

ONTARIO

COUR SUPÉRIEURE DE JUSTICE

ENTRE :

TRILLIUM MOTOR WORLD LTD.

Demandeur

- et -

**GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE et
CASSELS BROCK & BLACKWELL LLP**

Défendeurs

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

DÉCLARATION MODIFIÉE MODIFIÉE

AUX DÉFENDEURS :

UNE INSTANCE A ÉTÉ INTRODUITE CONTRE VOUS par le demandeur. La demande contre vous est exposée dans les pages suivantes.

SI VOUS DÉSIREZ CONTESTER L'INSTANCE, vous-même ou un avocat de l'Ontario vous représentant devez préparer une défense selon la formule 18A prescrite par les Règles de procédure civile, la signifier à l'avocat du demandeur ou, si ce dernier n'a pas retenu les services d'un avocat, au demandeur 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 présente déclaration, si la signification vous est faite en Ontario.

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.

Au lieu de signifier et de déposer une défense, 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.

SI VOUS NE CONTESTEZ PAS L'INSTANCE, 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 : 12 février 2010

Première modification : 29 avril 2011

Deuxième modification : 2014

Délivrée par : _____

greffier local

Adresse du greffe :

Cour supérieure de justice
10^e étage, 393 avenue University
Toronto (Ontario) M5G 1E6

DESTINATAIRES : GENERAL MOTORS DU CANADA LIMITÉE
1908 Colonel Sam Drive
Oshawa (Ontario) L1H 8P7

ET : CASSELS BROCK & BLACKWELL LLP
2100 Scotia Plaza
40, rue King Ouest
Toronto (Ontario) M5H 3C2

DEMANDE

1. L'objet de la demande contre le défendeur General Motors du Canada Limitée (« GM ») est le suivant :

(a) une déclaration selon laquelle GM est un franchiseur au sens de la *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises*, L.O. 2000, c. 3 (la « *Loi Wishart* »), la *Franchises Act*, R.S.A. 2000, c. F-23, (« *Loi de l'Alberta* ») et la *Franchises Act*, R.S.P.E.I. 1988, c. F-14.1 (« *Loi de l'IPÉ* ») ;

(b) une déclaration selon laquelle les membres du groupe bénéficient de l'obligation d'agir équitablement de l'article 3 et du droit d'association de l'article 4 de la *Loi Wishart* en vertu des clauses relatives au choix de loi applicable contenues dans le Contrat de concession de vente et de service après-vente (l'« Accord standard ») et dans le Contrat de retrait progressif tels que décrits aux présentes (ou des dispositions semblables de toute autre loi relative aux franchises régissant par ailleurs tout membre du groupe), et selon laquelle GM a enfreint ces dispositions ;

(c) des dommages-intérêts en vertu des paragraphes 3(2) et 4(5) de la *Loi Wishart* (ou de dispositions semblables de n'importe quelle loi relative aux franchises régissant par ailleurs tout membre du groupe), d'un montant global à établir, ne dépassant pas 750 000 000 \$, ou, subsidiairement, une ordonnance en vertu de l'article 25 de la *Loi de 1992 sur les recours collectif*, L.O. 1992, c. 6 (« *LRC* ») que des audiences individuelles aient lieu concernant de tels dommages-intérêts ;

(d) une déclaration selon laquelle toute renonciation ou libération contenue dans le Contrat de retrait progressif est nulle, sans effet et non exécutoire en ce qui concerne les droits des membres du groupe en vertu des articles 4 et 11 de la *Loi Wishart* (ou de dispositions semblables de n'importe quelle loi relative aux franchises régissant par ailleurs tout membre du groupe) ;

- (e) une déclaration selon laquelle les montants payés par GM en vertu du Contrat de retrait progressif doivent être déduits des dommages-intérêts attribuables à chaque membre du groupe en vertu du paragraphe 3(2) et du paragraphe 4(5) de la *Loi Wishart* (ou de dispositions semblables de n'importe quelle loi relative aux franchises régissant par ailleurs tout membre du groupe) ;
- (f) une déclaration selon laquelle GM était tenu de remettre à chaque membre du groupe ~~faisant affaire en Ontario, Alberta et l'Île-du-Prince-Édouard~~ un document d'information au sens de la *Loi Wishart*, de la Loi de l'Alberta et de la Loi de l'IPÉ, selon le cas, au moins quatorze jours avant que le membre du groupe ne signe le Contrat de retrait progressif ;
- (g) une déclaration selon laquelle, dans les deux ans suivant la signature du Contrat de retrait progressif ~~en raison de l'omission de remettre un document d'information~~ ;
- (i) Chaque membre du groupe dont l'Accord standard était régi par les lois de l'Ontario a le droit, en vertu de la *Loi Wishart*, de résoudre le Contrat de retrait progressif ;
- (ii) De plus et quoi qu'il en soit, chaque membre du groupe en Ontario et à l'Île-du-Prince-Édouard a le droit, en vertu de la *Loi Wishart* ou de la Loi de l'IPÉ, selon le cas, de résoudre le Contrat de retrait progressif ;
- (iii) Chaque membre du groupe en Alberta a le droit, en vertu de la Loi de l'Alberta, d'annuler le contrat de retrait progressif, ~~dans les deux ans suivant la signature du Contrat de retrait progressif~~ ;
- (h) une déclaration selon laquelle à la remise à GM d'un avis de résolution relatif au Contrat de retrait progressif en vertu de la *Loi Wishart* ou de la Loi de l'IPÉ, ou un avis d'annulation en vertu de la Loi de l'Alberta, dans les deux ans suivant la signature du Contrat de retrait progressif, le Contrat de retrait progressif

signé par chacun des membres du groupe demandant sa résolution ou son annulation est, de ce fait, rendu nul et non avenu ;

(i) une déclaration selon laquelle chaque membre du groupe ~~en Ontario et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ qui remet à GM un avis de résolution relatif au Contrat de retrait progressif dans les deux ans suivant la signature du Contrat de retrait progressif a droit à une compensation en vertu du paragraphe 6(6) de la *Loi Wishart* ou de la Loi de l'IPÉ, selon le cas, et selon laquelle chaque membre du groupe en Alberta qui remet à GM un avis d'annulation relatif au Contrat de retrait progressif dans les deux ans suivant la signature du Contrat de retrait progressif a droit à une compensation en vertu du paragraphe 14(2) de la Loi de l'Alberta ;

(j) une déclaration selon laquelle chaque membre du groupe ~~en Ontario et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ a droit à des dommages-intérêts en vertu du paragraphe 7(1) de la *Loi Wishart* ou de la Loi de l'IPÉ, selon le cas, en raison du défaut de GM de se conformer à l'article 5 de la *Loi Wishart* ou de la Loi de l'IPÉ, selon le cas, en ce qui concerne le Contrat de retrait progressif ;

(k) une ordonnance en vertu de l'article 25 de la LRC pour des audiences individuelles en ce qui concerne la compensation ou les dommages-intérêts pour chaque membre du groupe ~~en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ en vertu des paragraphes 6(6) ou 7(1) de la *Loi Wishart* ou de la Loi de l'IPÉ ou en vertu du paragraphe 14(2) de la Loi de l'Alberta, selon le cas, et des directives en vertu du paragraphe 25(2) de la LRC en ce qui concerne la façon dont une telle compensation ou de tels dommages-intérêts seront calculés lors de ces audiences individuelles ;

(l) une déclaration selon laquelle les montants payés par GM à chaque membre du groupe ~~en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ en vertu du Contrat de retrait progressif doivent être déduits des dommages-intérêts ou de la compensation attribuable au membre du groupe en vertu du paragraphe 6(6) ou du

paragraphe 7(1) de la *Loi Wishart* ou de la Loi de l'IPÉ, ou en vertu du paragraphe 14(2) de la Loi de l'Alberta, selon le cas.

2. L'objet de la demande contre le défendeur Cassels Brock & Blackwell LLP (« Cassels ») est le suivant :

(a) une déclaration selon laquelle : (i) Cassels avait envers les membres du groupe des obligations contractuelles, telles que décrites ci-dessous, et (ii) elle a violé ces obligations ;

(b) une déclaration selon laquelle : (i) Cassels avait envers les membres du groupe des obligations fiduciaires en tant qu'avocats, telles que décrites ci-dessous, et (ii) elle a violé ces obligations ;

(c) une déclaration selon laquelle : (i) Cassels avait des obligations de diligence envers les membres du groupe, telles que décrites ci-dessous, et (ii) elle a violé ces obligations ;

(d) des dommages-intérêts pour un montant à établir, ne dépassant pas 750 000 000 \$, relatifs aux pertes et aux dommages subis par les membres du groupe que la violation du contrat, la violation des obligations fiduciaires et la négligence de Cassels ont causés ou auxquels elles ont contribué; et

(e) des dommages-intérêts punitifs, exemplaires et majorés d'un montant de 20 000 000 \$.

3. Le demandeur réclame contre tous les défendeurs solidairement :

(a) des intérêts antérieurs au jugement et des intérêts postérieurs au jugement conformément à la *Loi sur les tribunaux judiciaires*, L.R.O. 1990, c. C-43 ;

(b) les dépens de cette action sur une base d'indemnisation substantielle, ainsi que la taxe sur les produits et services et la taxe de vente harmonisée applicables ;

(c) toute autre redressement que la Cour considère comme équitable, y compris toute autre obligation de rendre compte, enquête ou directive nécessaire ou appropriée.

Les parties

4. Le demandeur, Trillium Motor World Ltd. (anciennement Trillium Pontiac Buick GMC Ltd.) (« Trillium »), est une société incorporée en vertu des lois du Canada. Trillium a fait affaire dans la ville de Toronto, en Ontario, de 1989 à 2009 comme concessionnaire automobile en vertu d'un ~~Contrat de concession de vente et de service après-vente~~ (l'« ~~Accord standard~~ ») Accord standard conclu avec GM.

5. GM est une société incorporée en vertu des lois du Canada et son siège social est situé dans la ville d'Oshawa, en Ontario. GM fait affaire à travers le Canada en tant que fabricant et distributeur d'automobiles, et en tant que franchiseur pour des concessions de détaillant d'automobiles. Les franchisés de GM sont désignés aux présentes comme des « concessionnaires ».

6. Cassels est une société à responsabilité limitée de l'Ontario, constituée ou prorogée en vertu de la *Loi sur les sociétés en nom collectif*, L.R.O. 1990, c. P.5.

7. Le demandeur est membre du groupe proposé suivant, au nom duquel il intente la présente action :

Toutes les sociétés au Canada qui ont conclu un Contrat de retrait progressif avec GM en date du 20 mai 2009 (le « groupe »).

8. Ce groupe comprend approximativement 215 membres.

GM tente de résilier les droits des membres du groupe

9. Le 20 mai 2009 ou autour de cette date, GM a envoyé une lettre par courriel à approximativement 240 concessionnaires GM à travers le Canada (« les concessionnaires concernés ») les informant qu'en raison des pressions financières qui pesaient sur GM et sa société mère (« GMUS »), GM devait restructurer son réseau de concessionnaires. La restructuration donnerait lieu à la résiliation prématurée des droits dont jouissaient les concessionnaires concernés en vertu de leurs Accords standards respectifs. L'Accord standard était une entente normalisée rédigée par GM. Chaque Accord standard

comportait un terme devant arriver à échéance le 31 octobre 2010 et octroyait ensuite au concessionnaire un droit de renouvellement.

10. En vertu de l'Accord standard, GM n'avait aucun droit de résilier unilatéralement les Accords standards des concessionnaires concernés. Par conséquent, GM a présenté aux concessionnaires concernés une offre de compensation pour une durée limitée (les « paiements de retrait progressif ») contenue dans un accord intitulé « Contrat de retrait progressif », qui était joint à la lettre de GM du 20 mai 2009 (le « CRP »). Les paiements de retrait progressif seraient effectués en échange de la reddition prématurée des droits des concessionnaires concernés en vertu de leurs Accords standards, y compris les droits de renouvellement et les droits à de l'aide en cas de résiliation, et leur versement dépendait de la satisfaction d'un certain nombre de conditions, y compris la signature d'une renonciation et d'une libération complètes, par les concessionnaires concernés, relativement à leurs droits de poursuite contre GM ou contre ses filiales.

11. En vertu du CRP, les concessionnaires concernés devaient continuer leurs activités de concessionnaire jusqu'au 31 décembre 2009, ou jusqu'à toute autre date approuvée par GM et ne dépassant pas le 31 octobre 2010. Le CRP imposait une relation de franchisage substantiellement différente entre les parties pour la période restante d'exploitation des concessions concernées.

12. Les paiements de retrait progressif comprenaient deux parties : un paiement par unité et une allocation pour enlèvement des affiches. Les paiements de retrait progressif devaient être versés aux concessionnaires concernés en juillet, septembre et novembre 2009, le paiement final devant être effectué 90 jours après la date de résiliation, en autant que toutes les conditions aient été satisfaites.

13. Les concessionnaires concernés devaient accepter l'offre, signer et remettre leur CRP à GM au plus tard à 18 h le 26 mai 2009.

14. Dans la lettre accompagnant le CRP, et lors d'une conférence téléphonique à l'échelle nationale organisée par GM le 19 mai 2009 (la « conférence téléphonique de GM avec les concessionnaires »), GM a informé les concessionnaires concernés que si

tous les concessionnaires concernés ne signaient pas le CRP avant l'expiration du délai imparti, il y avait « une forte possibilité » que GM dépose une demande de restructuration en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, L.R.C. (1985), c. C-36 (la « LACC »). Cela signifiait implicitement que les Accords standards des concessionnaires concernés seraient résiliés dans le cadre des procédures en vertu de la LACC, ce qui ne permettrait aux concessionnaires de n'obtenir que peu, sinon rien.

15. Les paiements de retrait progressif étaient assujettis à un certain nombre de conditions. Une de ces conditions était que le concessionnaire concerné devait avoir vendu à un client ou à un autre concessionnaire GM 25 % de son stock de véhicules automobiles neufs au moment du deuxième paiement par GM, et un autre 20 % de son stock à la date du troisième paiement. Le concessionnaire concerné devait avoir vendu la totalité de son stock, enlevé toutes les affiches, cessé toutes activités commerciales et s'être conformé à toutes les obligations post-résiliation afin de recevoir son paiement final.

16. Selon une autre clause du CRP, GM avait l'option de résilier le CRP ou de cesser d'effectuer des paiements en vertu du CRP si le concessionnaire concerné violait n'importe quelle clause du CRP ou de son Accord standard.

17. Les paiements de retrait progressif étaient calculés selon une formule unique pour tous les concessionnaires concernés, en fonction du nombre de véhicules vendus par le concessionnaire concerné au cours de l'année précédente ainsi que d'un montant fixe pour enlever les affiches de GM. Bien que la formule ait été la même pour tous les concessionnaires concernés, le prix payé par unité était différent selon que le concessionnaire concerné était situé dans une zone métropolitaine ou à proximité d'une telle zone. Dans de nombreux cas, comme GM le savait, les paiements de retrait progressif n'étaient même pas suffisants pour couvrir les obligations relatives aux indemnités de départ des employés du concessionnaire concerné et d'autres coûts qui resteraient dus par le concessionnaire concerné. Comme GM le savait également, plusieurs des concessionnaires concernés ou leurs compagnies associées se retrouveraient

avec des bâtiments à usage unique ayant coûté plusieurs millions de dollars, dont certains avaient été récemment achetés ou développés à des coûts élevés.

18. Bien que la lettre envoyée avec le CRP à chaque concessionnaire concerné était datée du 20 mai 2009, la plupart des concessionnaires ne l'ont reçue que le 21 mai 2009 et certains ne l'ont reçue que le vendredi 22 mai 2009, ce qui ne laissait à l'ensemble des concessionnaires concernés que deux à quatre jours ouvrables pour prendre la décision cruciale et difficile d'accepter ou de rejeter le CRP.

19. Pour pouvoir accepter le CRP, chaque concessionnaire concerné devait obtenir une attestation d'obtention d'avis juridique indépendant, signée par un avocat, attestant que le concessionnaire concerné avait accepté le CRP [traduction libre] « volontairement et en comprenant pleinement ces implications ».

20. Subissant une pression intense, et pour les raisons décrites en plus amples détails ci-dessous, 90 % des concessionnaires concernés ont signé le CRP avant l'échéance du délai imparti, soit avant 18 h le 26 mai 2009.

21. Bien que tous les concessionnaires concernés n'aient pas signé le CRP, GM a renoncé à la condition voulant que tous les concessionnaires doivent souscrire au CRP. GM n'a pas déposé de demande formelle d'insolvabilité; elle n'a pas offert aux concessionnaires concernés qui ont signé le CRP l'option de résilier le CRP.

22. Les concessionnaires concernés qui n'ont pas signé le CRP continuent à faire affaire comme concessionnaires GM et leurs droits ne sont pas affectés. Ces concessionnaires concernés ne font pas partie du groupe.

GM a agi dans l'illégalité en présentant le CRP aux concessionnaires ~~en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ concernés

23. GM ne s'est pas conformée aux dispositions précontractuelles obligatoires de divulgation de l'article 5 de la *Loi Wishart*, de l'article 4 de la Loi de l'Alberta et de l'article 5 de la Loi de l'IPÉ quand elle a présenté le CRP aux membres du groupe ~~faisant affaire en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard, respectivement.~~

24. La *Loi Wishart*, la Loi de l'Alberta et la Loi de l'IPÉ protègent les franchisés en exigeant que le franchiseur leur fournisse un document d'information au moins 14 jours avant qu'un franchisé ne doive signer un contrat quelconque relatif à une franchise.

25. Les obligations de divulgation en vertu de la *Loi Wishart*, de la Loi de l'Alberta et de la Loi de l'IPÉ s'appliquent à tous les rapports relatifs aux franchises lorsque le franchisé fait affaire en Ontario, en Alberta ou à l'Île-du-Prince-Édouard, respectivement. En vertu de la disposition de l'Accord standard relative à la loi applicable, la *Loi Wishart* s'applique à tous les concessionnaires.

26. Le document d'information doit contenir des renseignements complets et véridiques, appuyés par un certificat signé par deux dirigeants du franchiseur. L'objectif du document d'information est de s'assurer qu'un franchisé puisse décider de signer un contrat proposé sans contrainte de temps déraisonnable, sans menace voilée ni promesse non écrite.

27. Les membres du groupe ~~faisant affaire en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ avaient droit à la protection des dispositions de divulgation précontractuelles de l'article 5 de la *Loi Wishart*, de l'article 4 de la Loi de l'Alberta et de l'article 5 de la Loi de l'IPÉ, selon le cas, avant de signer le CRP.

28. L'obligation de divulgation a été déclenchée par le fait que GM a demandé aux concessionnaires concernés de signer le CRP.

29. GM est un « franchiseur » au sens du paragraphe 1(1) de la *Loi Wishart*, de la Loi de l'Alberta et de la Loi de l'IPÉ.

30. Le CRP est un « contrat de franchisage » ou une « entente qui concerne une franchise » au sens du paragraphe 1(1) et de l'alinéa 5(1)a) de la *Loi Wishart* et de la Loi de l'IPÉ, et du paragraphe 1(1) et de l'alinéa 4(2)a) de la Loi de l'Alberta.

31. Les concessionnaires concernés étaient des « franchisés éventuels » relativement au CRP au sens des paragraphes 1(1) et 5(1) de la *Loi Wishart* et de la Loi de l'IPÉ, et de l'alinéa 4(2)a) de la Loi de l'Alberta.

32. GM avait l'obligation, en vertu de l'article 5 de la *Loi Wishart* et de la Loi de l'IPÉ et de l'article 4 de la Loi de l'Alberta, de remettre aux membres du groupe ~~faisant affaire en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ un document d'information et de prévoir une période de réflexion de 14 jours avant d'exiger d'eux de signer le CRP. GM a manqué à cette obligation.

33. En vertu de l'article 6 de la *Loi Wishart* et de la Loi de l'IPÉ, ainsi que du paragraphe 14(2) de la Loi de l'Alberta, un franchisé qui ne reçoit pas de document d'information comme requis par la loi applicable dispose d'un délai de deux ans pour résoudre ou annuler le contrat qu'il a conclu relativement à la franchise. Un franchisé qui résout ou annule un contrat en vertu de l'article 6 de la *Loi Wishart* et de la Loi de l'IPÉ ou du paragraphe 14(2) de la Loi de l'Alberta a droit à une compensation de la part du franchiseur conformément à ces dispositions.

34. Conformément à l'article 7 de la *Loi Wishart* et de la Loi de l'IPÉ, un franchisé a le droit d'intenter une action en dommages-intérêts contre le franchiseur s'il subit une perte en raison du défaut du franchiseur de se conformer de quelque manière que ce soit à l'article 5 de la *Loi Wishart* et de la Loi de l'IPÉ.

35. Les membres du groupe ~~faisant affaire en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ demandent donc les déclarations décrites aux paragraphes 1(f) à 1(l) ci-dessus.

GM a violé l'obligation d'agir équitablement et le droit d'association en vertu des lois relatives aux franchises

36. GM a commencé à se préparer pour sa restructuration de nombreux mois avant le 20 mai 2009. Au plus tard le 30 mars 2009, GM savait qu'une partie de son plan nécessiterait une réduction de son réseau de concessionnaires. ~~À ce moment ou autour de cette période, et continuellement par la suite, les gouvernements du Canada et de~~

~~l'Ontario avaient imposé à GM une clause voulant que pour être admissible à l'aide financière gouvernementale extraordinairement importante (le « renflouement de GM ») qu'ils étaient disposés à lui accorder, GM devait réduire le nombre de concessionnaires dans son réseau de franchise.~~

37. GM a déclaré publiquement, au plus tard le 27 avril 2009 ou autour de cette date, qu'elle prévoyait réduire son réseau de concessionnaires d'environ 42 %. GM a également déclaré qu'elle souhaitait effectuer cette réduction de son réseau de concessionnaires sans avoir recours à une procédure formelle d'insolvabilité. GM savait bien avant le 20 mai 2009 qu'afin d'atteindre cet objectif, une offre de réduction progressive des activités devrait être envoyée aux concessionnaires concernés.

38. GM a délibérément attendu jusqu'au 20 mai 2009 pour remettre le CRP aux concessionnaires concernés afin de maximiser son impact et la pression subie par les concessionnaires concernés et afin de leur donner le moins d'occasions possible d'obtenir des conseils et une représentation adéquats pour tenter de négocier les modalités du CRP ainsi que les paiements en vertu du CRP. GMCL a aussi avisé les concessionnaires concernés que les modalités décrites dans le CRP n'étaient pas sujettes à la négociation.

39. GM savait que plusieurs des concessionnaires concernés étaient des concessionnaires GM depuis des décennies et, dans certains cas, depuis des générations. Plusieurs d'entre eux employaient un grand nombre de personnes et étaient des piliers dans leurs communautés. GM savait que les concessionnaires concernés seraient extrêmement consternés en apprenant soudainement qu'ils faisaient face à une perte de cette ampleur. Au lieu d'utiliser cette connaissance pour donner aux concessionnaires un délai raisonnable pour répondre au CRP, GM a choisi d'utiliser une stratégie de « choc et stupeur » ne donnant aux concessionnaires concernés que quelques jours pour réagir, s'organiser et obtenir une représentation juridique efficace relativement au CRP.

40. GM et ses conseillers connaissaient leurs obligations d'origine législative de fournir un document d'information aux membres du groupe ~~faisant affaire en Ontario, en~~

~~Alberta et à l'Île du Prince-Édouard~~ quatorze jours avant qu'ils ne signent le CRP et savaient que la *common law* et les obligations législatives de bonne foi et d'équité exigeaient que GM accorde à tous les membres du groupe un délai raisonnable pour étudier un accord aussi important et inédit que le CRP, obtenir des conseils appropriés à son sujet et, potentiellement, négocier collectivement ses modalités. GM a délibérément évité de faire cela afin de tirer un avantage maximal de la situation de crise qui s'est présentée.

41. GM était également au courant du fait que les concessionnaires concernés étaient représentés par Cassels et que Cassels avait un conflit d'intérêts manifeste et prépondérant (comme allégué ci-dessous) qui l'empêcherait de représenter les concessionnaires concernés de manière vigoureuse et efficace. En plus d'être le cabinet présélectionné pour représenter les concessionnaires GM dans le cadre d'une restructuration, Cassels représentait le gouvernement du Canada (le « Canada »), ~~dans le renflouement de GM. Le Canada était en effet la partie qui avait insisté sur la réduction du réseau de concessionnaires et qui avançait la majeure partie des fonds de renflouement.~~ l'un des gouvernements qui allaient accorder des milliards de dollars en fonds de renflouement à GM (le « renflouement de GM ») en se fondant sur le Plan de viabilité de GM, qui comprenait une réduction planifiée du réseau de concessionnaires GM de 42 % et qui a été approuvé, entre autres, par le Canada. GM savait que ce conflit d'intérêts n'avait pas été divulgué aux concessionnaires concernés et que les concessionnaires concernés abandonnés par Cassels après l'envoi du le 20 mai 2009 ou après cette date. Comme plaidé ci-dessous, c'est exactement ce qui s'est produit.

42. À toutes les périodes pertinentes, GM savait que les concessionnaires concernés n'auraient pas le temps ou la capacité d'organiser une réponse collective au CRP sans l'aide de Cassels. GM savait également que les concessionnaires concernés ne savaient pas lesquels des concessionnaires de son réseau de franchise avaient reçu le CRP. GM a refusé aux concessionnaires concernés l'accès à cette information afin de les empêcher de tenter de s'associer pendant toute la période suivant le 20 mai 2009.

43. En outre, GM a intentionnellement trompé les concessionnaires concernés dans sa lettre du 20 mai 2009, pendant la conférence téléphonique de GM avec les concessionnaires qui l'a précédée, et dans le CRP lui-même, concernant ce qui suit :

(a) la lettre et le CRP affirmaient faussement que GM avait le droit unilatéral de ne pas renouveler les Accords standards des concessionnaires concernés à l'expiration du terme alors courant, le 31 octobre 2010. En fait, le format standard de l'Accord standard auquel chaque concessionnaire concerné était partie accordait aux concessionnaires concernés un droit de renouvellement pour encore cinq années, en autant que ceux-ci soient en règle. GM a fait cela pour créer la fausse impression que les concessionnaires concernés renonçaient à moins d'un an et demi du terme restant à courir en vertu de leurs Accords standards, alors qu'en fait, ils renonçaient à beaucoup plus ;

(b) le CRP affirmait que GM n'était pas un « franchiseur » et donc n'était pas tenue de respecter la *Loi Wishart*, la Loi de l'Alberta ni la Loi de l'IPÉ (collectivement, les « lois relatives aux franchises »). Cela était faux et trompeur et GM le savait. GM savait pertinemment qu'elle était un franchiseur au sens de chacune des lois relatives aux franchises ;

(c) le CRP était néanmoins censé dégager et libérer GM de toute responsabilité en vertu des lois relatives aux franchises, malgré le fait que chacune des lois relatives aux franchises contient des dispositions prohibitives précises contre de telles renonciations et libérations ;

(d) le CRP était censé pénaliser les concessionnaires concernés s'ils entreprenaient une instance judiciaire pour obtenir, entre autres, la détermination de leurs droits en vertu des lois relatives aux franchises ;

(e) le CRP était censé pénaliser les concessionnaires concernés s'ils révélaient les modalités du CRP ou tout fait s'y rapportant à des tiers, y compris à d'autres concessionnaires concernés. Cela constituait une infraction aux droits d'association d'origine législative des concessionnaires concernés en vertu des lois relatives aux franchises ;

(f) la lettre et le CRP mentionnaient qu'à moins que tous les concessionnaires concernés aient accepté l'offre à l'expiration du délai imparti à 18 h le 26 mai 2009, l'offre serait résiliée. Cette déclaration, comme les déclarations faites par GM pendant la conférence téléphonique de GM avec les concessionnaires (comme la mention qu'il existait une forte probabilité que GM dépose une demande en vertu de la LACC si tous les concessionnaires concernés n'acceptaient pas le CRP), avait pour intention d'amener les concessionnaires concernés à croire que le refus de n'importe quel concessionnaire concerné de signer le CRP pousserait GM à demander la protection de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, causant une grande perte pour les concessionnaires concernés. C'était sciemment faux et ne reflétait pas la véritable intention de GM au moment où elle a envoyé le CRP; et :

(g) GM a fait défaut de divulguer aux concessionnaires concernés qu'à partir du 20 mai 2009, elle avait l'intention d'offrir aux concessionnaires concernés une entente presque identique au CRP (que GM appelait le « CRP du plan B »), même si elle déposait une demande en vertu de la LACC. Fait significatif, GM avait l'intention d'offrir à tout concessionnaire concerné qui ne signait pas le CRP avant la date limite du 26 mai un délai additionnel de sept jours à partir du 1^{er} juin pour accepter le CRP du plan B pendant qu'elle était protégée par la LACC. C'était là l'intention de GM jusqu'au 26 mai 2009 et au-delà.

44. ~~En faisant ces déclarations~~En adoptant la conduite décrite ci-dessus, que GM savait être fausse et trompeuse et en retardant intentionnellement l'envoi du CRP aux concessionnaires concernés jusqu'au 20 mai 2009 (ou plus tard dans le cas de certains concessionnaires concernés), GM a cherché à profiter de façon inéquitable et illégale de la vulnérabilité des concessionnaires concernés.

44A. En plus de la conduite décrite ci-dessus, GM a également intentionnellement induit en erreur les concessionnaires concernés lorsqu'elle les a avisés qu'elle ne négocierait pas les modalités du CRP. Cela était faux et trompeur, comme les affirmations de GMCL voulant qu'elle déposerait une demande en vertu de la LACC si

tous les concessionnaires concernés ne signaient pas le CRP étaient fausses et trompeuses.

44B. Bien que GM, GMUS et les gouvernements des États-Unis, du Canada et de l'Ontario (les « gouvernements ») savaient que GMUS, dans le cadre de sa restructuration, ferait faillite aux États-Unis, ils voulaient que GM évite de déposer une demande en vertu de la LACC si cela était possible. Les raisons pour cela comprenaient les suivantes, sans s'y limiter :

- (a) **Le « risque considérable d'exécution » :** Une demande en vertu de la LACC au Canada aurait pu retarder le retrait expéditif de GMUS du processus de faillite aux États-Unis. Si GMUS allait poursuivre comme entreprise viable, il était essentiel qu'elle sorte rapidement de la faillite;
- (b) **Pertes d'exploitation nettes :** GM pouvait perdre le bénéfice de pertes d'exploitation nettes (« PEN ») très élevées, estimées valoir environ 5,5 à 6 milliards de dollars canadiens, si elle déposait une demande en vertu de la LACC au Canada.
- (c) **Remboursement d'impôt :** GM s'attendait à recevoir un important remboursement d'impôt de l'Agence canadienne du revenu (le « remboursement d'impôt »). En mai 2009, la direction de GM a estimé que le montant du remboursement d'impôt serait d'environ 1,6 milliard de dollars, dont 1,1 milliard de dollars étaient réservés à GMUS. Des

inquiétudes ont été soulevées qu'une demande en vertu de la LACC porterait atteinte à la capacité de GM de transférer ce montant à GMUS;

- (d) **Défaut du financement de CAMI :** Une demande de GM en vertu de la LACC pourrait constituer un cas de défaut du prêt d'un montant de 500 millions de dollars canadiens qui avait été octroyé à CAMI, une coentreprise de GM et Suzuki;
- (e) **Dommmages à la base d'approvisionnement :** Le dépôt d'une demande en vertu de la LACC par GM aurait pu causer de sérieux dommages à la base d'approvisionnement canadienne;
- (f) **Dommmages aux parties intéressées canadiennes :** Le dépôt d'une demande en vertu de la LACC par GM aurait pu avoir un impact négatif significatif sur les parties intéressées canadiennes (p. ex. les employés, les personnes qui ont droit à des avantages sociaux, la base de clients); et
- (g) **Dépenses :** Une faillite canadienne imposerait des dépenses significatives (p. ex., les honoraires professionnels).

44C. Pour éviter le dépôt d'une demande en vertu de la LACC au Canada, les gouvernements étaient prêts à octroyer des fonds qui auraient autrement servi à financer la restructuration de GMUS et de GM.

44D. GM aurait négocié avec les concessionnaires concernés s'ils avaient fait front commun. Cela est manifeste, car GM a négocié avec succès des ententes avec les Travailleurs canadiens de l'automobile (« TCA ») et avec un groupe appelé les détenteurs

d'obligations de la Nouvelle-Écosse, c'est-à-dire les deux autres groupes de parties intéressées, le troisième étant formé des concessionnaires concernés, dont l'acceptation était nécessaire pour éviter la demande en vertu de la LACC selon ce que maintenait GM. GM a négocié avec les détenteurs d'obligations de la Nouvelle-Écosse jusqu'à la conclusion réussie d'une entente tôt le matin du 1^{er} juin 2009, soit le jour du dépôt en cour de la faillite aux États-Unis et du dépôt prévu de la demande en vertu de la LACC. L'entente négociée était significativement plus favorable aux détenteurs d'obligations que ce que GM et GMUS étaient initialement prêts à payer pour éviter le dépôt en vertu de la LACC.

45. L'article 3 de la *Loi Wishart* impose aux parties à un contrat de franchisage une obligation d'agir équitablement dans le cadre de son exécution. Les faits allégués aux paragraphes précédents constituent une violation de l'obligation d'agir équitablement.

46. De plus, l'article 4 de la *Loi Wishart* donne aux concessionnaires concernés le droit de s'associer les uns avec les autres dans n'importe quel but. L'article 4 de la *Loi Wishart* interdit aux franchiseurs d'empêcher un franchisé d'exercer son droit d'association, de le lui interdire ou de lui imposer des restrictions à cet égard. La conduite du GM, comme détaillée dans les paragraphes précédents, constitue une violation du droit d'association.

47. Le CRP et l'Accord standard stipulent que les lois de l'Ontario s'appliquent aux rapports entre GM et ses concessionnaires. En vertu de ces dispositions relatives au choix de la loi applicable, les concessionnaires concernés de toutes les provinces peuvent invoquer la protection de l'obligation d'agir équitablement et du droit d'association en vertu de la *Loi Wishart*.

48. Les membres du groupe dans toutes les provinces ont droit à des dommages-intérêts contre GM pour la violation de l'obligation d'agir équitablement en vertu du paragraphe 3(2) et pour l'obstruction du droit d'association en vertu du paragraphe 4(5) de la *Loi Wishart*.

49. Les lois relatives aux franchises de l'Alberta et de l'Île-du-Prince-Édouard contiennent des dispositions similaires à l'obligation d'agir équitablement et au droit d'association, auxquelles les concessionnaires faisant affaire dans ces provinces ne peuvent renoncer. En plus de tous les droits qu'un concessionnaire concerné peut par ailleurs invoquer en vertu de la loi relative aux franchises de sa province, chaque concessionnaire concerné a droit à la protection des articles 3 et 4 de la *Loi Wishart* en vertu des dispositions du choix de loi applicable du CRP et de l'Accord standard. Subsidièrement, chacun des concessionnaires concernés en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard invoque les dispositions relatives à l'obligation d'agir équitablement et au droit d'association de la loi relative aux franchises de sa province.

La libération contenue dans le CRP est nulle

50. Le CRP contient une libération et une renonciation de droits complètes de la part des concessionnaires concernés en faveur de GM. Le CRP prévoit que les concessionnaires concernés libèrent et renoncent à tous leurs droits en vertu de l'Accord standard et de la loi. Bien que le CRP déclare que les lois relatives aux franchises ne s'appliquent pas aux rapports entre GM et ses concessionnaires (cette déclaration en elle-même était sciemment fautive et constituait donc une violation de l'obligation d'agir équitablement), il énonce aussi que si ces lois sont applicables, les concessionnaires concernés renoncent à tous leurs droits en vertu des lois relatives aux franchises.

51. La libération et la renonciation de droits sont nulles en vertu des articles 4 et 11 de la *Loi Wishart*, qui s'applique à tous les concessionnaires concernés en vertu des dispositions du choix de loi applicable mentionnées précédemment. Subsidièrement, chaque concessionnaire concerné en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard invoque les dispositions correspondantes des lois relatives aux franchises de sa province.

51A. De plus et dans l'alternative, comme plaidé aux paragraphes 36 à 49 des présentes, le CRP a été obtenu par une violation de l'obligation d'agir équitablement et du droit d'association prévus aux articles 3 et 4 de la *Loi Wishart* et aux articles

correspondants des autres lois relatives aux franchises. Ainsi, la disposition portant sur la libération et la renonciation de droits dans le CRP est nulle et non avenue et inexécutable.

52. En outre, toute libération ou toute renonciation dans les CRP conclus par les membres du groupe ~~faisant affaire en Ontario, en Alberta et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ est nulle d'une nullité absolue si le CRP est résolu ou annulé conformément à ~~leur~~ la loi relative aux franchises ~~respective~~ qui s'applique.

53. Les membres du groupe demandent une déclaration selon laquelle la libération et la renonciation contenues au CRP sont nulles et non exécutoires en ce qui concerne toutes les réclamations, y compris celles en vertu des lois relatives aux franchises.

Résumé des réclamations contre GM

54. En résumé :

(a) Les membres du groupe réclament des dommages-intérêts contre GM pour la violation de l'obligation d'agir équitablement en vertu du paragraphe 3(2) de la *Loi Wishart* et pour l'obstruction du droit d'association en vertu du paragraphe 4(5) de la *Loi Wishart* ou de dispositions semblables de n'importe quelle loi relative aux franchises régissant par ailleurs tout membre du groupe ;

(b) Les membres du groupe ~~en Ontario, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Alberta~~ demandent une déclaration affirmant qu'ils peuvent résoudre ou annuler le CRP et qu'ils ont droit à une compensation de GM dans l'éventualité d'une telle résolution ou annulation.

(c) Les membres du groupe ~~en Ontario et à l'Île-du-Prince-Édouard~~ réclament également des dommages-intérêts pour le défaut de GM de se conformer à l'article 5 de la *Loi Wishart* ou de la Loi de l'IPÉ en ce qui concerne le CRP, c'est-à-dire pour le manquement de GM à fournir le document d'information requis en vertu de ces dispositions.

Les concessionnaires retiennent les services juridiques de Cassels

55. Plusieurs mois avant que GM ne présente le CRP aux concessionnaires concernés, GM avait publiquement déclaré qu'elle avait l'intention de réduire le nombre de concessionnaires dans son réseau, ~~et qu'il s'agissait d'une condition posée par le Canada pour le renflouement de GM.~~

56. En raison des Accords standards qui la liaient aux concessionnaires, GM ne pouvait légitimement effectuer cette réduction que par un accord consensuel avec les concessionnaires dont elle voulait résilier les accords, ou par l'entremise d'une procédure formelle d'insolvabilité.

57. Des exemples récents existent pour chacune de ces deux formes de restructuration de réseaux de concessionnaires. En avril 2009, par exemple, Chrysler a effectué une réduction de son réseau de concessionnaires aux États-Unis par l'entremise d'une procédure formelle d'insolvabilité, mais a choisi de réduire son réseau au Canada par attrition plutôt que par une procédure formelle d'insolvabilité.

58. L'intention de GM de réduire son réseau de concessionnaires représentait une menace immense et sans précédent pour l'ensemble des concessionnaires GM au Canada. Étant donné les changements rapides qui se produisaient dans l'économie en général et dans l'industrie automobile en particulier, les concessionnaires GM ont pressenti que GM préparait une déclaration importante au sujet de son réseau de concessionnaires. Les concessionnaires GM savaient qu'ils devaient se tenir prêts pour cet événement et que le temps constituerait un facteur essentiel aussi bien pour se préparer que pour réagir à cette crise imminente.

59. De nombreux concessionnaires GM sont membres d'une des branches provinciales ou régionales de la Corporation des associations de détaillants d'automobiles (« CADA »), une fédération à but non lucratif regroupant des associations provinciales et régionales de concessionnaires automobiles. L'objectif de CADA est d'agir comme porte-parole national des concessionnaires et de défendre leurs intérêts auprès du gouvernement, de l'industrie et des médias. En tant que fédération nationale des concessionnaires automobiles, CADA a compris qu'elle était dans une position unique

pour organiser une réponse efficace à toute tentative de GM d'éliminer des concessionnaires au Canada.

60. En avril 2009 ou autour de cette période, CADA a choisi un cabinet juridique pour représenter les concessionnaires GM dans l'éventualité d'une restructuration du réseau de concessionnaires.

61. CADA a porté son choix sur Cassels en se fondant sur un certain nombre de facteurs. Cassels se présentait comme ayant une connaissance approfondie et de l'expertise dans tous les domaines pertinents : les lois et les pratiques relatives aux franchises et à la distribution, les relations franchiseur/concessionnaires, les recours collectifs et les procédures d'insolvabilité. Cassels a donné l'assurance à CADA qu'elle mettrait toutes ses ressources à sa disposition pour représenter les concessionnaires GM dans n'importe quelle procédure de restructuration ou d'insolvabilité qui pourrait survenir.

62. Un autre facteur ayant motivé la décision de CADA de choisir Cassels était que Cassels avait représenté les concessionnaires Saturn-Saab de GM dans leurs négociations avec GM. Ces négociations avaient eu lieu hors du cadre d'une procédure d'insolvabilité et avaient concerné des enjeux relatifs au droit des franchises, aux lois relatives aux franchises ainsi qu'aux rapports généraux entre franchiseur et concessionnaires. Cassels a assuré à CADA que grâce aux connaissances relatives à l'Accord standard GM qu'elle avait acquises lors de sa représentation des concessionnaires Saturn-Saab et à l'expérience découlant de cette représentation, elle était en mesure d'être immédiatement efficace dans l'éventualité d'une restructuration rapide par GM.

63. Après avoir porté son choix sur Cassels, CADA a envoyé un mémoire en date du 4 mai 2009 à tous les concessionnaires GM au Canada, qu'ils aient ou non été membres de CADA. Le mémoire du 4 mai 2009 avisait les concessionnaires GM que CADA avait choisi Cassels pour représenter les concessionnaires collectivement dans le cas d'une restructuration ou de l'insolvabilité de GM. Le mémoire invitait tous les concessionnaires GM à remplir le formulaire qui y était joint et à verser 5 000 \$ ou 2 500 \$ à la caisse de

services juridiques (la « caisse de services juridiques de Cassels »), selon le nombre de véhicules vendus par le concessionnaire au cours de l'année précédente. La caisse de services juridiques de Cassels devait être utilisée pour payer les honoraires de Cassels ainsi que les autres frais encourus pour représenter les concessionnaires lors d'une restructuration ou de l'insolvabilité de GM et pour s'y préparer. Le mémoire mentionnait également que CADA avait déjà versé 150 000 \$ pour assurer le soutien administratif et logistique, ainsi que pour les services professionnels et juridiques initiaux qui pourraient s'avérer nécessaires dans l'éventualité d'un dépôt d'une pétition en faillite.

64. Le mémoire donnait des raisons pressantes et convaincantes pour lesquelles les concessionnaires GM devaient retenir collectivement les services d'avocats. On y affirmait qu'en donnant un acompte pour les honoraires de services juridiques, les concessionnaires GM seraient [traduction libre] « représentés » par des avocats expérimentés, auraient le « poids du nombre », « obligerait... les autres parties à faire participer leurs avocats à la table de négociation, et à respecter leurs intérêts ». Le mémoire affirmait qu'en se regroupant, ils auraient leur « mot à dire » dans la restructuration.

65. Un mémoire rédigé de façon similaire a également été envoyé par CADA aux concessionnaires GM le 13 mai 2009.

66. En envoyant le mémoire du 4 mai 2009 et en recevant les formulaires dûment signés et les montants payés en acompte pour les honoraires de services juridiques, CADA a agi en tant que mandataire de Cassels. Cassels a rédigé ou, subsidiairement, a aidé CADA à rédiger les mémoires du 4 et du 13 mai 2009, bien que ceux-ci aient été imprimés sur l'en-tête de CADA et envoyés à tous les concessionnaires GM en utilisant la liste de distribution de CADA. Cassels n'avait aucun moyen de communiquer directement avec l'ensemble des concessionnaires GM et dépendait de CADA pour cela.

67. Cassels voulait que CADA mette l'accent auprès des concessionnaires GM sur son expertise pertinente, son envergure, ainsi que sur ses connaissances précises relatives à GM. Cassels savait que CADA l'avait fait dans les mémoires du 4 et du 13 mai 2009.

68. Tous les montants versés à la caisse de services juridiques de Cassels ont été réunis à la demande de Cassels dans le but de payer les honoraires juridiques et les frais de Cassels.

69. Les concessionnaires ont répondu sans réserve à cette sollicitation. En peu de temps, la caisse de services juridiques de Cassels s'est élevée à plusieurs millions de dollars.

70. Chaque membre du groupe, y compris Trillium, qui a indiqué sur le formulaire joint au mémoire du 4 mai 2009 qu'il souhaitait participer à la caisse de services juridiques de Cassels et qui a retourné ce formulaire à CADA, a retenu Cassels en tant qu'avocat pour le représenter en ce qui a trait à la situation imminente. Ce faisant, les concessionnaires retenaient les services d'un cabinet d'avocat de premier ordre de la rue Bay qui se présentait comme ayant la connaissance approfondie, l'expérience et les ressources pour les représenter dans n'importe quelle situation rapide ou complexe de restructuration ou d'insolvabilité qui pouvait se présenter. Les obligations de Cassels comme avocats, cependant, ne se limitaient pas aux membres du groupe qui ont retourné le formulaire. En vertu du fait que CADA avait retenu les services de Cassels au nom de tous les concessionnaires GM et des circonstances qui ont suivi et sont décrites en plus amples détails ci-dessous, Cassels avait des obligations à l'égard de tous les membres du groupe.

71. Une clause expresse ou, subsidiairement, implicite du mandat de services juridiques de Cassels avec chaque membre du groupe voulait que :

(a) Cassels assurerait une représentation audacieuse, loyale, compétente et énergique des concessionnaires GM dans l'affirmation de leurs droits et de leurs pouvoirs en vertu des Accords standards et des lois relatives aux franchises ;

(b) Cassels n'avait aucun conflit d'intérêts et allait assurer une représentation totalement fidèle des concessionnaires relativement à la restructuration de GM ;

(c) Cassels partagerait dans les plus brefs délais avec les membres du groupe la connaissance, les renseignements et les documents qu'elle détenait ou auxquels

elle avait accès au sujet du renflouement de GM, du CRP, des positions de négociation et des stratégies de GM et du Canada, ainsi que des droits juridiques et des occasions stratégiques s'offrant aux membres du groupe relativement à une restructuration de GM, et qu'elle les utiliserait à l'avantage exclusif des membres du groupe ;

(d) Cassels garderait strictement confidentielle toute information obtenue des concessionnaires GM, ou les concernant, à moins d'instructions précises de divulguer une telle information à des tiers ;

(e) Cassels ferait passer ses propres intérêts au second plan, y compris ses intérêts commerciaux, dans le cadre de sa représentation des concessionnaires GM.

72. CADA n'a pas suggéré que les concessionnaires GM retiennent les services d'un autre cabinet d'avocat pour les représenter dans l'éventualité où Cassels avait un conflit d'intérêts réel ou potentiel, et Cassels ne l'a recommandé à aucun moment avant l'expiration du délai imparti pour la signature du CRP.

Le contrat de services juridiques non divulgué de Cassels avec le Canada relativement au renflouement de GM

73. À l'insu des concessionnaires GM, Cassels a représenté le Canada tout au long des négociations relatives au renflouement de GM. Cassels avait également représenté le Canada lors de la restructuration de Chrysler. Michael Weinczok, un associé chez Cassels, dirigeait une équipe d'avocats de Cassels agissant pour le compte du Canada.

74. Lorsque CADA a retenu les services de Cassels au nom des concessionnaires GM, il était bien connu que le Canada était le principal acteur de la restructuration de GM au Canada. GM avait été en négociations avec le Canada pendant plusieurs mois avant le 4 mai 2009 au sujet d'un investissement substantiel que devait faire le Canada dans GM. Le renflouement de GM allait être la plus importante subvention jamais allouée par le gouvernement à une seule société en difficulté dans l'histoire du Canada.

75. On conjecturait généralement qu'en échange de son investissement important dans GM, le Canada allait en devenir un actionnaire principal et serait représenté à son conseil d'administration. Ces deux événements se sont matérialisés. En juillet 2009, le Canada est devenu actionnaire à 12 % de General Motors Company, la nouvelle société mère de GM, et un siège au conseil d'administration de General Motors Company a été alloué à un représentant du Canada.

76. À compter du mois d'avril 2009 au plus tard, le Canada a pris des mesures pour faire preuve de diligence raisonnable en ce qui concerne GM et a participé à de nombreuses réunions et négociations avec GM et ses conseillers. À partir de ce moment, le Canada était un initié de GM et avait accès à des renseignements extrêmement sensibles quant à la stratégie de GM. En particulier, le Canada a obtenu une connaissance détaillée des stratégies de GM concernant le traitement de son réseau de concessionnaires.

77. Comme mentionné, le Canada ~~a joué un rôle déterminant dans~~ a approuvé la décision de GM de réduire le nombre de ses concessionnaires. Cassels était en conflit d'intérêts indéfendable en voulant représenter à la fois le Canada et les concessionnaires GM. Le conflit était manifeste et primordial : le Canada a approuvé le plan de viabilité de GM qui prévoyait la résiliation des ~~voulait que les~~ contrats d'un nombre important de concessionnaires GM ~~soient résiliés~~ ; les concessionnaires voulaient demeurer concessionnaires ou être payés autant que possible pour la rétrocession de leurs droits.

78. Cassels était au courant de ce conflit, tant au moment où elle a entrepris les pourparlers avec CADA au sujet de la représentation des concessionnaires GM, que tout au long de la période ayant suivi le 4 mai 2009. Les avocats de Cassels ont discuté et se sont entendus d'avance entre eux qu'ils « se dégageraient des concessionnaires si leur position menaçait la position [du Canada]. »

79. Cassels n'a jamais informé aucun des concessionnaires GM qu'elle agissait pour le Canada en ce qui a trait au renflouement de GM.

80. Cassels n'a jamais obtenu le consentement des concessionnaires GM pour les

représenter en dépit du conflit. En outre, étant donné la nature et l'importance du conflit, Cassels ne pouvait respecter ses obligations envers les concessionnaires GM tout en représentant simultanément le Canada, que ce soit dans le cadre d'une restructuration formelle ou informelle, même si elle avait obtenu le consentement de toutes les parties.

81. Si Cassels a informé CADA qu'elle représentait le Canada en ce qui a trait au renflouement de GM, ce que Trillium ignore, CADA n'a jamais informé les concessionnaires GM de ce fait, à la connaissance de Cassels.

Cassels a violé ses obligations envers les concessionnaires concernés

82. Peu après que GM ait envoyé le CRP aux concessionnaires GM le 20 mai 2009 ou autour de cette date, CADA a envoyé un mémoire daté du 22 mai 2009 aux concessionnaires GM au sujet du CRP.

83. Le mémoire offrait un survol du contenu du CRP. Il n'offrait cependant aux concessionnaires concernés ni conseils, ni assistance, ni recommandations au sujet du CRP, à l'exception de l'explication des conséquences de signer ou de ne pas signer le CRP et du conseil que les concessionnaires concernés obtiennent leur propre avis juridique indépendant. Bien que le mémoire ait été envoyé sur l'en-tête de CADA, Cassels l'a rédigé ou, subsidiairement, a aidé CADA à le rédiger.

84. En dépit des promesses faites dans les mémoires de sollicitation du 4 et du 13 mai, le mémoire du 22 mai n'offrait aucun conseil ni aucune stratégie aux concessionnaires quant à une réponse au CRP.

85. Le mémoire négligeait de mentionner les droits des concessionnaires concernés en vertu des lois relatives aux franchises. Bien que GM ait nié dans le CRP qu'elle était un franchiseur et était donc assujettie aux lois relatives aux franchises, Cassels était au courant, du fait de ses activités au nom des concessionnaires Saturn-Saab, que GM était liée par les lois relatives aux franchises et que la pratique de GM était de ne pas se conformer aux lois relatives aux franchises et de simplement nier qu'elle était liée par ces lois. Le mémoire du 22 mai 2009 n'offrait aucune opinion selon laquelle GM était liée ou non par les lois relatives aux franchises ou des conséquences en découlant.

86. Au moment où les concessionnaires concernés ont été en mesure d'examiner le mémoire du 22 mai 2009, la possibilité pour eux d'agir efficacement en tant que groupe afin de négocier le CRP s'envolait rapidement.

87. Leur dernière chance d'agir en tant que groupe est survenue le 24 mai 2009, deux jours avant la date butoir du 26 mai 2009 pour la signature du CRP. CADA et Cassels ont organisé, pour cette date, une conférence téléphonique à l'échelle nationale à l'intention des concessionnaires concernés. L'avis relatif à cet appel a été envoyé le 22 mai 2009 vers midi.

88. Au cours de la conférence téléphonique d'une durée d'environ quatre heures, deux avocats de Cassels, Peter H. Harris (c. r.) et Glenn M. Zakaib ~~un autre avocat dont le nom n'est pas connu du demandeur~~, ont donné des conseils juridiques à leurs clients concessionnaires au sujet du CRP. Me Harris est un expert en fiscalité. Me Zakaib est un avocat plaideur dont la pratique est axée sur la responsabilité du fabricant et la défense des recours collectifs.

89. Au cours de la conférence téléphonique du 24 mai 2009, Cassels a encore une fois conseillé les concessionnaires concernés quant aux conséquences de signer ou de ne pas signer le CRP. ~~Elle~~ Cassels n'a pas cherché à obtenir des instructions pour engager des négociations collectives avec GM ou le Canada quant au CRP pendant les 48 heures restantes jusqu'à l'échéance du délai imparti, et elle n'a pas conseillé les concessionnaires concernés à cet égard. Elle n'a pas conseillé et n'a pas non plus cherché à obtenir des instructions pour que les concessionnaires concernés exigent une augmentation des paiements de retrait progressif, ou même demandent une prolongation du délai imparti pour considérer le CRP. Au contraire, Me Harris a dit aux concessionnaires lors de la téléconférence que le CRP était une offre « à prendre ou à laisser ».

90. À aucun moment Cassels n'a informé les concessionnaires concernés du fait que GM était un franchiseur en vertu des lois relatives aux franchises ou que les concessionnaires concernés avaient des droits en vertu de la *common law* ainsi que des droits inaliénables, prévus par la loi, que GM était en train de violer.

91. À aucun moment Cassels n'a avisé les concessionnaires concernés qu'ils avaient droit à un document d'information en vertu de la *Loi Wishart*, de la Loi de l'Alberta et de la Loi de l'IPÉ ou, subsidiairement, qu'ils avaient droit à un délai raisonnable pour étudier et négocier le CRP, y compris en vertu du droit au maintien de rapports équitables et du droit d'association contenus dans les lois relatives aux franchises.

92. À aucun moment Cassels n'a informé les concessionnaires concernés qu'ils avaient un droit de s'associer d'origine législative pour avancer leurs intérêts collectifs et pour négocier le CRP en vertu de l'article 4 de la *Loi Wishart* ou de dispositions semblables de n'importe quelle loi relative aux franchises régissant par ailleurs un membre quelconque du groupe.

93. Bien qu'elle le savait, ou était censée le savoir, à aucun moment Cassels n'a avisé les concessionnaires concernés que la date butoir du 26 mai 2009 imposée par GM pour la signature du CRP était une fausse date butoir et que GM avait jusqu'au 30 mai 2009 pour satisfaire aux conditions du gouvernement.

94. À aucun moment Cassels n'a informé les concessionnaires concernés de son conflit d'intérêts ni recommandé que les concessionnaires concernés retiennent collectivement les services d'un autre cabinet d'avocats expérimenté pendant les précieuses heures restantes afin qu'ils soient adéquatement représentés pendant cette période de crise sans précédent.

95. Au lieu de cela, Cassels a dit aux concessionnaires concernés que le CRP était une offre « à prendre ou à laisser » et qu'ils devraient obtenir chacun un avis juridique indépendant de leurs avocats locaux dans les 48 heures restantes. En dépit de l'expertise de Cassels en matière de rapports relatifs aux franchises et aux concessions, sa connaissance de l'Accord standard GM, sa compréhension du processus complexe de l'insolvabilité et son contrat avec les concessionnaires pour cette situation précise, Cassels n'a pas voulu signer aucune attestation d'obtention d'avis juridique indépendant contenue dans le CRP pour les concessionnaires. Elle a laissé la responsabilité de fournir l'avis juridique indépendant aux avocats locaux des concessionnaires alors qu'elle savait que ceux-ci seraient incapables de fournir des conseils significatifs dans la période qui restait avant l'expiration du délai imparti pour la signature, et incapables, en dépit de leurs compétences, de négocier en tant que groupe, puisque les concessionnaires concernés ne pouvaient savoir lesquels des autres concessionnaires avaient reçu le CRP ou avaient fait des paiements à la caisse de services juridiques de Cassels, étant donné que ces renseignements étaient tenus secrets par GM, le Canada, CADA et Cassels.

96. En outre, comme le font clairement ressortir les mémoires du 4 et du 13 mai 2009, et comme Cassels le savait, n'importe quelle négociation efficace aurait exigé de la préparation, une connaissance approfondie, des ressources juridiques multidisciplinaires, des fonds substantiels et, surtout, le poids du nombre. Toutes les raisons invoquées dans les mémoires du 4 et du 13 mai 2009 invitant tous les concessionnaires à retenir les services de Cassels pour les représenter et à réunir des fonds s'élevant à plusieurs millions de dollars pour les services juridiques étaient présentes. Cassels savait que les concessionnaires concernés n'auraient à eux seuls aucun pouvoir de négociation et que leurs avocats locaux seraient incapables de les aider de manière significative.

97. Cassels n'a voulu signer aucune attestation d'obtention d'avis juridique indépendant en vertu du CRP parce qu'elle savait qu'elle n'était pas indépendante et n'avait pas informé les concessionnaires concernés de ce fait. Cassels savait que si elle signait ces attestations, les concessionnaires concernés pourraient essayer de désavouer le CRP au moment où ils apprendraient le conflit d'intérêts manifeste de Cassels, et ce, au détriment du client privilégié de Cassels, le Canada, et que la responsabilité de Cassels aurait été ainsi engagée.

98. La conférence téléphonique du 24 mai 2009 a constitué la dernière communication aux concessionnaires concernés en tant que groupe et la dernière chance pour que ces concessionnaires s'organisent avant la date limite du 26 mai 2009 pour la signature du CRP.

99. Environ 90 % des concessionnaires concernés ont signé et retourné le CRP avant l'expiration du délai imparti, soit 18 h le 26 mai 2009.

100. Bien qu'il était affirmé que l'accord des concessionnaires concernés était une condition essentielle pour l'obtention des fonds destinés au renflouement de GM et que GM ait déclaré au Canada que les concessionnaires formaient [traduction libre] « une partie critique du plan de restructuration », en raison des faits allégués ci-dessus, les concessionnaires concernés ont été complètement écartés du processus de négociation et

ont été les seules parties intéressées importantes dans le renflouement de GM qui n'ont pas eu voix au chapitre de la restructuration.

Cassels a accepté des instructions des concessionnaires poursuivant leurs activités

101. Pendant la période critique du 20 au 26 mai 2009, Cassels a donné des conseils à un comité de direction précédemment mis en place, formé de concessionnaires GM qui, en majorité, n'avaient pas été invités à signer le CRP (« concessionnaires poursuivant leurs activités »), et en a accepté des instructions. Les concessionnaires poursuivant leurs activités se trouvaient en position de bénéficiaire de l'élimination des concessionnaires concernés, car ils pourraient acheter des pièces, des accessoires, des outils et de l'équipement des concessionnaires concernés en profitant de rabais importants et avoir moins de concurrents. Il était dans l'intérêt des concessionnaires poursuivant leurs activités que les concessionnaires concernés signent le CRP, et cela dans les plus brefs délais afin d'empêcher GM de mettre en action sa menace voilée de déposer une demande formelle d'insolvabilité.

102. Cassels n'a pas remis en question la composition du comité de direction après avoir pris connaissance du conflit d'intérêts entre les concessionnaires concernés et les concessionnaires poursuivant leurs activités, ni insisté pour que les concessionnaires poursuivant leurs activités et les concessionnaires concernés soient scindés en deux groupes afin de donner des conseils au comité de direction et d'obtenir des instructions pour les négociations portant sur le CRP avec GM et le Canada.

103. De plus, ou subsidiairement, Cassels a accepté des instructions de CADA, qui était également en conflit d'intérêts relativement aux concessionnaires concernés. Les intérêts de CADA se trouvaient du côté des concessionnaires poursuivant leurs activités, qui soutiendraient la fédération à l'avenir. CADA voyait la résiliation des accords des concessionnaires concernés comme un sacrifice nécessaire pour le plus grand bien de GM et des concessionnaires poursuivant leurs activités.

104. Comme Cassels le savait, CADA voulait s'assurer que GM ne dépose pas de demande formelle d'insolvabilité et voulait donc que le plus de concessionnaires concernés possible signent le CRP.

105. La politique de CADA à l'égard des concessionnaires concernés, qui était connue de Cassels, mais pas des concessionnaires concernés jusqu'à ce qu'il soit trop tard, était de [traduction libre] « rester neutre » et de « respecter la volonté de la majorité ». À la différence de ses homologues américains, qui ont énergiquement cherché à protéger les droits des concessionnaires dont les accords ont été résiliés, CADA a refusé toutes les demandes des concessionnaires concernés pour qu'elle intervienne. Après la crise, elle a décrit les résiliations comme étant [traduction libre] « une réalité fort malheureuse, mais brutale ».

106. Cassels savait ou aurait dû savoir que les intérêts de CADA et du comité de direction ne correspondaient pas à ceux des concessionnaires concernés, et, dans certains cas, y étaient diamétralement opposés.

107. Cassels n'a pris aucune mesure pour représenter ou pour aider les concessionnaires concernés de façon adéquate pendant les jours critiques du 20 au 26 mai 2009 parce qu'elle représentait simultanément le Canada et acceptait des instructions du comité de direction de CADA qui était en conflit d'intérêts.

CADA reconnaît le conflit d'intérêts entre les concessionnaires concernés et les concessionnaires poursuivant leurs activités

108. Le 28 mai 2009, soit deux jours après la date butoir du 26 mai 2009, CADA a envoyé un mémoire à tous les concessionnaires GM ayant contribué à la caisse des services juridiques de Cassels. Le mémoire du 28 mai 2009 a reconnu l'existence d'un conflit d'intérêts entre les concessionnaires concernés et les concessionnaires poursuivant leurs activités. On y énonçait que [traduction libre] « **c'est maintenant le moment opportun de s'occuper** de la question de l'organisation d'une représentation juridique distincte pour les concessionnaires poursuivant leurs activités et pour ceux cessant leurs activités » [c'est nous qui soulignons]. Le mémoire informait les concessionnaires que

CADA avait choisi un cabinet d'avocats distinct, Lax O'Sullivan Scott, pour représenter les concessionnaires poursuivant leurs activités et que Cassels représenterait les concessionnaires concernés. Aucune raison n'a été donnée pour expliquer pourquoi « le moment opportun de s'occuper » du conflit se produisait après l'expiration de la date butoir pour la signature du CRP.

109. Le mémoire du 28 mai 2009 mentionnait que les cabinets d'avocats procédaient à la [traduction libre] « révision de leurs contrats de services juridiques ». Cependant, puisque les services de Lax O'Sullivan Scott n'avaient pas été précédemment retenus par les concessionnaires, c'était seulement le contrat de services juridiques de Cassels qui devait être « révisé ».

110. La décision de choisir un autre cabinet d'avocats pour représenter les concessionnaires poursuivant leurs activités après que la crise soit passée pour les concessionnaires concernés a été prise en réaction aux questions directes des concessionnaires concernés à CADA au sujet du rôle de Cassels pendant la période de crise.

111. Le mémoire du 28 mai 2009 a également reconnu, tardivement, le conflit d'intérêts existant du fait qu'un seul comité de direction représentait à la fois les concessionnaires poursuivant leurs activités et les concessionnaires concernés. CADA a déclaré qu'elle [traduction libre] « reformait actuellement ses comités de direction » pour séparer les deux groupes en conflit.

112. Cassels a rédigé ou, subsidiairement, a aidé CADA à rédiger le mémoire du 28 mai 2009 afin d'essayer d'apaiser les soupçons croissants voulant que Cassels ait manqué à son devoir d'agir au nom des concessionnaires concernés durant la crise.

113. Aucun des concessionnaires concernés n'a reçu le contrat de services juridiques « révisé » de Cassels, bien que le mémoire ait mentionné qu'il leur serait envoyé par courriel dès qu'il serait complété. De même, aucun des concessionnaires concernés n'a été informé de quel comité de direction distinct, s'il y a lieu, a été mis en place pour s'occuper de leurs intérêts.

114. Après la date butoir pour la signature du CRP, CADA a retourné les honoraires de services juridiques versés par les concessionnaires GM et a indiqué aux concessionnaires qu'elle paierait les honoraires juridiques de Cassels à même ses propres fonds.

115. Peu de temps après, CADA a fait savoir que les concessionnaires concernés devaient se débrouiller seuls et qu'ils ne devraient pas s'attendre à recevoir l'aide de CADA.

116. Cassels a largement fait connaître sa participation comme représentant juridique du Canada dans ce que l'on appelait la restructuration du siècle ; elle n'a jamais reconnu publiquement avoir joué un rôle quelconque par rapport aux concessionnaires concernés ou par rapport à CADA.

117. De la même façon, CADA n'a jamais mentionné publiquement le rôle de Cassels et a déclaré qu'elle s'était occupée à l'interne de tout le travail juridique concernant la restructuration de GM.

Cassels est responsable envers les concessionnaires concernés

118. Cassels avait des obligations contractuelles et des obligations fiduciaires, y compris celles décrites au paragraphe 71 ci-dessus, envers tous les membres du groupe, et a violé ces obligations par les actes ou les omissions détaillés aux paragraphes 79 à 107 ci-dessus.

119. Indépendamment du contrat de services juridiques, Cassels avait une obligation de diligence envers tous les membres du groupe étant donné les circonstances uniques de sa participation, y compris ce qui suit :

- (a) le facteur temps était crucial pour les concessionnaires concernés afin qu'ils s'organisent en collectif afin de négocier le CRP ;
- (b) il ne pouvait y avoir d'occasion raisonnable pour les concessionnaires concernés de s'organiser après la conférence téléphonique du 24 mai 2009 organisée par CADA et Cassels ;

(c) Cassels et Me Harris ont considérablement participé à la conférence téléphonique du 24 mai 2009 et ont offert des conseils juridiques aux concessionnaires concernés. La participation de Cassels à la conférence téléphonique du 24 mai 2009 avait pour but de rassurer les concessionnaires concernés qu'ils profitaient des conseils et de la représentation d'un cabinet d'avocats puissant et expérimenté de rue Bay et que tout ce qui pouvait être fait pour sauvegarder leurs intérêts était fait ou serait fait ;

(d) comme Cassels n'a ni divulgué le conflit d'intérêts, ni pris de mesures pour négocier au nom des concessionnaires concernés avant, pendant ou après la conférence téléphonique du 24 mai 2009, les concessionnaires concernés n'avaient pas d'autres choix que de signer le CRP sans aucune négociation ou d'attendre les conséquences désastreuses que GM leur avait fait craindre s'ils ne signaient pas et que Cassels elle-même avait affirmé, lors de la conférence téléphonique du 24 mai 2009, pouvoir résulter de leur refus de signer ;

(e) les concessionnaires concernés n'avaient pas accès à la caisse de services juridiques de Cassels pour payer des honoraires à un cabinet autre que Cassels.

120. Du fait des actes ou des omissions détaillés aux paragraphes 79 à 107 ci-dessus, Cassels a été négligente et a violé son obligation de diligence envers tous les membres du groupe avant, pendant et après la conférence téléphonique du 24 mai, en ne respectant pas la norme de diligence exigée d'un avocat dans ces circonstances.

Domages causés par Cassels

121. Du fait des actes et omissions de Cassels, les concessionnaires concernés ont perdu leur chance d'agir et d'être représentés comme un collectif. GM et le Canada ont réussi à obtenir de 90 % des concessionnaires concernés qu'ils signent le CRP sans aucune négociation.

122. En vertu de sa représentation du Canada, Cassels avait accès, ou était considérée comme ayant accès à tous les faits relatifs à la restructuration de GM, y compris :

- (a) qu'avec une représentation appropriée des concessionnaires concernés, l'offre contenue dans le CRP aurait pu être et aurait été considérablement rehaussée ;
- (b) que la date butoir pour la signature du 26 mai 2009 avait pour but de faire pression sur les concessionnaires concernés et leurs avocats, mais que cette date aurait pu être repoussée si les concessionnaires concernés avaient utilisé la pression de la négociation collective ;
- (c) que son client privilégié, le Canada, avait ~~imposé l'exigence que GM satisfasse ses conditions de renflouement, y compris la réduction du réseau de concessionnaires, avant le 30 mai 2009 et qu'il approuvé le plan de viabilité de GM, qui comprenait une réduction planifiée du réseau de concessionnaires GM de 42 % et aurait pu~~ accorder une prolongation pour soulager la pression et l'injustice indues ainsi causées aux concessionnaires concernés ;
- (d) que GM et le Canada souhaitaient éviter que GM entreprenne des procédures formelles d'insolvabilité au Canada en raison des risques et des coûts liés à de telles démarches ;
- (e) que GM n'était pas prête à compromettre l'aide au renflouement de GM de plusieurs milliards de dollars si les concessionnaires concernés se regroupaient et exigeaient plus d'argent ;
- (f) que, contrairement à ce qu'on avait laissé entendre dans le CRP et lors de la conférence téléphonique de GM avec les concessionnaires, GM n'aurait probablement pas entrepris de procédures formelles d'insolvabilité au Canada même si beaucoup moins que 100 % des concessionnaires avaient signé le CRP, comme cela s'est avéré être le cas.

123. En raison de ce qui précède, les membres du groupe ont subi et continuent de subir des pertes et des dommages équivalant au montant qu'ils auraient reçu en l'absence

de la violation de contrat, de la violation des obligations fiduciaires et de la négligence de Cassels.

124. Chaque associé de Cassels connaissait ou aurait dû connaître la nature conflictuelle des contrats de services juridiques avec les concessionnaires GM et avec le Canada, ainsi que la violation de contrat, la violation des obligations fiduciaires et la négligence s'y rapportant de la part de Cassels.

125. Chaque associé de Cassels qui connaissait l'existence du conflit d'intérêt et qui n'a pas pris les mesures qu'une personne raisonnable aurait prises pour prévenir la violation de contrat, la violation des obligations fiduciaires et la négligence s'y rapportant. ~~En conséquence, chaque associé de Cassels~~ est conjointement responsable avec Cassels ~~et les autres associés de Cassels~~ pour les pertes et les dommages que les membres du groupe ont subis et continuent de subir.

126. Le demandeur invoque la *Loi sur les sociétés en nom collectif*, L.R.O. 1990, c. P.5 et en particulier les paragraphes 10(1) et 10(2), l'alinéa (3)c)ii), et les articles 11 et 13 de cette loi.

Dommages-intérêts punitifs, exemplaires et majorés contre Cassels

126A. Dans le cadre de discussions par courriel le 5 mai 2009, autour de l'époque où Cassels a accepté le contrat de services juridiques des concessionnaires, des avocats de Cassels ont discuté et se sont entendus d'avance entre eux qu'ils « se dégageraient des concessionnaires si leur position menaçait la position [du Canada]. » Cassels savait que les deux contrats de services juridiques étaient en opposition directe et a délibérément dissimulé ce fait aux concessionnaires concernés. Cassels a plutôt accepté le contrat de services juridiques des concessionnaires en prévoyant les abandonner au bénéfice de son client privilégié, le Canada.

126B. En acceptant le contrat de services juridiques des concessionnaires, Cassels a joué le jeu de GM. GM souhaitait que les concessionnaires concernés soient aussi vulnérables que possible pour qu'ils n'offrent aucune résistance à toute offre de retrait progressif qui leur serait présentée.

126C. Cassels a aggravé les dommages en disant aux concessionnaires concernés lors de la téléconférence du 24 mai que le CRP était une offre « à prendre ou à laisser ». En fait, Cassels savait fort bien que GM, GMUS et les gouvernements souhaitaient que GM évite de déposer une demande en vertu de la LACC et que les gouvernements du Canada et des États-Unis avaient autorisé GM à octroyer une portion des fonds de renflouement pour prévenir une demande de GM en vertu de la LACC.

126D. Cassels savait également que si GM déposait une demande en vertu de la LACC, GM avait l'intention de donner à tous les concessionnaires concernés qui rejetaient le CRP avant le 26 mai un délai additionnel de sept jours pour accepter le CRP du plan B dans le cadre du processus en vertu de la LACC, qui était presque identique au CRP.

126E. Cassels se présente comme un important cabinet d'avocats qui a de l'expérience avec les causes juridiques les plus importantes et les plus complexes. Toutes les décisions concernant l'acceptation du contrat de services juridiques des concessionnaires ont été prises et approuvées par des avocats principaux de Cassels, qui comprenaient pleinement le dommage que leurs décisions pouvaient causer à ces concessionnaires qui dépendaient d'eux. Un tel dommage, qui est survenu, comprenait la perte soudaine de plus de 200 concessions automobiles, dont plusieurs avaient été possédées et exploitées par la même famille depuis plusieurs générations.

126F. Cassels a violé les devoirs fondamentaux de loyauté, de confiance et d'honnêteté que les avocats ont envers leurs clients. Sa conduite était motivée par l'avarice et l'orgueil. Une telle conduite préméditée et trompeuse par des membres de premier plan du barreau est répréhensible et mérite l'octroi de dommages-intérêts punitifs, exemplaires et majorés les plus élevés.

127. Le demandeur propose que cette instance soit entendue dans la ville de Toronto, en Ontario.

12 février 2010

WEIRFOULDS LLP

Barristers and Solicitors

66 Wellington Street West, Suite 4100

C.P. 35, Toronto-Dominion Centre

Toronto (Ontario) Canada M5K 1B7

Bryan Finlay (c. r.) (11509B)

Marie-Andrée Vermette (45008F)

Michael Statham (41049C)

Téléphone : 416 365-1110

Télécopieur : 416 365-1876

SOTOS LLP

Barristers and Solicitors

180, rue Dundas Ouest, bureau 1200

Toronto (Ontario) M5G 1Z8

Allan D.J. Dick (24026W)

David Sterns (36274J)

Andy Seretis (57259D)

Téléphone : 416 977-0007

Télécopieur : 416 977-0717

Avocats du demandeur

TRILLIUM MOTOR WORLD LTD.
Demandeur

- et -

GENERAL MOTORS DU CANADA et autres
Défendeurs

N° de dossier : CV-10-397096CP

ONTARIO

COUR SUPÉRIEURE DE JUSTICE

Instance introduite à Toronto

DÉCLARATION MODIFIÉE

WEIRFOULDS LLP

The Exchange Tower, bureau 1600

C. P. 480

130, rue King Ouest

Toronto (Ontario) M5X 1J5

Bryan Finlay, c.r.

Marie-Andrée Vermette

Michael Statham

Tél. : 416 365-1110 Téléc. : 416 365-1876

Avocats du demandeur

SOTOS LLP

180, rue Dundas Ouest

Bureau 1250

Toronto (Ontario) M5G 1Z8

Allan Dick

David Sterns

Tél. : 416 977-0007 Téléc. : 416 977-0717

Avocats du demandeur