

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE LONGUEUIL

NO: 505-17-006122-123

DATE : 6 novembre 2014

SOUS LA PRÉSIDENCE DE : L'HONORABLE SOPHIE PICARD, J.C.S.

GROUPE LEYTON FINDER EXPERT INC.

Demanderesse

c.

LE GROUPE ULTRAGEN LTÉE.

Défenderesse

J U G E M E N T

I INTRODUCTION

[1] Les deux parties s'accusent mutuellement d'avoir agi de mauvaise foi dans le cadre de leurs relations contractuelles, ce qui les aurait amenées toutes deux à travailler inutilement.

[2] *Groupe Leyton Finder Expert Inc.* («Leyton») se spécialise dans le domaine des réclamations de crédits d'impôts et de subventions, au profit d'entreprises. Elle réclame des honoraires de 99 479.08 \$ (plus intérêts) et des dommages moraux (30 000 \$) à *Groupe Ultragen Ltée* («Ultragen») pour l'exécution, au bénéfice de cette dernière, de services liés à des demandes de crédits d'impôts à la recherche scientifique et au développement expérimental (les «crédits»).

[3] Ultragen refuse de payer ces honoraires car Leyton ne l'aurait pas aidée à identifier et obtenir de nouveaux crédits. En fait, Ultragen considère avoir été victime d'un piège de la part de Leyton et lui réclamait, jusqu'à un amendement intervenu le dernier jour du procès, 25 000 \$ en demande reconventionnelle, pour les heures perdues à collaborer inutilement avec cette dernière¹.

II FAITS

[4] Ultragen est une firme d'ingénieurs spécialisée dans le domaine pétrochimique. Elle obtient régulièrement depuis plusieurs années des crédits eu égard à divers projets innovateurs. Depuis l'année 2000, ces crédits avoisinent les 200 000 \$, annuellement.

[5] En vertu d'un contrat signé le 25 novembre 2009 (pièce P-1), Ultragen retient les services de Leyton afin que cette dernière la conseille relativement à des réclamations de crédits auprès des autorités fiscales. Le contrat se limite à l'exercice comptable se terminant le 30 janvier 2010 et prévoit que Leyton recevra 20% des crédits qui seront octroyés à Ultragen aux niveaux fédéral et provincial, plus les taxes et les intérêts y afférents:

[6] Layton conseille tout d'abord Ultragen à l'égard d'un projet parfois appelé *logiciel*. Plus particulièrement, c'est monsieur Frédérik Delvael (ingénieur agissant comme sous-traitant de Leyton) qui effectue les démarches de cueillette d'information, de préparation de la description technique et de calcul des salaires et dépenses pertinents. Son interlocuteur principal chez Ultragen afin d'obtenir l'information requise, se nomme Mustapha Kronfel.

[7] Leyton conseille également Ultragen relativement au projet connu sous le nom de *Safety-Kleen*, toujours pour l'année financière se terminant le 30 janvier 2010. C'est principalement monsieur Pierre Mourot (un autre ingénieur agissant comme sous-traitant de Leyton) qui obtient l'information pertinente, rédige la description technique du projet et calcule les salaires et dépenses admissibles («costing»). Ses interlocuteurs chez Ultragen sont monsieur Steve Surveyer (eu égard aux détails techniques) et madame Joyce Alzate (eu égard aux salaires pertinents).

[8] À la suite du travail effectué par messieurs Delvael et Mourot, monsieur Nick Lazarov, fiscaliste auprès de Leyton, rédige les annexes fiscales relativement à ces projets.

¹ Ultragen a amendé ses procédures le 24 octobre 2014, au début des plaidoiries, afin de retirer sa demande reconventionnelle.

[9] Selon les calculs de Leyton², le montant des crédits qu'Ultragen pouvait espérer obtenir au total, pour ces deux projets, eu égard à l'exercice financier se terminant le 31 janvier 2010, s'élève à 24 262 \$ (12 952 \$ au fédéral et 11 310 \$ au provincial).

[10] Le 4 juin 2010, le contrat initial entre Leyton et Ultragen est renouvelé selon les mêmes modalités, pour l'exercice comptable se terminant le 30 janvier 2011³.

[11] Le seul projet d'Ultragen sur lequel Leyton travaille, pour l'année financière se terminant le 30 janvier 2011 se nomme le projet *QIT* ou *redresseur*. C'est aussi monsieur Pierre Mourot qui recueille les renseignements (notamment, un rapport ayant déjà été préparé par Ultragen), rédige la description technique appropriée et calcule les salaires et dépenses pertinents. Ses interlocuteurs chez Ultragen sont cette fois-ci, monsieur Khac Trong Truong (le président) et madame Joyce Alzate. Le montant du crédit qu'Ultragen pouvait espérer obtenir pour ce projet, n'a pas été mis en preuve.

[12] Leyton aura préparé dans le cadre de ces deux contrats, trois demandes de crédits, pour le compte d'Ultragen mais ne recevra aucune rémunération à cet égard.

[13] En effet, Leyton découvre à la fin du mois de mars 2011 que les autorités fiscales ont octroyé à Ultragen pour l'année financière se terminant le 31 janvier 2010, des crédits s'élevant à 216 231 \$. Leyton soutient avoir droit à des honoraires de 20% de ce montant (soit, 43 246 \$ plus les taxes), en vertu du contrat P-1. Le 11 avril 2011, elle transmet donc une facture à Ultragen, à cet égard. Une mise en demeure suit le 8 juin 2011. Leyton produit sa requête introductive d'instance le 23 septembre 2011.

[14] Leyton découvre ensuite que les autorités fiscales ont aussi octroyé à Ultragen pour l'année financière se terminant le 31 janvier 2011, des crédits s'élevant à 220 368 \$. Leyton soutient avoir droit à des honoraires de 20% de ce montant (soit, 44 073.60 \$ plus les taxes), en vertu du contrat P-9. Le 6 décembre 2011 et le 27 mars 2012, elle transmet donc des factures à Ultragen, à cet égard. Une mise en demeure suit le 27 avril 2012.

[15] Les crédits octroyés par les autorités fiscales à Ultragen pour les années 2010 et 2011, portent sur un projet intitulé «Evaluation procedure for SHELL/PLATE Finite Element Nozzle». Les parties y ont référé en parlant du «projet de Monsieur Truong». Leyton n'a pas été impliquée dans ce projet, malgré ses demandes en ce sens, lesquelles ont été complètement ignorées par Ultragen.

[16] Cette dernière soutient que dans la mesure où elle n'a pas présenté de réclamations de crédits ni obtenu de crédits pour les projets sur lesquels Leyton a

² Pièce P-10.

³ Pièce P-9.

travaillé, elle n'a aucune obligation de verser quelque rémunération que ce soit, à cet égard, en vertu des contrats P-1 et P-9.

III QUESTIONS EN LITIGE

[17] Les questions en litige s'énoncent ainsi:

- 1) Quel sens doit-on donner à la clause de rémunération que l'on retrouve dans les contrats P-1 et P-9? L'assiette de la rémunération visait-elle uniquement les demandes de crédits relatives aux trois projets spécifiques dans lesquels Leyton a été impliquée ou s'étendait-elle à l'ensemble des projets pour lesquels Ultragen s'est vu octroyer des crédits?
- 2) Leyton a-t-elle le droit de recevoir une rémunération?
- 3) Qu'en est-il de la réclamation de 30 000 \$ de Leyton pour dommages moraux et troubles et inconvénients?

IV ANALYSE

1) Quel sens doit-on donner à la clause de rémunération que l'on retrouve dans les contrats P-1 et P-9?

[18] L'article 6 du contrat de service P-1 est reproduit ci-dessous:

ARTICLE 6 – RÉMUNÉRATION DU CONSULTANT

La rémunération du Consultant [Leyton] est établie selon un pourcentage calculé (hors taxe) sur la base des Crédits d'impôts octroyés aux niveaux fédéral et provincial, plus les intérêts y afférents octroyés au niveau fédéral et provincial, selon le modèle suivant:

Type de Mandat	Rémunération au pourcentage
<u>Crédits d'impôts</u>	<u>20 %</u>
Avance d'honoraires payable 3 mois après la clôture fiscale	30 %

Le droit à rémunération du Consultant est acquis dès réception par le Client [Ultragen] d'un avis de cotisation émis par les autorités fiscales fédérale ou provinciale.

La rémunération du Consultant est payable selon le cas:

- sur réception par le Client de la facture émise par le Consultant lorsqu'il s'agit d'un Crédit d'impôt non remboursable;
- sur réception par le Client du remboursement du Crédit d'impôt effectué par les autorités fiscales lorsqu'il s'agit d'un Crédit d'impôt remboursable. Pour les besoins de la présente convention un crédit remboursable, retenu par le gouvernement pour des raisons légales ou pour être attribué à cause d'autres obligations financières du Client, est estimé être un crédit non remboursable.

(Nos soulignements)

[19] Il y a également lieu de reproduire le préambule ainsi que les articles 1 («Objet»), 2 («Mise à disposition des informations») et 5 («Limitation de responsabilité») du contrat:

PRÉAMBULE

- Dans le cadre de ses activités, le Client engage des dépenses susceptibles d'être admissibles aux programmes de crédit d'impôt pour la RS&DE, crédit d'impôt design, crédit d'impôt pour l'investissement et crédit d'impôt relatif au développement des affaires électroniques, respectivement, octroyés aux niveaux fédéral et provincial (ci-après les «Crédits d'impôts»);
- Le Consultant est spécialisé dans la préparation et la présentation des dossiers de Crédits d'impôts auprès des autorités fiscales compétentes;
- Les Parties souhaitent consigner dans la présente convention (ci-après la «Convention») les conditions de l'intervention du Consultant auprès du Client, en vue d'identifier, valoriser et justifier les dépenses éligibles aux programmes de Crédits d'impôts.

ARTICLE 1 – OBJET

1.1 Mandat

Le Client confie au Consultant le mandat exclusif d'identifier, d'estimer et de soumettre les réclamations de Crédits d'impôts (ci-après les «Réclamations») auxquels son activité lui donne droit selon les critères d'admissibilité déterminés par l'Agence du Revenu du Canada (ci-après «L'ARC») et du ministère du Revenu du Québec (ci-après «MRQ»). Tous les Crédits d'impôts obtenus par le Client pour les dépenses éligibles engagées au titre des exercices concernés par la présente convention seront présumés résulter de l'intervention du Consultant.

1.2 Étapes et compte rendu de la mission

Le mandat inclut les étapes suivantes:

1. Cueillette des informations techniques et financières pertinentes à l'examen des activités reliées aux Crédits d'impôts respectant les critères de L'ARC et du MRQ;
2. Rencontres et entrevues avec les spécialistes du Client pour évaluer les projets éligibles et pour obtenir l'information appropriée;
3. Positionnement des projets en fonction des nouvelles tendances et politiques d'interprétation de L'ARC et du MRQ;
4. Rédaction du rapport technique supportant la réclamation des Crédits d'impôts;
5. Calcul des Crédits d'impôts à recevoir;
6. Préparation et production des formulaires fiscaux, accréditations et autres documents nécessaires aux Réclamations;
7. Préparation et assistance en cas d'audit fiscal et/ou scientifique;
8. Suivi de la Réclamation jusqu'au paiement final.

ARTICLE 2 – MISE A DISPOSITION DES INFORMATIONS

La bonne exécution du mandat confié au Consultant est expressément subordonnée à la communication par le Client de toutes les informations jugées nécessaires par le Consultant à la préparation et à la présentation du dossier de réclamation ainsi qu'à la collaboration pleine et entière des équipes administratives et techniques du Client.

Par conséquent, le Client s'engage expressément à:

- fournir au Consultant, en la forme et dans les délais requis par ce dernier, toutes les informations de nature, comptable, fiscale et technique que le Consultant jugera, selon sa seule appréciation, nécessaires à la préparation et à la présentation des dossiers de Réclamation;
- demander à ses équipes de collaborer activement avec le Consultant pour la préparation des dossiers de Réclamation;

- signer des formulaires d'autorisation émis par les autorités fiscales autorisant le Consultant à représenter le Client dans le cadre des Réclamations.

(...)

ARTICLE 5 – LIMITATION DE RESPONSABILITÉ

Le Consultant ne peut garantir au Client aucun résultat quant à l'acceptation des dossiers de réclamations et quant aux montants des Crédits d'impôts qui pourront être accordés par L'ARC et le MRQ.

Les programmes de Crédits d'impôts et l'Interprétation qu'en fait L'ARC et le MRQ peuvent évoluer pendant la durée de la Convention. Par conséquent, le Consultant ne peut garantir au Client aucun résultat quant à l'acceptation des dossiers de réclamations, le montant des Crédits d'impôts qui pourront être accordés par L'ARC et le MRQ et la remise en cause par L'ARC et le MRQ de Crédits d'impôts accordés au titre d'exercices antérieurs.

Dans le cas où L'ARC et le MRQ exigeraient le remboursement total ou partiel des Crédits d'impôts obtenus par le Client au cours des exercices visés par la Convention conformément aux préconisations du Consultant, celui-ci s'engage à rembourser la rémunération encaissée sur les montants rectifiés.

(Nos soulignements)

[20] Le contrat de service P-9 qui s'applique pour l'année financière se terminant le 30 janvier 2011 comporte des dispositions identiques.

[21] Avant de recourir aux règles d'interprétation des contrats édictées aux articles 1425 à 1432 C.C.Q., il faut déterminer si la clause de rémunération pertinente est claire ou ambiguë. En l'absence d'ambiguïté, le texte du contrat doit, en principe, être appliqué tel quel, sans égard aux règles d'interprétation.

[22] En effet, on doit présumer que des dispositions contractuelles claires reflètent fidèlement l'intention véritable des parties. Or, le recours aux principes d'interprétation dans de tels cas pourrait avoir comme conséquence de dénaturer la volonté réelle des parties, ce qui ne serait pas souhaitable⁴.

⁴ Jean-Louis BAUDOIN et Pierre-Gabriel JOBIN, *Les Obligations*, 7^e éd., Éditions Yvon Blais, Cowansville, 2013, p. 491 et 492; J. PINEAU, D. BURMAN et S. GAUDET, *Théorie des Obligations*, 4^e éd., Éditions Thémis, Montréal, 2001, p. 400 et 401; D. LLUELLES et B. MOORE, *Droit des Obligations*, Éditions Thémis, Montréal, 2006, p. 834 et 835.

[23] L'ambiguïté peut provenir du texte-même du contrat, notamment, de l'emploi d'un mot ayant plusieurs sens ou d'une syntaxe déficiente ou encore de l'existence d'une contradiction entre des clauses du contrat. Elle peut également résulter de l'incohérence évidente entre le texte par ailleurs clair du contrat et l'intention véritable des parties contractantes. Dans ce dernier le cas, le texte du contrat trahirait - plutôt qu'il ne traduirait - l'intention véritable des parties⁵.

[24] Enfin, l'existence d'une divergence entre les parties quant à l'interprétation du contrat ne doit pas nécessairement amener le Tribunal à conclure à l'existence d'une ambiguïté⁶.

[25] En l'espèce, Leyton plaide que les contrats P-1 et P-9 sont clairs (notamment l'article 6 qui prévoit la rémunération sur la base de tous les crédits obtenus par Ultragen) et qu'il suffit donc d'appliquer cette clause sans chercher à l'interpréter. Par ailleurs, même s'il fallait recourir aux règles d'interprétation, Leyton est d'avis que les documents préalables au contrat P-1 et la conduite des parties après l'entente, confirment que leur intention était d'appliquer le pourcentage de rémunération prévu à l'article 6, à l'ensemble des crédits obtenus par Ultragen pour les années financières en cause, ce qui inclut nécessairement le crédit obtenu relativement au projet de Monsieur Truong.

[26] Ultragen considère pour sa part le texte du contrat ambigu et ajoute que l'intention des parties était de limiter la rémunération de Leyton à un pourcentage des crédits que celle-ci réussirait à obtenir relativement à de nouveaux projets, ce qui de toute évidence excluait le projet de Monsieur Truong. À cet égard, Ultragen, s'appuie, elle aussi, sur les documents préalables au contrat P-1 ainsi que sur la conduite des parties après la conclusion de l'entente.

[27] Vérifions tout d'abord si le contrat comporte une ambiguïté.

[28] Leyton a approché Ultragen, en 2009 afin de lui offrir ses services. Leyton savait pertinemment avant la signature du contrat P-1 qu'Ultragen réclamait elle-même depuis plusieurs années des crédits pour le projet de Monsieur Truong.

[29] Leyton ignorait cependant le montant de ces crédits et la nature du projet en question. Même le nom de ce projet ne lui avait pas été révélé.

⁵ Frédéric LEVESQUE, *Précis de droit québécois des obligations*, Éditions Yvon Blais, Cowansville, 2014, p. 117 et 118; J. PINEAU, D. BURMAN et S. GAUDET, *Théorie des Obligations*, 4^e éd., Éditions Thémis, Montréal, 2001, p. 401; Jean-Louis BAUDOIN et Pierre-Gabriel JOBIN, *Les Obligations*, 7^e éd., Éditions Yvon Blais, Cowansville, 2013, p. 492.

⁶ Jean-Louis BAUDOIN et Pierre-Gabriel JOBIN, *Les Obligations*, 7^e éd., Éditions Yvon Blais, Cowansville, 2013, p. 493.

[30] En fait, avant la signature du contrat P-1, les seuls projets spécifiques relativement auxquels Ultragen avait fourni certains renseignements à Leyton, se limitaient aux projets *logiciel*, *Safety-Kleen* et *QTI*.

[31] Or, la définition de «Crédits d'impôts» que l'on retrouve au premier paragraphe du préambule du contrat P-1 est très large et vise tous les crédits d'impôts octroyés à Ultragen (aux niveaux fédéral et provincial). Ainsi, l'article 6 du contrat qui réfère à cette définition et qui prévoit une rémunération de «20 % des Crédits d'impôts octroyés aux niveaux fédéral et provincial (plus les intérêts y afférents)», semble viser l'ensemble des crédits octroyés à Ultragen par les autorités fiscales.

[32] Par ailleurs, le rôle de Leyton est décrit ainsi au 3^e paragraphe du préambule: «identifier, valoriser et justifier les dépenses éligibles aux programmes de Crédits d'impôts». Certains pourraient argumenter que l'«identification des dépenses éligibles» par Leyton constitue une partie importante de la contrepartie qu'elle s'engage à fournir. Ceci permettrait de croire que les dépenses déjà identifiées par Ultragen étaient exclues de la portée de l'entente.

[33] Cette «identification des dépenses éligibles» suppose toutefois la communication par Ultragen de toutes les informations requises par Leyton ainsi que la «collaboration pleine et entière des équipes administratives et techniques» d'Ultragen (article 2).

[34] Il y a également lieu de souligner qu'en vertu de l'article 1.1 du contrat, le mandat confié à Leyton constitue un «mandat exclusif» et que «tous les Crédits d'impôts obtenus par le Client [Ultragen] pour les dépenses éligibles engagées au titre des exercices concernés par la présente convention **seront présumés** résulter de l'intervention du Consultant [Leyton]». On peut se demander s'il s'agit d'une présomption simple (pouvant être repoussée par une preuve contraire) ou plutôt d'une présomption absolue à laquelle aucune preuve ne peut être opposée. Dans la première hypothèse, le but recherché est-il de faire en sorte que Leyton ne soit pas rémunérée relativement aux crédits qu'Ultragen s'occupe elle-même de réclamer à l'interne relativement à certains projets?

[35] Enfin, l'article 5 du contrat prévoit que Leyton s'engage à rembourser la rémunération encaissée sur des montants rectifiés, dans le contexte où les autorités fiscales exigeraient le remboursement total ou partiel de crédits d'impôts obtenus par Ultragen au cours des exercices financiers pertinents, «conformément **aux préconisations** du Consultant [Leyton]».

[36] Ces derniers mots sont sujets à interprétation à savoir si Leyton n'a droit à une rémunération. que dans le contexte où elle est impliquée dans un projet et recommande la réclamation d'un crédit. Si elle a droit à la rémunération dans tous les cas, il semble curieux qu'elle n'ait pas, *a fortiori*, à rembourser la rémunération lorsqu'elle n'a pas recommandé la réclamation du crédit.

[37] À la lumière de l'ensemble des constats qui précèdent, le Tribunal conclut que le texte du contrat, lui-même, comporte une certaine ambiguïté. Dans ce contexte, il s'avère utile de considérer les principes édictés au *Code civil du Québec*, afin d'interpréter le contrat et de déterminer l'intention véritable des parties.

[38] Les principes pertinents sont reproduits ci-dessous:

1425. Dans l'interprétation du contrat, on doit rechercher quelle a été la commune intention des parties plutôt que de s'arrêter au sens littéral des termes utilisés.

1426. On tient compte, dans l'interprétation du contrat, de sa nature, des circonstances dans lesquelles il a été conclu, de l'interprétation que les parties lui ont déjà donnée ou qu'il peut avoir reçue, ainsi que des usages.

1427. Les clauses s'interprètent les unes par les autres, en donnant à chacune le sens qui résulte de l'ensemble du contrat.

1430. La clause destinée à écarter tout doute sur l'application du contrat à un cas particulier ne restreint pas la portée du contrat par ailleurs conçu en termes généraux.

1431. Les clauses d'un contrat, même si elles sont énoncées en termes généraux, comprennent seulement ce sur quoi il paraît que les parties se sont proposé de contracter.

1432. Dans le doute, le contrat s'interprète en faveur de celui qui a contracté l'obligation et contre celui qui l'a stipulée. Dans tous les cas, il s'interprète en faveur de l'adhérent ou du consommateur.

[39] Commençons par l'examen des documents préalables au contrat P-1 afin de rechercher ce qu'était la commune intention des parties.

[40] Monsieur Potez, le directeur des ventes de Leyton, a transmis à madame Thao Nguyen et à Monsieur Truong, le 8 octobre 2009 un courriel (pièce P-16) qui contenait la proposition ci-dessous:

Notre proposition:

Dû au fait que vous réclamez d'ores et déjà des crédits d'impôts pour le projet réalisé par Monsieur Truong, nous vous proposons les modèles de rémunération suivants:

Option 1: les honoraires de Leyton pour la réclamation de crédits d'impôts RS&DE d'Ultragen s'élèvent à 25 % des crédits octroyés. En outre, la prise en charge du projet de Monsieur Truong par Leyton dans le but d'uniformiser la réclamation s'élèvera à 2000\$.

Option 2: 20 % sur le montant total de la réclamation.

[41] Monsieur Truong comprenait qu'en vertu de la première option ci-dessus, Leyton recevrait 25 % des crédits qui seraient octroyés à Ultragen à l'égard des projets sur lesquels Leyton allait travailler (à l'exception du projet de Monsieur Truong pour lequel Leyton allait recevoir 2000 \$ et ce, uniquement pour des services d'«uniformisation»). Quant à l'option 2, elle prévoyait, selon Monsieur Truong, que Leyton recevrait 20 % de l'ensemble des crédits qu'Ultragen se ferait octroyer, incluant les crédits liés au projet de Monsieur Truong.

[42] Monsieur Emil Trankarov, qui était à l'époque président de Leyton⁷, a confirmé lors de son témoignage qu'il interprétait le sens de ces deux options de la même façon que le faisait Monsieur Truong.

[43] Or, les parties ne s'entendent pas sur leur intention respective au moment de signer le contrat P-1.

[44] En effet, Monsieur Truong affirme que l'option 2 était inacceptable pour Ultragen car même si Leyton, par ses services, ne permettait pas de bonifier les réclamations de crédits pour le projet de Monsieur Truong⁸, elle encaisserait néanmoins, en vertu de cette option, approximativement 40 000 \$ à l'égard de ce projet (soit 20 % de crédits avoisinant les 200 000 \$). Ceci aurait été déraisonnable, d'autant plus que Monsieur Truong était convaincu qu'Ultragen possédait, à l'interne, l'expertise nécessaire afin d'optimiser les réclamations de crédits relativement à ce projet

[45] Ainsi, Monsieur Truong affirme avoir négocié afin que finalement l'option 1 soit acceptée avec les amendements ci-dessous:

- le pourcentage de rémunération passait de 25 % à 20 %; et
- Leyton ne toucherait aucune rémunération relativement au projet de Monsieur Truong lequel ne serait pas visé par le contrat.

[46] D'ailleurs, Monsieur Truong fait remarquer que l'article 6 du contrat réfère à une rémunération de 20 % calculée sur la base des «Crédits d'impôts octroyés aux niveaux fédéral et provincial», non pas à 20 % du «montant total de la réclamation». Le libellé de l'article 6 se rapprocherait donc davantage de celui utilisé par Leyton afin de décrire l'option 1 dans le courriel P-16.

⁷ Monsieur Trankarov a quitté ses fonctions auprès de Leyton, le 17 mars 2010.

⁸ Ou encore, pour pousser l'hypothèse à l'extrême, si Leyton se croisait les bras et ne faisait rien, relativement à ce projet.

[47] En somme, Monsieur Truong a résumé dans le cadre de son témoignage, qu'il avait fini par accepter, après les démarches insistantes de Leyton, que celle-ci se limite à travailler sur les trois projets qui avaient été identifiés lors des négociations (*logiciel, Safety-Kleen* et *QTI*) et qu'elle reçoive, comme rémunération, 20% des crédits qui découleraient de ces projets.

[48] Du côté de Leyton, Monsieur Trankarov explique qu'il était présent (en compagnie de monsieur Antoine Potez, responsable du développement des affaires) lors des deux premières rencontres pré-contractuelles avec Ultragen et que les négociations se faisaient avec madame Thao Nguyen. Ceci indisposait Monsieur Trankarov puisqu'il n'appréciait pas que Monsieur Truong, ne soit pas présent lors des négociations. Selon Monsieur Trankarov, Monsieur Truong utilisait Madame Nguyen comme «écran», afin de pouvoir par la suite «jouer à l'innocent» qui n'avait pas compris.

[49] Monsieur Trankarov affirme que devant le refus d'Ultragen d'accepter l'option 2 ci-dessus (celle que Leyton préconisait), à la suite de ces deux premières rencontres, il a demandé à ses collègues, Monsieur Delvael et monsieur Baha Shaker⁹, de le remplacer lors des rencontres suivantes et d'y accompagner Monsieur Potez. Il fallait, en effet, convaincre Monsieur Truong (un client fier qui pouvait difficilement croire qu'on pouvait «faire mieux» que lui) que Leyton était en mesure, par son expertise, d'apporter une «valeur ajoutée» et que des crédits plus élevés pourraient être obtenus. Monsieur Trankarov souligne qu'il était important de ménager l'ego de Monsieur Truong, dans le cadre des négociations.

[50] Or, selon Monsieur Trankarov, Messieurs Delvael, Shaker et surtout Monsieur Potez (ce dernier étant un excellent vendeur) ont finalement réussi à convaincre les représentants d'Ultragen d'accepter l'option 2, soit de verser à Leyton 20 % de tous les crédits qui seraient octroyés par les autorités fiscales au cours de l'année financière se terminant le 30 janvier 2010.

[51] Monsieur Trankarov insiste également sur le fait qu'il n'aurait pas été rentable pour Leyton d'accepter une rémunération de 20 % si le projet de Monsieur Truong avait été exclu du contrat. Ses explications à ce sujet ne sont toutefois pas convaincantes, dans la mesure où il ignorait complètement au moment de la conclusion du contrat, l'ordre de grandeur des crédits qu'Ultragen obtenait relativement au projet de Monsieur Truong (ceux-ci auraient pu être aussi peu que 5 000 \$ ou 10 000 \$, comme il le reconnaît en contre-interrogatoire).

[52] Il est difficile de dégager de ces témoignages quelle a été la commune intention des parties lorsqu'elles ont signé le contrat P-1, le 25 novembre 2009, d'autant plus que

⁹ Ce dernier possédait d'excellentes aptitudes tant au niveau scientifique qu'au niveau des ventes.

les personnes qui étaient présentes lors des dernières négociations et de la conclusion de l'entente, de part et d'autre, n'ont pas témoigné

[53] En effet, Monsieur Potez n'a pas témoigné alors qu'il était annoncé dans la *Déclaration commune de dossier complet* qu'il témoignerait par visioconférence. Celui-ci est retourné en France en 2012, où il a continué à travailler pour Leyton, pendant quelques mois. Il y demeure toujours mais n'a plus de lien avec Leyton. Monsieur Shaker n'a pas témoigné non plus. Quant à Monsieur Delvael, il a affirmé lors de son témoignage qu'il n'avait pas été impliqué dans les négociations du contrat P-1, contrairement à ce que Monsieur Trankarov a laissé entendre.

[54] De la même façon, du côté d'Ultragen, Madame Nguyen qui aurait été présente à toutes les rencontres de négociation et qui a signé le contrat, n'a pas été appelée à témoigner.

[55] Par ailleurs, monsieur Michael Tibahine, directeur-général de Leyton depuis le 17 juillet 2012, a retracé grâce à ses recherches sur le serveur de l'entreprise, les rendez-vous ci-dessous, relativement aux rencontres qui auraient eu lieu avant la signature du contrat:

- 4) Le 29 septembre 2009, à 10h30 (entre Madame Nguyen, Monsieur Potez et Monsieur Trankarov);
- 5) Le 29 octobre 2009, à 10h (entre Madame Nguyen, Monsieur Potez et Monsieur Trankarov); et
- 6) Le 19 novembre 2009, à 14h (entre Madame Nguyen et Monsieur Potez).

[56] À ces rencontres s'ajoute celle du 6 octobre 2009 à laquelle le courriel P-16 réfère (on y lit que Messieurs Potez et Trankarov y auraient assisté pour Leyton). Il se peut évidemment qu'un des rendez-vous indiqués au serveur de Leyton n'ait pas eu lieu et ait plutôt été remplacé par celui du 6 octobre 2009.

[57] L'on note également des informations retracées par Monsieur Tibahine¹⁰, le fait qu'un projet de contrat (pièce P-16A) a été imprimé par Monsieur Potez, le 28 octobre 2009, à 17h47, alors qu'il rencontrait Madame Nguyen, le lendemain, à 10h. Aussi, Monsieur Potez a imprimé un second projet de contrat (pièce P-16B) le 19 novembre 2009, à 13h44, alors qu'il rencontrait Madame Nguyen, plus tard, le même après-midi.

[58] Le premier de ces projets de contrat réfère à l'option 1 que l'on retrouvait au courriel P-16 du 8 octobre 2009. Ce projet de contrat prévoit en effet ce qui suit, dans le

¹⁰ Voir les pièces P-23 et P-24.

tableau intitulé «Type de Mandat/Rémunération au pourcentage» situé sous la phrase introductive de l'article 6 portant sur la rémunération du Consultant:

Reprise et continuité projet réclamé à l'interne: 2000 \$

Réclamation autres CI RSDE: 25 %

[59] Le second projet de contrat comporte, quant à lui, audit tableau, le libellé qui sera ensuite utilisé dans le contrat P-1, soit la mention «Crédits d'impôts: 20 %».

[60] Il est plausible que ces deux projets de contrat aient été remis à Madame Nguyen, lors des rencontres ci-dessus. Toutefois, personne chez Leyton qui en aurait eu une connaissance personnelle et directe n'a témoigné à cet égard et, tel que déjà indiqué, Madame Nguyen n'a pas été appelée à témoigner. Quant à Monsieur Truong, il a affirmé de façon catégorique lors de son témoignage, ne pas avoir vu ces projets de contrat à l'époque pertinente.

[61] Dans ces circonstances, le Tribunal ne peut pas se satisfaire de l'affirmation générale de Monsieur Tibahine selon laquelle, le personnel de Leyton imprime uniquement les documents qui sont remis à l'externe. En effet, Monsieur Tibahine n'était pas en poste chez Leyton à l'époque pertinente et la présomption qu'il invite le Tribunal à accepter n'est pas, suffisamment grave, précise et concordante, au sens de l'article 2849 C.C.Q., afin de conclure qu'Ultragen a effectivement reçu les deux projets de contrat illustrant chacune des deux options invoquées au courriel P-16. La situation est d'autant plus floue que la pièce P-16 référait à un «projet de convention de collaboration» qui devait être joint au courriel. Or, après vérification, sur le serveur de Leyton, Monsieur Tibahine a constaté que selon toute vraisemblance, aucune pièce jointe n'avait été transmise à Ultragen, avec ce courriel.

[62] Leyton n'a donc pas réussi à établir qu'Ultragen avait reçu les projets de contrat P-16A et P-16B ni qu'elle savait que l'option 2 à laquelle réfère le courriel P-16, se retrouvait dans le projet de contrat P-16B et donc au contrat P-1 comportant le même libellé.

[63] Passons maintenant à la conduite des parties et à l'interprétation qu'elles ont donnée au contrat, tel que prévu à l'article 1426 C.C.Q.

[64] Premièrement, l'on note de la pièce P-22, que deux semaines après la signature du contrat P-1, Monsieur Delvael demandait à Monsieur Trankarov s'il avait expliqué à Monsieur Truong que Leyton allait préparer la réclamation de crédit relativement à son projet.

[65] Monsieur Trankarov a répondu ainsi à cette demande interne:

(...) j'ai eu une longue discussion avec Baha et je crois que nous nous sommes compris très bien. Le contrat stipule que nous faisons tous les projets. L'implication du président sera traitée comme une demande de sa part pour préparer le premier draft. Il faut lui rappeler au plus vite (Baha) qu'il est toujours possible de faire par entrevue le projet comme les autres. Dans tous les cas, nous lui offrons pour ce projet l'optimisation fiscale, la mise en forme dans la nouvelle T661 (version abrégée du rapport), révision scientifique, possiblement optimisation scientifique des activités, la partie fiscale, préparation et suivi à l'audit. Je suis convaincu que l'ensemble de ces activités justifie amplement notre prix sur ce projet. À partir de là, c'est le travail de toute l'équipe pour continuer à vendre ce concept. N'oubliez pas que nous avons offert des choix à la compagnie, dont une des options prévoyait une rémunération de 2000 \$ pour ce projet, uniquement pour la mise en forme et la partie fiscale. La compagnie a choisi de nous rémunérer sur tous les projets, parce que nous avons vendu la valeur ajoutée des autres services, non inclus dans le forfait de 2000 \$.¹¹

(Nos soulignements)

[66] Clairement, pour Monsieur Trankarov, Ultragen a choisi l'option 2 qui lui avait été soumise dans le courriel P-16 et acceptait en conséquence que Leyton s'occupe de l'ensemble des réclamations de ses crédits, incluant en ce qui concerne le projet de Monsieur Truong, le tout en contrepartie d'une rémunération de 20 % sur l'ensemble des crédits à être octroyés.

[67] Monsieur Trankarov reconnaît toutefois, dans ce courriel interne qu'il faut continuer de déployer des efforts afin de convaincre Monsieur Truong; sinon, pourquoi aurait-il insisté auprès des représentants de Leyton sur l'importance de continuer à vendre ce concept à Ultragen? Monsieur Trankarov a précisé, en contre-interrogatoire, que dans tous les dossiers, il conseillait à son personnel d'insister auprès des clients, même lors de la prestation de services, sur la valeur ajoutée de l'intervention de Leyton.

[68] Monsieur Trankarov ajoute que ce courriel visait surtout à ce que Monsieur Truong se fasse expliquer qu'il n'avait pas à fournir de rapport s'il souhaitait plutôt procéder par entrevue (le choix quant à la façon de procéder lui revenant).

[69] Ainsi, le 28 janvier 2010, Monsieur Delvael demande à Monsieur Truong par courriel, ses disponibilités afin de procéder à l'entrevue pour son projet:

Je voudrais savoir quelle est votre disponibilité pour:

¹¹ Pièce P-22.

1. l'entrevue avec vous pour le projet que vous avez préparé vous-même les années précédentes? Si possible nous faire parvenir la description technique de l'exercice financier précédent pour faciliter la préparation.¹²

[70] À peine une quinzaine de minutes après la transmission de ce courriel, Monsieur Truong s'empresse de répondre à Monsieur Delvael que son projet n'est pas «disponible». Il écrit::

Concentrez sur le R & D de Mustapha [employé d'Ultragen] car l'acceptabilité est plus difficile. Faites l'entrevue de nouveau avec Mustapha. Je vais vous mettre au courant de notre projet lorsque ça devient disponible.¹³

(Nos soulignements)

[71] Quelques mois plus tard, lorsque Monsieur Delvael a terminé le travail relativement au projet *logiciel*, à l'aide des informations fournies par Mustapha Kronfel, il relance Ultragen, par courriel, à deux reprises, les 9 avril 2010 et 6 mai 2010, quant au projet de Monsieur Truong afin de planifier une rencontre et la préparation de la réclamation¹⁴.

[72] Monsieur Truong n'a jamais répondu à ces courriels. L'on constate ainsi que de toute évidence, Leyton considérait que le projet de Monsieur Truong était visé par le contrat P-1 mais que de son côté, Monsieur Truong tenait Leyton volontairement à l'écart de ce projet, sans par ailleurs explicitement indiquer que ce projet était exclu de la portée du contrat.

[73] Il est également particulier de constater qu'Ultragen a signé les formulaires de consentement visant à ce que Leyton puisse avoir accès aux dossiers fiscaux d'Ultragen auprès de Revenu Québec et de l'Agence des douanes et du revenu du Canada¹⁵. Elle savait donc que tôt ou tard Leyton apprendrait que des crédits seraient octroyés pour les années financières en cause.

[74] En outre, Ultragen n'a pas hésité à signer le contrat P-9, le 4 juin 2010, puisque (suivant les explications fournies par Monsieur Truong), le travail de Leyton concernant les réclamations liées aux projets *Safety- Kleen* et *QTI* n'était pas terminé.

[75] Le courriel envoyé le 30 mars 2011¹⁶ à Ultragen, lorsque Leyton a appris qu'une réclamation de crédit avait été présentée eu égard au projet de Monsieur Truong pour

¹² Pièce P-7A, p.9.

¹³ Pièce P-7A, p. 9.

¹⁴ Pièce P-7A, p. 1.

¹⁵ Pièce P-17.

¹⁶ Pièce P-11.

l'année financière se terminant le 31 janvier 2010 sans que Leyton n'ait été impliquée, laisse également perplexe. En effet, le ton de ce courriel est tout à fait neutre et l'on n'y retrouve aucun propos désapprobateur, alors que Leyton venait de découvrir que ses services avaient été écartés à l'égard d'un projet qu'elle croyait pourtant visé par le contrat P-1. En plaidoirie, l'avocat de Leyton souligne que ce courriel était destiné au comptable d'Ultragen (la réprobation n'était donc pas de mise) et qu'il émanait de Monsieur Lazarov qui n'était pas un employé haut placé de Leyton. Or, l'on note, d'une part, qu'une copie de ce courriel était également envoyée à Monsieur Truong et Monsieur Potez et que, d'autre part, les dirigeants de Leyton n'ont pas réagi davantage.

[76] Quant à ce sur quoi les parties se sont proposé de contracter, tel que prévu à l'article 1431 C.C.Q., il importe de noter que malgré les termes généraux que l'on retrouve au contrat P-1, Monsieur Trankarov et Monsieur Truong ont tous deux affirmé qu'il existait des projets pour lesquels Ultragen avait besoin de l'aide de Leyton et que seuls ces trois projets avaient été spécifiquement identifiés lors des rencontres pré-contractuelles. Le projet de Monsieur Truong constituait un projet tout autre pour lequel Ultragen réclamait des crédits depuis plusieurs années et pour lequel elle prétendait posséder l'expertise nécessaire relativement à l'obtention de crédits. Contrairement aux trois autres projets, Ultragen n'a pas décrit à Leyton, même de façon superficielle, le projet de Monsieur Truong.

[77] Enfin, soulignons le principe selon lequel dans le doute, le contrat s'interprète en faveur de celui qui a contracté l'obligation et contre celui qui l'a stipulée. En l'espèce, la clause de rémunération vise évidemment une obligation contactée par Ultragen. Cette dernière bénéficierait donc du doute qui pourrait subsister au terme de l'exercice d'interprétation de la clause.

[78] Devant l'ensemble des circonstances mises en preuve, le Tribunal est d'avis qu'à défaut d'avoir pu bénéficier des témoignages de Messieurs Potez et Shaker, il est difficile de croire qu'ils auraient réussi à convaincre M. Truong de revenir sur son refus catégorique d'assujettir «son projet» au contrat P-1 et d'ainsi faire automatiquement profiter Leyton de 20 % des crédits y afférents (une rémunération d'environ 40 000 \$ par année).

[79] Par conséquent, le Tribunal conclut que le doute doit bénéficier à Ultragen et que le projet de Monsieur Truong pouvait être exclu des contrats P-1 et P-9, dans la mesure où Ultragen choisissait de poursuivre sans l'aide de Leyton, ses réclamations de crédits pour ce projet. Leyton n'a donc pas droit de recevoir 20 % des crédits d'impôts octroyés à Ultragen relativement au projet de Monsieur Truong.

[80] Enfin, les jugements que Leyton a soumis au Tribunal portent sur l'interprétation de contrats visant la prestation de services semblables à ceux qui font l'objet du présent dossier (préparation de réclamations de crédits au profit d'entreprises). Toutefois, les faits décrits dans ces jugements se distinguent tous de ceux faisant l'objet du présent

dossier. En effet, dans aucun de ces jugements, est-il question d'un client qui depuis plusieurs années obtenait (en préparant les réclamations à l'interne) des crédits d'impôts importants (200 000 \$) eu égard à un projet spécifique et qui recherchait des services à l'égard d'autres projets spécifiques.

2) Leyton a-t-elle le droit de recevoir une rémunération?

[81] Il n'en demeure pas moins qu'Ultragen a agi de mauvaise foi, dans le cadre de l'exécution des contrats P-1 et P-9.

[82] En effet, il découle du témoignage de Monsieur Delvael qu'il devait constamment revenir à la charge auprès de Monsieur Kronfel et de Monsieur Truong afin d'obtenir la collaboration d'Ultragen eu égard à l'obtention des informations requises pour la préparation de la description technique du projet *logiciel* et des annexes fiscales y afférentes.

[83] L'on constate des nombreux courriels de Monsieur Delvael¹⁷ à Messieurs Kronfel et Truong, que Leyton exécutait le travail de façon efficace alors qu'Ultragen se traînait les pieds. Ultragen ne répondait aux demandes d'informations de Monsieur Delvael et ne révisait les projets de documents soumis, qu'après plusieurs rappels. Leyton a fait preuve de professionnalisme et d'une grande patience, dans les circonstances.

[84] Il n'est pas difficile de croire Monsieur Delvael lorsqu'il affirme que des 400 réclamations de crédits qu'il a préparées depuis le début de sa carrière, le projet *logiciel* d'Ultragen est celui qui lui a demandé le plus de temps. Il estime avoir consacré à ce dossier le double du temps qui aurait été normalement requis, en raison notamment du manque de collaboration générale du client et de la nécessité de le relancer à répétition.

[85] Monsieur Delvael qualifie l'expérience de «laborieuse» et n'hésite pas à conclure qu'en raison de l'attitude d'Ultragen, son travail qui aurait du se réaliser en quelques mois, a pris un an.

[86] Pourtant, l'article 2 des contrats P-1 et P-9 imposait clairement à Ultragen l'obligation de collaborer pleinement et de fournir à Leyton, «dans les délais requis, toutes les informations de nature comptable, fiscale et technique» que cette dernière jugerait, «selon sa seule appréciation», nécessaires à la préparation et à la présentation de dossiers de réclamations de crédits.

[87] Quant aux projets *Safety-Kleen* et *QIT*, pour lesquels monsieur Pierre Mourot a préparé (avec d'autres représentants de Leyton) les descriptions techniques et la

¹⁷ Pièces P-6, P-6A, P-7, P-7A et P-8.

détermination des heures et dépenses, pour les années financières 2010 et 2011 respectivement, la collaboration d'Ultragen était relativement adéquate.

[88] Ceci étant dit, Monsieur Truong a fait preuve d'un mépris et d'une arrogance peu communs, à l'égard de Leyton en décidant de ne pas présenter de réclamations de crédits relativement aux projets sur lesquels celle-ci a travaillé.

[89] Tout d'abord, Monsieur Truong a insisté auprès de Leyton afin de recevoir les descriptions techniques et annexes fiscales pour l'année financière se terminant le 30 janvier 2010, au plus tard le 11 mars 2011¹⁸, alors que d'une part, Leyton travaillait de façon efficace (les retards étaient plutôt imputables à Ultragen) et que d'autre part, rien ne justifiait un tel empressement.

[90] Il y a, en effet, lieu de noter qu'il restait encore quelques mois à Ultragen afin de produire sa réclamation aux autorités fiscales (plus de 4 mois) et que certaines années, celle-ci avait produit sa réclamation à la fin du mois de mars ou à la mi-avril¹⁹.

[91] Quoi qu'il en soit, Leyton a réussi à respecter l'échéance fixée par Monsieur Truong en envoyant à Ultragen, le 11 mars 2011, les annexes fiscales appropriées pour les réclamations de crédits relatives à l'année financière se terminant le 30 janvier 2010²⁰. Les crédits envisagés s'élevaient à 24 262 \$ et portaient sur les projets *logiciels* et *Safety-Kleen*.

[92] Malheureusement, comme Ultragen avait déjà présenté l'année précédente, à l'insu de Leyton, une réclamation de crédits pour l'année 2010, relativement au projet de Monsieur Truong et que ces crédits avaient déjà été octroyés, il devenait risqué pour Ultragen de présenter une demande amendée afin d'y ajouter les projets *logiciel* et *Safety-Kleen*. Ceci aurait pu déclencher un processus de vérification par les autorités fiscales, ce que Leyton et Ultragen estimaient peu souhaitable. Soulignons que le droit pour Ultragen de préparer elle-même à l'interne la réclamation de crédit pour le projet de Monsieur Truong ne l'exemptait pas de l'obligation d'aviser Leyton de la présentation aux autorités fiscale d'une telle réclamation, compte tenu des effets possibles sur le suivi des réclamations portant sur les autres projets.

[93] Les mêmes circonstances s'appliquent en ce qui concerne le projet *QIT*, sauf que dans ce dernier cas, Leyton n'a pas mis en preuve le montant du crédit envisageable.

¹⁸ Pièce P-18.

¹⁹ Pièce P-21, onglets 3 et 4.

²⁰ Pièce P-10.

[94] Il est odieux que Monsieur Truong ait fait travailler plusieurs personnes chez Leyton, pendant presque un an et demi alors qu'il savait pertinemment qu'Ultragen n'utiliserait pas le fruit de ce travail et que Leyton ne recevrait donc aucune rémunération.

[95] Pourquoi a-t-il insisté auprès de Leyton afin de recevoir les descriptions techniques et annexes fiscales pour l'année financière se terminant le 30 janvier 2010, au plus tard le 11 mars 2011, alors qu'il n'entendait pas s'en servir et qu'il avait déjà signé sa réclamation de crédits le 8 mars 2011, tel qu'on l'apprendra plus tard²¹?

[96] Pourquoi Ultragen n'a-t-elle pas tout simplement résilié le contrat P-1 et plus tard le contrat P-9, tel que le prévoit l'article 2125 C.C.Q., si elle ne souhaitait plus retenir les services de Leyton?

[97] Dans le cadre de son interrogatoire hors cour du 2 avril 2013 et de son témoignage au procès, Monsieur Truong a démontré une insouciance, un manque de respect, une absence totale de considération, voire même du dédain pour le travail de Leyton. Il ne reconnaît aucunement l'apport et l'expertise de Leyton et de façon insultante, décrit l'intervention de celle-ci comme un vulgaire exercice de «copier/coller» d'informations fournies par Ultragen.

[98] Il va même jusqu'à reprocher à Leyton d'avoir «dérangé» les employés d'Ultragen, d'où la demande reconventionnelle qui ne sera retirée que le dernier jour du procès.

[99] Or, il a été établi que la qualité des services de Leyton avait été irréprochable et que le travail effectué avait été substantiel. Ce travail avait requis, la contribution de spécialistes tant au niveau technique/scientifique (notamment, Messieurs Delvael et Mourot) qu'au niveau fiscal (Monsieur Lazarov).

[100] Ultragen a clairement contrevenu, par la conduite de son président, à l'obligation de bonne foi à laquelle elle était tenue, en vertu notamment des articles 6, 7 et 1375 C.C.Q., lesquels sont reproduits ci-dessous:

6. Toute personne est tenue d'exercer ses droits civils selon les exigences de la bonne foi.

7. Aucun droit ne peut être exercé en vue de nuire à autrui ou d'une manière excessive et déraisonnable, allant ainsi à l'encontre des exigences de la bonne foi.

²¹ Pièce P-21, onglet 5.

1375. La bonne foi doit gouverner la conduite des parties, tant au moment de la naissance de l'obligation qu'à celui de son exécution ou de son extinction.

[101] En n'avisant pas Leyton des réclamations faites en 2010 et 2011, en faisant travailler Leyton inutilement (sans intention d'utiliser son travail) et en collaborant de façon mitigée et peu diligente, Ultragen a commis une faute contractuelle qui a entraîné des dommages pour Leyton.

[102] Cette dernière a été privée de toute rémunération pour ses services pourtant rendus avec professionnalisme et a subi divers troubles et inconvénients.

[103] Le Tribunal fixe la rémunération à laquelle Leyton aurait eu droit relativement à l'année financière se terminant le 31 janvier 2010, à 4 852.40 \$ (plus les taxes), soit 20 % des crédits envisagés pour les projets *logiciel* et *Safety-Kleen*, lesquels s'élevaient à 24 262 \$. Les intérêts prévus au contrat P-1 doivent être ajoutés à ce montant, à compter de la date de la facture P-2, soit le 11 avril 2011.

3) Qu'en est-il de la réclamation de 30 000 \$ de Leyton pour dommages moraux et troubles et inconvénients?

[104] Le Tribunal ajoute au montant ci-dessus, 20 000 \$ pour les divers troubles, inconvénients et pertes de temps que la conduite malhonnête d'Ultragen a causés à Leyton. Les intérêts au taux légal et l'indemnité additionnelle prévue à l'article 1619 C.C.Q., s'appliqueront à ce montant, à compter de la date de production de la requête introductive d'instance amendée prévoyant cette réclamation, soit le 14 septembre 2012;

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL:

[105] **CONDAMNE** *Le Groupe Ultragen Ltée* à payer à *Groupe Leyton Finder Expert Inc.* 5 528.10 \$ (incluant les taxes) plus les intérêts conventionnels de 18% par année sur cette somme, depuis le 11 avril 2011, tel que prévu à l'article 7 du contrat P-1;

[106] **CONDAMNE** *Le Groupe Ultragen Ltée* à payer à *Groupe Leyton Finder Expert Inc.* des dommages-intérêts de 20 000 \$, pour troubles et inconvénients, plus l'intérêt au taux légal et l'indemnité additionnelle prévue à l'article 1619 C.C.Q., à compter du 14 septembre 2012;

[107] **LE TOUT**, avec dépens.

SOPHIE PICARD, J.C.S.

Me Chris Semergian
Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L., S.R.L.
Avocats de la demanderesse

Me Paul-Matthieu Grondin
Grondin Savarese Legal Inc.
Avocats de la défenderesse

Dates d'audience: 22, 23 et 24 octobre 2014.