

1927

R. E. GUY SMITH (PLAINTIFF) APPELLANT;

*Feb. 15.

*Apr. 20.

AND

CONRAD COMTOIS (DEFENDANT) RESPONDENT.

ON APPEAL FROM THE COURT OF KING'S BENCH, APPEAL SIDE,
PROVINCE OF QUEBEC

Principal and agent—Sale—Company—Real estate company being agent for both buyer and seller—Purchase by president of company—Action for loss of profit against client of company.—Arts. 1484, 1708, 1735 C.C.

P., a real estate company, was instructed by D., acting for the owner, to sell two apartment houses in Montreal for \$175,000, the buyer to assume payment of \$140,000 mortgages and make a cash payment of \$20,000 to \$25,000. C., having had previous dealings with P., was looked for as a prospective buyer and he finally authorized P. as his agent to make an offer for the property at the price asked for, but comprising, instead of cash, mortgages and real estate estimated at \$35,000. This offer was refused by D. who, at the same time, advised P. that he would reduce the purchase price to \$160,000, the cash payment being then \$20,000. The refusal of D. and the change in the conditions of sale were not made known to C.; but, later on, S., the president of the company, undertook to accept for himself both the offer of C. to buy and the second offer of D. to sell. C. subsequently refused to purchase on the terms of his offer, and S., having sold the property for \$160,000, sued C. for \$15,000 as damages or loss of profits.

Held, that P., having assumed the mandate of buying the property for the benefit of C., could not accept for itself the second offer of D. without notifying C. of the new conditions of sale and could not have any claim against C. for loss of profit; and that S., as president of the company, was by law bound to act for it in the performance of its mandate towards C. and could not therefore have more rights than the company itself.

APPEAL from a decision of the Court of King's Bench, appeal side, province of Quebec, affirming the judgment of the Superior Court, at Montreal, and dismissing the appellant's action.

The material facts of the case and the questions at issue are stated in the above head-note and more fully in the judgment now reported.

Eug. Lafleur K.C. for the appellant.

J. C. Lamothe K.C. for the respondent.

*PRESENT:—Anglin C.J.C. and Duff, Mignault, Newcombe and Rinfret JJ.

The judgment of the court was delivered by

RINFRET J.—Une dame Maria Gori, veuve résidant en Italie, était en 1924 propriétaire de deux conciergeries situées à Montréal et connues sous les noms de Marlowe Apartment et King Emmanuel Apartment. John Dominique était son fondé de pouvoirs.

Dans le cours du mois d'octobre, Dominique avait confié à The Prudential Realty & Investment Company, Limited, agence d'immeubles, la vente de ces conciergeries. Il en demandait \$175,000, comprenant les hypothèques au montant de \$140,000, que l'acquéreur aurait à assumer, et \$35,000 en argent, dont il exigeait que \$20,000 à \$25,000 fussent payés comptant. Conrad Comtois, l'intimé, était depuis plusieurs mois en relations d'affaires avec The Prudential Company. Il avait déjà utilisé ses services pour tenter l'acquisition d'autres propriétés. Il possédait des logements de rapport et des créances hypothécaires. Il offrit, par l'entremise de cette agence d'immeubles, d'acheter les conciergeries Marlowe et King Emmanuel pour le prix de \$175,000, en prenant charges des hypothèques, mais en effectuant le paiement de la balance par le transport de ses créances hypothécaires, mentionnées en détail, et par la dation ou échange de ses logements de rapport.

Cette proposition fut soumise à Dominique qui la refusa; mais qui, en même temps, autorisa The Prudential Company à vendre pour la somme de \$160,000, formée toujours des hypothèques et d'un montant de \$20,000 comptant. La compagnie omit d'informer Comtois à la fois du refus et de la contre-proposition de Dominique. Au lieu de cela, elle fit accepter par M. Guy Smith, l'appelant, les offres respectives d'achat et de vente qu'elle détenait entre ses mains de la part de Comtois et de Dominique. Smith était le président de The Prudential Realty and Investment Company, Limited. Les autres directeurs étaient ses deux fils; et Grimaldi, le gérant, était son gendre.

L'acceptation par Smith de l'offre de Dominique prêle fortement au soupçon de simulation, car il fut prouvé que Smith n'a pas fait le paiement de \$20,000 porté à l'acte de vente qui s'ensuivit, et qu'il se fit remettre une contre-lettre par laquelle Dominique s'engageait à reprendre les deux conciergeries si Comtois ne donnait pas suite à sa proposition d'achat.

1927

SMITH
v.
COMTOIS

1927
SMITH
v.
COMTOIS
Rinfret J.

C'est ce qui arriva. Comtois refusa de conclure avec Smith. Ce dernier réussit à trouver un autre acquéreur pour le prix que Dominique consentait à accepter; et il réclame maintenant, à titre de dommages-intérêts, la somme de \$15,000 pour le prétendu bénéfice qu'il aurait réalisé si Comtois avait acheté au prix qu'il avait offert. Il réclame, en outre, les frais incidents.

Il est loin d'être certain que le bénéfice de Smith eût été vraiment de \$15,000. Les deux propositions n'étaient pas semblables. Celle de Dominique exigeait \$20,000 comptant. En vertu de l'offre de Comtois, aucune partie du prix n'était payable en argent. En outre des hypothèques qui affectaient les conciergeries, ce prix était formé de créances hypothécaires avec échéances réparties sur plusieurs années et dont le capital, pour deux d'entre elles, était remboursable par versements annuels ou semi-annuels. De plus, les logements de rapport et les autres immeubles offerts en échange étaient portés dans l'offre à une valeur fixée par Comtois lui-même et que nul, au cours de l'enquête, ne s'est chargé d'apprécier.

En somme, les parties se sont bornées à discuter la question de la responsabilité en dommages. Elles ne se sont pas préoccupées de la preuve de ces dommages. Aucune d'elles n'a songé à établir la valeur respective des offres. Il eût peut-être été difficile de trouver dans le dossier les données nécessaires pour fixer d'une façon précise la somme du profit que Smith a réellement perdu. Ce profit ne s'établit pas nécessairement par la différence entre les chiffres mentionnés dans les deux propositions.

Mais la Cour Supérieure et la Cour du Banc du Roi n'ont pas déterminé de quelle manière il eût fallu procéder à ce calcul, parce qu'elles ont été d'avis que, dans les circonstances, l'appelant ne pouvait être admis à réclamer de l'intimé des dommages-intérêts. En fait, la Cour Supérieure a jugé que Comtois avait constitué The Prudential Company sa mandataire pour acheter les deux conciergeries. Nous ne saurions décider que, en cela, elle n'a pas fait une juste appréciation des circonstances prouvées à l'enquête et des termes de l'offre du 11 novembre 1924.

Sans doute, la compagnie était déjà la mandataire de Madame Gori, par délégation de Dominique; mais le courtier peut quelquefois être le mandataire des deux parties

(art. 1735 C.C.). A tout événement, nous ne nous demandons pas si The Prudential Company aurait dû refuser le mandat de Comtois parce qu'il pouvait entrer en conflit avec celui de Dominique. Nous ne discutons, pour le moment, qu'une question de fait. La compagnie a effectivement accepté de se charger d'acquérir les conciergeries pour le compte de l'intimé. Il lui incombait, dès lors, d'exécuter son mandat de la meilleure manière possible (*Lamarre v. Clairmont* (1); *Aubut v. Gareau* (2)), en toute diligence et loyauté, et suivant la plus entière bonne foi. C'est en présentant l'offre de Comtois à Dominique que, à la suite du refus de ce dernier, le gérant de The Prudential Company reçut la contre-proposition qui a donné lieu au litige.

L'appelant ne saurait prétendre que cette contre-proposition n'était pas avantageuse, puisqu'il allègue qu'elle représente pour lui un bénéfice de \$15,000. Il était donc du devoir de The Prudential Realty and Investment Company, chargée par Comtois d'acquérir les conciergeries et qui avait accepté ce mandat, de communiquer à Comtois le refus de Dominique, ainsi que les conditions nouvelles auxquelles ce dernier était prêt à se soumettre. Au lieu d'en agir ainsi, The Prudential Company a offert à Smith les avantages qui pouvaient résulter de la nouvelle offre de Dominique. Elle a ainsi failli à ses obligations envers son mandant. Il paraît clair qu'il ne saurait en résulter en sa faveur le droit de réclamer de ce dernier, sous forme de dommages-intérêts, le bénéfice que, précisément, il lui incombait de mettre à la portée de ce mandant.

Mais, dans le cas actuel, la mandataire est une compagnie incorporée. Elle ne peut agir que par l'entremise de ses officiers. Le devoir envers Comtois devait ici être rempli par les officiers de la compagnie. Smith, son président, occupait vis-à-vis de Comtois la position de celui qui avait accepté, au nom de la compagnie, d'exécuter le mandat qui avait été confié à cette dernière. Il serait inadmissible qu'il pût, dans les circonstances, avoir contre Comtois une réclamation en dommages qui serait niée à la compagnie elle-même.

Cela nous amène au second argument qui milite contre l'action de l'appelant. Les mandataires ne peuvent se

(1) (1915) Q.R. 48 S.C. 461.

(2) (1918) Q.R. 27 K.B. 474.

1927
 SMITH
 v.
 COMTOIS
 Rinfret J.

rendre acquéreurs, ni par eux-mêmes, ni par parties interposées, des biens qu'ils sont chargés de vendre (art. 1484 C.C.). Ce principe, qui est general pour les administrateurs au sujet des biens qui leur sont confiés, a été étendu encore dans le cas du mandat; et la loi de la province de Québec énonce une règle, tirée de la loi romaine, qui ne se trouve pas dans le Code Napoléon en défendant à un "agent employé pour acheter ou vendre quelque chose" d'en être "l'acheteur ou le vendeur pour son compte" (art. 1706 C.C.).

Il s'ensuit que The Prudential Realty & Investment Co. Ltd. n'aurait pu, en l'espèce, accepter pour elle-même, sans en avoir pleinement informé l'intimé, l'offre que Dominique lui remit le 11 novembre 1924, parce qu'elle avait assumé le mandat d'acquérir les propriétés pour Comtois.

Si The Prudential Company ne pouvait ainsi devenir l'acheteur, elle n'aurait pu évidemment réclamer de l'intimé les bénéfices qu'elle aurait réalisés au moyen d'un pareil achat. Le motif de cette prohibition est notoire:

L'on n'a pas voulu mettre l'intérêt personnel aux prises avec le devoir, sans doute parce qu'on a craint que dans ce conflit le devoir ne fût sacrifié à l'intérêt (24 Laurent, n° 53).

Or, comme nous venons de le dire, une compagnie ne fait rien par elle-même. Le devoir de la compagnie est rempli par ses officiers. Dans le cas actuel, Smith, président de The Prudential Company, était personnellement au courant du mandat que sa compagnie détenait de l'intimé. Il en connaissait tous les détails puisqu'il a mis sa signature au bas de l'offre de Comtois. Cette obligation de diligence, de loyauté et de bonne foi que doit tout mandataire à son mandant, c'est Smith, comme président, de concert avec le gérant et les autres officiers, qui devait nécessairement l'accomplir.

Il était donc véritablement l'un de ceux qui devaient exécuter le mandat. Comme conséquence, le principe fondamental de moralité édicté par les articles 1484 et 1706 du code civil s'étendait à lui et aux relations qu'il pouvait avoir avec Comtois. On doit assimiler sa situation à celle de l'inspecteur dans un cas de cession de biens, à qui cette cour a nié le droit d'acquérir pour son propre compte l'actif du débiteur insolvable, pour la raison que

no one having duties of a fiduciary character to discharge should be allowed to put his duties in conflict with his interest (*Castonguay v. Savoie* (1)).

Smith ne peut donc être accueilli dans sa demande de dommages-intérêts représentant la perte d'un prétendu bénéfice acquis en contravention de ce principe.

C'est pourquoi nous sommes d'avis de confirmer avec dépens les jugements qui ont débouté l'appelant de son action.

Appeal dismissed with costs.

Solicitors for the appellant: *Beauregard & Labelle.*

Solicitors for the respondent: *Lamothe, Gadbois & Charbonneau.*

1927

SMITH

v.

COMTOIS
Rinfret J.