

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

No: 505-17-015324-256

DATE : 27 mai 2026

SOUS LA PRÉSIDENTE DE L'HONORABLE ALEXANDRE-PHILIPPE AVARD, J.C.S.

**BENEVA INC., faisant également affaire sous le nom de
« CONSEILS FINANCIERS BENEVA »**

-et-

SERVICES D'INVESTISSEMENT BENEVA INC.

Demanderesses

c.

MARIE-HÉLÈNE GAGNON

Défenderesse

JUGEMENT SUR UNE DEMANDE D'INJONCTION INTERLOCUTOIRE

Table des matières

1. APERÇU	2
2. CADRE JURIDIQUE.....	4
3. APPARENCE DE DROIT	6
3.1 Survol des Contrats P-8 et P-11	6
3.2 Contexte dans lequel les contrats ont été conclus.....	9
3.3 Position des parties	10
3.4 Discussion	11
4. PRÉJUDICE SÉRIEUX OU IRRÉPARABLE	18
5. PRÉPONDÉRANCE DES INCONVÉNIENTS	22
6. CONCLUSION	25

1. APERÇU

[1] Les demanderesses Beneva Inc. (« **Beneva** ») et Services d'investissement Beneva Inc. (« **SIB** ») sont des entreprises offrant divers services financiers et d'assurance. Elles recherchent l'émission d'une injonction interlocutoire à l'encontre de leur ancienne représentante, Marie-Hélène Gagnon (« **Gagnon**¹ »), afin de faire cesser tout comportement jugé contraire à ses obligations de non-concurrence et de non-sollicitation.

[2] Cette demande fait suite à la décision de Gagnon, officialisée le 10 avril 2025², de mettre fin à ses contrats de représentante après plus de dix ans de services auprès de Beneva et de sa prédécesseure, La Capitale services conseils inc. (« **CSC** »), et deux ans de services auprès de SIB.

[3] Le départ de Gagnon crée des remous:

- Gagnon est une représentante importante au sein de Beneva/SIB. À la fin de l'année 2024, elle est la quatrième plus importante représentante des demanderesses³.
- Beneva/SIB soupçonne Gagnon de poser des actions concrètes pour solliciter la clientèle et l'inciter à transférer ses produits d'assurance ou d'épargne. Ces soupçons s'appuient notamment sur une filature de Gagnon effectuée les 9, 10

¹ L'utilisation, selon le cas, des seuls prénoms ou noms de famille dans le présent jugement a pour but d'alléger le texte et d'en faciliter la compréhension et l'on voudra bien n'y voir aucune discourtoisie à l'égard des personnes concernées.

² Pièce P-14.

³ Demande introductive d'instance modifiée du 13 janvier 2026, par. 27.

et 11 avril 2025, soit au moment où Gagnon annonce son départ de Beneva/SIB. La filature révèle que Gagnon visite plusieurs clients importants de Beneva afin de leur remettre un cadeau symbolique prenant la forme d'une couverture/jetée⁴.

- Le 11 avril 2025, soit le lendemain de l'annonce par Gagnon de son départ, les avocats externes de Beneva transmettent à Gagnon un avis de résiliation de son contrat de représentante pour motif sérieux, ainsi qu'une mise en demeure lui intimant de cesser « tout geste de nature à porter atteinte, directement ou indirectement, à [ses] obligations de non-concurrence et de non-sollicitation »⁵.
- Dans les semaines et mois suivant le départ de Gagnon, plusieurs clients qu'elle dessert retirent leurs produits de placements au sein de Beneva/SIB pour les transférer ailleurs, « vraisemblablement⁶ » toujours en sa faveur. Selon les demanderesses, ces transferts permettent à Gagnon de conserver un portefeuille de placements totalisant « vraisemblablement » 21 231 087\$ sur une valeur totale de portefeuille de 56 498 368.04\$ à son départ de Beneva/SIB, soit environ 37.6% de son portefeuille⁷.

[4] La demande d'injonction interlocutoire se rattache à un recours en dommages-intérêts et injonction permanente intenté contre Gagnon par Beneva et SIB le 23 mai 2025, soit quelques semaines après son départ. Par ce recours au mérite, les demanderesses recherchent essentiellement des ordonnances d'injonction permanente pour valoir jusqu'au 10 avril 2027, soit pour la durée d'application des obligations de non-concurrence et de non-sollicitation, ainsi qu'une condamnation à 929 000\$.

[5] La présente demande d'injonction interlocutoire n'a pas été précédée d'une demande d'injonction interlocutoire provisoire ni d'une demande d'ordonnance de sauvegarde.

[6] Ce n'est que le 16 janvier 2026, soit une fois le dossier inscrit au mérite, que la partie demanderesse requiert la fixation d'une audience pour la présente demande d'injonction interlocutoire.

[7] Plus d'un an après le départ de Gagnon, le Tribunal doit maintenant déterminer si l'émission d'une injonction interlocutoire est justifiée.

[8] Pour les motifs qui suivent, le Tribunal rejette la demande d'injonction interlocutoire compte tenu que la partie demanderesse ne démontre pas que les critères

⁴ Demande introductive d'instance modifiée du 13 janvier 2026, par. 63-89 et pièce P-13.

⁵ Pièce P-15.

⁶ Demande introductive d'instance modifiée du 13 janvier 2026, par. 108.3.

⁷ Demande introductive d'instance modifiée du 13 janvier 2026, par. 95 et 108.4.

du préjudice sérieux ou irréparable et de la prépondérance des inconvénients la favorisent.

2. CADRE JURIDIQUE

[9] L'injonction interlocutoire est un remède exceptionnel qui fait appel à la discrétion du Tribunal⁸. Elle ne doit être accordée qu'avec parcimonie, lorsque la partie demanderesse démontre que sa demande répond aux critères prévus aux articles 510 et 511 du *Code de procédure civile* (« **C.p.c.** »)⁹.

[10] Cette nécessaire prudence s'explique par le fait qu'au stade interlocutoire, le Tribunal ne bénéficie pas de l'ensemble de la preuve et est donc dans une position moins avantageuse que celle du juge du fond pour saisir toutes les nuances factuelles et déterminer le remède approprié.

[11] Les trois critères d'octroi d'émission d'une injonction interlocutoire sont bien connus¹⁰:

- Apparence de droit : le recours doit soulever une question sérieuse à juger. Ce critère est généralement peu exigeant. Il suffit que la demande ne soit ni frivole ni vexatoire¹¹. Dans certains cas, le critère approprié est plus exigeant et requiert l'établissement d'une « forte apparence de droit ». Ce sera le cas particulièrement **(i)** lorsque l'injonction interlocutoire recherchée est de type « mandatoire », c'est-à-dire une ordonnance de faire quelque chose par opposition à une ordonnance dite « prohibitive »¹², ou **(ii)** lorsque l'émission de l'injonction interlocutoire équivaldrait au règlement final de l'action de sorte que la partie bénéficiant de l'ordonnance d'injonction interlocutoire n'aurait plus intérêt à se rendre au procès¹³. Les parties ne plaident pas que nous sommes ici dans l'un de ces cas exceptionnels, même si, au moment du procès au fond,

⁸ *Association générale des étudiants de la Faculté des lettres et sciences humaines de l'Université de Sherbrooke c. Roy Grenier*, 2016 QCCA 86, par. 39-41; *A.I.E.S.T. c. Place des Arts*, [2004] 1 RCS 43, par. 13-14.

⁹ *Association générale des étudiants de la Faculté des lettres et sciences humaines de l'Université de Sherbrooke c. Roy Grenier*, 2016 QCCA 86, par. 39.

¹⁰ Article 511 C.p.c.; *Groupe CRH Canada inc. c. Beauregard*, 2018 QCCA 1063; *HRM Projet Children inc. c. Devimco Immobilier inc.*, 2020 QCCA 1123.

¹¹ *Groupe CRH Canada inc. c. Beauregard*, 2018 QCCA 1063, par. 28.

¹² *R. c. Société Radio-Canada*, [2018] 1 RCS 196, para 15. *Ostiguy c. Collège des médecins du Québec*, 2020 QCCA 1554, par. 12-13.

¹³ *FLS Transportation Services Limited c. Fuze Logistics Services Inc.*, 2020 QCCA 1637, par. 38; *Groupe CRH Canada inc. c. Beauregard*, 2018 QCCA 1063, par. 74.

la période d'application des obligations de non-sollicitation et de non-concurrence sera expirée.

- Préjudice sérieux ou irréparable : l'émission de l'injonction interlocutoire doit être nécessaire afin d'éviter que la partie demanderesse ne subisse un préjudice sérieux ou irréparable ou que ne soit créé un état de fait de nature à rendre le jugement final inefficace.
- Prépondérance des inconvénients : la partie demanderesse doit démontrer qu'elle subira un préjudice plus important si l'injonction interlocutoire n'est pas émise que celui que subira la partie défenderesse en cas d'émission de l'injonction interlocutoire¹⁴. Les facteurs pertinents à l'examen de ce critère sont nombreux, varient d'un cas à l'autre¹⁵, et peuvent inclure l'intérêt public¹⁶.

[12] L'appréciation de ces critères se fait de manière globale c'est-à-dire les uns par rapport aux autres¹⁷. Ainsi, plus le droit est clair, moins le juge aura à se pencher en détail sur les critères du préjudice sérieux/irréparable ou de la balance des inconvénients. Inversement, moins l'apparence de droit s'avère forte, plus il est nécessaire d'examiner attentivement les autres critères¹⁸. Ainsi, l'analyse de la prépondérance des inconvénients peut et doit s'effectuer à la lumière de la force relative des droits apparents respectifs des parties¹⁹.

[13] Enfin, même si le demandeur a droit à l'injonction interlocutoire, le Tribunal conserve le pouvoir discrétionnaire de la refuser. C'est ce qu'indique la Cour d'appel dans *Service Bérubé Ltée c. General Motors du Canada Ltée*²⁰ :

« [89] Dans l'ouvrage *L'Injonction*, les auteurs décrivent la nature de l'injonction des articles 751 et suivants C.p.c. comme un remède à caractère exceptionnel qui peut être accordé ou refusé en fonction de la discrétion judiciaire. Dans cet exercice, le juge tiendra compte de nombreux facteurs :

¹⁴ *RJR-MacDonald Inc. c. Canada (Procureur general)*, [1994] 1 RCS 311, p. 342.

¹⁵ *Groupe CRH Canada inc. c. Beauregard*, 2018 QCCA 1063, par. 34; *RJR-MacDonald Inc. c. Canada (Procureur general)*, [1994] 1 RCS 311, p. 342.

¹⁶ *Groupe CRH Canada inc. c. Beauregard*, 2018 QCCA 1063, par. 86.

¹⁷ *Morrisette c. St-Hyacinthe (Ville de)*, 2016 QCCA 1216, par. 42; *FLS Transportation Services Limited c. Fuze Logistics Services Inc.*, 2020 QCCA 1637, par. 28; *Monsanto c. Canada (Santé)*, 2020 CF 1053, par. 50; *Telus communications Inc. c. Vidéotron Ltée*, 2021 CF 1127, par. 27, 95-97; *SKGO c. Canada (Citoyenneté et immigration)*, 2023 CF 83, par. 16-17.

¹⁸ *FLS Transportation Services Limited c. Fuze Logistics Services Inc.*, 2020 QCCA 1637, par. 29.

¹⁹ *HRM Projet Children inc. c. Devimco Immobilier inc.*, 2020 QCCA 1123, par. 19.

²⁰ 2011 QCCA 567, par. 89.

[La Cour] peut tenir compte de l'existence d'un autre recours approprié, des délais, de l'attitude des parties, de l'exécution possible de l'ordonnance d'injonction, du fait que cette dernière donne ouverture à d'autres litiges, etc. »

3. APPARENCE DE DROIT

[14] La partie demanderesse appuie sa demande d'injonction interlocutoire sur des clauses restrictives contenues dans deux contrats distincts intitulés « Contrat de représentant ».

3.1 Survol des Contrats P-8 et P-11

[15] Le premier contrat (« **Contrat P-8** ») est en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2020²¹ et lie Gagnon, à titre d'« entrepreneur indépendant »²², à CSC, devenue depuis Beneva. Ce contrat **(i)** nomme Gagnon comme « représentant[e] autonome pour la vente et le service des produits d'assurance et d'autres produits autorisés qui figurent au Guide des commissions », **(ii)** prévoit les commissions et bonis qui lui sont payables, et **(iii)** énonce ses obligations à l'égard de Beneva²³.

[16] Le Contrat P-8 est à durée indéterminée. Chaque partie peut le résilier en tout temps et pour quelque motif que ce soit, en faisant parvenir à l'autre partie un préavis écrit de trente jours²⁴. En cas de résiliation, Gagnon fait l'objet de certaines interdictions et ce, pour une période de deux ans. Ces interdictions sont prévues à la clause 14 :

« 14. RESTRICTIONS APRÈS RÉSILIATION

14.1 Advenant la résiliation du présent Contrat, et ce, pour quelque motif que ce soit, le Représentant s'engage formellement, par les présentes, pour une période de deux (2) ans suivant ladite résiliation, à ne pas, directement ou indirectement, en son nom personnel ou par l'entremise de toute autre personne physique ou morale, solliciter, offrir ou vendre des produits de compagnies d'assurance, des fonds commun de placement ou d'autres produits ou services similaires à ceux que distribue CSC aux personnes suivantes :

a) Tous clients de CSC, incluant ceux recrutés par le Représentant pendant la durée du présent Contrat et faisant partie du ou des territoires sur lesquels le Représentant a été autorisé à exercer ses activités au cours des cinq (5) années précédant la résiliation du présent Contrat;

²¹ Pièce P-8.

²² Pièce P-8, clause 9.

²³ Pièce P-8, clause 3.

²⁴ Pièce P-8, clause 4.

b) Tous clients recrutés ou desservis par le Représentant et ne faisant pas partie du territoire où il a été autorisé à exercer ses activités au cours des cinq (5) années précédant la résiliation du présent Contrat; et

c) Toutes personnes à l'emploi du gouvernement du Québec ou d'un organisme public ou parapublic faisant partie du ou des territoires sur lesquels le Représentant a été autorisé à exercer ses activités au cours des cinq (5) années précédant la résiliation du présent Contrat.

14.2 Le Représentant s'engage également à s'abstenir, pendant une période de deux (2) ans suivant la résiliation, que ce soit directement ou indirectement, en son nom personnel ou au nom de toute autre personne physique ou morale :

a) d'inciter ou de tenter d'inciter un titulaire de contrat existant à laisser tomber en déchéance, annuler ou remplacer un contrat d'assurance ou un produit financier;

b) de nuire aux relations de CSC avec ses employés, ses représentants ou toute autre intermédiaire faisant affaires avec CSC, en les incitant, de quelque façon que ce soit, à rompre leurs relations avec CSC.

[...]

14.7 Ces interdictions s'appliquent dans l'ensemble de la province où le Représentant est autorisé à vendre des produits d'assurance ou des produits financiers. Le Représentant reconnaît que CSC a besoin à juste titre de protéger son entreprise, ses Clients et les droits qu'elle détient sur sa clientèle, en lui interdisant de se livrer à ces activités. Le Représentant reconnaît que la période et la zone géographique définies ci-dessus sont raisonnables et qu'elles sont nécessaires à la protection des intérêts commerciaux de CSC.

En application du présent article, le Représentant reconnaît qu'il ne détient aucun droit sur la clientèle qu'il dessert, lesquels droits appartiennent en exclusivité à CSC. »

[17] En cas de violation des interdictions énoncées aux clauses 14.1 et 14.2, le Contrat P-8 prévoit des pénalités financières définies. Ces pénalités s'appliquent « nonobstant tout montant à titre de dommages » qui pourrait être réclamé à Gagnon et en sus des « autres recours ou droits dont CSC peut se prévaloir en vertu des lois applicables, y compris le droit de prendre les mesures que CSC peut juger appropriées afin de faire respecter les engagements » de Gagnon²⁵.

²⁵ Pièce P-8, clauses 14.3, 14.4 et 14.5.

[18] En contrepartie de ces interdictions, le Contrat P-8 confère à Gagnon le droit d'obtenir des commissions pour une période de douze mois après la résiliation, et ce, sauf exception dont l'existence d'un manquement contractuel important de la part de Gagnon²⁶.

[19] Le second contrat (« **Contrat P-11** ») est en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2023 et lie Gagnon à SIB²⁷. L'objet et les termes de ce contrat sont essentiellement similaires à ceux du Contrat P-8. En particulier, la clause 14 décrivant les interdictions post-résiliation est identique à la clause correspondante du Contrat P-8, sauf pour **(i)** le remplacement de CSC par SIB, **(ii)** l'inclusion d'une définition de « Client », et **(iii)** l'ajout de la clause 14.1(c) :

« 1. DÉFINITIONS

[...]

c) « Client » : désigne tout titulaire de contrat, ancien titulaire de contrat ou titulaire de contrat potentiel (prospect).

[...]

14. RESTRICTIONS APRÈS RÉSILIATION

14.1 Advenant la résiliation du présent Contrat, et ce, pour quelque motif que ce soit, le Représentant s'engage formellement, par les présentes, pour une période de deux (2) ans suivant ladite résiliation, à ne pas, directement ou indirectement, en son nom personnel ou par l'entremise de toute autre personne physique ou morale, solliciter, offrir ou vendre des produits de compagnies d'assurance, des fonds commun de placement ou d'autres produits ou services similaires à ceux que distribue SIB aux personnes suivantes :

a) Tous Clients de SIB, incluant ceux recrutés par le Représentant pendant la durée du présent Contrat et faisant partie du ou des territoires sur lesquels le Représentant a été autorisé à exercer ses activités au cours des cinq (5) années précédant la résiliation du présent Contrat;

b) Tous Clients recrutés ou desservis par le Représentant et ne faisant pas partie du territoire où il a été autorisé à exercer ses activités au cours des cinq (5) années précédant la résiliation du présent Contrat;

²⁶ Pièce P-6, clause 6.

²⁷ Pièce P-11.

c) Tous les Clients provenant de CONSEILS FINANCIERS BENEVA, recrutés ou non par le Représentant, faisant partie ou non des territoires sur lesquels le Représentant était ou a été autorisé à exercer ses activités, et ce, au cours des cinq (5) années précédant la résiliation du présent Contrat; et

c) Toutes personnes à l'emploi du gouvernement du Québec ou d'un organisme public ou parapublic faisant partie du ou des territoires sur lesquels le Représentant a été autorisé à exercer ses activités au cours des cinq (5) années précédant la résiliation du présent Contrat. »

[Soulignements ajoutés]

3.2 Contexte dans lequel les contrats ont été conclus

[20] La portée des clauses de non-concurrence et de non-sollicitation est fonction du contexte dans lequel elles ont été négociées²⁸. De manière générale, les règles encadrant l'interprétation de ces clauses et la détermination de leur raisonnableté sont plus généreuses en matière commerciale que pour des contrats de travail²⁹. Cela s'explique par le fait qu'un contexte commercial ne renferme généralement pas de déséquilibre des forces comparables à celui existant dans les rapports entre employeurs et salariés.

[21] Ici, même si les clauses restrictives en litige font partie de contrats commerciaux³⁰ et que Gagnon est une entrepreneure indépendante, il n'en demeure pas moins que ces clauses ont été souscrites dans un contexte particulier. En effet, elles se trouvent dans de véritables contrats d'adhésion³¹, les Contrats P-8 et P-11 étant des contrats-types que Beneva et SIB appliquent à l'ensemble de leurs représentants et dont les termes ne sont pas négociables³².

[22] Ce contexte bien particulier doit être pris en considération pour interpréter les clauses restrictives et analyser leur validité.

3.3 Position des parties

[23] Gagnon plaide que la demande d'injonction interlocutoire ne démontre aucune apparence de droit puisque les interdictions de sollicitation/concurrence prévues aux clauses 14.1 des Contrats P-8 et P-11 sont incompréhensibles.

²⁸ *Payette c. Guay inc.*, [2013] 3 RCS 95, par. 2-3, 35-37 et 58-59.

²⁹ *Ibid.*

³⁰ *Beneva inc. (Conseils financiers Beneva) c. Dionne*, 2026 QCCS 487, par. 17-18.

³¹ Article 1379 C.c.Q. Voir notamment *Mussel c. Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.*, 2024 QCCS 4365, par. 18-21.

³² Pièce MGH-43. Interrogatoire de Gagnon, pp. 30-31.

[24] En particulier, Gagnon invoque l'absence de définition du concept de « territoire ». Or, ce concept est fondamental puisque plusieurs catégories de personnes visées par l'interdiction de sollicitation/concurrence ne le sont que dans la mesure où elles « font partie » du territoire. Il s'agit des catégories de personnes suivantes :

- Clients de CSC autres que ceux recrutés par Gagnon (art. 14.1(a) du Contrat P-8);
- Clients de SIB autres que ceux recrutés par Gagnon (art. 14.1(a) du Contrat P-11);
- Personnes à l'emploi du gouvernement du Québec ou d'un « organisme public ou parapublic » (art. 14.1(c) du Contrat P-8 et 14.1(d) du Contrat P-11).

[25] Pour Gagnon, l'absence de définition de « territoire » rend la clause 14.1 « incompréhensible » et, partant, invalide car elle se trouve dans un contrat d'adhésion³³. De plus, comme on ne peut connaître la portée de la clause 14.1, il est impossible d'en déterminer la raisonnable au regard de la jurisprudence portant sur la validité des clauses de non-concurrence / non-sollicitation. Enfin, cette incompréhensibilité empêche de rédiger des ordonnances injonctives valables.

[26] De son côté, la partie demanderesse prend la position que la clause 14.1 est tout à fait claire et raisonnable. Elle affirme que les « territoires » pour lesquels Gagnon est autorisée à exercer ses activités sont les suivants³⁴ :

- 5401, boulevard de l'Assomption, à Montréal (Hôpital Maisonneuve-Rosemont);
- 1301, rue Sherbrooke Est, à Montréal (CIUSS du Centre-Sud-de-l'Île-de-Montréal);
- 8850, rue Bisailon, à Montréal (CHSLD Judith-Jasmin – CIUSS de l'Est-ce-l'Île-de-Montréal).

[27] Cette énumération de « territoires » est faite pour la première fois par la partie demanderesse lors d'une modification à la demande introductive d'instance survenue plus de cinq mois après l'introduction du recours. Aucune explication n'est donnée par la partie demanderesse permettant de comprendre en quoi une adresse ou le nom d'un établissement peut constituer en soi un « territoire » et comment déterminer si une personne « fait partie » de cette adresse/établissement.

³³ Article 1436 C.c.Q.

³⁴ Par. 43.1 et 45.1 de la Demande introductive d'instance modifiée en date du 31 octobre 2025.

3.4 Discussion

[28] Le fardeau d'établir, sur une base *prima facie*, la portée des obligations de non-concurrence et de non-sollicitation – et ultimement leur violation – appartient aux demandereses.

[29] Gagnon plaide principalement que la clause 14.1 des Contrats P-8 et P-11 est carrément incompréhensible.

[30] L'article 1436 C.c.Q. prévoit qu'une clause incompréhensible dans un contrat d'adhésion est nulle dans la mesure où (i) l'adhérent (Gagnon) en souffre préjudice et (ii) que la partie cocontractante (Beneva/SIB) ne réussit pas à prouver que l'adhérent a reçu des explications adéquates sur la nature et l'étendue de la clause en question.

[31] Une clause est incompréhensible lorsque sa formulation rend son contenu inintelligible ou trop ambigu³⁵. L'incompréhensibilité peut résulter de différentes causes, incluant le caractère vague d'un terme³⁶.

[32] Il ne faut toutefois pas confondre incompréhensibilité et difficulté d'interprétation³⁷. Pour déterminer si une clause d'un contrat d'adhésion est incompréhensible, il faut adopter le point de vue d'une personne raisonnable placée dans les mêmes circonstances que l'adhérent et appliquer les règles normales d'interprétation codifiées aux articles 1425 à 1432 C.c.Q.³⁸ Ces règles permettent de résoudre la plupart des ambiguïtés et évitent généralement d'en arriver à qualifier une clause d'« incompréhensible ».

[33] Les règles d'interprétation contractuelles autorisent la prise en compte non seulement du texte du contrat, mais aussi de sa nature, des circonstances dans lesquelles il a été conclu, de la pratique des parties et des usages³⁹. En présence d'un contrat d'adhésion, l'article 1432 C.c.Q. prévoit qu'en cas de doute, le contrat s'interprète en faveur de l'adhérent.

[34] La partie demanderesse démontre-t-elle *prima facie* que la clause 14.1 n'est pas incompréhensible, que sa portée est bien circonscrite et que Gagnon y contrevient par ses agissements?

[35] Au stade actuel du dossier, le Tribunal n'a pas à trancher définitivement cette question, à faire un long examen du bien-fondé de la demande, à essayer de résoudre les contradictions de la preuve ou à tirer des conclusions malgré une preuve

³⁵ *Dell Computer Corp. c. Union des consommateurs*, [2007] 2 RCS 801, par. 90.

³⁶ D. Lluette et B. Moore, *Droit des obligations*, 3^e éd., Montréal, Thémis, 2018, par. 1695.

³⁷ D. Lluette et B. Moore, *Droit des obligations*, 3^e éd., Montréal, Thémis, 2018, par. 1705.

³⁸ Voir notamment *St-Jacques c. Excellence (L'), compagnie d'assurance-vie*, 2008 QCCS 1380, par. 111-115 (appel rejeté : 2009 QCCA 2354).

³⁹ Article 1426 C.c.Q.

manifestement incomplète. Il ne doit que s'assurer que la demande est sérieuse, c'est-à-dire qu'elle n'est ni frivole ni vexatoire.

[36] Dans l'état actuel du dossier, plusieurs éléments pourraient être de nature à rendre la clause 14.1 des Contrats P-8 et P-11 ambiguë au point d'être incompréhensible:

- Premièrement, ces contrats n'indiquent pas expressément que Gagnon exerce ses activités de représentante uniquement ou principalement sur des territoires identifiés par Beneva/SIB. Au contraire, une lecture combinée des clauses 2, 9(a) et 14.1(b) suppose que Gagnon est libre de recruter et desservir des clients provenant de n'importe quelle zone géographique dans la mesure où elle possède les permis requis auprès des autorités réglementaires.
- Deuxièmement, bien les Contrats P-8 et P-11 utilisent à quelques endroits des expressions comme « territoire », « territoire où le Représentant est autorisé à vendre des produits d'assurance », « territoire où il est autorisé à exercer ses fonctions » et « territoires sur lesquels le Représentant a été autorisé à exercer ses activités »⁴⁰, ils ne définissent pas le ou les territoires en question ni ne prévoient de mécanisme par lequel Gagnon pourrait se voir attribuer un territoire.
- Troisièmement, Gagnon, qui a une relation d'affaires avec Beneva/SIB ou leur prédécesseur depuis plus de 10 ans, affirme ne pas savoir ce que signifie le concept de « territoire » dans les Contrats P-8 et P-11. Elle indique que les demandereses ne lui ont jamais attribué de territoire et qu'elle a toujours pu faire de la prospection de clientèle aux endroits et de la manière dont elle le souhaitait⁴¹.

[37] Par contre, plusieurs autres éléments de preuve pointent potentiellement dans une direction opposée.

[38] En effet, le paragraphe suivant du préambule des Contrats P-8 et P-11 sous-entend qu'il existe chez les demandereses une organisation territoriale avec répartition de territoires et/ou de la clientèle entre les représentants :

« ATTENDU QU'en raison de sa charte, de sa structure légale et opérationnelle de même que de certains privilèges dont elle bénéficie, [CSC / SIB] doit conserver certaines méthodes organisationnelles et de fonctionnement tant en ce qui concerne la notion et la répartition des territoires que l'utilisation d'un outil informatique unique

⁴⁰ Pour le Contrat P-8 : clauses 4(c)(ii), 7(c), 12(a)(iv), Annexe II (clause 4(b)) et Annexe III. Pour le Contrat P-11 : clauses 4(b)(ii), 7(b), 12(a)(iv), Annexe II.

⁴¹ Transcription de l'interrogatoire préalable de Gagnon du 9 septembre 2025, pp. 222-226.

visant l'uniformité des méthodes de travail permettant de satisfaire une clientèle susceptible de se déplacer et de changer de territoire ou de représentant; »

[Soulignements ajoutés]

[39] Cela semble d'ailleurs confirmé par le texte du précédent contrat de représentant que Gagnon a signé en novembre 2014 (le « **Contrat de 2014** »)⁴².

[40] À bien des égards, les Contrats P-8 et P-11 sont largement inspirés du Contrat de 2014. Toutefois, contrairement aux Contrats P-8 et P-11, le Contrat de 2014 comprend une clause spécifique portant sur la notion de territoire. Cette clause indique qu'un « territoire non exclusif » est attribué à Gagnon afin qu'elle y déploie « principalement » ses activités de représentante partenaire de CSC:

« 3. TERRITOIRE

3.1 Un territoire non exclusif où il déploiera principalement ses activités selon les modalités prévues au contrat, est attribué au représentant. Ce territoire est formé d'employés du gouvernement du Québec ou d'organismes publics (ci-après le « territoire »). Toutefois, CSC peut lui attribuer un nouveau territoire ou modifier le territoire attribué, en l'avisant par écrit au moins cent vingt (120) jours à l'avance. Cependant, aucun préavis n'est requis si la modification d'un territoire ou l'attribution d'un nouveau territoire est occasionnée par un événement qui est hors du contrôle de CSC.

Dans le cas d'une modification du territoire ou de l'attribution d'un nouveau territoire qui remplace l'ancien en totalité ou substantiellement et que ces changements ont pour effet immédiat de diminuer les revenus de commissions du représentant, le représentant peut alors vendre à un acheteur accepté par écrit par CSC, son droit aux commissions futures selon les dispositions de l'Annexe VIII, peu importe le nombre d'années depuis lesquelles le représentant est sous contrat avec CSC. Le représentant a alors droit à 100% du prix de vente. À défaut par le représentant de trouver un acheteur accepté par écrit par CSC, celle-ci procédera à l'achat du droit au prix de vente prévu à cette annexe.

3.2 Le représentant s'engage, pour sa part, à exercer ses activités principalement dans le territoire qui CSC lui aura attribué et, accessoirement, à l'extérieur de son territoire si le taux de pénétration de celui-ci est satisfaisant selon les caractéristiques de son territoire et la politique établie par CSC à cet égard. Le cas échéant, il ne peut offrir à l'extérieur de son territoire que les produits ou les services d'une société

⁴² Pièce P-7.

affiliée de CSC ou d'autres fournisseurs selon la politique établie par CSC à cet égard. »

[Soulignements ajoutés]

[41] Ces quelques éléments de preuve contextuels font partie des circonstances dans lesquelles les Contrats P-8 et P-11 ont été conclus. Ils pourraient constituer des éléments pertinents pour interpréter le mot « territoire » et déterminer si la clause 14.1 est bel et bien incompréhensible dans les circonstances.

[42] Toutefois, pris isolément, ces éléments de preuve ne semblent fournir qu'un portrait incomplet de la situation.

[43] Par exemple, le concept de « territoire » n'est pas défini clairement dans le Contrat de 2014. Alors que la première phrase de la clause 3.1 semble décrire le territoire comme un zone géographique, vu l'usage du mot « où », la seconde phrase de cette clause réfère au « territoire » comme étant un regroupement de personnes. On y indique que le territoire est « formé des employés du gouvernement du Québec ou d'organismes publics ».

[44] Non seulement cette définition s'écarte du sens commun du mot « territoire », mais elle soulève certaines interrogations lorsque lue en conjonction avec la clause 10.1 du Contrat de 2014 :

« 10. CLAUSE DE NON-CONCURRENCE ET DE NON-SOLLICITATION

10.1 En cas de résiliation du présent contrat, et ce, pour quelque motif que ce soit, le représentant s'engage formellement, par les présentes, pour une période de quinze (15) mois suivant ladite résiliation, à ne pas, directement ou indirectement, en son nom personnel ou au nom de toute autre personne physique ou morale, solliciter, offrir ou vendre des produits de compagnies d'assurance, des fonds communs de placement et d'autres produits ou services similaires à ceux que distribue CSC aux personnes suivantes :

10.1.1 Les clients de CSC, incluant ceux recrutés par le représentant pendant la durée du présent contrat, et faisant partie du ou des territoires qui ont été assignés au représentant au cours des cinq (5) dernières années précédant la résiliation du présent contrat;

10.1.2 Les clients recrutés ou desservis par le représentant et ne faisant pas partie de son territoire; et

10.1.3 Les personnes à l'emploi du gouvernement du Québec ou d'un organisme public ou parapublic faisant partie du ou des territoires qui ont été assignés au

représentant au cours des cinq (5) dernières années précédant la résiliation du présent contrat. »

[Soulignements ajoutés]

[45] En effet, la clause 10.1 suppose qu'il peut y avoir plusieurs territoires. Or, comment peut-il y avoir plusieurs territoires si l'on accepte que ce « territoire » est constitué de tous les employés gouvernementaux québécois? De plus, le paragraphe 10.1.3 de cette clause fait une distinction entre les « personnes à l'emploi du gouvernement du Québec ou d'un organisme public ou parapublic » et le territoire, ce qui non plus ne cadre pas bien avec la seconde phrase de la clause 3.1.

[46] De plus, la partie demanderesse ne produit pour l'instant aucune documentation ni témoignage permettant d'établir le *modus operandi* en vigueur entre les parties au moment de la conclusion des Contrats P-8 et P-11 ou par la suite, notamment en ce qui concerne de possibles assignations de territoire. Plusieurs questions se posent, incluant (i) comment les territoires étaient assignés, (ii) qu'est-ce qu'une assignation de territoire signifiait en termes de droits et obligations des représentants, et (iii) comment détermine-t-on qu'un client « fait partie » d'un territoire donné?

[47] Sans une telle preuve contextuelle, il est difficile d'interpréter la portée précise du concept de « territoire » dans la clause 14.1 et encore moins extrapoler si une personne raisonnable placée dans les mêmes circonstances que Gagnon serait en mesure de comprendre cette clause.

[48] Il est vrai qu'une déclaration assermentée d'un représentant des demanderesses atteste de l'exactitude des paragraphes 43.1, 43.2, 45.1 et 45.2 de la Demande introductive d'instance énumérant les trois territoires qui seraient visés par la clause 14.1.

[49] Or, les allégations contenues à ces quatre paragraphes sont sibyllines. Elles ne sont aucunement mises en contexte ni étayées par un ensemble de faits ou documents pertinents.

[50] Dans leur plan d'argumentation, les demanderesses affirment ceci au sujet des trois territoires prétendument attribués à Gagnon:

« 30. Il s'agit de territoires acquis via les achats de clientèle effectués par Gagnon depuis son arrivée chez Beneva et SIB. Ces contrats sont produits sous la pièce P-29 et ils sont attestés par la déclaration sous serment de Pascale Gauthier, représentante de Beneva et SIB dans le présent dossier, au soutien des paragraphes 43.1 et 45.1 de la Demande introductive d'instance datée du 31 octobre 2025. »

[51] Cette affirmation est elle-même laconique, en plus de ne pas être appuyée d'une déclaration assermentée. Elle réfère à la pièce P-29 qui comprendrait des contrats d'achat de clientèle effectués par Gagnon depuis son arrivée chez Beneva et SIB. Or,

cette pièce P-29 n'est pas composée de plusieurs contrats, mais plutôt d'un seul. De plus, les demanderesses ne fournissent aucune preuve des circonstances dans lesquelles ce contrat a été conclu, de ce qu'il signifie plus précisément et de son lien avec les « territoires » précédemment décrits. En fait, le contrat P-29 ne contient même pas le mot « territoire » mais réfère plutôt à des « portefeuilles d'affaires » et à de nombreux codes qui ne font l'objet d'aucune explication.

[52] Les demanderesses déposent également un échange de courriels relativement à un bureau de travail auquel Gagnon a eu accès à l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont⁴³. Sans autre explication, ce courriel n'a que peu d'utilité.

[53] Par ailleurs, Gagnon soulève d'autres ambiguïtés potentielles dans la clause 14.1. Par exemple, comment détermine-t-on qu'un client de CSC/SIB ou qu'une personne à l'emploi du gouvernement du Québec « fait partie du territoire »? Dans l'éventualité où l'un des « territoires » est l'hôpital Maisonneuve-Rosemont, qui sont les personnes « faisant partie de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont »? S'agit-il seulement des employés de cet hôpital ou vise-t-on également les autres personnes qui gravitent autour de l'établissement sans être employés, les patients de l'établissement et/ou toute personne qui se présente au bureau de Beneva à cet hôpital?

[54] La partie demanderesse n'apporte à ce stade aucun élément de preuve extrinsèque permettant de répondre à ces questions.

[55] Enfin, Gagnon soulève aussi la portée potentiellement excessive de la clause 14.1 par rapport à ce qui est nécessaire pour protéger les intérêts légitimes de Beneva/SIB⁴⁴.

[56] Cette préoccupation découle du fait que les obligations de non-concurrence et de non-sollicitation prévues à la clause 14.1 ne s'appliquent pas uniquement aux clients recrutés ou desservis par Gagnon. Elles visent également tout autre client de CSC et de SIB et tout employé du gouvernement du Québec ou d'un organisme public ou parapublic qui « fait partie » d'un territoire assigné à Gagnon au cours des cinq années précédant la résiliation des Contrats P-8 et P-11.

[57] Le Contrat P-11 ajoute à la gamme des personnes visées car il définit « client » comme englobant non seulement les titulaires de contrats présents, mais aussi les titulaires de contrat « passés » ainsi que les « titulaires de contrat potentiel (prospect) »⁴⁵. De plus, il étend les obligations de non-concurrence et de non-sollicitation à tous les clients « provenant de Conseil financiers Beneva » au cours des cinq années précédant la résiliation et ce, peu importe qu'ils fassent ou non partie du « territoire ».

⁴³ Pièce P-22.

⁴⁴ *Payette c. Guay inc.*, [2013] 3 RCS 95, par. 61-62 et 69-74.

⁴⁵ Pièce P-11, clause 1(c).

[58] Gagnon plaide qu'elle ne peut mettre en œuvre la clause 14.1 car elle ne connaît pas d'emblée tous les clients de CSC/SIB/Beneva ni tous les employés de l'administration publique québécoise. Elle n'est donc pas en mesure, avant d'approcher un client potentiel, de déterminer si cette personne est visée ou non par l'obligation de non-sollicitation et de non-concurrence. Cette difficulté est exacerbée par le fait que certaines des interdictions requièrent de connaître le rattachement du client potentiel avec le territoire ou avec CSC/SIB/Beneva à n'importe quel moment au cours des cinq dernières années précédant la résiliation des Contrats P-8 et P-11.

[59] De telles difficultés d'identification de la clientèle ciblée ont parfois mené les tribunaux à conclure au caractère déraisonnable de clauses de non-sollicitation⁴⁶.

[60] De l'avis du Tribunal, les divers éléments d'ambiguïté et/ou de portée excessive identifiés par Gagnon en lien avec la clause 14.1 décrits soulèvent des questions sérieuses.

[61] Au stade interlocutoire, le Tribunal n'a pas à résoudre ces questions ni à déterminer la portée précise ou la validité de la clause 14.1 des Contrats P-8 et P-11.

[62] Le fardeau des demandereses est peu exigeant : elles ne doivent démontrer que leur demande n'est pas frivole ni vexatoire.

[63] Malgré les ambiguïtés entourant la portée de la clause 14.1, le Tribunal est d'avis qu'elles ont rempli ce fardeau. Cette conclusion s'appuie sur les considérations suivantes :

- Le fait que Gagnon ait mis un terme aux Contrats P-8 et P-11 pour se rattacher rapidement à un cabinet qui est en concurrence avec les demandereses;
- Le fait que Gagnon ait rencontré ses clients les plus importants dans les jours précédant la résiliation des Contrats P-8 et P-11 pour leur remettre un cadeau, les informer de la fin prochaine de son association avec les demandereses, et leur rappeler ses coordonnées cellulaires⁴⁷;

⁴⁶ Voir notamment *Groupes financiers Claude Grefford inc. c. Services financiers Bertrand Lapointe inc.*, 2024 QCCS 2986, par. 78-85 (appel rejeté : 2026 QCCA 98); *BFL Canada services de risque et assurance inc. c. Bolduc*, 2025 QCCS 3303, par. 35.

⁴⁷ Transcription de l'interrogatoire préalable de Gagnon du 9 septembre 2025, pp. 42-54, 70-72, 145, 148, 176, 177 et 186. Pièces P-19, P-23, P-24 et P-28.

- Le fait que, dans les semaines et mois suivant la résiliation des Contrats P-8 et P-11, il y a eu de nombreux transferts de clients de Gagnon et que Gagnon a été impliquée dans ces transferts⁴⁸;
- Le fait que, dans l'éventualité où la clause 14.1 est ultimement jugée valide, il est clair que les clients dont les portefeuilles ont été transférés sont visés par l'interdiction de vente de produits financiers⁴⁹ puisque cette interdiction ne dépend pas des concepts de « territoire » et de « faire partie ». En effet, ces clients sont nécessairement visés par l'un ou l'autre des paragraphes 14.1(a) ou 14.1(b);
- Le fait que Gagnon semblait s'imposer certaines limites en termes de sollicitation et contacts avec ses anciens clients;
- Le fait que Gagnon ait signé un document le 14 avril 2025 par lequel elle « confirme [son] engagement à respecter toutes [ses] obligations contractuelles, incluant mais non limitativement les clauses de non-concurrence et non-sollicitation prévue à l'article 14 de mon contrat », sans soulever que cet article était ambigu ou incompréhensible pour elle ⁵⁰.

[64] Cela dit, vu le sérieux des moyens de défenses soulevés par Gagnon, l'apparence de droit de la partie demanderesse ne saurait être qualifiée de forte, bien au contraire.

4. PRÉJUDICE SÉRIEUX OU IRRÉPARABLE

[65] De nombreux précédents jurisprudentiels établissent que la perte de clientèle est un préjudice généralement difficile à évaluer/quantifier et qu'elle constitue de ce fait un préjudice irréparable ou, à tout le moins, un préjudice sérieux⁵¹. De plus, l'existence d'une clause pénale comme celle prévue dans les Contrats P-8 et P-11 n'enlève pas le caractère sérieux ou irréparable au préjudice⁵².

⁴⁸ Pièces P-20 et P-20A.

⁴⁹ *Beneva inc. (Conseils financiers Beneva) c. Dionne*, 2026 QCCS 487, par. 23.

⁵⁰ Pièce P-16.

⁵¹ *Lessard c. Givisco inc., division Les Produits de ciment Windsor*, 2005 QCCA 147, par. 1-2; *FLS Transportation Services Limited c. Fuze Logistics Services Inc.*, 2020 QCCA 1637, par. 58; *PMT Roy Assurances et services financiers inc. c. Larochelle*, 2020 QCCS 2145, par. 20; *Sollio Groupe coopératif c. Lemoine*, 2026 QCCS 687, par. 79-80; *Beneva inc. (Conseils financiers Beneva) c. Dionne*, 2026 QCCS 487, par. 25.

⁵² *Beneva inc. (Conseils financiers Beneva) c. Dionne*, 2026 QCCS 487, par. 26.

[66] Cela dit, il ne saurait y avoir conclusion automatique de l'existence d'un préjudice sérieux ou irréparable dès qu'il y a violation de clauses de non-concurrence et de non-sollicitation⁵³.

[67] Chaque situation doit donc être évaluée en fonction de ses circonstances propres.

[68] Ici, ces circonstances sont pour le moins particulières.

[69] En effet, alors que le départ de Gagnon remonte au 10 avril 2025, ce n'est qu'à la mi-janvier 2026 que les demanderesses s'adressent à la Cour pour présenter leur demande d'injonction interlocutoire. L'audition de cette demande est alors fixée au 23 avril 2026, soit plus d'un an après la résiliation des Contrats P-8 et P-11.

[70] Il est étonnant que les demanderesses n'aient pas sollicité l'émission d'une injonction interlocutoire provisoire ou d'une ordonnance de sauvegarde ni procédé plus rapidement pour présenter leur demande d'injonction interlocutoire.

[71] L'absence d'empressement des demanderesses à obtenir une ordonnance pour faire cesser les manœuvres prétendument illégales de Gagnon soulève des doutes quant à l'existence d'un préjudice sérieux ou irréparable causé par ces manœuvres ou, à tout le moins, quant à la sévérité de ce préjudice.

[72] À cela s'ajoute le fait que les transferts de portefeuilles des clients de Gagnon sont surtout survenus entre les mois de mai et juillet 2025, soit peu de temps après son départ de Beneva/SIB⁵⁴.

[73] En fait, il semble que la situation se soit stabilisée dans les six premiers mois du départ de Gagnon.

[74] Pour illustrer le propos, voici un récapitulatif des transferts de clients et produits de Beneva, tel qu'exposé dans les différentes versions de la Demande introductive d'instance :

Version de la Demande introductive d'instance	Nombre de clients	Nombre de produits transférés	Valeur totale des produits Beneva
22 mai 2025	18	212	5 190 000\$
6 juin 2025	44	439	9 967 000\$

⁵³ 2786630 Canada inc. (Vitrerie Vision 2000) c. Simoneau, 2021 QCCS 2166, par. 49. Voir également : Canada Cartage Corporation c. Noseworthy, 2025 QCCS 564, par. 92.

⁵⁴ Demande introductive d'instance modifiée en date du 13 janvier 2026, par. 107.

31 octobre 2025	81	848	15 771 600\$
13 janvier 2026	81	839	14 986 698\$

[75] Le Tribunal souligne que le dernier transfert de produits de Beneva mis en preuve par Beneva remonte au 18 septembre 2025⁵⁵.

[76] En ce qui concerne les transferts de produits de SIB, ils sont allégués pour la première fois dans la version du 31 octobre 2025 de la Demande introductive d'instance. On réfère alors à des transferts de 90 produits reliés à 29 clients, pour un montant total de portefeuille de placements de 6 121 966\$⁵⁶.

[77] Aucun nouveau transfert de produits de SIB ni de Beneva n'est allégué lors de la modification de la Demande introductive d'instance le 13 janvier 2026⁵⁷, ni par la suite.

[78] Cette stabilisation de la situation dans les six premiers mois du départ de Gagnon explique peut-être l'absence d'empressement des demanderesse à solliciter l'émission d'une injonction interlocutoire, mais elle remet aussi en question la nécessité d'émettre maintenant une telle ordonnance.

[79] En spécifiant que l'injonction doit être « nécessaire pour empêcher » le préjudice de se produire, l'article 511 C.p.c. n'exige pas simplement que le Tribunal évalue le type de préjudice dont se plaint la partie demanderesse. Le Tribunal doit aussi déterminer si le préjudice anticipé se produira effectivement si l'injonction interlocutoire n'est pas accordée et évaluer dans quelle mesure l'injonction pourra empêcher ce préjudice de survenir⁵⁸.

[80] Pour obtenir une injonction interlocutoire, la partie demanderesse doit donc produire des éléments de preuve suffisants desquels il ressort une forte probabilité ou une probabilité sérieuse que, faute d'injonction, un préjudice sérieux ou irréparable sera inévitablement causé⁵⁹. Ce risque ne doit pas être hypothétique ou conjectural ni fondé

⁵⁵ *Ibid.*

⁵⁶ Demande introductive d'instance modifiée du 31 octobre 2025, par. 108.2.

⁵⁷ Demande introductive d'instance modifiée du 13 janvier 2026, par. 108.2.

⁵⁸ *McGill University c. Students for Palestine's Honour and Resistance McGill*, 2025 QCCS 4017, par. 68, 70-75.

⁵⁹ *Association générale des étudiants de la Faculté des lettres et sciences humaines de l'Université de Sherbrooke c. Roy Grenier*, 2016 QCCA 86, par. 39-42. *Bell Canada c. Beanfield Technologies Inc.*, 2024 CAF 28, par. 21; *Canada (Procureur général) c. Oshkosh Defense Canada Inc.*, 2018 CAF 102, par. 25; *Glooscap Heritage Society c. Canada (Revenu national)*, 2012 CAF 255, par. 31-32.

sur de simples appréhensions⁶⁰ ou affirmations générales⁶¹. Au contraire, il doit être établi de manière détaillée et concrète.

[81] Cela étant dit, la clientèle d'une entreprise constitue l'un de ses actifs les plus importants⁶². C'est pourquoi en matière d'appropriation de clientèle ou de concurrence déloyale/illégale, la jurisprudence applique le critère du préjudice sérieux ou irréparable avec une certaine souplesse⁶³.

[82] En particulier, comme l'explique le juge Patrick Ferland, l'injonction interlocutoire peut être émise même sans preuve que des clients ont bel et bien été perdus ou le seront assurément⁶⁴ :

« [93] Il n'est pas question d'exiger de la demanderesse qu'elle fasse la preuve que certains clients ont bel et bien été perdus, ou encore que les défendeurs se livrent à de la sollicitation auprès de clients spécifiques. Si une telle preuve était requise, en effet, le recours à l'injonction risquerait d'être à la fois impossible et inutile : impossible puisque le préjudice serait alors quantifiable et que l'injonction devrait donc être refusée; et inutile puisque l'ordonnance ne pourrait dans un tel cas être émise qu'après que le préjudice ne se soit réalisé, c'est-à-dire alors qu'il est déjà trop tard pour qu'elle puisse être utile.

[94] Il revenait toutefois à la demanderesse de présenter une preuve — ce qu'elle pouvait faire par tous moyens, incluant par l'établissement de présomptions de fait — permettant de conclure non seulement que les défendeurs se serait adonnés à des activités visées par la clause, mais également qu'elle risque d'en subir un préjudice sérieux ou irréparable. »

[83] Le fait que la partie demanderesse ne fasse pas la preuve que les comportements prétendument répréhensibles de Gagnon se poursuivent à l'heure actuelle laisse le Tribunal perplexe. Aucune raison n'est présentée pour justifier cette absence de preuve, autre que des considérations pratiques peu convaincantes découlant d'une soi-disant volonté de ne pas inonder le dossier de la Cour avec des éléments de preuve additionnels ou d'autres modifications aux procédures.

[84] Certes, la possibilité que les demanderesses subissent une perte de clientèle dans le futur ne peut être écartée vu la preuve du comportement passé de Gagnon. Mais, avec le passage du temps depuis ce comportement passé, le Tribunal voit mal comment il y a

⁶⁰ *Bell Canada c. Beanfield Technologies Inc.*, 2024 CAF 28, par. 24-25; *Association générale des étudiants de la Faculté des lettres et sciences humaines de l'Université de Sherbrooke c. Roy Grenier*, 2016 QCCA 86, par. 39-42.

⁶¹ *Gateway City Church c. Canada (Revenu national)*, 2013 CAF 126, par. 15.

⁶² *BFL Canada services de risques et assurances inc. c. Bolduc*, 2025 QCCS 3303, par. 48.

⁶³ *9048-2688 Québec inc. c. Logiag inc.*, 2015 QCCS 72, par. 69.

⁶⁴ *Canada Cartage Corporation c. Noseworthy*, 2025 QCCS 564, par. 93-94.

ici une « forte probabilité » ou une « probabilité sérieuse » que, faute d'injonction, un préjudice sérieux ou irréparable soit causé à la partie demanderesse.

5. PRÉPONDÉRANCE DES INCONVÉNIENTS

[85] Le Tribunal doit déterminer laquelle des deux parties subira le plus grand préjudice selon que l'on accorde ou refuse l'injonction interlocutoire en attendant une décision sur le fond. Cette analyse doit se faire avec une certaine attention vu la faiblesse apparente des droits invoqués par les demanderesses.

[86] De l'avis du Tribunal, la preuve du préjudice que subirait les demanderesses advenant que leur demande d'injonction interlocutoire soit refusée est insuffisante.

[87] En effet, tel que discuté précédemment, les conséquences découlant de la rupture de l'association entre Gagnon et Beneva/SIB, survenue il y a maintenant plus d'un an, sont largement cristallisées à l'heure actuelle. Rien n'indique que des comportements potentiellement répréhensibles de la part de Gagnon se poursuivent ni que des conséquences négatives ont été subies récemment par les demanderesses ou le seront dans le futur.

[88] D'ailleurs, au cours de la dernière année, Beneva/SIB ont eu largement le temps de réagir au départ de Gagnon et de prendre les mesures nécessaires pour établir des ponts avec les anciens clients de Gagnon et pour resserrer les liens avec le reste de la clientèle susceptible d'être en contact avec Gagnon. Ces démarches ont débuté dès le 11 avril 2025, soit immédiatement après le départ de Gagnon⁶⁵.

[89] En outre, la preuve actuellement au dossier indique **(i)** que Gagnon n'a pas quitté Beneva/SIB avec des informations confidentielles, **(ii)** qu'elle ne dénigre pas Beneva/SIB et leurs produits, et **(iii)** qu'elle ne sollicite pas activement ses anciens clients⁶⁶. Au contraire, avant de quitter Beneva/SIB, Gagnon ne fait qu'informer ses clients de son départ prochain, leur indiquer qu'un nouveau représentant de Beneva/SIB prendra le relais, leur remettre un cadeau symbolique, et s'assurer qu'ils possèdent ses coordonnées téléphoniques. Ces gestes ne constituent pas en soi de la « sollicitation » au sens de la jurisprudence, c'est-à-dire « une communication active, directe, pressante, persistante et récurrente »⁶⁷.

[90] Il n'y a aucune preuve de pression, d'insistance ou autres tactiques déloyales de la part de Gagnon pour inciter ses clients à la suivre. Gagnon affirme d'ailleurs qu'après son départ de Beneva/SIB, elle ne communique pas avec ses anciens clients sans que

⁶⁵ Demande introductive d'instance modifiée du 13 janvier 2026, par. 106

⁶⁶ Déclaration sous serment de Marie-Hélène Gagnon du 12 août 2025, par. 281-290.

⁶⁷ *Lemieux c. Aon Parizeau inc.*, 2018 QCCA 1346, par. 60.

ces derniers ne fassent d'abord les premiers pas⁶⁸. De plus, les transferts de clients/produits identifiés par les demanderessees comme étant en violation des obligations de non-concurrence de Gagnon apparaissent être à l'initiative des clients; ils semblent être la concrétisation de leur droit de faire affaire avec le conseiller financier de leur choix⁶⁹. Sans nécessairement que cela soit une défense valable à l'encontre d'allégations de concurrence illégale, un tel comportement empreint d'une certaine retenue contribue à réduire la portée et le risque de matérialisation du préjudice.

[91] Il faut également souligner que la force de frappe des demanderessees n'est pas négligeable. En effet, Beneva détient un partenariat avec 184 représentants indépendants et SIB, avec 117 représentants⁷⁰. De plus, ces entreprises sont expérimentées en matière de départ de représentants. Elles connaissent annuellement entre 25 et 40 départs, lesquels sont généralement comblés par l'arrivée d'un nombre équivalent de nouveaux représentants⁷¹.

[92] Le fait que les demanderessees ne soient manifestement pas dans une position de vulnérabilité par rapport à Gagnon tend à diminuer l'importance relative de tout préjudice qu'elles pourraient subir d'ici à l'audition au mérite de leur recours. Rappelons aussi que, dans l'éventualité où le recours des demanderessees est jugé bien fondé au terme du procès au mérite, ces dernières pourront obtenir des dommages-intérêts dont l'évaluation sera facilitée par l'existence de la clause 14.3 des Contrats P-8 et P-11.

[93] En revanche, l'émission d'une injonction interlocutoire pourrait imposer un fardeau considérable à la demanderesse.

[94] Premièrement, le libellé de l'injonction interlocutoire recherchée par les demandeurs aurait pour effet d'importer les ambiguïtés décrites ci-dessus.

[95] Or, une ordonnance d'injonction ne peut être ambiguë et susciter des doutes légitimes chez la partie qui y est assujettie. Dans *Picard c. Johnson & Higgins Willis Faber Itée*⁷², le juge LeBel explique clairement l'importance de ce principe :

« Qualifiée de recours extraordinaire, l'injonction comporte un ordre sanctionné par des pénalités exceptionnelles. L'on fait appel non pas seulement au mode d'exécution ordinaire des jugements, mais aussi à des peines, en principe, à caractère public, comme l'amende et l'emprisonnement. Par ailleurs, comme tout autre jugement, l'ordonnance d'injonction doit être exécutoire, au sens de l'article 469 C.P. Elle doit être claire et compréhensible pour ceux qu'elle vise. Ils ne doivent

⁶⁸ Déclaration sous serment de Marie-Hélène Gagnon du 12 août 2025, par. 306.

⁶⁹ Pièces MHG-44. Déclaration sous serment de Marie-Hélène Gagnon du 12 août 2025, par. 146, 300-306.

⁷⁰ Pièce MHG-7.

⁷¹ Pièce MHG-27 et MHG-28.

⁷² *Picard c. Johnson & Higgins Willis Faber Itée*, 1987 CanLII 891 (QC CA)

pas être forcés de demeurer dans l'incertitude à propos de l'étendue des obligations que leur impose le jugement. Il faut alors que l'auteur de l'ordonnance définisse clairement les actes qu'il ordonnera ou ceux qu'il prohibera. [...]. Une ordonnance d'injonction ne remplit pas sa fonction lorsque sa teneur est si vague qu'elle obligerait le tribunal saisi de procédures pour outrage au tribunal, à l'interpréter ou forcerait, dans certains cas, celui contre qui elle est dirigée, à demander des opinions juridiques sophistiquées pour déterminer l'étendue des obligations auxquelles il est soumis. Dans certains cas, aussi, l'ampleur possible des termes de l'injonction peut la rendre excessive et causer un préjudice trop lourd à une partie pendant l'instance ou même, bouleverser complètement une situation préexistante, dont le maintien demeure l'un des objets de l'injonction. »

[Soulignements ajoutés]

[96] Pour reprendre les propos du juge Patrick Ferland, « imposer aux défendeur le respect d'obligations dont la portée n'est pas claire et à l'égard desquels les parties ne s'entendent pas n'améliorerait en rien la certitude juridique des parties et imposerait [à la défenderesse] un fardeau injustifié⁷³».

[97] Deuxièmement, l'ordonnance demandée pourrait nuire considérablement aux affaires de la demanderesse vu notamment :

- La grande portée de certaines interdictions, en particulier celle qui vise « tous les clients provenant de Beneva » (qu'ils fassent ou non partie du territoire ou qu'ils aient ou non été recrutés/desservis par Gagnon);
- Le fait que Gagnon n'est pas en mesure d'identifier d'emblée l'ensemble des clients de SIB et Beneva ou des personnes à l'emploi du gouvernement du Québec, ce qui risque de compliquer considérablement les mesures qu'elle devra prendre pour respecter une éventuelle injonction interlocutoire.

[98] À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que la prépondérance des inconvénients penche en faveur du rejet de la demande d'injonction interlocutoire.

6. CONCLUSION

[99] Puisque les critères pour l'émission d'une telle ordonnance ne sont pas tous remplis, le Tribunal doit rejeter la demande d'émission d'une ordonnance d'injonction interlocutoire.

⁷³ *Canada Cartage Corporation c. Noseworthy*, 2025 QCCS 564, par. 106.,

[100] Vu le caractère discrétionnaire de la décision et les circonstances bien particulières du dossier, le Tribunal estime que deux facteurs additionnels militent ici à l'encontre de l'émission de l'injonction interlocutoire :

- Le droit des clients de faire affaires avec le conseiller financier de leur choix;
- Le fait que les demanderesses ont choisi, dès l'annonce de la résiliation des Contrats P-8 et P-11, d'indiquer à Gagnon qu'elles ne lui verseraient pas les commissions futures prévues à la clause 6⁷⁴. De l'avis du Tribunal, l'argument suivant de Gagnon est loin d'être farfelu : en retirant dès le départ la contrepartie des obligations de non-sollicitation/concurrence sur la base d'une simple crainte de violation des obligations de non-sollicitation/concurrence, il serait inéquitable d'insister maintenant sur l'exécution en nature de ces mêmes obligations⁷⁵.

[101] En terminant, le présent jugement ne doit pas être interprété comme un signe d'indifférence face à l'importance d'assurer le respect d'engagements contractuels, tel que mentionné par la Cour d'appel dans *Ubi Soft Divertissements Inc. c. Champagne-Pelland*⁷⁶ :

« [20] Dans un monde où la signature d'un contrat veut dire quelque chose, la Cour ne peut pas fermer les yeux sur une situation où une partie paraît transgresser délibérément et indifféremment ses engagements contractuels. »

[102] Nous ne sommes pas ici face à une partie qui, comme dans l'affaire *Ubi Soft Divertissement* paraît transgresser délibérément et indifféremment ses engagements contractuels.

[103] Au contraire, tel que discuté précédemment, Gagnon soulève des motifs sérieux permettant de douter de la validité des clauses restrictives qui, rappelons-le, se trouvent dans des contrats d'adhésion. De plus, la preuve actuellement au dossier ne permet pas de conclure que Gagnon sollicite activement ses anciens clients.

[104] Il appartiendra au juge du fond de déterminer si les comportements de Gagnon respectent ses engagements contractuels, incluant en ce qui concerne les transferts de portefeuilles de placements. Au présent stade, le Tribunal se contente de souligner que la preuve ne démontre pas que les transferts de portefeuilles de placement résultent d'autre chose que d'initiatives des clients de Gagnon eux-mêmes.

[105] Contrairement à la situation qui prévalait dans l'affaire *Ubi Soft Divertissements Inc.*, les demanderesses n'ont pas fait la preuve d'une possibilité sérieuse qu'il se produise un état de fait auquel le jugement final ne pourra remédier. L'absence

⁷⁴ Pièce P-15.

⁷⁵ Pièce P-6, clause 6.

⁷⁶ 2003 CanLII 13559 (CA).

d'empressement de la part des demanderesses à procéder sur la demande d'injonction interlocutoire – et, dans l'intervalle, à solliciter l'émission d'une injonction interlocutoire provisoire ou une ordonnance de sauvegarde – ne fait que confirmer que nous ne sommes pas en présence d'une situation active qui continue à ce jour de causer un important préjudice aux demanderesses.

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL :

REJETTE la demande des demanderesses Beneva Inc. (faisant également affaire sous le nom « Conseils financiers Beneva ») et Services d'investissement Beneva Inc. pour l'émission d'une injonction interlocutoire.

LE TOUT, avec frais de justice.

ALEXANDRE-PHILIPPE AVARD, J.C.S.

Maître Pierre Duquette
Maître Julien Delisle
NORTON ROSE FULBRIGHT CANADA S.E.N.C.R.L.s.r.l.
Avocats pour les demanderesses

Maître Éric Lemay
Maître Tanya Arseneault
DUSSAULT DE BLOIS LEMAY BEAUCHESNE AVOCATS
Avocats pour la défenderesse

Date d'audience : 23 avril 2026