

COUR DU QUÉBEC

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE SAINT-FRANÇOIS
LOCALITÉ DE SHERBROOKE
« Chambre civile »

N° : 450-22-008416-092

DATE : 9 octobre 2012

SOUS LA PRÉSIDENTE DE L'HONORABLE PAUL DUNNIGAN, J.C.Q.

LE GROUPE DUTIL INC.

Demanderesse

c.

TECHNOSTRUCTUR INC.

et

GUY PÉPIN

Défendeurs

JUGEMENT RECTIFIÉ

[1] Le Groupe **Dutil inc.** réclame 54 180 \$ à **Technostructur inc.** et Guy **Pépin** solidairement alléguant que cette somme est due à titre de rétribution aux termes d'un contrat de courtage immobilier.

[2] **Technostructur** et **Pépin** contestent plaidant que le contrat de **Dutil inc.** était échu lorsque l'acheteur s'est intéressé à l'immeuble concerné et que « la demanderesse n'a jamais été directement impliquée dans les démarches et la décision de [l'acheteur] avant que [ce dernier] ne se porte acquéreur de l'immeuble de la défenderesse ».

LE CONTEXTE

[3] Au printemps 2006, **Technostructur** veut offrir en vente son **immeuble** industriel situé sur la rue Thomas-Tremblay à Sherbrooke.

[4] **Pépin**, dont la fille **Annie** est alors la seule administratrice de **Technostructur** connaît bien et depuis longtemps Michel **Dutil** qui est, à cette époque, courtier agréé exerçant sa profession pour le compte de **Dutil inc.**

[5] **Annie** accepte la suggestion de **Pépin** de mettre **Dutil** à contribution pour faciliter la vente.

[6] Le 12 avril 2006, **Pépin** prend l'initiative de convenir d'un premier contrat¹ de courtage exclusif pour ainsi retenir au nom de **Technostructur**, les services de **Dutil inc.** pour la vente de l'**immeuble** à un prix de 1 600,000 \$ en considération d'une rétribution de 6 %.

[7] Peu de temps après, **Annie** communique avec **Dutil** pour lui faire savoir que s'il veut un contrat « valide », c'est elle qui doit le signer parce qu'elle est la seule autorisée à lier **Technostructur**.

[8] Le 16 avril 2006, un nouveau **contrat**² aux mêmes conditions est signé par **Dutil** et **Annie**, pour remplacer le premier, désignant « le vendeur » comme étant « Technostructur inc. A/S Annie Pépin » plutôt que « A/S Guy Pépin ». **Annie** précise que la date du 12 avril 2006 inscrite au-dessus de sa signature est celle où cette convention était réputée être intervenue et non le jour où elle a rencontré **Dutil**.

[9] Il est quand même convenu que l'interlocuteur principal de **Dutil** sera **Pépin** et que c'est ce dernier qui sera présent à l'occasion des visites.

[10] À l'échéance prévue, soit le 1^{er} mai 2007, le **contrat** est renouvelé jusqu'au 1^{er} mai 2008 et modifié pour réduire le prix demandé à 1 390,000 \$³.

[11] Au mois d'octobre 2007, **Annie** signe au nom de **Technostructur** un contrat de courtage exclusif⁴ de location pour permettre à **Dutil inc.** d'offrir également l'**immeuble** à d'éventuels locataires.

¹ Pièce P-2.

² Pièce P-3.

³ Pièce P-4, en liasse.

⁴ *Id.*

[12] Le 28 novembre 2007, elle autorise par sa signature une seconde modification⁵ du **contrat** pour une nouvelle réduction du prix, lequel est fixé à 990 000 \$.

[13] L'hiver suivant, des discussions s'amorcent entre **Pépin, Annie** et des représentants du *Conseil de l'industrie forestière du Québec* (C.I.F.Q.) en vue d'implanter une entreprise d'entretien et de réparation d'équipements liés à ce domaine, ce qui pourrait nécessiter l'utilisation de l'**immeuble**; **Dutil** en est informé parce qu'il est question que **Pépin** « reparte en affaires » à cet endroit.

[14] Pendant ce temps et depuis avril 2006, **Dutil** publicise l'offre de vente de l'**immeuble** et répond aux demandes d'informations de tiers intéressés.

[15] Le 1^{er} mai 2008, **Dutil** communique avec **Pépin** pour que le **contrat** soit encore une fois renouvelé.

[16] **Dutil** affirme au procès⁶ que **Pépin** refuse alors de reconduire le **contrat**, mais qu'il lui dit de « continuer de vendre la bâtisse » et que si une offre d'achat est « apportée » par **Dutil inc.**, qu'elle sera payée.

[17] **Pépin** et **Annie** mentionnent plutôt que c'est parce qu'ils sont d'avis que le projet avec le C.I.F.Q. pourrait « aboutir », qu'ils préfèrent garder leurs options et que cela était à la connaissance de **Dutil**.

[18] **Pépin** précise avoir prévenu **Dutil** qu'il serait prudent de vérifier si l'**immeuble** est toujours à vendre avant de leur proposer un acheteur.

[19] Il ajoute qu'il a alors informé **Dutil** que la « pancarte » de **Dutil inc.** sera remplacée par une autre indiquant « À vendre par le propriétaire »; **Pépin** souligne que c'est **Dutil** qui a suggéré que l'annonce de **Dutil inc.** demeure pour qu'il ne soit pas « achalé » par d'autres courtiers, ce qui a été accepté.

[20] **Pépin** et **Annie** témoignent qu'il était clair pour eux et **Dutil** que, dans l'éventualité où une offre d'achat signée serait soumise par l'entremise de **Dutil inc.**, qu'ils devaient « s'asseoir » pour négocier la rétribution considérant les baisses successives et importantes du prix demandé.

[21] À peu près à la même époque, Patrick **Hardy** et Daniel **Pellerin** ont le projet commun de faire construire un immeuble industriel dans ce secteur pour leur entreprise respective.

⁵ Pièce P-5.

⁶ Comme il l'a fait également à l'occasion de son interrogatoire préalable.

[22] **Hardy** en parle à des connaissances et notamment à son employé Steve Bergeron dont le frère Éric Bergeron, un banquier, lui aurait demandé s'ils avaient pensé à la « bâtisse du 1100 rue Thomas-Tremblay ».

[23] **Hardy** décide d'aller « jeter un coup d'œil » même si pour lui, « ça sautait aux yeux que c'était trop gros et probablement trop cher ».

[24] Il voit alors l'annonce de **Dutil inc.** et décide de communiquer avec **Dutil**, qu'il avait déjà rencontré dans un autre contexte.

[25] Le 23 mai 2008, **Dutil** transmet à **Hardy** par télécopieur l'information⁷ technique liée à l'**immeuble** de même que le prix demandé.

[26] **Dutil** affirme avoir déposé, le lendemain, une copie des plans de l'**immeuble** dans la boîte aux lettres de **Hardy**.

[27] **Hardy** écarte d'emblée l'hypothèse de cet achat notamment à cause du prix, avis partagé par son partenaire **Pellerin**.

[28] Il ajoute avoir reçu un appel téléphonique de Francis, le fils de **Dutil** lui offrant une visite, proposition qu'il a immédiatement refusée, « coupant court » à l'entretien en indiquant à son interlocuteur qu'il n'était pas intéressé.

[29] Tôt en juin 2008, **Pellerin** obtient, par son beau-père qui est mécanicien de motocyclette, le numéro de téléphone cellulaire de **Pépin**, qui est un de ses clients.

[30] Le 18 juin 2008, **Pellerin** rejoint ainsi **Pépin** pour lui faire part d'un possible intérêt de sa part et de son associé **Hardy**, pour l'**immeuble**; **Pépin** lui mentionne qu'il connaît bien le père de **Hardy**⁸ et lui demande s'il veut visiter le jour même.

[31] **Pellerin** lui répond que son partenaire **Hardy** n'est pas disponible parce qu'il participe à un tournoi de golf.

[32] Or, **Dutil** est à ce tournoi et est assis par hasard à la même table que **Hardy** au moment du souper.

[33] **Dutil** indique alors à **Hardy** que s'il trouve l'**immeuble** trop grand et trop cher, que des démarches pourraient être faites par son entremise auprès du propriétaire qui est « parlable » ou pour trouver d'éventuels partenaires ou locataires.

[34] Francis Dutil, qui a également participé au tournoi, convient au procès⁹ qu'il est probable qu'il ait dit à **Hardy** « si tu veux visiter l'immeuble, contacte pas Guy Pépin, contacte-moi ».

⁷ Pièce P-9.

⁸ Pépin avait déjà travaillé avec le père de Hardy et le connaissait depuis près de 50 ans; Annie avait l'âge de Hardy et avait fréquenté la même école.

⁹ Et à l'occasion de son interrogatoire préalable.

[35] En sortant du Club de golf, **Hardy** rejoint **Pellerin** par téléphone pour lui faire part des propos de **Dutil**; **Pellerin** parle alors de sa propre démarche auprès de **Pépin** et du rendez-vous pris pour le lendemain.

[36] Le 19 juin 2008, **Pellerin** et **Hardy** sont avec **Pépin** pour la visite de l'immeuble; **Hardy** le connaît bien et depuis longtemps. Il lui demande si **Dutil** sera présent. **Pépin** lui répond qu'il ne sera pas là parce qu'il « n'a plus de contrat ».

[37] Le même jour, **Annie** rencontre Éric Bergeron à un colloque qui lui mentionne que si l'immeuble est toujours à vendre, qu'il connaît quelqu'un qui pourrait être intéressé, soit **Hardy**.

[38] Elle communique alors avec **Pépin** qui l'informe que **Hardy** et **Pellerin** viennent à peine de terminer leur visite.

[39] Le 23 juillet 2008, une promesse d'achat au montant de 800 000 \$ de **9192-9109 Québec inc.** dont les administrateurs et actionnaires sont **Hardy** et **Pellerin**, est acceptée par **Technostructur**.

[40] La semaine suivante, **Dutil** voit **Pépin** afin de lui parler de l'intérêt d'un organisme parapublic de la ville de Sherbrooke pour l'acquisition de l'immeuble; c'est alors qu'il apprend de **Pépin** qu'il est trop tard parce qu'il est vendu à **Hardy** et son partenaire.

[41] **Dutil** réagit en lui disant que **Hardy** était son client et qu'il « va falloir qu'on se rencontre, qu'on discute de ça parce que [...] il y a une commission qui est due là-dessus ».

[42] **Pépin** ne partage pas son avis en précisant que les premiers contacts avaient d'abord été faits par **Pellerin** à qui **Dutil** n'avait jamais parlé.

[43] Le ou vers le 28 août 2008, **Dutil** rencontre **Pépin** et **Annie**; il leur remet alors un « compte-rendu »¹⁰ de toutes les démarches effectuées par **Dutil inc.** depuis l'octroi du mandat au printemps 2006.

[44] Ce document est adressé à **Pépin** pour **Technostructur**; ce dernier et sa fille affirment que c'est la première fois qu'un rapport est transmis à **Pépin**. Les communications écrites de **Dutil inc.** avaient plutôt toujours été expédiées à **Annie**, notamment celle¹¹ de mars 2008.

[45] C'est **Annie** qui confirmera plus tard à **Dutil** de façon définitive qu'aucune rétribution ne serait payée.

¹⁰ Pièce D-2.

¹¹ Pièce D-3.

[46] Le 20 novembre 2008, l'acte translatif de propriété¹² de l'**immeuble** est signé par **Annie** pour **Technostructur** et par **Hardy** et **Pellerin**, administrateurs de l'acheteur **9192**.

[47] Le 28 novembre 2008, **Dutil inc.** transmet une facture¹³ à **Technostructur**, **Pépin** et **Annie** à l'adresse personnelle de celle-ci qui correspond au siège de **Technostructur**; les « honoraires pour services professionnels rendus » réclamés sont de 48 000 \$ en outre des taxes applicables, soit pour les « termes convenus » de 6 % du prix de vente.

ANALYSE

[48] Invité par le Tribunal à préciser la *théorie de la cause* de sa cliente, l'avocat de **Dutil inc.** plaide que le **contrat** a été reconduit « tacitement et intégralement » le 1^{er} mai 2008 d'où l'exigibilité de la rétribution y prévu.

[49] Subsidiairement, il propose de recourir à la théorie de la *cause efficiente* pour conclure que c'est à la suite de l'entretien de **Dutil** avec **Hardy** au souper du tournoi de golf, que l'intérêt pour l'acquisition est « revenu ».

[50] Quant à la responsabilité de **Pépin**, **Dutil inc.** le considère comme un mandataire apparent ayant le pouvoir de lier **Technostructur** et pouvant être tenu responsable personnellement s'il a excédé son mandat.

[51] L'avocat de **Technostructur** et **Pépin** est plutôt d'avis que le contrat n'a pas été renouvelé, ce que démontre de façon évidente le fait que lorsque des renouvellements ont été convenus, un formulaire était signé à cette fin.

[52] Il convient cependant comme **Pépin** et **Annie**, qu'une nouvelle « entente a été prise » à l'effet que **Dutil** demeurerait autorisé à faire visiter l'**immeuble** et que s'il soumettait pour un tiers intéressé une offre d'achat signée et acceptable, **Dutil inc.** aurait une rétribution à être négociée et tributaire du prix offert.

[53] Il y a d'abord lieu de conclure que le **contrat** n'a pas été renouvelé « tacitement et intégralement »; la preuve est claire quant aux raisons pour lesquelles **Technostructur** désirait ne plus être lié par cette convention d'où son refus de signer la « modification » de l'échéance le 1^{er} mai 2008.

[54] **Dutil** le reconnaît lui-même lorsqu'il admet avoir été informé du projet avec le C.I.F.Q.; un courriel¹⁴ de Germain Gaudreault, *Directeur relations industrielles* daté du 5 juin et transmis à **Annie**, a d'ailleurs été déposé en preuve pour corroborer le sérieux de cette hypothèse à l'époque pertinente.

¹² Pièce P-6.

¹³ Pièce P-7.

¹⁴ Pièce D-1.

[55] La volonté de **Technostructur** de *confirmer* le **contrat** pour la période débutant le 1^{er} mai 2008 n'était pas ici *certaine et évidente*¹⁵.

[56] De plus, le simple fait de laisser une affiche sur un immeuble à vendre après l'expiration du contrat de courtage ne permet pas en soi de conclure au renouvellement¹⁶ même si le courtier a pu garder des clés y donnant accès pour d'éventuelles visites.

[57] L'arrivée du terme extinctif ayant mis fin aux obligations réciproques des parties¹⁷, **Dutil inc.** avait le fardeau d'établir par prépondérance que **Technostructur** a fait défaut d'honorer l'engagement qu'elle a contracté le 1^{er} mai 2008 et la faute de **Pépin** à cet égard, le cas échéant.

[58] Le fardeau de **Dutil inc.** est d'autant plus lourd qu'il n'est pas contesté que l'acheteur n'a pas été *intéressé* pendant que le **contrat** était en vigueur, ce qui n'exclut pas son droit à une rétribution si les actions de ses représentants peuvent être considérées comme l'*efficient cause of sale* et qu'il y a une entente pour la période débutant le 1^{er} mai 2008.

[59] Dans son ouvrage *Le courtage immobilier au Québec*¹⁸, le juge Henri Richard explique l'origine de cette notion de la *cause efficiente* :

Une des questions posées concerne le droit de l'« agent » de toucher une commission lorsque le client vend « dans son dos » à une personne qui lui est présentée. Et Lord Atkinson de trancher :

The answer to the second contention is, that if an agent such as Burchell was *brings a person into relation with his principal* as an intending purchaser, the agent has done the most effective, and, possibly, the most laborious and expensive, part of his work, and that if the principal takes advantage of that work, and, behind the back of the agent and unknown to him, sells to the purchaser thus brought into touch with him on terms which the agent theretofore advised the principal not to accept, the agent's act may still well be the *effective cause of the sale*⁹⁹⁰ (nos italiques)

Ce passage constitue le fondement de la théorie de l'*efficient cause of a sale*. Lorsqu'une agence ou un courtier immobilier met en relation son client-inscripteur avec un promettant-acheteur et qu'une vente intervient, le Conseil privé conclut que cette agence ou ce courtier possède le droit à une rétribution puisqu'il représente la « cause efficiente » de cette vente, quoiqu'elle se réalise sans sa connaissance. Ce concept est utile dans les trois situations suivantes :

¹⁵ C.c.Q., art. 1423.

¹⁶ 9019-8656 Québec inc. c. Bélanger, J.E. 2004-1589, AZ-50259974 et Groupe immobilier de Montréal inc. c. Société de gestion Séni inc., AZ-50298551.

¹⁷ C.c.Q., art. 1671.

¹⁸ Henri RICHARD, *Le courtage immobilier au Québec : droits et obligations des agences, courtiers et clients*, 3^e éd. Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2010, p. 243.

1. [...]
2. à l'expiration d'un contrat de quelque nature, l'agence ou le courtier ne peut prétendre avoir droit à une rétribution que s'il constitue la « cause efficiente d'une vente postérieure⁹⁹²;

(Références omises)

[60] L'année suivante, la même Cour réitérait l'importance d'identifier *the effective cause of the sale*¹⁹ :

The *knowledge* on the part of the vendor that the person with whom he completes the sale was introduced by the agent is not the test of his liability to pay commission, but the fact whether the agent's acts have really been the effective cause of the sale, and if the agent's acts have brought a person or persons into relation with his principal as an intending purchaser, and the sale is effected, the agent has done what he contracted to do and is entitled to be paid.

[61] Ce principe issu de la common law est applicable en droit québécois notamment depuis l'arrêt *Montreal Agencies Ltd. c. Kimpton*²⁰ :

[...] The agent who brings his principal into relation with the actual purchaser is the effective cause of the sale, although the principal sells " behind the back of the agent and unknown to him " (Burchell v. Gowrie (1).

[62] La jurisprudence québécoise est abondante à ce sujet. Les propos du juge Fraiberg apparaissent ici pertinents²¹ :

Merely satisfying curiosity about the property or transmitting information does not suffice. To be entitled to commission, a broker must do the work required to lead his principal as an intending, not just potential, purchaser into a relation with the vendor that culminates in a sale. That work may vary in duration or difficulty and may sometimes involve large reward for little effort, or no reward for great effort⁶.

(Référence omise)

[63] Le juge Richard indique²² par ailleurs que cette théorie pourrait n'être d'aucune utilité à un courtier si le contrat est arrivé à son terme en ce que :

[...], bien que le démarchage d'un courtier immobilier puisse faire de lui la cause efficiente d'une vente, s'il s'ensuit que des « transactions indépendantes, faites de bonne foi, dans le cours ordinaire des affaires » interviennent à la suite des efforts du courtier, il ne peut recourir à la théorie de l'*efficient cause of a sale*¹⁰¹¹.

(Référence omise)

¹⁹ *Stratton v. Vachon*, [1911] 44 S.C.R. 395.

²⁰ [1927] R.C.S. 598, p. 601, AZ-50292952.

²¹ *Immeubles Ivanco inc./Ivanco Realities Inc. c. 144702 Canada inc.*, J.E. 2001-155, AZ-01021095.

²² H. RICHARD, *op. cit.*, note 18, p. 246.

[64] Outre **Pépin, Dutil**, son fils Francis, et dans une moindre mesure, l'employé de **Hardy**, Steve Bergeron, son frère Éric Bergeron et le beau-père de **Pellerin** ont tous contribué d'une façon ou d'une autre à la conclusion de la vente.

[65] Le Tribunal conclut que **Dutil inc.** n'a pas établi, par prépondérance que n'eût été de l'intervention de **Dutil inc.**, **9192** n'aurait pas acheté ou que ses représentants n'auraient pas été *intéressés* et encore moins que **Technostructur** n'a pas respecté son engagement de lui verser une rétribution si une offre d'achat « sérieuse et signée » est déposée par ses représentants pour le compte d'un tiers acquéreur.

[66] Ce que plaide **Dutil inc.**, sans l'alléguer explicitement, c'est la mauvaise foi de **Pépin** et de sa fille **Annie**. Or la loi prévoit que la bonne foi se présume toujours²³.

[67] Il n'y a ici aucune indication d'une manœuvre quelconque pour contourner une obligation contractuelle de **Technostructur** ou de **Pépin** et frustrer **Dutil inc.** de ses droits.

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL:

REJETTE la réclamation de la demanderesse;

LE TOUT, avec dépens.

PAUL DUNNIGAN, J.C.Q.

M^e Charles Désy
Fontaine, Panneton & Associés
Avocat de la demanderesse

M^e Pierre Lessard
Lessard, Pellerin
Avocat des défendeurs

²³ C.c.Q., art. 2805.