

COMITÉ DE DISCIPLINE

ORGANISME D'AUTORÉGLÉMENTATION DU COURTAGE IMMOBILIER DU QUÉBEC

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC

No: 33-24-2552

DATE : 10 juin 2025

LE COMITÉ : Me Elysabeth Lessis, avocate	Vice-présidente
Mme Marie-Claude Cyr, courtier immobilier	Membre
M Christian Goulet, courtier immobilier	Membre

BRIGITTE POIRIER, ès qualités de syndique de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec

Partie plaignante
c.

PIERRE LEBOEUF, (D8047)

Partie intimée

DÉCISION SUR CULPABILITÉ

ORDONNANCE DE NON-DIVULGATION, DE NON-DIFFUSION ET DE NON-PUBLICATION DES NOMS, PRÉNOMS DES CONSOMMATEURS IMPLIQUÉS DANS LA PLAINTÉ DISCIPLINAIRE, DE TOUTES INFORMATIONS PERSONNELLES OU DE NATURE FINANCIÈRE QUI PEUT SE TROUVER DANS LA PREUVE AINSI QUE TOUS AUTRES DOCUMENTS OU INFORMATIONS PERMETTANT DE LES IDENTIFIER, LE TOUT SUIVANT LES ARTICLES 95 *LOI SUR LE COURTAGE IMMOBILIER*

[1] Le 27 février 2025, le Comité de discipline de l'OACIQ se réunissait pour procéder à l'audition de la plainte numéro 33-24-2552;

[2] La syndique était alors représentée par Me Alexandra Bérubé;

[3] Quant à l'intimé, il était présent et se représentait seul;

[4] Pour débiter, la partie plaignante indique souhaiter amender la plainte afin de retirer le chef 3;

[5] L'intimé n'a aucune objection à cette demande;

[6] Le Comité accorde donc la demande d'amendement de la plainte disciplinaire quant au retrait du Chef 3;

I. La plainte amendée

[7] Suivant l'amendement, la partie intimée fait l'objet d'une plainte amendée comportant deux (2) chefs d'accusation soit :

1. Le ou vers le 4 mai 2021, concernant un immeuble sis à Terrebonne, dans le cadre de l'exécution du contrat de courtage CCV14305, l'intimé n'a pas promu ou protégé les intérêts de sa cliente vendeuse en permettant qu'elle accepte la promesse d'achat PA16560 présentée par son intermédiaire, alors que ladite promesse était conditionnelle à la vente de l'immeuble des acheteurs avant le 15 juin 2021, sans le privilège de continuer à offrir son immeuble en vente avec une clause de premier refus, contrairement aux articles 15, 62 et 83 du Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité.

2. Le ou vers le 4 mai 2021, concernant un immeuble sis à Terrebonne, préalablement à l'acceptation de la promesse d'achat PA16560, l'intimé n'a pas promu ou protégé les intérêts de sa cliente vendeuse en faisant défaut de l'informer que les courtiers immobiliers C.K. et A.G. avaient manifesté un intérêt pour l'immeuble, contrairement aux articles 15, 62 et 83 du Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité.

3. [Retiré]

[8] Cette plainte fut déposée contre l'intimé le 6 décembre 2024;

II. La preuve de la partie plaignante

[9] Me Bérubé dépose de consentement avec la partie intimée, les pièces P-1 à P-19;

[10] Me Bérubé fait entendre d'abord l'enquêteur, Mme Andrée Poulin;

[11] Mme Poulin travaille pour l'OACIQ depuis janvier 2021. Elle a débuté comme analyste et est maintenant enquêteur depuis juin 2022;

[12] Mme Poulin explique au Comité le rôle de l'enquêteur dans le processus d'une demande d'assistance;

[13] Elle est ensuite interrogée concernant l'Annexe R d'une promesse d'achat. Mme Poulin explique que les bonnes pratiques d'un courtier immobilier sont de toujours donner les bons conseils à son client et privilégier ses intérêts. Il est important pour le courtier de bien expliquer les formulaires à son client et de s'assurer que la personne comprend bien ce qu'elle signe, et ce, tout en le conseillant notamment quant à savoir s'il doit accepter ou refuser une condition;

[14] Elle explique que dans le cas d'une vente avec condition de la part des acheteurs, les recommandations du courtier vont dépendre du marché. En effet, dans un marché très actif, le vendeur n'a pas intérêt d'accepter une offre conditionnelle à la vente. Les capsules de l'OACIQ qui sont accessibles autant pour le public que pour les courtiers (accessible depuis septembre 2023) ¹;

[15] Plus précisément, cette capsule explique toutes les conditions énoncées à l'Annexe R et indique également les recommandations applicables;

[16] Le témoin indique qu'il s'agissait des mêmes recommandations en 2021;

[17] Le témoin prétend que dans un cas semblable à notre dossier, le courtier doit recommander de refuser l'offre ou de faire une contre-proposition en enlevant la condition de vente de la maison des acheteurs. Si le vendeur veut absolument accepter l'offre, le courtier doit s'assurer que la clause R.2.2 du formulaire soit cochée;

[18] Cette clause permet de continuer la vente de la résidence avec une clause de premier refus. Il s'agit d'un privilège au vendeur de pouvoir accepter une seconde promesse d'achat. Il doit alors avertir le premier acheteur et celui-ci a alors la possibilité de réaliser ses conditions dans un délai de 72 heures ou rendre la promesse d'achat nul et non avenue;

[19] Il s'agit donc d'un avantage pour le vendeur pour avoir une vente plus rapide, afin de permettre la surenchère et permettre de meilleures conditions;

[20] Mme Poulin mentionne également que dans l'optique où la promesse d'achat est signée sans la clause R.2.2 et, que les conditions ne sont pas respectées, le vendeur doit alors faire une remise en marché. Il est également en attente et dans l'incertitude dans l'intervalle, il est alors compliqué pour le vendeur de planifier son futur achat ou location éventuelle, son déménagement, etc. Le vendeur peut se trouver également à devoir déboursier pour deux maisons;

[21] Il y a également une conséquence sur la mise en marché de la résidence lorsque la case de la clause R.2.2 n'est pas cochée, il n'y a alors peu, voire pas de visite puisqu'il y a peu d'attrait pour les acheteurs potentiels de vouloir se lier en second rang, particulièrement dans un marché actif;

1 Pièce P-17 (Capsule par l'OACIQ);

[22] La clause de premier refus est également expliquée dans une capsule publicisée par l'OACIQ accessible autant par le public que les courtiers ²;

[23] Me Bérubé fait entendre ensuite la vendeuse, dont l'immeuble fait l'objet de la présente plainte;

[24] La vendeuse évalue ses connaissances dans la vente d'immeuble à 30%;

[25] Lors du temps des fêtes 2020, elle décide de vendre sa maison. Elle souhaite retourner dans sa région;

[26] Il était important pour elle de prendre un courtier puisqu'elle n'avait pas de connaissance et souhaitait avoir une expertise;

[27] L'intimé lui avait vendu, quelques années auparavant, la résidence qu'elle souhaitait vendre;

[28] Elle souhaitait vendre autour du mois de juillet 2021. Elle avait d'ailleurs entrepris des rénovations pour ainsi faciliter la vente. La mise en marché fut d'ailleurs retardée, considérant les rénovations;

[29] Étant durant la période de COVID, elle entendait dans les médias, la situation immobilière qui était en constante évolution. En entendant les nombreuses surenchères énoncées, elle pensait aller chercher le prix maximum pour sa résidence;

[30] Son voisin avait d'ailleurs vendu à 575 000\$. Elle était bien consciente que ce serait inférieur à ce prix considérant que la propriété dudit voisin était en meilleure condition que la sienne;

[31] Elle signe un contrat de courtage avec l'intimé le 26 avril 2021³. Elle explique qu'avant la signature du contrat, il y a eu quelques rencontres au préalable avec l'intimé et celui-ci lui rendait également visite pour voir l'avancée des travaux de rénovation;

[32] Néanmoins, elle mentionne que la signature du contrat de courtage s'est faite rapidement à son domicile. Le prix de vente a alors été établi à 489 000\$;

[33] Elle ignore comment le prix a été établi puisque lorsqu'elle demandait à l'intimé, celui-ci lui répondait simplement que cela n'avait pas d'importance considérant le marché à ce moment-là;

[34] Ils s'entendent pour faire un weekend de type porte ouverte soit le 30 avril, 1^{er} et 2 mai 2021. Les acheteurs potentiels avaient jusqu'au lundi 3 mai 2021, 20h pour déposer leurs promesses d'achat;

2 Pièce P-16;

3 Pièce P-4;

[35] La vendeuse indique avoir eu une quinzaine de visites;

[36] Aucun autre weekend porte ouverte n'était prévu. L'objectif était de poursuivre la vente de la résidence, si la porte ouverte n'était pas un succès;

[37] Suite au weekend porte ouverte, elle indique avoir reçu deux promesses d'achat;

[38] L'intimé et la vendeuse ont regardé, ensemble, les promesses d'achat de manière virtuelle;

[39] Elle indique que son critère premier était la somme d'argent proposée. Les conditions l'importaient peu et elle était flexible quant aux dates de possession;

[40] Elle explique avoir reçu 2 promesses d'achat : une de 495 000\$ et une autre de 530 000\$. Elle indique d'emblée que la première offre était beaucoup trop basse. Le témoin indique que les promesses d'achat ne lui ont pas été expliquées point par point;

[41] Concernant l'offre de 495 000\$ conditionnelle à l'inspection, il lui aurait simplement conseillé de refuser l'offre sans explication;

[42] Néanmoins, une contre-proposition est effectuée par l'intimé à la demande de la vendeuse à un montant de 550 000\$. Cette offre fut refusée. Selon l'interprétation de la vendeuse, ce refus était en lien avec le court délai offert. Elle avait un délai à respecter pour la seconde offre;

[43] La seconde offre était de 530 000\$, conditionnelle à la vente de leur propriété, l'inspection de la propriété de la vendeuse et le financement des acheteurs;

[44] Quant à l'annexe R de cette promesse d'achat, le témoin explique qu'ils ont simplement regardé les gros titres et l'intimé n'a jamais attiré son attention afin de donner des explications et/ou conseils;

[45] Selon les propos de la vendeuse, aucune explication n'a été donnée quant à la clause R.2.2 de la promesse d'achat ni des inconvénients d'accepter une telle promesse d'achat;

[46] L'intimé aurait simplement indiqué qu'il s'agissait d'une bonne offre puisque c'était 40 000\$ au-dessus du prix demandé;

[47] La vendeuse s'est sentie pressée de signer. Elle avait pourtant jusqu'à 20h, mais l'intimé avait d'ores et déjà indiqué aux acheteurs potentiels qu'il pourrait donner une réponse en après-midi;

[48] La vendeuse a signé le 4 mai 2021 à 12h27;

[49] La vendeuse explique que sa compréhension des conséquences de la signature de la promesse d'achat était que si un acheteur éventuel se présentait, et ce sans condition, il se trouvait à passer devant les acheteurs et que ceux-ci avaient 72 heures pour lever leurs conditions. Elle croyait que l'avis de 72 heures s'appliquait à sa situation;

[50] Suivant la signature, elle constate alors qu'elle n'a plus aucune visite. Elle contacte l'intimé, celui-ci lui indique qu'elle a changé d'opinion à 180 degrés. Elle ne comprenait pas, car elle entendait que les maisons se vendaient en surenchères sans condition;

[51] Quand il lui est demandé pourquoi elle a signé la promesse d'achat avec condition, elle répond pourtant que c'est parce qu'elle s'est sentie insécure et qu'elle craignait ne pas avoir d'autres promesses d'achat. Elle indique que l'on ne sait jamais comment une vente peut se dérouler;

[52] Au moment de la signature de la promesse d'achat, elle indique qu'elle n'était pas au courant, s'il y avait d'autres visites pendantes ou des acheteurs intéressés;

[53] Elle n'était pas au courant des demandes des courtiers, Monsieur Kenfack et Monsieur Gatmiri⁴;

[54] Elle décide de porter plainte, car elle voyait qu'il y avait un conflit d'intérêts puisque l'intimé représentait également les acheteurs dans la transaction et également, dans la vente de leur propriété;

[55] De plus, elle trouvait que lors de l'inspection, l'intimé donnait des commentaires aux acheteurs qui étaient à son désavantage. Elle avait l'impression de ne plus avoir de courtier immobilier et que plus personne ne la défendait afin d'indiquer qu'elle n'avait pas de responsabilité dans les réparations demandées;

[56] Me Bérubé déclare sa preuve close;

III. La preuve de la partie intimée

[57] L'intimé dépose la pièce I-1 de consentement. La pièce I-2 n'est pas déposée, suite à une objection accueillie considérant le oui-dire;

[58] L'intimé explique avoir rencontré la vendeuse un mois avant la mise en marché de la propriété;

[59] La vendeuse souhaitait faire des travaux par elle-même et la propriété a été inscrite le 26 avril 2021;

4 Pièce P-6;

[60] L'intimé explique que la vente avait lieu dans un contexte de pandémie. À l'été 2020, les courtiers avaient recommencé à travailler, à l'automne 2020, il y a eu une envolée des prix des maisons et à l'hiver 2021, les prix ont vraiment augmenté. Toute cette situation était nouvelle pour les courtiers à l'époque;

[61] Au moment de l'inscription, sa cliente lui avait parlé d'un comparable dont ses voisins qui avaient vendu à 575 000\$. Elle visait un prix semblable. Il indique avoir fait son travail de courtier en l'informant que cette maison avait été affichée à 475 000\$ et qu'il s'agissait d'une maison dont la toiture était récente, la cuisine était rénovée, bénéficiant d'une thermopompe murale et son état général était meilleur;

[62] En inscrivant la propriété à 489 000\$, la propriété était alors au-dessus du marché;

[63] Il prévoit donc un weekend porte ouverte pour ainsi augmenter les visites et éviter les déplacements;

[64] Peu de propriétés étaient alors sur le marché. Le marché était favorable aux vendeurs à cette époque;

[65] Il reçoit une vingtaine de visites;

[66] Il reçoit d'abord une première offre de 530 000\$ avec des conditions;

[67] Il explique que lorsqu'il reçoit une promesse d'achat signée, il en informe toutes les personnes ayant fait une visite, et ce, sans en dévoiler le contenu;

[68] Malgré avoir donné cette information, rien ne se passait;

[69] À la dernière minute, un courtier de son bureau s'est présenté pour une visite. Ils ont également présenté une promesse d'achat de 495 000\$ avec conditions de l'inspection;

[70] L'intimé a procédé à la présentation des offres avec sa cliente;

[71] Il a privilégié l'offre de 495 000\$, considérant qu'elle n'était pas conditionnelle à la vente d'une résidence;

[72] Il était clair pour l'intimé que la vendeuse était beaucoup plus intéressée par l'autre offre, considérant le prix. Elle n'était pas du tout intéressée par le prix de cette promesse d'achat;

[73] L'intimé considère avoir fait son devoir de courtier en travaillant l'offre de 495 000\$ sans condition de vente de résidence, et ce, dès le départ;

[74] Il a expliqué à sa cliente qu'elle pouvait accepter, refuser ou faire une contre-proposition;

[75] La vendeuse a décidé de faire une contre-offre;

[76] Tout d'abord, les dates ne lui convenaient pas (fin juin 2021), car elle avait fait l'acquisition d'une autre propriété et elle devait passer devant le notaire le 24 juillet 2021 et prendre possession de la propriété le 28 juillet 2021;

[77] L'intimé précise que la vendeuse a fait l'achat de sa nouvelle propriété avec le propriétaire directement, et ce, sans l'aide d'un courtier;

[78] La contre-offre proposait donc de passer devant le notaire en juillet et le prix demandé était alors de 550 000\$;

[79] L'intimé a indiqué à sa cliente que ce n'était pas raisonnable comme prix, car cela serait moins intéressant pour les acheteurs, mais il a compris que sa cliente était prête aux conséquences de cette contre-offre. Ladite contre-offre fut refusée considérant la date proposée et le prix;

[80] En contre-interrogatoire, Me Bérubé dépose de consentement la pièce P-18, soit un courriel de la courtière qui indique : « *désolée, c'est les dates qui ne conviennent pas à mes clients* ». L'intimé ajoute qu'il s'agissait également du prix, information qu'il avait obtenue verbalement;

[81] À son avis, il est faux de prétendre que le délai était trop court. Malgré qu'il était près de 21h50, il était en contact avec le courtier et il précise n'avoir eu aucune mauvaise intention;

[82] Il indique fermer son téléphone cellulaire à 22h. Le lendemain matin, il a pris connaissance de ses messages et il a transmis le refus à sa cliente, lui mentionnant qu'il se reparlerait plus tard;

[83] Il mentionne avoir reçu 3 demandes d'informations. Avant d'y répondre, il a privilégié parler avec sa cliente. Celle-ci lui a alors mentionné vouloir accepter l'offre conditionnelle à 530 000\$;

[84] Il a pris le temps de lui offrir, soit de refuser la promesse d'achat et répondre aux demandes d'informations et faire d'autres visites ou accepter la promesse d'achat. Il n'y avait aucune pression quant au choix à effectuer. Il était prêt à travailler dans les deux sens. Il n'avait aucun motif monétaire;

[85] Sa cliente était attirée par le prix offert par les acheteurs. D'ailleurs, les acheteurs proposaient justement ce prix considérant leur offre avec conditions;

[86] La prochaine étape était donc de mettre en vente la maison des acheteurs rapidement pour faire avancer le dossier. L'intimé a fait le contrat de courtage avec ceux-ci et ils ont obtenu une offre d'achat acceptée dans les 5 jours suivants;

[87] L'intimé précise qu'il avait une relation familière avec sa cliente, ils s'appelaient d'ailleurs par leurs prénoms respectifs. Elle était contente quand elle a signé la promesse d'achat;

[88] Quand ils ont révisé la promesse d'achat, la cliente a demandé elle-même, s'il y avait des demandes d'informations et il lui a mentionné qu'il y en avait 3. Il précise que c'est pour cette raison qu'il a voulu lui parler avant pour connaître ses intentions;

[89] Il nuance en indiquant qu'il ne s'agissait pas de demandes de visites, mais des possibles visites.

[90] L'intimé explique que lors de la pandémie, les délais étaient plus longs, car c'était beaucoup plus compliqué pour le financement, l'évaluation et l'inspection. Il explique qu'il était difficile de prédire comment les prix allaient évoluer;

[91] Le délai indiqué jusqu'au 15 juin 2021 était, à son avis, logique puisqu'en échange d'une valeur importante de la propriété, les acheteurs avaient alors un délai raisonnable pour vendre leur propriété et donc, remplir leurs conditions;

[92] Lors de l'inspection, il considère être présent pour vulgariser les propos de l'inspection pour ainsi mentionner les points soulevés par l'inspecteur. D'ailleurs, suite à l'inspection, aucune demande de baisse de prix n'a été demandée par les acheteurs;

[93] Il réitère qu'il se devait de mentionner que l'offre d'achat a été acceptée. Il appartenait alors au courtier intéressé de décider s'il souhaitait faire une visite et se mettre en second rang. Il précise que c'était une pratique que l'on observait;

[94] L'intimé indique que sa cliente savait très bien ce qu'était la clause de 72 heures. Il est vrai que c'était à l'avantage du vendeur, mais dans ce cas précis, il n'était pas possible de l'ajouter dans une contre-proposition puisqu'il était clair que les acheteurs ne voulaient pas faire une offre conditionnelle à la vente de leur maison, que la vendeuse puisse finalement vendre la propriété et qu'ils se retrouvent sans maison. C'est pour cette raison que les acheteurs ont mis un prix plus élevé;

[95] À son avis, accepter une offre avec la clause R 2.2 (72 heures) n'est pas toujours gage d'être positif pour le vendeur, car cela repousse certains acheteurs;

[96] Monsieur Leboeuf déclare sa preuve close;

IV. Argumentation de la partie plaignante

[97] Concernant le chef 1, Me Bérubé plaide que l'intimé n'a pas promu les intérêts de sa cliente en conseillant un délai applicable jusqu'au 15 juin 2021 et que la clause de premier refus ne soit pas cochée (R.2.2);

[98] Il doit amener sa cliente à faire les meilleurs choix et préserver ses intérêts qui sont d'obtenir le meilleur prix et les meilleures conditions;

[99] Considérant le marché qui était en effervescence, il se devait de maximiser l'offre pour ainsi obtenir les meilleures conditions;

[100] L'intimé n'a pas protégé sa cliente en faisant défaut de l'informer de toutes les clauses de la promesse d'achat;

[101] La promesse d'achat conditionnelle a peu d'intérêt pour le vendeur. L'intimé aurait dû recommander de refuser ladite promesse d'achat ou faire une contre-proposition;

[102] En ayant accepté la promesse d'achat, cela à amener des conséquences négatives pour la vendeuse puisque durant 1 mois et demi, les potentiels acheteurs voyaient qu'une promesse d'achat avait été acceptée. L'attrait était affecté. La vendeuse a alors perdu la possibilité d'obtenir de meilleures conditions et profiter d'une certaine surenchère;

[103] L'intimé était influencé par son intérêt et celui des acheteurs. Au moment où l'intimé discute avec la vendeuse de la promesse d'achat, il est déjà allé visiter la propriété des acheteurs. Il va alors recevoir la pleine rétribution de la résidence de la vendeuse et la rétribution de la propriété des acheteurs⁵. L'intimé est donc gagnant à tous les niveaux;

[104] Pourquoi avoir pressé la cliente de signer à 12h30 sans explications alors que le délai était applicable jusqu'à 20h? Pourquoi accepter un délai d'un mois et demi alors que le marché est à une vitesse jamais vue? Pourquoi avoir priorisé les acheteurs en ne cochant pas la case de premier refus (R2.2)?

[105] Les conseils n'ont pas été donnés de manière objective et il y a eu omission de divulguer à sa cliente les conséquences réelles d'accepter une telle offre;

[106] Concernant le chef 2, des courtiers ont manifesté leurs intérêts entre le 3 et 4 mai 2021, soit le 3 mai à 21h55 et le 4 mai à 00h38;

[107] La vendeuse indique ne pas avoir été informée et l'intimé prétend plutôt l'avoir informé;

[108] Comment se fait-il qu'elle ait accepté si rapidement, si elle avait su qu'il y avait des demandes? Des visites auraient pu être prévues avant 20h. Il privait ainsi sa cliente de visites;

5 Pièces P-10 et P-14;

[109] D'ailleurs, elle a décidé de porter plainte contre l'intimé, lorsqu'elle a constaté qu'elle n'avait plus de visite;

V. Argumentation de la partie intimée

[110] L'intimé mentionne que si son intérêt premier était de faire davantage de commissions, il aurait fait beaucoup plus d'argent à attendre de vendre la maison;

[111] Le rendez-vous pour l'inscription des acheteurs était après l'acceptation de la promesse d'achat;

[112] Il précise qu'il avait tout intérêt d'aller chercher cette promesse d'achat pour avoir un effet d'engouement et avoir d'autres offres, mais malheureusement, ça n'a pas été le cas;

[113] L'intimé précise avoir été allé voir la maison des acheteurs afin de voir s'il était réaliste de vendre rapidement. Il aurait pu alors conseiller à sa cliente d'oublier cette promesse d'achat;

[114] Son intérêt premier était de faire en sorte que sa cliente traite l'offre sans condition. Il n'a jamais pris de décision pour elle. Il a mis les deux options sur la table et sa cliente était plus attirée par l'argent et elle était consciente des comparables;

[115] Il réitère que la cliente comprenait les conséquences d'accepter cette promesse d'achat. Si une autre personne se montrait intéressée, il y aurait une promesse d'achat de deuxième rang;

VI. Analyse et décision

[116] Les articles 15, 62 et 83 du *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité* prévoient ce qui suit :

Art. 15. Le titulaire de permis doit protéger et promouvoir les intérêts de la partie qu'il représente tout en accordant un traitement équitable à toutes les parties à une transaction.

Il ne peut faire aucune représentation allant à l'encontre de la partie qu'il représente. Il ne peut divulguer d'information confidentielle ou stratégique concernant cette partie ou la transaction envisagée, sauf autorisation écrite de cette dernière.

Art. 62. Le courtier ou le dirigeant d'agence doit exercer ses activités avec prudence, diligence et compétence, et faire preuve de probité, de courtoisie et d'esprit de collaboration. Il ne doit commettre aucun acte dérogatoire à l'honneur et à la dignité de la profession.

Le courtier ou le dirigeant d'agence doit aussi maintenir de saines pratiques.

Art. 83. Le courtier ou le dirigeant d'agence doit conseiller et informer avec objectivité la partie qu'il, ou que l'agence pour laquelle il agit, représente et toutes les autres parties à une transaction. Cette obligation porte sur l'ensemble des faits pertinents à la transaction ainsi que sur l'objet même de celle-ci et doit être remplie sans exagération, dissimulation ou fausse déclaration.

S'il y a lieu, il doit les informer des produits et services relatifs à cette transaction concernant la protection du patrimoine visé.

[117] Le Comité a également analysé la crédibilité et la fiabilité du témoignage des divers témoins entendus, notamment la vendeuse et l'intimé;

Chef 1

[118] Nous sommes face à deux témoignages divergents quant à l'explication de la clause de premier refus;

[119]Après analyse, le Comité penche davantage vers la version de l'intimé;

[120] L'intimé convainc le Comité qu'il a expliqué la promesse d'achat à sa cliente, dont les diverses conditions incluses dans ladite promesse d'achat;

[121] Il est clair, lors du témoignage de la vendeuse ainsi que de l'intimé, que celle-ci avait comme grande préoccupation d'obtenir le prix le plus élevé;

[122] Il est donc plausible que les conditions lui ont été expliquées, mais qu'elle ait favorisé le montant proposé le plus élevé;

[123] Si la clause de premier refus est une option que les parties doivent cocher, nous pouvons conclure qu'il peut être stratégique de ne pas cocher une telle case;

[124] Il est de la liberté des courtiers et de leurs clients de pouvoir choisir la stratégie la plus favorable au marché et selon leur propriété;

[125] À l'écoute des témoignages, le Comité comprend que le présent dossier était dans une période de pandémie et donc, d'incertitude. L'intimé n'ayant pas eu de nombreuses promesses d'achat présentables et ayant eu un refus de la contre-proposition, il est fort à parier que la promesse d'achat qui a été acceptée avait effectivement un montant supérieur considérant justement les conditions qui y étaient rattachées;

[126] Certes, le marché était en effervescence au Québec, mais rien n'indique que si la vendeuse avait fait une contre-proposition avec la clause de premier refus que les acheteurs auraient accepté une telle offre;

[127] Le Comité reprend d'ailleurs les propos de la vendeuse lors de son témoignage qui mentionnait que lors de la signature de la promesse d'achat, elle se sentait insécure et elle craignait ne pas avoir d'autres promesses d'achat. Elle avait conscience que le marché pouvait être imprévisible;

[128] Le Comité considère donc que l'intimé n'a pas contrevenu à son devoir de protéger les intérêts de sa cliente et de la conseiller selon ses intérêts;

[129] Le Comité acquitte l'intimé des infractions reprochées au chef 1 de la plainte;

Chef 2

[130] Quant au chef 2, le Comité, considère que l'intimé a fait défaut d'informer sa cliente que des courtiers avaient manifesté leurs intérêts pour l'immeuble;

[131] En effet, l'intimé prétend qu'il ferme son téléphone cellulaire à 22h et qu'il n'a donc pas pu informer sa cliente de l'intérêt de 2 courtiers immobiliers;

[132] Or, il appert que l'intimé le 3 mai 2021 a eu des échanges de message texte sur l'application ImmoContact avec d'autres courtiers pour d'autres propriétés soit à 22h01 et 22h14⁶;

[133] Il aurait donc dû communiquer avec sa cliente rapidement ou du moins à la première heure le lendemain matin, afin de pouvoir l'informer et éventuellement, prévoir d'autres visites avant l'expiration du délai;

[134] L'intimé semblait visiblement vouloir faire signer rapidement sa cliente (12h27), et ce en ne priorisant pas les intérêts de celle-ci;

[135] Avec égard aux propos de l'intimé, il ne s'agit pas uniquement de demande d'information. Il s'agit de demandes d'information qui aurait pu potentiellement devenir des visites. Cette information était cruciale pour sa cliente et l'intimé a fait défaut de la prioriser. L'intimé n'a pas fait preuve d'objectivité;

[136] S'il avait effectivement donné l'information à sa cliente et qu'elle avait fait fi de sa décision, il aurait été sage de lui faire signer un document mentionnant que les conseils ont été donnés, tel que mentionné dans la décision *Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec c. Davey* :

[221] Si tel était que les vendeurs étaient si pressés, elle aurait pu leur faire signer une décharge par laquelle ils auraient reconnu que la courtière leur a prodigué un comité qu'ils ont choisi de ne pas suivre, ainsi elle se serait

6 Pièce P-5;

protégée et n'aurait pas manqué à son devoir de comité, tel que prescrit par l'article 83 du Règlement;⁷

[137] Le Comité déclare l'intimé coupable des infractions reprochées au chef 2 de la plainte;

[138] En conséquence, le Comité retiendra la disposition de rattachement l'article 15 du Règlement *sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité*;

PAR CES MOTIFS, LE COMITÉ DE DISCIPLINE :

ACCORDE l'amendement de la plainte disciplinaire afin de retirer le chef 3 de la plainte initiale;

ACQUITTE la partie intimée des infractions reprochées au chef 1 de la plainte;

DÉCLARE la partie intimée coupable de toutes les infractions reprochées au chef 2 de la plainte disciplinaire, mais plus particulièrement pour avoir contrevenu à l'article 15 du *Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité*;

PRONONCE un arrêt conditionnel des procédures à l'égard des autres dispositions législatives et réglementaires alléguées au soutien du chef 2 de la plainte;

DEMANDE au secrétaire du Comité de discipline de convoquer les parties pour l'audition sur sanction;

LE TOUT, frais à suivre.

⁷ *Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec c. Davey*, 2016 CanLII 23448 (QC OACIQ);

Elysabeth Lessis

Signé avec ConsignO Cloud
Vérifiez avec verifio.com ou Adobe Reader.



Me Elysabeth Lessis, avocate
Vice-présidente du Comité discipline

Marie-Claude Cyr

Signé avec ConsignO Cloud
Vérifiez avec verifio.com ou Adobe Reader.



Mme Marie-Claude Cyr, courtier immobilier
Membre du Comité discipline

Christian Goulet

Signé avec ConsignO Cloud
Vérifiez avec verifio.com ou Adobe Reader.



M. Christian Goulet, courtier immobilier
Membre du Comité discipline

Me Alexandra Bérubé
Procureure de la partie plaignante

Monsieur Pierre Leboeuf
Se représente seul

Date d'audience : 27 février 2025

COMITÉ DE DISCIPLINE
Organisme d'autoréglementation du
courtage immobilier du Québec

N° 33-24-2552

BRIGITTE POIRIER,

Partie plaignante

c.

PIERRE LEBOEUF,

Partie intimée

**DÉCISION SUR
CULPABILITÉ**

ORIGINAL

Karine Gaboriault
Secrétaire adjoint du Comité de discipline
OACIQ, 4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard, (Québec), J4Z 0G2
Téléphone : (450) 462-9800
Télécopieur : (450) 676-5876

notificationongreffes@oaciq.com
N° client: 9540

Avocat de la partie plaignante

Me Alexandra Bérubé

CONTENTIEUX DE L'OACIQ
4905, boul. Lapinière, bureau 2200
Brossard, (Québec), J4Z 0G2
Téléphone : (450) 462-9800
Télécopieur : (450) 676-4454

notificationcontentieux@oaciq.com