintenant concessionnaires de nouveaux véhicules de marques appartenant aux compétiteurs de GMCL ;
- (d) D'autres concessionnaires acceptants ont transformé leurs installations en ateliers d'entretien de véhicules et à d'autres fins.

198. À titre tout à fait subsidiaire, tous les concessionnaires acceptants ou certains d'entre eux ont fait défaut de prendre des mesures raisonnables pour entièrement atténuer les dommages allégués.

199. Quoi qu'il en soit, GMCL invoque la compensation des montants des paiements de retrait progressif versés aux concessionnaires acceptants contre tout dommage ou compensation pouvant être octroyé aux concessionnaires acceptants.

200. Le défendeur GMCL demande que cette action soit rejetée à l'égard de GMCL avec dépens sur une base d'indemnisation substantielle.

### DEMANDE RECONVENTIONNELLE

1. L'objet de la demande reconventionnelle contre les défendeurs reconventionnels et tous les membres du groupe décrit ci-dessous est le suivant :

- (a) Une ordonnance certifiant cette demande reconventionnelle comme recours collectif en vertu de l'article 4 de la *Loi de 1992 sur les recours collectifs*, L.O. 1992, c. 6 et nommant les défendeurs reconventionnels comme défendeurs représentant le groupe de défendeurs (comme défini ci-dessous) ;
- (b) L'indemnisation, à l'égard du groupe de défendeurs, pour tous frais, toute perte et tout dommage subi par GMCL comme résultat de la violation du contrat de retrait progressif par les membres du sous-groupe de concessionnaires ;
- (c) La restitution, à l'égard du sous-groupe de concessionnaires, d'un montant d'environ 123 000 000 \$ versé par GMCL en vertu des contrats de retrait progressif conclus avec les membres du sous-groupe des concessionnaires ;
- (d) Des intérêts antérieurs au jugement en conformité avec l'article 128 de la *Loi sur les tribunaux judiciaires*, L.R.O. 1990, c. C-43, telle que modifiée ;
- (e) Des intérêts postérieurs au jugement en conformité avec l'article 129 de la *Loi sur les tribunaux judiciaires* ;
- (f) Les dépens afférents à la présente instance, en plus de toutes les taxes applicables, sur une base d'indemnisation substantielle ;
- (g) Toute autre réparation substitutive que ce tribunal peut estimer équitable.

2. Le demandeur reconventionnel GMCL répète et invoque les allégations contenues dans la défense à l'appui de la demande reconventionnelle. Tous les termes définis dans la défense ont la même signification dans la présente demande reconventionnelle.

3. GMCL dépose la présente demande reconventionnelle contre les membres d'un groupe (le « groupe de défendeurs ») représenté par Trillium et Hurdman et défini comme suit :

- (a) Toutes les sociétés qui ont conclu un contrat de retrait progressif avec GMCL en tant que concessionnaires, en mai 2009 ou après, qui ne se sont pas retirées ni n'ont renoncé à tout intérêt relatif au recours collectif portant le numéro de dossier CV-10-397096CP (collectivement, le « sous-groupe des concessionnaires »), représentées par Trillium ;
- (b) Toutes les personnes désignées comme concessionnaires-exploitants des membres du sous-groupe des concessionnaires (collectivement, le « sous-groupe des concessionnaires-exploitants »), représentées par Hurdman.

4. Le sous-groupe des concessionnaires comprend jusqu'à 208 membres, et le sous-groupe des concessionnaires-exploitants en comprend approximativement le même nombre.

#### **Les contrats de retrait progressif**

5. Chaque membre du groupe de défendeurs a conclu un contrat de retrait progressif avec GMCL en mai 2009 ou après.

6. En vertu du paragraphe 5b) de chacun des contrats de retrait progressif, les membres du groupe de défendeurs ont donné une libération complète relative à toutes les réclamations contre GMCL, y compris toutes les réclamations découlant ou relatives à l'accord standard, au contrat de retrait progressif, à l'exploitation des concessions des concessionnaires acceptants et à « l'ensemble des lois et règlements applicables, notamment la Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises de l'Ontario, la Franchises Act de l'Alberta, la Franchises Act de l'Île-du-Prince-Édouard et/ou toute autre loi similaire sur le franchisage qui peut être adoptée ou proclamée en vigueur à l'avenir ».

7. En vertu du paragraphe 5c) de leurs contrats de retrait progressif respectifs, les membres du groupe de défendeurs ont accepté de ne pas tenter de procédures ni d'autrement faire valoir une réclamation visée par la libération prévue au paragraphe 5b) des contrats de retrait progressif.

8. Chaque membre du groupe de défendeurs a expressément reconnu que la modalité de libération comprend, sans s'y limiter, une libération complète et finale relative à toute réclamation de quelque nature que ce soit dans tout recours collectif ou action collective entrepris par tout autre concessionnaire ou détaillant GMCL passé, présent ou futur.

9. Chaque membre du groupe de défendeurs a irrévocablement accepté de prendre toute mesure affirmative nécessaire pour se retirer ou renoncer à tout intérêt dans tout tel recours collectif ou action collective.

10. Chaque membre du groupe de défendeurs a accepté, en vertu du paragraphe 5d) de son contrat de retrait progressif respectif, d'indemniser de façon solidaire GMCL contre les réclamations, les pertes, les dommages, le montant des paiements de retrait progressif et les dépenses qui pourraient être imposées à GMCL ou subies par elle, qui découleraient, seraient reliés ou causées par la violation du contrat de retrait progressif par le concessionnaire.

### **Le recours collectif**

11. Le 12 février 2010, Trillium a intenté une action (numéro de dossier CV-10-397096CP) contre GMCL dans la Cour supérieure de l'Ontario en vertu de la *Loi de 1992 sur les recours collectif* (le « recours collectif »).

12. Les réclamations faites au nom du sous-groupe des concessionnaires à l'encontre de GMCL dans le recours collectif sont couvertes par la modalité de libération contenue dans les contrats de retrait progressif conclus avec chacun des membres du groupe de défendeurs.

13. Malgré son engagement exprès dans le contrat de retrait progressif de ne pas tenter de procédures relatives à de telles réclamations contre GMCL, Trillium a néanmoins intenté le recours collectif pour faire valoir ces réclamations au nom du sous-groupe des concessionnaires.

14. Les membres du sous-groupe des concessionnaires ont manqué ou refusé de prendre des mesures affirmatives pour se retirer ou renoncer à tout intérêt dans le recours collectif.

15. En intentant le recours collectif ou en manquant de se retirer du recours collectif, Trillium et les autres membres du sous-groupe des concessionnaires ont chacun violé le paragraphe 5c) de leur contrat de retrait progressif respectif.

16. GMCL invoque l'article 5 des contrats de retrait progressif conclus avec chacun des membres du sous-groupe des concessionnaires.

### **Restitution des paiements de retrait progressif**

17. Dans la déclaration modifiée, Trillium allègue que la libération contenue à l'article 5 des contrats de retrait progressif avec chacun des membres du sous-groupe des concessionnaires est nulle en vertu des articles 4 et 11 de la Loi Wishart ou des articles correspondants des lois relatives aux franchises en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard.
18. Dans sa défense, GMCL allègue que les articles 4 et 11 de la Loi Wishart, les articles 4 et 12 de la Loi de l'IPÉ et l'article 18 de la Loi de l'Alberta ne s'appliquent pas à la libération contenue à l'article 5 des contrats de retrait progressif.
19. À titre subsidiaire, dans l'éventualité où la libération contenue à l'article 5 des contrats de retrait progressif est nulle, ce que nie GMCL, le fondement des paiements de retrait progressif par GMCL à chacun des membres du groupe en vertu des contrats de retrait progressif fait défaut.
20. Le montant total des paiements de retrait progressif est d'approximativement 123 000 000 \$.
21. Les membres du sous-groupe des concessionnaires ont été enrichis par le montant des paiements de retrait progressif versés à chacun d'entre eux.
22. GMCL a été privée d'un montant correspondant en versant les paiements de retrait progressif aux membres du sous-groupe des concessionnaires en vertu de leurs contrats de retrait progressif respectifs.
23. Il serait injuste et inéquitable de permettre aux membres du groupe du recours collectif de conserver les paiements de retrait progressif alors que le fondement de ces paiements fait défaut.
24. Les membres du sous-groupe des concessionnaires sont donc responsables de restituer à GMCL un montant allant jusqu'au montant total des paiements de retrait progressif, que les réclamations faites dans le cadre du recours collectif réussissent ou non.
25. GMCL propose que la présente demande reconventionnelle soit instruite conjointement à l'action.

2 mai 2011

**OSLER, HOSKIN & HARCOURT LLP**

Barristers & Solicitors  
B.P. 50  
1, First Canadian Place  
Toronto (Ontario) M5X 1B8

David S. Morritt (24532F)  
Tél. : (416) 862-6723

Jennifer Dolman (32213F)  
Tél. : (416) 862-5911

Evan Thomas (54447K)  
Tél. : (416) 862-4907  
Télécopieur : (416) 862-6666

Avocats du défendeur/demandeur reconventionnel  
General Motors du Canada Limitée

DESTINATAIRES :

**WEIRFOULDS LLP**

Barristers & Solicitors  
The Exchange Tower  
130, rue King Ouest, bureau 1600  
Toronto (Ontario) M5X 1J5

Bryan Finlay, c.s. (11509B)  
Tél. : (416) 947-5011

Marie-Andrée Vermette (45008F)  
Tél. : (416) 947-5049

Télécopieur : (416) 365-1876

**SOTOS LLP**

Barristers and Solicitors  
180, rue Dundas Ouest, bureau 1250  
Toronto (Ontario) M5G 1Z8

Allan D.J. Dick (24026W)  
Tél. : (416) 977-5333 poste 309

David Sterns (36274J)  
Tél. : (416) 977-5333 poste 313  
Télécopieur : (416) 977-0717

Avocats de la demandeur/défendeur  
reconventionnel Trillium Motor World Ltd.

ET :

**LENCZNER SLAGHT ROYCE SMITH GRIFFIN LLP**

Barristers and Solicitors  
130, rue Adelaide Ouest, bureau 2600  
Toronto (Ontario) M5H 3P5

Peter H. Griffin (19527Q)  
Tél. : 416 865-2921

Rebecca Jones (47826M)  
Tél. : 416 865-3055  
Télécopieur : 416 865-9010

Avocats du défendeur Cassels Brock & Blackwell LLP

ET :

**THOMAS L. HURDMAN**

a/s Trillium Motor World Ltd.  
35, Auto Mall Drive  
Scarborough (Ontario) M1B 5N5

**TRILLIUM MOTOR WORLD LTD.**

Demandeur

**GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE**

Demandeur reconventionnel

- et -

**GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE et autres**

Défendeurs

- et -

**TRILLIUM MOTOR WORLD LTD. et autres**

Défendeurs reconventionnels

N° De Dossier : CV-10-397096CP

**ONTARIO**  
**COUR SUPÉRIEURE DE JUSTICE**

Instance introduite à Toronto

**DÉFENSE ET DEMANDE RECONVENTIONNELLE DE**  
**GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE**

OSLER, HOSKIN & HARCOURT LLP

Barristers & Solicitors

B.P. 50

1, First Canadian Place

Toronto (Ontario) M5X 1B8

David S. Morritt (24532F)

Tél. : (416) 862-6723

Jennifer Dolman (32213F)

Tél. : (416) 862-5911

Evan Thomas (54447K)

Tél. : (416) 862-4907

Télééc. : (416) 862-6666

**Avocats du défendeur/demandeur reconventionnel**  
**General Motors du Canada Limitée**