

Cour d'appel du Québec

Référence : Les Terrasses Holdings c. Saunders

[1989] RL 265

LES TERRASSES HOLDINGS et autres APPELANTS — défendeurs c.

C.A.M. n° 500-09-000771-857
27 février 1989

NELSON SAUNDERS INTIMÉ — demandeur

Présents: Les juges Paré, Gendreau et Tourigny

Historique :
v. J.E. 89-725
C.S.M. n° 500-05-004452-809
8 mai 1985, j. Gérard Turmel
Date d'audition de l'appel: 22 novembre 1988

Résumé de la Revue légale

JURISPRUDENCE CITÉE

- *Beaudoin-Daigneault c. Richard*, (1984) 1 R.C.S. 2.
- *Rothpan c. Drouin*, (1959) B.R. 626.
- *Bergeron c. Sherbrooke (City of)*, (1946) B.R. 498.
- *Dachez c. Raymond*, (1944) B.R. 456.
- *Raymor Painting Contractors (Canada) Limited c. Purolator Courier Ltd.*, (1976) C.S. 468.
- *Viger c. Rex Finance Corporation*, (1944) C.S. 298.
- *Eagle Lumber Co. Ltd. c. Noël*, (1943) C.S. 163.

FAITS

Droit du travail — Contrat individuel de travail — Élément essentiel à la formation du contrat — Enrichissement sans cause — En 1975, location par la compagnie Devencore Realities Ltd. de ses services aux appelants, associés dans la mise en valeur d'un complexe immobilier, afin de trouver des locataires pour leurs locaux — Obligation de cette compagnie de rémunérer l'intimé, coordonnateur des agents employés par celle-ci — En 1976, gain par l'intimé de commissions au montant de 69 460 \$ — À la fin de cette année, location de 62% des espaces de l'immeuble — Comme à cette époque le travail de location s'avérait de plus en plus difficile, promesse

par les appelants d'un boni de 60 000 \$ à 70 000 \$ à l'intimé dans le but de ne pas perdre l'avantage de ses services et ainsi disposer au plus tôt des derniers espaces à louer — Pour les années 1977 et 1978, gain par l'intimé de commissions s'élevant à 50 080 \$ et 5950 \$ respectivement — Au mois d'octobre 1978, refus par les appelants de remettre le boni promis à l'intimé — Action intentée par ce dernier à l'encontre des appelants — Action accueillie en Cour supérieure jusqu'à concurrence de 60 000 \$ — Pourvoi des appelants à l'encontre de ce jugement — Prétentions de ceux-ci à l'effet que d'une part, tout en admettant la promesse d'un boni, celle-ci était toutefois conditionnelle au fait que le taux d'occupation du complexe immobilier devait atteindre, avant juin 1978, un degré de rentabilité permettant de l'exploiter sans perte et d'autre part, le juge de première instance aurait erré en droit en ne considérant pas les aveux de l'intimé, exprimés dans une lettre et dans sa déclaration, suivant lesquels le paiement du boni était conditionnel à l'exploitation rentable de l'immeuble.

QUESTION(S)

- Obligation de prouver tous les éléments essentiels à la formation d'un contrat
- Application de la notion d'enrichissement sans cause

MOTIFS

En ce qui concerne la première prétention des appelants, la Cour d'appel n'a pas à intervenir. En effet, pour les raisons mentionnées par le juge de première instance et en regard de l'ensemble de la preuve, l'intervention de cette Cour ne serait pas justifiée en l'espèce. Le premier juge est arrivé à la conclusion que, dans les circonstances, la promesse de boni n'était pas conditionnelle à la rentabilité de l'immeuble exploité par les appelants. Or, comme il est impossible d'affirmer que cette conclusion est déraisonnable, il y a donc lieu de la confirmer.

Quant au second motif de l'appelant portant sur l'aveu de l'intimé, il s'agit plutôt d'une question d'interprétation de la promesse faite que d'une dérogation à la pérennité de l'aveu. En outre, c'était au juge du procès qu'il appartenait d'interpréter les faits et d'en tirer les conclusions.

Par ailleurs, il faut se demander si les termes de la promesse étaient suffisamment définis pour que l'acceptation par l'intimé la cristallise en un véritable contrat. Or, le montant du boni était un élément essentiel à la formation du contrat. Ainsi, puisque la promesse ne précise pas le montant et ne contient pas les éléments nécessaires pour permettre de le déterminer, on ne peut conclure à la formation d'un contrat entre les parties. À cet égard, l'intimé suggère que le tribunal a le pouvoir de fixer arbitrairement le montant. Cet argument ne peut être retenu puisque c'est à la partie qui invoque un contrat qu'il revient d'en établir l'existence par la preuve de tous les éléments essentiels. En l'espèce, ce fardeau incombait donc à l'intimé.

Cependant, il appert que tous les éléments de l'enrichissement sans cause donnant lieu à un quasi-contrat sont présents. En effet, il y a eu enrichissement des appelants qui ont profité des services de l'intimé pour mener à bonne fin le projet en cours et il y a eu appauvrissement de l'intimé qui a, pendant presque une année complète, fourni ses services aux appelants dans l'espoir d'une récompense sans rien recevoir. De plus, cet enrichissement et cet appauvrissement n'ont aucune cause juridique si on arrive à la conclusion que la promesse de récompense ne constitue pas un contrat faute de la stipulation d'un montant déterminé. À ce moment, puisqu'on est en matière de quasi-contrat, le tribunal doit, en fonction de la preuve, arbitrer les montants dans les limites des possibilités qu'offre l'espèce. Or, dans le cas présent, les montants de 60 000 \$ à 70 000 \$ nous indiquent un ordre de grandeur. De plus, ces sommes sont au niveau moyen de ce que l'intimé a gagné en 1976 et 1977. Si on tient compte, en outre, du fait qu'il a été prouvé qu'à la fin de 1978, plus de 95% de la superficie de l'immeuble était louée, ce qui démontre les efforts appréciables de l'intimé et son efficacité, on peut conclure que ce dernier était admissible à un niveau relativement élevé du montant du boni promis. Ainsi, la somme octroyée en première instance paraît correspondre à la valeur des services rendus par l'intimé.

DÉCISION

Le pourvoi est rejeté avec dépens.

Jugement

OPINION DU JUGE PARÉ

[1] Les appelants se pourvoient contre un jugement de la Cour supérieure, district de Montréal, rendu par M. le juge Turmel le 8 mai 1985, accueillant jusqu'à concurrence de 60 000 \$ l'action du demandeur en paiement d'un bonus promis dans les circonstances ci-après.

[2] En 1975, les appelants, associés dans la mise en valeur d'un complexe immobilier, Les Terrasses Holdings, sur la rue McGill College, louèrent les services de Devencore Realities Ltd., qui prirent en main la location des locaux à louer. L'intimé était le coordonnateur des agents, au nombre de douze, employés par Devencore à cette fin.

[3] C'est Devencore qui avait l'obligation de rémunérer l'intimé sur la base d'un taux préétabli. À la fin de 1976, alors que 62% de l'espace était déjà loué, le préposé des

appelants promet à l'intimé un bonus qui pourrait être aussi élevé que 60 000 \$ à 70 000 \$. Le but de cette générosité était apparemment de ne pas perdre l'avantage des services de l'intimé pour un travail qui devenait de plus en plus ardu à mesure que les meilleurs espaces disponibles trouvaient preneurs. La preuve laisse voir que beaucoup d'agents dans la position de l'intimé sont enclins à rechercher alors de nouveaux contrats au détriment du travail en cours. C'est donc pour disposer au plus tôt des espaces à louer que les appelants avaient ainsi promis ce bonus à l'intimé.

[4] La promesse elle-même d'un bonus n'est guère contestée, d'autant plus que le représentant des appelants demanda à cette fin la permission d'agir ainsi à l'employeur Devencore de l'intimé. C'est donc, au dire de l'intimé, sur la base de cette promesse qu'il continua son travail avec encore plus d'ardeur et au détriment de ses autres affaires. En fait, en 1978, les gains en commissions de l'intimé ne furent que de 5 950 \$, alors qu'ils s'étaient élevés à 69 460 \$ et 50 080 \$ en 1976 et 1977 respectivement. Pourtant, en octobre 1978, on avisa l'intimé qu'il ne recevrait aucun bonus parce que les appelants n'en avaient pas le moyen.

[5] Tout en admettant la promesse d'un bonus, les appelants soutiennent qu'elle était conditionnelle au fait que le taux d'occupation du centre immobilier atteigne, avant juin 1978, un degré de rentabilité tel qu'on puisse l'exploiter sans perte. C'est ce que les appelants appellent le « break even point ».

[6] Monsieur le juge Turmel n'a pas retenu les prétentions de la partie défenderesse à ce sujet. Pour les raisons qu'il mentionne et en regard de l'ensemble de la preuve, il me serait impossible de justifier l'intervention de notre Cour sur cette question portant sur les faits et sur les conclusions qu'il en tire^[1]. Quant aux faits, M. le juge Turmel a l'appui de nombreux éléments de la preuve et il m'est impossible d'affirmer que les conclusions qu'il en tire sont déraisonnables. Il y a donc lieu de confirmer la conclusion

de M. le juge Turmel à l'effet que la promesse d'un bonus de la part des appelants à l'intimé n'était pas conditionnelle à la survenance, avant juin 1978, de l'événement que les appelants qualifient de « break even point ».

[7] Les appelants soulèvent par ailleurs l'erreur qu'aurait commise en droit le juge de première instance, en ne tenant pas compte des aveux de l'intimé et en ne leur attribuant pas l'importance que commandent les dispositions du *Code civil* à ce sujet. En effet, dans la lettre D-5 du 11 décembre 1978, que l'intimé adressait à l'appelant Hines, l'intimé écrit ce qui suit à propos du bonus dont il demande paiement (m.a. p. 86):

« The timing was dependent on the completion of the project. The amount of this bonus, he (Jon Schultz) said, could be as much as \$ 60,000. to \$ 70,000.

(...)

As well, it had always been clear, the leasing velocity would help determine the amount. »

[8] L'intimé affirme, à ce sujet, qu'il a toujours compris que le bonus promis pouvait varier entre 60 000 \$ et 70 000 \$ et que la rapidité avec laquelle on disposerait des unités encore à louer serait prise en considération pour fixer entre ces deux chiffres le montant définitif du bonus promis (m.a. p. 124a, m.i. p. 177).

[9] Je ne vois pas dans le texte de la lettre D-5, ni ailleurs dans la preuve soumise, un aveu de l'intimé à l'effet que le paiement du bonus promis était conditionnel au fait que l'exploitation de l'immeuble soit devenue rentable avant la fin de juin 1978.

[10] Les appelants soumettent, par ailleurs, que le juge aurait dû considérer les termes mêmes de cette promesse tels que les rapporte l'intimé au paragraphe 4 de sa déclaration et dans sa lettre D-5 du 11 décembre 1978. En effet, ce n'est qu'au procès que l'intimé affirme que le bonus promis devait varier entre le minimum de 60 000 \$ et le maximum de 70 000 \$. Dans sa déclaration et dans la lettre mentionnée, l'intimé

affirme que ce bonus « could be as high as \$ 60,000. or \$ 70,000. ». Les appelants voient donc là un aveu de l'intimé, aveu qu'il ne pouvait contredire par son témoignage au procès.

[11] D'une part, cette affirmation de l'intimé dans sa déclaration ne l'empêchait pas de réclamer la somme maximum de 70 000 \$. Mais, on peut sérieusement se demander si les termes dans lesquels il rapporte la promesse de ce bonus n'impliquent pas la reconnaissance implicite que la somme indéterminée promise pouvait être inférieure à 60 000 \$. M. le juge Turmel n'a pas interprété, dans ce cas, les termes de la déclaration et ceux de la lettre D-5, puisqu'il s'exprime ainsi (m.a. p. 51):

«Le montant du bonus, selon la preuve, n'a pas été déterminé d'une façon précise. Il se situe entre 60 000 \$ et 70 000 \$.

[12] Par contre le demandeur a déclaré, sur une question précise à ce sujet:

Q. And had you received sixty thousand dollars would you consider the debt paid in full?

A. Yes. »

[13] À mon avis, il s'agit plutôt d'une question d'interprétation de la promesse faite dans les termes mentionnés que d'une dérogation à la pérennité de l'aveu. C'est au juge du procès qu'il appartenait d'interpréter les faits en fonction des circonstances prouvées et d'en tirer les conclusions.

[14] En l'espèce, les appelants considéraient les services de l'intimé comme nécessaires à la poursuite de leur projet (m.a. p. 45):

« A In a discussion with our partners, we felt that Nelson, was a key focal point within the Devencore organization as far as, that company, continuing to provide continuity in the leasing program, and we did not wish to, lose Nelson's coordination capabilities on the project. »

[15] À l'époque où l'offre lui fut faite, une mésentente était survenue entre Devencore et les appelants à propos de la commission gagnée sur un des baux, ce qui pouvait

affecter les gains de l'intimé. C'est alors que, de peur de perdre ses services, on lui fit miroiter la promesse du bonus qu'il réclame maintenant.

[16] Quand on considère toutes les circonstances de l'affaire, il semblerait qu'en janvier 1978, les appelants avaient bien l'intention de payer à l'intimé un bonus aussi élevé que 60 000 \$ à 70 000 \$ dans le sens que ce bonus serait au minimum de 60 000 \$ et au maximum de 70 000 \$. C'est d'ailleurs une commission de cet ordre de grandeur que l'appelant comptait recevoir.

[17] On peut se demander cependant si les termes de la promesse étaient suffisamment définis pour que son acceptation par l'intimé la cristallise en un véritable contrat. En effet, le montant du bonus dans une promesse de ce genre me paraît un élément essentiel à la formation d'un contrat. Si la promesse reste indéterminée quant au montant et si elle ne contient pas les éléments nécessaires à le déterminer, je ne crois pas qu'on puisse conclure à la formation d'un contrat entre les parties. L'intimé suggère que l'indétermination du montant permettait au tribunal de le fixer arbitrairement comme dans les jugements auxquels il réfère (m.i. p. 28):

« *Eagle Lumber Co. Ltd. vs Noel* 1943 C.S. 163; *Viger vs Rex Finance Corporation et Boivin* 1944 C.S. 298; *Dachez vs Raymond* 1944 B.R. 456; *Bergeron vs City of Sherbrooke* 1946 B.R. 498; *Rothpan vs Drouin* B.R. 626; *Raymor Painting Contractors (Canada) Ltd. vs Purolator Courier Ltd.* 1976 C.S. 468 »

[18] Si un tribunal peut à l'occasion fixer arbitrairement le montant des dommages-intérêts payables à la suite de l'inexécution d'un contrat existant et prouvé, je ne crois pas qu'il puisse fixer arbitrairement la nature "ou l'étendue d'un élément essentiel à la formation d'un contrat, tel le prix. C'est à la partie qui invoque un contrat d'en établir l'existence par la preuve de tous les éléments essentiels à son existence.

[19] S'il fallait ici m'en tenir exclusivement au plan contractuel, j'aurais hésité à maintenir la condamnation. Mais voilà que cette affaire me paraît offrir tous les

éléments de l'enrichissement sans cause pour ainsi donner lieu à l'opération d'un quasi-contrat de cette nature.

[20] En effet, il appert du dossier que c'est l'attrait de la promesse d'un bonus pouvant être aussi élevé que 60 000 \$ à 70 000 \$ qui a permis aux appelants pendant l'année 1978 de continuer de jouir des services de l'intimé, services qu'ils considéraient essentiels à la bonne fin de leur projet. L'intimé a accepté de travailler ainsi dans les circonstances particulièrement difficiles d'un secteur du marché immobilier durement touché par les remous sociaux et politiques de l'époque. De plus, les meilleurs espaces du complexe immobilier étant déjà loués, l'intimé, pour les raisons expliquées plus haut, savait qu'il devait travailler beaucoup pour réaliser de légères commissions. En fait, l'intimé, qui avait gagné des commissions de 70 000 \$ en 1976 et 50 000 \$ en 1977, n'en retira que pour 5000 \$ en 1978 (m.i. p. 151). À toutes fins pratiques, l'intimé, en 1978, adonné son travail aux appelants en ne comptant que sur la promesse qu'on lui avait faite d'un bonus équivalent à ce qu'il aurait probablement pu gagner ailleurs.

[21] Les appelants soutiennent que l'intimé n'a rien perdu puisque ce bonus avait pour but de compenser la perte qu'il subirait en raison de la dispute qu'il y avait entre Devencore et eux. D'une part, si la commission que les appelants refusaient de payer à Devencore se chiffrait aux environs de 70 000 \$, la preuve ne m'a pas permis de déterminer ce que l'intimé en aurait retiré non plus que ce qu'il a pu retirer du règlement qui intervint par la suite entre les appelants et Devencore. D'ailleurs, il s'agit là de commissions déjà gagnées par Devencore antérieurement à 1978 qui ne pouvaient, le cas échéant, compenser la perte que subirait l'intimé en 1978. Aussi, doit-on mentionner qu'en 1976, au moment où les appelants firent miroiter pour la première fois la promesse de cette commission, la dispute entre eux et Devencore n'avait pas encore, semble-t-il, pris naissance. Enfin, le témoin Schultz (m.i. p. 112 et 113) affirme

que la promesse de ce bonus n'était pas conditionnelle au fait que cette commission ne serait jamais payée.

[22] Je viens donc à la conclusion qu'il y a eu enrichissement des appelants, qui ont profité des services de l'intimé pour ainsi mener à bonne fin le projet en cours. Je viens aussi à la conclusion qu'il y a eu appauvrissement corrélatif de l'intimé qui, pendant presque une année complète, a fourni ses services aux appelants dans l'espoir d'une récompense, mais sans rien recevoir.

[23] Au surplus, ce sont les appelants, par leur conduite, qui ont amené l'intimé à croire à cette récompense qu'ils décidèrent de lui refuser à la fin, après avoir profité de son travail.

[24] Dès lors, s'il y avait lieu de décider que la promesse d'une récompense n'a jamais atteint le stade du contrat faute de la stipulation d'un montant déterminé ou déterminable par interprétation, l'enrichissement des appelants et l'appauvrissement de l'intimé n'auraient plus aucune cause juridique. Bien plus, ils deviendraient une injustice notoire en faveur des appelants, au détriment de l'intimé.

[25] Si le tribunal ne peut, à l'intérieur d'un contrat, arbitrairement substituer les éléments essentiels omis, son rôle en regard d'un quasi-contrat est différent. Comme dans le cas d'actions en dommages-intérêts, il doit, en fonction de la preuve, arbitrer les montants dans les limites des possibilités qu'offre l'espèce.

[26] Dans la présente cause, nous connaissons le montant maximum que pouvait atteindre la récompense. Les montants de 60 000 \$ à 70 000 \$, par leur mention même, nous indiquent aussi un ordre de grandeur dans lequel pouvait jouer l'intention des parties. Ces sommes, de plus, sont au niveau moyen de ce que l'intimé avait gagné en

1976 et 1977, ce qui nous donne un aperçu de ce qu'on peut considérer Comme la valeur de son travail.

[27] En outre, même si l'on doit considérer la célérité avec laquelle fut réalisée la location de l'édifice entier, on constate que lors du renouvellement, en janvier 1978, de la promesse d'une récompense pouvant atteindre 70 000 \$, 82% des espaces disponibles étaient loués. Or, la preuve révèle qu'à cette époque, il était impossible de terminer la location complète pour juin de la même année. Il existait 18% de l'espace qui demeurait encore disponible (m.i. p. 161).

[28] Or, à la fin de l'année 1978, la superficie louée de l'immeuble était de 95,4%. Voici comment M. le juge Turmel apprécie l'efficacité de l'intimé, tout en citant l'opinion à ce sujet que s'en était faite l'expert en matière immobilière O'Brien (m.a. p. 49):

« Au cours de l'enquête il a été fait état de la situation précaire qui existait dans le domaine immobilier au cours des années 1976 et, malgré cette situation, d'un total de 203,226 pieds carrés loués à la fin de 1976, il avait été loué 318,591 pieds carrés à la fin de 1978 soit 95.4% de l'espace offert en location.

“A. At that time in nineteen seventy-eight (1978) because of the conditions in... Montreal conditions, in trying to create a leasing velocity it's, you know, on such short term, it's nothing short of a miracle, I think I'd give him a kiss on top of a bonus”. »

[29] En conséquence, les efforts de l'intimé et le succès obtenu justifiaient bien qu'il soit admissible à un niveau relativement élevé du montant du bonus promis. La somme de 60 000 \$, à laquelle M. le juge Turmel a condamné les appelants, me paraît donc aussi correspondre à la valeur des services rendus, ainsi qu'à l'enrichissement des appelants et l'appauvrissement de l'intimé.

[30] Pour ces motifs, je rejeterais le pourvoi avec dépens.

M. le juge Gendreau et madame le juge Tourigny partagent l'opinion exprimée par monsieur le juge Paré.

M^e Stephen Raicek (Stikeman, Elliott et associés), pour les appelants.

M^e Brent Davies Tyler (Phillips, Vineberg et associés), pour l'intimé.

^[1] *Beaudoin-Daigneault c. Richard*, (1984) 1 R.C.S. 2.