

# La responsabilité dans le cadre des relations précontractuelles

**MODÉRATEUR :** Eric Simard  
Fasken Martineau

**PANÉLISTES :** Jean-Louis Baudouin  
Fasken Martineau

Éric Boucher  
Garda

Frédéric Gilbert  
Fasken Martineau

# Plan de présentation

- Introduction
- Principaux cas de figure en matière de négociation précontractuelle
  - La négociation de mauvaise foi
  - La rupture abusive des négociations
- Évaluation des dommages
- Recommandations



# Introduction

# Introduction

- Les limites de la liberté contractuelle
- La bonne foi : un principe en filigrane de toute phase précontractuelle
- Une responsabilité contractuelle ou extracontractuelle? Une variable liée au contexte



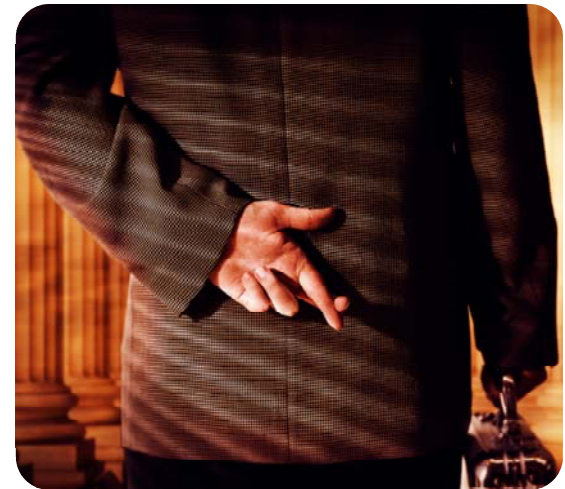


# La responsabilité précontractuelle

## Les négociations entreprises de mauvaise foi

# Les négociations entreprises de mauvaise foi

- Les principes entourant la bonne foi s'appliquent au processus précontractuel
- L'obligation de bonne foi en est une de moyens
- Appréciation contextuelle et factuelle de la mauvaise foi



## *Jolicoeur c. Rainville, J.E. 2000-201* (C.A.)

- Les négociations sont rompues par l'appelant lorsqu'il apprend que l'intimé n'avait pas d'argent à injecter dans le projet
- Une partie qui, au moment de la conclusion de l'entente, n'a pas l'intention d'investir dans un projet n'est pas de bonne foi
- Dès lors, la rupture des négociations par la partie de bonne foi est justifiée du moment où elle réalise que l'autre partie n'avait pas l'intention de poursuivre le projet

## ***Anastasiu c. Gestion d'immeubles Belcourt inc., REJB 2002-34004 (C.A.)***

- Une partie reproche à l'autre de s'être appropriée un projet d'aménagement immobilier de son cru qu'il lui a révélé lors de pourparlers d'association
- L'appelante a manqué aux exigences de la bonne foi en passant sous silence son intention de refuser toute forme d'association et d'exploiter seule le projet
- La faute de l'appelante s'apparente à de la réticence dolosive



# *Lirange c. Blum-Lussier*, 2007 QCCA 1735

- Une entente verbale préliminaire a poussé une partie à poser plusieurs gestes et à encourir plusieurs frais en vue d'un bail de location à intervenir
- La partie qui ne voulait plus louer une fois l'entente préliminaire intervenue devait le signifier formellement au lieu de laisser l'autre partie s'enfoncer dans la réalisation du projet
- « Même si les parties n'avaient pas d'entente complète et définitive, le défendeur avait une obligation de bonne foi dans ses pourparlers avec la demanderesse »

# *Lirange c. Blum-Lussier*, 2007 QCCA 1735

- Le juge de première instance pouvait soulever la mauvaise foi du défendeur même si la procédure introductive d'instance n'en faisait pas état; l'ensemble de la preuve administrée démontre que la conduite du défendeur a mené à la fin sans justification des négociations



## ***Axor Construction Canada inc. c. Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2012 QCCA 1228***

- Des négociations entre les parties achoppent quant à la réduction de certains coûts et la conduite du projet; les parties s'accusent de part et d'autre de mauvaise foi et de rupture intempestive des négociations
- Ce n'est pas parce que la BNQ ne voulait faire aucun compromis pouvant dénaturer le concept architectural du projet qu'elle était pour autant de mauvaise foi
- Bien au contraire, c'est Axor qui était de mauvaise foi puisque la preuve démontre qu'elle a déposé une soumission uniquement dans le but de se qualifier et « d'acquérir le droit de négocier »

## ***Axor Construction Canada inc. c. Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2012 QCCA 1228***

- En l'absence d'intention d'exécuter les travaux au prix demandé et de signer le contrat aux conditions de l'appel d'offre, Axor doit indemniser la BNQ pour la différence de coûts avec le deuxième soumissionnaire conforme le plus bas
- Sans démonstration d'une erreur manifeste et dominante dans l'appréciation de la preuve par la juge de première instance, il n'y a pas lieu d'intervenir



# La responsabilité précontractuelle

## La rupture abusive des négociations

# La rupture abusive des négociations

- La bonne foi doit demeurer jusqu'à la conclusion du contrat envisagé
- La notion d'abus s'apparente à une conduite excessive
- Les facteurs permettant de conclure à un abus sont variés et dépendent :
  - Des relations antérieures des parties
  - De l'état d'avancement des négociations
  - Des pratiques propres à certains domaines

## ***Cie France Film inc. c. Imax Corp., J.E. 2002-5 (C.A.)***

- « L'obligation générale de bonne foi dans la formation des contrats n'impose point de ne pas rompre les pourparlers contractuels, mais elle commande de ne pas y mettre fin sans justification lorsqu'on a suscité chez le partenaire la confiance dans la conclusion de l'accord »
- Lorsque le partenaire savait que l'autre partie négociait également avec un concurrent, la conclusion du contrat avec le concurrent ne rend pas abusive la rupture des pourparlers

## ***Versant nord Tremblant inc. (Le) c. Cusson, 2009 QCCA 620***

- L'appréciation de la faute d'une partie dépend avant tout des faits et doit trouver appui dans la preuve
- C'est notamment le cas lorsque le contrat ne pouvait se conclure faute du consentement de tous les indivisaires d'une copropriété et des garanties minimales envisagées par les parties
- En l'instance, aucune mauvaise foi ne pouvait être imputée aux intimés quant à la rupture des négociations



## ***Emballages Box Pack inc. c. Emballages DG inc., 2009 QCCS 1968***

- Un contrat d'association dont les conditions de réalisation ne sont pas rassemblées en est toujours au stade précontractuel
- Bien que l'entente conclue crée certaines obligations, dont la négociation de bonne foi, les parties ne sont pas tenues de s'entendre
- Les retards et les sous-performances du partenaire d'affaires sont des raisons valables pour mettre fin à la poursuite des négociations

## *Friedman c. Ruby, 2012 QCCS 1778*

- Les négociations pour la vente de l'entreprise s'échelonnent sur plus de six mois
- Les parties signent une lettre d'intentions et échangent plusieurs projets de contrat de vente
- Une partie abandonne les pourparlers et ne les reprendra pas malgré les efforts de l'autre
- La Cour supérieure rappelle que le principe de la liberté contractuelle demeure en autant que les parties agissent de bonne foi et de façon raisonnable

## *Friedman c. Ruby, 2012 QCCS 1778*

- Les négociations semblent avoir achoppé sur les dispositions fiscales de l'entente après qu'une partie ait consulté son conseiller juridique; or, il est normal que les deux parties consultent leur procureurs respectifs, cela démontre au contraire qu'elles souhaitent toutes deux poursuivre les négociations
- Qu'une partie consulte son conseiller à un stade avancé des négociations ne démontre pas pour autant sa mauvaise foi

# L'évaluation des dommages

# L'évaluation des dommages

- La nature de la faute ne permet pas d'ordonner une exécution en nature
- Les chefs de dommages sont ceux découlant directement de la situation :
  - Frais d'évaluation, d'expert
  - Frais de déplacement
  - Gain manqué
  - Troubles, ennuis



# L'évaluation des dommages

- *Anastasiu c. Gestion d'immeubles Belcourt inc.*, REJB 2002-34004 (C.A.)
  - La Cour d'appel réduit les dommages à 6 500 \$ pour se limiter aux dommages prouvés, soient les honoraires professionnels du demandeur
  - En outre, la preuve était lacunaire sur le plan des gains manqués
- *Lirange c. Blum-Lussier*, 2007 QCCA 1735
  - La Cour d'appel maintient les dommages de 74 646 \$ pour les frais engagés et les troubles et inconvénients subis

# L'évaluation des dommages

- *Axor Construction Canada inc. c. Bibliothèque et Archives nationales du Québec*, 2012 QCCA 1228
  - La Cour d'appel maintient les dommages de 2 095 000 \$ pour la différence de coûts du projet avec le deuxième soumissionnaire le plus bas



# Recommendations





# Merci !

