

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE LONGUEUIL

N° : 505-17-005694-122

DATE : 17 juillet 2014

L'HONORABLE CLAUDE DALLAIRE, J.C.S.

ANDRÉ TOURIGNY
Et
AGENCE DE VENTES T & T
Demandeurs
C.
F3 DISTRIBUTION INC.
Défenderesse

**TRANSCRIPTION RÉVISÉE D'UN JUGEMENT RENDU
SÉANCE TENANTE LE 9 JUILLET 2014¹**

I. La mise en contexte

[1] En août 2002, le demandeur Tourigny se voit confier la distribution de la marque de vêtements de vélo « Pearl Izumi » par F3, à titre d'agent manufacturier.

¹ Le jugement a été rendu séance tenante. Comme le permet *Kellogg's Company of Canada c. P.G. du Québec*, [1978] C.A. 258, 259-260, le Tribunal s'est réservé le droit, au moment de rendre sa décision, d'en modifier, amplifier et remanier les motifs. La soussignée les a remaniés pour en améliorer la présentation et la compréhension.

[2] Le 11 mars 2010, 7 ans et demi plus tard, F3 lui retire ce contrat, avec effet au 15 mars suivant.

[3] Les demandeurs contestent la manière dont F3 a mis fin au contrat et réclament 123 190 \$ de dommages, pour entre autres tenir lieu de préavis raisonnable.

[4] Nous devons décider quelle est la nature du contrat intervenu entre les parties, si F3 avait des motifs d'y mettre fin, si les demandeurs ont l'intérêt juridique pour réclamer les dommages allégués, si le type de dommages et leur quantum sont justifiés, et s'ils ont valablement été prouvés.

[5] Advenant une condamnation, nous devons aussi décider s'il y a lieu d'opérer compensation judiciaire avec une somme que la demanderesse Agence de ventes T & T² s'est engagée à payer à F3³ et qui ne lui a jamais été versée.

II. Le résumé de la preuve

[6] Monsieur Tourigny est agent manufacturier. Il distribue des produits et vêtements sportifs de diverses marques depuis 1998.

[7] À la fin 2008, il s'associe avec Éric Toutant. En août 2009, il officialise son entente avec ce dernier en enregistrant une société en nom collectif, l'Agence de ventes T & T.⁴

[8] À partir de cette date, les contrats anciennement exécutés par Tourigny sont exécutés par T & T. Cette nouvelle agence ajoute ensuite de nouvelles marques à son actif.

[9] F3 est distributeur de vêtements sportifs. Monsieur Vermette en est le directeur des ventes et du marketing. Il représente F3 aux fins de notre litige.

[10] En 2002, Vermette obtient la distribution exclusive des vêtements « Pearl Izumi » au Canada. Il s'agit d'une ligne de vêtements haut de gamme pour cyclistes.

[11] Connaissant déjà Tourigny, il lui offre de devenir son agent manufacturier au Québec, ce que ce dernier accepte.

[12] En août 2002, leur relation s'amorce sur une poignée de main. Ils conviennent alors de ce qui suit :

- 1) Leur entente est à durée indéterminée; Tourigny comprend que l'entente est en vigueur tant qu'il fait bien son travail sinon, « bye bye Charlie ».⁵

² Ci-après nommée T & T.

³ Ci-après nommée F3.

⁴ Pièce P-1a.

- 2) Tourigny doit passer le temps nécessaire au développement de la marque, participer à de la formation, à des congrès et à des événements promotionnels que F3 estime pertinents au développement de la marque, ainsi qu'à des salons où la marque est exhibée.
- 3) Il doit se soumettre aux dates de prévisions et de placement des commandes, aux événements promotionnels, aux congrès et à la formation requise pour exécuter ses fonctions.
- 4) Les autres marques qu'il accepte de représenter ne doivent pas être en conflit avec celle confiée par F3.
- 5) F3 fournit le catalogue de vêtements à distribuer, des échantillons qui sont mis en vente et qui lui sont facturés et elle établit les prix de vente des vêtements.
- 6) Tourigny est travailleur autonome. Il paye ses dépenses d'opérations. Certaines dépenses associées aux congrès de « Pearl Izumi » sont payées par F3.
- 7) Tourigny est rémunéré à commission sur ses ventes nettes, selon un pourcentage de 8%. Il doit payer les échantillons fournis.
- 8) Il est payé 6 mois après avoir fait ses ventes. À titre d'exemple, en septembre et octobre d'une année, il travaille pour les livraisons de février de l'année suivante. Le travail est fait une saison d'avance et la paye entre une saison plus tard, selon l'usage dans le milieu.

[13] Vermette arrête son choix sur Tourigny, car il le connaît bien. Sa réputation dans le marché est bonne et il le considère comme étant un très bon ambassadeur et une bonne figure de proue pour développer sa nouvelle ligne.

[14] Comme il considère « Pearl Izumi » comme étant « la BMW des vêtements de vélo » et qu'il recherche des gens qui ressemblent à ses marques, c'est dans cet esprit qu'il établit sa relation avec Tourigny.

[15] À partir de l'automne 2002, Tourigny participe à des « sales meetings » aux États-Unis avec Monsieur Vermette, où les nouvelles collections sont présentées et de l'information stratégique pertinente aux ventes est communiquée pour planifier l'année à venir.

[16] Il reçoit les catalogues et la liste des prix, visite des clients afin de leur présenter la collection, leur montrer les échantillons et leur expliquer les caractéristiques des

⁵ Pièce D-1.

vêtements. Si les clients potentiels sont preneurs, il note leurs commandes, leur livre les vêtements, pour ensuite recevoir les sommes dues sur ces ventes.

[17] Pour la gestion de certains aspects de son travail, comme pour établir des projections de ventes et pour passer les commandes, il doit interagir avec F3 à des moments précis de l'année. Des dates fixes sont arrêtées afin de permettre une gestion efficace de la confection des vêtements par le manufacturier et de prévoir les ventes.

[18] Lorsqu'il reçoit le paiement des commandes, Tourigny facture F3 sur les ventes nettes. C'est la base de calcul de ses commissions.

[19] Entre 2002 et 2007, tout se déroule bien; Tourigny performe bien, le produit est de plus en plus distribué sur le marché, les ventes augmentent substantiellement et le territoire se développe bien et Vermette est heureux.

[20] Tourigny s'implique et performe au point où F3 décide de lui confier de nouvelles lignes. Les marques « Hornytoad » et « Simple » en sont quelques exemples.

[21] À partir de 2003, le développement de la marque « Pearl Izumi » va suffisamment bien que F3 engage la conjointe de Vermette, Natasha Cassivi, pour agir comme gestionnaire de la marque. Cassivi devient l'interface de Tourigny pour l'exécution des tâches administratives liées à son contrat d'agence.

[22] En plus de développer la marque confiée, Tourigny continue de faire croître ses affaires de son côté et se voit confier la distribution de nouvelles marques par d'autres distributeurs, telle la marque « Keen ».

[23] En 2005, les affaires sont suffisamment florissantes qu'il doit embaucher quelqu'un d'autre pour l'aider à distribuer la marque « Pearl Izumi » ainsi que d'autres des marques contenues dans son portefeuille.

[24] Comme c'est le premier sous-agent qu'il embauche, avant de ce faire, il contacte Vermette pour prendre conseil.

[25] Ensemble, ils s'entendent pour l'embauche de Claudia Dionne. Vermette considère qu'elle possède la personnalité, la formation et l'expérience pertinente pour être une bonne ambassadrice pour la marque « Pearl Izumi » et la marque « Hornytoad ».

[26] En 2007, F3 a de plus en plus de marques à distribuer et fait affaires avec plusieurs agents manufacturiers. Elle juge alors à propos de clarifier les ententes de chacun sur les commissions et de les mettre par écrit.⁶

⁶ Pièce P-1b

[27] C'est dans ce contexte que F3 et Monsieur Tourigny en viennent à signer une entente. Cette entente représente pour l'essentiel leur entente verbale initiale et on y réitère l'importance de ne pas être en conflit de marques.⁷

[28] À un certain moment, dans les années 2007-2008, l'un des distributeurs qui approvisionnent Tourigny avec la marque « Keen » lui demande d'ouvrir une salle de montre.⁸ À l'été 2008, la salle de montre ouvre ses portes.⁹

[29] Toujours à l'été 2008, Tourigny se fait aider sporadiquement par Suzie Duchesneau, qui deviendra plus tard son amie de cœur.

[30] Entre l'automne 2008 et mars 2009, les relations entre les parties se gâchent graduellement.

[31] En résumé, Vermette et Cassivi trouvent que Tourigny gère ses affaires avec moins de transparence. Ils se posent des questions sur son nouvel associé ainsi que sur les sous-agents qui travaillent pour lui. Les réponses qu'ils obtiennent sont peu claires.

[32] En juin 2008, pour la première fois depuis le début de la relation, Tourigny ne participe pas à la réunion annuelle de « Pearl Izumi ». Le motif fourni est qu'il doit participer au meeting annuel de « Keen », qui se tient en même temps.

[33] Au cours de l'été 2008, un incident malheureux se produit. Alors qu'il participe à un événement avec un client qu'il dessert, Tourigny « fait un fou de lui », ¹⁰ après avoir pris un verre de trop.

[34] À la mi-septembre et à la mi-octobre 2008, il ne livre pas les commandes habituelles. Le nombre de clients qui a passé des commandes a diminué et certains des clients n'ont pas de problèmes financiers placent des commandes moins importantes que d'habitude. Monsieur Vermette doit intervenir et « pousser sur les ventes ».

[35] La situation se complique, ce qui amène Tourigny à mentionner à Vermette qu'il trouve difficile de s'impliquer auprès de petits clients, qu'il préfère les gros et qu'il est beaucoup plus facile de vendre la marque « Keen » et que cela lui donne des résultats intéressants.

[36] Il est en retard pour les projections dues avant les Fêtes 2008 ainsi que pour celles dues au début janvier 2009.

⁷ Pièce P-1.

⁸ Pièce D-8.

⁹ Pièce D-24.

¹⁰ Expression utilisée par Tourigny lors de son témoignage.

[37] En décembre 2008, Éric Toutant est présenté à Vermette de manière non officielle.

[38] En janvier 2009, Vermette transmet un courriel à Tourigny afin de lui demander en quoi cette nouvelle association aura des impacts sur le rôle de tout un chacun dans la distribution de ses marques, notamment de la marque « Pearl Izumi ». Il y est également question du rôle de Suzie Duchesneau.¹¹

[39] Vermette considère qu'il est placé devant le fait accompli face à la nouvelle association de Tourigny avec Toutant et il n'apprécie pas cette façon de faire.

[40] Il se pose aussi des questions sur l'expérience de Suzie Duchesneau, étant donné que la marque « Pearl Izumi » est pour lui une marque spéciale qui nécessite des soins particuliers.

[41] Les clients se plaignent, semble-t-il, que Tourigny n'est pas souvent sur le terrain. Madame Duchesneau perd des commandes. Ce fait n'est pas contredit.

[42] Vermette se fait dire qu'il devrait changer d'agent manufacturier parce qu'il serait mieux servi que s'il continue avec Tourigny.

[43] Vermette et Cassivi voient moins souvent Tourigny au bureau de F3. Ils ont l'impression que Monsieur Tourigny n'est pas disponible.

[44] En février 2009, une rencontre est convoquée à Saint-Hyacinthe pour faire le point.

[45] Cassivi et Vermette tentent de le faire participer à des événements de février 2009, ce que Tourigny n'accepte pas. Finalement, il se ravise et y va.

[46] La relation se gâche à un point tel qu'en mars 2009, Tourigny est convoqué à une rencontre avec Vermette et Natasha lors de laquelle on lui signifie qu'il est remercié de ses services.

[47] Les motifs qui lui sont alors communiqués sont essentiellement ceux dont nous venons de faire état.

[48] Monsieur Tourigny est sous le choc. Il n'a rien vu venir. Il est profondément blessé. Il nie en bloc les problèmes et se retranche derrière le fait qu'aucun écrit ne lui est transmis pour le mettre au parfum des insatisfactions de F3.

[49] Convaincu qu'on veut le remplacer, il perd confiance, mais comme il ne veut pas quand même pas perdre la marque, il se relève rapidement.

¹¹ Pièce D-13.

[50] Pour éviter le pire, que Monsieur Vermette reprenne confiance et qu'il ne termine pas ainsi la relation, Toutant propose à Vermette d'engager Natasha comme sous-agent pour la distribution de « Pearl Izumi ».

[51] Le plan proposé consiste à confier la distribution de « Pearl Izumi » à Natasha sur un grand territoire. Natasha connaît très bien la marque et elle a une expertise d'agent manufacturier. Comme elle est la conjointe de Monsieur Vermette, qui tient à « Pearl Izumi » comme la prunelle de ses yeux, la solution ne semble comporter que des avantages.

[52] Tourigny et Toutant s'engagent à verser un revenu de commission minimum de 65 000 \$ à Natasha et à lui accorder un grand territoire afin de lui permettre d'avoir les comptes générant les plus grosses commissions.

[53] Tourigny dit à Vermette ce qu'il veut entendre.¹² Il lui parle de remonter les ventes de « Pearl Izumi » et de faire des choses différentes pour mieux situer la marque « Hornytoad ».

[54] Vermette et Cassivi acceptent de poursuivre la relation selon les modalités proposées.

[55] Dans un courriel du 24 mars 2009, Tourigny écrit : « Erick et moi allons élaborer un plan pour relancer « Pearl Izumi » et amener « Hornytoad » à un autre niveau. Encore une fois merci et désolé pour tout les inconvénients. Lâche pas, tiens ton bout, on va te supporter ».¹³ Plus tard, il dira de la compréhension de la situation que : « Pierre voulait qu'on s'occupe plus de sa business ».¹⁴

[56] À l'issue de ses discussions du printemps 2009, Tourigny comprend clairement les attentes communiquées par Vermette et Cassivi lors de la rencontre de mars 2009 et il déclare qu'il sait qu'il doit performer pour garder les marques de F3.

[57] S'exprimant à l'audition sur cette entente, Tourigny déclare avoir proposé un plan de relance à Monsieur Vermette « pour le calmer », et « lui dire ce qu'il voulait entendre », même s'il ne croyait pas que les choses n'allaient pas bien, comme s'en étaient plaint Vermette et Cassivi.

[58] Il précise que le plan a été proposé par Vermette et que c'est lui qui devait engager Madame Cassivi pour s'occuper de la distribution de la marque sur le territoire.

[59] Il nie avoir discuté de ce plan avec son associé Toutant. De plus, il affirme que : « Le plan, ce n'était que cela et rien d'autre », lorsqu'il réfère à l'embauche de Cassivi par son agence.

¹² Pièce D-22

¹³ Pièce D-9.

¹⁴ Pièce D-22.

[60] Il témoigne qu'en rétrospective, il est convaincu que Vermette lui a proposé d'engager Cassivi pour infiltrer son agence afin d'obtenir la liste des clients à qui il distribuait la marque « Pearl Izumi », dans le but que F3 les desserve ensuite elle-même, l'année suivante.

[61] Toujours est-il que l'entente d'agent manufacturier de Monsieur Tourigny se poursuit avec des promesses de changements significatifs sur les résultats des ventes, sur l'esprit de travail et sur la communication entre les parties.¹⁵

[62] À la mi-mai 2009, Cassivi commence sa formation aux États-Unis et elle débute peu après au sein de l'agence de Tourigny.

[63] Tourigny continue de facturer pour le travail accompli, mais à partir d'août 2009, les factures qu'il transmet sont au nom de l'agence T & T. F3 les acquitte.

[64] Tourigny continue de travailler, mais un peu plus au ralenti que ce qu'il faisait auparavant.

[65] Les témoins entendus confirment qu'il continue d'être à la dernière minute et parfois en retard dans ses projections de ventes. On ne le sent pas impliqué comme il l'était lors des années précédentes. Il refuse de nouveau de participer à certains événements à l'automne 2009 et d'effectuer des tâches qu'il faisait auparavant.¹⁶

[66] En septembre 2009, Vermette réalise que Tourigny n'est pas au *Bitaq*. C'est Duchesneau qui le remplace. Il manifeste alors son mécontentement à Tourigny, à qui il en fait part sur-le-champ.

[67] Les relations sont tendues. La marque « Simple » ne va pas bien. Tourigny décide de ne plus la distribuer.¹⁷

[68] Tourigny réalise que la relation entre Vermette et lui s'est considérablement dégradée depuis l'épisode de mars 2009.

[69] En septembre 2009, la séance du printemps lui tourne toujours dans la tête. Il écrit à Tourigny que les choses ne sont plus les mêmes et qu'il aimerait retrouver l'ambiance du passé. Il ajoute : « je sens que la confiance mutuelle et réciproque s'est évanouie ». Il réalise que Vermette n'est pas à l'aise avec son associé Toutant et il écrit : « Dernièrement, je te sens sur tes gardes. Tu dois sortir de cette morosité. Je sens que le lien de communication entre nous est difficile ».¹⁸

[70] Les clients se plaignent qu'ils ne le voient plus comme avant.

¹⁵ Pièce D-9.

¹⁶ Pièce D-10.

¹⁷ Pièce D-12.

¹⁸ Pièce D-4.

[71] Certains autres incidents justifient Vermette d'effectuer des démarches, parce qu'il entretient des craintes sérieuses que Tourigny soit en train de compromettre la réputation de la marque.

[72] De plus, même si Natasha est en poste, les chiffres de ventes continuent de baisser.¹⁹

[73] Tourigny doit aller à un « meeting » de la marque « Simple », le 27 novembre 2009 et il décide de ne pas y aller, au motif qu'il est occupé.

[74] En décembre, Vermette doit intervenir pour sauver la mise sur une question de publicité relative au client *Atmosphère*.²⁰ Tourigny et Vermette échangent alors des vues divergentes sur le rôle que doit jouer Tourigny en rapport avec le marketing associé à la marque.²¹

[75] En décembre 2009, Tourigny ne veut pas aller à certains « shows » et il ne voit presque pas ses clients. Vermette sent qu'il n'est pas motivé et son obstination à ne pas s'impliquer dans le marketing le préoccupe.

[76] Pour Vermette, la confiance n'est plus là. Il a l'impression que Tourigny n'accorde pas une attention suffisante à la marque « Pearl Izumi », qu'il met moins d'efforts sur les marques de F3 pour se concentrer davantage sur les autres marques distribuées par son agence.

[77] Vermette apprend qu'en novembre 2009, Tourigny a perdu son permis pour alcool au volant.²² Or, il n'a pas informé Vermette de ce fait, considérant que l'incident relève de sa vie privée et que sa sœur et son amie de cœur l'aident pour effectuer les déplacements nécessaires à son travail.

[78] À un certain moment, Vermette conclut qu'il a suffisamment donné de chances à Tourigny, qui n'a pas su les saisir, et la situation est telle que le 11 mars 2010, Vermette rencontre de nouveau Tourigny.

[79] Lorsqu'il est convoqué à cette rencontre, Tourigny déclare qu'il sent que « ça ne va pas bien pour lui »; il arrive sur ses gardes et refuse de prendre la lettre que Vermette veut lui remettre.

[80] Cette lettre l'informe que le 15 mars, l'entente sera définitivement résiliée. La lettre explique la décision de F3; les motifs sont similaires à ce qui a été présenté en 2009. Il y est question du manque persistant de confiance.²³

¹⁹ Pièce D-11.

²⁰ Pièce D-23.

²¹ Pièce D-10.

²² Pièce D-3.

²³ Pièce P-4.

[81] T & T garde toutefois la distribution de la marque « Hornytoad ».

[82] Une lettre est immédiatement transmise aux clients desservis par T & T annonçant que Cassivi sera maintenant en lien direct avec eux et que les affaires seront plus transparentes.

[83] Tourigny est furieux et humilié.

[84] En avril 2010, une entente intervient pour régler le paiement des commissions dues à T & T et la rémunération que T & T doit à Cassivi.²⁴

[85] Les chèques faits à T & T passent mais ceux de T & T à Cassivi rebondissent.

[86] La situation se règle finalement, mais une somme d'environ 5 800 \$ demeure toujours impayée.²⁵

[87] Il ne se passe rien dans ce dossier avant 2011, alors que Tourigny met F3 en demeure de lui payer un préavis et des dommages.²⁶

[88] L'action est ensuite intentée.

III. La position des parties

[89] Monsieur Tourigny invoque que le contrat qu'il a signé avec F3 est un contrat *sui generis* et qu'il ne peut y être mis fin de manière unilatérale sans préavis raisonnable, à moins que des motifs sérieux soient démontrés.

[90] F3 ne se serait pas déchargée de son fardeau de démontrer de tels motifs.

[91] En mars 2009, F3 aurait élaboré un stratagème par lequel elle aurait infiltré son agence en proposant que la conjointe de Vermette vienne y travailler pour distribuer « Pearl Izumi ». Cette façon de faire aurait permis à F3 de connaître tous les clients desservis avant de mettre fin à son contrat, un an plus tard.

[92] La rupture de l'entente avec un préavis de 4 jours lui a causé des dommages ainsi qu'à T & T. Il a fallu plus d'un an pour trouver de nouvelles marques pour remplacer « Pearl Izumi » et pour retrouver un rythme de croisière similaire à celui qui avait cours au moment de la rupture.

[93] Tourigny a même dû injecter des sommes personnelles substantielles dans T & T durant ce temps.

²⁴ Pièce D-5

²⁵ Pièce D-5.

²⁶ Pièce P-8.

[94] Il demande donc un préavis de 10 mois, basé sur des pertes de profits bruts de 11 320 \$ par mois. Il considère ce préavis raisonnable étant donné la durée de 8 ans du contrat et les pertes de profit que la décision de F3 a causé à T & T.

[95] Il demande aussi des dommages personnels de 10 000 \$ pour stress, troubles, et pour compenser l'instabilité financière que la décision de mettre un terme à l'entente lui a causée.

[96] F3 plaide qu'elle n'a plus de lien juridique avec Tourigny, personnellement.

[97] Le contrat liant les parties rencontre selon elle les caractéristiques du contrat de service régi par les articles 2091 C.c.Q. et suivants. Selon les articles 2125 C.c.Q. et suivants, il est possible d'y mettre fin unilatéralement, sans motif spécifique, et sans nécessité de préavis.

[98] Si le contrat est plutôt considéré comme un contrat *sui generis*, comme le plaident les demandeurs, F3 plaide qu'il a été résilié pour des motifs sérieux justifiant de ne pas donner un préavis plus long, le lien de confiance entre les parties étant rompu et la distribution de la marque risquant d'être compromise.

[99] F3 ajoute que Tourigny savait tout cela depuis un an. Il aurait dû agir en conséquence, mais il n'a pas pris au sérieux les différents messages transmis depuis l'automne 2008.

[100] En ce qui a trait à la thèse de l'infiltration, Vermette et F3 la considèrent non fondée, puisqu'elle repose sur le fait que ce serait F3 qui aurait imposé aux demandeurs d'associer Cassivi à l'agence de Tourigny, alors que la proposition a plutôt été faite à l'inverse.²⁷

[101] Enfin, sur la durée du préavis demandé, F3 considère qu'elle est trop longue si on la compare à ceux généralement accordés en pareilles circonstances. Il n'y aurait également pas de pertes de profits et, s'il y en a, Tourigny n'aurait pas rencontré le fardeau de preuve requis pour les démontrer.

[102] Il n'aurait d'ailleurs pas le droit de comptabiliser ses pertes de profit sur la base de commissions brutes, comme il le fait, puisque leur entente spécifie le contraire.

[103] Il n'aurait présenté aucune preuve des autres dommages réclamés, qui se trouvent être un dédoublement de ceux inclus dans le préavis demandé pour compenser ses pertes de profit.

²⁷ Pièce P-8.

IV. Analyse

[104] Toute personne est tenue d'exercer ses droits selon les exigences de la bonne foi et de ne pas le faire de manière excessive ou déraisonnable. Cette exigence vaut du début à la fin d'une relation.

[105] Un contrat inclut tout ce qui en découle selon sa nature, de sorte qu'il est important de le qualifier pour décider du litige.

[106] Dans un premier temps, avant de voir les solutions offertes dans la loi et dans la jurisprudence, il est important de voir si les parties ont prévu des modalités spécifiques relatives à la terminaison de l'entente.

[107] En l'espèce, aucune telle modalité n'est prévue.

[108] Nous n'avons donc pas d'autre choix que de qualifier le contrat, pour savoir quelles règles s'appliquent à celui-ci pour les fins de la détermination de l'obligation ou non de donner un préavis avant d'y mettre fin.

[109] Mais avant d'entrer dans le vif du sujet, nous devons régler une question préliminaire, puisque peu importe la qualification du contrat, la question relative à la détermination du ou des titulaires du droit d'action doivent être déterminée, vu la nature des dommages réclamés.

[110] Il est clair que la personne au cœur du contrat est Tourigny. À la limite, le contrat lui a au départ été consenti *intuitu personae*, car Vermette aimait sa personnalité et le considérait comme un bon ambassadeur.

[111] De 2002 à août 2009, les factures envoyées à F3 ont été payées et les chèques ont été émis au nom de Tourigny. Mais ensuite, les factures sont envoyées avec l'en-tête de T & T et F3 les paye telles quelles.

[112] Cela dit, Tourigny a-t-il toujours l'intérêt juridique pour demander un préavis fondé sur la fin de la totalité de sa relation avec F3, alors qu'il a lui-même modifié la structure juridique de ses affaires en s'associant avec Toutant en 2008, cette association s'étant juridiquement officialisée en août 2009?

[113] Nous croyons que non.

[114] Il est clair que la réclamation n'appartient plus à Tourigny personnellement et qu'il doit vivre avec le choix corporatif qu'il a fait.

[115] Revenons maintenant à la qualification du contrat.

[116] Initialement, il s'agissait d'un contrat verbal, à durée indéterminée qui a ensuite été modifié par un écrit sommaire en 2007, lequel vise essentiellement les pourcentages de commission et les situations de conflits d'intérêts.

[117] En mars 2009, rien ne change entre F3 et T & T. C'est au sein de T & T que le changement se situe, puisqu'il acquiert une nouvelle sous-agente en la personne de Cassivi.

[118] C'est à la date de la conclusion d'un contrat qu'il faut en apprécier sa nature, à moins, bien sûr, que sa nature n'ait été modifiée en cours de relation, ce qui n'est pas le cas.

[119] La révision des tenants et aboutissants de la relation entre Tourigny, T & T et F3 s'évalue à la lumière des principes juridiques développés dans la jurisprudence en matière de contrats d'agents manufacturiers.

[120] Ces principes convainquent de manière prépondérante que nous sommes en présence d'un contrat « *sui generis* », car peu importe son époque, cette jurisprudence est claire et constante.²⁸

[121] Nous ne retrouvons pas dans la preuve les éléments requis pour qualifier l'entente qui nous est soumise de contrat de service.

[122] Comme il s'agit d'un contrat *sui generis*, il est possible d'y mettre fin, mais la règle veut que cela se fasse avec un préavis raisonnable.

[123] Bien entendu, s'il existe des motifs sérieux dont la preuve incombe à la partie qui résilie l'entente, il est possible d'éviter le préavis.

[124] La preuve rencontre-t-elle les exigences requises pour nous convaincre que F3 avait des motifs sérieux de mettre fin à l'entente avec 4 jours de préavis?

[125] Nous sommes d'avis que oui.

[126] Nous ne sommes pas dans un cas où les problèmes sont attribuables à un tiers.²⁹

²⁸ *Richman c. Adidas Soortschuhfabriken*, 1997 CanLII 10405 (QCCA); *Zellers Ltd c. Bonavista Fabrics Ltd*, 2005 QCCA 130 (CanLII); *Lauzon c. Shermag inc.*, 2005 CanLII 8172 (QCCS); *Fort inc. c. Graf Canada Limited*, 2005 CanLII 29615 (QCCS); *Agences Claude Frappier inc. c. Raymond Lanctôt Ltée*, 2009 QCCS 4918 (CanLII); *Agences Jacques Parent inc. c. Meubles Concordia Ltée*, 2010 QCCS 1238 (CanLII); 2011 QCCA 1694 (CanLII), par. 44-47; *Agences Jacques Parent inc. c. Meubles Concordia Ltée*, 2011 QCCA 1694 (CanLII), par. 27-30.

²⁹ *Lauzon c. Shermag inc.*, 2005 CanLII 8172 (QCCS), par. 21-25; *Agences Jacques Parent inc. c. Meubles Concordia Ltée*, 2010 QCCS 1238 (CanLII); 2011 QCCA 1694 (CanLII) par. 33.

[127] Au contraire, les problèmes sont liés à Tourigny, à qui l'on reproche de ne pas être assez présent sur le terrain,³⁰ de ne pas être motivé, de ne pas être transparent par rapport à son organisation corporative et aux joueurs qu'il impose à F3 pour distribuer la marque « Pearl Izumi », à qui l'on reproche une participation diminuée à des événements importants pour la mise en marché de la marque en question, d'avoir mis plus d'efforts sur ses autres marques que sur la marque que lui avait confié F3,³¹ des problèmes de communications, tout cela résultant en des problèmes de confiance.³²

[128] On lui reproche aussi d'avoir agi de telle manière que des clients se sont plaints, F3 devant alors intervenir auprès d'eux.

[129] De plus, Tourigny s'était engagé à produire un plan de relance qui n'a jamais été réalisé.³³ Il devait y avoir des comportements et des changements significatifs se reflétant dans les chiffres, ce qui ne s'est pas produit.

[130] Était-ce une décision d'affaires au sens opportunité du terme? Nous sommes d'avis que non.

[131] Pour ne pas perdre sa crédibilité dans le marché, F3 devait agir.

[132] En 2009, elle a envoyé un message clair même si Natasha était en place à l'agence, il n'y a pas eu de changements significatifs. F3 était donc justifiée de mettre fin au contrat et elle avait des motifs suffisamment sérieux pour le faire.

[133] Qu'en est-il maintenant de la thèse que Vermette a manigancé un plan pour infiltrer l'agence T & T pour ensuite mieux reprendre leurs clients et confier directement la distribution de cette marque à Cassivi sans avoir à verser de commissions? Cette thèse est émise et ce, pour deux raisons.

[134] Premièrement, elle repose sur la version de Tourigny, qui insiste pour dire que c'est Vermette qui a proposé le plan voulant que l'agence engage Cassivi.

[135] Or, cette version est contredite par l'associé de Tourigny, qui dit le contraire dans un interrogatoire au préalable.³⁴ Elle est également contredite par Vermette et Cassivi, qui confirment la version de Toutant.

³⁰ Comme dans *Agence Annie Gagnon inc. c. Phoenix AMD international inc.*, 2013 QCCQ 7424 (CanLII), par. 15.

³¹ Pièce D-18 : en 2009, les revenus provenant de « Keen » sont nettement plus élevés que ceux provenant de F3.

³² *Agences Jacques Parent inc. c. Meubles Concordia ltée*, 2010 QCCS 1238 (CanLII); 2011 QCCA 1694 (CanLII).

³³ Pièces D-9 et D-22.

³⁴ « On a décidé d'aller chercher Madame Cassivi pour la mettre dans l'agence, pour avoir vraiment un focus sur la division « Pearl Izumi » toujours en travaillant en collaboration avec Madame Cassivi », pièce D-25, pages 34-35, 47.

[136] Ainsi, si l'idée ne vient pas du camp accusé d'avoir voulu infiltrer l'organisation pour en tirer un avantage, la thèse ne tient pas.

[137] De plus, F3 n'avait pas besoin d'infiltrer l'agence T&T pour savoir quels clients elle desservait, car la documentation échangée entre les deux parties révélait déjà ces informations. Si Vermette est allé sur la route pour prendre le pouls des clients insatisfaits, en 2008 et en 2009, il savait très bien où frapper pour obtenir d'autres informations nécessaires à la gestion de ses affaires. Il n'avait pas besoin d'infiltrer l'agence T & T pour ce faire.

[138] Même si T & T avait réussi démontrer que F3 n'avait pas de motifs suffisants pour mettre fin au contrat sans préavis, nous n'aurions pas accordé le préavis demandé, puisque la somme réclamée ne se situe pas dans la fourchette jurisprudentielle.

[139] Le préavis qui aurait pu être accordé aurait été tout au plus de 4 à 5 mois.

[140] En effet, la jurisprudence nous fournit certains exemples de préavis pour des contrats similaires avec lesquels nous pouvons faire des analogies. Il ressort de cette jurisprudence que la durée de la relation est un critère important.³⁵

[141] Ainsi, pour 23 ans de relation, 1 an de préavis a déjà été accordé. Pour 15 ans : 10 mois a été jugé suffisant, et pour 5 ans : 3 mois a été accordé.³⁶

[142] La décision avec la période la plus proche de celle qui nous concerne, 7 mois et demi, révèle une durée de 9 ans et a donné lieu à un préavis de 6 mois.

[143] Même s'il avait réussi à nous convaincre que les motifs de F3 étaient insuffisants pour mettre fin à l'entente, T & T avait également un autre problème pour nous convaincre du bien-fondé de sa demande, puisque la preuve qu'il nous présente ne rencontre pas les exigences requises pour justifier la perte de profits réclamée, car selon l'entente, la base de sa réclamation ne pouvait être sur des commissions brutes, mais sur des commissions nettes.

[144] En effet, si F3 avait donné un préavis en nature à T & T, peu importe le nombre de mois, cette dernière aurait continué de payer ses dépenses d'opération pour gagner ses commissions, tels les salaires, et elle aurait dû payer le coût des échantillons, comme elle le faisait lors de chaque mois de facturation. Il aurait donc fallu déduire ces sommes de la réclamation.³⁷

³⁵ *Agences Claude Frappier inc. c. Raymond Lanctôt Ltée*, 2009 QCCS 4918 (CanLII), par. 52.

³⁶ *Agences Claude Frappier inc. c. Raymond Lanctôt Ltée*, 2009 QCCS 4918 (CanLII), par. 57; *Agences Jacques Parent inc. c. Meubles Concordia Ltée*, 2010 QCCS 1238 (CanLII); 2011 QCCA 1694 (CanLII), par. 36; *Agence Annie Gagnon inc. c. Phoenix AMD international inc.*, 2013 QCCQ 7424 (CanLII), par. 39.

³⁷ *Lauzon c. Shermag inc.*, 2005 CanLII 8172 (QCCS), page 15.

[145] De plus, la base de la réclamation ne pouvait être fondée que sur des pertes de profits. Or, la preuve à ce sujet n'est pas convaincante que les pertes alléguées seraient attribuables aux faits et gestes de F3.

[146] En effet, pour les années de comparaison 2009, 2010 et 2011, plusieurs éléments interviennent : Duchesneau passe d'un statut de temps partiel à temps plein, Tourigny s'adjoint un associé qui commence à partager dans les revenus de la société et de nouvelles marques s'ajoutent dans le portefeuille de T & T.

[147] De plus, la somme que Tourigny dit avoir investie dans T & T en lien avec les pertes de revenus est loin d'être concluante. La preuve ne démontre pas que l'injection des fonds qu'il prétend avoir sortis de ses coffres personnels a un lien direct avec des pertes qui auraient été causées par F3.³⁸

[148] Comme il n'a pas démontré qu'est-ce qu'il a fait avec les sommes injectées, ce qu'il a payé et pourquoi, nous ne sommes pas en mesure d'établir ce nécessaire lien de causalité.

[149] Enfin, les acquisitions faites par Tourigny personnellement lors de la période pertinente ne nous permettent pas de conclure qu'il faisait face à des difficultés financières.³⁹

[150] Les dommages pour abus de droit ne sont également pas démontrés. En fait, les réponses fournies par Monsieur Tourigny nous confirment que cette demande fait double emploi avec le préavis. S'il y avait eu abus, c'aurait été de ne pas avoir donné de préavis et cet abus aurait été compensé par un préavis. Aucun autre dommage n'a été démontré.

[151] De plus, il n'y a pas lieu d'accorder des dommages au motif que la relation que Tourigny avait les autres compagnies dont il distribue les marques se serait détériorée par la manière dont la fin de sa relation avec F3 est survenue, ni pour le stress qu'il déclare avoir subi.

[152] En effet, nous n'avons pas de détails sur ces allégations, aucun témoignage ne confirmant de telles difficultés. Il s'agit d'une perception subjective et les dommages ainsi réclamés relèvent d'une atteinte à son honneur et il n'y a aucune réclamation de cette nature dans la requête introductive d'instance, ni dans ses amendements.

[153] **POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL :**

[154] **REJETTE** l'action des demandeurs;

[155] **AVEC DÉPENS;**

³⁸ Pièces D-14 à D-21 et D-25.

³⁹ Pièce D-7.

HONORABLE CLAUDE DALLAIRE, J.C.S.

ME RICHARD MALLETTE
Tourigny Mallette Thibodeau Charette
Avocat de la demanderesse T & T

ME ÉRIC BÉDARD
Woods s.e.n.c.r.l.
Avocat de la défenderesse

Date d'audience : 9 juillet 2014
Transcription demandée le : 9 juillet 2014