



LAPOINTE ROSENSTEIN
MARCHAND MELANÇON

S.E.N.C.R.L. Avocats

Bulletin

Litiges civil et commercial

Septembre 2017



M^{re} Harry H. Dikranian

Le présent bulletin d'information a été rédigé en collaboration avec Catherine Dion, étudiante.

Naviguer entre les pactes de préférence dans le cadre de la vente immobilière au Québec

Il n'est pas rare que le vendeur d'un immeuble doive respecter un pacte de préférence se retrouvant dans un contrat de vente, de bail ou une autre entente. Le présent article étudie l'étendue des obligations au titre d'un tel pacte, qui crée un droit de préférence.

Les caractéristiques d'un pacte de préférence

Le pacte de préférence, ou « droit de préemption »¹, constitue en droit québécois un engagement en vertu duquel le propriétaire d'un bien promet, à la vente de ce dernier, de l'offrir en priorité au bénéficiaire du pacte de préférence. Lorsque le propriétaire du bien veut le vendre et reçoit une offre d'un tiers, il doit transmettre une copie de cette offre au bénéficiaire, qui est alors libre de l'accepter ou non.

Le droit de préférence est personnel; il ne peut donner aucun droit réel sur le bien, telle une servitude, par exemple. Le seul recours en cas de violation d'un pacte de préférence est une action en dommages-intérêts à l'encontre du vendeur et de l'acheteur qui est de connivence avec lui et qui a fait preuve de mauvaise foi². Le bénéficiaire d'un pacte de préférence privé de son droit ne peut tenter une action en annulation

relativement à la vente ni une action en passation de titre³.

Le bénéficiaire d'un droit de préférence peut le céder ou le transmettre à ses héritiers à moins que les parties ne se soient entendues pour donner un caractère *intuitu personae* (strictement personnel au bénéficiaire) au pacte de préférence avec l'intention claire que le droit ne soit ni cessible ni transmissible⁴.

Peu importe la formulation de la clause comportant un droit de préférence, elle doit toujours être interprétée restrictivement, car elle limite la liberté du vendeur⁵ de conclure des transactions. En effet, ce dernier n'est pas libre de vendre son bien à sa guise, car il a une obligation envers le bénéficiaire.

Certains pactes de préférence prévoient un prix fixe; le vendeur, quand il aura l'intention de vendre, devra alors offrir le bien en priorité au bénéficiaire au prix prévu. D'autres pactes prévoient que le prix sera déterminé par l'offre d'un tiers; le vendeur qui reçoit une offre doit alors en transmettre une copie au bénéficiaire⁶. Dans ce cas, il n'est pas rare que le pacte soit formulé de façon que le bénéficiaire doive faire une offre au même prix et aux mêmes conditions que celle du tiers afin de pouvoir exercer son droit de préférence. Ces conditions pourraient consister en l'exécution d'une inspection ou en l'obtention de financement, pour nommer des exemples communs.

Lorsque le vendeur fait part au bénéficiaire d'une offre d'un tiers, le bénéficiaire a deux choix : manifester son intention sérieuse d'exercer son droit de préférence ou renoncer à ce droit. Le bénéficiaire ne dispose plus alors de droit de préférence et le vendeur peut vendre à un tiers⁷.

Une fois que le bénéficiaire a répondu à l'offre de façon positive, il doit y donner suite de manière diligente avec des gestes concrets, comme rédiger un contrat de vente, afin de ne pas retarder la vente indéfiniment⁸. Le bénéficiaire doit agir dans le délai prévu au contrat. Si un tel délai n'est pas prévu, il doit agir dans un délai raisonnable interprété par la jurisprudence comme étant le même délai que celui proposé par le tiers offrant⁹; le tribunal peut toutefois le modifier à son appréciation selon les circonstances¹⁰. S'il omet de donner suite à l'offre, le

bénéficiaire est considéré avoir renoncé tacitement à son droit de préférence¹¹. L'absence de gestes concrets donnant suite à la manifestation de l'intention du bénéficiaire d'égaliser l'offre du tiers afin de conclure la vente a été considérée comme une renonciation tacite dans l'affaire *St-Laurent c. Ouellette*¹², citée par le juge¹³.

Quelle est l'importance d'avertir le bénéficiaire de tout changement dans l'offre?

Cette question pourrait se poser si les parties à la vente renégociaient le prix de l'offre initiale après une inspection ou une vérification diligente. Bien que des auteurs laissent entendre qu'un droit de préférence qui n'est pas exercé tombe une fois que le bénéficiaire refuse d'égaliser l'offre du tiers selon les termes du pacte¹⁴, il ne semble pas y avoir de décision qui confirme que le droit devient caduc.

En l'absence de confirmation jurisprudentielle, il serait avisé pour le vendeur lié par une clause de pacte de préférence d'avertir le bénéficiaire de tout changement à l'offre initiale, et ce, même si le bénéficiaire avait renoncé à exercer son droit en n'égalant pas l'offre du tiers. Toute omission du vendeur d'avertir le bénéficiaire d'un tel changement risquerait d'être interprétée comme une violation du pacte de préférence et de donner droit à une action en dommages-intérêts. C'est en effet la conclusion que l'on peut tirer de l'affaire *Nault c. Turcotte*¹⁵, dans laquelle l'appel a été rejeté¹⁶.

Dans cette affaire, le demandeur et le défendeur étaient parties à un pacte de préférence permettant au bénéficiaire du droit, demandeur en l'espèce, d'acheter un immeuble en priorité, à condition d'égaliser toute offre d'un tiers¹⁷. N'étant pas en mesure d'acquérir l'immeuble à temps, le demandeur poursuit les vendeurs et l'acheteur afin de faire annuler la vente et d'obtenir des dommages-intérêts. Après avoir exprimé son intention d'égaliser l'offre du tiers, le bénéficiaire omet d'y donner suite en rédigeant un acte de vente et fait de fausses représentations pour obtenir du financement. Le vendeur, défendeur en l'espèce, vend donc l'immeuble à un tiers.

Il est à noter que, selon le juge Crête, en signant un acte de vente au prix de 154 500 \$, alors que l'offre soumise au bénéficiaire du pacte de préférence s'élevait à 169 500 \$, les vendeurs ont violé le pacte de préférence. De fait, dans une entente entre le vendeur et l'acheteur, les modalités font état d'une réduction du prix de vente « pour tenir compte des dommages subis par l'acheteur », dont l'occupation des lieux avait été retardée¹⁸. Cette réduction de prix viole les droits du bénéficiaire du pacte de préférence, ce qui donne droit à des dommages-intérêts¹⁹.

Bien que de tels dommages n'aient pas été octroyés en raison du comportement du demandeur, qui a empêché l'acheteur d'occuper les lieux, et de l'absence de mauvaise foi de l'acheteur²⁰, il n'en demeure pas moins que le juge écrit que la violation du pacte aurait donné lieu à des dommages-intérêts en d'autres circonstances.

Ainsi, si le pacte de préférence avait prévu une clause pénale, elle aurait été applicable²¹.

Le bénéficiaire avait également demandé le montant de la différence entre le prix offert et la valeur réelle de l'immeuble à titre de dommage, ce qui lui a été refusé en l'absence de preuve de ladite valeur réelle²².

Il serait donc judicieux d'avertir le bénéficiaire d'un droit de préférence de tout changement apporté au prix de l'offre qu'il était initialement censé égaliser, même si ce dernier avait renoncé à exercer son droit.

En effet, dans l'affaire *Nault*, malgré son interprétation selon laquelle le bénéficiaire n'a pu exercer son droit de préférence, le juge Crête a conclu à une violation du pacte de préférence.

Par contre, dans un *obiter* fort intéressant, le juge Crête propose une piste de solution lorsque les parties doivent renégocier certains éléments du prix de vente tout en étant confrontées à un pacte de préférence. Il écrit :

« Il eut mieux valu, dans ces circonstances, maintenir le prix de vente à 169 500 \$ et convenir, en parallèle, par le biais d'une entente indépendante, d'un dédommagement donné, quitte à ce que le montant de ce dédommagement puisse être prélevé à titre de compensation lors du paiement du prix d'achat chez le notaire, à la manière des ajustements qui se font régulièrement dans ce genre de transactions. »²³

Malgré qu'il s'agisse d'un *obiter*, la solution proposée par le juge Crête, tant que les parties sont de bonne foi, est conforme à la doctrine prédominante selon laquelle le bénéficiaire d'un pacte de préférence perd son droit de l'exercer quand il refuse d'égaliser l'offre du tiers selon les termes du pacte²⁴.

Une fois cette chance d'égaliser l'offre du tiers rejetée, le vendeur peut procéder à la vente du bien au tiers, même si certaines conditions, telle une vérification diligente, mènent à un ajustement au moment de la clôture de la transaction. Cette solution créative, qui comporte l'utilisation du mécanisme d'ajustements à la signature, est appuyée à la fois par la doctrine et par un *obiter* de la Cour supérieure du Québec, et elle pourrait aider à résoudre une impasse dans le cas où un vendeur et un éventuel acheteur de bonne foi se voient confrontés à des modifications apportées à une offre initiale.

1. « Droit de premier refus » a le même sens, mais il s'agit d'un calque de l'anglais, Pierre-Gabriel Jobin, *La vente*, 3^e éd., Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2007, n° 35, p. 46 [Jobin].
2. *Code civil du Québec*, art. 1397 al. 2; *Nault c. Turcotte*, 2010 QCCS 3753, par. 110 [Nault]; *Jacol Realty Holdings Inc. c. Conseil d'expansion économique d'Argenteuil*, [1986] R.D.I. 559 (C.A.), p. 5 (Juge Rothman) [Jacol]; *Jobin, supra* note 1, n° 36, p. 50; Jean Pineau et Serge Gaudet, *Théorie des obligations*, 4^e éd., Montréal, Éditions Thémis, 2001, n° 62.1, p. 142-143 [Pineau].

3. C.c.Q., art. 1397 al. 2; *Jacol*, supra note 2, p. 5; *Jobin*, supra note 1, n° 36, p. 50, cité dans *Nault*, supra note 2, par. 53; *Pineau*, supra note 2, n° 62.1, p. 142-143.
4. *St-Laurent c Ouellette*, [1984] C.A. 124, p. 12 [St-Laurent].
5. *Ibid.*, p. 13; *Gryselier c Grand'Maison*, [1991] R.D.I. 622, 626 (C.S.), appel rejeté *Mouradian c Gryselier*, 1993 CanLII 3490 (QC CA) [Gryselier]; *CST Canada Co. (aux droits Ultramar ltée) c Pétroles Crevier inc.*, 2014 QCCS 3936 [CST]; Vincent KARIM, *Les obligations*, vol. 1, 4^e éd., Montréal, Wilson & Lafleur, 2015, n° 888, p. 396 [Karim].
6. *Jobin*, supra note 1, n° 35, p. 46.
7. *Ibid.*, n° 35, p. 47; *Karim*, supra, note 5, n° 882, p. 394; *Pineau*, supra, note 2, p. 142.
8. *St-Laurent*, supra note 4, p. 13,14.
9. *Gryselier*, supra note 5, 628, cité dans *Nault*, supra note 2, par. 85; voir aussi *9143-7285 Québec inc. (Village de Chine) c Immeubles Chartrand-Morneau inc.*, 2009 QCCS 14, par. 27-28.
10. *CST*, supra note 5, par. 45.
11. *St-Laurent*, supra note 4, p. 14.
12. *Ibid.*
13. *Nault*, supra note 2, par. 84.
14. *Supra* note 7.
15. *Nault*, supra note 2.
16. *Nault c Turcotte*, 2010 QCCA 2333, par. 3.
17. *Nault*, supra note 2, par. 7.
18. *Ibid.*, par. 106.
19. *Ibid.*, par. 108.
20. *Ibid.*, par. 110.
21. *Ibid.*, par. 113.
22. *Ibid.*, par. 118.
23. *Ibid.*, par. 107.
24. *Supra* note 7.

Le contenu de ce bulletin est de nature informative seulement et ne devrait pas être considéré comme un avis juridique.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Harry H. Dikranian
514 925-6382
harry.dikranian@lrm.com