

UNE ÉQUIPE STRATÉGIQUE



AVOCATS
AGENTS DE BREVETS
ET MARQUES

BCF MET 18 ÉQUIPES DE SPÉCIALISTES À LA DISPOSITION DE SES CLIENTS. CE SONT NOS 18 ÉQUIPES STRATÉGIQUES.

Chez BCF, nous savons que vous n'avez pas besoin que de simples avocats. Les membres de notre équipe stratégique en Droit immobilier possèdent une connaissance approfondie du secteur immobilier. Leur expertise dans ce domaine leur permet de vous conseiller efficacement en matière d'acquisition, de vente, d'aménagement, de développement, de gestion, de déploiement, de réseaux, de construction, de financement et de location d'immeubles, que leur vocation soit commerciale, industrielle, résidentielle ou mixte.

...et tout devient possible.

Christian Drapeau,
avocat conseil et coresponsable
de l'équipe stratégique
Droit immobilier.

LE CONTRAT SE FORME PAR LE SEUL ÉCHANGE DE CONSENTEMENT

Plusieurs gens d'affaires croient, à tort, qu'un document écrit est nécessaire pour lier juridiquement les parties à un contrat. Cela est une grave erreur. Au Québec, le droit des contrats est consensuel. Le contrat se forme par le seul échange de consentement entre des personnes capables de contracter, pourvu qu'il y ait une cause et un objet licites. À titre d'exemple, la location ou la vente d'un immeuble peut résulter d'un simple échange verbal de consentement sur les éléments essentiels de cette vente ou de ce bail, soit le prix ou le loyer et l'identité de l'immeuble visé ou des lieux loués.

Cependant, l'offre de contracter, même verbale, doit être ferme, c'est-à-dire qu'elle doit refléter la volonté ferme de la personne faisant cette offre d'être liée par celle-ci en cas d'acceptation. Quant à l'acceptation, elle entraînera la formation du contrat si elle survient pendant que l'offre est toujours pendante et si elle est substantiellement conforme à l'offre.

Les tribunaux ont même clairement indiqué que le fait, pour les parties, de s'entendre sur les points essentiels du contrat, tout en réservant à plus tard leur accord sur des éléments secondaires, n'empêchait pas ce contrat de se former dès l'acceptation de l'offre de contracter.

Évidemment, un contrat verbal peut s'avérer difficile à prouver en certaines

circonstances. En effet, la preuve d'un contrat par témoignages n'est pas toujours possible. C'est le cas, notamment, lorsque la valeur du litige excède 1 500,00\$. Cependant, en dépit de cette règle générale, le législateur permet de prouver un contrat par témoignages dès lors qu'il y a commencement de preuve. On peut aussi prouver par témoignages un contrat passé par une personne dans le cours des activités d'une entreprise.

Dans ce contexte, les gens d'affaires doivent donc être extrêmement vigilants s'ils n'entendent pas être juridiquement liés par une entente verbale conclue sur un « napperon de restaurant », comme cela est souvent le cas.

Le commencement de preuve dont il est question précédemment (et susceptible de permettre la preuve testimoniale) peut résulter d'un aveu ou d'un écrit émanant de la partie adverse, de son témoignage ou de la présentation d'un élément matériel (le napperon de restaurant, par exemple!), lorsqu'un tel moyen rend vraisemblable le contrat allégué. Cet élément matériel pourrait constituer, à titre d'exemple, le fait pour une partie de transmettre

à un notaire les titres de propriété relatifs à un immeuble lui appartenant; cela pourrait rendre vraisemblable la prétention du promettant-acquéreur à l'effet qu'il y a eu rencontre des volontés relativement à une vente.

Dans une affaire récente, la Cour d'appel du Québec a rappelé les principes qui précèdent. Assis dans un restaurant, le 7 avril 2003, un

Les gens d'affaires doivent être extrêmement vigilants s'ils n'entendent pas être juridiquement liés par une entente verbale conclue sur un « napperon de restaurant », comme cela est souvent le cas.

dénommé Gatien, propriétaire d'un immeuble, réclame de son interlocuteur, un dénommé Gendron, un prix de vente que celui-ci accepte. Ce dénommé Gatien refuse toutefois de signer quoi que ce soit à ce moment, convainquant son interlocuteur Gendron de lui soumettre

une offre d'achat préparée par un notaire, que ledit Gatien dit vouloir étudier. Gendron, qui tient à cet immeuble, fait préparer par un notaire une offre d'achat conforme à l'entente intervenue, qu'il soumet à Monsieur Gatien. Pour préparer cette offre d'achat, l'adjointe du notaire communie avec le dénommé Gatien afin de lui demander certains renseignements de base (que celui-ci fournit) et afin de lui réclamer ses titres de propriété

(titres que l'épouse de Gatien transmet au notaire en question). La Cour d'appel du Québec a déclaré qu'il ne s'agissait pas d'un contrat passé par Monsieur Gatien dans le cours des activités d'une entreprise, mais elle a considéré que tous ces éléments constituaient un commencement de preuve et a donc permis la preuve testimoniale de ce contrat. Dans cette affaire, le dénommé Gatien avait décidé d'utiliser l'offre d'achat ainsi préparée par le notaire de Monsieur Gendron pour entrer en contact avec un tiers et tenter d'obtenir de ce tiers un prix supérieur. Inutile de mentionner que la Cour est intervenue avec virulence à l'encontre d'un tel comportement, et ce, en reconnaissant pleinement l'entente verbale précédemment intervenue entre Messieurs Gendron et Gatien.

Il faut donc retenir de ce qui précède qu'une entente verbale, conclue « sur une poignée de main », peut être parfaitement valable et lier juridiquement les parties (et ce, même si cette entente a trait à un immeuble).

Pour en savoir plus, visitez le site

BCF.CA

Christian Drapeau, avocat conseil et coresponsable de l'équipe stratégique Droit immobilier. Il peut être joint au 514-397-5566 ou à cdrapeau@bcf.ca