

Bonne foi et loyauté dans les relations commerciales

Par *Élise Poisson*

Sources et concepts de base

Le Code civil du Québec prévoit spécifiquement que les droits civils doivent être exercés selon les exigences de la bonne foi et de manière à ne pas nuire à autrui de façon excessive et déraisonnable. Il s'agit d'une règle d'ordre public et les contrats commerciaux n'y échappent pas (Articles 6, 7 et 1375 C.c.Q.).

Bien que cette règle soit fondée sur des considérations éthiques, elle constitue une obligation légale et revêt donc une nature contraignante. Un manquement aux exigences de la bonne foi est par conséquent susceptible de sanctions judiciaires. Au surplus, toute transgression à cet égard peut entraîner la responsabilité de tous ceux qui, en toute connaissance de cause, y ont participé.

Il est facile de définir la bonne foi lorsqu'il s'agit d'en traiter de façon générale, et rares sont ceux qui reconnaissent avoir agi à l'encontre des exigences de la bonne foi. Mais c'est autrement plus difficile de définir le comportement que la bonne foi requiert dans une situation commerciale donnée.



L'absence de malice, de vindicte ou de mauvaise foi évidente de la part du cocontractant ne suffit pas pour établir sa bonne foi; non plus que la stricte légalité de l'exercice d'un droit, puisque le droit doit aussi être exercé de façon légitime. On parle donc de légalité et de légitimité, ce qui fait appel à une norme objective : *« Une personne raisonnable placée dans les mêmes circonstances aurait-elle agi de la sorte? »*

En corollaire, la preuve d'un manquement contractuel n'équivaut pas automatiquement à la preuve d'un manquement aux exigences de la bonne foi.

Dans les relations commerciales, la bonne foi peut être comprise comme une norme de comportement dotée de deux devoirs fondamentaux :

1. le devoir de loyauté; et
2. le devoir de coopération.

Le devoir de loyauté

Le devoir de loyauté est fondé sur la confiance que doivent avoir les parties l'une envers l'autre.

En raison de la nature de certains contrats dont l'exécution s'étend sur une plus longue période, tels les contrats d'entreprise ou de services, les contrats de franchise, les contrats de concession commerciale et les contrats de distribution, la confiance réciproque est indispensable à la réalisation du contrat.



LAVERY, DE BILLY

AVOCATS

À l'étape des négociations contractuelles, la liberté contractuelle demeure la règle, mais certaines limites, dictées par la bonne foi doivent être prises en considération. Le devoir de loyauté pourra, par exemple, empêcher une partie de rompre les négociations de façon abusive, de poursuivre volontairement des négociations manifestement vouées à l'échec ou d'utiliser pour des fins étrangères à la négociation, et sans le consentement de l'autre partie, des informations ou études confidentielles divulguées dans le cadre de ces négociations. (Voir notamment *Lac Minerals Ltd c. International Corona Resources Ltd* [1989] 2 R.C.S. 574).

Pendant l'exécution du contrat, ce devoir de loyauté condamne le refus délibéré d'une partie d'exécuter les prestations prévues au contrat et toute attitude propre à empêcher l'autre partie de retirer les bénéfices qu'elle attend du contrat, que ce soit par caprice, opportunisme, déraisonnabilité ou pour un motif étranger au contrat.

À la terminaison du contrat, ce devoir de loyauté pourra notamment empêcher une partie de mettre fin abruptement à un contrat à durée indéterminée.

Le devoir de loyauté comporte trois principales interdictions :

1. ne pas alourdir le fardeau du cocontractant;
2. ne pas compromettre volontairement la relation contractuelle;
3. ne pas adopter une conduite excessive ou déraisonnable.

Le devoir de coopération

Le devoir de coopération nécessite un comportement actif destiné à aviser le cocontractant des événements qu'il a intérêt à connaître pour la formation, l'exécution ou la terminaison du contrat.

Le devoir de coopération comprend deux exigences principales :

1. faciliter la formation, l'exécution ou la terminaison du contrat; et
2. veiller aux intérêts du cocontractant en lui fournissant les renseignements ou les conseils auxquels il est en droit de s'attendre.

Même si en affaires chacun défend son propre intérêt, la conduite globale des parties doit favoriser l'aventure commune que représente le contrat envisagé ou intervenu. À long terme, tant l'une que l'autre partie s'en trouveront avantagées.

Influence de la bonne foi sur le contenu du contrat

Malgré le principe de l'autonomie de la volonté des parties, la validité de certaines dispositions contractuelles de même que leur interprétation peuvent être conditionnées par les exigences de la bonne foi.

À titre d'exemple, dans certaines circonstances, des clauses abusives peuvent être déclarées nulles [Article 1436 C.c.Q. (clauses abusives d'un contrat d'adhésion)] ou réduites [Article 1623 C.c.Q. (clause pénale abusive)].

En matière d'interprétation de contrat, le Code civil du Québec prévoit à l'article 1434 que « *Le contrat valablement formé oblige ceux qui l'ont conclu non seulement pour ce qu'ils y ont exprimé, mais aussi pour tout ce qui en découle d'après sa nature et suivant les usages, l'équité ou la loi.* » Cet article permet d'ajouter des obligations implicites au cadre normatif spécifiquement prévu au contrat, notamment en raison de la nature du contrat, compte tenu de la loi, des usages ou de l'équité.

La bonne foi conditionne donc non seulement la conduite des parties dans le cadre d'une relation commerciale, mais également l'interprétation du contrat et le contenu implicite de ce contrat.

Exemples jurisprudentiels en matière de contenu implicite et d'interprétation de contrat

Contenu implicite du contrat

L'obligation implicite de renseignement

En 1992, dans la décision *Banque de Montréal c. Bail ltée*, [1992] 2 R.C.S. 554, la Cour suprême exprime de façon claire et déterminante les grands paramètres de l'obligation de renseignement en matière de contrats de construction portant sur de grands chantiers. Le contrat d'entreprise intervenu entre les parties ne comportait pas d'obligation expresse de renseignement.

La Cour suprême précise que cette obligation de renseignement tire sa source de l'obligation générale de bonne foi. Le juge Gonthier affirme : « *Alors qu'auparavant il était de mise de laisser le soin à chacun de se renseigner et de s'informer avant d'agir, le droit civil est maintenant plus attentif aux inégalités informationnelles et il impose une obligation positive de renseignement dans le cas où une partie se retrouve dans une position informationnelle vulnérable, d'où des dommages pourraient s'ensuivre. L'obligation de renseignement et le devoir de ne pas donner de fausses informations peuvent être conçus comme les deux facettes d'une même médaille.* » (p. 587)

Les éléments principaux de cette obligation de renseignement sont précisés ainsi :

1. la connaissance réelle ou présumée de l'information par la partie débitrice de l'obligation de renseignement;
2. la nature déterminante de l'information en question;
3. l'impossibilité du créancier de l'obligation de se renseigner lui-même ou la confiance légitime du créancier envers le débiteur.

La Cour complète sa pensée en précisant que « *l'obligation de renseignement est un corollaire immédiat de l'allocation des risques. La partie qui assume les risques se doit de se renseigner, [...]. Toutefois, l'autre partie ne doit pas, par action ou par inaction, contribuer à fausser l'évaluation des risques de celle qui les assume* » (p. 591).

Constat :

Depuis cet arrêt de la Cour suprême, les tribunaux n'hésitent pas à intégrer une obligation implicite de renseignement lorsqu'il est équitable de prévoir une telle obligation en raison de la nature du contrat.

L'obligation implicite de collaboration et d'assistance technique

Dans l'arrêt *Provigo Distribution inc. c. Supermarché A.R.G. inc.*, [1998] R.J.Q. 47 (C.A.), la Cour d'appel devait décider si Provigo avait violé les droits dévolus à son franchisé en vertu d'une convention d'affiliation liant les parties. Provigo avait adopté une nouvelle stratégie de mise en marché, laquelle intensifiait notamment la concurrence livrée à l'égard de l'un de ses franchisés.

Dans un premier temps, la Cour constate que la convention d'affiliation ne contient aucune clause prohibant la concurrence d'un franchisé par Provigo, pas plus qu'elle n'exprime une obligation de loyauté de la part de Provigo envers son franchisé. Dans un deuxième temps, la Cour souligne que les obligations des parties à un contrat ne sont pas limitées à celles expressément prévues par les parties. Elles s'étendent aussi à celles qui en découlent d'après la nature du contrat selon l'équité, les usages ou la loi.

Compte tenu de la nature du contrat d'affiliation, la Cour d'appel décide que, même si elle pouvait concurrencer le franchisé, Provigo avait, entre autres obligations fondamentales, une obligation implicite d'assistance technique et commerciale. En vertu de cette obligation, Provigo devait fournir à son franchisé les outils nécessaires pour résister commercialement à la concurrence. Le défaut de ce faire constituait un manquement à l'obligation de loyauté de Provigo envers son franchisé.

Constat :

Même en l'absence au contrat d'une clause de non-concurrence ou d'exclusivité de territoire, le devoir de loyauté peut donner lieu à des obligations implicites de collaboration et d'assistance lorsque la nature du contrat le requiert.

Interprétation du contrat et exercice des droits

Interprétation d'une clause de modification unilatérale

Dans *Les Restaurants Mikes inc. c. 147564 Canada inc.*, 2005 QCCA 551, la Cour d'appel interprète la portée d'une clause contenue dans un contrat de franchise d'un restaurant Mikes d'une durée de vingt (20) ans. Cette clause permet au franchiseur d'effectuer des ajustements et des modifications au système Mikes, notamment quant aux services et aux produits offerts. En interprétant cette disposition, la Cour d'appel conclut que cette clause, qui permet au franchiseur de modifier le mode d'exploitation de la franchise, ne l'autorise pas pour autant à effectuer des changements qui toucheraient la nature même du contrat, qui augmenteraient unilatéralement les redevances payables sur les ventes ou qui retireraient le bénéfice de clauses prévoyant qu'aucun paiement n'est exigible en deçà d'un certain seuil de vente.

Constat :

Bien que la Cour, dans son interprétation de la clause, ne fasse pas spécifiquement référence au devoir de loyauté sous-jacent à toute convention commerciale, elle délimite les droits du franchiseur à l'intérieur des principes qui guident l'obligation de loyauté; en d'autres termes, elle interprète la clause de façon à ce que celle-ci n'alourdisse pas le fardeau du franchiseur, ne compromette pas la relation contractuelle et ne permette pas au franchiseur d'adopter une conduite excessive ou déraisonnable en exerçant les droits de modification conférés par la clause convenue.

Terminaison d'un contrat de distribution

Contrat verbal : durée indéterminée

Dans *Ameublement 640 inc. c. Meubles Canadel inc.*, REJB 2001-24923 (C.S.), une poursuite en dommages-intérêts a été intentée par 640 contre Canadel pour le motif de la résiliation unilatérale et sans avis de l'entente de distribution verbale liant les deux entreprises. Canadel fabrique des meubles qui sont vendus par 640 en vertu d'une entente de distribution verbale conclue en 1984. En décembre 1997, Canadel annonce à 640 la fin de leur entente. À compter du 1^{er} février 1998, Canadel cesse d'exécuter les commandes que passe 640. Les faits démontrent que Canadel avait préféré conclure une entente de distribution avec un concurrent de 640. Après avoir rappelé qu'une partie conserve toujours le droit de rompre unilatéralement un contrat de distribution à durée indéterminée, la Cour rappelle également que l'exercice de ce droit ne doit pas être abusif et doit répondre aux exigences de la bonne foi, selon le test objectif fondé sur l'exercice raisonnable d'un droit.

La Cour souligne ensuite qu'en l'absence de dispositions législatives organisant le préavis, celui-ci doit être d'une durée suffisante pour permettre au cocontractant de faire face à la situation et de conclure un nouveau contrat. Considérant la durée de la relation d'affaires, soit plus de dix (10) ans, et le volume d'affaires représenté par ce contrat sur les ventes globales de 640, soit moins de 5%, la Cour accorde un préavis de six (6) mois correspondant à la perte de bénéfices anticipée pour ce contrat durant la période de six (6) mois [voir aussi *E & S Salsberg inc. c. Dylex Ltd* [1992] R.J.Q. 2445 (C.A.)].

Constat :

Lorsqu'un contrat de distribution à durée indéterminée existe avec un distributeur de façon continue depuis un certain temps, même en l'absence d'un contrat écrit liant les parties, le devoir de loyauté requiert que l'intention de mettre fin à une telle relation soit exprimée dans un préavis de terminaison d'une durée suffisante, afin que le cocontractant puisse faire face à la situation et conclure tout nouveau contrat lui permettant de continuer ses propres activités. La durée de ce préavis doit tenir compte de la durée de la relation d'affaires et de l'importance relative du volume d'affaires généré par cette relation.

Contrat écrit : clause de terminaison sur préavis de 60 jours

Dans *Bertrand Équipements inc. c. Kubota Canada Ltée*, REJB 2002-32020 (C.S.), il s'agit d'un contrat écrit de distribution par Bertrand des produits, tracteurs et machinerie de marque Kubota. La relation d'affaires existe depuis 1976. Un premier contrat a été signé en 1976 et remplacé par un contrat signé ultérieurement en 1982. Les deux contrats contenaient une clause permettant leur résiliation sur avis préalable de soixante (60) jours, par l'une ou l'autre des parties.

Des pourparlers ont lieu entre les parties en 1998 concernant l'acquisition par Bertrand d'une autre concession Kubota située à Saint-Janvier. Cette concession, alors débitrice d'une somme de 700 000 \$ auprès de Kubota, est en déconfiture. Kubota offre à Bertrand de se porter acquéreur de la concession de Saint-Janvier en contrepartie de 700 000 \$. Bertrand refuse. Kubota offre alors la concession à un autre concessionnaire Kubota, Pro-Ab. En mai 1998, une entente intervient entre Kubota et Pro-Ab, selon laquelle Pro-Ab acquiert la concession de Saint-Janvier pour la somme de 700 000 \$ et obtient l'exclusivité du territoire desservi jusque-là par Bertrand. Kubota s'engage à annuler et à fermer la concession Bertrand au plus tard le 1^{er} septembre 1998, à défaut de quoi elle paie à Pro-Ab une pénalité de 250 000 \$.

En juin 1998, forte de cette entente avec Pro-Ab, Kubota envoie un avis de soixante (60) jours à Bertrand, annonçant son intention de terminer le contrat de distribution le 28 août 1998.

Bertrand intente alors une action en dommages-intérêts contre Kubota pour résiliation abusive.

Kubota soutient que le contrat de distribution stipule expressément le droit de terminer le contrat de distribution sur avis préalable de soixante (60) jours et qu'elle n'a pas abusé de son droit, puisqu'elle avait des raisons commerciales légitimes pour ce faire, afin de protéger le recouvrement de la perte de 700 000 \$ qu'elle avait subie lors de la déconfiture de la concession de Saint-Janvier.

La Cour supérieure décide que le fait d'avoir des raisons économiques et commercialement valables pour résilier un contrat n'est plus, à lui seul, une défense valide. La manière d'exercer le droit ne doit pas constituer un abus de droit et entraîner des conséquences désastreuses pour les personnes concernées. Selon la Cour, la seule raison pour laquelle Kubota désire fermer la concession avant le 1^{er} septembre 1998 est d'éviter d'avoir à payer la pénalité de 250 000 \$ consentie en faveur de Pro-Ab. Selon la Cour, il s'agit là d'un abus de droit en ce que Kubota n'a pas agi de manière prudente et diligente, dans les limites de son devoir de loyauté.

Dans l'évaluation des dommages, le tribunal refuse toutefois d'attribuer à Kubota l'ensemble des pertes commerciales de Bertrand, puisque Bertrand n'avait pas de garantie de revenus à durée infinie avec Kubota, même si le tribunal reconnaît que la masse critique des activités commerciales de Bertrand était liée aux produits Kubota et que la résiliation du contrat de distribution a entraîné, à moyen terme, la fermeture de l'entreprise.

Le tribunal considère que la pénalité de 250 000 \$ négociée par Kubota et Pro-Ab était représentative de la valeur de la concession Bertrand et accorde un montant de 150 000 \$ comme perte d'achalandage, puisque Bertrand avait réussi à continuer l'exploitation de la concession durant un certain temps.

Constat :

Ce n'est pas parce que le contrat prévoit une disposition contractuelle claire, par exemple qu'il peut être terminé sur avis de 60 jours, que l'exercice du droit sera réputé légitime par les tribunaux. Avant d'exercer un droit, il faut considérer l'ensemble du contexte, incluant l'impact sur le partenaire d'affaires, et agir de façon raisonnable en prenant tous ces éléments en considération.

Contrats écrits : l'un à durée fixe et l'autre à durée indéterminée

Dans *BMW Canada inc. c. Automobiles Jalbert inc.* et als, 2006 QCCA 1068, la Cour d'appel a récemment été saisie d'un litige complexe concernant la résiliation de deux contrats de concession automobile BMW détenus par Jalbert, l'une concession étant située à Kirkland et l'autre, à Québec.

La concession BMW de Kirkland a été acquise par Jalbert en octobre 1992 alors qu'elle était en piètre situation financière. La concession de Québec était exploitée par Jalbert depuis 1976.

Le contrat de concession de Kirkland était un contrat à durée indéterminée d'une période minimale de dix (10) ans à compter de 1992 et ne prévoyait pas de clause permettant à BMW d'y mettre fin sans cause sur simple préavis. Le contrat de concession de Québec prévoyait un terme défini, soit le 31 décembre 2002.

À compter de 1997, plusieurs mésententes et litiges surviennent entre BMW et Jalbert. Le 28 septembre 2002, BMW avise Jalbert que le contrat de concession de Québec prendra fin à l'arrivée de son terme le 31 décembre 2002 et que le contrat de concession commerciale pour Kirkland prendra fin le 8 octobre 2002.

Jalbert intente une action en nullité des avis de terminaison et en dommages-intérêts. Durant la contestation judiciaire, les parties, sous réserve de leurs droits, vont néanmoins choisir de prolonger les contrats des concessions dans l'attente d'une décision judiciaire définitive.

En première instance, le tribunal annule les deux avis de terminaison des contrats et décide que les contrats devront se continuer jusqu'au 31 décembre 2012, ce qui correspond à un préavis de onze (11) ans en plus d'octroyer des dommages-intérêts.

Bien que la Cour d'appel applique le droit ontarien à la résiliation des deux contrats, puisqu'il s'agit du droit auquel les contrats faisaient référence, sa décision soulève l'intérêt à plusieurs égards.

Quant au contrat de concession de Kirkland, la Cour constate qu'il ne prévoit pas la possibilité pour BMW d'y mettre fin unilatéralement, sans motifs, moyennant l'envoi d'un avis suffisant, alors que cette possibilité existe pour le concessionnaire Jalbert. En raison de l'absence d'une durée déterminée, la Cour estime qu'il serait abusif de conclure que l'absence d'une telle clause en faveur de BMW emporte renonciation par BMW de son droit de mettre fin au contrat sans cause. Puisque les parties ont préservé leur relation d'affaires durant l'instance qui a duré quarante (40) mois, la Cour décide que le préavis de quarante (40) mois est suffisant. La Cour d'appel indique également qu'il était erroné pour le juge de première instance de fixer la durée du préavis en se basant sur la durée requise pour que Jalbert puisse récupérer son investissement. Selon la Cour d'appel, une telle approche ne peut être suivie, même si la rentabilité financière puisse également servir de critère dans l'évaluation de la durée d'un préavis raisonnable.

Quant au contrat de concession de Québec, la Cour d'appel souligne que le contrat prévoit un terme déterminé et la décision de BMW de ne pas le renouveler, sans invoquer de raison à l'appui, ne va pas nécessairement contre le devoir d'agir de façon équitable. Selon la Cour, l'obligation implicite d'agir de bonne foi et de façon équitable ne peut pas, et ne doit pas, avoir pour effet de rendre caduques les règles contractuelles.

La Cour complète en indiquant qu'il est possible, voire probable, que le principe de la bonne foi dans les relations contractuelles oblige implicitement le franchiseur, sous peine de dommages-intérêts, à renouveler durant un certain temps des contrats à court terme lorsque le franchisé investit des sommes importantes dans l'entreprise. Mais entre cette conséquence et l'existence d'une obligation de renouvellement à perpétuité du contrat, sauf si un motif précis de terminaison existe, il y a une marge que la Cour n'est pas prête à franchir.

Constat :

Dans certaines circonstances, un contrat peut contenir une obligation implicite de renouvellement malgré une durée définie et ce, en raison, par exemple, de l'importance de l'investissement du cocontractant.

Précautions et mesures disponibles

L'obligation d'agir de bonne foi doit être comprise comme une exigence visant à établir les limites acceptables des risques liés à la négociation, à l'exécution et à la terminaison d'un contrat commercial. Les exigences de la bonne foi permettent d'écarter les motifs ou gestes de pur opportunisme au profit de relations commerciales basées sur la confiance et le respect mutuel. La qualité des relations commerciales menées en respectant les exigences de la bonne foi peut constituer un atout important pour l'entreprise et diminuer les risques de confrontation et de litige.

À l'étape de la négociation d'un contrat, les parties ont intérêt à se communiquer leur objectif d'affaires respectif, à divulguer les renseignements importants en leur possession qui sont susceptibles d'aggraver le risque que l'autre partie est prête à assumer et à encadrer, par une entente de confidentialité, la diffusion et l'utilisation des renseignements échangés.

À l'étape de l'exécution du contrat, les parties ont intérêt à se doter d'un contrat écrit reflétant correctement l'entente d'affaires intervenue, répartissant de façon claire les risques assumés par chacune des parties et prévoyant les mécanismes de protection nécessaires pour que le contrat produise tous ses effets. De tels mécanismes peuvent inclure une durée définie et, au besoin, un mécanisme précis de terminaison ou de renouvellement, des engagements de confidentialité valides pendant la durée du contrat et pour une période raisonnable suivant l'expiration de celui-ci, des engagements d'exclusivité ou de non-concurrence, selon la nature du contrat, valides pendant la durée du contrat et pour une période raisonnable suivant son expiration, et des clauses de défaut explicites.

À l'échéance d'un contrat à durée déterminée, il est préférable d'aviser à l'avance le partenaire d'affaires de la fin du contrat même s'il n'y a pas d'obligation de motiver cette terminaison. Dans le cas d'un contrat à durée indéterminée, il est essentiel de prévoir une clause permettant la terminaison sans cause du contrat sur préavis raisonnable, de manière à permettre au partenaire de réorganiser ses affaires. La durée d'un tel préavis doit notamment tenir compte de la durée de la relation et de l'importance relative de celle-ci pour le partenaire d'affaires. Quant à la terminaison pour cause, il y a lieu de rappeler que les clauses de défaut sont interprétées restrictivement et contre celui qui les a stipulées.

Conclusion

La liberté contractuelle demeure le principe directeur en matière de relations commerciales. Les exigences de la bonne foi, comprises comme englobant un devoir de loyauté et un devoir de coopération, permettent de circonscrire cette liberté contractuelle lors de la formation, l'exécution et la terminaison du contrat. Elles servent également à l'interprétation du contrat convenu et donnent la possibilité d'y incorporer des obligations implicites, non spécifiquement prévues par les parties, lorsque la nature du contrat le requiert en raison des usages, de l'équité ou de la loi. Les exigences de la bonne foi permettent ainsi de préserver l'équilibre de la relation commerciale au-delà du cadre spécifiquement prévu par les parties et favorisent l'aventure commune envisagée par le contrat.

Élise Poisson

epoisson@lavery.qc.ca
514 877-2906

M^e Élise Poisson
est membre du Barreau
du Québec et se
spécialise en litige
commercial.



**Vous pouvez communiquer avec les membres suivants du groupe
Litige commercial pour toute question relative à ce bulletin.**

Bureau de Montréal

Marie-Claude Cantin
Louise Cérat
Marie-Hélène Fandrich
Nicolas Gagnon
Julie Grondin
Richard Hinse
Odette Jobin-Laberge
Jonathan Lacoste-Jobin
Bernard Larocque
Guy Lemay
Jean-Philippe Lincourt
Cherif Nicolas
J. Vincent O'Donnell, c.r.
Jacques Perron
Martin Pichette
Élise Poisson
Ian Rose
Jean-Yves Simard
Marc Talbot
Luc Thibaudeau
Vincent Thibeault
Bruno Verdon
Emil Vidrascu

Bureau de Québec

Pierre Beaudoin
Michel C. Bernier
Martin J. Edwards
Dominic Gélineau
Sophie Gingras
Claude Larose
Louis Rochette

Montréal

Bureau 4000
1, Place Ville Marie
Montréal (Québec)
H3B 4M4

Téléphone :
514 871-1522
Télécopieur :
514 871-8977

Québec

Bureau 500
925, Grande Allée Ouest
Québec (Québec)
G1S 1C1

Téléphone :
418 688-5000
Télécopieur :
418 688-3458

Laval

Bureau 500
3080, boul. Le Carrefour
Laval (Québec)
H7T 2R5

Téléphone :
514 978-8100
Télécopieur :
514 978-8111

Ottawa

Bureau 1810
360, rue Albert
Ottawa (Ontario)
K1R 7X7

Téléphone :
613 594-4936
Télécopieur :
613 594-8783

Abonnement

Vous pouvez vous abonner, vous désabonner ou modifier votre profil en visitant notre site Internet www.laverydebilly.com/htmlfr/Publications.asp ou en communiquant avec Carole Genest au 514 877-3071.

© Tous droits réservés 2006, Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - avocats. Ce bulletin destiné à notre clientèle fournit des commentaires généraux sur les développements récents du droit. Les textes ne constituent pas un avis juridique. Les lecteurs ne devraient pas agir sur la seule foi des informations qui y sont contenues.

www.laverydebilly.com

LAVERY, DE BILLY

AVOCATS