

Les décisions marquantes de l'année 2020 pour les entreprises

19 janvier 2021
Julie Girard
Louis-Martin O'Neill

Avis de non-responsabilité

Les renseignements et commentaires fournis aux présentes sont de nature générale à titre informatif uniquement et ne constituent pas un avis juridique ou une opinion sur un quelconque sujet ou cas particulier. Nous invitons le lecteur qui souhaite obtenir des précisions sur l'application de la loi à des situations particulières à s'adresser à un conseiller juridique.

Sommaire

Aujourd'hui

1. L'obligation d'agir de bonne foi dans l'exécution d'un contrat en *common law*
2. Les tribunaux québécois adoptent une approche plus restrictive dans l'application des représentations et garanties
3. Les tribunaux imposent des obligations accrues aux clauses restrictives dans les contrats d'emplois
4. L'impact de la COVID-19 en matière de louage commercial
5. L'impact de la COVID-19 sur les transactions
6. La Cour d'appel clarifie la notion de faute d'interférence contractuelle et le fardeau pour l'établir
7. Les principes applicables en cas de rupture d'une lettre d'intention non contraignante
8. La Cour suprême se prononce sur les principes applicables en matière de cession de contrat
9. La Cour suprême clarifie la portée de l'obligation d'agir de bonne foi lors de procédures d'insolvabilité, et reconnaît la légitimité du financement des litiges
10. Une nouvelle possibilité en matière de restructuration d'entreprise : l'ordonnance de dévolution inversée
11. À surveiller en 2021

L'obligation d'agir de bonne foi dans l'exécution d'un contrat en common law

DAVIES



L'obligation d'agir de bonne foi dans l'exécution d'un contrat en *common law*

C.M. Callow Inc. c. Zollinger, 2020 CSC 45

- L'obligation d'exécution honnête des contrats (principe directeur de bonne foi énoncé dans *Bhasin c. Hrynew*, 2014 CSC 71) est une doctrine de *common law* qui oblige les parties à ne pas se mentir ni à s'induire intentionnellement en erreur dans le cadre de l'exécution d'un contrat. Il ne s'agit pas d'une obligation positive de divulgation.
- Dans l'arrêt *Callow*, la Cour suprême clarifie cette doctrine en précisant qu'elle inclut l'obligation pour une partie de corriger une fausse impression qu'elle a elle-même créée.
- Les principes énoncés dans *Callow* sont largement inspirés du droit civil québécois. Le principe familier selon lequel nul ne peut exercer ses droits de façon malhonnête, car cela serait contraire à l'exigence de bonne foi est repris en l'espèce.

L'obligation d'agir de bonne foi dans l'exécution d'un contrat en *common law*

C.M. Callow Inc. c. Zollinger, 2020 CSC 45 (suite)

- L'entreprise de M. Callow offre des services d'entretien d'immeubles. En 2010, il conclut un contrat dans le cadre duquel il s'engage à fournir notamment des services de déneigement pour le compte d'associations condominiales et ce, pour deux hivers.
- En 2012, un nouveau contrat est conclu entre les mêmes parties, pour les mêmes fins et pour la même durée. Ce contrat prévoit qu'en cas d'insatisfaction des associations condominiales, celles-ci peuvent mettre fin au contrat sur préavis de 10 jours.
- Durant l'hiver 2012-2013, une nouvelle gestionnaire au sein des associations, Mme Zollinger, conseille au comité responsable du contrat octroyé à M. Callow de mettre fin au contrat avant l'hiver suivant. La décision est prise par le comité, mais nul n'en informe M. Callow.

L'obligation d'agir de bonne foi dans l'exécution d'un contrat en *common law*

C.M. Callow Inc. c. Zollinger, 2020 CSC 45 (suite)

- M. Callow croit que tous sont satisfaits de ses services et certaines personnes au sein des associations l'amènent à croire que son contrat sera renouvelé pour des hivers supplémentaires.
- En septembre 2013, M. Callow reçoit un préavis de 10 jours mettant fin au contrat. Il est trop tard pour qu'il puisse se trouver un nouveau contrat pour l'hiver à venir.
- M. Callow réclame 80 000 \$, alléguant que les associations condominiales n'ont pas été honnêtes envers lui.
- Celles-ci prétendent qu'elles ont respecté leurs obligations et que le fait de ne pas tout dire n'est pas synonyme de malhonnêteté.

L'obligation d'agir de bonne foi dans l'exécution d'un contrat en *common law*

C.M. Callow Inc. c. Zollinger, 2020 CSC 45 (suite)

« Les exigences d'honnêteté dans l'exécution du contrat peuvent aller plus loin que l'interdiction de mensonges éhontés. Répondre à la question de savoir si une partie a intentionnellement induit en erreur son cocontractant est une décision éminemment factuelle et peut comprendre des mensonges, des demi-vérités, des omissions et même du silence, selon les circonstances. On peut induire en erreur activement, en disant quelque chose directement à son cocontractant, ou passivement, en omettant de corriger une méprise causée par sa propre conduite trompeuse. »

- Les associations n'avaient pas l'obligation positive d'aviser M. Callow de leur intention de mettre fin au contrat. Toutefois, elles ne pouvaient induire M. Callow en erreur en agissant comme si le contrat allait être renouvelé alors qu'elles savaient qu'elles allaient plutôt y mettre fin.

L'obligation d'agir de bonne foi dans l'exécution d'un contrat en *common law*

C.M. Callow Inc. c. Zollinger, 2020 CSC 45 (suite)

Et en pratique?

- L'arrêt *Callow* oblige les tribunaux à une analyse factuelle détaillée du comportement des parties. L'analyse ne peut se limiter à déterminer s'il y a eu mensonge ou non.
- Les parties doivent donc s'assurer que leur comportement, incluant leurs inactions ou leurs silences, n'a pas induit leur cocontractant en erreur.
- Bien que les parties n'aient toujours pas (pour le moment!) l'obligation positive de divulguer leurs intentions à leurs cocontractants, elles acquièrent cette obligation si une question à cet effet leur est posée ou si elles constatent que leurs cocontractants semblent sous une fausse impression ou croyance causée par leurs propres gestes.

Les tribunaux québécois
adoptent une approche plus
restrictive dans l'application
des représentations et
garanties



Les tribunaux québécois adoptent une approche plus restrictive dans l'application des représentations et garanties

- Dans deux décisions récentes, la Cour supérieure a refusé d'appliquer intégralement les représentations et garanties contenues dans des contrats de vente d'entreprise au motif que l'acheteur :
 - > connaissait l'inexactitude de ces dernières; ou
 - > a fait défaut de procéder à une vérification diligente adéquate.
- Les tribunaux ont invoqué l'obligation de bonne foi, qui impose aux cocontractants une obligation positive de renseignement, mais aussi une obligation corollaire de s'informer de façon diligente :

« Dans le contexte d'une vente d'entreprise, l'obligation de se renseigner prend la forme d'une obligation pour l'acheteur de faire une vérification diligente des principales composantes de l'entreprise, de ses activités et de sa performance financière. »

Les tribunaux québécois adoptent une approche plus restrictive à l'application des représentations et garanties

« La vérification diligente permet notamment à l'acheteur de vérifier la véracité des informations transmises par l'acheteur, de mesurer le risque que comporte l'achat envisagé et d'apprécier le caractère raisonnable du prix convenu. »

« Le défaut de se renseigner et de procéder à une vérification diligente peut-il faire échec à un recours fondé sur une allégation d'erreur provoquée par le dol? Tout est question de circonstances et dans certains cas, une erreur qui serait autrement inexcusable, peut être considérée comme étant excusable lorsque remise dans son contexte. »

« Outre qu'elle doive s'apprécier en regard du niveau de connaissance des parties, l'étendue de l'obligation de se renseigner doit aussi s'apprécier de façon contextuelle en regard de la relation entre les parties contractantes et du climat de confiance qui peut s'être établi entre elles. »

Les tribunaux québécois adoptent une approche plus restrictive à l'application des représentations et garanties

Tubes et Jujubes centre d'amusement familial inc. c. Nemry, 2020 QCCS 674 (suite)

- Dans *Tubes et Jujubes*, les acheteurs d'une société demandaient une réduction de prix significative pour trois motifs.
- Premièrement, les vendeurs alléguaient que le vendeur avait omis de les informer que les ventes apparaissant aux états financiers incluait **des revenus de location non récurrents ayant gonflé artificiellement les ventes**.
- Le Tribunal a conclu que le vendeur avait induit en erreur les acheteurs sur cette question.
- Les états financiers ne comportaient aucune indication ou indice que le chiffre d'affaires incluait des revenus de location non récurrent.
- Le Tribunal a de plus conclu qu'une relation de confiance s'était développée entre les acheteurs et le vendeur, ce qui faisait en sorte que les vendeurs n'avaient pas l'obligation de pousser leurs recherches en l'absence d'indices que l'information financière qui avait été transmise était incomplète ou erronée.

Les tribunaux québécois adoptent une approche plus restrictive à l'application des représentations et garanties

Tubes et Jujubes centre d'amusement familial inc. c. Nemry, 2020 QCCS 674 (suite)

- Deuxièmement, les acheteurs soutenaient que le vendeur avait procédé à de **fausses écritures comptables** ayant eu pour effet de gonfler les ventes pour l'année se terminant le 30 septembre 2013.
- Le Tribunal conclut donc que le vendeur aurait pu être plus transparent concernant les ajustements, mais qu'il n'a pas clairement induit l'acheteur en erreur.
- Le Tribunal reproche de plus à l'acheteur d'avoir manqué de prudence et de diligence en ne questionnant pas davantage le vendeur concernant ces ajustements et en n'examinant pas la balance de vérification et les écritures de régularisation.
- Le Tribunal note que plusieurs éléments permettaient à l'acheteur de suspecter que la comptabilité interne de la société était défailtante, et que le vendeur cherchait des « erreurs » pour trouver des éléments qui permettraient d'augmenter les ventes.
- Dans ce contexte, le tribunal conclut qu'il aurait été de la prudence la plus élémentaire de demander des détails concernant les ajustements aux états financiers, et que le défaut de le faire constitue une erreur inexcusable.

Les tribunaux québécois adoptent une approche plus restrictive à l'application des représentations et garanties

Tubes et Jujubes centre d'amusement familial inc. c. Nemry, 2020 QCCS 674 (suite)

- Enfin, les acheteurs allèguent la violation d'une garantie à l'effet que la situation financière de T&J était stable, alors que les ventes et bénéfices étaient en déclin :
« 9.5 Les vendeurs garanti[ssent] que la situation financière de la Société est au moins aussi bonne et n'a pas changé depuis les états financiers du 30 septembre 2013 et états financiers intérimaires du 30 mai 2014, ses actifs et ses passifs étant les mêmes et n'ayant subi aucun changement défavorable, sauf pour le transfert de l'immeuble tel que détaillé au paragraphe 9.14 des présentes. »
- Le Tribunal reconnaît que la responsabilité du vendeur est engagée, mais que les acheteurs ont manqué de prudence et de diligence en ne vérifiant pas les données financières mensuelles de T&J depuis l'émission des derniers états financiers, « surtout à la lumière de la confusion qui peut se dégager de la clause telle qu'elle est rédigée. »
- En se fiant à cette garantie dont la portée pouvait porter à confusion sans autre vérification, les acheteurs n'ont pas satisfait à leur obligation de se renseigner de façon diligente concernant la situation financière de l'entreprise avant de signer la convention.
- Le Tribunal conclut qu'il y a ici une responsabilité partagée. Il attribue 75 % de la responsabilité aux acheteurs, qui ne seront compensés que pour 25 % des dommages.

Les tribunaux québécois adoptent une approche plus restrictive à l'application des représentations et garanties

Constandinou c. Troilo, 2020 QCCS 2215

- Dans *Constandinou*, les acheteurs d'actions d'une société demandent l'annulation d'une vente pour plusieurs motifs.
- Entre autres, ils invoquent que les vendeurs sont en violation d'une représentation et garantie à l'effet qu'en date du contrat, la société n'a aucun autre passif que ceux qui ont été divulgués.
- Après la conclusion du contrat, les acheteurs découvrent que le passif de la société est beaucoup plus important que ce qui leur a été divulgué.
- Ce passif est dû au fait que la société a accepté de conclure des engagements au nom d'une autre société exploitée par les vendeurs. Le jugement suggère que cette autre société acquittera éventuellement ce passif.

Les tribunaux québécois adoptent une approche plus restrictive à l'application des représentations et garanties

Constandinou c. Troilo, 2020 QCCS 2215 (suite)

- Le Tribunal conclut que plus que même si ce passif non déclaré est en violation des représentations et garanties prévues au contrat de vente il s'agit d'une erreur déraisonnable qui n'est pas imputable à un dol de la part des défendeurs.
- En aucun temps les acheteurs n'ont demandé d'avoir accès à la documentation appuyant les garanties et représentations.
- La preuve ne révèle aucune réticence de la part des vendeurs à fournir ces informations :
« Bref, leur expérience en affaires, l'opportunité qu'ils avaient d'examiner avant le Contrat la documentation comptable qui leur aurait permis de faire la lumière sur le bilan (...) et leur choix de ne pas profiter de cette opportunité, ne les autorisent pas à obtenir l'annulation du Contrat ».

Un retour à la normale?

Roy c. Talbot, 2020 QCCA 1673

- Le vendeur et l’acheteur ont entamé des discussions concernant l’achat d’un terrain qui abritait une station-service et un garage d’entretien mécanique.
- Compte tenu du changement d’utilisation du terrain, des travaux de caractérisation des phases I et II devaient être effectués.
- Les parties ont conclu un contrat selon lequel vendeur s’engage à procéder, à ses frais, à la décontamination jusqu’à maximum 10 000 \$, l’acheteur assumant le reliquat.
- Les études démontrent que les coûts de décontamination sont d’environ 50 000 \$.
- Le juge du procès conclut de la preuve qu’avant même la signature de la promesse d’achat le vendeur avait été informé des coûts de décontamination et faussement déclaré à l’intimé, à maintes reprises, que ces coûts ne dépasseraient pas 10 000 \$.
- Le vendeur plaide que le vendeur a commis une erreur inexcusable, car il n’a pas pris la peine de se renseigner davantage avant la signature de la promesse d’achat.
- La Cour d’appel conclut que lorsqu’il y a dol, on ne peut tenir rigueur à la victime de s’être fiée aux renseignements qui lui étaient fournis par l’autre partie.

Les tribunaux imposent
des obligations accrues
aux clauses restrictives
dans les contrats
d'emplois



Les tribunaux imposent des obligations accrues aux clauses restrictives contenues dans des contrats d'emplois

- En 2020, les tribunaux supérieurs de l'Ontario et la Cour suprême du Canada ont rendu une série de décisions devant interpeller les employeurs.
- Les obligations relatives aux clauses restrictives dans les contrats d'emploi ont été resserrées de façon significative. Plusieurs contrats d'emploi pourraient être invalidés, en tout ou en partie, au bénéfice des employés.
- Il s'agit d'un important appel à la prudence dans la rédaction des contrats d'emploi.

Les tribunaux imposent des obligations accrues aux clauses restrictives contenues dans des contrats d'emplois

Matthews c. Ocean Nutrition Canada Ltd., 2020 CSC 26

- M. Matthews était chimiste pour Ocean Nutrition. Il a contribué au succès de cette entreprise, participant à la fabrication de produits oméga-3.
- En 2007, un nouveau directeur de l'exploitation entre en fonctions. La relation entre ce dernier et M. Matthews est plus difficile. Les responsabilités de M. Matthews sont réduites et le nouveau directeur de l'exploitation est d'avis que M. Matthews n'a plus sa place au sein d'Ocean Nutrition.
- Sa situation devenant intolérable, M. Matthews démissionne. Environ un an plus tard, Ocean Nutrition est vendue. M. Matthews soupçonnait l'éventualité d'une vente avant sa démission.
- Or, en cas de vente de l'entreprise, M. Matthews a droit à une prime considérable en vertu d'un régime d'intéressement à long terme. Ayant démissionné avant la vente de l'entreprise, a-t-il droit à cette prime?
- M. Matthews prétend que oui, sa démission étant selon lui un congédiement déguisé.

Les tribunaux imposent des obligations accrues aux clauses restrictives contenues dans des contrats d'emplois

Matthews c. Ocean Nutrition Canada Ltd., 2020 CSC 26 (suite)

- En pareil cas, deux questions se posent :
 1. « n'eût été son congédiement, l'employé aurait-il eu droit à la prime ou à l'avantage dans le cadre de ses conditions de rémunération pendant la période de préavis raisonnable? »
 2. « *les modalités du contrat de travail ou du régime de primes ont-elles pour effet de supprimer ou de limiter clairement ce droit que confère la common law ?* »
- La CSC, dans un jugement unanime, conclut que M. Matthews aurait effectivement eu droit à la prime pendant la période de préavis, n'eut été son congédiement.

Les tribunaux imposent des obligations accrues aux clauses restrictives contenues dans des contrats d'emplois

Matthews c. Ocean Nutrition Canada Ltd., 2020 CSC 26 (suite)

- Pour les fins de la deuxième question, il faut analyser le contrat. La Cour conclut que celui-ci ne limite pas clairement le droit de M. Matthews à obtenir cette prime :

2.03 CONDITIONS PRECEDENT:

*ONC shall have no obligation under this Agreement to the Employee unless on the date of a Realization Event the Employee is a **full-time employee** of ONC. For greater certainty, this Agreement shall be of no force and effect if the employee ceases to be an employee of ONC, regardless of whether the Employee resigns or is terminated, **with or without cause**.*

2.05 GENERAL:

*The Long Term Value Creation Bonus Plan does not have any **current or future value other than on the date of a Realization Event** and shall not be calculated as part of the Employee's compensation for any purpose, including in connection with the Employee's resignation or in any **severance** calculation.*

(nos soulignés)

Les tribunaux imposent des obligations accrues aux clauses restrictives contenues dans des contrats d'emplois

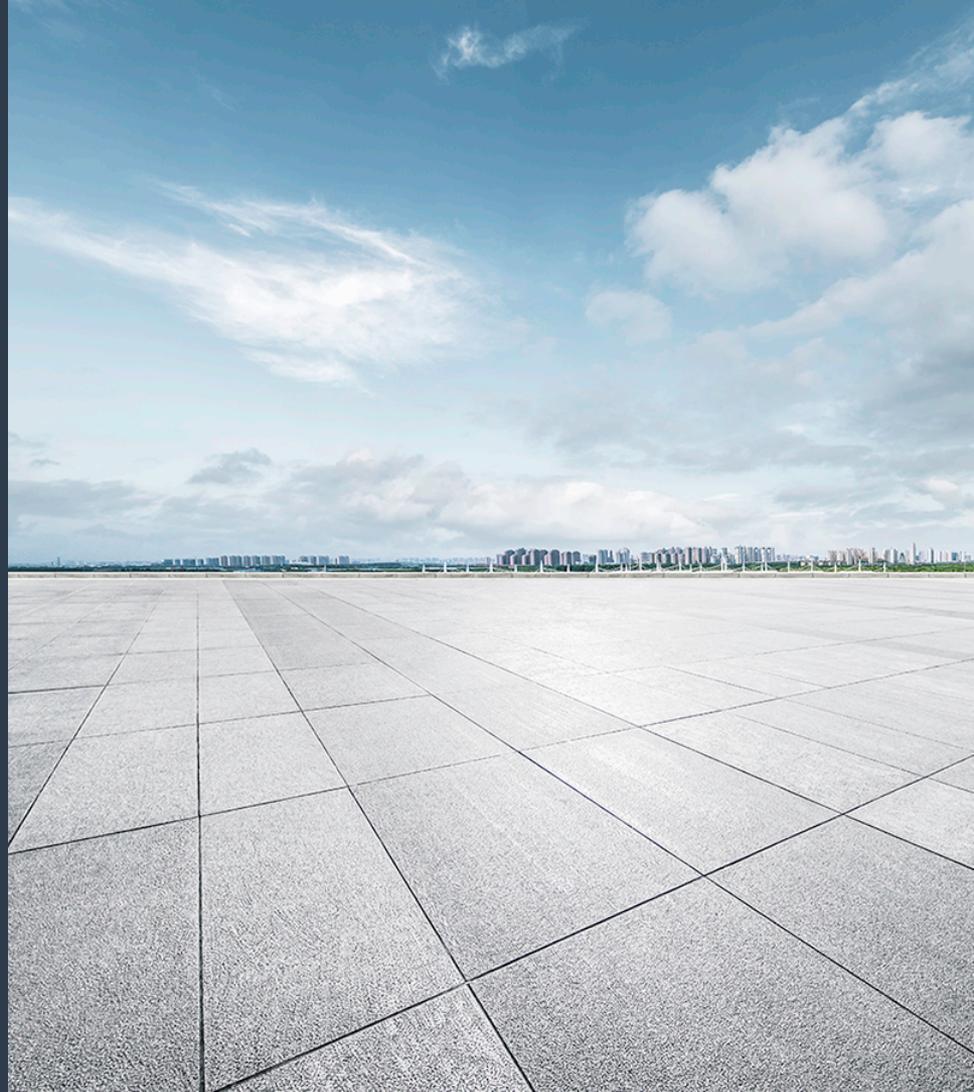
Waksdale c. Swegon North America Inc., 2020 ONCA 391

Demande d'autorisation de pourvoi à la Cour suprême rejetée

- Un employé a fait l'objet d'un congédiement sans cause. Les termes de son contrat d'emploi relatifs au congédiement sans cause sont valides et prévoient cette situation.
 - > Toutefois, le même contrat inclut une clause invalide, applicable aux situations de congédiement pour cause.
 - > En l'espèce, même si la situation de l'employé ne requiert pas l'application de la clause invalide qui n'est d'aucune utilité, la Cour d'appel de l'Ontario a décidé d'invalider les deux clauses relatives au congédiement.
 - > La CA indique que le contrat doit être lu comme un tout et que celui-ci est invalide puisqu'il viole le *Employment Standards Act*. Elle refuse également d'appliquer la clause de divisibilité qui aurait pourtant permis de régler l'enjeu.
 - > L'employé a finalement eu droit à des dommages bien supérieurs au montant contractuellement prévu.

L'impact de la COVID-19 en matière de louage commercial

DAVIES



L'impact de la COVID-19 en matière de louage commercial

Hengyun International Investment Commerce Inc. c. 9368-7614 Québec inc., 2020 QCCS 2251

Cette décision a été portée en appel

- Rendue en juillet 2020, la décision dans l'affaire *Hengyun* est la première affirmant que la fermeture obligatoire des commerces, décrétée le 24 mars 2020 par le gouvernement du Québec en raison de la pandémie de COVID-19, constitue un cas de force majeure.
- Elle établit qui, du locateur ou du locataire, peut invoquer la force majeure et quel est l'effet des clauses de force majeure, omniprésentes dans les baux commerciaux.
- La décision nous rappelle l'importance du libellé de la clause de force majeure et établit les limites de telles clauses.

L'impact de la COVID-19 en matière de louage commercial

Hengyun International Investment Commerce Inc. c. 9368-7614 Québec inc., 2020 QCCS 2251 (suite)

- Hengyun loue à 9368-7614 Québec Inc. des locaux pour l'exploitation d'un gym. Hengyun poursuit Québec inc. pour loyers impayés.
- Québec inc. prétend n'avoir aucun loyer à payer pour les mois de mars à juin 2020 en raison de la fermeture obligatoire du gym par le gouvernement. Québec inc. invoque la force majeure.
- La Cour confirme que la fermeture obligatoire des commerces en raison de la pandémie de COVID-19 est un cas de force majeure.
- Toutefois, c'est le locateur qui était en situation de force majeure et non le locataire. Pour être « irrésistible », l'évènement doit être de nature à empêcher un locataire de payer son loyer, peu importe sa situation financière. Ce n'est pas le cas de la fermeture des commerces.

L'impact de la COVID-19 en matière de louage commercial

Hengyun International Investment Commerce Inc. c. 9368-7614 Québec inc., 2020 QCCS 2251 (suite)

- Pour le locateur, c'est entièrement différent. Il n'avait d'autre choix que de fermer les locaux. Il ne pouvait procurer la jouissance paisible des lieux. Ce défaut de procurer la jouissance paisible doit être excusé.
- Même si, en principe, le locateur ne peut exiger le paiement du loyer s'il ne peut procurer la jouissance paisible des lieux, Hengyun invoquait la clause de force majeure du bail pour obtenir le paiement du loyer.
- L'argument a été rejeté par la Cour :
 - 1) le libellé de la clause ne le supporte pas;
 - 2) peu importe le libellé de la clause, un locateur ne peut pas s'exonérer intégralement de cette obligation essentielle.
- Des parties peuvent limiter les impacts causés par le défaut d'un locateur de procurer la jouissance paisible des lieux, mais ne peuvent les exclure intégralement.

L'impact de la COVID-19 en matière de louage commercial

Dorval Property Corporation c. Hudson's Bay Company, 2020 QCCS 3951

- HBC loue des locaux de divers bailleurs dans 6 centres commerciaux.
- Elle a cessé de payer le loyer dû en vertu des baux depuis le mois d'avril 2020.
- Des poursuites distinctes ont été intentées par les bailleurs afin d'obtenir paiement des loyers. En attendant la conclusion des litiges, ils demandent au tribunal une ordonnance de sauvegarde afin que loyer soit payé jusqu'à ce que jugement soit rendu sur le fond.
- Le bailleur demande à ce que 100 % des loyers soient payés à compter d'octobre 2020, alors qu'HBC offre d'en payer 50 % et de retenir le reste.
- HBC prétend être en droit de retenir une partie du loyer, ayant été privée d'une partie de la prestation du bailleur.

L'impact de la COVID-19 en matière de louage commercial

Dorval Property Corporation c. Hudson's Bay Company, 2020 QCCS 3951 (suite)

- Les arguments du bailleur vont comme suit :
 - > HBC exploite son commerce sans interruption;
 - > le bail prévoit le paiement mensuel du loyer convenu, sans abattement, compensation, ni déduction.
- Le locateur plaide quant à lui que :
 - > Dorval fait défaut de fournir à HBC la pleine jouissance des lieux loués, le centre commercial où sont situés les locaux devant répondre aux exigences d'un « first class shopping center »;
 - > cette obligation serait essentielle selon HBC et les clauses prévoyant le paiement du loyer sans abattement, compensation, ni déduction seraient donc invalides.

L'impact de la COVID-19 en matière de louage commercial

Dorval Property Corporation c. Hudson's Bay Company, 2020 QCCS 3951 (suite)

- La Cour conclut que Dorval a une forte apparence de droit :
« *Ce qui est contesté est le droit de HBC de réduire unilatéralement le loyer qu'elle verse sans autorisation préalable d'un tribunal. Or, une partie ne peut se faire justice elle-même en pareil cas.* »
- Il est possible que HBC puisse demander au fond de réduire le loyer. Toutefois, elle doit d'abord payer puis, demander dans un second temps la réduction du loyer, car le contrat met de côté l'exception d'inexécution.
- La question de savoir si les mesures gouvernementales constituent un trouble du droit à la jouissance paisible selon l'article 1858 C.c.Q. s'est également posée, mais le tribunal a remis cette question afin qu'elle soit tranchée au fond.

L'impact de la COVID-19 sur les transactions

DAVIES



L'impact de la COVID-19 sur les transactions

- La COVID-19 a conduit à une hausse des litiges de « rupture de marché » dans les transactions de fusions et acquisitions aux États-Unis et au Canada.
- Le nœud du litige était généralement de savoir si l'acheteur peut abandonner la transaction sans pénalité au motif que :
 - > la pandémie a eu un effet défavorable important (un « CDI ») sur l'entreprise cible;
 - > les réponses opérationnelles à la pandémie constituaient une violation des engagements d'exploiter l'entreprise dans le cours normal jusqu'à la clôture;
 - > la pandémie constituait une situation de force majeure ou donnant lieu à l'application de la doctrine de « frustration » en *common law*.
- Plusieurs litiges ont été réglés par des renégociations, mais trois décisions ont été rendues jetant un éclairage sur la question.

L'impact de la COVID-19 sur les transactions

Fairstone Financial Holdings Inc. c. Duo Bank of Canada, 2020 ONSC 7397

- Le 18 février 2020, les parties ont signé une convention d'achat d'actions prévoyant une prime d'achat substantielle.
- Le 27 mai 2020, l'acheteur a informé le vendeur de son intention de ne pas conclure la transaction au motif qu'un CDI est survenu à l'égard de la cible et que les mesures prises par la cible en réponse à la pandémie constituaient une violation de l'engagement d'exploiter l'entreprise dans le cours normal des affaires.
- La Cour supérieure de l'Ontario a statué que la pandémie et ses effets connexes **ne constituaient pas un CDI** et que la conduite de la cible en réponse à la pandémie **n'a pas violé l'obligation d'agir dans le cours normal** des affaires.
- Par conséquent, l'acheteur a été enjoint à exécuter spécifiquement le contrat d'achat et à conclure la transaction.

L'impact de la COVID-19 sur les transactions

Fairstone Financial Holdings Inc. c. Duo Bank of Canada, 2020 ONSC 7397 (suite)

- La Cour a noté que le but d'une clause de CDI est de répartir les risques entre un vendeur et un acheteur. Elle vise à protéger les acheteurs contre les développements qui entraîneront une entreprise cible à être sensiblement différente à la clôture, mais pas à protéger les acheteurs contre les « vicissitudes du market timing ».
- La Convention incluait une condition de clôture typique prévoyant :
 - > qu'aucun CDI ne doit avoir eu lieu entre la signature et la clôture;
 - > qu'un CDI est un événement qui a, ou devrait raisonnablement avoir, un effet défavorable important sur l'entreprise cible dans son ensemble;
 - > que certaines exceptions qui étaient réputées ne pas constituer un CDI, y compris les effets matériels causés par « *(i) worldwide, national, provincial or local conditions or circumstances, including emergencies; (ii) changes in the markets or industry in which Fairstone operates; and (iii) the failure of Fairstone to meet any financial projections.* »;
 - > des réserves à certaines de ces exceptions, selon lesquelles les effets matériels exclus ne devaient pas avoir d'incidence défavorable substantiellement disproportionnée sur l'entreprise cible par rapport à ses pairs du secteur.

L'impact de la COVID-19 sur les transactions

Fairstone Financial Holdings Inc. c. Duo Bank of Canada, 2020 ONSC 7397 (suite)

- Le Tribunal a adopté une définition d'un CDI tirée de la jurisprudence du Delaware qui contient trois éléments : (i) un événement ou un effet inconnu; (ii) une menace pour le potentiel global de revenus; et (iii) une importance dans la durée.
- La démonstration qu'un événement « devrait raisonnablement constituer » un CDI doit être faite selon la prépondérance des probabilités. L'acheteur doit démontrer « plus qu'une possibilité ou un risque » et introduire une preuve « liée aux réalités ».
- La Cour a conclu que, bien que la pandémie ait eu un effet défavorable important sur les activités de Fairstone, les exclusions du CDI s'appliquaient.
- Les exclusions relatives aux événements et conditions exogènes ou systémiques recevront généralement une lecture large et ne devront pas faire référence spécifiquement aux « pandémies ». Une interprétation large est justifiée parce qu'un vendeur est susceptible de ne contrôler que les risques propres à l'entreprise.
- En l'espèce, la Cour a de plus conclu que Fairstone n'avait pas été touchée de manière disproportionnée par rapport à ses pairs.

L'impact de la COVID-19 sur les transactions

Fairstone Financial Holdings Inc. c. Duo Bank of Canada, 2020 ONSC 7397 (suite)

- La raison d'être des clauses restrictives dans le cours normal des activités est de s'assurer que l'entreprise pour laquelle l'acheteur paie à la clôture est essentiellement la même que celle qu'il a décidé d'acheter lors de la signature du contrat d'achat.
- Dans *Fairstone*, le terme « cours normal » avait été défini dans la convention comme signifiant une action « conforme aux pratiques passées » de Fairstone et entreprise dans le cours normal des activités quotidiennes normales de l'entreprise.
- En réponse à la pandémie, l'entreprise avait apporté des changements à (i) son modèle de fonctionnement de la succursale, (ii) son processus de collecte des paiements, (iii) ses politiques d'emploi, (iv) ses dépenses et (v) ses méthodes comptables.
- La Cour a conclu que Fairstone n'avait pas enfreint le contrat en apportant ces changements « modestes » qui étaient compatibles avec ses réponses aux ralentissements économiques précédents et pouvaient être facilement annulés.
- Le tribunal a de plus ajouté, en *obiter*, que même si cette conduite avait été hors du cours normal et nécessitait le consentement de l'acheteur, ce dernier aurait dû donner son consentement, car il aurait été déraisonnable de le refuser dans les circonstances.

L'impact de la COVID-19 sur les transactions

AB Stable VIII LLC c. MAPS Hotels and Resorts One LLC, CA No.2020-0310-JTL

- La Chancery Cour du Delaware dans *AB Stable* est parvenue à une conclusion analogue sur la question de savoir si un CDI avait eu lieu à la suite de la COVID-19.
- Comme la clause de CDI dans *Fairstone*, la clause de CDI dans *AB Stable* ne référerait pas expressément les pandémies. Cependant, la Cour du Delaware a conclu que l'exclusion visant les *natural disasters and calamities* s'appliquait à la COVID-19 et a adopté un raisonnement semblable à celui dans *Fairstone*.
- En ce qui a trait à la clause de cours normal des affaires, la Cour du Delaware a adopté une approche beaucoup plus textuelle de l'interprétation de la clause du cours normal que la Cour supérieure de l'Ontario dans *Fairstone*.
- La Cour du Delaware a conclu que l'expression « cours normal des affaires » ne comprend pas les changements importants apportés à une entreprise qui sont des « réponses ordinaires à des événements extraordinaires ».

L'impact de la COVID-19 sur les transactions

AB Stable VIII LLC c. MAPS Hotels and Resorts One LLC, CA No.2020-0310-JTL (suite)

- En outre, l'inclusion des mots « uniquement » et « conforme à la pratique antérieure » obligeait le tribunal du Delaware à examiner uniquement la manière dont l'entreprise cible fonctionnait dans le passé et l'empêchait de rechercher des preuves que ses concurrents avaient tous pris des mesures similaires.
- En réponse à la COVID-19, la cible (une chaîne hôtelière) avait fermé deux de ses hôtels et fortement limité ses opérations dans les treize autres (qui étaient dans un état décrit comme « fermé mais ouvert »).
- La Cour du Delaware a conclu à une violation de l'obligation d'exploiter dans le cours normal vu ces changements « extraordinaires » aux activités en réponse à la COVID-19.
- Puisqu'aucun consentement n'avait été demandé à l'acheteur, la Cour du Delaware a rejeté la suggestion du vendeur selon laquelle l'acheteur devrait être réputé avoir consenti à ces modifications, car il n'aurait pas pu raisonnablement refuser de donner son consentement.

L'impact de la COVID-19 sur les transactions

FSC (Annex) Limited Partnership v. ADI 64 Prince Arthur L.P, 2020 ONSC 5055

- Dans *FSC*, un acheteur s'était prévalu, trois mois avant la COVID-19, d'une clause d'achat / vente (*shotgun*) pour acheter la participation d'un associé.
- La Cour supérieure de l'Ontario a statué que la COVID-19 ne constituait pas une raison permettant d'invoquer la doctrine de « frustration » pour ne pas conclure la transaction.
- Selon le tribunal, le fait que la capacité d'emprunter de l'argent soit devenue plus limitée qu'elle ne l'était avant la pandémie n'équivalait pas à la frustration. Ce sont des événements réguliers qui se produisent au cours de chaque cycle économique.
- Si une diminution de la liquidité équivaut à de la frustration, cela signifierait qu'un grand nombre de contrats sujet à financement seraient frustrés à chaque récession.
- L'acheteur aurait pu vendre conformément à la disposition de la clause *shotgun*, mais il a choisi d'acheter. Il a volontairement pris les risques de cette obligation, et il n'y a aucune raison de dégager l'intimé de cette obligation ou des risques qui en découlent.
- La conduite de l'acheteur, et ses efforts limités pour trouver du financement, ont joué un rôle dans la décision.

La Cour d'appel clarifie
la notion de faute
d'interférence
contractuelle et le
fardeau pour l'établir

DAVIES



La Cour d'appel clarifie la notion de faute « d'interférence contractuelle » et le fardeau nécessaire pour l'établir

Costco Wholesale Canada Ltd. c. Simms Sigal & Co. Ltd., 2020 QCCA 1331

- Le principe de l'effet relatif des contrats (article 1440 C.c.Q.) est bien connu en droit civil. Un contrat ne lie que les parties cocontractantes.
- Or, un contrat constitue tout de même un fait juridique pour un tiers au contrat qui en a connaissance.
- Lorsqu'une personne incite, aide ou participe à la violation d'un contrat auquel elle n'est pas partie, elle peut commettre de l'interférence contractuelle, une faute extracontractuelle au sens de l'article 1457 C.c.Q.
- C'est cette notion d'interférence contractuelle qui a été clarifiée dans l'affaire *Costco*, une décision qui nous amène en plein marché gris.

La Cour d'appel clarifie la notion de faute « d'interférence contractuelle » et le fardeau nécessaire pour l'établir

Costco Wholesale Canada Ltd. c. Simms Sigal & Co. Ltd., 2020 QCCA 1331 (suite)

- Simms détenait un contrat de distribution exclusive pour les produits de marque Rock and Republic (« R & R »).
- Simms distribue différents produits, essentiellement des jeans haut de gamme assez dispendieux, à certains détaillants qui les revendent à un prix de détail oscillant entre 250 \$ et 325 \$.
- Il a été porté à l'attention de Simms que Costco vend des jeans R&R au Canada au prix de 99 \$ chacun. Or Simms n'a pas vendu de jeans à Costco.
- Simms envoie une mise en demeure à Costco, l'informant de ses droits exclusifs de distribution et l'enjoignant de cesser la vente des jeans R&R.
- Costco vérifie l'authenticité des jeans (laquelle est confirmée) et continue à vendre les jeans.

La Cour d'appel clarifie la notion de faute « d'interférence contractuelle » et le fardeau nécessaire pour l'établir

Costco Wholesale Canada Ltd. c. Simms Sigal & Co. Ltd., 2020 QCCA 1331 (suite)

- L'achat de marchandise sur le marché gris n'est pas illégal en soi au Canada.
- Costco achetait ses jeans R&R d'un autre distributeur. Or, à partir du moment où Costco avait connaissance du contrat de distribution exclusive de Simms, Costco ne pouvait sciemment ignorer ce contrat et choisir de continuer à vendre ces produits sans commettre une faute en vertu de l'article 1457 C.c.Q.
- Le Tribunal a identifié 3 critères pour la faute d'interférence contractuelle :
 - > la connaissance par le tiers des droits contractuels
 - > l'incitation ou la participation à la violation des obligations contractuelles, et
 - > la mauvaise foi ou le mépris des intérêts d'autrui.

La Cour d'appel clarifie la notion de faute « d'interférence contractuelle » et le fardeau nécessaire pour l'établir

Costco Wholesale Canada Ltd. c. Simms Sigal & Co. Ltd., 2020 QCCA 1331 (suite)

- Il n'est pas nécessaire que le tiers ait eu connaissance de la clause conférant un droit à l'exclusivité pour qu'une faute soit commise :
« La jurisprudence et la doctrine n'exigent pas, pour retenir la faute du tiers, que celui-ci ait reçu une copie du contrat ni même qu'il ait lu la clause d'exclusivité. La connaissance de l'obligation contractuelle à laquelle le tiers contrevient avec l'une des parties contractantes est essentiellement contextuelle. »
- Lorsque l'ensemble des circonstances pointe vers un droit d'exclusivité, le tiers ne peut simplement se fermer les yeux. Il a un certain devoir de prudence et de diligence.

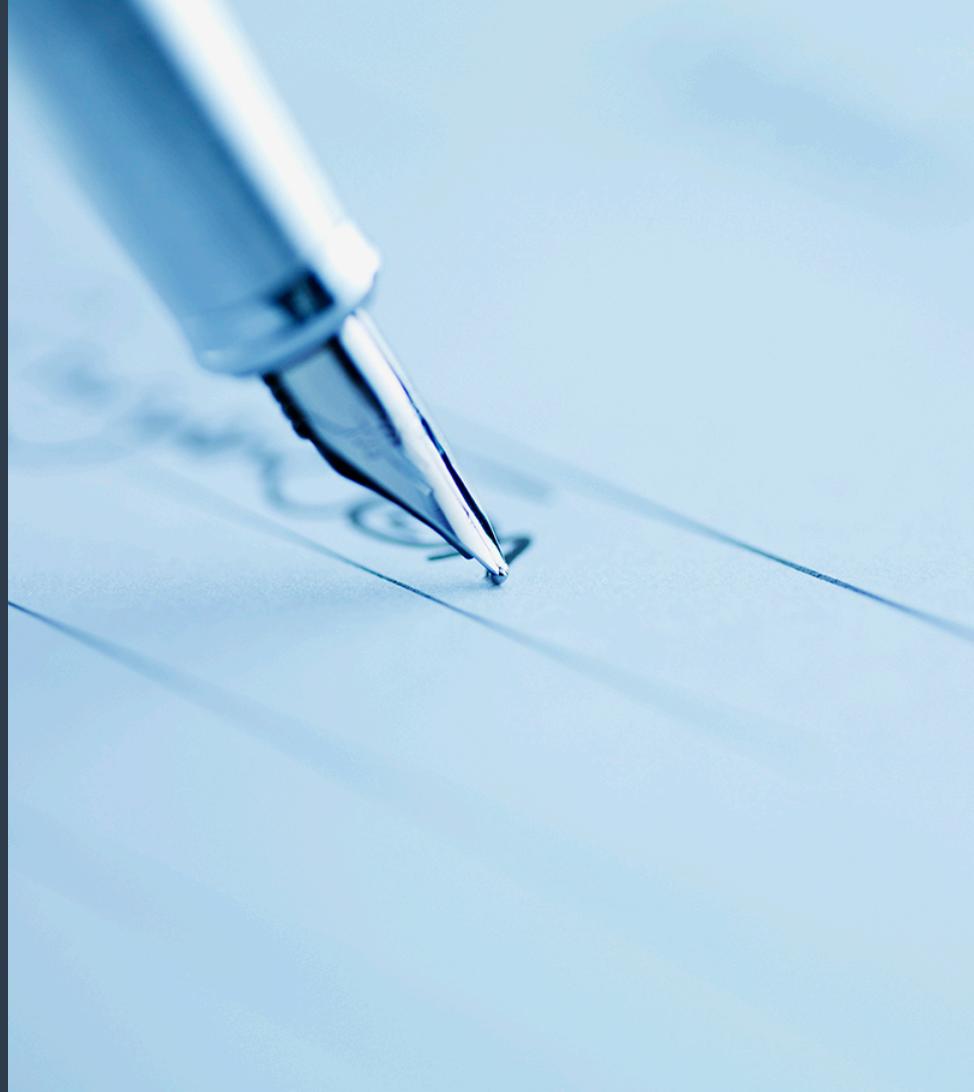
La Cour d'appel clarifie la notion de faute « d'interférence contractuelle » et le fardeau nécessaire pour l'établir

Costco Wholesale Canada Ltd. c. Simms Sigal & Co. Ltd., 2020 QCCA 1331 (suite)

- De plus, la Cour conclut que Costco a une connaissance approfondie du marché, et qu'elle ne peut ignorer les conséquences de la vente de produits R&R sur Simms.
“[219] Both Ms. Ells and Ms. Janek, experienced as they were in the retail clothing business, could not ignore the probable negative impact on Simms of the Costco sales due to the substantial price differential i.e. their R & R Product would be sold at one third of Simms’ customers’ retail price. Ms. Ells confirmed that Costco was a retailer and that “every other retailer was competition”. At the same time, Ms. Ells who was aware of the “buzz” around the R & R brand having been to a Holt Renfrew store herself, knew or should have known that Costco would benefit, without having expended any money on marketing, with the consumer desire to purchase this premium brand product at one third of the normal price (the Costco “treasure hunt” effect).”
- En plus des dommages compensatoires, la Cour condamne Costco à payer des dommages punitifs de 500 000 \$ pour atteinte à la réputation en vertu de la *Charte des droits et libertés de la personne*.

Les principes applicables
en cas de rupture d'une
lettre d'intention non
contraignante

DAVIES



La Cour supérieure rappelle les principes applicables en cas de rupture d'une lettre d'intention non contraignante

Beauregard c. Boulanger, 2020 QCCS 2090

- Les parties ont conclu une lettre d'entente non contraignante portant sur la vente du centre de ski du Mont Sutton.
- Après que les acheteurs aient omis de répondre à plusieurs demandes de démontrer sa capacité à financer l'acquisition, les vendeurs rompent les négociations.
- La Cour supérieure juge que les vendeurs étaient en droit de se retirer de la transaction, et rappelle les principes applicables aux négociations préalables à la conclusion d'un contrat ferme :
 - > L'obligation générale de bonne foi dans la formation des contrats commande de ne pas y mettre fin sans justification lorsqu'on a suscité chez le partenaire la confiance dans la conclusion de l'accord.
 - > En effet, même si la liberté contractuelle peut comprendre le droit de rompre les négociations, encore faut-il que l'exercice de ce droit n'ait pas été réalisé de façon abusive.

La Cour supérieure rappelle les principes applicables en cas de rupture d'une lettre d'intention non contraignante

Beauregard c. Boulanger, 2020 QCCS 2090 (suite)

- > Si la conduite d'une partie durant les négociations et lors de la rupture n'est pas conforme à la norme de la bonne foi imposée par l'article 1375 C.c.Q. en matière contractuelle, la responsabilité civile de cette partie sera engagée.
- > L'obligation de bonne foi au stade précontractuel n'empêche ni l'une ni l'autre des parties de mettre fin à la négociation vouée à l'échec ou menée de mauvaise foi.
- > Les dommages pour une terminaison intempestive des négociations ne sont pas les mêmes que les dommages pour la faute contractuelle de ne pas conclure la transaction.
- > La fin prématurée des négociations ne peut donner droit à des dommages futurs liés à une perte de rendement ou à une perte de profit éventuelle.
- > Les dommages pour résiliation intempestive des négociations se limiteront habituellement aux frais d'avocat gaspillés, au temps perdu, ou à un préjudice spécifique découlant de la participation à des négociations pendant plusieurs mois.

La Cour suprême se
prononce sur les principes
applicables en matière de
cession de contrat

DAVIES



La Cour suprême énonce les principes applicables en matière de cession de contrat

PF Résolu Canada Inc. c. Hydro-Québec, 2020 CSC 43

- Les cessions de contrat sont monnaie courante pour les entreprises. Les principes qui sont applicables à la cession de contrat ont pourtant fait l’objet de peu d’arrêts des tribunaux supérieurs. La CSC souligne qu’elle est source d’incertitudes.
- Dans *PF Résolu Canada Inc. c. Hydro Québec*, la Cour suprême vient fournir un éclairage bienvenu sur la notion.
- La CSC confirme notamment :
 - > Un cocontractant peut céder l’ensemble des droits découlant d’un contrat. Il doit par ailleurs obtenir l’accord du cocontractant cédé.
 - > Cet accord peut être donné bien avant l’occurrence de la cession, voire même dans le contrat pouvant être cédé.
 - > Le cocontractant doit être informé de la cession lorsqu’elle survient.

La Cour suprême énonce les principes applicables en matière de cession de contrat

PF Résolu Canada Inc. c. Hydro-Québec, 2020 CSC 43 (suite)

- Revenons en 1926. À l'époque, l'entreprise précédant Résolu conclut un contrat d'approvisionnement en électricité avec Électricité Gatineau.
- Ce contrat, synallagmatique et à exécution successive, prévoit que Résolu acceptera les augmentations de tarifs dues à de futures augmentations de taxes ou de redevances imposées par le gouvernement provincial ou fédéral sur l'énergie hydroélectrique.
- Au début des années 60, HQ acquiert le capital-actions d'Électricité Gatineau qui devient alors une filiale d'HQ.
- En 1965, HQ et Électricité Gatineau concluent un contrat visant à unifier la gestion et les opérations d'Électricité Gatineau. Il y est prévu :
 - > la vente de tous les biens meubles d'Électricité Gatineau à Hydro-Québec
 - > la location à HQ de tous les immeubles d'Électricité Gatineau pour 25 ans.

La Cour suprême énonce les principes applicables en matière de cession de contrat

PF Résolu Canada Inc. c. Hydro-Québec, 2020 CSC 43 (suite)

- De plus, HQ recevra les bénéfices de certains contrats d'Électricité Gatineau et pourra exploiter comme siens les lieux loués d'Électricité Gatineau.
- En 1982, Résolu et HQ transigent pour la fourniture d'hydroélectricité additionnelle.
- Suite à l'imposition de deux prélèvements imposés par des lois provinciales, HQ fait parvenir à Résolu en 2011 une facture de plus de 3 millions \$.
- Cette facture se justifie, selon HQ, par la clause d'ajustement du contrat de 1926, contrat qui lui aurait été cédé en 1965.

La Cour suprême énonce les principes applicables en matière de cession de contrat

PF Résolu Canada Inc. c. Hydro-Québec, 2020 CSC 43 (suite)

- La CSC conclut que le contrat de 1965 a effectivement effectué une cession du contrat de 1926, faisant en sorte qu’HQ est partie au contrat de 1926.
- Quelques mots de la CSC sur la cession de contrat :
 - « *Le présent pourvoi confirme la riche vocation de la cession de contrat comme technique d’affaires, puisqu’étant elle-même un contrat, la cession jouit d’une plasticité légitime, soutenue par le principe de l’autonomie de la volonté. Ici, les parties ont mis au point un mécanisme de cession original — avec effet translatif des droits et des obligations prévus au contrat, effet qui est toutefois limité dans le temps par un bail auquel la cession est accessoire. »*
 - « *qu’aucun empêchement conceptuel ou moral ne s’oppose à la cession d’un contrat, considéré comme une valeur patrimoniale en lui-même, pour autant que l’opération protège les intérêts de la partie cédée. »*

La Cour suprême énonce les principes applicables en matière de cession de contrat

PF Résolu Canada Inc. c. Hydro-Québec, 2020 CSC 43 (suite)

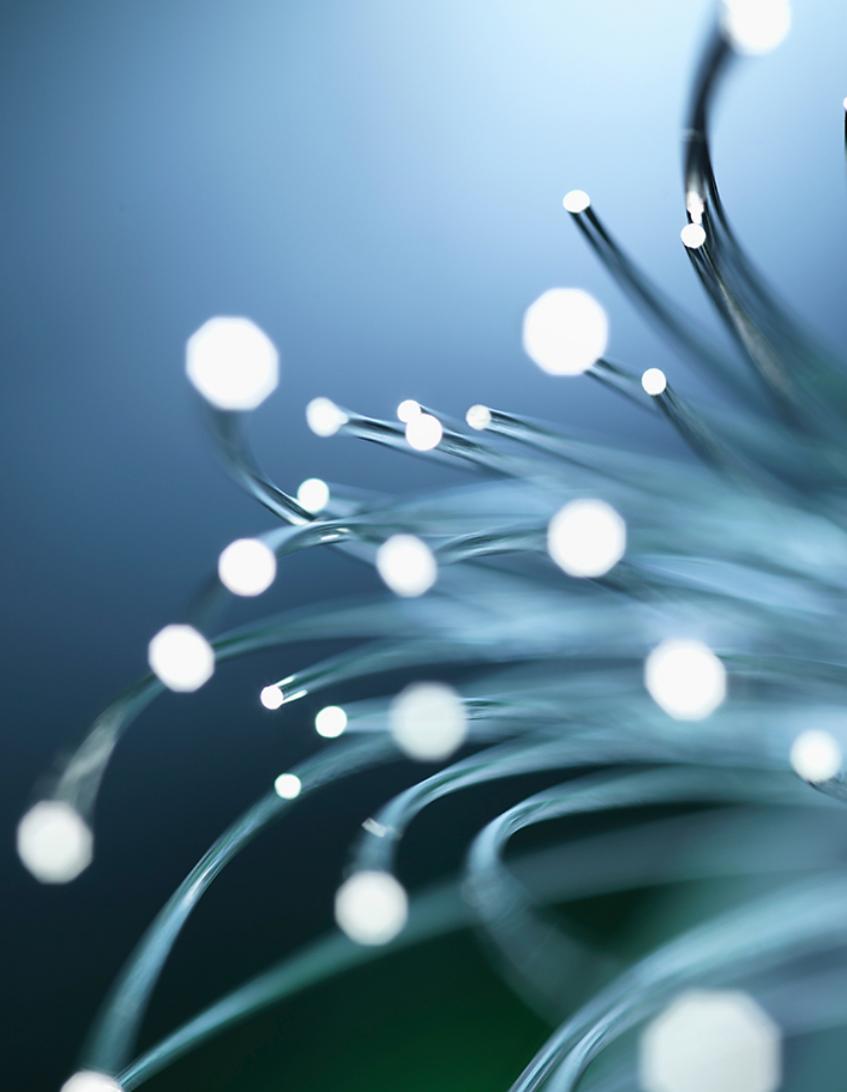
- Après une analyse détaillée des distinctions entre les notions de mandat et de cession de contrat, la CSC conclut, comme le prétend HQ, qu’il s’agit d’une cession de contrat :
 - « Il y a plutôt eu cession de l’ensemble du contrat de 1926 par l’effet conjugué des art. 4 à 8 du contrat de 1965, interprétés au regard des objectifs énoncés dans le préambule et de l’ensemble du contrat de 1965. »
- Le consentement :
 - > Requis pour que la cession soit valide. Il s’agit là d’une décision qui met fin à une controverse doctrinale sur la nécessité de consentement en cas de cession imparfaite.
 - > Peut être donné d’avance. En l’espèce, il était donné dans le contrat de 1926.

La Cour suprême énonce les principes applicables en matière de cession de contrat

PF Résolu Canada Inc. c. Hydro-Québec, 2020 CSC 43 (suite)

- L’opposabilité de la cession :
 - > Le consentement donné à l’avance pose la question particulière de l’opposabilité. Le contrat ne peut être opposable à la partie cédée si elle n’est pas informée de la cession.
« *En l’absence de règles explicites sur la cession de contrat, le régime de la cession de créance nous permet de comprendre les conditions d’opposabilité applicables. La cession de créance est opposable à la partie cédée « dès [qu’elle] y a acquiescé ou [. . .] a reçu une copie ou un extrait pertinent de l’acte de cession ou, encore, une autre preuve de la cession qui soit opposable au cédant » (art. 1641 C.c.Q.). »*
 - > Il n’y a pas d’exigence de forme pour l’acquiescement qui peut être implicite, mais ne peut se limiter à la seule connaissance.

La Cour suprême clarifie la portée de l'obligation d'agir de bonne foi lors de procédures d'insolvabilité, et reconnaît la légitimité du financement des litiges



La portée de l'obligation d'agir de bonne foi lors de procédures d'insolvabilité

9354-9186 Québec Inc. c. Callidus Capital Corp., 2020 CSC 10

- Dans l'affaire *Callidus*, la Cour suprême a énoncé les principaux principes régissant la conduite des procédures en matière d'insolvabilité (y compris en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*) :
 - > Les parties à une procédure d'insolvabilité doivent agir avec diligence, de bonne foi et en vue de la réalisation des objectifs de la législation en matière d'insolvabilité, au risque de perdre leurs droits. Il est donc risqué d'employer des stratégies agressives.
 - > Les juges qui supervisent les procédures en vertu de la *LACC* ont un large pouvoir discrétionnaire qui leur permet de rendre toute une gamme d'ordonnances susceptibles de répondre aux circonstances de chaque cas.
 - > La *LACC* n'empêche pas, en général, un créancier de voter sur un plan d'arrangement qu'il commande. Toutefois, le juge surveillant a le pouvoir discrétionnaire d'empêcher un créancier de voter s'il estime que le créancier agit dans un but illégitime.
 - > La *LACC* peut à juste titre être invoquée en vue de réaliser la liquidation des actifs d'une compagnie débitrice.

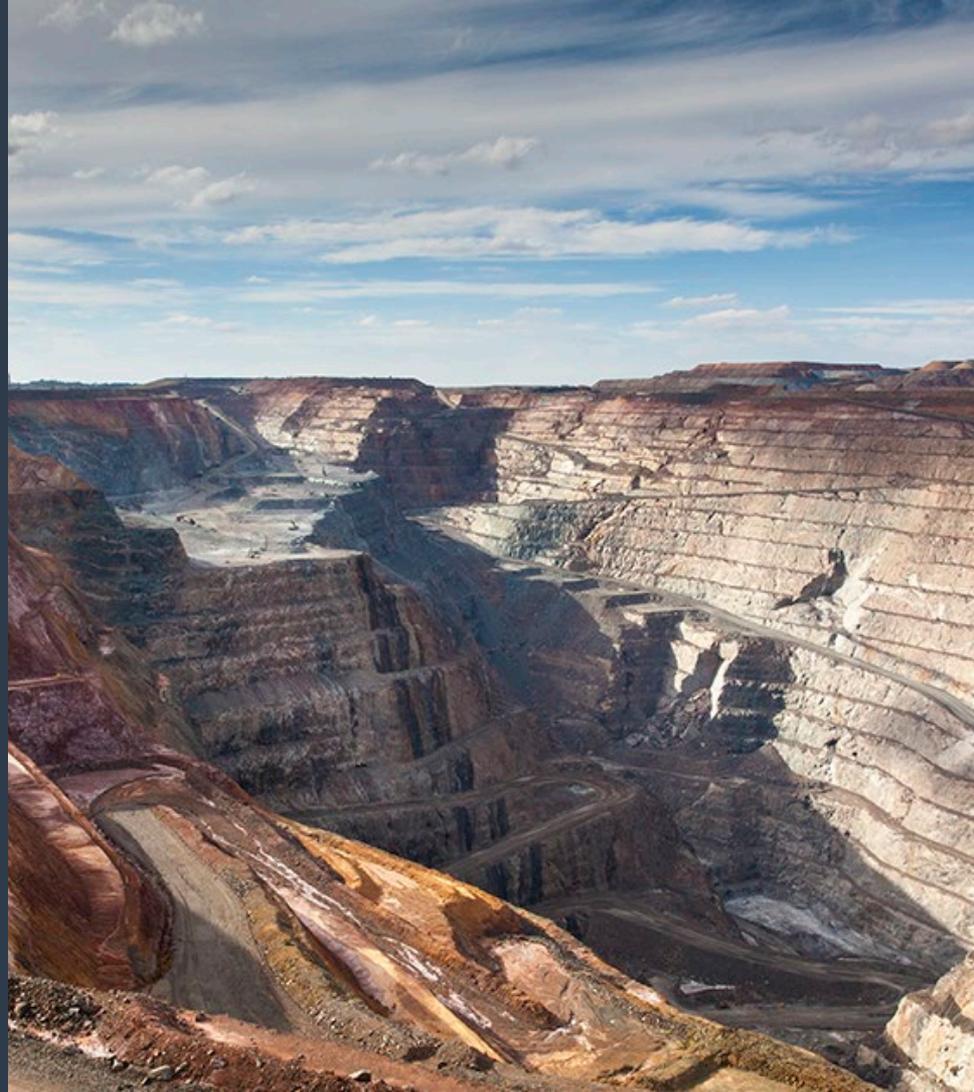
La Cour suprême reconnaît la légitimité du financement des litiges

9354-9186 Québec Inc. c. Callidus Capital Corp., 2020 CSC 10 (suite)

- Le financement d'un litige par un tiers met généralement en cause un tiers, n'ayant par ailleurs aucun lien avec le litige, qui accepte de payer une partie ou la totalité des frais de litige d'une partie, en échange d'une portion de la somme recouvrée par cette partie au titre des dommages-intérêts ou des dépens.
- Dans l'affaire *Callidus*, la Cour suprême reconnaît que les accords de financement de litige par un tiers ne sont pas illégaux en soi, même si la jurisprudence relative à leur approbation continue d'évoluer.
- Il n'y a aucune raison de principe empêchant ce type d'accord lors d'une procédure d'insolvabilité instituée dans le cadre de la *LACC*.
- Les accords de financement de litige par un tiers peuvent être approuvés à titre de financement temporaire dans le cadre des procédures fondées sur la *LACC* lorsque le juge surveillant estime qu'il serait juste et approprié de le faire, compte tenu de l'ensemble des circonstances et des objectifs de la Loi.

Une nouvelle possibilité en
matière de restructuration
d'entreprises : l'ordonnance
de dévolution inversée

DAVIES



Une nouvelle possibilité en matière de restructuration d'entreprises : l'ordonnance de dévolution inversée

Arrangement relatif à Nemaska Lithium inc., 2020 QCCS 3218, 2020 QCCA 1333

- Un nouvel outil permet d'effectuer un transfert efficace des activités d'une entreprise en difficulté : l'ordonnance de dévolution inversée (*reverse vesting order*).
- Dans le cadre d'une ordonnance de dévolution classique, les actifs qu'un acheteur souhaite acquérir sont cédés à une nouvelle entité libre et quitte de toute charge.
- Une ordonnance de dévolution inversée vise l'inverse. Elle ordonne, préalablement à une vente, la cession à une autre société des actifs (et surtout passifs) non désirés, afin que l'entreprise continue d'être exploitée par la même société.
- L'objectif principal d'une telle ordonnance est la préservation des permis, licences et attributs fiscaux non transférables.
- Dans le cadre de l'arrangement de *Nemaska Lithium*, la Cour supérieure a rendu une telle ordonnance malgré l'opposition d'un des créanciers de Nemaska. La Cour d'appel a refusé permission d'en appeler. Une demande devant la Cour suprême est pendante.
- Des ordonnances de dévolution inversées ont été rendues dans le cadre des restructurations de *Stornoway Diamond Corporation* et du *Cirque du Soleil*.

À surveiller en 2021

DAVIES



À surveiller en 2021

Arrêt *Prelco* :

- La CSC a entendu en décembre dernier un appel d'une décision de la CAQ ayant décidé qu'une clause contractuelle d'exonération de responsabilité est inopérante en ce qui concerne une obligation essentielle du contrat. Il s'agit d'une création jurisprudentielle et doctrinale ayant un impact majeur au niveau contractuel.

Arrêt sur la constitutionnalité de la taxe carbone :

- La CSC a entendu en septembre dernier des appels des Cours d'appel de l'Ontario, de l'Alberta et de la Saskatchewan sur la constitutionnalité de *Loi sur la tarification de la pollution causée par les gaz à effet de serre*. La Loi fixe notamment un prix minimal par tonne d'émissions de gaz à effet de serre (les « GES »).

Arrêt *Wastech Services Ltd.*

- Entendu en même temps que l'affaire *Callow*, la CSC n'a pas encore rendu jugement. Le devoir de bonne foi dans l'exécution d'un contrat peut-il restreindre la discrétion d'une partie en l'absence d'une disposition à cet effet?

Louis-Martin O'Neill

Associé
lmoneill@dwpv.com
514.841.6547

Julie Girard

Associée
jgirard@dwpv.com
514-841-6506

MONTREAL

1501 avenue McGill College
Montréal, QC H3A 3N9
514.841.6400

TORONTO

155 Wellington Street West
Toronto, ON M5V 3J7
416.863.0900

NEW YORK

900 Third Avenue
New York, NY 10022 USA
212.588.5500