

## COUR SUPÉRIEURE

CANADA  
PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-17-104493-187

DATE : 18 février 2026

---

**SOUS LA PRÉSIDENTE DE L'HONORABLE SERGE GAUDET, j.c.s.**

---

**LYL ASSURANCES INC.**

et

**LOUIS YVES LUCIEN**

Demandeurs

c.

**SASSEVILLE ASSURANCES INC.**

devenue

**BOOMERANG ASSURANCES INC.**

elle-même devenue

**RIPBOOM INC.**

Défenderesse

---

**JUGEMENT**

(vente d'achalandage; dol)

---

[1] En 2016, LYL Assurances inc. (« LYL ») est un cabinet de courtage en assurance de dommages appartenant à M. Louis Yves Lucien, tandis que Boomerang Assurances inc<sup>1</sup>. (« Boomerang »), une entreprise du même genre, est contrôlée par Mme Nathalie Sasseville.

[2] Par contrat devenant effectif au 1<sup>er</sup> novembre 2016<sup>2</sup>, Boomerang a acquis les actifs de LYL pour un prix de 1 342 000 \$, dont 1 330 000 \$ pour l'achalandage<sup>3</sup>.

[3] Le contrat prévoit que le prix sera payable sur une période de 24 mois, le dernier paiement étant toutefois assujéti à un ajustement advenant que le taux de rétention de la clientèle soit inférieur à 85 % à l'expiration de cette période<sup>4</sup>. Il était aussi convenu que M. Lucien allait travailler pour Boomerang pour deux ans afin de faciliter la transition de la clientèle et qu'il s'engageait à ne pas lui faire concurrence dans la région du « Grand Montréal » pour une durée de 5 ans après la fin de son emploi.

[4] Au moment de l'achat, LYL exerce ses activités à partir d'un local de la rue Jean-Talon qu'elle louait de 9327-8356 Québec inc. (« 9327 »), une compagnie contrôlée par M. Lucien. Afin de pouvoir continuer à utiliser ce local, Boomerang conclut un bail d'une durée de 3 ans avec 9327<sup>5</sup>.

[5] En septembre 2017, Boomerang avise toutefois M. Lucien qu'elle entend quitter les lieux loués pour le 1<sup>er</sup> février 2018, car elle a besoin de plus grands espaces. Par la suite, 9327 vend l'immeuble où se trouve ce local à M. Jacquely Vertus, un autre courtier en assurance de dommages qui compte y installer ses activités à compter de l'été 2018.

[6] Le 18 janvier 2018, lorsqu'elle apprend que l'immeuble a été vendu à un autre courtier en assurance et estimant qu'il y a là violation de l'obligation de non-concurrence, Mme Sasseville congédie M. Lucien et suspend tous les paiements à venir en vertu du contrat d'acquisition. À ce moment, les paiements effectués aux termes de ce contrat totalisaient 872 300 \$.

[7] Par sa demande en justice<sup>6</sup>, déposée à l'été 2018, LYL demande le solde impayé du prix convenu, soit 469 700 \$. Par ailleurs, M. Lucien désire obtenir pour lui-même une

---

<sup>1</sup> Aujourd'hui renommée RipBoom inc. (Pièce P-2.1). Afin de simplifier la lecture du présent jugement, je continuerai de faire référence à « Boomerang » dans les motifs car c'est ce nom qui apparaît aux procédures et dans les pièces.

<sup>2</sup> Pièce P-3 (ci-après le « contrat d'acquisition »).

<sup>3</sup> Le reste étant pour certains meubles et matériel accessoire.

<sup>4</sup> Art. 2.7 c) du Contrat d'acquisition (Pièce P-3).

<sup>5</sup> Pièce D-13.

<sup>6</sup> *Demande introductive d'instance modifiée* du 21 août 2025.

indemnité de 27 500 \$ représentant onze mois de commissions dont son congédiement l'aurait privé, ainsi que 834,72 \$ pour ses frais de cellulaire pendant la même période<sup>7</sup>.

[8] De son côté, Boomerang est d'avis que non seulement elle ne doit rien aux demandeurs, mais se portant demanderesse reconventionnelle, elle réclame le remboursement de 117 800 \$ qu'elle estime avoir payé en trop car M. Lucien l'aurait trompé en ayant omis de lui révéler certains faits qui étaient de nature à diminuer la valeur de l'achalandage acquis. Elle demande également que les demandeurs soient condamnés à lui verser 150 000 \$ pour la violation de l'obligation de non-concurrence et 100 000 \$ pour violation de l'obligation de loyauté<sup>8</sup>.

### I. Contexte

[9] En 2013, Mme Sasseville, qui a jusque-là occupé divers postes –notamment de direction- dans le domaine des assurances de dommages, fonde son propre cabinet de courtage, Sasseville Assurances inc.

[10] Mme Sasseville travaille à partir de chez elle dans l'ouest de l'Île de Montréal et a alors un associé (M. Cyr) qui est un actionnaire minoritaire. Le volume de primes<sup>9</sup> de l'entreprise atteint environ un demi-million de dollars en 2015.

[11] Elle désire alors prendre de l'expansion en achetant un autre cabinet et contacte plusieurs courtiers de la région montréalaise dont elle trouve les coordonnées sur Internet (ce qu'elle a appelé des « *cold calls* »).

[12] Au début de novembre 2015, elle communique avec M. Lucien qui exploite LYL dans l'est de Montréal.

[13] Une rencontre a lieu peu après. M. Lucien mentionne alors à Mme Sasseville que LYL exerce ses activités à partir d'un local qu'elle loue d'un tiers et qui se situe sur la rue Jean-Talon, non loin d'une station de métro, ce qui plaît à sa clientèle. Il dit toutefois avoir engagé un processus pour acheter un immeuble à proximité et y déménager les activités de son cabinet.

[14] Une seconde rencontre a lieu au début de décembre 2015. M. Lucien mentionne alors à Mme Sasseville avoir déjà pris possession de son nouvel immeuble (via 9327). Mme Sasseville vient voir le nouveau local à la mi-janvier 2016.

---

<sup>7</sup> À l'origine, les demandeurs réclamaient également 10 000 \$ de dommages punitifs, mais ils ont renoncé à cette conclusion au moment des plaidoiries.

<sup>8</sup> Voir à cet égard le Plan d'argumentation de Boomerang. Le montant réclamé à cet égard n'était pas précisé dans la demande reconventionnelle.

<sup>9</sup> Il ne faut pas confondre les primes, payables aux assureurs, avec les commissions que reçoit le cabinet, ces dernières étant un pourcentage des premières.

[15] Au début de février 2016, Mme Sasseville (qui a entretemps engagé M. Brahm Blumenthal comme « *business coach* ») suggère une nouvelle rencontre et demande à M. Lucien de préparer une « liste d'épicerie » quant aux conditions auxquelles il envisagerait de céder son volume d'affaires.

[16] Le 18 février 2016, Mme Sasseville et M. Blumenthal rencontrent M. Lucien et les parties discutent des items qui se trouvent sur sa liste<sup>10</sup>. Ses demandes relativement à la durée de sa semaine de travail, à ses vacances et quant aux employés à protéger ne posent pas de difficultés. Toutefois, en ce qui concerne le bail que Boomerang doit conclure avec 9327, M. Lucien voudrait un engagement de 5 ans, mais Mme Sasseville est réticente à s'engager pour une telle durée, car elle songe déjà à d'autres acquisitions de clientèle ce qui pourrait nécessiter de plus grands locaux.

[17] Une lettre d'intention est signée le 24 mars 2016<sup>11</sup>. Il y est prévu que le prix d'acquisition de LYL par Boomerang sera en principe de 4 fois le montant des commissions annuelles régulières, le tout étant conditionnel à l'obtention du financement et à une vérification diligente des livres et documents de LYL à la satisfaction de Boomerang. Il est également prévu que M. Lucien devra offrir son support pour une période de transition d'environ deux ans.

[18] La durée prévue pour la vérification diligente est d'abord de 120 jours, mais elle sera prolongée de 60 jours par la suite<sup>12</sup>. Pendant cette période, Mme Sasseville rachète la part de M. Cyr et, à la suite de modifications corporatives, Sasseville Assurances inc. devient Boomerang Assurances inc., dont la conjointe de Mme Sasseville devient actionnaire minoritaire en remplacement de M. Cyr.

[19] Dans le cadre de la vérification diligente, Mme Sasseville et son comptable (M. Perry Radin) obtiennent les états financiers de LYL pour les années 2011 à 2015 et analysent les revenus, dépenses, progression du volume d'affaires et les autres données pertinentes du cabinet pour les cinq années précédentes, incluant les rapports des principaux assureurs faisant affaires avec LYL. Ces derniers rapports sont importants car ils permettent d'obtenir des données quant à l'« expérience du volume », c'est-à-dire les taux de rétention des assurés, les taux de « sinistrabilité » des assureurs<sup>13</sup>, et la progression du volume d'affaires.

[20] La Banque Laurentienne, qui finance l'acquisition de Boomerang, exige qu'il y ait une évaluation indépendante de la valeur marchande de l'achalandage de LYL. Mme

---

<sup>10</sup> Pièce D-3.

<sup>11</sup> Pièce D-4.

<sup>12</sup> Pièce D-5. La période de vérification s'étendra donc jusqu'au 20 septembre 2016.

<sup>13</sup> C'est-à-dire dans quelle mesure chaque assureur a dû verser des prestations aux assurés du cabinet pour la réalisation des risques couverts par rapport au volume total des primes payées à cet assureur.

Sasseville engage à cet égard M. Michel Pronovost, un comptable professionnel agréé, lequel examine lui aussi les données financières pertinentes avec MM. Blumenthal et Radin.

[21] À l'été 2016, à la lumière des données analysées, Mme Sasseville modifie à la baisse le facteur multiplicateur prévu à la lettre d'intention du 24 mars. Elle offre alors un facteur de multiplication des commissions régulières de 3,2 auquel s'ajoutera un salaire annuel distinct pour les services de M. Lucien<sup>14</sup>.

[22] À la suite de nouvelles discussions, les parties s'entendent à titre préliminaire<sup>15</sup> pour un facteur de multiplication de 3,5, cela devant toutefois inclure toutefois la rémunération de M. Lucien pendant deux ans. Il est par ailleurs entendu que le prix d'acquisition sera versé sur une période de 24 mois : un premier 50 % sera payable au moment de l'acquisition, cinq versements représentant chacun 5 % du prix convenu seront ensuite versés à des intervalles de quatre mois et le 25 % restant sera exigible au bout de 24 mois, sujet à une clause d'ajustement relativement à la rétention du volume d'affaires qui sera détaillée dans le contrat final.

[23] Ce facteur multiplicateur de 3,5 (qui inclut le salaire de M. Lucien pour deux ans) est essentiellement en ligne avec l'analyse de M. Pronovost quant à la valeur marchande de l'achalandage de LYL dont il fait état dans son rapport final en date du 12 août 2016<sup>16</sup>.

[24] M. Pronovost y explique que la valeur marchande de l'achalandage d'un cabinet d'assurance de dommages est un multiple des commissions régulières reçues par ce cabinet dans les douze mois précédents, ce multiple oscillant entre 3,3 et 4,6 en fonction de divers facteurs. Parmi ces facteurs, on retrouve « *la qualité de la réputation du cabinet et/ou des producteurs, auprès de ses fournisseurs* », M. Pronovost indique notamment à cet égard que M. Lucien cumule 33 années d'expérience en assurance de dommages. Il mentionne aussi que, selon Intact (le principal assureur), le taux de rétention des assurés serait d'environ 72,5 %, mais qu'il serait de 74 ou 75 % selon les calculs internes de LYL, ce qui, selon M. Pronovost, est par ailleurs inférieur au taux usuel pour ce genre de cabinet qui est généralement de 87 à 90 %.

[25] Prenant tous les facteurs pertinents en considération, M. Pronovost estime que le facteur de multiplication pour l'achalandage de LYL devrait être de 3,3 pour une valeur marchande de 1 283 000 \$. Bien que l'annexe B du rapport de M. Pronovost (faisant état du volume d'affaires de LYL tenu en compte aux fins de ce calcul) n'ait pas été produite

---

<sup>14</sup> La preuve ne révèle pas le montant de ce salaire projeté ni la date de cette offre, mais les parties parlaient alors d'un salaire d'environ 60 000 \$ par année.

<sup>15</sup> Entente préliminaire du 8 juillet 2016 (Pièce D-8).

<sup>16</sup> Pièce D-9.

en preuve, on comprend que, selon M. Pronovost, les commissions régulières reçues par LYL dans les 12 mois précédant son évaluation totalisaient environ 389 000 \$<sup>17</sup>.

[26] Ces calculs tenaient compte du fait qu'un certain volume d'affaires de LYL devait, avant la transaction, être cédé à M. Salah Mouazer, un courtier alors rattaché à LYL et qui ne désirait pas l'être à Boomerang.

[27] Le 16 septembre 2016 (un vendredi), il est prévu que la cession de LYL à M. Mouazer sera signée en un premier temps et qu'ensuite, dans la même journée, le contrat de vente des actifs de LYL à Boomerang sera conclu.

[28] Finalement, ce jour-là, seul le contrat de cession avec M. Mouazer sera signé car M. Lucien a demandé une modification de dernière minute à la clause d'ajustement de prix du contrat d'acquisition, ce qui a retardé sa signature.

[29] Cette clause d'ajustement prévoit, advenant que le taux réel de rétention des commissions régulières soit inférieur à 85 % après deux ans, que le prix d'achat sera réduit du même pourcentage que la différence entre 85 % et ce taux réel. Autrement dit, si le taux de rétention réel après cette période est égal ou supérieur à 85 %, le prix convenu est payable en entier; si toutefois ce taux est inférieur à 85 %, alors le prix d'achat sera réduit de la différence entre 85 % et le taux réel de rétention. Par exemple, si ce taux après deux ans est de 70 %, alors le prix d'achat doit être réduit de 15 % et le dernier paiement ajusté en conséquence.

[30] La demande de M. Lucien était de modifier cette clause afin que la réduction de prix pouvant découler d'un tel ajustement soit limitée à un maximum de 10 % du prix d'achat.

[31] Mme Sasseville décide d'accepter cette limite et le contrat final<sup>18</sup> sera signé le lundi suivant, 19 septembre 2016, le transfert des actifs devenant effectif au 1<sup>er</sup> novembre 2016. Tel que mentionné ci-dessus, le prix convenu est de 1 342 000 \$, incluant 1 330 000 \$ pour l'achalandage, ce montant étant calculé à partir de commissions annuelles établies à 380 000 \$ et d'un facteur multiplicateur de 3,5<sup>19</sup>.

[32] La Banque Laurentienne exigeait par ailleurs qu'un bail soit signé par Boomerang et 9327 pour l'utilisation du local.

[33] Le 20 octobre 2016, un bail est signé par Mme Sasseville et M. Lucien (agissant respectivement comme représentant de Boomerang et 9327) en utilisant un formulaire prévu pour les baux résidentiels<sup>20</sup>. Ce bail est d'une durée de trois ans et contient une

---

<sup>17</sup> 1 283 000 divisé par 3,3 donne 388 788.

<sup>18</sup> Pièce P-3.

<sup>19</sup> Art. 2.6 du contrat d'acquisition (Pièce P-3).

<sup>20</sup> Pièce D-32.

clause manuscrite en vertu de laquelle Boomerang peut y mettre fin sans pénalités moyennant un préavis de 90 jours et à condition que le nouveau locataire satisfasse aux exigences et conditions du bail.

[34] La preuve est contradictoire quant à cette dernière clause. M. Lucien mentionne que celle-ci (qui prend la forme d'une « remarque » écrite de la main de Mme Sasseville) ne se trouvait pas au document au moment de sa signature et qu'elle y aurait été ajoutée par la suite sans son consentement. Mme Sasseville nie catégoriquement avoir inscrit cette « remarque » à l'insu de M. Lucien et indique que sa teneur a été discutée au moment de la signature du bail et qu'elle a en fait tout simplement mis par écrit les mots que M. Lucien lui avait dictés à cet égard après lui avoir remis son stylo.

[35] Quoi qu'il en soit, la Banque Laurentienne n'accepte pas ce bail (qui effectivement ne fait pas très sérieux) et exige qu'un bail commercial en bonne et due forme soit signé. Le temps presse car le contrat d'acquisition deviendra effectif quelques jours plus tard. Mme Sasseville obtient alors d'un représentant de la Banque un gabarit (« *template* ») de bail commercial et le complète. Ce document est alors signé par les parties<sup>21</sup>.

[36] Ce second bail prévoit toujours un terme de trois ans. Il ne reprend pas en tant que telle la « remarque » permettant à Boomerang d'y mettre fin en tout temps sans pénalités moyennant un préavis de 90 jours, mais contient une clause (plutôt sibylline) voulant que « *le Preneur [Boomerang] aura la faculté de renoncer à l'exécution du présent contrat à l'expiration avec un préavis de 90 jours sans pénalités, à condition que le nouveau preneur satisfasse aux exigences et conditions du Bailleur* »<sup>22</sup>. Par ailleurs, le bail prévoit (clairement cette fois) qu'en cas de résiliation du bail par la faute du preneur, ce dernier devra supporter tous les frais et dépenses liés à cette résiliation et verser une indemnité de rupture équivalente à six mois de loyer<sup>23</sup>.

[37] Le 1<sup>er</sup> novembre 2016, M. Lucien réunit les employés, leur présente Mme Sasseville et les informe du fait que celle-ci dirige désormais le cabinet.

[38] En mars 2017, Boomerang s'entend avec l'assureur Intact pour que les polices d'assurance souscrites par les clients de LYL auprès des assureurs Échelon et Pafco lui soient transférés. Ces contrats représentent alors environ 665 000 \$ de primes.

[39] Un tel transfert s'effectue dans les faits au moment du renouvellement de la police<sup>24</sup>: plutôt que de renouveler le contrat d'assurance déjà souscrit avec Échelon ou

---

<sup>21</sup> Pièce D-13. La version en preuve n'est pas signée et indique comme date de conclusion le 20 octobre 2016, mais il y a lieu de croire que ce second bail a dans les faits été signé plus tard et que les parties ont voulu le faire rétroagir à la date du premier bail.

<sup>22</sup> Art. 2 b) de la Pièce D-13.

<sup>23</sup> Art. 9 de la Pièce D-13.

<sup>24</sup> La plupart des contrats d'assurance de dommages ont un terme d'une année, parfois de deux ans.

Pafco, comme cela se ferait autrement, le cabinet informe le client que son assureur sera désormais Intact et la police est alors conclue avec ce dernier assureur si le client l'accepte, ce qui se produit dans la grande majorité des cas puisque c'est ce que le courtier lui suggère de faire. L'assuré reste ainsi un client du cabinet, mais il se trouve à changer d'assureur. Évidemment, ce transfert de polices est à l'avantage d'Intact, qui augmente ainsi son volume d'affaires, et le contrat de transfert conclu avec Boomerang prévoit une « indemnité » pour cette dernière basée sur un pourcentage du volume d'affaires qui sera effectivement transféré<sup>25</sup>.

[40] Je précise que Échelon et Pafco sont des assureurs qui souscrivent des polices d'assurances dites « sous-standard<sup>26</sup> ».

[41] En matière d'assurance de dommages, il importe en effet de distinguer les polices « standard » des polices « sous-standard ». Un risque est généralement couvert par un assureur « standard ». Cependant, ces assureurs refusent souvent de couvrir certains clients dont les comportements sont susceptibles d'augmenter les risques: par exemple, les personnes ayant été condamnées pour des infractions de nature criminelle, celles qui ont fait un certain nombre de réclamations dans une certaine période donnée ou encore qui ont fait défaut pendant un certain temps de payer les primes dues à un assureur. En ces cas (il y en a d'autres), puisque les assureurs « standard » refuseront de couvrir le risque, le client sera référé à des assureurs « sous-standard » qui accepteront, eux, de souscrire le risque mais évidemment au prix d'une prime plus importante, pouvant aller, selon les cas, de 1,5 à 5 fois la prime « standard ».

[42] En avril 2017, Mme Sasseville, qui a déjà d'autres acquisitions de cabinets en vue, informe verbalement M. Lucien qu'elle entend quitter le local loué vers la fin de 2017. M. Lucien lui répond qu'elle devra prendre ses responsabilités à ce sujet.

[43] À partir de mai 2017, notamment dans le cadre du transfert des polices d'Échelon et de Pafco à Intact<sup>27</sup>, Mme Sasseville constate au fil des renouvellements que de nombreux assurés détiennent des polices « sous-standard » sans que rien ne le justifie. Ces assurés sont alors redirigés vers des assureurs standard au moment de leur renouvellement, ce qui diminue de manière importante leur prime et la commission qui lui y est associée, cette dernière étant un pourcentage de la première.

---

<sup>25</sup> Pièce P-6. Un contrat similaire sera conclu avec Intact en septembre 2017 relativement aux polices souscrites auprès de Lloyd's mais pour un volume de primes moins important, soit environ 60 000 \$ (Pièce P-6A).

<sup>26</sup> Selon le Petit Robert, l'adjectif « standard » est invariable en genre et il est acceptable de le faire varier en nombre ou non au choix du rédacteur. Je choisis ici de le rendre invariable car cela me semble plus approprié dans le contexte des assurances.

<sup>27</sup> Intact a une division interne, appelée Intact Solutions, qui souscrit des polices « sous-standard ».

[44] En juin 2017, Mme Sasseville apprend par un confrère<sup>28</sup> que LYL, M. Lucien et un autre employé du cabinet (M. Charles Tshitundu Mbuyi) ont récemment été déclarés coupables par le Tribunal administratif des marchés financiers pour de nombreux manquements à la loi relativement à des gestes posés avant l'acquisition du cabinet par Boomerang. La sanction imposée à M. Lucien lui interdit notamment d'agir à titre de dirigeant de tout cabinet d'assurance pendant une durée de 5 ans<sup>29</sup>.

[45] Mme Sasseville est abasourdie par cette nouvelle et elle se sent trahie et flouée. Elle savait au moment d'acheter l'achalandage de LYL que M. Lucien avait eu un problème avec un certain M. Maxan Samuel André (un employé de LYL également visé par le jugement du TAMF et que M. Lucien avait congédié en septembre 2015), mais elle ne savait rien des enquêtes et des plaintes de l'AMF visant M. Lucien et M. Tshitundu Mbuyi.

[46] Mme Sasseville rencontre M. Lucien à ce sujet. Ce dernier lui répond qu'il croyait qu'elle était au courant et que, de toute manière, cela n'avait pas vraiment de pertinence, Boomerang n'ayant pas acheté les actions de LYL, mais seulement les actifs.

[47] Même si les relations deviennent alors nettement plus froides, Mme Sasseville décide de garder M. Lucien à l'emploi de Boomerang, notamment parce que l'été est une période particulièrement occupée en raison de la saison des déménagements et des achats printaniers de voitures ou de véhicules récréatifs (bateaux de plaisance, véhicules 4x4, etc.).

[48] Le 2 août 2017, Mme Sasseville signe un contrat de courtage avec un courtier immobilier (M. Benoît Desforges) dans le but de trouver un sous-locataire ou encore un nouveau locataire pour le local car elle a toujours l'intention de déménager ses activités<sup>30</sup>.

[49] Ce contrat de courtage contient une mention relativement à l'usage des lieux qui précise qu'il y a « *interdiction de location à un autre courtier en assurances de dommages afin de respecter une clause de non concurrence déjà entendu entre le propriétaire et la locataire* »<sup>31</sup>.

[50] La preuve est encore là contradictoire quant aux circonstances entourant cette mention. Selon Mme Sasseville, M. Lucien était présent lors de la signature du contrat de courtage et en avait connaissance. M. Lucien, qui n'a pas signé le contrat de courtage,

---

<sup>28</sup> Ce dernier lui a relayé une publication de conseiller.ca, un média spécialisé auprès des professionnels en services financiers au Québec (Pièce D-19).

<sup>29</sup> Pièce D-16.

<sup>30</sup> Pièce D-20.

<sup>31</sup> Pièce D-20 (reproduit tel quel).

nie toutefois avoir été présent à ce moment et indique ne pas avoir été mis au courant de cette mention avec laquelle il n'est pas d'accord.

[51] Le 25 septembre 2017, Mme Sasseville transmet un courriel à M. Lucien l'avisant formellement que Boomerang quittera le local pour le 1<sup>er</sup> février 2018<sup>32</sup>. Mme Sasseville explique lors de son témoignage que les négociations pour l'achat d'un autre cabinet (Wilkins Assurances) allaient alors bon train et qu'elle avait trouvé un nouveau local plus spacieux où elle pourrait regrouper l'ensemble de ses activités.

[52] M. Lucien n'est pas très heureux de recevoir ce courriel. Mme Sasseville lui indique qu'elle est en droit de mettre fin au bail moyennant un préavis et invoque à cet égard la « remarque » se trouvant au premier bail. M. Lucien l'accuse alors d'avoir ajouté la remarque en question à son insu, tel que déjà mentionné. Le ton monte et Mme Sasseville, qui n'accepte pas que M. Lucien remette en doute son honnêteté, indique alors à M. Lucien que son contrat d'emploi prendra fin le 1<sup>er</sup> novembre 2018, comme prévu, sans qu'il puisse être question de le prolonger.

[53] Le 1<sup>er</sup> décembre 2017, Mme Sasseville fait l'acquisition de Wilkins Assurances. Elle le mentionne en soirée à M. Lucien à l'occasion du « party de Noël » du cabinet. M. Lucien lui indique à son tour avoir peut-être vendu l'immeuble de 9327 à un tiers, sujet au financement.

[54] Le 18 décembre suivant, 9327 vend l'immeuble à M. Jacquely Vertus, qui est également un courtier en assurance de dommages et qui compte installer ses activités dans le local à compter de l'été 2018.

[55] À la fin de décembre, M. Lucien présente le nouveau propriétaire de l'immeuble à Mme Sasseville. Celle-ci ne sait pas à ce moment que M. Vertus est un courtier en assurance de dommages et on ne l'en informe pas.

[56] À la mi-janvier, Mme Sasseville apprend en cherchant les coordonnées de M. Vertus sur Internet que ce dernier est un courtier en assurances de dommages.

[57] Le lendemain de cette découverte, soit le 18 janvier 2018, elle communique avec M. Lucien et lui indique qu'elle considère que cette vente de l'immeuble à un courtier en assurance de dommages constitue une violation de la clause de non-concurrence contenue au contrat d'acquisition. Considérant que le lien de confiance est désormais définitivement rompu, elle met fin au contrat d'emploi de M. Lucien avec effet immédiat, tout en suspendant les paiements encore prévus au contrat.

[58] Boomerang quitte le local au 1<sup>er</sup> février, comme annoncé. Mme Sasseville estime alors être en droit de mettre fin au bail sans pénalité en raison du préavis qu'elle a donné

---

<sup>32</sup> Pièce D-18.

à M. Lucien le 25 septembre 2017 et invoque à cet égard la clause 2b) du bail. M. Vertus est plutôt d'avis que Boomerang lui doit une indemnité de rupture de 6 mois en se fondant sur la clause 9 dudit bail. Le litige est déféré à un arbitre qui tranchera en faveur de M. Vertus en janvier 2019<sup>33</sup>.

[59] Pour compléter le contexte, je souligne que, en juin 2024, Mme Sasseville a vendu son cabinet à un tiers et a pris sa retraite, tout en continuant certaines activités dans le domaine de l'assurance. Boomerang devient alors RipBoom inc<sup>34</sup>.

## II. Position des parties et questions en litige

[60] Les demandeurs estiment que le solde contractuel de 469 700 \$ est dû à LYL et que le congédiement de M. Lucien était sans juste cause, d'où les réclamations personnelles de ce dernier détaillées ci-dessus.

[61] Boomerang considère en revanche que non seulement rien n'est dû aux demandeurs, mais qu'elle a été victime de dol de la part de M. Lucien qui l'a mené à payer trop cher pour l'achalandage de LYL.

[62] Tout d'abord, si Mme Sasseville avait été mise au courant des enquêtes et plaintes administratives visant M. Lucien et M. Tshitundu Mbuyi, elle n'aurait pas utilisé un facteur multiplicateur de 3,5 des commissions régulières mais plutôt de 3,3 pour calculer le prix d'achat.

[63] En second lieu, les polices sous-standard qui n'étaient pas justifiées ont entraîné une perte importante de commissions pour le cabinet. En effet, les commissions régulières en date du 1<sup>er</sup> novembre 2018 sont estimées à 191 002 \$, soit environ 50 % des commissions de départ établies à 380 000 \$, ce qui est bien en deçà des 85 % (ou 75 %) prévu. Boomerang considère qu'il y eu là aussi un dol et, expertise à l'appui<sup>35</sup>, elle estime que les commissions annuelles qui auraient dû être prises en compte aux fins de déterminer le prix de l'achalandage sont de 225 000 \$. À titre subsidiaire à cet égard, Boomerang invoque la garantie de qualité pour obtenir la même réduction de la valeur des commissions à prendre en compte aux fins du calcul.

[64] Boomerang est donc d'avis que le prix pour les actifs de LYL aurait dû être établi à 754 500 \$, soit 742 500 \$ pour l'achalandage et 12 000 \$ pour le matériel accessoire.

---

<sup>33</sup> Pièce D-28.

<sup>34</sup> Il n'y a pas eu de reprise d'instance en tant que telle, ni à la demande principale ni à la demande reconventionnelle, mais les parties ne semblent pas s'en formaliser. Je considère donc que RipBoom inc. est devenue la défenderesse dans le cadre de la demande principale et la demanderesse dans la demande reconventionnelle.

<sup>35</sup> Rapport de M. Michel Hamelin en date du 27 avril 2021.

Elle demande donc le remboursement des 117 800 \$ payés en trop, ayant déjà versé 872 300 \$ sur le prix d'achat.

[65] Enfin, Boomerang estime que la vente de l'immeuble à M. Vertus, un courtier en assurance de dommages, violait la clause de non-concurrence (assortie d'une clause pénale de 1 000 \$ par jour) et demande à cet égard un montant de 150 000 \$ auxquels s'ajoutent une indemnité de 100 000 \$ pour la violation à l'obligation de loyauté.

[66] M. Lucien conteste avoir fait de fausses représentations quant aux enquêtes et plaintes administratives à son égard et à l'égard de M. Tshitundu Mbuyi car il avait divulgué le problème et l'enquête visant M. André dans le cadre des négociations et que toutes ces procédures étaient en réalité reliées aux agissements de ce dernier.

[67] Il rejette par ailleurs toute réduction de prix relativement à la question des polices sous-standard, principalement au motif que Mme Sasseville a refusé ou s'est montrée incapable de préciser quelles polices au juste étaient déficientes et que Boomerang ne s'est donc pas déchargée de son fardeau de prouver ses dommages.

[68] Enfin, il estime que la clause de non-concurrence n'a pas d'application en l'espèce puisqu'il n'a aucunement fait concurrence à Boomerang en vendant l'immeuble de 9327 à un tiers, fut-ce à un courtier en assurance de dommages.

[69] À la lumière de ce qui précède, les questions en litige sont les suivantes :

- 1) *Y a-t-il eu dol de la part de LYL ou de M. Lucien? Le cas échéant, à quelle réduction de prix Boomerang a-t-elle droit?*
- 2) *Subsidiairement, Boomerang peut-elle obtenir une diminution du prix sur la base de la garantie de qualité?*
- 3) *Y a-t-il eu contravention à la clause de non-concurrence? Dans l'affirmative, quel montant Boomerang est-elle en droit de réclamer à cet égard?*
- 4) *M. Lucien est-il en droit de réclamer personnellement les montants de 27 500 \$ (commissions perdues) et de 834,72 \$ (cellulaire) à la suite de son congédiement?*

### **III. Analyse**

1) *Y a-t-il eu dol?*

a) *Principes applicables*

[70] L'article 1401 du *Code civil du Québec* établit que « 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 ».*

[71] Le dol consiste en des manœuvres, mensonges ou réticences malhonnêtes destinés à tromper le cocontractant<sup>36</sup>. Il y a donc un élément matériel (les manœuvres, mensonges ou encore une réticence ou un silence fautif<sup>37</sup>) et un élément intentionnel, car le dol suppose une volonté de tromper. Comme l'indique l'article 1401 C.c.Q., le dol doit avoir déterminé le consentement de la victime en ce sens que, n'eût été de ce dol, celle-ci n'aurait pas contracté ou encore l'aurait fait à des conditions différentes. Cette appréciation du caractère déterminant du dol se fait *in concreto*, les tribunaux tenant compte « *des circonstances particulières de l'espèce, de la nature du contrat, de la compétence, de l'expérience et de la personnalité de la victime* »<sup>38</sup>.

[72] S'agissant d'un comportement délictueux et donc contraire à la bonne foi, le dol ne se présume pas et doit être établi par une preuve prépondérante<sup>39</sup>.

[73] Par ailleurs, l'élément intentionnel du dol peut s'inférer du comportement des parties durant les négociations ou lors de la conclusion de l'acte et même par la suite, le dol étant un fait juridique pouvant se prouver par tous moyens, incluant la présomption de fait<sup>40</sup>.

[74] Enfin, il est bien établi que le dol du représentant est assimilable au dol de la partie représentée, ce qui permet notamment d'imputer à une personne morale le dol des personnes qui agissent en son nom<sup>41</sup>.

#### *b) Application en l'espèce*

[75] Pour les raisons qui suivent, je suis d'avis que le dol de LYL a été établi relativement aux enquêtes administratives et déontologiques qui visaient M. Lucien et certains de ses employés, mais, que, en revanche, il n'y a pas de preuve prépondérante de dol relativement à la question des polices en « sous-standard ».

#### *i) Enquêtes et plaintes administratives et déontologiques*

[76] Le contrat d'acquisition contient un Article 3.1 intitulé « Déclarations et garanties » qui fait état des nombreuses représentations de LYL dans le cadre de la vente des actifs à Boomerang.

---

<sup>36</sup> *Lépine c. Khalid*, 2004 CanLII 22206 (QCCA), par. 52.

<sup>37</sup> Art. 1401, al. 2 C.c.Q.

<sup>38</sup> J. L. Baudouin et P-G. Jobin, *Les obligations*, 7<sup>ème</sup> éd. par P-G. Jobin et N. Vézina, par. 230.

<sup>39</sup> *Idem*, par. 232.

<sup>40</sup> *Davis c. Gosselin*, 2019 QCCS 5502, par. 51.

<sup>41</sup> *Lluelles et Moore*, précité, par. 630; Baudouin & Jobin, précité, par. 231.

[77] Le paragraphe p) indique notamment quant aux « litiges » relatifs à l'entreprise qu'il n'y a aucune poursuite, procédure, réclamation, mise en demeure par quiconque « *sauf litige pour fraude d'un ex-employé, Samuel André ayant fait l'objet d'une entente le 1<sup>er</sup> septembre 2015* »<sup>42</sup>. Le même paragraphe mentionne qu'il n'y a aucune « *procédure de nature administrative par ou devant tout Organisme Gouvernemental* »<sup>43</sup>, *sauf processus d'inspection et d'enquête de la ChAD, actuellement en cours lors de la signature des présentes* »<sup>44</sup>.

[78] De même, le contrat prévoit que le vendeur :

*« n'a connaissance d'aucune transaction, d'aucun fait ou événement concernant , en tout ou en partie, les actifs achetés ou l'Entreprise qui pourrait affecter de façon importante et défavorable les Actifs achetés ou l'Entreprise ou qui pourrait inciter un acheteur raisonnable, s'il en était informé, à ne pas effectuer les transactions prévues aux présentes ou à payer une contrepartie moindre, sauf le litige pour fraude d'un ex-employé, Samuel André et le processus d'inspection et d'enquête de la ChAd actuellement en cours »*<sup>45</sup>.

[79] Ces représentations sont fausses et ce, à la connaissance de M. Lucien car ce dernier est alors au courant de procédures entreprises par le syndic de la Chambre d'assurance de dommages (« CHaD ») pour fautes déontologiques le visant et d'une procédure administrative déposée par l'AMF visant LYL, lui-même et certains employés de LYL pour des gestes posés en 2014 et 2015, poursuite ayant été déposée devant le Tribunal administratif des marchés financiers.

[80] Tout d'abord, le processus d'enquête de ChAD était alors terminé et avait donné lieu à une plainte formelle déposée par le syndic de cette Chambre qui a été transmise à M. Lucien le ou vers le 2 mai 2016<sup>46</sup>. Il s'agit là clairement d'une « procédure » qui existait au moment de la signature du contrat d'acquisition et qui n'a pas été portée à la connaissance de Mme Sasseville, ni par les déclarations au contrat ni autrement.

[81] Le 7 mars 2017, M. Lucien a plaidé coupable à trois des six chefs que comportait la plainte<sup>47</sup> et a ensuite été condamné à des amendes totalisant 10 000 \$ par le Comité de discipline de la Chambre en date du 1<sup>er</sup> mai 2017<sup>48</sup>. M. Lucien a notamment été trouvé coupable d'avoir induit un client en erreur en lui indiquant que LYL n'était pas responsable

<sup>42</sup> Art. 3.1 p) (i) du contrat d'acquisition (Pièce P-3).

<sup>43</sup> Selon les définitions prévues au contrat, un « organisme gouvernemental » inclut tout tribunal et tout « organisme quasi-gouvernemental ou privé qui exerce une autorité en matière de réglementation... », ce qui inclut évidemment la Chambre en assurances de dommages et le Tribunal administratif des marchés financiers.

<sup>44</sup> Idem, Art. 3.1 p) (v).

<sup>45</sup> Idem, Art. 3.1 (u) (ii).

<sup>46</sup> Pièce D-7.

<sup>47</sup> Les trois autres chefs ont été retirés par le syndic à l'audience.

<sup>48</sup> Pièce D-17.

de gestes fautifs commis par M. Samuel André car ces gestes n'avaient pas été commis à l'intérieur du cabinet. De plus, M. Lucien était condamné pour avoir fait défaut de s'assurer que ses représentants agissaient en conformité avec les dispositions de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* en ayant permis que M. André agisse en tant que représentant alors que son certificat de courtier n'était pas en règle<sup>49</sup>.

[82] En second lieu, et surtout, M. Lucien a passé sous silence la procédure déposée par l'AMF devant le Tribunal administratif des marchés financiers (« TAMF ») et qui lui avait été signifiée le 12 juillet 2016<sup>50</sup>.

[83] Cette procédure a pour objet de nombreuses infractions à la réglementation de la part du cabinet LYL, de M. Lucien et de certains employés. Ces infractions visent non seulement le fait que des représentants du cabinet ont agi à plusieurs reprises à titre de courtier en assurance de dommages alors que leur certificat n'était pas en vigueur, mais sont également en relation avec les agissements de M. Samuel André que M. Lucien avait congédié le 1<sup>er</sup> septembre 2015. À ce moment, M. Lucien avait mis fin au rattachement de ce courtier au cabinet au motif que sa négligence dans ses relations avec les clients compromettait la réputation du cabinet et de la profession<sup>51</sup>. Or, il a par la suite été découvert que M. André avait aussi fraudé plusieurs clients du cabinet en détournant des sommes versées comptant pour payer des primes sans les remettre à l'assureur, de sorte qu'aucune assurance n'avait été émise.

[84] Les sanctions recherchées par l'AMF contre LYL et M. Lucien par cette procédure devant le TAMF étaient sérieuses, l'AMF souhaitant notamment obtenir contre M. Lucien une interdiction d'agir à titre de dirigeant responsable d'un cabinet pour une durée de cinq ans.

[85] Finalement, là encore, M. Lucien a reconnu les faits allégués et plaidé coupable et le TAMF a imposé une amende de 32 500 \$ à LYL et de 7 500 \$ à M. Lucien, tout en interdisant effectivement à ce dernier d'agir à titre de dirigeant d'un cabinet en assurance pour une durée de cinq ans. Une autre conclusion vise M. Tshitundu Mbuyi, courtier, qui doit pour sa part être rattaché à un cabinet dont il n'est pas le responsable ni l'administrateur pour une période de trois ans<sup>52</sup>.

[86] Au procès, M. Lucien n'a pas nié ne pas avoir avisé Mme Sasseville de l'existence de ces procédures devant la ChAD et devant le TAMF et dont il connaissait évidemment l'existence. Il a plutôt maintenu qu'en divulguant au contrat d'acquisition la fraude de M.

---

<sup>49</sup> Idem.

<sup>50</sup> Pièce D-16.

<sup>51</sup> Pièce D-31.

<sup>52</sup> Voir la décision du TAMF en date du 8 mars 2017 (Pièce D-16).

André et l'existence d'une inspection et d'une enquête de la part de la ChAD, il n'avait pas à aller plus loin puisque toutes ces procédures étaient liées les unes aux autres.

[87] Cet argument ne convainc pas. Les représentations faites au contrat d'acquisition ne mentionnent pas qu'une plainte visant M. Lucien a été déposée par le syndic au début de mai 2016 et que celle-ci est alors pendante. Il y a une différence entre un processus d'inspection et d'enquête d'un syndic et une plainte déposée par ce syndic au terme de ce processus. En ne divulguant pas l'existence de la plainte du syndic de la ChAD, mais simplement qu'il y avait enquête et inspection, M. Lucien a intentionnellement caché une information importante pouvant affecter de façon défavorable l'entreprise dont les actifs étaient achetés par Boomerang.

[88] La même chose peut être dite à propos de la procédure lancée par l'AMF qui n'est aucunement mentionnée au contrat et qui n'a jamais non plus été divulguée à Mme Sasseville par M. Lucien que ce soit pendant les négociations ayant mené au contrat d'acquisition ou par après. Ce n'est en effet qu'à la suite de la publication de la décision du TAMF qui lui a été relayée par un confrère que Mme Sasseville a été mise au courant de cette procédure et du jugement rendu affectant la réputation du cabinet dont elle avait acheté les actifs.

[89] Ces procédures de nature administrative et déontologique étaient importantes et auraient dû être divulguées à Boomerang car, comme l'a indiqué M. Pronovost dans son rapport, un des éléments à considérer dans la détermination du facteur multiplicateur pour fixer la valeur marchande de l'achalandage est la réputation du cabinet, ce qui n'a rien de surprenant. Le fait de les passer sous silence visait, de toute évidence, à pouvoir vendre à Mme Sasseville l'achalandage de LYL à meilleur prix.

[90] Lors de son témoignage, Mme Sasseville a indiqué que, si elle avait été mise au courant de ces procédures pouvant entacher la réputation du cabinet, Boomerang aurait tout de même acheté les actifs de LYL, mais n'aurait pas accepté de payer un prix aussi élevé.

[91] Il y a un dol au sens de l'article 1401 C.c.Q., car, d'une part, il y a ici de fausses représentations de la part de M. Lucien (qui agissait ici à titre de représentant de LYL) destinées à tromper le cocontractant, et, d'autre part, la preuve établit que ces fausses représentations ont ici eu un impact déterminant sur le consentement de Boomerang.

*ii) La question des polices en « sous-standard »*

[92] Dans sa demande reconventionnelle, Boomerang allègue, comme on l'a vu, que de nombreuses polices étaient souscrites en sous-standard au moment de l'acquisition, alors que rien ne justifiait une telle classification. Ayant l'obligation déontologique de bien conseiller les clients du cabinet, les employés de Boomerang ont dû renouveler ces

polices en « standard », ce qui a eu pour effet de diminuer les commissions payables au cabinet<sup>53</sup>.

[93] Selon la demande reconventionnelle, il y aurait ainsi eu « diminution massive » de l'achalandage des produits d'assurance de type sous-standard après la signature du contrat d'acquisition<sup>54</sup>.

[94] La démonstration de Boomerang quant à un dol de la part de M. Lucien à cet égard repose sur deux éléments.

[95] Tout d'abord, selon les calculs de son expert, M. Michel Hamelin, CPA, les commissions reçues par Boomerang dans l'année précédant le 1<sup>er</sup> novembre 2018 étaient seulement d'environ 191 002 \$ ce qui représentait une chute drastique de 50 % par rapport aux commissions annuelles au 1<sup>er</sup> novembre 2016, établies par les parties à 380 000 \$, comme on l'a vu. Une telle chute est bien plus importante que celle pouvant avoir été prévue à la lumière du taux de rétention de la clientèle, estimée à environ 72,5 ou 75 % selon M. Pronovost. D'ailleurs, l'expert Hamelin a déclaré dans le cadre de son témoignage n'avoir jamais vu dans sa carrière de plusieurs décennies une chute de cette ampleur sur une période de 24 mois.

[96] En second lieu, Boomerang estime que c'est précisément parce qu'il se doutait bien qu'il y aurait chute dramatique des commissions que M. Lucien a exigé une modification de dernière minute au contrat d'acquisition afin que l'ajustement de prix prévu à l'article 2.7.c) de l'entente ne dépasse pas 10 % du prix d'achat convenu.

[97] À mon avis, ces éléments sont insuffisants pour conclure que M. Lucien a commis un dol à ce sujet.

[98] Commençons par dire que les calculs de M. Hamelin quant aux commissions reçues par Boomerang concernent l'ensemble des polices, et pas seulement les polices en « sous-standard ». Or, l'examen des annexes ayant servi aux calculs des commissions reçues dans l'année précédant le 1<sup>er</sup> novembre 2018 montre que le nombre de « dossiers-clients », toutes polices confondues, était alors de moins de 50 % du nombre de « dossiers-clients » que LYL a vendu en novembre 2016.

[99] Cette constatation résulte des éléments suivants. Lors de son témoignage, Mme Sasseville a dit qu'au moment de l'acquisition, elle a reçu environ 4 100 « dossiers-clients » de LYL, et que de ce nombre, il y a avait environ 1700 polices souscrites en sous-standard. Cela correspond à peu près au témoignage de M. Lucien qui a indiqué qu'environ le tiers du portefeuille d'assurances vendu était souscrit en sous-standard. Or, les annexes ayant servi aux calculs de M. Hamelin montrent qu'il restait 1926 dossiers-

---

<sup>53</sup> Demande reconventionnelle, par. 82 à 93.

<sup>54</sup> Demande reconventionnelle, par. 94.

clients au 1<sup>er</sup> novembre 2018<sup>55</sup>, que ce soit en standard ou en sous-standard, soit environ 47 % des 4 100 dossiers-clients transférés à l'origine.

[100] Autrement dit, si les commissions ont fondu de moitié, cela ne semble pas véritablement lié à un problème de transferts de police sous-standard à des polices standard, mais plutôt au fait qu'environ 50 % des clients de LYL ont décidé de ne plus faire affaire avec Boomerang pour le renouvellement de leur police après l'acquisition de l'achalandage.

[101] La preuve ne permet pas de déterminer avec précision ce qui a pu entraîner une telle désaffection des clients du cabinet, mais la combinaison de plusieurs facteurs peut avoir joué un rôle important à cet égard.

[102] Tout d'abord, il est reconnu dans l'industrie qu'un transfert de portefeuille d'assurance ne s'effectue jamais à 100 % et c'est précisément pourquoi on voit souvent des clauses d'ajustement de prix. En l'espèce, les données examinées par M. Pronovost faisaient état d'un taux de rétention de clientèle de 72,5 % selon les données d'Intact et de 74 ou 75 % selon des calculs internes de chez LYL. La perte du quart des clients du cabinet était donc tout à fait prévisible pour Boomerang.

[103] À cela s'ajoute le fait que Mme Sasseville a choisi de quitter le local loué au 1<sup>er</sup> février 2018, comme on l'a vu, et qu'elle a installé ses nouveaux locaux à Lachine, dans le Sud-Ouest de l'Île de Montréal, et donc à une distance fort appréciable de l'endroit où les clients de LYL étaient habitués de se rendre. Au surplus, M. Lucien a dit que ses clients appréciaient la proximité d'une station de métro et l'arrondissement de Lachine n'est pas desservi par ce moyen de transport.

[104] En outre, dans la mesure où M. Lucien –qui était bien connu de la clientèle-, a été congédié le 18 janvier 2018, il se peut que son absence ait pu inciter certains clients à ne pas rester avec Boomerang.

---

<sup>55</sup> Soit un total de 933 dossiers-clients dans les données du logiciel Power Broker utilisé par Boomerang de novembre 2017 à la mi-mars 2018 et un total de 993 dossier-clients de la mi-mars 2018 au 31 octobre 2018, ces données étant colligées dans un nouveau logiciel utilisé par Boomerang à compter de ce moment (Epic). Voir les dernières pages des annexes 1 et 2 au rapport de M. Hamelin.

[105] Enfin, il est possible que le transfert des polices sous-standard à Intact au printemps ait eu pour effet de diminuer le nombre de polices associées à l'achalandage de LYL, à la suite d'erreurs dans la comptabilisation des données pertinentes<sup>56</sup>.

[106] Il y a donc plusieurs éléments qui ont pu se combiner pour entraîner une baisse importante de l'achalandage au cours de 24 mois suivant l'acquisition et donc une baisse des commissions reçues par le cabinet. Or, ce qui frappe ici c'est que la baisse des commissions reçues (191 002 \$ vs 380 000 \$) est pratiquement proportionnelle à la baisse de la clientèle (1 926 vs 4 100 dossiers-clients). Si le véritable problème était le transfert de polices sous-standard à des polices standard, comme le prétend Mme Sasseville, on s'attendrait à ce que le nombre de dossiers-clients reste à peu près constant alors que le total des commissions diminuerait de manière importante ou à tout le moins que la diminution des commissions soit proportionnellement plus importante que celle de la clientèle.

[107] En second lieu, il n'y a pas de preuve prépondérante que M. Lucien était au courant de la problématique des polices classées en sous-standard de manière injustifiée. Il se peut fort bien que les employés de LYL aient été incompetents ou négligents dans la conclusion des polices auprès de la clientèle et qu'ils aient établi des polices sous-standard alors que cela n'était pas justifié, mais cela ne signifie pas que M. Lucien ait été au courant de cela. Or, le dol implique un élément intentionnel : les fausses représentations ou la réticence dolosive doivent être destinées à tromper le cocontractant. Il ne suffit donc pas de démontrer qu'il y avait des polices en sous-standard qui auraient dues être souscrites en standard, il faut aussi prouver que M. Lucien était au courant du problème et qu'il a omis de le divulguer dans le but d'accroître artificiellement la valeur de l'achalandage dans le cadre des négociations.

[108] Or, il n'y a pas de preuve à cet égard et on ne peut inférer une intention malhonnête de M. Lucien du seul fait qu'il a demandé une modification à la clause d'ajustement du prix pour prévoir une réduction maximale de 10 % du prix advenant qu'il y ait un taux de rétention inférieur à 85 %. La preuve par présomption (ce qui est ici ce que tente d'établir Boomerang) requiert la mise en preuve de plusieurs éléments qui, mis ensemble, crée

---

<sup>56</sup> En effet, M. Wilkens Mont-Louis qui a vendu son cabinet à Boomerang en décembre 2017 avait une clause d'ajustement de prix similaire à celle qui se trouve à l'article 2.7.c) du contrat (mais sans la réduction maximale de 10 %). Or, il y a eu un litige entre M. Mont-Louis et Boomerang quant à l'ajustement de prix et M. Mont-Louis est venu témoigner pour dire qu'il y avait des polices qui auraient dû être comptabilisées comme provenant de son achalandage et qui ne l'étaient pas dans la documentation de Boomerang. Ce litige s'est finalement réglé hors-cour mais M. Mont-Louis est convaincu que des erreurs se sont glissées dans la comptabilisation des polices provenant de son achalandage et que ces erreurs étaient notamment en lien avec le transfert des polices sous-standard à Intact. Cela dit, ni la portée exacte de ces erreurs ni la manière dont elles ont pu se produire n'a été clairement établie par ce témoignage plutôt laborieux et difficile à comprendre.

une inférence puissante prouvant indirectement un fait sans que celui-ci n'ait été prouvé directement. Selon l'article 2849 C.c.Q., on ne peut prendre en considération que les présomptions qui sont graves, précises et concordantes<sup>57</sup>.

[109] On ne retrouve pas ici de tels éléments précis et concordants car, d'une part, la baisse des commissions semble plutôt s'expliquer par une baisse de la clientèle, comme on vient de le voir et, d'autre part, il n'y a rien d'anormal pour un vendeur de vouloir diminuer l'incertitude quant à l'ajustement d'un prix de vente fondé sur des éléments futurs et aléatoires. Au surplus, plusieurs des éléments ayant pu contribuer à une baisse de la clientèle ne pouvaient pas être connus de M. Lucien au moment de signer le contrat d'acquisition : celui-ci ne pouvait pas prévoir que Boomerang allait déménager ses bureaux à Lachine à compter de février 2018, ni son congédiement, ni la décision de Boomerang de transférer le portefeuille des assurances sous-standard à Intact au printemps 2017.

[110] Dans son argumentation, Boomerang invoque la représentation du contrat d'acquisition voulant que LYL ait « *toujours été exploitée substantiellement en conformité avec les Lois applicables* », mais, d'une part, une telle représentation est de nature très générale et, d'autre part, on voit mal en quoi la souscription d'une police sous-standard alors que cela n'est pas justifié soit une contravention de la loi. De toute manière, comme on vient de le voir, rien n'établit que M. Lucien ait été au courant d'une problématique de souscription sans justification de polices sous-standard.

[111] Je conclus donc que Boomerang ne s'est pas déchargée de son fardeau de prouver l'existence d'un dol relativement à la question des polices souscrites en sous-standard.

### *iii) La réduction du prix*

[112] L'article 1407 C.c.Q. établit que la personne dont le consentement a été vicié par le dol peut obtenir l'annulation du contrat et 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.

[113] C'est ce dernier choix qui a été ici exercé par Boomerang car celle-ci conclut à une réduction de prix afin que ce dernier soit établi à 754 500 \$.

[114] Le calcul à cet égard se retrouve au rapport de M. Hamelin. Ce dernier considère tout d'abord que, si Boomerang avait été mise au courant des procédures entreprises devant la ChAD et le TAMF, le multiplicateur qui aurait été retenu est de 3,3 qui est le bas de la fourchette mentionnée au rapport Pronovost. Or, le multiplicateur de 3,5 a été

---

<sup>57</sup> Voir au sujet de ces conditions : *Benhaim c. St-Germain*, 2016 CSC 48, par. 60.

retenu par les parties, mais en incluant un salaire pour M. Lucien pendant deux années. M. Hamelin considère que, si Boomerang avait su pour les procédures administratives et déontologiques lui ayant été cachées, elle n'aurait pas voulu engager M. Lucien comme employé et que le facteur multiplicateur qui aurait donc été retenu aurait été de 3,3. Par ailleurs, M. Hamelin considère que les commissions qui auraient dû être tenues en compte aux fins du calcul auraient été de 225 000 \$ car des commissions réelles de 191 002 \$ représentent 85 % de 225 000 \$ (montant arrondi). Le prix de l'achalandage aurait donc dû être établi à 742 500 \$ (soit 225 000 \$ x 3.3), pour un prix de 754 500 \$ en ajoutant les 12 000 \$ pour les meubles et le matériel.

[115] Ce raisonnement ne peut pas être retenu dans son intégralité puisque Boomerang n'a pas réussi à prouver avoir été victime de dol relativement à la question des polices en sous-standard.

[116] Dans sa demande reconventionnelle, Boomerang indique que si elle avait su pour les procédures devant la ChAD et le TAMF, elle aurait utilisé un multiplicateur de 3,3, comme le suggère M. Hamelin. Cette position est logique puisqu'il est permis de croire que Mme Sasseville n'aurait pas été intéressée à retenir les services de M. Lucien si elle avait su que sa réputation était sérieusement entachée par les comportements adoptés par lui et d'autres employés de LYL en 2014 et 2015. Le témoignage de Mme Sasseville allait d'ailleurs en ce sens.

[117] Cela dit, puisque le dol n'est pas retenu à l'égard de la question des polices sous-standard, il n'y a pas lieu de réduire le montant des commissions régulières annuelles ayant été retenu par les parties pour calculer la valeur marchande de l'achalandage.

[118] Le prix qui aurait alors été payable pour l'achalandage est donc de 1 254 000 \$<sup>58</sup> pour la clientèle, soit un total de 1 262 000 \$ en ajoutant le prix des meubles et accessoires.

[119] Il n'y a pas de preuve par ailleurs voulant que le mécanisme prévu à l'article 2.7.c) du contrat eut été différent sans le dol qui est ici retenu. Il faut donc retrancher le montant de 126 200 \$ du prix d'achat afin de tenir compte de fait que le taux réel de rétention des commissions au 1<sup>er</sup> novembre 2018 s'établit à environ 50 % des commissions en date du 1<sup>er</sup> novembre 2016, ce qui entraîne une baisse de 10 % du prix d'achat.

[120] Le prix d'achat des actifs aurait donc été établi à 1 135 800 \$ n'eût été du dol de M. Lucien et c'est là le montant des dommages-intérêts subis par Boomerang en raison de ce dol.

---

<sup>58</sup> 380 000 multiplié par 3,3 donne 1 254 000.

2) *Subsidiairement, Boomerang peut-elle obtenir une diminution du prix sur la base de la garantie de qualité?*

[121] Dans son Plan d'argumentation, Boomerang invoque pour la première fois que, advenant que le dol ne soit pas établi relativement à la question des polices « sous-standard », la réduction du volume de commissions à 225 000 \$ par année devrait tout de même être retenue sur la base de la garantie de qualité que le vendeur doit à son acheteur. En d'autres termes, les polices qui étaient incorrectement souscrites comme des polices sous-standard étaient affectées d'un vice caché qui en diminuait la valeur, déclenchant ainsi la garantie de qualité prévue aux articles 1726 et suivants du Code civil.

[122] Cet argument subsidiaire de la dernière heure ne peut être retenu.

[123] Tout d'abord, il n'y a pas eu ici de dénonciation par écrit du vice selon l'article 1739 C.c.Q. avant la demande reconventionnelle (laquelle n'allègue d'ailleurs pas l'existence d'un vice caché relativement à l'achalandage acheté). Cette dénonciation est une condition de fond du recours en vices cachés et sa raison d'être est de permettre au vendeur de vérifier si le vice allégué est couvert par la garantie et de constater les dommages qu'il a pu ou peut causer<sup>59</sup>. Si cet avis n'a pas été donné et que la vérification par le vendeur est désormais impossible, le recours en vices cachés doit être rejeté, car le vendeur ne peut pas être condamné sans avoir pu faire les vérifications requises. Il en est ainsi lorsque l'acheteur a détruit ou réparé le bien ou encore s'il l'a revendu sans que cette vérification par le vendeur puisse se faire.

[124] Or, lors de l'interrogatoire au préalable de Mme Sasseville, celle-ci a mentionné qu'il ne lui était pas possible de préciser quelles polices au juste étaient affectés de ce vice, car cela aurait représenté un travail disproportionné par rapport aux enjeux<sup>60</sup>. Cela étonne un peu puisque l'exercice a effectivement été fait par Mme Sasseville qui a dit, lors de son témoignage au procès, avoir découvert 248 polices affectées d'un tel vice sur les 1107 polices sous-standard qui étaient encore gérées par Boomerang au 1<sup>er</sup> novembre 2018, sans qu'elle soit toutefois en mesure d'identifier au procès ces 248 polices<sup>61</sup>. Au surplus, Boomerang ayant revendu son achalandage à un autre cabinet en juin 2024, Mme Sasseville a indiqué qu'il ne serait plus possible d'obtenir les données susceptibles d'identifier les polices « défectueuses », notamment en raison des règles régissant la confidentialité de celles-ci. Enfin, rien n'indique que le cabinet qui a acheté Boomerang a conservé de manière distincte les données relatives à l'achalandage acquis

<sup>59</sup> *Claude Joyal inc. c. CNH Canada Ltd*, 2014 QCCA 588.

<sup>60</sup> Interrogatoire au préalable de Mme Sasseville, p. 111 et suivantes.

<sup>61</sup> Je comprends que seul un échantillon de 10 polices « défectueuses » a finalement été fournies à LYL sur les 248 polices que Mme Sasseville dit avoir découvert.

de LYL en novembre 2016 et qu'il soit encore possible aujourd'hui d'obtenir des données probantes à ce sujet.

[125] Par ailleurs, même en faisant abstraction de ce problème, il y aurait une autre difficulté relativement à l'évaluation de la réduction de prix en raison d'un tel vice. En effet, le calcul de M. Hamelin, on l'a vu, est fondé sur le fait que les commissions réelles reçues par Boomerang dans l'année précédant le 1<sup>er</sup> novembre 2018 étaient de 191 002 \$ par opposition à des commissions annuelles établies par les parties à 380 000 \$ au 1<sup>er</sup> novembre 2016. Il n'y a cependant rien dans la preuve permettant de déterminer quelle portion de la diminution des commissions serait attribuable de la baisse des commissions par le transfert des polices sous-standard aux polices standard et quelle part est plutôt attribuable aux clients ayant tout simplement cessé de faire affaires avec Boomerang pour les raisons mentionnées ci-dessus.

[126] En fait, puisque la preuve révèle que la baisse des commissions est pratiquement proportionnelle à la baisse de la clientèle, cela laisse supposer que le véritable facteur qui explique ici la baisse des commissions est la désaffection de la clientèle envers Boomerang plutôt que le problème des polices sous-standard ayant dû être reclassées vers le standard. Les données mêmes établies par Mme Sasseville lors de son témoignage le confirment, car celle-ci dit avoir trouvé 248 polices « défectueuses » sur un total de 1 700 polices sous-standard, alors qu'environ 600 polices non-standard sur 1 700 n'ont tout simplement pas été renouvelées par l'entremise du cabinet.

[127] À cela, s'ajoute le fait que Boomerang a reçu une compensation d'Intact pour le transfert des polices en sous-standard à cet assureur. Or, cette compensation est un pourcentage des primes associées aux polices sous-standard transférées, de sorte que Boomerang a tiré un certain bénéfice du plus grand nombre de polices sous-standard, bénéfice qu'il est cependant impossible de quantifier avec les données mises en preuve.

[128] Ayant ainsi fait défaut d'établir un montant ne serait-ce qu'approximatif de la valeur des commissions perdues en raison de la problématique des polices sous-standard, Boomerang n'a pas établi la valeur de la réduction de prix qui pourrait être attribué à ce vice, et ce, même si on devait admettre que toutes les autres conditions d'un recours en vices cachés étaient satisfaites, ce qui n'est pas le cas.

[129] Il n'y a donc pas lieu de réduire davantage le prix d'achat sur la base de la garantie de qualité.

[130] À la lumière de ce qui précède, le prix d'acquisition à retenir est de 1 135 800 \$, soit 1 123 800 \$ pour l'achalandage et 12 000 \$ pour les meubles et autres accessoires. Puisque Boomerang a déjà versé 872 300 \$ sur le prix des actifs, le solde contractuel devant être payé à LYL est de 263 500 \$.

3) *Y a-t-il eu contravention à la clause de non-concurrence? Dans l'affirmative, quel montant Boomerang est-elle en droit de réclamer à cet égard?*

[131] Est-ce que, en vendant son immeuble à un courtier en assurances de dommages qui comptait y installer ses activités, M. Lucien a violé la clause de non-concurrence prévue au contrat?

[132] Cette clause se lit comme suit :

*Le Vendeur et/ou M. Lucien conviennent et s'engagent expressément, et ce, pour toute la durée de son contrats de services avec l'Acheteur et pour une période de CINQ (5) ans suivant sa terminaison, à ne pas directement ou indirectement, entrer en affaires ou prêter son concours à une autre entreprise œuvrant dans les mêmes domaines que ceux exploités par l'Acheteur, soit l'assurance de dommages et les produits et services financiers et tout autre service offert par l'Acheteur et ce dans le Territoire, et en général, à ne poser tout acte qui soit de nature à faire concurrence à l'Acheteur dans le Territoire<sup>62</sup>*

[133] À première vue, il est permis de douter qu'en vendant un immeuble à un tiers, fut-il courtier en assurances, M. Lucien a contrevenu à son obligation de ne pas faire concurrence à Boomerang. En effet, rien ne montre que M. Lucien était employé ou participait autrement aux activités du cabinet de M. Vertus. Vendre ou louer un immeuble à une entreprise qui fait concurrence, ce n'est pas, me semble-t-il, faire concurrence soi-même, directement ou indirectement, tant et aussi longtemps qu'on ne participe pas aux activités mêmes de l'entreprise qui fait concurrence. Cela dit, la question de savoir si M. Lucien interprétait lui-même la clause de non-concurrence de cette manière car il aurait accepté d'insérer une restriction quant à l'usage des lieux dans le contrat de courtage de M. Desforges a fait l'objet d'une preuve contradictoire, comme mentionné ci-dessus. Mme Sasseville prétend que M. Lucien avait accepté que le local ne soit pas reloué à un autre courtier en assurances lors de la rencontre avec M. Desforges en raison de la clause de non-concurrence, mais M. Lucien nie avoir été présent lors de cette rencontre et il n'a pas signé le contrat de courtage contenant cette restriction.

[134] Il ne sera cependant pas nécessaire de se pencher plus avant sur cette question puisque la clause de non-concurrence prévue au contrat est invalide.

[135] Une clause ayant pour effet de restreindre la libre concurrence est contraire à l'intérêt public, à moins que, dans les circonstances où elle a été stipulée, elle ne soit raisonnable<sup>63</sup>. Ainsi, pour être valide, une clause de non-concurrence doit être limitée quant à sa durée, son territoire et les activités qu'elle vise à ce qui est nécessaire pour protéger la partie qui en bénéficie. La jurisprudence reconnaît toutefois que les parties

<sup>62</sup> Art. 6.4 a) du contrat d'acquisition.

<sup>63</sup> *Shafron c. KRG Insurance Brokers*, 2009 CSC 6, par.16 à 18; *Copiscope Inc. c. TRM Copy Centers (Canada) Ltd*, 1998 CanLII 12603 (CAQ).

disposent d'une plus grande liberté contractuelle lorsque la clause est stipulée dans un contexte de vente d'entreprise (par opposition à celle contenue dans un contrat d'emploi) et la clause est alors *prima facie* considérée légale à moins qu'il ne soit établi que sa portée ne soit déraisonnable<sup>64</sup>.

[136] Cela dit, pour être en mesure de juger si une clause de non-concurrence est raisonnable ou non dans un contexte donné, il faut que sa portée puisse être établie avec précision.

[137] Dans *Shafron c. KRG Insurance Brokers*<sup>65</sup>, la Cour suprême du Canada a indiqué que si une clause de non-concurrence « *est ambiguë, en ce sens que l'interdiction n'est pas clairement définie quant à sa durée, à sa portée géographique ou à l'activité interdite, il est impossible d'en démontrer le caractère raisonnable* ». La Cour en conclut que « *une clause restrictive ambiguë est donc par définition déraisonnable et inapplicable à première vue* »<sup>66</sup>.

[138] Dans cette dernière affaire, la clause de non-concurrence en question s'appliquait dans le territoire de la « *Metropolitan City of Vancouver* » et cela a été jugé ambigu car il n'y a pas de définition légale de cette notion. La clause a donc été déclarée invalide.

[139] La situation est exactement la même dans le cas qui nous occupe puisque le territoire visé par la clause de non-concurrence est défini au contrat comme étant « *la région du Grand-Montréal* »<sup>67</sup>. Or, il n'existe pas de sens légalement défini de cette expression. Autrement dit, la « *région du Grand-Montréal* » ne correspond pas à un territoire précis à partir duquel le caractère raisonnable ou déraisonnable de la clause pourrait être établi, ce qui a pour effet d'invalider la clause restrictive contenue au contrat<sup>68</sup>.

[140] La clause de non-concurrence prévue au contrat d'acquisition étant ainsi invalide, cela écarte évidemment toute possibilité de réclamation de Boomerang pour des dommages-intérêts pouvant découler de sa violation, en supposant même que le fait pour

---

<sup>64</sup> *Payette c. Guay inc.*, 2013 CSC 45, par. 58. Voir le résumé des règles applicables à ces clauses que fait le juge Patrick Ouellet dans *Mussel c. Industrielle Alliance, Assurance et services financiers*, 2024 QCCS 4635, par. 194 et suivants.

<sup>65</sup> 2009 CSC 6. Il s'agit d'un arrêt émanant de la Colombie-Britannique, mais dans *Payette*, précité, la Cour suprême indique que les principes généraux applicables en matière de clauses restrictives sont les mêmes en common law et en droit civil québécois (voir au par. 40).

<sup>66</sup> *Shafron*, par. 63.

<sup>67</sup> Art. 1.1 (hh) du contrat d'acquisition.

<sup>68</sup> Les parties n'avaient pas abordé spécifiquement la question de la validité de la clause eu égard au territoire couvert lors de leurs plaidoiries, et je leur ai demandé de me fournir des commentaires supplémentaires à ce sujet, ce qui fut fait de part et d'autre. Voir les courriels de Me St-Léger du 4 février 2026 et de Me Lapierre du 9 février 2026.

9327 de vendre son immeuble à un courtier en assurances ait pu constituer une activité interdite au sens de cette clause, ce qui est fort douteux, tel que déjà mentionné.

[141] Il y a donc lieu de rejeter la réclamation de 150 000 \$ relatif à la clause pénale associée à la clause de non-concurrence<sup>69</sup>.

4) *M. Lucien est-il en droit de réclamer personnellement les montants de 27 500 \$ (commissions perdues) et de 834,72 \$ (cellulaire) à la suite de son congédiement?*

[142] La réponse à cette question est négative.

[143] En effet, n'eut été du dol de M. Lucien relativement aux procédures déontologiques et administratives intentées contre LYL et contre lui personnellement, Boomerang n'aurait pas engagé M. Lucien à titre d'employé, tel que mentionné ci-dessus. La réclamation de M. Lucien étant fondée sur un contrat d'emploi qui n'aurait pas été conclu sans le dol établi, elle ne saurait être accordée.

[144] Je souligne par ailleurs qu'aucune preuve n'a été établie relativement aux commissions dont M. Lucien aurait été privées en raison de la terminaison de son contrat d'emploi avant terme.

0-0-0

[145] À la lumière de ce qui précède, la défenderesse RipBoom inc. doit donc la somme de 263 500 \$ à la demanderesse LYL.

[146] Ce montant portera intérêts à compter de la signification de l'action en justice des demandeurs puisque la mise en demeure du 20 mars 2018 n'inclut pas le montant total réclamé.

[147] Étant donné le sort mitigé réservé à l'affaire, puisque les demandes principale et reconventionnelle sont accueillies mais en partie seulement, chaque partie devra assumer ses frais de justice.

**Pour ces motifs, le Tribunal :**

[148] **Accueille** en partie la *Demande introductive d'instance modifiée* des demandeurs en date du 21 août 2025;

[149] **Accueille** en partie la Défense et Demande reconventionnelle modifiée des défenderesses portant la date du 18 novembre 2021;

---

<sup>69</sup> Je précise que la demande de 100 000 \$ pour violation de l'obligation de loyauté de la demande reconventionnelle n'a pas été reprise par Boomerang dans son *Plan d'argumentation* et que cette demande de Boomerang semble donc avoir été abandonnée. De toute manière, à la lumière des allégations la concernant, elle faisait essentiellement double emploi avec la question de la non-concurrence.

[150] **Déclare** que le consentement de la défenderesse RipBoom inc. (auparavant nommée Boomerang inc.) a été vicié par le dol;

[151] **Diminue** en conséquence le prix d'achat prévu à l'article 2 du contrat d'acquisition du 19 septembre 2016 entre les parties à la somme de 1 135 800 \$, dont 872 300 \$ ont déjà été payés;

[152] **Condamne** en conséquence la défenderesse RipBoom inc. à payer le solde de 263 500 \$ à la demanderesse LYL Assurances inc., avec intérêts et indemnité additionnelle à compter de l'assignation de la demande principale;

[153] **Rejette** les autres conclusions de la demande principale et de la demande reconventionnelle;

[154] **Le tout sans frais.**

---

**Serge Gaudet, j.c.s.**

Me René Saint-Léger  
Avocat des demandeurs

Me Yan Lapierre  
Simard, Boivin Lemieux, sncrl  
Avocat de la défenderesse

Dates d'audience : 5 au 9 et 12 janvier 2026