

PATRICE VACHON, *La vente d'entreprise*, Montréal, Éditions Wilson & Lafleur Martel ltée, 1997, 1 129 p., ISBN 2-920831-64-X.

Stéphane Rousseau

Volume 38, numéro 3, 1997

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/043461ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/043461ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (imprimé)

1918-8218 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Rousseau, S. (1997). Compte rendu de [PATRICE VACHON, *La vente d'entreprise*, Montréal, Éditions Wilson & Lafleur Martel ltée, 1997, 1 129 p., ISBN 2-920831-64-X.] *Les Cahiers de droit*, 38 (3), 730–732.  
<https://doi.org/10.7202/043461ar>

prise en fonction des circonstances particulières du litige.

En conclusion, *L'admissibilité de la preuve obtenue en violation des droits et libertés fondamentaux en matière civile* est un ouvrage novateur qui traite d'un sujet encore peu développé. La nouvelle façon de voir l'admissibilité de la preuve en fonction non plus de la pertinence mais bien du respect de la prépondérance de la Charte canadienne, de la Charte québécoise et du Code civil fait de cet ouvrage un outil précieux tant pour les nouveaux juristes que pour les praticiens d'expérience. L'auteur pousse à la réflexion en posant des questions auxquelles les juges évitent encore de répondre. Un jugement de la Cour supérieure vient tout de même corroborer ses dires concernant l'article 2858 du Code civil. Dans *Thibodeau c. Commission municipale du Québec*<sup>21</sup>, le juge décrit la méthode générale d'application de l'article 2858. Il va même plus loin en transposant cette théorie au tribunal administratif qu'est la Commission municipale. Malgré ce jugement, il en ressort encore une fois que l'insertion d'une disposition semblable à l'article 2858 dans la Charte québécoise aurait clarifié la situation et inhibé toute confusion sur la portée de l'article.

Benoît LUSSIER  
Université Laval

PATRICE VACHON, *La vente d'entreprise*, Montréal, Éditions Wilson & Lafleur-Martel ltée, 1997, 1 129 p., ISBN 2-920831-64-X.

La vente d'entreprise constitue une transaction fréquente en droit commercial. Les entreprises ont recours de plus en plus aux fusions et aux acquisitions pour améliorer leur efficacité et leur position concurrentielle sur le marché, comme l'indique l'augmentation de ces transactions aux cours des deux dernières décennies. De 1982 à 1989, le nombre de fusions et d'acquisitions au Canada est passé de 576 à 1 091. Après une brève diminution au début des années 90, le nombre de

transactions connaît une croissance soutenue depuis 1992, s'élevant à plus de 1 000 en 1996 pour un montant d'environ 70 G\$<sup>1</sup>. Dans ce contexte, les dispositions relatives à la vente d'entreprise, qui constituent une nouveauté du *Code civil du Québec*, méritent une attention particulière de la part des juristes qui s'intéressent au droit commercial.

La publication de l'ouvrage *La vente d'entreprise* de M<sup>e</sup> Patrice Vachon représente une contribution importante à la compréhension de l'institution juridique de la vente d'entreprise. L'auteur vise plus particulièrement l'objectif de fournir à la communauté juridique un ouvrage alliant théorie, expérience et aspects pratiques du sujet abordé. En ce sens, il délimite d'entrée de jeu l'étendue de son projet : « L'ouvrage que nous présentons n'est ni un essai, ni une thèse, et n'a rien de l'étoffe d'un traité de grande envergure<sup>2</sup>. »

Le volume se divise en trois parties distinctes. Il comporte une table des matières détaillée ainsi qu'une table de la jurisprudence citée et une table des auteurs cités.

Dans la première partie, l'auteur traite des aspects théoriques des acquisitions et des ventes d'entreprise. Cette partie constitue l'essentiel de l'ouvrage tant en raison de son contenu substantif qu'en raison du nombre de pages qu'elle contient — plus de 700. L'importance de cette partie requiert que nous nous y arrêtions quelque peu.

L'auteur entreprend la première partie de l'ouvrage en présentant au lecteur certaines notions fondamentales relatives à la vente d'entreprise. Ainsi, il expose les stratégies et critères d'acquisition d'entreprises puis il décrit les démarches de l'acheteur et du vendeur dans le cadre d'une telle transaction. Il souligne également l'importance de la vérification diligente et fournit une liste pratique des élé-

21. *Thibodeau c. Commission municipale du Québec*, [1996] R.J.Q. 1217 (C.S.), en appel.

1. P. VACHON, *La vente d'entreprise*, Montréal, Éditions Wilson & Lafleur, Martel, 1997, pp. 51-55. Voir aussi : P. BROWN, « M & A Activity Approaching 1980's Levels », *Mergers and Acquisitions in Canada*, vol. 6, n<sup>o</sup> 6, 1994, p. 1.

2. P. VACHON, *op. cit.*, note 1, p. XI.

ments à considérer lors d'une telle vérification.

Par la suite, un rappel historique retrace l'origine des dispositions sur la vente d'entreprise qui remonte aux *Bulk Act Sales* adoptées à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle aux États-Unis. Il faut savoir, en effet, que les dispositions sur la vente en bloc qui se retrouvaient dans le *Code civil du Bas Canada* n'avaient pas été édictées en 1866, mais bien en 1910 par l'introduction des articles 1569a à 1569e inspirés de la législation américaine. La source de cette institution n'est donc pas liée au droit civil au sens strict, même si le mécanisme « rappelle l'action paulienne pour la protection des tiers créanciers<sup>3</sup>. » Remarquons, au passage, l'emploi malheureux du terme « protectionniste » dans cette discussion pour qualifier les lois destinées à protéger les créanciers contre les manœuvres frauduleuses de leurs débiteurs<sup>4</sup>. À vrai dire, ce terme ne désigne pas un tel concept, mais il fait plutôt référence à une mesure législative ou gouvernementale destinée à protéger la production nationale contre la concurrence étrangère.

L'auteur complète ces notions fondamentales par une présentation panoramique de la réglementation de la vente d'entreprise au Québec, dans les autres provinces canadiennes et aux États-Unis. Il brosse un tableau sommaire mais instructif du champ d'application et des modalités de la vente d'entreprise dans les diverses juridictions. Déplorons toutefois l'absence de références aux textes législatifs pertinents qui diminuent, dans une certaine mesure, l'utilité d'une telle présentation pour le lecteur<sup>5</sup>.

Les développements qui suivent sont consacrés à une analyse exhaustive des dispositions du *Code civil du Québec* relatives à

la vente d'entreprise. L'auteur procède tout d'abord à une étude détaillée des dispositions applicables afin de circonscrire le champ d'application de la vente d'entreprise. Ainsi, il s'interroge sur la notion d'entreprise qui constitue une nouveauté du *Code civil du Québec*, celle-ci ayant remplacé la notion de commerce et les notions dérivées d'acte de commerce et de commerçants du *Code civil du Bas Canada*<sup>6</sup>. Au terme de son étude, M<sup>e</sup> Vachon propose sept critères qui permettent de reconnaître la présence d'une entreprise<sup>7</sup>. Il suggère également une définition du terme « entreprise » en droit québécois, terme qui n'est pas défini comme tel dans le *Code civil*<sup>8</sup>. Pour l'auteur, l'entreprise est :

[u]n ensemble organisé, à caractère commercial ou non, encadrant l'activité économique précise d'une ou de plusieurs personnes, consistant en la production ou la réalisation de biens, leur administration ou leur aliénation, ou en la prestation de services, lesquels actes ou opérations sont suffisamment organisés pour permettre l'espérance raisonnable de l'atteinte d'un résultat déterminé<sup>9</sup>.

Une fois établi le champ d'application des dispositions du *Code civil* relatives à la vente d'entreprise, M<sup>e</sup> Vachon présente les droits, les obligations et les recours des diverses parties à la vente d'entreprise, soit le vendeur, l'acheteur, les créanciers du vendeur et la

6. *Code civil du Québec — Commentaires du ministre de la Justice*, Montréal, Les publications DAFCO, p. 510, article 1525 C.c.Q.

7. Les critères ont été mis en évidence initialement par P. VACHON, « La notion d'entreprise du nouveau *Code civil du Québec* », (1994) *Le Monde juridique* 16. Ces critères ont été appliqués notamment dans *Belinco Développements Inc. c. Gaétan Bazinet*, C.S. Montréal, n<sup>o</sup> 500-05-000985-950, 17 août 1995, j. Julien, cité dans P. VACHON, *op. cit.* note 1, p. 131. Voir : P.J. DALPHOND, « Entreprise et vente d'entreprise en droit civil québécois », (1994) *54 R. du B.* 35. Cet auteur propose cinq éléments nécessaires à l'existence d'une entreprise en droit civil québécois qui recoupent les sept critères retenus par Patrice Vachon.

8. Le *Code civil* ne fournit qu'une définition de l'exploitation d'une entreprise à l'article 1525, al. 3.

9. P. VACHON, *op. cit.* note 1, p. 148.

3. P.-G. JOBIN, « Précis sur la vente », dans *Chambre des notaires et Barreau du Québec, La réforme du Code civil*, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, p. 359, 529.

4. P. VACHON, *op. cit.*, note 1, p. 95.

5. Les références aux textes législatifs des autres provinces canadiennes et des États-Unis ne se retrouvent pas non plus dans les tables bibliographiques.

personne désignée. À bon droit, son étude ne se limite pas aux seules dispositions du Code civil qui édictent les règles relatives à la vente d'entreprise, mais l'auteur y traite aussi du cadre réglementaire incident. Ainsi, il discute des dispositions complémentaires du Code et des considérations fiscales et environnementales d'une vente d'entreprise. En outre, il examine l'impact d'une vente sur les employés et les relations de travail en s'attardant particulièrement sur la réglementation du *Code du travail* et du *Code canadien du travail* relative au transfert de l'accréditation syndicale lors d'une telle transaction. Finalement, les enjeux susceptibles de soulever la vente d'entreprise sont étudiés au regard de la *Loi sur la concurrence*<sup>10</sup> et de la *Loi sur Investissement Canada*<sup>11</sup>.

Dans la deuxième partie du volume, M<sup>e</sup> Vachon aborde les aspects pratiques de la vente d'entreprise. Le lecteur y trouvera près d'une cinquantaine de formulaires et modèles qui englobent toutes les étapes de la réalisation d'une transaction de vente d'entreprise. Ces formulaires et modèles sont précédés d'une table des matières détaillée qui en facilite la consultation. De plus, signalons qu'ils se retrouvent également encodés en format *Wordperfect* sur deux disquettes qui accompagnent l'ouvrage. Il s'agit d'une initiative qui mérite d'être félicitée et qui épargnera beaucoup de temps au praticien désireux d'avoir recours à ces documents forts utiles.

Enfin, dans la troisième partie du volume, l'auteur présente le texte des dispositions du Code civil qui traitent de la vente d'entreprise ainsi que les commentaires du ministre de la Justice à cet égard. Cette présentation est complétée par les travaux préparatoires et les commentaires de l'Office de révision du Code civil sur le projet de code civil de 1978, ce qui permet au lecteur d'avoir une vue d'ensemble de la réforme de cette institution juridique.

Stéphane ROUSSEAU  
Université de Toronto

10. *Loi sur la concurrence*, L.R.C. (1985), c. C-34.

11. *Loi sur Investissement Canada*, L.R.C. (1985), c. I-28 (1<sup>er</sup> supp.).

PIERRE-ANDRÉ CÔTÉ et JACQUES FRÉMONT,  
**Le temps et le droit**, Actes du 4<sup>e</sup> Congrès international de l'Association internationale de méthodologie juridique, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1996, 355 p., ISBN 2-89451-121-3.

Le temps et le droit : voilà un sujet à la mode. Les dernières années ont été marquées par plusieurs colloques qui ont fait de la question des « temps juridiques » le thème de leurs réflexions. Il est ainsi tout à l'honneur de l'Association internationale de méthodologie juridique, et plus particulièrement de sa branche québécoise, d'avoir retenu cette thématique passionnante et d'actualité comme objet de la rencontre qui s'est tenue à Montréal du 21 au 23 septembre 1995.

Comme il se doit, les contributions québécoises forment la majorité des actes, et nous allons d'abord jeter un coup d'œil sur celles-ci.

Nous trouvons pour débiter la contribution de Louise Rolland, intitulée « L'analyse rhétorique du discours judiciaire : du temps argumentatif au temps normatif ». Son article se fonde sur la conviction que le droit est une « construction » qui se saisit de la question de temporalité à la fin de sa propre formation. Tout lecteur averti soupçonne cependant rapidement que, dans une telle construction idéologique du droit, le temps ne peut être qu'héroïque. C'est ce qui se confirme d'ailleurs aussitôt dans l'analyse que fait l'auteur des arrêts *Borowski*, *Morgentaler* et *Daigle-Tremblay*.

Deux autres contributions québécoises viennent des sections de la législation des ministères de la Justice du Canada et du Québec et concernent le processus législatif vu par des experts légistes. De son côté, Lionel A. Levert nous donne une description de la législation fédérale dans « Les conditions temporelles d'élaboration des politiques et des textes législatifs fédéraux (Canada) », tandis que Marie-Josée Longtin fait de même au niveau provincial : « Le législateur : les conditions temporelles d'élaboration des politiques et des textes législatifs. Un mouvement sur quatre temps ». Ce dernier essai,