

COUR DU QUÉBEC

« Division des petites créances »

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE TERREBONNE
LOCALITÉ DE SAINT-JÉRÔME
« Chambre civile »

N° : 700-32-705727-228

DATE : 19 décembre 2025

SOUS LA PRÉSIDENCE DE L'HONORABLE GEORGES MASSOL, J.C.Q.

FISCALITÉ FINANCIÈRE ST-VINCENT LTÉE

Demanderesse / défenderesse reconventionnelle

c.

SERVICES FINANCIERS MARTIN BOILEAU INC.

Défenderesse / demanderesse reconventionnelle et en intervention forcée

c.

SERVICES FINANCIERS CONSILIUM INC.

Intervenante forcée

JUGEMENT

[1] La demanderesse, Fiscalité financière Saint-Vincent Limitée, représentée par son seul actionnaire, Nicolas St-Vincent (« **St-Vincent** »), poursuit la défenderesse Services financiers Martin Boileau inc., représentée par son seul actionnaire, Martin Boileau (« **Boileau** »), qui à son tour appelle en intervention forcée Services financiers Consilium inc., représentée par Marc-Antoine Mainville (« **Mainville** »)¹.

¹ L'emploi des patronymes a pour objectif d'alléger le texte et d'identifier les véritables acteurs de cette affaire et non de leur manquer de respect.

[2] St-Vincent allègue qu'il a été victime de dol par suite d'une transaction conclue avec Boileau. Or, ce dernier conteste ces affirmations et exige en demande reconventionnelle des dommages pour poursuites injustifiées. De même, il demande l'intervention de Mainville de qui il a acheté les actifs transmis par la convention sous étude à St-Vincent.

LES FAITS

[3] Les trois parties œuvrent dans le domaine de la vente de produits d'assurance et de placement depuis de nombreuses années et se connaissent, ayant eu l'occasion de croiser le fer à quelques reprises.

[4] Le litige repose sur une convention passée entre St-Vincent et Boileau en date du 1^{er} septembre 2021². Il s'agissait de la vente de certains droits afférant à une partie de la clientèle de l'un à l'autre.

[5] L'objet de la vente diffère cependant, selon l'interprétation donnée par chacun d'eux. Ainsi, pour St-Vincent, il achetait un bloc d'affaires dans le but de gagner des commissions de renouvellement à l'égard de 55 clients. En plus de nouer avec les clients des relations d'affaires qui dépassaient le renouvellement des polices d'assurance identifiées par Boileau.

[6] Ce dernier argue plutôt que l'objet de la vente était précis et ne visait que des droits de renouvellement de police d'assurance qu'il détenait auprès de la Canada Vie. La volonté de St-Vincent d'élargir les services auprès de cette clientèle reposait sur de la spéculation et sur de l'espoir.

[7] La preuve révèle que le contrat sous étude a été rédigé par St-Vincent qui est avocat de formation. Il a été conclu après au moins six versions. Les premiers paragraphes du contrat sont d'une importance capitale :

« ATTENDU QUE le Vendeur entend vendre à l'Acheteur les droits de renouvellement sur une partie de sa clientèle (les « Actifs »)

ATTENDU QUE l'Acheteur entend acheter du Vendeur et le Vendeur entend vendre à l'Acheteur l'ensemble des droits de commission de renouvellement se rapportant aux Actifs selon les modalités décrites ci-dessous »

[8] L'article 1 spécifie que le préambule est réputé incorporé à la convention. L'article 2 ajoute que l'objet de la vente sont les droits de commission de renouvellement du vendeur afférents aux polices individuelles et collectives et fonds communs de placement en lien avec les actifs qui sont décrits à l'Annexe A.

² Pièce P-1; la preuve révèle que les consentements réciproques ont eu lieu le 15 septembre 2021.

[9] Cette annexe constitue un tableau où le vendeur révèle certains détails de la clientèle cédée en omettant cependant le nom du client, lequel sera révélé ultérieurement après le paiement afin d'éviter que la clientèle soit sollicitée avant que le vendeur soit dûment payé.

[10] La liste contient les détails de 55 clients. On y retrouve la date de naissance, le montant de la couverture d'assurance, la date de l'émission de la police, le type de produit détenu par le conseiller, la prime payée par le client, la valeur de l'actif, le pourcentage de commission et le montant que ce pourcentage représente pour chacun des clients.

[11] Détail important : une des rubriques montre le conseiller du client, lequel est dans presque tous les cas la partie appelée dans la présente instance, soit Marc-Antoine Mainville ou son frère, Jean-Christian (dans seulement neuf cas, le conseiller identifié est Martin Boileau).

[12] La fin de cette annexe révèle comment les parties en sont arrivées au prix de vente : l'ensemble des commissions obtenues annuellement par Boileau représentait 16 978,81 \$. Les parties ont appliqué un facteur 3 à ce montant pour en arriver à un prix de 50 936,42 \$.

[13] Le contrat contient certains engagements pour chacune des parties. De ceux-ci, St-Vincent accentue son argumentaire sur les suivants à la charge du vendeur :

- Ce dernier remettra à l'acheteur les informations appartenant au client, contenues au dossier électronique relatif aux actifs. Cela exclut cependant les dossiers clients du vendeur;
- Sur une base exceptionnelle et sur demande, le vendeur s'engage à fournir un dossier électronique ou papier qu'il a en sa possession et qu'un client ne serait pas en mesure de produire et qui serait pertinent dans le cadre d'une nouvelle demande;
- Enfin, le vendeur identifiera quatre « top five », soit le top 5 des entreprises avec le plus d'employés, le top 5 des familles les plus fortunées et le top 5 des polices temporaires avec le meilleur potentiel de transformation en assurance permanente.³

[14] Enfin, la convention stipule que cette dernière est le reflet de l'ensemble des promesses, engagements, accords et conditions intervenus entre les parties⁴.

³ Pièce P-1, article 3.1 f), g) et i).

⁴ Pièce P-1, article 8.

[15] La preuve a révélé que St-Vincent a touché les commissions des renouvellements de Canada Vie⁵ dont les contrats avaient été cédés par Boileau pour les années consécutives à l'entente, soit pour les années 2021, 2022, 2023, 2024, et bientôt pour 2025, soit un total de 84 894,05 \$.

[16] Néanmoins, il espérait plus; il comptait solliciter ces clients pour qu'au moins 35 d'entre eux lui confient des mandats de représentation plus larges, ce qui lui rapporterait environ 300 000 \$ par année. Ainsi, au jour de l'audition, il aurait été privé de près de 800 000 \$.

[17] St-Vincent prétend qu'il a été victime de dol de la part de Boileau et que ce dernier lui a caché le fait que les clients apparaissant à l'Annexe A étaient représentés par un autre conseiller et que ceux-ci ne pouvaient pas être démarchés.

[18] Au paragraphe 14 de sa demande introductive, il mentionne qu'il fera témoigner une douzaine de clients, en plus d'un représentant de la compagnie d'assurance afin de démontrer que la transaction avait comme objectif de contourner les règles internes.

[19] Au paragraphe 19 de sa demande introductive, il mentionne qu'il n'a pas fait l'acquisition du bloc d'affaires (telle est son appellation par ce dernier) dans le but unique de gagner des commissions de renouvellement.

[20] Il appert de la preuve qu'après la conclusion de l'entente, Mainville aurait mentionné à St-Vincent qu'il considérait que 44 des 55 clients étaient les siens et qu'il entretenait des contacts réguliers avec eux. Il ajoutait que ces clients refuseraient de communiquer avec la demanderesse, puisqu'il était leur conseiller principal.

[21] Néanmoins, St-Vincent a reçu de la part des clients énumérés à l'Annexe A plus de 38 formulaires de consentement à la communication de renseignements. Malgré ces efforts, aucun client n'a accepté de changer de conseiller et sont restés fidèles à Mainville.

[22] Il peut être utile de rappeler qu'historiquement c'est Mainville qui détenait les droits de renouvellement avec la London Life et la Great-West devenus Canada Vie. Il a dû cependant s'en départir en 2013 puisqu'il s'est alors affilié à un concurrent.

[23] C'est à cette époque qu'il a vendu son bloc de renouvellement à Boileau. Cette entente prévoyait des paiements échelonnés sur une longue période. Pendant ce temps, Boileau ne pouvait, en vertu d'une clause de non-concurrence, solliciter les clients de Mainville pour d'autres produits.

⁵ Canada Vie détient dorénavant les droits de la London-Life et de la Great West.

[24] Cette clause de non-concurrence prenait fin au moment du paiement complet par Boileau à Mainville. La quittance relative à cette entente fut émise quelques jours avant la conclusion de l'entente sous étude, ce qui libérait Boileau de ses obligations envers Mainville. Ainsi, les clients pouvaient être de nouveau sollicités.

[25] De son côté, Boileau prétend que le recours de St-Vincent est injustifié et abusif et réclame à ce chapitre 2 000 \$ pour troubles et inconvénients ainsi que 1 000 \$ pour couvrir les honoraires extrajudiciaires qu'il a dû défrayer.

[26] Il ajoute que St-Vincent n'achetait que les renouvellements indiqués à l'Annexe A et que tout le reste constitue de l'espoir de sa part de pouvoir élargir des relations avec ces clients. Autrement dit, St-Vincent a acheté des droits de renouvellement et non une clientèle.

[27] La lecture de sa procédure pour forcer l'intervention de Mainville ne permet pas de déterminer si ce dernier a été invité comme partie ou comme témoin.

QUESTIONS EN LITIGE

1. La défenderesse a-t-elle usé de dol envers la demanderesse?
2. Le cas échéant, la demanderesse peut-elle être condamnée à des dommages-intérêts pour procédure frivole?
3. Quelle est la responsabilité de la partie appelée en intervention forcée?

ANALYSE ET DÉCISION

1. La défenderesse a-t-elle usé de dol envers la demanderesse?

[28] Le recours de la demanderesse est régi par les articles suivants du *Code civil du Québec* (« C.c.Q. »):

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.

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.

1399. Le consentement doit être libre et éclairé. Il peut être vicié par l'erreur, la crainte ou la lésion.

1400. L'erreur vicie le consentement des parties ou de l'une d'elles lorsqu'elle porte sur la nature du contrat, sur l'objet de la prestation ou, encore, sur tout élément essentiel qui a déterminé le consentement. L'erreur inexcusable ne constitue pas un vice de consentement.

1401. L'erreur d'une partie, provoquée par le dol de l'autre partie ou à la connaissance de celle-ci, vicie le consentement dans tous les cas où, sans cela, la partie n'aurait pas contracté ou aurait contracté à des conditions différentes. Le dol peut résulter du silence ou d'une réticence.

1407. Celui dont le consentement est vicié a le droit de demander la nullité du contrat; en cas d'erreur provoquée par le dol, de crainte ou de lésion, il peut demander, outre la nullité, des dommages-intérêts ou encore, s'il préfère que le contrat soit maintenu, demander une réduction de son obligation équivalente aux dommages-intérêts qu'il eût été justifié de réclamer.

[29] La personne qui se plaint du non-respect de ces règles et du droit à une compensation doit démontrer l'existence du dol et que n'eût été de ce dol, elle n'aurait pas contracté aux mêmes conditions.

[30] La notion de dol n'étant pas définie par le *Code civil du Québec*, il faut s'en remettre à la doctrine et à la jurisprudence. Ainsi, l'auteur Vincent Karim énonce :

« Le dol, qui n'est pas expressément défini dans le Code civil du Québec, consiste dans le fait d'induire volontairement en erreur une personne dans le but de l'amener à contracter. La notion de dol est fondée sur la règle de bonne foi édictée à l'article 1375 C.c.Q., règle selon laquelle les contractants sont soumis à une obligation positive de renseignement. Le manquement à cette obligation positive de renseignement constitue ainsi une forme de dol sanctionnable en vertu des articles 1401 et 1407 C.c.Q. »⁶

[31] D'autres jugements ont circonscrit les limites de la notion de dol. Ainsi, on retrouve l'enseignement suivant :

« [41] Le dol implique « le fait de provoquer volontairement une erreur dans l'esprit d'autrui pour le pousser à conclure le contrat ou à le conclure à des conditions différentes ». Le dol implique un comportement répréhensible ou déloyal de la part du contractant qui a provoqué l'erreur, comme des manœuvres frauduleuses ou le mensonge.

[...]

⁶ Vincent KARIM, *Les obligations*, volume 1, 5^e édition, Montréal, 2020, Wilson & Lafleur, p. 500-501.

[43] Selon un autre auteur : [...] Pour qu'il y ait véritablement un dol par réticence, il faut retrouver chez le contractant la volonté de tromper son contractant en ne lui révélant pas certaines informations pertinentes et déterminantes qu'il serait en droit de connaître. En d'autres termes, le dol par réticence suppose l'absence de bonne foi. [...]

[44] Pour que l'erreur provoquée par le dol soit cause de nullité d'un contrat, il faut également qu'elle ait été déterminante en ce que la partie trompée n'aurait pas contracté si elle avait connu la vérité.

[45] Étant donné que la bonne foi se présume, le dol constitue une exception et doit être spécifiquement prouvé. »⁷

[32] La jurisprudence, en résumant les critères applicables, énonce les conditions dont la demande doit faire la preuve :

- Les faits qui suscitent l'erreur émanent de la partie défenderesse ou étaient connus d'elle;
- Le caractère déterminant de l'erreur;
- L'intention de tromper de la partie défenderesse.⁸

[33] Parallèlement à la notion de dol, il existe, entre cocontractants, un devoir d'information et de renseignement, le tout découlant du devoir de coopération fondé sur la bonne foi contractuelle tel que développé par la Cour suprême dans l'affaire *Banque de Montréal c. Bail Itée*⁹.

[34] Le principe de la bonne foi est créateur d'obligations répertoriées généralement sous deux catégories : le devoir de loyauté et le devoir de coopération. Le premier est de nature plutôt négative alors que le second a une dimension proactive¹⁰.

[35] De son côté, le cocontractant ne doit pas être insouciant, négligent. Il doit veiller prudemment à la conduite de ses affaires. Comme l'énonce certains auteurs, l'obligation de se renseigner est au fond l'envers de la médaille des obligations dévolues à l'autre contractant: c'est la limite imposée à l'obligation de renseignements¹¹.

⁷ *Girard c. Dufour*, 2015 QCCS 340.

⁸ *9368-9792 Québec inc. c. Godbout*, 2024 QCCS 4748.

⁹ [1992] 2 RCS 554.

¹⁰ Voir *Groupes financiers Claude Grefford inc. c. Services financiers Bertrand Lapointe inc.* 2024 QCCS 2986 (par.133 à 136).

¹¹ Jean-Louis BAUDOUILIN et Pierre-Gabriel JOBIN, *Les obligations*, 7^e édition par P.-G. Jobin et N. Vézina, 2013, par.314.

[36] Ainsi, l'obligation de se renseigner vient faire échec au devoir corrélatif de renseignement de l'autre partie. Comme le rappelait notre cour dans une affaire¹² :

« [68] Tout acheteur doit agir avec prudence et diligence lors d'un achat immobilier.

[69] La diligence, c'est la qualité de celui qui s'applique avec soin à ce qu'il fait.

[70] Agir avec prudence et diligence signifie être attentif, actif, poser les questions qui s'imposent.

[71] Une personne prudente et diligente doit faire les vérifications nécessaires, en tenant compte notamment des indices potentiels de problèmes qui lui sont dévoilés par l'autre partie. Sinon, il s'agit d'aveuglement volontaire. »

[37] Très souvent, le devoir de se renseigner s'illustre par celui de procéder à une vérification diligente. *St-Vincent* cite un jugement dans lequel le Tribunal a limité l'application de cette obligation de celui qui acquiert¹³. Il faut cependant noter que dans cette dernière affaire, un dentiste avait volontairement omis de divulguer qu'une partie de la clientèle vendue n'était plus active, détail que seul le vendeur connaissait et sur lequel il avait un parfait contrôle.

[38] Dans le cas qui nous occupe, la base du contrat visait, comme le rappelle les deux premiers « Attendus », les droits de renouvellement des produits détenus par les clients nommés.

[39] Lorsque l'on examine l'Annexe A, on constate que chaque client a un conseiller qui, dans la plupart des cas, est l'un des frères Mainville. Comment prétendre alors qu'on ignorait que ces clients avaient un conseiller? Boileau peut-il être tenu responsable de la décision des clients de demeurer fidèles aux frères Mainville? Boileau avait-il le contrôle là-dessus?

[40] L'obstacle que constituait la clause de non-concurrence étant disparu, rien n'empêchait que ce soit de solliciter ces clients, *St-Vincent* inclus.

[41] On ne peut ignorer l'importance des renouvellements des polices émises par Canada Vie lorsque l'on examine l'ensemble de la preuve.

[42] Ainsi, à la pièce D-10, on voit que l'adjoindue de la demanderesse résume les dernières exigences avant la signature de la convention. On y dénote clairement que l'objet de la vente est le bloc de clientèle de la Canada Vie.

¹² *Yau c. Bengassem*, 2011 QCCQ 7050.

¹³ *9368-9792 Québec inc. c. Godbout*, précité, note 8.

[43] Même dans la convention d'achat P-1, l'article 5 stipule que Canada Vie s'est dit prêt à donner son consentement à la présente transaction.

[44] Certes, il demeure une zone grise en ce que l'article 2.1 de la convention prévoit que le contrat vise tous les droits de commission de renouvellement afférents, non seulement aux polices individuelles et collectives, mais également aux fonds de placement.

[45] Est-ce à dire que les parties avaient à l'esprit de ne pas limiter l'objet de la transaction au seul renouvellement des polices d'assurance avec Canada Vie?

[46] Le Tribunal ne le croit pas, et ce, pour plusieurs raisons.

[47] D'abord, il se peut que les parties aient voulu identifier les neuf clients dont le conseiller n'était pas l'un des frères Mainville, mais Martin Boileau lui-même et qui pouvait détenir des fonds mutuels.¹⁴

[48] D'autres part, la fixation du prix de vente montre bien que la considération principale retenue par les parties était en réalité le renouvellement des commissions reçues de Boileau qu'il avait lui-même acquises de Mainville. D'ailleurs, comment conclure que St-Vincent n'en a pas eu pour son argent quand le prix qu'il a versé pour l'acquisition de son « actif » s'est payé en trois ans et que depuis il récolte près de 17 000 \$ par année net? D'autant plus que Boileau a vendu alors qu'il restait entre 9 et 13 années de renouvellement à venir de sorte que l'acheteur avait grandement le temps de rentabiliser son acquisition.

[49] Il appartenait à la demanderesse de démontrer que la convention sous étude dépassait celle d'une vente de ces droits de renouvellement de police d'assurance.

[50] La bonne foi doit se présumer et la demanderesse n'a aucunement fait la démonstration de la mauvaise foi ou de l'emploi de la malice de la part de Boileau. Il revenait à St-Vincent de démontrer par prépondérance de preuve les conditions à la base du dol qu'il invoque. Il n'a aucunement déployé les moyens qu'il avait pourtant annoncés dans son recours introductif.

[51] Il ne faut pas introduire une interprétation tortueuse d'une convention lorsque celle-ci est claire. De l'avis du Tribunal, il n'existait pas d'obligation autre que celle clairement stipulée à la convention. Les attentes et l'espoir que pouvait entretenir St-Vincent pour développer une clientèle ne concernent que ce dernier. D'ailleurs, l'article 8 de la convention prévoyait que cette dernière était le reflet de l'ensemble des promesses, engagements, accords et conditions intervenus entre les parties.

¹⁴ À titre d'exemple, voir les détails concernant le client identifié par la dénomination suivante : FBB :1952-08-09; PB :1953-05-15.

[52] St-Vincent savait que les Mainville étaient les principaux conseillers des 55 clients. Dès lors, il aurait pu se comporter en personne diligente en vérifiant auprès d'eux la relation qu'ils entretenaient avec cette clientèle.

[53] Et comment expliquer qu'un individu aurait vendu une clientèle pour 50 936,42 \$ alors que le co-contractant dit espérer en soutirer plus de 800 000 \$ de revenus?

[54] Une autre question fondamentale est le choix du recours du demandeur qui choisit de ne pas poursuivre pour le gain manqué de 800 000 \$, mais qui limite son recours au montant de 15 000 \$.

[55] Certes, la demanderesse peut réduire sa créance, mais ce type de stratégie en dit long sur le sérieux de l'entreprise.

[56] Pour tous ces motifs, le Tribunal estime que la demanderesse ne s'est pas déchargée de son fardeau de preuve et que son recours doit être rejeté.

2. Le cas échéant, la demanderesse peut-elle être condamnée à des dommages-intérêts pour procédure frivole?

[57] Soulignons en premier lieu que Boileau demande le remboursement des honoraires extrajudiciaires alors qu'il ne dépose en preuve aucune facture à cet égard. Le Tribunal ne peut, dans ces circonstances, envisager accueillir cette partie de la demande pour ce seul motif.

[58] Quant à sa demande pour l'obtention de dommages-intérêts pour troubles et inconvénients, le Tribunal la rejettera également compte tenu de l'ambiguïté existant dans le rapport entre les parties. La zone grise dont il fut question précédemment pouvait donner ouverture au recours entrepris par St-Vincent, et ce, malgré la présente décision.

[59] Dans ces circonstances, la demande reconventionnelle sera également rejetée.

3. Quelle est la responsabilité de la partie appelée en intervention forcée?

[60] À la lecture de la déclaration en intervention forcée, on ne sait pas exactement la raison pour laquelle Mainville a été appelé à participer au débat. Comme partie ou comme témoin? Sa présence fut cependant utile pour St-Vincent qui l'a fait témoigner dès le début de la présentation de sa preuve.

[61] Aucun reproche ne lui a vraiment été adressé et de toute manière vu le sort réservé à la demande principale, l'intervention forcée devient inutile.

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL :

- [62] **REJETTE** le recours de la demanderesse;
- [63] **REJETTE** la demande reconventionnelle;
- [64] **REJETTE** l'intervention forcée;
- [65] **CHAQUE PARTIE ASSUMANT SES FRAIS DE JUSTICE.**

GEORGES MASSOL, J.C.Q.

Date d'audience : 11 décembre 2025