

Discussions et négociations de bail :

Quand le mariage est-il consommé?

Par : Jean-Pierre Riel
du cabinet d'avocats
Riel Associés



Résumé :

Une décision récente de la Cour Supérieure nous rappelle qu'un bail peut être créé verbalement même si les parties n'ont pu s'entendre sur la signature d'un document formel de bail. Il est reconnu en droit québécois que l'échange de volonté suffit pour créer les obligations juridiques et donner naissance à un bail, la ratification d'une entente écrite n'étant, dans certains cas, qu'une simple formalité. De plus, une partie ne peut tenter de se soustraire à ses obligations en alléguant que son représentant n'était pas autorisé à lier la société, dès lors que ce représentant semblait être une personne autorisée et que le tiers cocontractant était de bonne foi, comme le prévoit les principes de l'Indoor Management.



En matière de négociation de baux, l'aboutissement d'une transaction peut prendre différentes formes. En fait, l'engagement juridique pouvant lier les parties ne repose pas toujours et uniquement sur la signature formelle d'un contrat (offre de location ou bail). En effet, il est essentiel de se demander si, dans le cadre de discussions verbales ou d'échanges d'écrits entre les parties, nos agissements peuvent avoir concrètement des implications juridiques avant même qu'une entente formelle soit signée. Autrement dit, de simples discussions et échanges verbaux peuvent-ils créer un bail?

Une autre question intéressante est de savoir qui, dans une compagnie, peut juridiquement lier celle-ci. Un vice-président seulement? Un agent de location?

Pour répondre sommairement à ces questions, on peut aisément affirmer ce qui suit : on peut être lié par un contrat plus souvent qu'on le pense et ceux qui peuvent le faire, sont possiblement plus nombreux qu'on le croit!

À tous égards, un contrat de bail a au moins cette similarité avec un contrat de mariage : on le consulte souvent en cas de problème! Mais là s'arrêtent toutes comparaisons. En effet, lorsque l'on est marié, on le sait assurément, alors qu'en matière de louage, on peut, comme nous allons le voir, être locataire ou bailleur sans avoir signé quoi que ce soit, ni vraiment sans le savoir!

L'affaire Van Houtte

Une décision récente de la Cour

Supérieure du 2 juin 2008, nous rappelle les principes de base quant à la formation des contrats en matière de location. En effet, dans la décision *Les Développements Industriels et Commerciaux de Montréal Inc. c. A. L. Van Houtte Ltée* (2 juin 2008, juge Hélène Poulin, Cour Supérieure, District de Montréal), il était justement question de cette problématique liée à la formation d'un contrat de bail sans qu'aucun écrit n'ait été signé. Dans cette affaire, les parties étaient liées par un bail commercial d'une durée de dix ans commençant en mars 1988 et se terminant en mars 1998. Bien avant que le bail ne vienne à échéance, les parties ont convenu d'entamer certaines discussions et négociations concernant le renouvellement du bail. Ces discussions avaient pour effet de modifier le taux du loyer avant l'expiration du bail et de prévoir un renouvellement pour une période supplémentaire de dix ans; le taux du loyer au pied carré devait ainsi passer de quarante-deux dollars (42,00 \$) à vingt-huit dollars (28,00 \$) le pied carré. Quant aux autres clauses du bail, celles-ci demeureraient inchangées. Voilà donc l'essentiel de la position soutenue par le bailleur, lequel maintenait qu'il y avait eu entente quant au renouvellement du bail, avis qui n'était évidemment pas du tout partagé par le locataire Van Houtte, lequel arguait que les négociations avaient, à toute fins utiles, avortées. Le locataire décida de quitter le local à la fin du mois de mars 1998 (expiration du terme original) et de cesser tout paiement de loyer. Le bailleur, étant d'avis que le bail avait été renouvelé, a donc intenté une poursuite en réclamation de loyer contre le locataire en

plus de réclamer des dommages (les locaux ayant été laissés dans un état de totale désolation), ainsi que le remboursement des frais judiciaires, ce remboursement étant prévu contractuellement.

La question intéressante ici était de savoir si, en l'absence d'un document écrit formellement, convenu et signé entre les parties, le bailleur et le locataire avaient effectivement convenu d'une nouvelle entente pour le renouvellement du bail.

Le tribunal conclut par l'affirmative après avoir examiné et pris en considération certains faits concluants dans la détermination de ce qui précède. Lors des discussions entre le bailleur et le locataire, le locataire avait invoqué la nécessité de diminuer le taux du loyer immédiatement et ce, même quelques mois avant le renouvellement, les taux de marché étant généralement à la baisse; le bailleur a consenti à une diminution du taux du loyer de quarante deux dollars (42,00 \$) à vingt-huit dollars (28,00 \$) le pied carré, laquelle diminution a fait l'objet d'une acceptation verbale par les parties. Subséquemment, le bailleur prépara une entente écrite confirmant les nouveaux taux, mais celle-ci ne fut jamais signée par les représentants de Van Houtte. Toutefois, le locataire, dans une lettre envoyée douze mois avant l'expiration de la fin du terme, fit référence à cette « nouvelle entente » (comme spécifiquement stipulé dans sa lettre) et, qui plus est, ajusta même le loyer en fonction de cette « nouvelle entente » donnant désormais effet à la réduction de loyer discutée entre les parties. Le juge conclut donc qu'une entente était intervenue

entre les parties et que l'écrit n'était pas nécessaire pour ratifier cette entente. Le juge précisa à cet égard :

« Le louage est un contrat consensuel puisque le consentement suffit pour la formation du contrat de louage » écrit l'auteur Deslauriers. Puis il continue :

« (...) une fois (la promesse de bail acceptée), la signature devient une formalité à compléter pour faciliter la preuve du contrat. (...) Un avant-contrat de bail commercial dont les engagements ont commencé à être exécutés constitue une convention liant les parties, celles-ci indiquant ainsi que la signature n'est qu'une simple formalité. (...) »

(la soussignée souligne)

Suffisante pour assurer la perfection du contrat, la rencontre des volontés portait dans la présente affaire « sur la chose donnée, sur le prix de location et sur la durée du bail ».

Une entente est donc intervenue quant aux points fondamentaux d'un bail. De plus, il importe de préciser que le bail ne prévoyait aucune formalité spéciale quant à sa formation. En droit civil québécois, à moins qu'un contrat n'exige le respect d'une forme particulière comme condition nécessaire à sa formation ou que les parties cocontractantes n'assujettissent sa formation à une forme solennelle, les articles 1385 et 1388 du Code Civil du Québec posent clairement le consensualisme (c'est-à-dire l'échange de consentement entre les parties) comme unique condition essentielle à la formation des contrats.

De plus, l'article 1386 du Code Civil du Québec énonce que cet échange de consentement entre des parties cocontractantes se réalise

par la seule manifestation de leur volonté, que cette dernière soit expresse ou même tacite.

Le consensualisme comme condition fondamentale de la formation des contrats est d'ailleurs rappelé de façon très éloquente dans l'affaire *Jet Films Inc. c. Productions Sky High Entertainment R.S.C.S. Inc.* En effet, madame le juge Hélène Langlois de la Cour Supérieure (district de Montréal) énonce au paragraphe 49 de la décision que :

« 49 Le fait qu'il n'y ait pas de contrat écrit n'empêche pas la création d'un lien contractuel dans la mesure où les parties n'en ont pas fait une condition à la réalisation du contrat. Il en est ainsi lorsque le contrat écrit n'est pas l'aboutissement d'un consentement générateur d'obligations pour des parties, mais représente uniquement la manifestation d'un accord de volonté déjà intervenu. » (1)

[Nous soulignons]

Il importe de souligner aussi que celui qui invoque la formation du contrat doit en faire la preuve. Évidemment, la meilleure preuve de l'existence d'un engagement contractuel demeure toujours un contrat signé en bonne et due forme. Mais, comme on vient de le voir, ceci ne constitue pas un impératif lorsqu'il existe un consentement quant aux éléments essentiels, c'est-à-dire en matière de louage, le loyer, les lieux et la durée.

Un autre constat important est également la conduite des parties dans la détermination des obligations de celles-ci. En effet, dans la décision *Van Houtte*, le juge Poulin note clairement que la conduite

→72

→ 69

du locataire démontre qu'à un moment donné le locataire s'est manifestement senti lié par les discussions intervenues entre les parties. Ces faits peuvent être pertinents quant à la détermination de la formation des obligations contractuelles. De plus, la Cour prend le soin de souligner que le locataire est une entreprise versée en matière commerciales et que celle-ci n'a aucunement plaidé l'erreur. En de telles circonstances, il y a eu accord de volonté et les parties sont donc liées.

Indoor Management

Dans la même veine et comme argument subsidiaire, le locataire Van Houtte invoqua que son représentant n'était nullement autorisé à lier la société. Cette question est fort pertinente et soulève fréquemment des interrogations, à savoir, qui peut réellement lier une société. De nombreux bailleurs mandatent des représentants lesquels agissent, négocient, font des représentations et, dans certains cas, peuvent même lier leur société sans en être réellement conscients.

Le tribunal rejette cet argument en appliquant la règle de l'Indoor Management, car le bailleur a transigé de bonne foi avec une personne qu'il croyait être en autorité afin de représenter la compagnie et qu'il croyait légitimement que cette personne pouvait lier la compagnie pour laquelle elle agissait. Ceci a donc pour effet que Van Houtte est lié par la transaction peu importe si les règles de régie interne autorisaient cette personne à agir ainsi (ce principe est bien expliqué par Maurice et Paul Martel, *La Compagnie au Québec*, volume 1, Les Aspects Juridiques, édition Wilson Lafleur, janvier 2008, no 26-25 et 26-26).

L'Indoor Management prévoit que les dirigeants et représentants de toute compagnie ont les pouvoirs que leurs confèrent les administrateurs, sous réserve des règlements de la compagnie, mais toutefois à cet égard, les tiers cocontractants n'ont pas à se préoccuper de cette régie interne. Ceci est tout à fait normal, compte tenu que les tiers ne peuvent vérifier si les formalités internes ont été effectivement respectées. Comme le mentionne à cet égard une décision fondamentale de la Cour Suprême dans l'arrêt *Montreal and St-Lawrence Light and Power Company* (1906 A.C. 1996).

« Si on permettait aux compagnies de se prévaloir des irrégularités commises par leurs administrateurs et officiers, personne

ne pourrait faire affaires avec elles en toute sécurité. »

Par contre, tel que mentionné, ce principe est assujéti à une condition fondamentale. Comme le prévoit le droit québécois aux articles 123.30 et 123.31 de la Loi sur les Compagnies (ainsi que son équivalent, l'article 18 (d) de la Loi Canadienne sur les Sociétés par Actions), le tiers cocontractant doit être de bonne foi (2). Autrement dit, si



le tiers (dans le cas de l'affaire Van Houtte, il s'agit du bailleur) avait eu connaissance que la personne avec qui il négociait n'avait pas autorité afin de lier le locataire (ou avait un doute à cet égard), celui-ci n'aurait pas été de bonne foi et n'aurait pu invoquer les règles de l'Indoor Management. De plus, la loi prévoit expressément que pour bénéficier des règles de l'Indoor Management, les personnes qui connaissent ou auraient dû connaître la situation réelle de la société en raison de leurs relations avec celle-ci (et donc de l'irrégularité d'une situation), ne peuvent bénéficier de cette protection. Ainsi si vous croyez, savez ou devez savoir que la personne avec qui vous transigez n'a pas le pouvoir requis afin de lier la société pour laquelle elle agit, vous pourriez être réputé ne pas être de bonne foi et n'auriez pas la possibilité d'invoquer les règles de l'Indoor Management.

Cette décision de la Cour Supérieure met donc en lumière un constat évident : prudence.

Lorsque des négociations interviennent entre les parties, que des échanges verbaux confirment ce qui se rapproche d'une entente, que des échanges de lettres circulent, il est fortement recommandé de préciser que toutes ces négociations ne créent aucune obligation juridique entre les parties tant qu'une entente formelle n'aura pas été convenue et n'aura pas été dûment signée par toutes les parties (cer-

taines parties vont même jusqu'à préciser par écrit que leur représentant n'a pas l'autorité nécessaire afin de lier la société). En d'autres mots, il est fort souhaitable d'aviser, d'une façon ou d'une autre, l'autre partie que la création d'une entente est et demeure en tout temps conditionnelle à la signature d'une convention écrite. La pratique courante dans l'industrie veut que les parties ne soient juridiquement et contractuellement liées que

lorsqu'il y a un document dûment signé entre elles. Toutefois, dans certaines circonstances, lorsqu'il y a effectivement une conduite des parties démontrant qu'une entente est clairement intervenue concernant les éléments essentiels de la transaction, l'écrit peut devenir superflu et n'être considéré qu'une simple formalité. Rappelons que la partie qui prétend qu'il y a eu effectivement échange de volonté (et donc naissance d'un contrat) aura le fardeau de la preuve. Mais comme nous l'avons vu dans l'affaire Van Houtte, cet exercice, parfois difficile, peut, pour la partie qui l'invoque, en valoir le coup!♦

RÉFÉRENCES

(1) *Jet Films Inc. v. Productions Sky High Entertainment R.S.C.S. Inc.*, REJB 2003-40641 (C.S.)

(2) *En droit québécois, les articles 123.30 et 123.31 de la Loi sur les compagnies viennent établir les présomptions en faveur des tiers de bonne foi. L'article 18 d) de la Loi canadienne sur les sociétés par actions offre une protection au même effet.*