

COUR D'APPEL

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
GREFFE DE MONTRÉAL

N° : 500-09-014917-041
(550-05-011131-011)

DATE : 30 août 2006

**CORAM : LES HONORABLES PAUL VÉZINA J.C.A.
JACQUES DUFRESNE J.C.A.
CLÉMENT TRUDEL J.C.A. (AD HOC)**

GREG BELL
APPELANT - Demandeur
c.

CML EMERGENCY SERVICES INC.
INTIMÉE - Défenderesse

ARRÊT

[1] LA COUR; - Statuant sur le pourvoi de l'appelant contre un jugement de la Cour supérieure, (district de Hull, le 2 août 2004, l'honorable Louis-Philippe Landry), qui a rejeté son action;

[2] Après avoir étudié le dossier, entendu les parties et délibéré;

[3] L'appelant, vendeur à l'emploi de l'intimée, lui réclame une commission de 3 % sur une vente de 18 900 000 \$ à Motorola. Le juge a conclu que son contrat de « Regional Account Manager » – 40 000 \$ l'an, plus diverses commissions – ne lui donnait pas droit à une commission dans le cas de cette vente exceptionnelle. Le juge a aussi conclu que son contrat faisait obstacle à une indemnité pour « enrichissement injustifié »;

[4] L'entente avec Motorola ne constituait pas une simple vente. C'était un projet plus audacieux et à long terme. On envisageait la mise en fabrication d'un nouveau produit et donc un investissement initial important compte tenu des ressources limitées de l'intimée. Éventuellement, Motorola avancera 400 000 \$ et s'obligera à des achats pour un minimum de 18,9 millions de dollars US sur cinq ans;

[5] Le projet a réussi et l'intimée en a fabriqué et vendu pour plus que le minimum garanti. Le juge le constate, encore qu'il situe les commandes, source des commissions selon le contrat, après le départ de l'appelant de l'entreprise alors que son contrat était terminé;

[6] Une première prétention de l'appelant, bien fondée selon le juge, est l'importance de son rôle dans la conclusion de l'entente avec Motorola. Chargé des relations avec celle-ci et appelé à fréquenter ses préposés, l'appelant a su voir dans le nouveau produit une occasion d'affaires qu'il a communiquée avec insistance aux dirigeants de l'intimée. Ceux-ci ont étudié le projet, fait calculer leurs ingénieurs, évalué la capacité de l'entreprise, discuté financement avec Motorola, pour enfin tenter l'aventure. Et l'entreprise en a tiré profit. Pour autant a-t-elle l'obligation de verser une commission à l'appelant?

[7] Le contrat de l'appelant prévoit des commissions, à divers taux, pour trois produits spécifiques; le nouveau produit n'est pas l'un de ceux-là. Une interprétation littérale du contrat exclut donc le paiement d'une commission. Mais, comme il se doit, le juge ne s'y est pas arrêté et a plutôt recherché la « commune intention des parties »¹ comme l'y invitait l'appelant, pour qui l'interprétation du contrat devait tenir compte « de l'interprétation que les parties lui ont déjà donnée »² :

The above facts clearly reveal that Appellant was to be compensated by commission for all his sales. Accordingly, the conduct of the parties unequivocally supports the existence of a contractual obligation to compensate Appellant by way of commission for his sales efforts.

[8] Les faits invoqués par l'appelant sont de quatre ordres. Dans ses études de faisabilité, l'intimée avait toujours inclus le paiement d'une commission de 1,5 % sur les ventes projetées. Le supérieur immédiat de l'appelant s'était vu chargé de réexaminer le contrat de l'appelant et avait fait des propositions quant au taux de commission sur le futur produit. Durant une période de deux ans, l'appelant avait reçu des commissions sur toutes les ventes à Motorola et non pas seulement sur celles des produits spécifiés au contrat. Et enfin, l'appelant avait même reçu, avant son départ, une commission sur certains prototypes du nouveau produit vendus à Motorola;

¹ C.c.Q., Art. 1425.

² C.c.Q., Art. 1426.

[9] Le juge se devait d'examiner si ces faits étaient prouvés et surtout, dans la mesure où ils l'étaient, s'ils se révélaient significatifs, c'est-à-dire si on pouvait en déduire un engagement de l'intimée à verser une commission;

[10] C'est ce que le juge a fait et a bien fait. Son jugement est minutieux et complet. Malgré son empathie pour l'appelant – bien compréhensible – il constate que la preuve est insuffisante pour conclure à un lien contractuel;

[11] En appel, l'appelant a repris l'analyse de la preuve en nous référant à moult extraits pour appuyer son interprétation du contrat, par déduction, à partir des gestes posés par l'intimée. Sa démonstration fouillée nous a certes convaincus de sa parfaite maîtrise du dossier, mais elle est demeurée moins persuasive que celle exposée par le juge dans son jugement, surétayée par moult extraits cités à son tour par l'appelant;

[12] On est loin de l'erreur manifeste et dominante qui seule peut justifier une intervention d'une cour d'appel sur une question de fait ou d'inférence de fait³;

[13] Quant à l'enrichissement injustifié, le juge s'est bien guidé en droit. L'enrichissement ne peut être qualifié « injustifié » que « s'il n'existe aucune justification à l'enrichissement »⁴, ce qui n'est pas le cas, « lorsqu'il résulte de l'exécution d'une obligation »⁵;

[14] Appliquant ce principe aux faits de l'affaire, le juge a retenu dans la description de tâche de l'appelant une composante relative au développement des affaires (« strategic development », « targets for growth in assigned territories »). Sa prestation de services incluait ses recommandations relatives au nouveau produit et son revenu annuel, contrepartie de ses services, constitue la justification du bénéfice qu'en a retiré son employeur;

[15] Il n'y a pas là d'erreur manifeste et dominante.

[16] POUR CES MOTIFS, la Cour :

[17] REJETTE l'appel avec dépens.

³ *Housen c. Nikolaisen*, [2002] 2 R.C.S. 235, 2002 CSC 33.

⁴ C.c.Q., Art. 1493.

⁵ C.c.Q., Art. 1494.

PAUL VÉZINA J.C.A.

JACQUES DUFRESNE J.C.A.

CLÉMENT TRUDEL J.C.A. (AD HOC)

M^e Guy Dufort
(Heenan Blaikie, LLP)
Pour l'appelant

M^e Pierre McMartin
(Beaudry, Bertrand, s.e.n.c.)
Pour l'intimée

Date d'audience : 4 mai 2006