



Robinson Sheppard Shapiro
S.E.N.C.R.L. • L.L.P.
Avocats • Barristers & Solicitors

**DROIT DES
AFFAIRES**
2013.03.10F

**BUSINESS
LAW**
2013.03.10E

COMMUNIQUÉ

Me Jean-Pierre Sheppard (Barreau 1987) est associé et pratique comme plaideur senior dans le département de litige commercial. Ses principaux champs de pratique sont le litige commercial, incluant litiges entre actionnaires, injonctions, saisies avant jugement et autres recours extraordinaires. Il plaide ainsi devant diverses instances incluant les instances administratives.



Me Jean-Pierre Sheppard (Bar 1987) is a partner and practices as a senior pleader in our commercial and civil litigation department. He pleads regularly before the commercial court and in shareholder litigation issues, as well as extraordinary recourses such as injunctions and seizures. He pleads before all Courts, as well as before various administrative tribunals.

Avec la collaboration d'Isabelle Gauthier-Brancoli.

With the collaboration of Isabelle Gauthier-Brancoli.

OBLIGATION DE NÉGOCIER DE BONNE FOI

L'article 1375 du *Code civil du Québec* précise que la bonne foi doit gouverner les parties. En droit québécois, l'obligation de bonne foi est implicite dans tout contrat et est définie comme l'absence d'intention malveillante d'un contractant prudent et diligent. Le comportement du contractant doit être conforme à l'atteinte des objectifs communs. Cette obligation doit être respectée par les parties dès les négociations précontractuelles, même si elle n'est pas expressément prévue dans les documents précontractuels. La partie qui ne respecte pas son obligation s'expose parfois à des dommages-intérêts pour le préjudice causé à l'autre partie.

Récemment, la Cour supérieure du Québec s'est prononcée sur l'obligation de négocier de bonne foi. Dans ***Desjardins Sécurité financière c. Bergeron*** (2011 QCCS 2204), le locataire avait la possibilité de renouveler son bail selon les modalités prévues. Le locateur a proposé un bail avec des

THE IMPORTANCE OF NEGOTIATING IN GOOD FAITH

Article 1375 of the *C.C.Q.* states that parties must generally interact in good faith. Under Québec law, the duty to act in good faith is implicit in every contract and is defined as the absence of malicious intent in a prudent and diligent contracting party. As such, the contracting party's behaviour must be compatible with the achievement of the parties' common goal. The parties must abide by this obligation as soon as pre contractual negotiations begin, even if such an obligation is not expressly provided for in the pre-contractual documents. A party acting in bad faith can be found liable for any harm caused to the other party by such behaviour.

The Québec Superior Court examined the duty to negotiate in good faith in the recent decision of ***Desjardins Sécurité financière v. Bergeron*** (2011 QCCS 2204). In that case, the lessee had the option to renew his lease according to the terms of the contract. The lessor suggested a lease agreement





modalités modifiées incluant une majoration excessive du loyer. Le locateur n'a jamais transmis au locataire les documents établissant la justification de la hausse malgré des demandes répétées et n'a pas tout mis en œuvre pour en arriver à une entente. Le locataire a refusé les conditions de renouvellement et le locateur a tenté de l'expulser des lieux loués. L'obligation de négocier de bonne foi obligeait le locateur à communiquer certains renseignements au locataire, ce qu'il n'a pas fait. Le locateur n'a pas fait preuve de bonne foi dans les négociations de renouvellement du bail. Le Tribunal a permis au locataire de demeurer dans les lieux et a conclu que le loyer payable resterait le même que celui fixé à la première convention de renouvellement.

Le contractant qui ne fait aucune tentative de discussion ouverte ou ne répond pas aux demandes légitimes de son cocontractant sera considéré comme étant de mauvaise foi. Dans l'affaire ***Garderie à moi mes enfants inc. c. Importations de chaussures Vulcano Itée*** (2012 QCCS 1833), la défenderesse avait l'obligation de vendre son immeuble commercial à la demanderesse au terme du bail initial, à un prix égal à la valeur marchande. Le bail comprenait une option d'achat exclusive et irrévocable de l'immeuble au bénéfice de la demanderesse, qui avait démontré une volonté constante d'acquérir l'immeuble au terme de son bail. Certaines discussions sur le prix d'achat ont pris fin abruptement, mais la défenderesse a tout de même confirmé à la demanderesse que la transaction d'achat-vente aurait lieu.

Plutôt que de respecter l'entente et d'offrir à la demanderesse le droit d'acquérir l'immeuble, la défenderesse lui a présenté une offre de location qui n'a pas été signée par la demanderesse, car son intention était bien d'acheter l'immeuble. La défenderesse n'a pas respecté son obligation de négocier

under different conditions, including an excessive rent increase. Despite repeated demands by the lessee, the lessor never sent any documents justifying the rent increase and failed to take the steps required to reach an agreement. The lessee refused these renewal conditions and the lessor applied to the courts for the eviction of the lessee as a result. The Court found that the lessor acted in bad faith in neglecting to send documents justifying the rent increase to the lessee. Because the negotiations for the renewal of the lease were not carried out in good faith, the lessee was permitted to continue to rent the premises under the conditions of the first renewal agreement.

The contracting party will be considered to be in bad faith if it makes no attempt to seriously negotiate or if it does not address the legitimate demands of the other party. In ***Garderie à moi mes enfants inc. v. Importations de chaussures Vulcano Itée*** (2012 QCCS 1833), the lease stated that Defendant had to sell its commercial building to the plaintiff at market value. The lease included an exclusive and irrevocable purchase option benefiting Plaintiff, who had, at all times, consistently expressed its interest to purchase the building at the end of the lease. The discussions relating to the purchase price were abruptly interrupted by Defendant but Defendant nevertheless confirmed its intention to proceed with the transaction.

However, rather than respecting the agreement and presenting Plaintiff with the option to acquire the building, Defendant presented Plaintiff with another offer to lease. This offer was not accepted by Plaintiff, who wanted to purchase the building outright. The Court held that



de bonne foi en n'étant pas disposée à discuter et en refusant de respecter les clauses du bail, privant ainsi la demanderesse de son droit d'acquérir l'immeuble.

L'obligation de négocier de bonne foi implique l'obligation de ne pas mettre fin aux négociations sans motif valable. En 2012, la Cour supérieure du Québec a réitéré ces principes dans l'affaire **Friedman c. Ruby** (2012 QCCS 1778), mais a affirmé qu'une partie qui discute de façon raisonnable et qui n'agit pas de manière à causer une impasse ne sera pas considérée comme étant de mauvaise foi.

Defendant failed to abide by its duty to negotiate in good faith by not engaging in serious discussions with Plaintiff and refusing to respect the lease clauses entitling Plaintiff to acquire the building.

The duty to negotiate in good faith also carries with it the duty not to break off negotiations without a valid reason. This principle was endorsed by the Superior Court in **Friedman v. Ruby** (2012 QCCS 1778). In that case, the Court specified that a party who engages in reasonable discussions and does not bring those discussions to a standstill will not be considered to have acted in bad faith.

* * *

Notre communiqué vise à attirer votre attention sur des sujets légaux d'actualité qui, nous le croyons, peuvent intéresser le public. En aucun cas, il ne doit être considéré comme une opinion juridique. Son seul objectif est d'attirer l'attention des lecteurs sur des questions d'intérêt et/ou de nouveaux développements en matière de droit des affaires.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire, de mémoriser sur un système d'extraction de données ou de transmettre, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, tout ou partie de la présente publication, à moins que le nom de l'auteur de la publication ne soit clairement identifié par écrit sur la publication elle-même.

Our "Communiqué" aims to bring to your attention the contemporary legal issues which we believe are and should be of interest to the public at large and under no circumstances is it to be considered to be a legal opinion. The Communiqué is merely intended to alert readers of interesting topics and/or new developments in business law.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, unless the authorship of the publication is identified in writing on the face of the publication itself.