



La fin des options de renouvellement mi-figue mi-raisin

Par M^e Léa Couture-Thériault et M^e Dominic St-Jean, avocats, Morency, société d'avocats

Le concept de la liberté contractuelle très généreusement applicable dans le domaine des baux commerciaux confère beaucoup de latitude aux parties au moment de la rédaction et de la négociation de l'entente laquelle gouvernera la relation entre le bailleur et son locataire. Les clauses définissant le cadre de l'exercice de droit de renouvellement de la durée d'un bail n'y fait pas exception. Cela dit, comme à l'égard de tout contrat, la rédaction d'une clause en apparence claire peut facilement entraîner des litiges lors de son application et entraîner des effets préjudiciables pour l'une ou l'autre des parties, d'où la nécessité de toujours y porter une attention particulière.

La décision *2177 23rd Avenue Holdings c. Pival International inc.*¹, constitue un arrêt marquant en matière de baux commerciaux quant à certaines clauses présentées comme des options de renouvellement mais qui sont, en réalité, que de simples priorités de négociation.



onde proposition de renouvellement, conditionnelle à l'approbation d'un représentant mandaté par le futur acquéreur de l'immeuble, Pure Industrial. Bien que Pival ait accepté cette seconde proposition, Pure Industrial l'a rejetée en exigeant une hausse plus importante du loyer de base.

Estimant que les parties étaient liées par cette proposition, Pival a saisi les tribunaux pour faire reconnaître l'existence d'une entente de renouvellement.

Contexte factuel et historique de l'affaire

En 2016, Pival International inc. (« Pival ») a signé un bail commercial d'une durée de cinq ans pour des locaux industriels à Lachine, avec le Fonds de placement immobilier Cominar (« Cominar »), alors propriétaire de l'immeuble. Le bail comportait une clause de renouvellement (clause 27.6) permettant à Pival d'en prolonger la durée sous certaines conditions.

Cette clause se lit ainsi :

27.6 Option de renouvellement
(...)

Si le Locataire désire se prévaloir de l'option, le nouveau prix fixé pour son loyer devra être négocié dans un délai de soixante (60) jours de l'avis, et une nouvelle entente de location devra avoir été conclue entre les parties à l'intérieur du même délai, à défaut de quoi, l'option de renouvellement deviendra nulle et non avenue à l'expiration dudit délai de soixante (60) jours. Les taux applicables pour fixer le loyer seront les taux du marché et/ou de l'Immeuble alors en vigueur pour un terme équivalent et pour un espace comparable et d'usage similaire aux Lieux Loués et situés dans le même secteur de la ville de Montréal.

En 2021, à l'approche de l'échéance du bail, Pival et Cominar ont entamé des discussions en vue d'un renouvellement. Une première proposition de Cominar est refusée par Pival. Cominar a donc soumis une sec-

Décision de la Cour supérieure

Le juge de première instance a déterminé que la clause 27.6 du bail constituait une véritable option de renouvellement. Selon lui, comme cette disposition se référait aux taux du marché pour un bail comparable, le loyer était objectivement déterminable au sens du Code civil du Québec (« CCQ »).

Citant le précédant *Nordelec*², le juge indique qu'en présence d'une telle option de renouvellement, lorsque l'échec des négociations d'un prix de loyer ne résulte pas de la mauvaise foi de l'une des parties, le bail est résilié tel que le prévoit la clause d'option de renouvellement. Si, comme dans *Desjardins Sécurité financière*, l'une des parties n'avait pas négocié de bonne foi, le tribunal indique qu'il est alors possible de fixer le montant du loyer aux termes de l'option de renouvellement. Évidemment, encore faut-il que la preuve administrée au procès sur les données du marché permette l'application de l'option de renouvellement.

Le juge a ainsi conclu que la proposition de Cominar ne constituait pas une offre de contracter au sens du CCQ et que Cominar avait manqué à son obligation de négocier de bonne foi.

N'ayant pas de données suffisantes pour fixer le loyer, le juge a donc ordonné aux parties de reprendre les discussions afin de fixer le loyer aux taux du marché et réservé leur droit de s'adresser de nouveau à la Cour supérieure dans l'éventualité où elles ne parviendraient

pas à s'entendre.

Ce précédent soulevait une contradiction de l'état du droit : si une option est réellement exécutoire, car son obligation essentielle est déterminable, pourquoi faut-il qu'il y ait eu négociation de mauvaise foi pour en forcer l'exécution?

Décision Cour d'appel

Insatisfaite de la décision de la Cour supérieure, les deux parties ont porté cette décision en appel.

La Cour d'appel s'est penchée sur trois aspects essentiels pour rendre son jugement lequel renversa la décision du juge de première instance:

1. La proposition de renouvellement était-elle une offre de contracter?

La Cour d'appel a confirmé la décision de première instance, concluant que la proposition de renouvellement ne constituait pas une offre de contracter au sens du CCQ, car Cominar avait clairement indiqué que son intention d'être liée par la seconde proposition dépendait de l'acceptation de cette dernière par le futur acquéreur de l'immeuble. Ainsi, aucune entente de renouvellement du bail n'avait été formée.

2. Option de renouvellement avec obligation de négocier au prix du marché : option ou priorité?

Contrairement au juge de première instance, la Cour d'appel a estimé que la clause 27.6 ne conférait pas à Pival un droit automatique de renouvellement, mais plutôt une priorité dans les discussions. Puisque le loyer devait être négocié et qu'aucun mécanisme clair de fixation n'était prévu dans le bail, la Cour a jugé que cette clause ne conférait pas une option de renouvellement exécutoire. De plus, la clause précisait spécifiquement qu'en cas de désaccord sur le loyer applicable durant la période renouvellement, le bail ne serait pas reconduit. En conséquence, la Cour d'appel a conclu que Pival ne pouvait exiger le renouvellement du bail dans les circonstances.

3. Obligations de bonne foi : une évaluation critique

En troisième lieu, la Cour d'appel a jugé que Cominar n'avait pas failli à son obligation de négocier de bonne foi. Cette obligation impose aux parties de ne pas agir de manière abusive ou déloyale, mais ne les contraint pas à parvenir à un accord.

La Cour a noté que la proposition de Cominar était conditionnelle et dépendait de l'approbation de sa direction, ce qui est une pratique courante dans les transactions commerciales.

En terminant, la Cour a aussi rappelé que le manquement à l'obligation de négocier de bonne foi ne justifie pas nécessairement l'exécution forcée du contrat, mais plutôt l'octroi d'éventuels dommages-intérêts à la partie lésée.

Remarques finales

Les clauses présentées comme des options de renouvellement qui obligent les parties à négocier en fonction des paramètres du marché sont très répandues dans les baux commerciaux du Québec.

Ces clauses sont désormais qualifiées comme des priorités de négociation par la Cour d'appel du Québec. Bien que le droit québécois impose une obligation aux parties de négocier de bonne foi, elle ne garantit pas automatiquement le renouvellement du bail. En définitive, si les parties ne parviennent pas à s'entendre sur les

nouvelles conditions, l'absence d'accord ne constitue pas nécessairement une preuve de mauvaise foi.

En outre, cette affaire met en évidence la nécessité pour les parties de prévoir des mécanismes clairs de fixation du loyer lors de la rédaction des clauses de renouvellement. Une clause trop vague ou dépendante uniquement des négociations entre les parties risque d'être interprétée comme un simple droit de priorité plutôt qu'une option de renouvellement automatique. Cette décision constitue donc un rappel important pour les locataires et propriétaires quant à l'importance de prévoir un mécanisme contractuel de renouvellement rigoureux afin d'éviter toute incertitude quant à leurs droits et obligations. •

Notes :

1. 2003 CanLII 75242 (QC CA)

2. 2011 QCCS 2204




Avis de nomination

Newly Appointed

Angelina Castelli

Colliers Real Estate Management Services (REMS) is pleased to announce the appointment of Angelina Castelli as Vice President, Québec Region.

Colliers REMS manages close to 7M square feet of office, retail, industrial and mixed-used assets in Québec, with advisors well versed on the unique opportunities within the local market.

Les Services de gestion immobilière (REMS) de Colliers est heureuse d'annoncer la nomination d'Angelina Castelli au poste de vice-présidente, région du Québec.

Colliers REMS gère près de 7 millions de pieds carrés d'espaces de bureaux, commerciaux, industriels et à usage mixte au Québec, avec des conseillers experts dans les opportunités uniques du marché local.

The end of half-and-half renewal options

By Léa Couture-Thériault et Dominic St-Jean, lawyers, Morency, société d'avocats

The concept of freedom of contract, very generously applicable in the field of commercial leases, confers a great deal of latitude on the parties when drafting and negotiating the agreement that will govern the relationship between lessor and lessee. Clauses defining the framework for exercising the right to renew the lease term are no exception. That said, as with any contract, the drafting of a seemingly clear clause can easily lead to disputes during its application, with detrimental effects for one or other of the parties, hence the need to always pay particular attention to it.

The decision in *2177 23rd Avenue Holdings v. Pival International inc.*¹ a landmark decision in commercial leasing, concerning certain clauses presented as renewal options but which are, in reality, mere negotiating priorities.

Factual and historical background to the case

In 2016, Pival International inc ("Pival") signed a five-year commercial lease for industrial premises in Lachine, with Cominar Real Estate Investment Trust ("Cominar"), then owner of the property. The lease included a renewal clause (clause 27.6) allowing Pival to extend the term under certain conditions.

This clause reads as follows:

27.6 *Renewal option*
(...)

If the Tenant wishes to exercise the option, the new rent rate must be negotiated within sixty (60) days of the notice, and a new rental agreement must be concluded between the parties within the same period, failing which the renewal option shall become null and void upon expiry of the said sixty (60) day period. The applicable rates for setting the rent shall be the market and/or Building rates then in effect for an equivalent term and for a space comparable and of similar use to the Leased Premises and located in the same sector of the City of Montréal.

In 2021, as the lease drew to a close, Pival and Cominar initiated renewal discussions. An initial proposal from Cominar was rejected by Pival. Cominar therefore submitted a second renewal proposal, conditional on approval by a represent-

ative mandated by the future purchaser of the building, Pure Industrial. Although Pival accepted this second proposal, Pure Industrial rejected it, demanding a higher base rent.

Believing that the parties were bound by this proposal, Pival went to Court to have the existence of a renewal agreement recognized.

Superior Court decision

The trial judge determined that clause 27.6 of the lease constituted a true renewal option. In his view, since this provision referred to market rates for a comparable lease, the rent was objectively determinable within the meaning of the Civil Code of Québec ("CCQ").

Citing *Nordelec*², the judge indicated that in the presence of such a renewal option, when the failure to negotiate a rent is not the result of bad faith on the part of one of the parties, the lease is terminated as provided for in the renewal option clause. If, as in *Desjardins Sécurité financière*, one of the parties had not negotiated in good faith, the Court indicates that it is then possible to set the rent under the renewal option. Of course, the evidence adduced at trial on market data must allow the renewal option to be applied.

The judge thus concluded that Cominar's proposal did not constitute an offer to contract within the meaning of the CCQ and that Cominar had breached its obligation to negotiate in good faith.

Having insufficient data to set the rent, the judge ordered the parties to resume discussions in order to set the rent at market rates and reserve their right to return to the Superior Court in the event that they were unable to reach an agreement.

This precedent raised a contradiction in the state of the law: if an option is truly enforceable, because its essential obligation is determinable, why must there have been bad-faith negotiation to force its execution?

Court of Appeal decision

Dissatisfied with the Superior Court's decision, both parties appealed it.

The Court of Appeal considered three key aspects in reaching its decision, which overturned the trial judge's ruling:

1. Was the renewal proposal an offer to contract?

The Court of Appeal upheld the trial decision,





concluding that the renewal proposal did not constitute an offer to contract within the meaning of the CCQ, as Cominar had clearly indicated that its intention to be bound by the second proposal depended on its acceptance by the future purchaser of the property. Accordingly, no agreement to renew the lease had been reached.

2. Renewal option with obligation to negotiate at market price: option or priority?

Contrary to the trial judge, the Court of Appeal held that clause 27.6 did not confer on Pival an automatic right to renewal, but rather a priority in the discussions. Since the rent was to be negotiated, and no clear mechanism for setting it was provided for in the lease, the Court held that this clause did not confer an enforceable renewal option. Moreover, the clause specifically stated that in the event of disagreement over the applicable rent during the renewal period, the lease would not be renewed. Consequently, the Court of Appeal concluded that Pival could not require renewal of the lease in the circumstances.

3. Obligations of good faith: a critical assessment

Third, the Court of Appeal ruled that Cominar had not breached its obligation to negotiate in good faith. This obligation requires the parties not to act in an abusive or unfair manner but does not compel them to reach an agreement. The Court noted that Cominar's proposal was conditional and depended on the approval of its management, which is common practice in commercial transactions.

The Court also reiterated that a breach of the duty to negotiate in good faith does not necessarily justify forced execution of the contract, but rather the award of damages to the injured party.

Final remarks

Clauses presented as renewal options that oblige the parties to negotiate according to market parameters are very common in Québec commercial leases.

These clauses have now been qualified as negotiating priorities by the Québec Court of Appeal. Québec law imposes an obligation on the parties to negotiate in good faith, but these clauses do not guarantee a lease renewal. Ultimately, if the parties

are unable to agree on new terms, the absence of agreement does not necessarily constitute proof of bad faith.

Furthermore, this case highlights the need for parties to provide clear rent-setting mechanisms when drafting renewal clauses. A clause that is too vague, or depends solely on negotiations between the parties, risks being interpreted as a simple right of priority rather than an automatic renewal option. This decision is therefore an important reminder to tenants and landlords of

the importance of providing for a rigorous contractual renewal mechanism to avoid any uncertainty as to their rights and obligations. •

Notes:

1. 2003 CanLII 75242 (QC CA)
2. 2011 QCCS 2204

FONDS
immobilier de solidarité FTQ

**BÂTIR POUR UNE SOCIÉTÉ
JUSTE ET DURABLE.**

On s'investit dans NOVIA à Longueuil.

- 28 000 pieds carrés d'espaces commerciaux et de bureaux
- 357 appartements

En partenariat avec

LSR
GESDEV