

COUR DU QUÉBEC

« Division des petites créances »

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE LAVAL
LOCALITÉ DE LAVAL
« Chambre civile »

N° : 540-32-026938-140

DATE : Le 11 février 2015

SOUS LA PRÉSIDENCE DE L'HONORABLE JULIE MESSIER, J.C.Q.

DMG SERVICES INC.

Partie demanderesse

C.

NORRIZON SALES & MARKETING GROUP INC.

-et-

SANTÉ NATURELLE INC. FASN ADRIEN GAGNON

Partie défenderesse

JUGEMENT

[1] DGM Services inc. (DMG) réclame 5 242,86 \$ pour services rendus à Norrizon Sales & Marketing Group inc. (Norrizon).

[2] Norrizon nie l'existence d'une entente à l'effet que des frais de conception et de soumission lui seraient chargés, et que c'est de bonne foi qu'elle a mis fin à la négociation ayant en tout temps déclaré à DMG qu'elle était en processus d'obtention de soumissions auprès d'eux et d'autres groupes.

QUESTIONS EN LITIGE

- [3] Y-a-t-il entente contractuelle à l'effet qu'un frais serait versé à DMG pour la préparation d'une soumission et d'un concept de présentoir?
- [4] Norrizon a-t-elle manqué à une obligation extracontractuelle envers DMG?
- [5] DMG a-t-elle subi un préjudice causé par les actions des défendeurs?

LES FAITS

- [6] DMG est une entreprise qui crée des supports pour la promotion de produits. Par l'entremise d'un client, elle apprend que Norrizon s'occupe de la vente des produits Adrien Gagnon et qu'elle recherche un nouveau concept de présentoir.
- [7] DMG appelle Norrizon et obtient un rendez-vous le 9 septembre 2013 afin de faire une présentation pour la vente de ses produits. Durant cette rencontre, Norrizon ne cache pas à DMG leur intention d'obtenir des soumissions et idées de plusieurs compagnies.
- [8] En aucun temps, DMG n'indique à Norrizon qu'il leur chargera des frais pour la préparation des soumissions et des concepts. Chaque partie a déposé les courriels échangés contre eux du 9 septembre au 25 octobre.
- [9] Durant cette période DMG soumet ses soumissions et idées de concept de supports physiques pour différents produits Adrien Gagnon. Norrizon répond avec des demandes de précisions quant aux grandeurs possibles, temps de conception, coût, etc.
- [10] De ses courriels, il appert que Norrizon précise clairement à DMG qu'il ne peut aller de l'avant avec le projet que lorsqu'il aura l'approbation de leur client, Adrien Gagnon. Puis, le 25 octobre 2013, Norrizon informe DMG que c'est une autre entreprise qui est retenue et les remercie de leur effort.
- [11] La surprise de DMG est bien évidente de leur courriel du 28 octobre 2013 repris ici :

« Hi Kendra,

First, thanks for the feedback. But in all due respect, we want to share with you our surprise to your answer.

Based on the initial meeting that I had with your team and all the work that we did on our projects, we were not expecting this. As a company, we decided to invest several thousand of dollars in design and pricing on your projects because the feedback that we go was always positive and it seemed that your company had a real interest to work with us. Based on this conclusion, we were wrong.

You even asked us our die lines which is usually the first step to an order. We presented you budget quotes. It would have been appreciated to at least discuss our pricing with you and see where we stand and have a chance to respond. It seems that we were used as a benchmark for your current suppliers.

Regards,

Alex Hamouti,

Project Manager »

[12] Le 29 octobre 2013, DMG envoie une facture à Norrizon pour des services de conception.

[13] Norrizon répond le 30, qu'elle a, en tout temps, été claire que ce qui était demandé était une soumission, et qu'il n'y a jamais eu d'entente à l'effet que des frais seraient chargés.

ANALYSE ET MOTIFS

[14] DMG allègue initialement l'existence d'une entente contractuelle *de facto*, considérant le travail demandé par les courriels. Les articles 1378, 1385, 1399 et 2098 repris ci-dessous régissent les conditions pour la formation d'un contrat.

1378. Le contrat est un accord de volonté, par lequel une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à exécuter une prestation.

Il peut être d'adhésion ou de gré à gré, synallagmatique ou unilatéral, à titre onéreux ou gratuit, commutatif ou aléatoire et à exécution instantanée ou successive; il peut aussi être de consommation.

1385. Le contrat se forme par le seul échange de consentement entre des personnes capables de contracter, à moins que la loi n'exige, en outre, le respect d'une forme particulière comme condition nécessaire à sa formation, ou que les parties n'assujettissent la formation du contrat à une forme solennelle.

Il est aussi de son essence qu'il ait une cause et un objet.

1399. Le consentement doit être libre et éclairé.

Il peut être vicié par l'erreur, la crainte ou la lésion.

2098. Le contrat d'entreprise ou de service est celui par lequel une personne, selon le cas l'entrepreneur ou le prestataire de services, s'engage envers une autre personne, le client, à réaliser un ouvrage matériel ou intellectuel ou à fournir un service moyennant un prix que le client s'oblige à lui payer.

[15] Aux présentes, il n'y a jamais eu de consentement de donné à un contrat de préparation de concept, clairement les parties étaient en période de négociation DMG fournissant soumission et concept dans le but d'obtenir un contrat. Pour que cet effort soit chargeable, il aurait fallu qu'il y ait entente contractuelle à cet effet ce qui n'est pas le cas.

[16] DMG a plaidé que ses frais sont chargés selon les us et coutumes de l'industrie, et ce, à la connaissance de Norrizon. Or, il n'y a eu aucune preuve des coutumes soulevées, ce motif n'est pas retenu.

[17] Le principe de la liberté contractuelle suppose que rien n'oblige, en principe, deux parties à conclure un contrat.¹ Elles peuvent rompre les négociations, en tout temps, pourvu que ce soit fait de bonne foi.²

[18] Lors de la phase de négociation précontractuelle, le seul lien de droit qui existe entre deux parties est celui de la responsabilité extracontractuelle prévue à l'article 1457 C.c.Q.

[19] Les auteurs³ et la jurisprudence⁴ reconnaissent que le principe de la bonne foi que l'on retrouve aux articles 6, 7 et 1375 C.c.Q. existe déjà à la phase des négociations précontractuelles et lorsque non respecté, cela entraîne une responsabilité extracontractuelle.

[20] L'obligation de négocier de bonne foi réfère à plusieurs concepts notamment :

- la prohibition d'entamer les négociations dans le seul but de retirer des informations;
- de poursuivre des négociations une fois quelles sont vouées à l'échec⁵;
- l'obligation de se retirer pour un motif raisonnable;
- de façon non abusive;
- avec justification.

[21] L'auteur Lluelles résume bien la notion de bonne foi en négociation⁶ :

« Également, si l'obligation de négocier de bonne foi ne supprime aucunement le principe de la liberté de ne pas contracter et de ne plus négocier, si essentielle à

¹ Didier LLUELLES et Benoit MOORE, *Droit des obligations*, Montréal, Éditions Thémis, 2006, no 249, p. 110.

² *Axor Constructions Canada inc. c. Bibliothèque et archives nationales du Québec*, 2012 QCCA 1228.

³ Jean-Louis, BAUDOIN, Pierre-Gabriel JOBIN et Nathalie VÉZINA, *Les obligations*, 7^e éd., Cowansville, Éditions Yvon Blais 2013, no. 136-137.

⁴ *Warnex Pharma inc. c. Cirion Biopharma Recherche inc.*, EYB 2003- 38229.

⁵ Didier LLUELLES et Benoit MOORE, *Droit des obligations*, 2^e éd., Les Éditions Thémis, 2012, no. 249.3

⁶ Didier LLUELLES, précité note 5, no. 249.3.

l'autonomie de la volonté et à la liberté de commerce, elle implique de ne pas rompre les négociations « sans justification lorsqu'on a suscité chez le partenaire la confiance dans la conclusion de l'accord », on doit assumer les attentes que l'on crée par son comportement. Cette obligation varie essentiellement selon les circonstances soit : l'importance du contrat envisagé, les efforts déployés et les coûts impliqués dans la négociation, ainsi que la durée de celle-ci. »

[22] Aux présentes, les faits ne démontrent aucun comportement fautif de la part de Norrizon qui a négocié de bonne foi, et exprimé légitimement leur liberté de ne pas contracter en retenant les services d'une autre entreprise.

[23] Les justifications données dans le courriel ci-dessous du 25 octobre sont légitimes, il n'y a aucune surprise, puisque depuis le début DMG avait été informée que le travail d'autres entreprises serait analysé, puis qu'un choix serait fait.

« Hello Alex,

I have just spoken with my team and we have decided to go with another supplier who we have worked with already. I want to thank you again for all of your support and timely return on these projects. I will keep your contact information on file shall we require any work in the future.

Thank you again and have a fantastic weekend.

Kendra Schiissler / Associate Product Manager »

[24] Il semble que DMG a cru être dans les premiers choix, ce qui appert avoir été le cas, mais qu'elle ne fut pas retenue en fin de compte, ne constitue pas de faute extracontractuelle dans les faits spécifiques de ce dossier.

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL :

REJETTE la demande avec frais.

JULIE MESSIER, J.C.Q.

Date d'audience : Le 26 janvier 2015