

UNREPORTED JUDGMENT

JUGEMENT NON RAPPORTÉ

From time to time, judgments of interest to the legal community which for one reason or another do not appear in the regular reports of the respective provinces will be published in the *McGill Law Journal*. In all cases, the words in smaller type are extracted verbatim from the judge's notes; words appearing in larger type are those of the editors.

CONTRACT-FRAUD

AUGER v. ST-ADOLPHE CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT CORPORATION ET AL., S.C.M. 773,889, April 6 1970, The Honorable Mr Justice André Deiners.

Fraud — Fraudulent Artifices — “High Pressure” Tactics By Salesman — Constructive Fraud — C.C. 993.

This case is one of a series of decisions concerning a questionable promotional scheme carried on by the St-Adolphe Construction and Development Corporation. It was combined with an action by a finance company, Associates Realty Credit Ltd., against the plaintiff. In order to make an initial payment to the first defendant, Auger borrowed \$2,000 from the finance company, to whom he was directed by the St-Adolphe Construction and Development Corporation. When he became disenchanted with his property, he stopped payment on the loan.

Dans l'action où Auger est le demandeur, on décrit en détails les événements antérieurs à la signature de l'acte de vente et du contrat, on y allègue particulièrement au paragraphe 6, que la défenderesse St-Adolphe Construction & Development Corporation, avec l'aide de la compagnie mise-en-cause Associates Realty Credit Ltd. avait organisé un système et une machination pour tromper le public en général, et le demandeur Auger, en particulier, afin de vendre des terrains.

Disons immédiatement que la compagnie St-Adolphe Construction & Development Corp., depuis plusieurs années, antérieurement à 1968, possédait des terrains à environ quatre milles et demi de St-Adolphe d'Howard, sur lesquels elle avait bâti un chalet principal, portant le nom de l'Ermitage, et construit des routes à travers les bois. Elle avait fait subdiviser sa propriété et le but de ses opérations était de vendre des terrains et, pour ce faire, elle a employé des moyens de publicité pour le moins assez extraordinaires.

L'opération commençait soit par des appels téléphoniques, soit par des cartes d'invitation qui étaient distribuées dans certains centres d'achat, invitant les gens, au nom de Frenchie Jarraud, à un souper gratuit, à divers restaurants. Le Sieur Jarraud, à cette époque, faisait de la publicité pour un poste de radio, il apparaissait à la télévision et jouissait d'une excellente réputation chez une certaine partie de la population. Jarraud signait des cartes d'invitation et, plusieurs fois, il a agi comme maître de cérémonies à l'Ermitage; il fut, même, pour une période de temps vice-président publicitaire pour la défenderesse.

A ces soupers, on montrait des films sur les beautés du Nord et des hôtes offraient une journée dans le Nord, pour le prix de \$10.00, avec un bonus d'une caméra, lorsque la visite n'était pas en fin de semaine. Il n'était pas question, à ce moment-là, de vente de terrains, mais seulement d'aller passer une belle journée à la campagne.

La cause d'Auger, ayant servi de cause type pour plusieurs autres actions du même genre, il est utile de résumer le témoignage du demandeur.

Son épouse ayant été invitée, au nom de Jarraud, à un souper au Restaurant LaBarre 500, ils décidèrent de se rendre à ce souper où on leur montra des diapositives du Nord; c'était une soirée récréative et Auger acheta un billet de \$10.00, pour une journée dans le Nord.

Le jour fixé, vers les neuf heures du matin, s'étant rendu avec son épouse au Restaurant Sambo, un monsieur se présenta à eux comme étant leur guide pour la journée, il leur fit laisser leur voiture et, accompagnés d'un autre couple, ils partirent pour le Nord. Après un arrêt à un club de curling, à St-Sauveur, où on leur servit du café, des sandwiches, des liqueurs douces, etc., on leur fit la remise d'une caméra. On se dirigea ensuite vers le chalet principal de la défenderesse, qui a nom de l'Ermitage et qui est situé à quatre milles et demi du Village de St-Adolphe d'Howard. L'Ermitage est en plein bois, bâti sur le bord d'un lac, et les photos qui sont produites, montrent que l'endroit est très joli.

Là, on leur présenta un nommé Banville qui ne laissa pas Auger et son épouse de la journée. Après avoir jeté un coup d'oeil rapide sur les lieux, ils furent conviés dans une salle de conférence. A cet endroit, il n'y avait qu'un couple par table, de telle sorte que les invités ne pouvaient communiquer entr'eux. Un maître de cérémonies raconta quelques histoires, on montra des diapositives, puis, un nommé Nantel, supposé économiste, leur fit une conférence sur les placements d'argent. Il est inutile de répéter qu'au cours de ses remarques, il leur déclara que les Canadiens-Français n'étaient pas d'affaires. De la conférence de Nantel, Auger a compris qu'il s'agissait d'investissements et que c'était la façon de faire de l'argent. Aussitôt la conférence terminée, Banville demanda au demandeur de signer immédiatement un papier qu'il lui présentait. Il s'agissait d'une formule d'achat, non remplie, mais pliée de telle sorte que le demandeur ignorait son contenu. Sur les instances de son guide, Auger signa la formule et aux applaudissements de l'assistance, on le présenta comme un nouveau membre qui venait de signer. Immédiatement après, sous la conduite de Banville, il fut dirigé, avec son épouse, vers un petit bureau, au sous-sol; là, Banville parla d'investissements et des avantages, mais sur le refus d'Auger de ne vouloir rien signer, il recourut à l'aide d'un nommé Dauphinois, et les deux hommes, à tour de rôle, représentèrent les avantages qu'il y avait à faire un investissement, etc.

Cela dura trois heures et Auger nous déclare que son épouse était très fatiguée et prête à perdre connaissance, lorsqu'il consentit à descendre dans le grand bureau du gérant où on lui fit signer différents papiers et on lui remit une carte de membre. Ce n'est qu'après que toutes ces signatures furent faites, qu'il put aller souper. Après le souper, vers les sept heures et trente, il repartit dans l'auto de Banville, et en cours de route, ce dernier l'informa qu'on allait chez le notaire. Comme question de fait, c'est ce qui se produisit; rendus à St-Jérôme, ils montèrent au bureau du notaire St-Vincent, où un Acte de Vente et un Acte de Prêt avaient été préparés. Le Notaire lut les parties importantes des actes et le demandeur et son épouse signèrent les contrats. Remarquons immédiatement que ce qui est étrange dans toute cette affaire, c'est qu'on a jamais montré à Auger, le terrain qu'il était supposé avoir acheté et, à ce jour, il ignore s'il s'agit d'un terrain sur le sommet d'une montagne ou dans un marécage.

Plusieurs témoins sont venus confirmer le témoignage de Auger. Ces témoins ont, eux aussi, des procédures avec la défenderesse: — On leur faisait laisser leurs voitures à Montréal, et il n'y avait qu'un couple par auto et le chauffeur était un vendeur. Ils n'ont jamais pu de la journée communiquer avec d'autres personnes et il est évident que certains d'entr'eux se sentaient légèrement désorientés.

Dans la plupart des cas, après le discours du Sieur Nantel, on appelait un numéro et le vendeur déclarait que si le client signait, cela lui permettrait de gagner une télévision en couleurs.

Il est en preuve que, dans certains cas, des contrats ont été signés, même jusqu'à onze heures du soir et qu'on passait deux ou trois couples à la fois, chez le notaire.

Dagenais, qui est présentement gérant de St-Adolphe Construction et qui, à l'époque, en 1968, n'était qu'un vendeur, a admis la façon de procéder, employée par St-Adolphe Construction. A la page 85 de son témoignage, on lit ce qui suit:—

... Il y avait une petite conférence. Il y avait un contrat dans un *folder*, plié seulement en deux, puis il y avait un numéro de crié qui était un numéro de terrain, et quand les gens se levaient, on disait qu'ils étaient des nouveaux membres à St-Adolphe, on leur offrait d'aller leur expliquer plus longuement tout en leur donnant une liqueur immédiatement... Quand le guide ou chef de groupe avait donné les explications nécessaires aux gens intéressés, ils partaient de là puis allaient dans le bureau du gérant... Toute la transaction était toute répétée à nouveau de A à Z. Le seize et demi pourcent (16½%) était expliqué. Et de là, ils savaient qu'ils passaient chez le notaire immédiatement, ils savaient ça, c'est le gérant qui leur annonçait ça.

La défense n'a pas cru bon de faire entendre ni Dubeau ni Mercier, les gérants à cette époque, et, Dagenais, pour sa part, n'a commencé à travailler que le 10 juin, comme vendeur, il a admis, qu'à ce moment-là, il apprenait ni plus ou moins l'affaire de St-Adolphe. Dagenais a admis que les guides avaient ordre de parler, au commencement, d'investissements, et à mesure qu'on avançait, on parlait définitivement de terrains. A une question qu'on lui pose: «Est-ce qu'on parlait d'investissement?» il répond: «L'investissement c'était une piastre et quarante (\$1.40) par jour qu'on leur demandait puisqu'on leur donnait un terrain en garantie...». Et plus loin, à la question: «On

parlait d'investissement d'une piastre (\$1.00) par jour?», R.—«Oui, garanti par un terrain, par un emplacement.»

On voit par les propres admissions de Dagenais qu'on procédait en parlant d'investissement, subséquentement de terrain en garantie et, finalement, de vente d'un terrain.

Les faits que la preuve nous a révélés sont-ils tels, qu'ils justifient l'annulation du contrat de vente passé entre le demandeur et la défenderesse?

Pothier définit ainsi le dol:

Toute espèce d'artifices dont quelqu'un se sert pour tromper un autre.

Mignault, Tome 5, page 222, dit ce qui suit:

Le dol principal comme l'indique Pothier, est celui qui fait naître chez l'une des parties l'idée de contracter.

Aubry-Rau, dans le *Cours de Droit Civil Français*, 4e éd. Tome 4, page 301: Tout contrat est susceptible d'être annulé lorsque le consentement de l'une des parties a été surpris par dol.

On entend par «dol» en matière de convention, toute espèce de manoeuvres, de ruses ou d'artifices employés par une personne pour en tromper une autre.

Le dol ne devient une cause de nullité de la convention, qu'en autant que les manoeuvres pratiquées envers l'une des parties, ont été telles, qu'il est évident que sans ces manoeuvres, elle n'aurait pas contracté.

Dolus causam dans contractui.

Sur la gravité des actes, on lit dans Trudel: *Traité de Droit Civil*, Volume 7, page 180:

On doit être certain que sans les activités frauduleuses, le contractant ne se serait pas lié par la contravention.

Aubry-Rau, à la page 304:

Il appartient au juge d'apprécier souverainement la pertinence et la gravité des faits allégués comme constitutifs du dol et sur le point de savoir si les manoeuvres ont été la cause déterminante du contrat.

Or, après avoir entendu les témoignages, relu la preuve transcrite, nous en venons à la conclusion que, de leur départ de Montréal, jusqu'à la signature chez le notaire, le demandeur a été l'objet d'un "third degree". La défenderesse St-Adolphe Construction & Developinent Corp. a, par des artifices, employé des moyens qui ont incité à contracter, des gens qui n'en avaient pas l'intention.

Il a été admis par Dagenais, et prouvé hors de tout doute, que ce n'est qu'à la toute dernière minute, que le demandeur apprenait qu'il devenait propriétaire. On avait passé d'un investissement à un investissement avec garantie, pour en venir à lui déclarer qu'il avait acheté un terrain.

Il est indiscutable que la pression qui s'est exercée sans répit, à partir de l'instant où le demandeur est arrivé à l'Ermitage, jusqu'au moment où il a signé, a été telle, qu'il lui a été impossible de porter un jugement libre sur la transaction qui s'est faite. Son consentement a été obtenu grâce à des moyens illégaux et que cette cour réproouve, et qui l'ont entraîné dans une transaction qu'il n'aurait jamais consentie autrement. Nous ne pouvons passer sous silence, et sans blâme, la conduite de Frenchie Jarraud, qui a été partie dans cette opération malhonnête, par laquelle des pauvres gens qui n'en

avaient pas les moyens et n'avaient pas l'instruction voulue, ont été entraînées dans une transaction ruineuse pour eux. D'une journée qu'on se proposait de passer agréablement dans le Nord, certains des témoins se sont réveillés vers les onze heures du soir, propriétaires d'un terrain qu'ils n'avaient jamais vu.

Ce n'est pas parce qu'on a passé un contrat devant le notaire que l'on pouvait couvrir les artifices et le dol antérieurs qui ont amené le demandeur à consentir à signer l'acte de vente.

Considérant que le demandeur a établi que c'est par dol, artifices, fausses représentations et pressions indues qu'il a été amené à signer l'Acte de Vente;

Considérant qu'il y a lieu d'annuler à toutes fins que de droit ledit Acte de Vente.

Pour ces motifs, le tribunal déclare nul et annulé à toutes fins que de droit l'Acte de Vente intervenu entre le demandeur et la défenderesse.

Comments

What is of chief interest in this case is the extent to which it indicates how the civilian doctrine of fraud differs from that at common law. An action in fraud at common law is a remedy for misrepresentation. Thus mere silence cannot normally constitute fraud: *Smith v. Hughes* (1871), L.R. 6 Q.B. 597. While exceptions to this general rule exist (*cf. Dimmock v. Hallett* (1866), 2 Ch. App. 21), it seems unlikely that they might be extended to cover a case such as this.

Unlike the common law, the civil law gives a remedy for fraudulent artifices, which may embrace, as in this case, extremely complex and devious methods of inducing erroneous beliefs. The civilian action for fraud does not depend on an arbitrary classification of selling techniques as representations or non-representations. To this extent it is more sophisticated and of greater aid to consumers than the remedy at common law.

Demers, J. found the manager of the St-Adolphe Construction and Development Corp. fraudulent and further held that he had acted as a mandatary for Associates Realty. On the basis of this relationship, Demers, J. annulled the contract between the plaintiff and Associates Realty, citing Aubry-Rau, IV *Cours de Droit Civil Français* 5th ed. (1902), 506 and Trudel, VII *Traité de Droit Civil du Québec* (1946), 184 for the proposition that a mandator is liable for the fraud of his mandatary.
