



Fédération des ordres professionnels de juristes du Canada  
**Comité national sur les équivalences des  
diplômes de droit (CNE)**

# **Plan de cours**

## **Contrats**

**(Révisé en novembre 2019)**

**Les candidats doivent prendre note que le plan de cours pourra être mis à jour de temps à autre sans préavis.**

**Il revient aux candidats de s'assurer d'avoir en main le plan de cours le plus récent.**



## **PLAN DE COURS**

La fonction de l'examen des contrats est de déterminer si les candidats ont acquis une compétence dans les doctrines principales du droit des contrats applicables au Canada. Leur maîtrise comprend non seulement la connaissance des règles de droit, mais leur compréhension, démontrée par une capacité à appliquer la loi pour résoudre des problèmes pratiques. Cela nécessite une capacité à repérer les problèmes, à généraliser à partir des cas de jurisprudence et des lectures, et à expliquer pourquoi le résultat proposé est correct. Autrement dit, les candidats sont censés faire plus que de simplement recenser les problèmes et régurgiter les règles juridiques. On s'attend à ce que les candidats proposent des solutions à des problèmes juridiques. Les étudiants doivent faire attention de ne pas utiliser des enseignements provenant d'un autre système juridique pour ensuite les appliquer au Canada. Il y a des divergences importantes dans la doctrine et son application. Ce cours recoupe les lois sur les délits civils, la restitution et les recours, qui sont toutes trois citées dans la matière du cours.

Le droit des contrats est considéré comme un sujet de base dans les programmes de common law des facultés de droit canadiennes. Une compréhension des questions liées à la formation du contrat, sa violation et sa réalisation sont essentielles pour comprendre la plupart des dispositions de notre droit commercial, du droit du travail et de l'emploi, du droit sur les valeurs mobilières et de bien d'autres domaines de droit. Le droit des contrats est également utilisé pour comprendre la méthodologie de la common law. Ce plan de cours est conçu pour assurer une familiarisation suffisante des candidats avec la loi et pour leur permettre de saisir son fondement, et une fois le cours achevé, de l'appliquer correctement à la pratique du droit.

## **MANUELS DE COURS :**

### **Obligatoires**

Stephanie Ben-Ishai & David Percy, *Contracts: Cases and Commentaries*, 10th ed (Toronto: Thomson Reuters, 2018) [Ben-Ishai].

### **OU**

Waddams, Girgis, McCamus, MacDougall, & Neyers, *Cases and Materials on Contracts*, 6th ed. (Toronto: Emond Montgomery, 2018) [Waddams].

D'autres cas de jurisprudence inclus sur la liste de lecture.

### **Lectures complémentaires**

John McCamus, *Law of Contracts*, 2d ed. (Toronto: Irwin Law, 2012).

Stephen Waddams, *The Law of Contracts*, 7th ed. (Aurora, Ont: Canada Law Book, 2017).



## LISTE DE LECTURE

### 1. Introduction

#### **Ben-Ishai premier chapitre; Waddams premier chapitre**

La compréhension du droit des contrats nous permet d'avoir une vue d'ensemble du développement social au sein de notre société. Ainsi, historiquement, l'émergence d'une économie de laisser-faire n'a pu se faire sans le développement d'un moyen sophistiqué d'échanger des biens, des services et de la main d'œuvre. De même, l'importance du capital et de son potentiel d'investissement ne pouvait être assuré sans une méthode de protection de l'échange à terme. L'historien Niall Ferguson, (*Empire*) a décrit cette importance et l'effet stabilisateur que la common law, en particulier le droit des contrats, a eu dans le cadre de l'émergence de l'empire de la Grande-Bretagne. Dans la deuxième moitié du 20<sup>e</sup> siècle, la montée de l'État-providence moderne est survenue en même temps que l'émergence de restrictions imposées sur la liberté de contracter. Cependant, alors que la pérennité de notre structure sociale actuelle est remise en question, on fait appel de nouveau au droit des contrats de façon importante comme outil pour attribuer des droits et comme moyen de créer de l'efficacité. Dans ce premier chapitre, les théories contemporaines présentées seront étudiées et vous fourniront des explications concernant le droit des contrats.

### 2. Formation de l'accord

#### **Ben-Ishai chapitres deux et trois; Waddams chapitre trois**

Une grande partie de la théorie des contrats est fondée sur un modèle paradigmatique d'un contrat; celui qui est négocié entre deux parties à pouvoir égal de négociation et qui se traduit par un contrat individuel avec des obligations contraignantes et facilement identifiables. Bien que ce modèle puisse s'appliquer à certains contrats, les comportements en matière de création de contrats sont à grande échelle et ne suivent généralement pas ce modèle. Pensez à l'achat d'un café d'un distributeur automatique ou au stationnement d'une voiture dans un garage public. Il n'y a aucune possibilité de négociation; en effet, le contrat est conclu avec une machine. Néanmoins, c'est le modèle paradigmatique, appelé contrat synallagmatique, qui oriente notre compréhension du droit des contrats, et à partir duquel on estime que découlent les autres formes de contrats. Le modèle est basé sur plusieurs éléments constitutifs : l'offre, l'acceptation et la communication, l'intention de créer des rapports juridiques, la contrepartie, la connexité, la détermination suffisante des clauses et la capacité. Dans la première partie du cours, nous allons explorer ces éléments.

Une attention particulière devrait être accordée au traitement du processus d'appel d'offres. Dans *R v Ron Engineering & Construction (Eastern) Ltd* (Ben-Ishai, page 36) (Waddams, page 202 et 800), la Cour suprême a établi une distinction entre un contrat qui portait sur le processus d'appel d'offres, appelé contrat A, et l'offre de service gagnante, appelée contrat B. La création d'un contrat de processus d'appel d'offres et les obligations qu'il crée ont fait l'objet de plusieurs autres décisions de la Cour suprême du Canada, y compris les suivantes :



*Double N Earthmovers Ltd c. Edmonton City*, 2007 CSC 3, [2007] 1 RCS 116. (Waddams, page 200)

*Design Services Ltd c. Canada*, 2008 CSC 22, [2008] 1 RCS 737. (Waddams, page 201)

*Tercon Contractors Ltd c. Colombie-Britannique (Transports et Voirie)*, 2010 CSC 4, [2010] 1 RCS 69. (Ben-Ishai, page 48) (Waddams, page 202)

Pour ce qui est de la formation d'un contrat, il peut sembler étrange de parler encore aujourd'hui des règles postales qui déterminent le moment de création d'un contrat et sa juridiction. À une époque où le commerce électronique est très répandu, vous devriez revoir la loi sur le commerce électronique de l'une des provinces afin de déterminer comment les règles de communication de l'offre et d'acceptation sont traitées. Par exemple, la *Loi de 2000 sur le commerce électronique de l'Ontario*, c 17, considère que le courriel est une forme de communication instantanée et n'applique donc pas la règle postale. Toutefois, le moment de formation du contrat dépend de la façon dont le destinataire de l'acceptation a configuré sa correspondance par courriel et du moment de réception du message électronique (voir l'article 22).

Dans la section Ben-Ishai sur les accords sur la négociation (Ben-Ishai, page 134) l'affaire *Empress Towers Ltd v Bank of Nova Scotia* (à la page 136) fait allusion à la possibilité qu'il y ait une obligation imposée de négocier en toute bonne foi entre les parties contractantes (Waddams traite de l'aspect inexécutable de tels accords dans le cadre de *Walford v Miles*, [1992] 2 AC 128 (HL) à 217. Ceci est une question controversée. La Cour suprême du Canada dans *Martel Building Ltd c. Canada*, 2000 CSC 60, [2000] 2 RCS 860 (Ben-Ishai, page 47) (Waddams, page 202) a catégoriquement déclaré que l'obligation de négocier de bonne foi n'a pas été reconnue en droit canadien, et elle a repoussé la discussion sur la question de déterminer si cette obligation devrait être imposée. Néanmoins, la Cour suprême du Canada a reconnu que certains contrats peuvent comporter une obligation implicite d'agir de bonne foi ou de se décharger d'une obligation contractuelle existante en toute bonne foi (voir *Honda Canada Ltd c. Keays*, 2008 CSC 39, [2008] 2 RCS 362, l'obligation implicite d'agir en toute bonne foi lors du licenciement d'employés). La Cour d'appel de l'Ontario a examiné à aux moins deux reprises des arguments en faveur de l'obligation d'une négociation de bonne foi. Attardons-nous maintenant à l'arrêt rendu par la Cour suprême dans *Bhasin c. Hrynew* 2014 CSC 71 (Ben-Ishai, page 462) (Waddams, page 698). La Cour y présente la bonne foi comme un principe directeur général et illustre son argument au moyen des causes déjà citées ici. La Cour suprême est revenue sur la notion de bonne foi dans son arrêt *Churchill Falls (Labrador) Corp. c. Hydro-Québec*, 2018 CSC 46, dans lequel elle pose des limites à la théorie de la bonne foi qui interdiraient de renégocier ou de négocier des droits prévus au contrat, à moins que le fait de s'en remettre à l'exécution du contrat constitue un comportement déraisonnable. Un contrat qui est dument négocié et qui répartit les risques connexes à son exécution ne constitue pas un comportement déraisonnable simplement du fait que ces risques se sont concrétisés.

*978011 Ontario Ltd v Cornell Engineering Co* (2001), 53 OR (3d) 783, permission d'interjeter appel refusée [2001] SCCA No 315. ((Ben-Ishai, page 367 et 518) (Waddams, page 769))



*Oz Optics Ltd v Timbercon Inc* (2011), 107 OR (3d) 509 (CA).

### **3. L'exécution de promesses**

#### **Ben-Ishai chapitre quatre; Waddams chapitre trois**

La doctrine de la contrepartie est particulière à la common law. La meilleure façon d'y penser est de vous demander ce qu'a fait le bénéficiaire de la promesse ou ce qu'il a promis en échange au promettant? La contrepartie est le principal moyen qu'utilise la common law pour faire la distinction entre les promesses purement gratuites ou volontaires et les promesses négociées ou contractuelles. C'est pour cette raison que la loi insiste habituellement sur le fait que pour qu'un cadeau soit valide, il doit y avoir à la fois une intention et une livraison véritables; et que la loi n'aide pas un volontaire à parfaire un cadeau imparfait. Une promesse soutenue par une contrepartie transforme le cadeau en marché et justifie l'intervention de la cour. L'objet de la première partie de ce chapitre concerne les éléments qui constituent une contrepartie valable. Notez que la valeur ou la pertinence de la contrepartie à l'égard du besoin d'avoir un certain degré d'équivalence dans l'échange de la contrepartie n'est pas une caractéristique de la doctrine, et, par conséquent, la doctrine ne cherche pas à imposer des notions de justesse entre les parties à un contrat. Une contrepartie inadéquate peut constituer la preuve d'un autre problème concernant le contrat, qui peut invoquer la doctrine de l'iniquité (discuté dans Ben-Ishai chapitre 11, à la page 718; Waddams chapitre 6, à la page 551).

Ayant décrit la nécessité de la contrepartie et les formes de contrepartie valable, ce chapitre identifie ensuite les situations dans lesquelles la loi se garde d'exiger une contrepartie dans les sections sur l'accord et la satisfaction, la préclusion promissoire et la renonciation.

Sur la question de savoir si une promesse de payer ou de faire davantage en vertu d'un contrat existant doit être soutenue par une nouvelle contrepartie, le recueil cite deux cas : *Gilbert Steel Ltd v Université Construction Ltd* (Ben-Ishai, page 185) (Waddams, page 255) et *Greater Fredericton Airport Authority Inc v NAV Canada* (Ben-Ishai, page 198) (Waddams, page 607). Ces cas ne peuvent être conciliés. Le premier affirme la nécessité d'une nouvelle contrepartie dans de telles situations, alors que l'autre abrogerait complètement la nécessité d'une nouvelle contrepartie, mais y substituerait une doctrine de contrainte économique pour traiter de toute question davantage induite. Toutefois, le poids de la jurisprudence canadienne soutient toujours la première position. On voit maintenant en quoi il pourrait être nécessaire de réexaminer la démarche adoptée dans l'arrêt *Gilbert Steel* sous l'éclairage des conséquences qui découlent de l'arrêt *Bhasin c. Hrnnew* 2014 CSC 71.

### **4. Connexité contractuelle**

#### **Ben-Ishai chapitre cinq; Waddams chapitre quatre**

La doctrine de la connexité maintient que seules les personnes qui fournissent la contrepartie du contrat peuvent lancer une poursuite pour récupérer les avantages du contrat. Le recueil décrit la doctrine et les façons d'utiliser d'autres formes de rapports, la fiducie et l'agence, afin de circonscrire ce qui semble être une absence de contrepartie et l'exécution des avantages contractuels par un tiers



ou un individu étranger au contrat. Dans ce domaine, la Cour suprême du Canada a créé deux exceptions distinctes qui permettent à un tiers de tirer des avantages en vertu du contrat sans fournir une contrepartie au promettant : les exceptions liées à l'emploi et à la subrogation. Dans *Fraser River Pile & Dredge Ltd v Can-Dive Services Ltd* (Ben-Ishai, page 319) (Waddams, page 388), la Cour suprême parle d'une « exception fondée sur des principes », ce qui suggère que la doctrine de la connexité pourrait être minée davantage dans d'autres contextes.

*Brown v. Belleville (City)* 2013 ONCA 148. (Ben-Ishai, page 324) (Waddams, page 392)

## **5. Accords éventuels**

### **Ben-Ishai chapitre six; Waddams chapitre huit**

Les accords éventuels sont le plus souvent utilisés dans le cadre de transactions immobilières : un acheteur stipulant dans son contrat une offre conditionnelle à l'obtention d'un financement, à l'approbation d'un projet d'aménagement, à une inspection ou à la vente de sa maison existante, pour ne citer que quelques exemples parmi les plus courants. Durant la lecture de ce matériel vous vous rendrez vite compte que la position de la majorité de la Cour suprême dans sa décision dans l'affaire *Barnett v Harrison* (Ben Ishai, à la page 352) (Waddams, page 696) est plutôt insatisfaisante, et que l'opinion dissidente du juge en chef Laskin est plus conforme avec les attentes raisonnables des parties lorsque ces clauses sont utilisées dans un contrat. En réalité, le contrat type utilisé pour les transactions immobilières au Canada a largement abrogé la loi (comme souligné dans la décision dans *Barnett v Harrison*) et prévoit explicitement l'identification de la partie qui bénéficie de la clause conditionnelle ajoutée et des droits de renonciation unilatérale qui existent. On vous recommande de passer en revue un accord immobilier type que l'on peut trouver sur Internet.

*Marshall v Bernard Lieu Corp* (2002), 8 OR (3d) 97 (CA), clause de discrétion exclusive.

## **6. Assertion et conditions**

### **Ben-Ishai chapitre sept; Waddams chapitre neuf**

Lors de la formation d'un contrat, plusieurs déclarations auraient pu être faites par une partie et inciter l'autre partie à conclure le contrat. Certaines de ces déclarations vont se retrouver dans le contrat, comme conditions, ou être exécutées comme contrat accessoire. En dehors du contrat, ces déclarations peuvent entraîner une responsabilité délictuelle soit pour déclaration frauduleuse ou pour assertion négligente et inexacte. Au-delà de ces réclamations de fond, l'autre recours que peut avoir la partie ayant reçu ces assertions est dans la doctrine de l'equity concernant la résiliation en raison d'une assertion inexacte faite innocemment.

Un obstacle important à l'octroi de la résiliation est l'achèvement de l'exécution du contrat, ou ce qui est connu comme la règle dans l'affaire *Seddons* (Ben-Ishai, page 375), ou la règle dans *Redican v Nesbitt* (discuté dans Ben-Ishai page 949) (Waddams page 728). Cet aspect de la résiliation a été critiqué. Voir *Ennis v Klassen* (1990), 70 DLR (4th) 321 (CA Man) (Ben-Ishai, page 375) et *S-244 Holdings Ltd v Seymour Building Systems Ltd*, [1994] 8 WWR 185 (BCCA).



Après avoir lu la section sur les assertions inexactes faites innocemment, vous verrez qu'il y a encore une lacune appréciable dans la common law puisqu'il n'y a pas de recours prévoyant des dommages-intérêts pour une assertion inexacte faite innocemment. Cette lacune a été comblée par des dispositions législatives; l'exemple du recueil étant la *Fair Trading Act de l'Alberta* aussi appelée *Consumer Protection Act*, (Ben-Ishai, page 391) (voir Waddams, note à la page 739). Voir les dispositions comparables dans les autres provinces mentionnées dans Ben-Ishai à la page 398. Globalement, les dispositions législatives s'appliquent aux transactions des consommateurs et il est conseillé de vérifier la définition de « consommateur » dans la loi pour comprendre quelles transactions sont prises en charge par la législation.

La section dans Ben-Ishai sur la responsabilité concurrente suppose une connaissance du droit de la négligence et de l'évolution de la responsabilité pour les assertions négligentes (Waddams, pages 739-749). Si vous ne possédez pas ces connaissances, on vous conseille de revoir la décision de la Cour suprême du Canada dans *Hercules Managements Ltd c Ernst & Young*, [1997] 2 RCS 165 (Ben-Ishai, page 402) et dans *R c Imperial Tobacco Canada Ltd*, 2011 CSC 42, [2011] 3 RCS 45.

Voir aussi *No 2002 Taurus Ventures Ltd v Intrawest Corp.*, [2007] 11 WWR 85 (BCCA), clause d'intégralité et l'effet sur une poursuite pour assertion négligente et inexacte.

La section sur la classification des conditions comprend l'analyse importante faite dans *Hong Kong Fir* (Ben-Ishai page 448), qui présente une structure classificatoire des clauses contractuelles correspondant à des conditions, des garanties et des clauses innommées. Les tribunaux canadiens ont adopté cette approche. Dans *968703 Ontario Ltd v Vernon* (2002), 58 OR (3d) 215 (CA) (Waddams, pages 455, la Cour d'appel de l'Ontario a proposé des critères supplémentaires pour établir si le critère de privation substantielle de l'affaire *Hong Kong Fir* est rempli.

## **7. Contrats types et clauses d'exclusion**

### **Ben-Ishai chapitre huit; Waddams chapitre cinq**

Dans ce chapitre, nous voici confrontés à une difficulté majeure concernant notre modèle de contrat synallagmatique. Un modèle construit sur le principe de l'égalité du pouvoir de négociation et de l'autonomie individuelle doit admettre qu'il est ouvert à ce que les parties concluent tout marché qu'ils le souhaitent, et qu'en l'absence de toute autre contrepartie, le contrat résultant doit être exécuté. Évidemment, de nombreux contrats sont le fruit d'un déséquilibre de pouvoir entre les parties, ou ils peuvent utiliser des formules types qu'aucune des parties ne comprend vraiment. Il n'est donc pas surprenant de constater que des contrats créés dans ces circonstances pourraient indûment favoriser les intérêts d'une des parties. Ceci est particulièrement vrai lorsque sont employées des clauses d'exclusion ou des clauses limitant les dommages en cas de violation. La doctrine de la connaissance tente de traiter ces clauses en exigeant que l'une des parties fasse des efforts pour les porter à l'attention de l'autre partie de telle sorte qu'en cas de litige, la loi puisse supposer que la clause onéreuse a été sanctionnée par l'autre partie contractante.



La doctrine erronée de la violation fondamentale représentait une autre tentative de limiter la portée des clauses d'exclusion, même quand les parties étaient au fait de leur existence, mais pas nécessairement de leur portée. La doctrine était erronée, car comme l'article de Trebilcock le suggère (Ben-Ishai, page 489) (Waddams, pages 551-554), on ne peut conclure automatiquement que des contrats types sont déraisonnables ou injustes.

La décision dans *Photo Production Ltd v Securicor Transport Ltd* (Ben-Ishai, page 536) est largement reconnue comme ayant enterré la doctrine de la violation fondamentale au Royaume-Uni. Ce fut une étape plus facile au Royaume-Uni puisqu'il y avait déjà une disposition en vertu d'une loi, la *Unfair Contract Terms Act 1977*, qui a réduit les excès pour lesquels la doctrine avait été conçue. Au Canada, on peut désormais penser que la doctrine a aussi été enterrée. En plus de l'affaire *Hunter Engineering Co Inc v Syncrude Canada Ltd* (Waddams, pages 527-531 et 548), vous devez aussi lire *Tercon Contractors Ltd c British Columbia (Transportation and Highways)*, 2010 CSC 4, [2010] 1 RCS 69 (voir aussi Ben-Ishai, aux pages 48, 537 et 749) (Waddams, aux pages 538, 548-549 et 626). Toutefois, prenez note de l'opinion du juge Binnie (dissident), selon laquelle il existe encore une doctrine résiduelle fondée sur les politiques publiques qui pourrait remplacer l'application d'une clause contractuelle.

## **8. Erreur**

### **Ben-Ishai chapitre neuf; Waddams chapitre neuf**

La clé de la compréhension du droit relatif aux erreurs est que la plupart des cas traitant de l'erreur unilatérale relative aux conditions pourraient plus précisément être traités comme des questions d'offre et d'acceptation et des questions de formation d'un contrat. Dans cette optique, la doctrine de l'erreur aurait peu de pertinence autre que pour l'erreur commune dans l'hypothèse fondamentale, et si, lorsqu'une partie est au fait de l'erreur unilatérale de l'autre partie quant à l'hypothèse fondamentale, il y a une obligation pour la partie n'étant pas en erreur de détromper la partie en erreur concernant son erreur.

L'impact au Canada de la décision dans l'affaire *Great Peace Shipping v Tsavlis Salvage* (Ben-Ishai, page 583) (Waddams page 780) est encore à déterminer, mais une attention particulière doit être accordée à la décision de la Cour d'appel de l'Ontario dans *Miller Paving Ltd v B Gottardo Construction Ltd* (Ben-Ishai, page 589) (Waddams, page 786) et *Lee v. 1435375* (Ben-Ishai, page 593) (Waddams, page 787).

Le recours en rectification comme réparation en equity, qui vise à rectifier un document écrit de sorte qu'il soit conforme aux intentions convenues entre les parties, a été abordé dans l'arrêt *Canada (Procureur général) c. Hôtels Fairmont Inc.*, [2016] 2 RCS 720, (Ben-Ishai, page 623). La Cour suprême a confirmé le principe qui suit :

Lorsqu'on allègue que l'erreur résulte d'une erreur commune à toutes les parties à l'entente, le tribunal peut accorder la rectification de l'instrument s'il est convaincu qu'il y avait une entente antérieure dont les modalités sont déterminées et déterminables, que l'entente était toujours en vigueur au moment de la signature de l'instrument, que l'instrument ne consigne pas





correctement l'entente et que l'instrument, s'il est rectifié, exécuterait l'entente antérieure des parties. (Sommaire)

## **9. Inexécutabilité**

### **Ben-Ishai chapitre dix; Waddams chapitre dix**

Comparé au droit en matière d'erreur, le droit en matière d'inexécutabilité est plus évolué. Les législatures ont promulgué des *lois sur les contrats inexécutables* pour améliorer la sévérité de la common law, et on vous conseille de revoir les dispositions de l'une de ces lois.

## **10. La protection des parties plus faibles**

### **Ben-Ishai chapitre onze; Waddams chapitre six**

Il existe essentiellement trois doctrines qui visent à intervenir lorsqu'il existe des preuves d'un déséquilibre de pouvoir, ou un autre comportement qui a l'apparence, ou l'effet réel, de subjuguer la volonté de l'autre partie. Il s'agit de la contrainte, de l'influence indue et de l'iniquité.

La contrainte sur la personne ou sur les produits est relativement facile à définir. Cependant, la contrainte économique est beaucoup plus problématique. La décision dans *Greater Fredericton Airport Authority Inc v NAV Canada* (Ben Ishai, page 198 et 686) (Waddams, page 607) examine les arguments. Vous pouvez comparer cette décision au récent résumé de contrainte économique dans l'affaire *United Kingdom given in Kolmar Group AG v Traxpo Enterprises PVT Ltd*, [2010] EWHC 113 (Comm).

L'influence indue a suscité de nombreux débats dans les tribunaux anglais sur ce qui constitue un « désavantage manifeste ». La décision de *Royal Bank of Scotland PLC v Etridge (No 2)* (Ben Ishai, page 709) (Waddams, page 582) traitant de la situation où une femme cautionne le prêt bancaire de son mari, a donné lieu à un ensemble complexe de procédures imposées aux banques pour les inciter à prendre des mesures actives pour assurer que l'épouse ne puisse pas prétendre à une présomption d'influence indue pour éviter la responsabilité liée à son cautionnement. Ces procédures ne sont pas poursuivies avec la même vigueur au Canada. Voir la discussion Waddams sur l'influence indue à la page 551. Voir *CIBC Mortgage Corp v Rowatt* (2002), 61 OR (3d) 737 (CA) (Waddams, page 595) et *Bank of Montreal v Courtney* (2005), 261 DLR (4th) 665 (NSCA) (Waddams, page 595).

La doctrine de l'iniquité est plus développée au Canada que dans d'autres juridictions. L'une des questions difficiles à déterminer est de savoir si le défendeur doit avoir une connaissance réelle ou supposée de l'infirmité, de l'ignorance, du besoin ou de la détresse de l'autre partie contractante dont le défendeur a profité. Sinon, est-ce qu'une disparité fondamentale dans la valeur de l'échange contractuel, combinée avec la preuve d'une infirmité, de l'ignorance, d'un besoin ou de la détresse, mais sans connaissance réelle, suffit pour annuler la transaction? Ces mêmes arguments influencent aussi le droit sur la capacité et l'incapacité d'ordre mental.



## **11. Illégalité et politiques publiques**

### **Ben-Ishai chapitre douze; Waddams chapitre sept**

Dans cette section, une attention particulière devrait être accordée à la décision de la Cour suprême du Canada : *Shafron c KRG Insurance Brokers (Western) Inc.*, 2009 CSC 6, [2009] 1 RCS 157, (Ben Ishai, page 750) (Waddams, page 632) sur les restrictions au commerce, et la décision dans l'affaire *Still v Minister of National Revenue* (Ben Ishai, page 768) (Waddams page 670). Cette dernière décision, même si elle n'est pas strictement une action contractuelle, établit une nouvelle approche à l'effet d'illégalité juridique et a été saluée par la Cour suprême du Canada dans *Transport North American Express Inc v New Solutions Financial Corp*, 2004 CSC 7, [2004] 1 RCS 249 (Ben-Ishai, page 781) (Waddams, page 667).

## **12. Recours**

### **Ben-Ishai chapitre treize; Waddams chapitre deux**

Le chapitre treize de Ben Ishai et le chapitre deux de Waddams donnent un bon aperçu des recours en cas de violation de contrat. Si vous cherchez du matériel de référence supplémentaire, voici deux ouvrages utiles :

Jamie Cassels and Elizabeth Adjin-Tettey, *Remedies: The Law of Damages*, 2d ed (Toronto: Irwin Law, 2008)

**et**

Jeffrey Berryman, *The Law of Equitable Remedies*, 2d ed. (Toronto: Irwin Law, 2013).

En plus de ce qui est présenté dans le recueil, prenez note de ce qui suit.

Malgré l'intérêt beaucoup plus académique généré par la décision dans l'affaire *Attorney-General v Blake* (Ben-Ishai, 812) (Waddams, 151), celle-ci a rarement été suivie par l'octroi de dommages de restitution pour une violation pure du contrat. Une approche de restitution est plus souvent constatée dans les litiges concernant les biens.

La Cour suprême du Canada a traité la capacité de récupérer des dommages-intérêts pour les pertes non pécuniaires découlant d'une violation de contrat dans *Fidler v Sun Life Assurance Co. of Canada*, 2006 CSC 30, [2006] 2 RCS 3 (Ben-Ishai, page 833) (Waddams, page 85).

La décision dans l'affaire *Wallace v United Grain Growers Ltd* (Ben-Ishai, page 865) doit être ignorée et remplacée par la décision de la Cour suprême du Canada dans *Honda Canada Ltd c. Keays*, 2008 CSC 39, [2008] 2 RCS 362 (Ben-Ishai, page 854) (Waddams, page 89).



Concernant la question du critère approprié concernant le lien de causalité et l'éloignement, voir aussi la décision dans *RBC Dominion Securities Inc c. Merrill Lynch Canada Inc.*, 2008 CSC 54, [2008] 3 RCS 79 (Ben-Ishai page 866).

Pour examiner le croisement de la limitation avec un plaidoyer pour des performances spécifiques, consulter *Southcott Estates Inc c Catholic District School Board Toronto* 2012 CSC 51, [2012] CSC 51. (Ben-Ishai page 911).

La forme appropriée des limitations dans les contrats de travail a fait l'objet des deux décisions suivantes : *Evans c Teamsters Local Union No 31*, 2008 CSC 20, [2008] 1 RCS 661 (Ben-Ishai, page 916), et *Bowes v Gross Power Products Ltd* (2012), 351 DLR (4th) 219 (CA Ont) (Ben-Ishai, page 920) (Waddams, page 106).

Concernant la question des clauses de dommages-intérêts extrajudiciaires, voir le résumé dans *Super Save Disposal Ltd v Blazin Auto Ltd*, [2011] BCJ No 2496 (SC) (Ben-Ishai, page 939).

### **13. Contrôle en appel**

Dans les arrêts *Sattva Capital Corp. c. Creston Moly Corp.* [2014] 2 RCS 633 et *Ledcor Construction Ltd. c. Société d'assurance d'indemnisation Northbridge*, [2016] 2 RCS 23, la Cour suprême s'est penchée sur la norme générale de contrôle. Elle a adopté d'entrée de jeu l'idée que les affaires des rapportant à l'interprétation contractuelle soulèvent des questions mixtes de fait et de droit et qu'il y a lieu d'en appliquer les principes aux termes figurant dans le contrat écrit, à la lumière du fondement factuel. La norme de contrôle dicte de faire montre de déférence. Il y a toutefois des exceptions à cette solution par défaut, notamment dans le cas de l'interprétation des contrats types, puisque l'interprétation est de nature à créer de la valeur de précédent quant à un contrat type et que son interprétation dépend relativement moins du fondement factuel en contexte. Dans ce type de cas, le contrôle risque de soulever une question de droit détachable, de sorte que la norme de contrôle à appliquer est plutôt la norme de la décision correcte (Ben-Ishai, page 530).



### Éditeurs canadiens

**Carswell (Thomson Reuters)**  
Corporate Plaza  
2075, chemin Kennedy  
Scarborough (Ontario) M1T 3V4

Courriel : carswell.customerrelations@thomsonreuters.com  
URL : <http://www.carswell.com/accueil>  
Tél. : 416 609-3800 ou 1 800 387-5164  
Télécopieur : 416 862-9236

**Irwin Law Inc.**  
14, rue Duncan  
Toronto (Ontario) M5H 3G8

Tél. : (Canada et É.-U.) 416 862-7690 ou 1 888 314-9014  
Courriel : contact@irwinlaw.com  
URL : <http://www.irwinlaw.com/>

**Emond Montgomery**  
60, avenue Shaftesbury  
Toronto (Ontario) M4T 1A3

Tél. : 416 975-3925 ou Télécopieur : 416 975-3924  
Courriel : info@emp.ca  
URL : <http://www.emp.ca/>

**Lexis Nexis Canada Inc.**  
(Pour des documents imprimés uniquement  
et non pour accéder à Quicklaw)

Coordonnées : le service à la clientèle  
Tél. : 905 415-5823 ou 1 800 668-6781, poste 823  
Télécopieur : 905 479-4082 ou 1 800 461-3275  
Courriel : customerservice@lexisnexis.ca  
URL : <http://www.lexisnexis.ca/fr-ca/home.page>

**Canada Law Books**  
240, rue Edward  
Toronto (Ontario) L4G 3S9

Tél. : (Canada et É.-U.) 416 609-3800 ou 1 800 387-5164  
Courriel : carswell.customerrelations@thomsonreuters.com  
URL : <http://www.carswell.com/accueil>

### Ressources disponibles en ligne

La plupart de la jurisprudence et des ressources législatives dont les étudiants du CNE ont besoin se trouvent sur le site de CanLII, la source d'information juridique gratuite financée par la Fédération des ordres professionnels de juristes du Canada ([www.canlii.org](http://www.canlii.org)). Cette information inclut toutes les décisions de la Cour suprême du Canada et de toutes les cours fédérales, provinciales, territoriales et d'appel.

Les frais d'inscription que vous avez payés incluent également l'accès gratuit aux ressources Quicklaw de Lexis Nexis. Lorsque la période d'inscription sera terminée, votre identificateur et votre mot de passe seront établis et envoyés à l'adresse électronique se trouvant dans votre dossier.

Ouvrez une session sur Quicklaw à partir du site Web suivant: [www.lexisnexis.com/ca/legal](http://www.lexisnexis.com/ca/legal). La première fois que vous ouvrirez une session sur le site de Quicklaw, on vous demandera de modifier ou de personnaliser votre mot de passe. N'oubliez pas que votre code d'utilisation et votre mot de passe sont personnels et ne doivent pas être divulgués à quiconque.

Si vous oubliez ou perdez le mot de passe de votre compte Quicklaw, vous pouvez l'obtenir en cliquant sur le lien intitulé « Forgot Password? » [Mot de passe oublié] sur la page de connexion de Quicklaw. Pour toute autre question, veuillez envoyer un courriel à [ftang@flsc.ca](mailto:ftang@flsc.ca). Veuillez lire et respecter les conditions d'utilisation lorsque vous recevrez vos identifiants Quicklaw, faute de quoi votre compte Quicklaw sera fermé sans préavis.

Vous pouvez communiquer avec le service à la clientèle de Lexis Nexis Quicklaw en envoyant un courriel à [service@lexisnexis.ca](mailto:service@lexisnexis.ca) ou en composant le 1 800 387-0899.