

Intitulé de la cause :
Boulet c. Demtec inc.

GILLES A. BOULET, 2849-6321 QUÉBEC INC., demandeurs
c.
DEMTEC INC., DEMTEC INTERNATIONAL INC., PLACEMENTS JEAN-LUC BOULET INC., FIDUCIE FAMILLE JEAN-LUC BOULET, JEAN-LUC BOULET, défendeurs

[2007] J.Q. no 14935

2007 QCCS 6204

No : 415-17-000351-050

Cour supérieure du Québec
District d'Arthabaska

L'honorable Benoit Moulin, J.C.S.

le 20 décembre 2007.

(115 paragr.)

Avocats :

Me Roger Maisonneuve (Donati Maisonneuve), procureurs des demandeurs.

Me Serge Amar (Langlois Kronstrom Desjardins), procureurs des défendeurs.

JUGEMENT

PRÉSENTATION

1 Les demandeurs réclament aux défendeurs une commission de 345 075 \$ (300 000 \$ plus taxes) pour les services qu'ils prétendent avoir rendus à titre de courtiers dans le cadre de la vente d'entreprises ou de leurs actions. Ils soutiennent avoir rempli leurs obligations alors que les

défendeurs, par leur faute, auraient fait en sorte que la vente ne se réalise pas.

2 Ils recherchent une condamnation personnelle contre Jean-Luc Boulet, à titre d'actionnaire de Placements Jean-Luc Boulet inc., elle-même actionnaire de Demtec inc. et de Demtec International inc.

3 Les défendeurs plaident l'absence de lien de droit entre les demandeurs et Placements Jean-Luc Boulet inc., Fiducie Famille Jean-Luc Boulet et Jean-Luc Boulet.

4 Ils soutiennent aussi qu'ils n'ont pas empêché la vente de Demtec inc. et Demtec International inc. ou de leurs actions.

5 Au surplus, ils invoquent que les demandeurs auraient dû procéder par voie d'arbitrage à l'exclusion des tribunaux et que l'omission de ce faire équivaut à une renonciation à tous droits et recours.

LE CONTEXTE

6 Gilles A. Boulet, un comptable agréé, se décrit comme un homme d'affaires et un courtier en entreprises. Par lui-même ou une entreprise dont il détient des actions, il opère des postes d'essence sur la Côte-Nord et s'intéresse à la vente d'actifs ou d'actions d'entreprises.

7 Jean-Luc Boulet est un entrepreneur qui a mis sur pied, à compter du début des années 1990, une entreprise qui oeuvre principalement dans la construction de maisons usinées à ossature de bois pour le marché canadien ainsi que la construction de bâtiments commerciaux (Demtec inc.), de même que la fabrication et la distribution de maisons préfabriquées pour l'exportation (Demtec International inc.).

8 Jean-Luc Boulet est le seul et unique actionnaire de Placements Jean-Luc Boulet inc., elle-même détentrice à 100 % des actions du capital-actions de Demtec inc. et Demtec International inc.

9 En 2003, Jean-Luc Boulet envisage de prendre sa retraite. Il est alors âgé de 69 ans. Il a pris connaissance d'un encart publicitaire publié dans un journal par Gilles A. Boulet. Il communique avec lui.

10 Intervient, le 1er août 2003, un "*Contrat exclusif de courtage en affaires*" (CC010803) dans lequel Gilles A. Boulet est désigné à titre de courtier et Demtec International inc. et Demtec inc, représentées par Jean-Luc Boulet, sont appelées vendeur.

11 Le contrat préparé par Gilles A. Boulet à partir, entre autres, de contrats de courtage immobilier, comporte les clauses pertinentes suivantes :

2. Objet de durée du contrat

Le vendeur retient en exclusivité les services du Courtier pour offrir en vente l'entreprise décrite et agir à titre d'intermédiaire en vue de réaliser une entente visant la vente. Ce contrat est irrévocable jusqu'à 23 heures 59 minutes le 31 juillet 2004.

4. **Prix et Conditions de vente**

4.1 Le prix de vente demandé est de TROIS MILLION CINQ CENT MILLE Dollars (3 500 000 \$). Cette somme devra être payée en totalité au comptant lors de la signature de l'acte de vente à moins de stipulations contraires à ce contrat. Toute taxe pouvant être imposée comme conséquence de la vente de l'entreprise (TPS, TVQ et autre) et qui doit être perçue par le vendeur sera remise à ce dernier par l'acheteur éventuel.

Rétribution du Courtier en affaires

5.1 Le vendeur versera au courtier, dans les cas prévus en 1., 2. et 3. du présent article, au moment de la signature de l'acte de vente, une rétribution de DIX pour cent (10 %) du prix de vente prévu en 4.1 ou d'un prix de vente auquel le vendeur aura donné son assentiment par écrit, le cas échéant.

1. Si une promesse d'achat conforme aux conditions de vente énoncées au présent contrat de courtage en affaires (et ses amendements, le cas échéant) lui est présentée pendant la durée dudit contrat et que cette promesse d'achat conduise effectivement à la vente de l'entreprise, ou
2. Si une entente visant à vendre l'entreprise est conclue pendant la durée du présent contrat, que ce soit par ou sans l'intermédiaire du courtier, et que cette entente conduise effectivement à la vente de l'entreprise, ou
3. Si une vente a lieu dans les 365 jours suivant la date d'expiration du contrat avec une personne qui a été intéressée à l'entreprise pendant la durée du contrat.

5.2 Rien dans ce qui est stipulé dans l'article 5.1 ne doit être interprété comme venant restreindre le droit du courtier, le cas échéant, le paiement de toutes sommes pouvant lui être dues à titre de rétribution ou de dommages-intérêts selon les règles ordinaires du droit commun, notamment mais sans limiter la généralité de ce qui précède, dans le cas où la vente n'aurait pas lieu parce que c'est le vendeur qui y a volontairement fait obstacle ou qui a autrement volontairement empêché la libre exécution du présent contrat.

5.3 Toute taxe sur les produits et services, taxes de vente du Québec ou autre taxe pouvant être imposée en raison de services rendus par le courtier s'ajoutent à la rétribution mentionnée à l'article 5.1 et doit être versée au courtier par le vendeur, conformément aux dispositions des lois fiscales applicables.

8. **Obligations du vendeur**

Le vendeur s'engage pendant la durée du contrat, à ne pas, directement ou indirectement

1. offrir l'entreprise en vente par lui-même ou par l'intermédiaire d'une autre personne que le courtier;
2. devenir partie à une entente visant la vente, l'échange ou la location de l'entreprise sans l'intermédiaire du courtier.

Le vendeur fournira au courtier, sur demande de ce dernier, les documents suivants qui sont en sa possession : contrat d'acquisition et tout autre titre de propriété, reçus de taxes, baux de locaux et des accessoires, acte de cession de baux, documents relatifs aux emprunts et sûretés, plan, contrat de service et d'emploi (avec salariés ou contractuels), procuration et résolution autorisant les présentes, déclaration de copropriété, inventaire des biens meubles, contrat de franchise, permis, liste des créanciers, documents concernant le fonctionnement et la rentabilité de l'entreprise, déclaration d'immatriculation et, de façon générale, tous les documents concernant l'entreprise, incluant les états financiers pour les trois dernières années.

Le vendeur accorde en exclusivité au courtier le droit, sauf stipulations contraires, notamment à 9.1 ou à toute annexe faisant partie de ce contrat :

1. de faire visiter l'entreprise à toute heure raisonnable, tout rendez-vous devant être fixé directement avec le vendeur;
2. d'effectuer toute publicité autorisée par le vendeur.

Le vendeur fournira à tout acheteur éventuel, lors de la signature de l'acte de vente, une déclaration sous serment énonçant le nom et l'adresse de tous ses créanciers, et indiquant le montant et la nature de chacune de leurs créances en précisant ce qui reste à échoir, ainsi que les sûretés qui s'y attachent. Le prix d'achat sera distribué conformément aux dispositions de la loi.

10. Généralités

10.1 À moins que le contexte ne s'y oppose, tout mot écrit au masculin comprend aussi le féminin et vice versa et tout mot écrit au singulier comprend aussi le pluriel et vice versa.

10.2 Pour les fins du présent contrat, l'expression "personne qui a été intéressée à l'ENTREPRISE pendant la durée du contrat" que l'on retrouve au paragraphe 3. de 5.1 comprend toute personne dont l'intérêt a été initié, renouvelé ou augmenté pendant la durée de ce contrat, que ce soit par ou sans l'intermédiaire du courtier.

[reproduction textuelle]

12 Le contrat est modifié par entente conclue en début de septembre 2004 (MO010904), signée le 15 novembre 2004, de la façon suivante : la rétribution est fixée à 300 000 \$; la compagnie 2849-6321 Québec inc., dont Gilles A. Boulet est actionnaire, est ajoutée à titre de courtier. La rétribution est réduite pour tenir compte qu'une partie du capital-actions pourrait être achetée par les enfants de Jean-Luc Boulet, employés des entreprises.

13 Entre le 1er août 2003 et le 31 juillet 2004, le courtier n'a présenté aucune promesse d'achat aux vendeurs. Il a toutefois rendu publique leur intention de vendre. Il affirme que 27 personnes se sont montrées intéressées et ont signé une entente de confidentialité leur permettant d'obtenir des informations sur les entreprises. Il déclare aussi que six groupes ont visité l'usine à une ou plusieurs

reprises pendant la durée de son mandat.

14 Le 10 septembre 2004, un avocat, Rémy Cliche, transmet à Jean-Luc Boulet, pour un certain Guy Marc-Aurèle, agissant au nom d'une société en voie de formation, une offre d'achat de toutes les actions de Demtec inc. et Demtec International inc.

15 Gilles A. Boulet prétend avoir remis, le 13 septembre 2004, à Jean-Luc Boulet une liste dactylographiée de personnes qu'il a contactées "*en date du 11 août 2004*". On y compte 30 noms, certains semblant représenter les mêmes intérêts. Le nom de Guy Marc-Aurèle y figure. Jean-Luc Boulet prétend plutôt avoir reçu du courtier une liste manuscrite portant la date du 30 octobre 2003 et l'inscription de 18 personnes ou groupes, sans celui de Guy Marc-Aurèle.

16 Jean-Luc Boulet reconnaît toutefois avoir rencontré cette personne dans le cadre du contrat conclu avec Gilles A. Boulet. Selon ce dernier, Guy Marc-Aurèle a été intéressé à l'entreprise par un de ses associés ou employés, Daniel Coulombe, mandaté par lui pour lui trouver des occasions d'affaires.

17 L'offre n'est pas acceptable. L'offrant propose payer 3 500 000 \$, dont 2 500 000 \$ à la date de clôture de la transaction et le solde aux termes d'un billet souscrit par la société en voie de formation, portant intérêt à 6 % l'an et venant à échéance au plus tard le 30 septembre 2007.

18 Jean-Luc Boulet informe le courtier de sa position par lettre du 14 septembre 2004. En même temps, il lui propose la signature d'un autre contrat de courtage, non exclusif cette fois, devant prendre fin le 24 décembre 2004. Le courtier refuse par lettre du 15 septembre 2004 dans laquelle il rappelle :

(...) Le contrat de courtage exclusif signé de bonne foi le 1er août 2003 (CC010803) a force de loi pour tous les clients que j'ai intéressés à votre entreprise durant la période de mon mandat, i.e., du 1er août 2003 au 31 juillet 2004. De plus, l'article 5.1.3. de ce contrat nous lie à ces clients jusqu'au 31 juillet 2005.

19 L'offre d'achat de Guy Marc-Aurèle fait l'objet d'une contre-offre portant la date du 23 septembre 2004. Jean-Luc Boulet y exige le paiement comptant à la date de clôture et un dépôt de 100 000 \$ au lieu de la somme de 50 000 \$ proposée. Jean-Luc Boulet et Gilles A. Boulet se déplacent au bureau de Guy Marc-Aurèle pour la lui soumettre. Pendant la rencontre, Jean-Luc Boulet s'entretient pendant quelques minutes, seul à seul, avec Guy Marc-Aurèle. Il dit comprendre que son interlocuteur va "*tourner le dos à la transaction*".

20 Effectivement, Guy Marc-Aurèle soumet une nouvelle proposition le 30 septembre 2004. Elle diffère peu de celle du 10 septembre précédent. Il met fin aux discussions et déclare se retirer des négociations par lettre de son avocat, Rémy Cliche, du 2 novembre 2004.

21 Le 8 novembre 2004, Gilles A. Boulet présente une autre offre d'achat. Il l'a préparée à ses bureaux de Montréal en utilisant le libellé de l'offre précédente. Elle provient de Pierre Bisson et ses partenaires, Jacques Houde et Daniel Lepage. Selon Gilles A. Boulet, ces derniers en avaient déjà déposé une à peu près au même moment que Guy Marc-Aurèle; il la qualifie de "*ridicule*".

22 La seconde est formulée au nom de Pierre Bisson pour une société en voie de formation. Elle comporte les clauses pertinentes suivantes :

2.0 CONSIDÉRATION

2.01 Prix offert

Le prix de vente est de TROIS MILLIONS HUIT CENT MILLE DOLLARS (3 800 000,00 \$) pour l'ensemble des actions en circulation de Les Sociétés "DEMTEC INC." et "DEMTEC INTERNATIONAL INC."

3.0 MODALITÉS DE PAIEMENT

3.01 Dépôt

Dès la réalisation et la levée des conditions de la présente offre d'achat, L'OFFRANT remettra, à titre de dépôt devant être conservé dans un compte en fidéicommiss, par Me Marc-André Théoret, notaire à Laval ci-après dénommé "le Dépositaire", la somme de CENT MILLE DOLLARS (100 000 \$). Cette somme sera imputée sur le prix de vente et ne sera en aucune façon considérée comme des arrhes.

À compter de l'acceptation de l'offre d'achat par LE BÉNÉFICIAIRE, ou à compter de la signature, par LE BÉNÉFICIAIRE d'une contre-offre à l'offre d'achat, le Dépositaire est autorisé à encaisser le susdit chèque pour conserver les argents en fidéicommiss sous forme de dépôt à terme avec intérêt jusqu'à la clôture de la présente vente, afin de disposer des intérêts de la même façon que le capital et conformément aux dispositions de la présente offre d'achat.

Si la présente transaction n'est pas réalisée par l'OFFRANT pour une raison autre que le non respect des attestations des BÉNÉFICIAIRES stipulées à l'article 4.00 de l'Offre, la signature d'un contrat travail par le personnel de direction conformément à l'article 7.03 la somme de dix mille dollars (10 000 \$) devra être

versée par le dépositaire aux BÉNÉFICIAIRES.

3.02 Paiement

La somme de TROIS MILLIONS HUIT CENT MILLE DOLLARS (3 800 000 \$) sera payée comptant aux BÉNÉFICIAIRES par l'OFFRANT à la date de clôture par chèque visé ou traite bancaire à l'ordre des BÉNÉFICIAIRES.

3.03 Condition

Cette promesse est conditionnelle à ce que l'OFFRANT obtienne dans les 60 jours suivants l'acceptation de cette offre d'achat un financement de DEUX MILLIONS QUATRE CENT SOIXANTE-DIX MILLE DOLLARS (2 470 000 \$) auprès d'une institution financière à un taux concurrentiel, sinon l'offre d'achat deviendra nulle et non avenue.

4.0 ATTESTATIONS DU BÉNÉFICIAIRE

LES BÉNÉFICIAIRES attestent ce qui suit pour le bénéfice de l'OFFRANT :

(...)

4.25 Rétribution du courtier

Les parties chargent de façon irrévocable le notaire Marc-André Théoret à retenir à même le produit de la vente et à payer directement Gilles A. Boulet, la rétribution prévue au contrat exclusif de courtage en affaires (C.010803) consenti par le vendeur.

7.00 DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

7.03 Personnel de direction, cadre stratégiques

La présente offre est conditionnelle suite à l'obtention du financement décrit à l'article 3.03 à la signature par le personnel de direction, les cadres énumérés à l'annexe F, d'une convention d'emploi pour une période de trois années ainsi qu'à la signature d'une convention de confidentialité et de non-concurrence pour la même période. La convention d'emploi de ces employés doit contenir des conditions d'emploi raisonnables qui correspondent à la situation du marché; pour des fonctions similaires.

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

8.02 Arbitrage

Tout différend ou litige qui viendrait à se produire à la suite ou à l'occasion de la présente OFFRE sera tranché définitivement sous l'égide du Centre canadien d'arbitrage commercial, par voix d'arbitrage et à l'exclusion des tribunaux, conformément à son Règlement général d'arbitrage commercial en vigueur au moment de la signature de la présente Offre et auquel les parties déclarent adhérer.

Aux fins de l'arbitrage prévu ci-devant, les parties reconnaissent que le litige ou le différend sera tranché par un seul arbitre.

9.00 EXPIRATION DE L'OFFRE

La présente offre expire le vendredi le 12 novembre 2004 à 17 heures après quoi elle est nulle et non avenue.

10.00 SÉANCE DE CLÔTURE

Si la présente offre est acceptée par LE BÉNÉFICIAIRE, la convention de vente en bonne et due forme doit intervenir dans les cinquante (50) jours de l'acceptation du financement décrit en 3.03 de la présente offre, faute de quoi, ladite vente est, sur envoi d'un avis à cet effet de la part de l'OFFRANT, non avenue.

La clôture doit avoir lieu aux bureaux du notaire Marc-André Théoret, 2540, boulevard Daniel Johnson, Chomedey Laval.

[reproduction textuelle]

23 La clause 4.25 "*Rétribution du courtier*" ne figure pas à l'offre d'achat soumise le 10 septembre 2004. En vertu du contrat CC010803, le courtier doit recevoir 10 % du prix de vente, donc 380 000 \$ plus les taxes applicables.

24 Les noms Pierre Bisson, Jacques Houde et Daniel Lepage ne figurent pas à la liste des clients contactés par le courtier, remise à Jean-Luc Boulet, le 13 septembre 2004. Selon Gilles A. Boulet, ils ont été intéressés à l'entreprise par un certain Michaël Warren dont le nom y est inscrit, sans toutefois se trouver sur celle manuscrite du 30 octobre 2003. Ce dernier aurait visité l'usine en juillet 2004, en même temps que Daniel Coulombe le représentant de Guy Marc-Aurèle.

25 Selon Jacques Houde, Michaël Warren et Daniel Lepage se connaissaient. Il pense que le premier a informé le second que les entreprises Demtec étaient mises en vente. Il soutient avoir visité l'usine en compagnie de Michaël Warren et Gilles A. Boulet et y avoir, à ce moment, rencontré Jean-Luc Boulet. Il ne précise pas le moment de cette visite.

26 Jean-Louis Boulet conteste ces faits. Il ne se souvient pas avoir rencontré Jacques Houde. Même après l'avoir vu à l'audience, il déclare ne pas reconnaître l'individu. Quant à Michaël Warren, il reconnaît avoir discuté avec lui mais pas dans le contexte de la vente des entreprises : Michaël Warren s'est plutôt présenté avec des clients pour acheter des produits fabriqués par Demtec inc et Demtec International inc.

27 Par ailleurs, tous reconnaissent que Pierre Bisson n'a jamais visité les installations des entreprises Demtec inc. et Demtec International inc.

28 Par lettre du 10 novembre 2004 de son avocat, Me Luiz Baz, Jean-Luc Boulet demande à Gilles A. Boulet un délai jusqu'au 19 novembre pour répondre à l'offre. Il l'avise aussi qu'il a engagé des négociations avec un autre acheteur potentiel, qu'il a l'intention de mener les deux négociations de front et d'accepter la proposition la plus intéressante pour lui-même mais aussi, celle qui aura le meilleur potentiel pour les personnes qui demeurent à l'emploi des compagnies et celle qui aura la perspective économique la plus favorable pour la continuité des affaires des entreprises.

29 Selon Gilles A. Boulet, Pierre Bisson n'aurait pas apprécié apprendre que Jean-Luc Boulet avait entamé d'autres négociations. Il qualifie même de "*gaffe*" commise par l'avocat le fait d'avoir transmis l'information. Il s'exprime comme suit dans un interrogatoire au préalable tenu le 25 mai 2005 :

R Je parlais de gaffe tantôt, vous l'avez devant vous.

Q O.K. Alors, la gaffe c'est ce document-là?

R Oui.

Q Expliquez-moi ça.

R Monsieur Baz avait juste à me demander une extension d'une semaine, ce que je lui aurais probablement, là, ou que mon acheteur aurait probablement accepté.

Mais lorsqu'il a vu qu'il y avait déjà des négociations avec d'autres... là, moi, je suis devenu un petit peu chatouilleux et mes clients aussi. Ils ont dit : "Non, tu acceptes notre offre d'achat jusqu'à la date qu'on t'a donnée, sinon c'est fini". Et c'est là que Jean-Luc l'a acceptée notre offre d'achat¹.

[reproduction textuelle]

30 Effectivement, par lettre du 12 novembre 2004 adressée à Gilles A. Boulet pour Pierre Bisson, Jean-Luc Boulet formule une contre-offre à l'offre de Pierre Bisson. Il y déclare l'accepter, sous condition de modifications, par exemple à l'article 4.25, pour préciser que la rétribution sera payable à la compagnie 2849-6321 Québec inc., conformément à l'addenda du 1er septembre 2004 modifiant le contrat du 1er août 2003, (cet addenda sera en définitive signé le 15 novembre 2004) prévoyant un montant de 300 000 \$ plus les taxes applicables.

31 Pierre Bisson accepte la contre-offre le même jour.

32 Le 7 janvier 2005, une entreprise de financement, Sherpa Capital inc., fournit par écrit l'information suivante au sujet du financement pour l'acquisition des compagnies Demtec inc. et Demtec International inc. :

La présentes est pour confirmer que nous avons accepté de participer au financement concernant l'acquisition des compagnies en objet jusqu'à une hauteur de DEUX MILLIONS NEUF CENT MILLE DOLLARS (2 900 000 \$ CAN).

Cette offre de financement est toutefois assujettie aux conditions suivantes :

1. Que les déclarations du vendeur dans la promesse d'achat qui nous a été fournie soient conformes à la réalité.
2. Que les vérifications usuelles (due diligence) soient à notre satisfaction.
3. Que la situation financière de l'acheteur ne se détériore pas.
4. Que l'acheteur nous démontre que sa mise de fonds nécessaire à l'acquisition desdites compagnies est effectivement déposée dans un compte bancaire ou auprès d'un notaire qui détient la somme dans un compte en fidéicommiss.

[reproduction textuelle]

33 Le représentant de Sherpa Capital inc. mentionne avoir été contacté par Daniel Lepage pendant la période des Fêtes 2004-2005. Il dit le connaître pour avoir déjà traité avec lui. Il le décrit comme un acheteur et vendeur d'entreprises qui s'impliquerait dans une transaction aux fins de revente dans les 24 mois, et non comme un opérateur.

34 Il explique que Daniel Lepage lui a parlé d'associés potentiels, dont Pierre Bisson, intéressés à l'achat des sociétés Demtec. Il rapporte avoir analysé sommairement les états financiers des entreprises avant de signer la lettre du 7 janvier 2005 sans, par ailleurs, avoir visité l'usine, ni procédé à une vérification de l'état des entreprises, ni étudié la capacité des acheteurs.

35 Il déclare avoir exigé une mise de fonds de 900 000 \$ des acheteurs pour qu'ils démontrent leur intérêt et leur volonté "*que ça marche*".

36 Il confirme que Jean-Luc Boulet a communiqué avec lui après la lettre du 7 janvier 2005 et lui a indiqué qu'il allait essayer d'obtenir un dépôt.

37 À la suite de la réception de cette information, Jean-Luc Boulet demande à Pierre Bisson, par lettre du 11 janvier 2005, ce qui suit :

En conformité avec l'offre du 8 novembre 2004 (l'Offre) nous vous demandons de nous fournir les informations suivantes :

- 1) La confirmation du dépôt de cent mille dollars (100 000 \$) auprès du notaire Marc-André Théoret avant le 14 janvier 2005;
- 2) La confirmation du dépôt auprès du notaire Marc-André Théoret de la somme de huit cent mille dollars (800 000 \$) conformément à l'Offre et

aux conditions du financement de Sherpa Capital inc. au plus tard le 31 janvier 2005;

- 3) Acceptation des contrats par les employés cadres pour le 7 février 2005;
- 4) Une proposition de contrat de fiducie tel que prévu à l'article 7.04 de l'Offre.

38 Selon Gilles A. Boulet, pour la suite des choses, les conditions 3 et 4 ne causent pas de difficulté. Il en va autrement des deux premières.

39 Le 14 janvier 2005, Gilles A. Boulet communique, par télécopieur, au procureur de Jean-Luc Boulet une copie d'un chèque portant la date du 10 janvier 2005 au montant de 100 000 \$, émis à l'ordre du notaire Marc-André Théoret, en fidéicommiss, par la société 2851-1472 Québec inc. Il porte la mention "*pour mise de fonds*".

40 Jacques Houde précise avoir lui-même remis le chèque de 100 000 \$ du 10 janvier 2005 au notaire Théoret en l'avisant d'attendre avant de le déposer. Il ajoute que la compagnie émettrice du chèque "*appartenait*" à Daniel Lepage, n'était pas celle devant être formée dans le cadre de la transaction et que ce dernier n'était "*pas trop d'accord avec ce dépôt*".

41 Jacques Houde rapporte avoir obtenu un prêt de ce montant auprès de Financement Du-Val inc. Il s'agissait de sa participation financière dans le projet. Il n'est pas en mesure d'établir la situation financière de Pierre Bisson et Daniel Lepage. Il prétend que celle de Pierre Bisson était bonne à cette époque, mais que ce dernier aurait éprouvé des problèmes par la suite. Quant à Daniel Lepage, tout en évoquant qu'il était l'objet de poursuites de nature fiscale, il mentionne qu'on pouvait croire qu'il était fortuné. Il précise toutefois ne pas détenir de "*preuve tangible*" à ce sujet.

42 Jean-Luc Boulet veut que le chèque soit certifié.

43 Pierre Bisson "*représentant une compagnie en voie de formation*" transmet alors à Jean-Luc Boulet, le 14 janvier 2005, la lettre suivante :

Pour faire suite à la promesse d'achat datée du 8 novembre 2004 et de ses amendements, nous devons fournir la preuve d'un dépôt de 100 000 \$ auprès d'un notaire de notre choix lorsque toutes les conditions de la promesse seraient réalisées.

Suite à votre lettre datée le 11 janvier dernier, vous nous donniez jusqu'à 17:00 hres, ce jour (14 janvier 2005) pour vous en faire la preuve, ce qui a été fait le 13 janvier 2005 puisque vous en avez reçu la confirmation par Me Théorêt.

Nous avons été étonné d'apprendre, par la suite, que vous désiriez que ce chèque

soit certifié car il n'est mentionné nulle part à l'offre que nous devons vous fournir un chèque certifié.

Deuxièmement, nous croyons que toutes les conditions de l'offre ne sont pas encore entièrement réalisées. En effet, à l'article 7.03 on lit :

La présente offre est conditionnelle suite à l'obtention du financement décrit à l'article 3.03 à la signature par le personnel de direction, les cadres énumérés à l'annexe F, d'une convention d'emploi pour une période de trois années ainsi qu'à la signature d'une convention de confidentialité et de non-concurrence pour la même période.

Il était clair dans notre pensée que le notaire devait conserver ce chèque à son étude et de le déposer dans son compte que lorsque nous lui en ferions la demande puisque toutes les conditions n'étaient pas encore réalisées. Le notaire n'était donc pas tenu de la déposer avant que toutes les conditions aient été réalisées.

Dans votre lettre datée le 11 janvier dernier vous nous mentionniez à l'article 3) "Acceptation des contrats pour les employés cadres avant le 7 février 2005".

Or afin d'accélérer le processus nous vous suggérons que les négociations des contrats avec vos employés-cadres débutent le 19 janvier 2005 lesquelles devront être complétées au plus tard le 26 janvier 2005, date à laquelle nous ferons certifier le chèque et nous demanderons au notaire Théorêt de le déposer dans son compte en fidéicommis afin de satisfaire votre exigence.

Ainsi, nous pourrions devancer la date de clôture au 4 mars 2005.

Cette proposition est ouverte jusqu'à 17:00 heures, le lundi 17 janvier 2005.

44 Jean-Luc Boulet répond à Pierre Bisson, par lettre du 17 janvier 2005 :

Nous vous confirmons avoir reçu votre télécopie du 14 janvier 2005.

Nous sommes en total désaccord avec son contenu.

En conformité avec l'offre du 8 novembre 2004 (l'Offre), vous deviez déposer la somme de cent mille dollars (100 000 \$) auprès du notaire Marc-André Théoret.

Nous vous rappelons que c'est le notaire qui exige un chèque visé pour confirmer la disponibilité des sommes.

Le 11 janvier 2005, je vous donnais jusqu'au 14 janvier 2005 pour le faire malgré le contenu de l'Offre. Vous avez refusé d'obtempérer.

Dans les circonstances, il m'est désagréable de vous aviser que vous êtes considéré en défaut aux termes de l'Offre par manquement à vos obligations de confirmer le dépôt de la somme mentionnée ci-dessus.

Vous êtes sommé de déposer la somme de cent mille dollars (100 000 \$) dans le compte en fidéicommiss du notaire Théoret avant le 18 janvier 2005 à 10 h 00 le matin et de nous le confirmer par écrit avant l'expiration de ce délai.

A défaut, nous considérerons que vous vous retirez de l'Offre et nous réclamerons la somme de 10 000 \$ prévue à l'article 3.01, 3e paragraphe.

45 Le 18 janvier 2005, l'avocat de Jean-Luc Boulet demande, par télécopie, au notaire Théoret de lui confirmer qu'il détient en fidéicommiss une somme de 100 000 \$ pour le compte de Pierre Bisson ou d'une compagnie qu'il contrôle, notamment 2961-1472 Québec inc.

46 Le notaire lui répond le même jour dans le dossier "*Demtec inc. et Demtec International inc., acquisition par Pierre Bisson*" : "*Nous avons reçu un chèque au montant de 100 000 \$ relativement au dossier mentionné en titre dont vous trouverez copie sous pli. Comme vous le remarquerez, étant donné que le chèque n'est pas certifié, nous ne pouvons procéder à son dépôt. Un chèque certifié a été demandé, nous l'attendons*".

47 Dans son interrogatoire au préalable du 25 mai 2005, Gilles A. Boulet déclare ignorer si le notaire Théoret a formulé cette demande. Il affirme toutefois, comme le démontre l'échange suivant, que Pierre Bisson n'y aurait pas donné suite :

Q Est-ce que vous, personnellement, vous êtes au courant du fait que le notaire a demandé à monsieur Bisson de certifier son chèque?

R Non.

Q Vous ne le savez pas ça?

R Non.

Q Vous ne l'avez jamais su?

R De mémoire, non. Si on me l'a dit, je ne m'en souviens pas. Mais quand même s'il l'aurait demandé, il ne l'aurait pas fait; ça je peux vous dire ça².

48 Le 18 janvier, Jean-Luc Boulet expédie alors à Pierre Bisson une lettre portant la date du 17 janvier se lisant comme suit :

Dans nos lettres du 11 janvier et du 17 janvier 2005 nous vous demandions de corriger votre défaut à l'offre du 8 novembre 2004 (l'Offre) en déposant la somme de cent mille dollars (100 000 \$) dans le compte en fidéicommissu du notaire Marc-André Théorêt.

Après enquête, c'est à regret que nous constatons que vous n'avez pas effectué le dépôt de la somme de 100 000 \$ tel que prévue à l'Offre malgré les deux (2) mois que nous vous avons consentis pour ce faire.

Nous comprenons que vous vous désistez de cette Offre avec les conséquences que cette décision entraîne. Nous ne sommes plus liés par celle-ci.

[reproduction textuelle]

49 Le 24 janvier 2005, Gilles A. Boulet, comme s'il ignorait cet échange de correspondance alors

qu'il en était parfaitement informé, transmet à Jean-Luc Boulet une demande écrite pour terminer les négociations au sujet des conventions d'emploi du personnel de direction et des cadres visés par le paragraphe 7.03 de l'offre.

50 Jean-Luc Boulet lui répond alors par lettre du 25 janvier 2005 :

C'est avec étonnement que nous prenons connaissance de votre lettre manuscrite du 24 janvier 2005.

Comme vous le savez, M. Pierre Bisson n'a pas donné suite à son offre du 8 novembre 2004 malgré tous les délais que nous lui avons accordés. Ce dernier a refusé de déposer la somme de 100 000 \$ prévue à l'offre. M. Bisson a eu plus de deux mois pour faire ce dépôt et malgré les délais consentis dans nos lettres du 11 janvier et du 17 janvier 2005, il ne l'a pas fait pour des raisons que j'ignore.

Dans les circonstances, nous ne donnerons pas suite à votre lettre du 24 janvier 2005.

51 Les procureurs de Monsieur Bisson transmettent, le 24 janvier 2005, une lettre à Jean-Luc Boulet indiquant que leur client conteste sa position et entend déposer un avis d'arbitrage en vertu de l'article 8.02 de l'offre d'achat. Ils ne donneront toutefois jamais de suite à cette intention.

52 Le 3 février 2005, Gilles A. Boulet met en demeure Jean-Luc Boulet à titre de président de Demtec inc. et Demtec International inc., dans les termes suivants :

Suite à un autre refus de votre part de vouloir régler le litige concernant l'achat de Demtec par Monsieur Bisson démontre, de nouveau, un manque flagrant de bonne foi de votre part dans la vente de votre entreprise.

Je crois comprendre ce manque de bonne foi qui laisse supposer que vous avez soit déjà vendu Demtec à un autre offrant ou que vous êtes sur le point de le faire. En effet, dans une conversation téléphonique, vous m'avez confié avoir reçu quatre nouvelles offres d'achat depuis le 4 novembre 2004.

Ayant parfaitement accompli les termes du contrat CC-010803 signé le 1er août 2003, malgré les nombreuses embûches que j'ai eues à subir depuis la première offre d'achat présentée le 3 novembre 2004, ma rétribution de 380 000,00 \$ plus taxes (437 095,00 \$) est maintenant due.

Je vous demande de bien vouloir me faire parvenir la somme de 437 095,00 \$ avant le 8 février 2005 afin de vous conformer à l'article 5 du contrat de courtage (Rétribution du Courtier en Affaires), sans quoi je serai forcé de prendre les moyens qui s'imposent pour obtenir tout ce qui me revient en droit.

53 Dans sa requête introductive d'instance signifiée le 10 février 2005, la compagnie dont il est actionnaire et lui-même réclament toutefois 300 000 \$ plus les taxes, soit le montant prévu à la modification du 1er septembre 2004.

54 En marge de cette offre d'achat de Pierre Bisson, Jean-Luc Boulet, comme dénoncé par son avocat, entretient des discussions avec un certain Ivon Leduc.

55 Ce dernier a siégé pendant plusieurs années au conseil d'administration d'un organisme montréalais cherchant à doter la ville de logements à prix abordable.

56 Il a été approché, le 13 octobre 2004, par Me Rémy Cliche, un avocat qu'il connaît depuis plusieurs années. Il ignorait qu'il représentait Guy Marc-Aurèle ou travaillait pour son compte. Il ne connaissait ni ce dernier, ni Gilles A. Boulet, ni Jean-Luc Boulet. Me Cliche lui demande s'il connaît une ou des personnes intéressées à l'achat d'une entreprise de fabrication de composantes de structures d'immeubles. Il a personnellement démontré un intérêt.

57 Me Cliche l'informe alors de la volonté de Jean-Luc Boulet de vendre ses actions dans les deux compagnies. Le 27 octobre 2004, Ivon Leduc signe, en faveur de Me Cliche, une entente de confidentialité. Elle comporte les deux premiers attendus suivants :

ATTENDU QUE l'Avocat détient des informations confidentielles concernant les sociétés "Demtec inc. et Demtec International"

ATTENDU QUE l'Avocat désire rencontrer le *Prospect* afin d'évaluer son intérêt dans l'achat des actions de ces sociétés.

[reproduction textuelle]

58 Ivon Leduc visite l'usine en compagnie de Me Cliche et Jean-Luc Boulet. À son avis, les deux se connaissent. Il dit apprendre que Me Cliche a accepté un mandat pour trouver un acheteur des entreprises Demtec.

59 Jean-Luc Boulet affirme ne pas avoir confié de mandat à Me Cliche et n'avoir pris aucun engagement à son endroit. Selon lui, Me Cliche représentait Ivon Leduc.

60 Ivon Leduc formule une première proposition. Elle est refusée. Elle ne rencontre pas les exigences de Jean-Luc Boulet. Ce dernier demande un montant de 3 500 000 \$ sans commission.

61 Le 14 décembre 2004, pour 9009-4954 Québec inc., Ivon Leduc dépose une seconde offre d'achat des actions des deux compagnies. Jean-Luc Boulet, pour les détenteurs d'actions, l'accepte le 21 décembre 2004. L'offre est toutefois conditionnelle à l'issue des négociations avec Pierre Bisson. Elle comporte les attendus suivants :

ATTENDU QUE les BÉNÉFICIAIRES ont acceptés une offre d'achat conditionnelle provenant d'un tiers pour la totalité des actions des Sociétés (ci-après l'"offre concurrente"), et que ladite offre est bonne et valable entre les parties concernées ledit offrant ci-après dénommé l'"autre offrant";

ATTENDU QUE les BÉNÉFICIAIRES désirent accepter les termes et conditions de la présente offre sous condition suspensive advenant le défaut de l'autre offrant aux termes de l'offre concurrente;

[reproduction textuelle]

62 À la suite de l'échec des discussions avec Pierre Bisson, celles avec Ivon Leduc se poursuivent. La vente d'actions ne se conclut toutefois que le 29 juillet 2005. Ivon Leduc éprouve en effet des difficultés à obtenir le financement nécessaire à l'achat. Il a d'abord requis, pour ce faire, les services de Me Cliche, sans succès. Il a ensuite engagé des démarcheurs en financement et a dû, entre autres, vendre des propriétés pour effectuer une mise de fonds. Ce n'est que le 16 juin 2005 qu'une offre de financement par la Banque Nationale lui est soumise. Il l'accepte le 28 juin 2005.

63 Le représentant de la Banque déclare avoir été approché aux fins de financer la transaction par les démarcheurs engagés par Ivon Leduc, en avril 2005.

PRÉTENTIONS DES PARTIES

64 Les demandeurs soutiennent réclamer à bon droit leur commission pour les motifs suivants :

- L'article 3.01 de l'offre du 8 novembre 2004 ne souffre d'aucune ambiguïté et mentionne que la remise du dépôt de 100 000 \$ sera faite "*dès la réalisation et la levée des conditions de la présente offre d'achat*";
- Le promettant-acheteur à l'offre du 8 novembre 2004 est sérieux, solvable et désireux de conclure un acte de vente;
- Si aucun acte de vente n'est intervenu, cela est dû uniquement au fait ou à la faute des défendeurs;
- La position de ces derniers est abusive et empreinte de mauvaise foi, ce qui autorise la levée du voile corporatif et la condamnation personnelle de Jean-Luc Boulet;
- La vente intervenue le 29 juillet 2005 l'a été avec une ou des personnes

intéressées par eux au sens du contrat de courtage du 1er août 2003.

65 Pour leur part, les défendeurs prétendent que :

- Le défaut de l'offrant de déposer 100 000 \$ dans le compte en fidéicommis du notaire Théoret et celui d'obtenir le financement de 2 470 000 \$ dans les 60 jours suivant l'acceptation de l'offre a rendu l'offre nulle et non avenue;
- Ils n'ont, d'aucune façon, volontairement empêché le libre exercice du contrat de courtage. Ils ont en tout temps agi de bonne foi;
- Placements Jean-Luc Boulet inc., Fiducie Famille Jean-Luc Boulet et Jean-Luc Boulet ne sont pas liés par le contrat de courtage du 1er août 2003.

66 Ils invoquent aussi la convention d'arbitrage contenue à l'offre du 8 novembre 2004 et prétendent que les demandeurs, ayant fait défaut de s'en prévaloir, ont renoncé à tous droits et recours.

DÉCISION

67 À l'égard de l'offre de Pierre Bisson et ses partenaires, Gilles A. Boulet s'est comporté comme s'il représentait les offrants et non Jean-Luc Boulet. Dans son interrogatoire au préalable et à l'audience, il parle de Pierre Bisson comme son client et du groupe des trois comme "*ses clients*". Dans l'extrait de son interrogatoire avant défense reproduit au paragraphe [29] précédent, il parle de l'offre du 8 novembre 2004 comme "*notre offre*". Tout au long des discussions, il est intervenu en faveur des offrants. Quant on considère l'offre en regard du prix de vente demandé par Jean-Luc Boulet, on constate que les acheteurs supportent sa rétribution de courtier. Il a proposé à ces derniers l'investir dans l'achat d'actions des entreprises.

68 Malgré ce constat, les demandeurs fondent leur réclamation sur le contrat de courtage du 1er août 2003. Ils prétendent que Pierre Bisson et ses associés répondent à la définition de "*personne qui a été intéressée à l'entreprise pendant la durée du contrat*". Les défendeurs contestent cette prétention.

69 La réclamation peut aussi trouver appui sur l'offre d'achat de Pierre Bisson du 8 novembre 2004, modifiée par la contre-offre du 12 novembre 2004, acceptée le même jour.

70 L'un ou l'autre contrat s'applique à la situation et régit les droits et obligations des parties.

71 Dans l'un ou l'autre cas, la rétribution est payable en cas de vente. La clause 5.1, 3. est claire à ce sujet. La clause 4.25 de l'offre du 8 novembre 2004 ne peut se comprendre autrement : le notaire retient la rétribution à même le produit de la vente; il doit donc y avoir vente.

72 Par ailleurs, la rétribution sera due si la vente ne se réalise pas par le fait ou la faute du

débiteur. Le contrat de courtage le prévoit expressément à la clause 5.2. L'obligation des parties ayant accepté l'offre d'achat du 8 novembre 2004 après modifications, d'honorer les engagements qu'elles ont contractés (article 1458 *C.c.Q.*) conduit au même résultat. En effet, la rétribution est conditionnelle à la vente. Toutefois, l'obligation conditionnelle a tout son effet lorsque le débiteur est obligé sous telle condition en empêche l'accomplissement (article 1503 *C.c.Q.*).

73 Dans l'un ou l'autre cas, le manquement invoqué par les demandeurs est le même : les défendeurs, sans raison valable, n'ont pas donné leur consentement à la transaction. Pour leur part, les défendeurs présentent le même moyen de défense : ils soutiennent que leur comportement est justifié.

74 Il y aura lieu de déterminer lequel des deux contrats s'applique dans l'éventualité où la faute aura été démontrée, et ce, pour établir qui doit en supporter les conséquences.

75 Avant d'aborder cette question, il convient de trancher celle reliée à la convention d'arbitrage, même s'il n'est pas acquis que les demandeurs, tierces parties à l'offre du 8 novembre 2004 acceptée après modifications, ne soient pas liés par cette clause.

76 À ce sujet, le premier alinéa de l'article 940.1 *C.p.c.* prévoit :

940.1. Tant que la cause n'est pas inscrite, un Tribunal, saisi d'un litige sur une question au sujet de laquelle les parties ont conclu une convention d'arbitrage, renvoie les parties à l'arbitrage, à la demande de l'une d'elles, à moins qu'il ne constate la nullité de la convention.

77 Dans *La Sarre (Ville de) c. Gabriel Aubé inc.*³, la Cour d'appel, sous la plume du juge Baudouin, s'exprime ainsi au sujet de cette disposition :

Comme on peut le constater, ce texte permet au Tribunal saisi d'un litige de renvoyer les parties à l'arbitrage, lorsque les conditions suivantes sont remplies :

- 1) la convention d'arbitrage est valable;
- 2) le Tribunal est saisi du litige;
- 3) la cause n'est pas inscrite;
- 4) l'une des parties le demande⁴.

78 En l'espèce, les défendeurs ont soulevé la clause d'arbitrage dans leur défense. Ils n'ont toutefois jamais demandé le renvoi.

79 D'ailleurs, il est manifeste que les défendeurs ont acquiescé à la compétence de la Cour supérieure. Le dossier révèle qu'ils ont, notamment, présenté une requête en exception déclinatoire, convenu d'une entente sur le déroulement de l'instance, tenu un interrogatoire au préalable, produit

une défense, une déclaration selon l'article 274.1 *C.p.c.*, etc.⁵

80 De plus, les auteurs Ferland et Emery s'expriment ainsi sur le délai à respecter pour formuler une demande de renvoi :

Il va de soi que si la question du renvoi à l'arbitrage est soulevée le jour prévu pour l'enquête et l'audition ou pire, une fois l'enquête terminée, même si le moyen d'absence de compétence a été allégué dans la défense, il y a renonciation à la clause **compromissoire** parce que la cause est nécessairement inscrite⁶.

81 Enfin, comme prévu à l'article 2642 *C.c.Q.*, une convention d'arbitrage contenue dans un contrat est considérée comme une convention distincte des autres clauses de ce contrat. Partant, il est possible d'y renoncer⁷, sans pour autant que soient affectés les autres droits et obligations découlant de ce contrat.

82 Par conséquent, le moyen des défendeurs est dénué de fondement.

83 Sur le fond du litige, pour réussir dans leur réclamation, les demandeurs doivent démontrer, par prépondérance des probabilités, les faits qui soutiennent leurs prétentions.

84 Or, le Tribunal ne peut leur donner raison quant au moment où un dépôt de 100 000 \$ dans le compte du notaire Théoret devait être effectué.

85 À ce sujet, les demandeurs retiennent l'interprétation de l'offrant.

86 Or, l'article 3.0 "*Modalités de paiement*", impose à l'offrant l'obligation de remettre à titre de dépôt devant être conservé dans un compte en fidéicomis du notaire qu'il a désigné, une somme de 100 000 \$.

87 L'offrant prétend avoir satisfait à cette condition par la remise d'un chèque de ce montant au notaire pour qu'il le conserve et le dépose "*dès la réalisation et la levée des conditions*" (1er alinéa, art. 3.01).

88 Le deuxième alinéa de l'article 3.01 prévoit plutôt le dépôt dans le compte en fidéicomis à compter de la signature par le bénéficiaire d'une contre-offre d'achat. Une telle contre-offre a été formulée le 12 novembre 2004, acceptée le même jour. Voilà pourquoi Jean-Luc Boulet mentionne l'écoulement d'un délai de plus de deux mois dans sa lettre du 25 janvier 2005.

89 Les règles d'interprétation applicables à un contrat (articles 1425 à 1432 *C.c.Q.*)⁸ conduisent à retenir comme liant les parties le sens que Jean-Luc Boulet a donné à ces deux paragraphes : l'offrant a stipulé l'obligation pour lui de déposer dans le compte en fidéicomis de son notaire une somme de 100 000 \$ dès le 12 novembre 2004.

90 Retenir l'interprétation de Pierre Bisson mène à un non-sens : le dépôt de 100 000 \$ serait

effectué une fois toutes les conditions réalisées, dont le financement et la signature des conventions d'emploi, soit pratiquement à la clôture de la transaction. Par contre, la compréhension de Jean-Luc Boulet que le dépôt dès l'acceptation de l'offre démontre le sérieux de l'offrant repose sur le bon sens.

91 Jean-Luc Boulet a aussi raison de soutenir que l'exigence d'un chèque certifié ne relève pas de lui mais plutôt du notaire. La lettre de ce dernier du 18 janvier 2005 le confirme : il déclare ne pouvoir procéder au dépôt du chèque puisqu'il n'est pas "*certifié*". D'ailleurs, certifié ou non, Jacques Houde, le partenaire de Pierre Bisson, avait avisé le notaire d'attendre avec de le déposer.

92 De plus, même si cette compréhension de Jean-Luc Boulet des deux premiers alinéas du paragraphe 3.01 de l'offre n'était pas la bonne, les exigences posées par Sherpa Capital inc. pour accepter de participer au financement de l'opération lui donne aussi raison.

93 En effet, l'offre est conditionnelle à l'obtention par l'offrant, dans les soixante jours de l'acceptation de l'offre, donc au plus tard le 11 janvier 2005, d'un financement de 2 470 000 \$, sinon l'offre d'achat devient nulle et non avenue.

94 Or, Sherpa Capital inc. exige le dépôt de la mise de fonds nécessaire à l'acquisition des compagnies dans un compte bancaire ou dans un compte en fidéicomis d'un notaire. Pour Sherpa Capital inc., la mise de fonds se chiffre à 900 000 \$.

95 Dans ces circonstances, il est certain que Pierre Bisson et ses associés n'auront pas obtenu le financement nécessaire à temps, dans le délai qu'ils ont eux-mêmes stipulé s'ils n'ont pas au moins déposé 100 000 \$ dans le compte en fidéicomis du notaire qu'ils ont désigné.

96 Jean-Luc Boulet leur accorde un délai jusqu'au 14 janvier puis jusqu'au 18 janvier 2005 pour le montant de 100 000 \$ et jusqu'au 31 janvier 2005 pour la somme de 800 000 \$. En cas de respect de ces délais, il est permis de penser que Sherpa Capital inc. aurait procédé aux vérifications qu'elle exigeait avant d'accepter de financer l'opération.

97 Pierre Bisson et ses associés se sont eux-mêmes mis en défaut, en refusant d'agir, en omettant d'effectuer le premier dépôt.

98 En conséquence, Jean-Luc Boulet était fondé de déclarer qu'il n'était plus lié par cette offre devenue nulle et non avenue, selon ses propres termes.

99 Dans *Fournier c. Giguère*⁹, un arrêt de principe¹⁰, la Cour d'appel, sous la plume du juge Paré, j.c.a., s'exprime ainsi sur le rôle d'un courtier en immeubles et les obligations du vendeur :

Si on peut concevoir que le rôle du courtier en immeubles est de présenter un acheteur qui se déclare prêt à acheter à des conditions que le propriétaire accepte, cela ne détermine pas pour autant l'exigibilité de la commission. Le rôle du

courtier ne doit pas être considéré isolément, mais aussi en fonction du but que recherche le client à qui il offre ses services. Ce que veut en général le propriétaire qui emploie les services d'un courtier, ce n'est pas un promettant acheteur, mais un acheteur. Je n'ai, à ce sujet, que peu de doute sur l'issue d'une proposition de contrat où le courtier aviserait de bonne foi son client que la commission est exigible, même si la promesse d'achat n'est pas suivie d'une vente. Nul doute que la plupart des contrats achopperaient à cette condition.

(...) Je ne serais pas non plus disposé à tirer exclusivement du rôle du courtier en immeubles une présomption en sa faveur qui aurait pour effet de faire supporter au client, sans aucune faute de celui-ci, le début d'un promettant acheteur trouvé par celui-là. D'ailleurs, le rôle du courtier en immeubles se limite-t-il à trouver un acheteur? Je ne le crois pas. Il ne faut pas oublier que c'est le courtier qui est l'expert en la matière et le client n'a souvent d'autres ressources que de se fier à ses recommandations quant au prix qu'il peut demander et quant à la qualité de l'acheteur éventuel. Si le courtier en immeubles se veut professionnel de statut, il ne peut être qu'un simple chercheur d'acheteurs.

100 Contrairement à ce que le juge André Rochon, j.c.a., alors à la Cour supérieure, a tiré de la preuve présentée devant lui dans *Services Immobiliers Royal LePage Ltée c. Wandlyn Inns Ltd.*¹¹, en l'espèce les circonstances et la preuve ne permettent pas de conclure que la vente se serait matérialisée n'eût été le comportement de Jean-Luc Boulet.

101 Au contraire, la preuve démontre que les promettants-acheteurs ne se sont pas comportés en vue de satisfaire aux conditions de leur offre.

102 Jean-Luc Boulet a plutôt raison de s'interroger sur le sérieux des offrants :

- ils subordonnent leur offre à l'obtention d'un financement dans les soixante jours de son acceptation;
- ils ne présentent, quatre jours avant l'expiration du délai, qu'une offre de financement conditionnelle à une mise de fonds de 900 000 \$;
- ils refusent de déposer 100 000 \$ sur une transaction de 3 800 000 \$;
- Pierre Bisson n'a jamais visité les installations.

103 L'absence de preuve quant à la capacité financière des offrants de donner suite à leur offre confirme le bien-fondé de cette interrogation.

104 Bref, que la réclamation des demandeurs soit fondée sur la clause 5.1, 3e paragraphe du contrat de courtage ou sur la clause 4.25 de l'offre du 8 novembre 2004, elle ne peut être reçue. La preuve ne révèle pas que les défendeurs y ont volontairement fait obstacle ou en ont empêché, à tort,

l'accomplissement.

105 Quant à la transaction conclue avec Ivon Leduc, elle ne peut justifier la réclamation des demandeurs.

106 Ivon Leduc ne répond pas à la définition de "*personne qui a été intéressée à l'entreprise pendant la durée du contrat*". Son intérêt n'a pas été initié, renouvelé ou augmenté entre le 1er août 2003 et le 31 juillet 2004. Selon la preuve, ce n'est qu'en octobre 2004 qu'il entend parler de la vente des entreprises Demtec. Il ignore tout du courtier et du vendeur.

107 Il obtient des informations d'un avocat qu'il connaît indépendamment des deux personnes précédentes. Ce n'est pas parce que l'avocat Rémy Cliche a été informé de la situation par le courtier qu'un lien s'est établi entre ce dernier et l'interlocuteur du premier.

108 De plus, la preuve ne démontre pas, tenant compte du témoignage de Jean-Luc Boulet que le Tribunal retient, que ce dernier a mandaté Me Cliche. L'aurait-il fait que la conclusion serait la même puisque le contrat de courtage des demandeurs était terminé.

109 Pour tenter de jeter le discrédit sur Jean-Luc Boulet, les demandeurs ont suggéré que la conversation privée entre ce dernier et Guy Marc-Aurèle, le 23 septembre 2004, devrait éveiller des soupçons.

110 Ce ne sont toutefois que des soupçons. La preuve révèle en effet la bonne foi de Jean-Luc Boulet :

- il ne conteste pas que l'offre de Guy Marc-Aurèle a été présentée dans le cadre du mandat du courtier, même si son nom ne figure pas sur la liste manuscrite qu'il possède;
- il tient Pierre Bisson et ses partenaires informés qu'il négocie avec un autre acheteur potentiel;
- il informe Ivon Leduc qu'il a accepté une offre de Pierre Bisson;
- il accorde du délai pour que l'offrant respecte son engagement.

111 D'ailleurs, dans toute cette affaire, il est singulier de constater que les défendeurs n'avaient pas intérêt à accepter une proposition plutôt qu'une autre. Dans le cas de l'offre formulée par Ivon Leduc, ils n'ont pas de commission à payer; dans le cas de celle formulée par Pierre Bisson et ses partenaires, la commission est comprise dans le prix de vente. Dans l'un et l'autre cas, Jean-Luc Boulet, pour lui-même ou ses entreprises, obtient ce qu'il voulait : 3 500 000 \$.

112 Tenant compte que la réclamation des demandeurs ne peut être reçue, peu importe le contrat sur lequel elle est fondée, il n'y a pas lieu de s'attarder à la question du lien de droit entre l'un quelconque des défendeurs avec les demandeurs et sur celle de la levée du voile corporatif.

113 Enfin, qu'il soit permis de souligner que Fiducie Famille Jean-Luc Boulet étant un patrimoine et ne détenant pas de personnalité juridique, elle n'aurait pas dû être impliquée comme partie au litige. Le fiduciaire aurait pu l'être (article 1278 *C.c.Q.*).

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL :

114 REJETTE la requête introductive d'instance des demandeurs et leur réclamation;

115 Avec dépens.

BENOIT MOULIN, J.C.S.

cp/i/qlspt

1 Notes sténographiques de l'interrogatoire avant défense de Gilles A. Boulet, tenu le 25 mai 2005, pp 52 et 53.

2 Précité note 1, p. 75, lignes 7 à 17.

3 J.E. 92-101 (C.A.).

4 Voir aussi sur l'obligation de formuler une demande *Spring c. Em-Yo Properties inc.*, BE. 2006BE-654 (C.A.), Requête pour autorisation de pourvoi à la Cour suprême rejetée le 22 novembre 2007.

5 *Simex international du Commerce inc. c. Western Grain Cleaning & Processing*, J.E. 2007-1224 (C.A.).

6 Denis FERLAND et Benoît EMERY, *Précis de procédure civile du Québec*, volume 2, 4e édition, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2003, pp. 801 et 802.

7 *Boiler Inspection and Insurance Company of Canada c. Moody Industries inc.*, J.E. 2006-1358 (C.A.); *2961-8667 Québec inc. c. Fafard*, B.E. 2004BE-449 (C.A.).

8 Voir aussi *Amiska Corp. immobilière inc. c. Bellerive*, [2001] R.J.Q. 1495 (C.A.) par. 34.

9 [1984] C.A. 386.

10 Voir *9022-5301 Québec inc. c. Simhon*, [2006] R.D.I. 239 (C.A.).

11 J.E. 1997-1016 (C.S.).