

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTREAL

Nº: 500-06-000721-148

C O U R S U P É R I E U R E
(Recours collectif)

**LA FÉDÉRATION DES CHAMBRES
IMMOBILIÈRES DU QUÉBEC**, personne
morale sans but lucratif, dûment incorporée en
vertu de la *Loi sur les compagnies, Partie 3*, ayant
son siège social au 600, chemin du Golf, dans les
cité et district de Montréal, Province de Québec,
H3E 1A8;

Requérante

et

PATRICK JUANÉDA [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

Personne Désignée

c.

DUPROPRIO INC., société par actions
constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les
sociétés par actions*, ayant son siège social au
8389, avenue Sous-le-Vent, dans la ville de Lévis,
district de Québec, Province de Québec, G6X 1K7;

Intimée

**REQUÊTE EN AUTORISATION D'EXERCER UN
RECOURS COLLECTIF
(Art. 1002 C.P.C.)**

**À L'UN DES JUGES DE LA COUR SUPÉRIEURE, SIÉGEANT POUR LE DISTRICT
DE MONTRÉAL, LA REQUÉRANTE EXPOSE CE QUI SUIT :**

I. Introduction

1. La Fédération des chambres immobilières du Québec (www.fcq.ca) (la « Fédération ») sollicite par la présente l'autorisation de cette Cour afin d'intenter un recours collectif pour publicité trompeuse et concurrence déloyale à l'encontre de DuProprio inc. (« DuProprio »).

2. DuProprio (*www.duproprio.com*) se livre systématiquement à des campagnes publicitaires trompeuses, induisant les consommateurs québécois en erreur sur les soi-disant économies associées à ses services, ainsi que sur les avantages supposés de ses services immobiliers par rapport à ceux des courtiers immobiliers.
3. DuProprio représente aux vendeurs potentiels qu'elle leur ferait «économise[r] des milliers de dollars » et elle met en ligne d'innombrables témoignages (« plus 21 000 témoignages » selon la compagnie) faisant état de soi-disant économies de plusieurs milliers de dollars par rapport à ce que DuProprio représente être le coût d'un courtier.
4. La compagnie offre même une garantie explicite aux vendeurs « qu'il restera plus d'argent dans vos poches en vendant votre propriété avec nos services plutôt qu'en payant une commission ».
5. Or, les représentations de DuProprio sont fausses et trompeuses. Pour mousser son produit, DuProprio ignore délibérément la diversité des tarifs des courtiers. Elle utilise en effet un taux de comparaison arbitraire (qui l'avantage) que ses publicités accréditent dans l'esprit de la population comme un standard. Le calculateur comparatif de son site internet ne permet pas en outre au consommateur de faire varier ce taux artificiellement standardisé et gonflé.
6. Quant à la garantie d'économie, de par sa nature même, elle est complètement inopérante; il ne s'agit en réalité de rien d'autre que d'un « truc » commercial pour tromper le consommateur.
7. DuProprio ment également aux consommateurs québécois sur de nombreux autres aspects touchant la pratique des courtiers immobiliers.
8. Ainsi, par exemple, elle affirme à tort qu'un courtier n'offre nécessairement aucune garantie contre les vices cachés, alors qu'au contraire la pratique d'une telle assurance est répandue dans l'industrie.
9. En somme, il est clair que DuProprio mène tambour battant une campagne de publicité où elle donne sciemment des indications trompeuses au public québécois tout en dénigrant allègrement les courtiers, et ce, dans le but de mousser ses propres ventes, contrevenant ainsi directement à la *Loi sur la concurrence*, à la *Loi sur la protection du consommateur*, ainsi qu'à ses obligations en vertu du droit civil.
10. Au Québec, le législateur a jugé que les courtiers immobiliers devaient avoir reçu une formation professionnelle et détenir un permis délivré par l'OACIQ. Ils sont de plus assujettis à des obligations strictes et à des standards de service élevés. Les campagnes de publicité mensongères et malveillantes de DuProprio dénigrent les courtiers et font miroiter des économies exagérées aux consommateurs québécois, les faisant souvent se priver sans raison de services professionnels dont ils auraient bien souvent besoin.

11. Par son comportement illégal DuProprio trompe le consommateur, porte ombrage aux courtiers et s'approprie illégitimement des parts de marché. Cette situation doit cesser.

II. Description du groupe proposé

12. La Requérante et la Personne désignée désirent exercer un recours collectif pour le compte du groupe ci-après décrit, à savoir :

« Tous les courtiers immobiliers titulaires d'un permis de courtage immobilier permettant d'œuvrer dans le secteur résidentiel émis par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec en vertu de l'article 4 de la Loi sur le courtage immobilier, L.R.Q. c. C-73.2. »

III. L'intimée DuProprio

13. DuProprio se décrit comme une entreprise offrant un service de vente immobilière assistée dont la rémunération n'est pas basée sur une commission liée au prix de vente.
14. DuProprio n'est titulaire d'aucun permis de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (l'« OACIQ ») et ses employés ne sont typiquement pas titulaires de permis de courtage immobilier non plus.
15. DuProprio oriente d'ailleurs toute sa stratégie marketing sur le fait qu'elle ne se considère pas comme une agence immobilière, et qu'à ce titre ses services ne seraient pas des services de courtage. Les ventes faites par l'intermédiaire de DuProprio seraient soi-disant des ventes « directement par le propriétaire ».
16. Le thème omniprésent des campagnes publicitaires de la compagnie est les soi-disant économies associées aux services de DuProprio par rapport à ceux des courtiers.
17. La section « Notre Garantie » du site internet est éloquente à cet effet, tel qu'il appert de l'extrait produit au soutien de la présente comme **Pièce R-1** :

« DuProprio garantit qu'il restera plus d'argent dans vos poches en vendant votre propriété avec nos services plutôt qu'en payant une commission.

Nous sommes tellement convaincus de l'efficacité de nos services que nous vous rembourserons deux fois les frais d'inscription à DuProprio si un agent ou un courtier immobilier fait mieux que nous. Mettez nos services à l'épreuve ! »

18. Pourtant, malgré son insistance à se distinguer des courtiers, DuProprio offre clairement un service de mise en marché immobilière clé en main. Ainsi, elle dépêche un représentant à la propriété de ses clients vendeurs en vue entre autres d'effectuer une consultation personnalisée, de prendre des photos de la propriété, d'installer une pancarte « à vendre », de préparer l'annonce pour sa mise en ligne et d'aider les clients à compléter le descriptif de leur propriété et à utiliser les outils mis à leur disposition. DuProprio offre également une assistance à l'évaluation des propriétés mises en vente et une assistance juridique par des notaires employés.
19. Plusieurs des employés de DuProprio sont en outre d'anciens titulaires de permis de courtage immobilier, et ce, notamment au niveau des postes de conseiller service à la clientèle, coach en immobilier, chef d'équipe, technicien en assurance qualité, représentant aux ventes, directeur des ventes ou représentant de service.
20. DuProprio prétend également offrir des services immobiliers aux acheteurs d'immeubles et « *propose un environnement convivial et des outils pratiques pour trouver la propriété qui correspond le mieux à vos besoins* ».
21. Bref, par l'entremise de ses services, DuProprio cherche à mettre en relation les acheteurs potentiels avec les vendeurs. Clairement, DuProprio s'adonne à des d'activités de simili courtage.
22. Un litige en jugement déclaratoire est d'ailleurs pendant devant la Cour supérieure du Québec entre l'OACIQ et DuProprio à cet effet (voir le dossier de cette cour portant le numéro 500-17-079339-134).
23. Quoiqu'il advienne du litige en question, dans les faits, sur le marché des services immobiliers au Québec, DuProprio est indubitablement en concurrence directe avec les courtiers immobiliers titulaires de permis de l'OACIQ, et en particulier avec ceux évoluant dans le marché résidentiel, domaine principal de prédilection de DuProprio.
24. Appuyée par des campagnes de publicité multiplateformes centrées essentiellement sur des allégations d'économies soi-disant faramineuses, la croissance des parts de marché de DuProprio depuis ses débuts en 1997 jusqu'à ce jour a été très importante.

IV. Les faits donnant ouverture au recours collectif proposé

a) Fausses représentations sur les économies soi-disant réalisées

25. Comme en fait foi la page d'accueil de son site internet, le cœur de la stratégie publicitaire de DuProprio vise à convaincre le public qu'elle ferait supposément « *économise[r] des milliers de dollars* » aux vendeurs d'immeubles qui choisiraient de retenir ses services plutôt que ceux d'un courtier immobilier en bonne et due forme.

26. Pour appuyer sa campagne publicitaire, DuProprio compare systématiquement ses tarifs avec ceux (soi-disant) des courtiers immobiliers, faisant ressortir des écarts de prix importants, destinés de toute évidence à frapper l'imaginaire populaire et à créer une impression d'économie substantielle.
27. DuProprio articule principalement ses représentations autour de témoignages de ses clients (plus de 21 000 selon la compagnie), prétendant chiffrer les sommes qu'ils auraient soi-disant économisées pour la vente de leur propriété en retenant les services de DuProprio plutôt que ceux d'un courtier immobilier (voir à <http://duproprio.com/temoignages-qc>) :

Vendre une propriété sur DuProprio

Combien économiser en commission ?

Comment ça fonctionne?

- Photos HDR
- Panoramas 360°
- Notaires DuProprio
- Votre centre de contrôle
- Panoramas dans les journaux

Pourquoi nous choisir?

- Parce que ça fonctionne
- Nos clients satisfaits
- Notre garantie
- Nous sommes recommandés CAA-Québec
- Mythes et Réalités

Tarifs et inscription

Consultation gratuite à domicile

Séances d'information

Apprendre à vendre

- Choisir votre prix de vente
- Préparer votre propriété
- La mise en marché
- Suivi de la vente

21 000 clients satisfaits témoignent

«DuProprio, c'est facile et c'est payante»



Seton un récent sondage réalisé par le CAA-Québec, DuProprio obtient un taux de satisfaction record de 94%, un score exceptionnel ! De plus, 99% de nos clients seraient prêts à nous recommander à leur entourage. Voyez ce qu'ils disent de nos services :

Clients de:

Toutes les régions. ▾

Angèle
Loretteville - 21 nov. 2014

Montant épargné: plus de 14 000\$!

Nous remercions beaucoup DuProprio, les photos sont vraiment superbes. Vos conseils nous ont été très précieux. Elle est vendue, merci!

Véronique
Beloil - 19 nov. 2014

Montant épargné: plus de 14 000\$!

Une deuxième propriété vendue dans la même année avec DuProprio, dans les deux cas en moins de 3 mois! Merci à DuProprio pour la grande visibilité offerte qui permet aux vendeurs et aux acheteurs d'économiser!

28. Ces témoignages font l'objet de capsules d'interviews et d'encarts publicitaires qui sont abondamment diffusées dans les médias, incluant à la télévision, dans les journaux et sur internet. Plusieurs de ses encarts avec les références aux interviews correspondantes sont joints en liasse à la présente comme **Pièce R-2**.
29. Des copies vidéo de quatre de ces capsules sont par ailleurs jointes à la présente en liasse comme **Pièce R-3**. Ces capsules sont disponibles sur internet et ont été diffusés abondamment à la télévision, notamment à des heures de grande écoute, au sein des émissions suivantes: *Tout le monde en parle*, *Ricardo*, *Qu'est-ce qu'on mange* et *Entrée principale*.
30. À titre d'exemple, dans une capsule parue à l'hiver 2014, « Isabelle de Montréal » aurait supposément économisé pas moins de 43 000\$ en commission par le truchement de DuProprio, tel qu'il appert de l'extrait du site internet produit au soutien de la présente comme **Pièce R-4** :

J'ai économisé 43 000\$!
Isabelle de Montréal raconte son expérience.

Vous aussi, apprenez à vendre sans commission !

EN LIGNE | 5 août 2014
Laval | 12 août 2014
EN LIGNE | 13 août 2014
Ste-Foy | 13 août 2014
Brossard | 14 août 2014
Rimouski | 14 août 2014
Trois-Rivières | 19 août 2014
St-Jérôme | 19 août 2014
EN LIGNE | 20 août 2014
Lévis | 26 août 2014

Places limitées ! **S'INSCRIRE ▶**

voir nos tarifs ▶

« J'ai vendu 5 fois avec DuProprio, toujours aussi satisfaite ! »

(<http://promo.duproprio.com/campagne-tv/isabelle.php>)

31. Sous l'onglet « *Pourquoi nous choisir* » de son site internet, DuProprio explique comment fonctionneraient les soi-disant économies. Dans un premier temps, DuProprio représente catégoriquement aux vendeurs prospectifs que ceux-ci empocheront « *la pleine valeur de votre propriété* » tel qu'il appert de l'extrait du site internet produit au soutien de la présente comme **Pièce R-5**:

Voyez comment nous pouvons vous aider à vendre sans commission.



Du service

Avec DuProprio, vous pouvez compter sur le support d'une équipe professionnelle et dévouée dont l'objectif principal est la vente de votre maison.

Des résultats

Depuis la création de notre entreprise, 165 776 propriétés ont été vendues par nos clients. Chaque jour, des dizaines de transactions sont effectuées sans qu'aucune commission ne soit versée.

Nous avons compilé des milliers de témoignages de satisfaction de la part de nos clients. Découvrez ce qu'ils ont pensé de leur expérience!

Des économies

DuProprio vous offre un service à tarif fixe pour réussir la vente de votre demeure. Puisque vous n'aurez pas de commission à payer, vous empocherez la pleine valeur de votre propriété. Pas question de verser un pourcentage du prix de vente à qui que ce soit! Vous réaliserez ainsi des économies de plusieurs milliers de dollars!

► Combien pouvez-vous économiser ?

32. En cliquant sur l'onglet « *Combien pouvez-vous économiser ?* », DuProprio dirige ensuite le client potentiel vers un « calculateur » qui prétend permettre de découvrir « *combien pourriez-vous économiser en commission avec la vente de votre propriété sur DuProprio.com ?* »:

Vendre une propriété sur DuProprio

Combien économiser en commission ?

Comment ça fonctionne?
Photos HDR
Panoramas 360°
Publicités dans les journaux
Assistance juridique au Québec
Vos cartes de contrôle

Pourquoi nous choisir?
Parce que ça fonctionne
Nos clients satisfaits
Notre garantie
Nos services recommandés
CAA-Québec

Tarifs et inscription

Séances d'information

Consultation gratuite à domicile

Apprendre à vendre
Choisir votre prix de vente
Préparer votre propriété
La mise en marché
Suivi de la vente

Combien pourriez-vous économiser en commission avec la vente de votre propriété sur DuProprio.com?

Utilisez le calculateur d'économies pour découvrir combien vous pourriez économiser en vendant votre maison sans commission.

Prix de vente de votre propriété \$ **CALCULER**



Ils ont vendu et économisé avec DuProprio

| | | |
|---|--|---|
|  Isabelle de Montréal a économisé 43 000\$ en commission |  Patrick de Drummondville a économisé \$13 000\$ en commission |  Bernadette de Québec a économisé 14 000\$ en commission |
|---|--|---|

Comparativement à une commission moyenne de 6%, incluant les taxes applicables.

33. L'utilisateur est alors invité à donner un prix de vente de la propriété. Sur cette base seulement, c'est-à-dire sans possibilité pour l'utilisateur (i) d'entrer le niveau de commission attendu de son courtier; (ii) de faire varier le prix de vente selon les scénarios, et (iii) d'inclure (ou non) le coût d'un évaluateur selon ses besoins, le pseudo-calculateur produit la publicité suivante, tel qu'il appert de l'extrait du site

internet produit au soutien de la présente comme **Pièce R-6** :

Prix de vente de votre propriété **200 000 \$** **CALCULER ▶**

Vous pourriez économiser **11 498\$** en commission ! *

C'est beaucoup d'argent !
2 ans et 2 mois d'épicerie pour votre foyer
Sur la base d'une dépense moyenne de 100 dollars par foyer par semaine.

* Comparativement à une commission moyenne de 5%, incluant les taxes applicables.

Pourquoi payer une commission ?

Laissez-nous vous appeler !

34. DuProprio base toutes ses campagnes de publicité comparatives et les témoignages de clients qu'elle diffuse sur ce calcul arbitraire, lequel applique invariablement un taux de commission uniforme pour tous les courtiers de 5 %, et ce sans égard à la concurrence qui prévaut entre eux, et en faisant complètement fi de la diversité des modèles d'affaires présents dans l'industrie.
35. En effet, vu la concurrence qui prévaut dans l'industrie du courtage, les taux de commission varient significativement d'un courtier à l'autre, quelquefois considérablement, et ce, souvent au sein d'une même agence immobilière.

36. La Fédération ne compile pas de données sur les taux de commission perçus dans l'industrie. Pourtant, une analyse même superficielle du marché du courtage immobilier révélerait aisément à DuProprio la diversité des taux et des modèles d'affaire des courtiers titulaires d'un permis de l'OACIQ, et la panoplie des taux et des rabais de taux disponibles.
37. À titre d'exemple Julie Gaucher, Vice-présidente chez Sutton Québec a récemment mis en ligne sur son site *Facebook* une note indiquant que le taux effectif perçu en moyenne au sein de son agence immobilière serait plutôt de 3,84%, **soit plus de 23% plus bas que le taux arbitraire utilisé par DuProprio**, le tout tel qu'il appert d'une copie de ladite publication *Facebook*, jointe à la présente comme **Pièce R-7**.
38. De plus, outre les nombreux taux différents utilisés par les courtiers opérant avec un modèle d'affaires dit « classique », **de nombreux modèles alternatifs existent auprès des courtiers dûment accrédités par l'OACIQ**. Ces modèles ne sont pas exceptionnels et certains sont même très répandus. Par exemple, pour ne nommer qu'eux, trois agences immobilières offrent les modèles suivants:
- Vendirect Agence Immobilière (www.vendirect.ca) propose un taux entre **499 \$ et 1499 \$** si le vendeur trouve l'acheteur lui-même ;
 - Immobilier Qube (<http://groupqube.com/fr/Qube.php>) propose différents forfaits dont les taux varient entre **299\$ et 1499\$** selon le niveau de service choisi ;
 - Propriodirect (www.propriodirect.com) propose, elle, un taux de **2%** si le vendeur repère lui-même l'acheteur.
39. Malgré la diversité des taux dans l'industrie, et malgré l'existence de ces modèles d'affaires alternatifs, pourtant bien connus, le pseudo-calculateur de DuProprio applique automatiquement un taux de commission de 5% au calcul du coût des courtiers pour toute vente potentielle.
40. Si DuProprio avait été un tant soit peu de bonne foi, elle aurait ajouté une case à son calculateur internet permettant au consommateur de choisir lui-même le taux de commission à utiliser pour la comparaison. Le consommateur pourrait alors mesurer la différence réelle entre le coût d'embaucher DuProprio et celui, le coût véritable, de son courtier.
41. Évidemment, dans plusieurs cas une telle comparaison pourrait conduire le consommateur à constater que les soi-disant économies sont imaginaires, ou à tout le moins nettement moins intéressantes que DuProprio ne le prétend.

42. À titre d'exemple, en utilisant un taux de référence de 2% plutôt que de 5%, toutes les soi-disant économies claironnées par DuProprio fonderaient instantanément de 60%. Dans plusieurs cas, la différence serait suffisante afin de rendre les tarifs de DuProprio comparables à ceux de biens des courtiers, voire même plus chers que ceux de certains courtiers.
43. En choisissant un taux fixe de 5%, DuProprio se trouve à gonfler artificiellement le montant des soi-disant économies de ses services par rapport à nombre de courtiers immobiliers qui offrent des taux plus bas.
44. DuProprio est parfaitement au fait de la diversité des modèles d'affaires de l'industrie et donc elle sait pertinemment bien que ses calculs pseudo-comparatifs exagèrent la rémunération de nombre de courtiers immobiliers.
45. Elle le fait sciemment, dans le but évident de s'avantager aux dépens des courtiers et au détriment des consommateurs.
46. En sus de ce qui précède, les affirmations d'économie de DuProprio sont problématiques à d'autres égards.
47. En représentant qu'ils empocheront « *la pleine valeur de votre propriété* », DuProprio représente clairement aux vendeurs de propriétés immobilières une économie globale sur l'ensemble de la transaction, et non pas simplement une économie au niveau de la commission.
48. Pourtant le prix de vente final d'une transaction est un élément fondamental que DuProprio laisse dans l'ombre. En effet, se priver d'une vente 10% plus chère au nom d'une économie de taux de commission de 5%, ne fera réaliser aucune économie au vendeur sur le rendement global de la transaction. Dans un tel cas, l'embauche de DuProprio lui aura au contraire causé un préjudice correspondant à 5% du prix de sa vente! Or rien ne permet à DuProprio d'asseoir sa présomption implicite à l'effet que le prix de vente d'une propriété ne varie jamais en fonction de l'intermédiaire retenu, que ce soit DuProprio ou un courtier accrédité.

b) Pseudo-garantie d'économies destinée à leurrer le public

49. DuProprio tente finalement de donner de la crédibilité à ces campagnes de publicité comparatives en y associant une pseudo-garantie à l'effet « *qu'il restera plus d'argent dans vos poches* », à défaut de quoi DuProprio s'engage à rembourser le double des frais d'inscription du client auprès du DuProprio.

50. En effet, le site internet de la compagnie comporte la « garantie d'économie » suivante :

Recherche Acheteurs Vendeurs Nos Forfaits

Se connecter

QC English Nous recruteurs À propos Nous joindre

Vendre une propriété sur DuProprio

Combien économiser en commission ?

Comment ça fonctionne?

Photos HD

Passerelles 360°

Parution dans les journaux

Assistance juridique au Québec

Votre centre de contrôle

Pourquoi nous choisir?

Parce que ça fonctionne

Nos clients satisfaits

Notre garantie

Nous sommes recommandés CAA-Québec

Tarifs en inscription

Séances d'information

La Garantie DuProprio

DuProprio garantit qu'il restera plus d'argent dans vos poches en vendant votre propriété avec nos services plutôt qu'en payant une commission.

Nous sommes tellement convaincus de l'efficacité de nos services que nous vous rembourserons deux fois les frais d'inscription à DuProprio si un agent ou un courtier immobilier fait mieux que nous. Mettez nos services à l'épreuve !

Pour plus d'information

Pour obtenir plus de renseignements sur notre garantie ou pour recevoir les termes et les conditions d'application, veuillez communiquer avec un membre de notre équipe au service à la clientèle.

- Par téléphone : 1 866 DuProprio (1 866 387-7677)
- Par courriel : info@duproprio.com
- Par télécopieur : 1 866 832-2006

Cette offre peut prendre fin en tout temps sans préavis.

51. Or le site internet de DuProprio ne donne aucun paramètre permettant à quiconque de déterminer si un courtier a en réalité « fait mieux ».
52. Il va de soi qu'une garantie qu'il « restera plus d'argent dans vos poches » ou que DuProprio « fait mieux » est beaucoup trop vague pour s'appliquer en pratique.
53. Les variables pouvant affecter une telle détermination subjective (« faire mieux ») sont en effet innombrables :
- Le client qui désire se prévaloir de la garantie doit-il avoir donné un mandat à un courtier en parallèle? Si oui, le mandat doit-il être concomitant avec une annonce DuProprio?
 - Doit-il y avoir une vente conclue pour que la garantie entre en action?
 - Qu'arrive-t-il si la vente d'une propriété annoncée par DuProprio se conclut, comme il arrive souvent, par l'intermédiaire du courtier? Ne s'agit-il pas d'un cas où le courtier « fait mieux »?
 - Doit-on tenir compte du délai de mise en vente?

- Quel prix de vente utiliser comme base de comparaison? Le prix demandé par le courtier? Le prix demandé par l'entremise de DuProprio? Le prix de la vente conclue?
 - La garantie entre-t-elle en action si l'acheteur via un courtier était sur une liste d'exclusion de telle sorte qu'aucune commission n'est payable pour certaines ventes?
 - La garantie entre-t-elle en action avec les commissions dégressives (eg 0% après 6 mois de mise en vente...)?
 - Comment évalue-t-on le fait d'avoir « *plus d'argent dans vos poches* »? Doit-on tenir compte des autres coûts inhérents aux services de DuProprio (évaluateurs, etc.), voire même des différentiels de prix de vente?
54. En l'absence de ces paramètres, aucun client ne pourra jamais savoir comment mettre en œuvre cette soi-disant garantie. Dès lors, il s'agit d'une pseudo-garantie complètement inopérante, et donc illégale à sa face même en regard de la *Loi sur la concurrence*.
55. D'ailleurs, de l'aveu même de DuProprio, tous ses clients n'ont pas « *plus d'argent dans leurs poches* ».
56. En effet, la Fédération a pu constater que dans plusieurs marchés DuProprio déposaient dans les boîtes aux lettres de clients des courtiers, des tracts publicitaires invitant ceux-ci à faire plutôt affaire avec DuProprio, et à réduire le prix demandé pour l'équivalent de la commission présumée de façon à attirer plus d'acheteurs. Évidemment, le client qui suivrait ce conseil « judicieux » n'économiserait donc pas un sou, le tout tel qu'il appert d'une copie de ce tract publicitaire jointe à la présente comme **Pièce R-8**.
57. Au total, il est flagrant que cette pseudo-garantie n'est qu'un truc publicitaire bidon destiné à accréditer les représentations d'économies considérables de DuProprio.
58. Le tract R-8 illustre à lui seul à quel point l'essence même de la campagne de publicité comparative de DuProprio est basée sur une fausse prémisse : l'invariabilité du prix de vente. Rien ne dit en effet que les multiples clients de DuProprio qui ont soi-disant « économisé » des milliers de dollars n'ont pas tout simplement suivi le « conseil » de DuProprio et réduit leur prix de vente.

c) Coûts sciemment laissés dans l'ombre

59. Les campagnes de publicité et les calculs pseudo-comparatifs de DuProprio laissent aussi dans l'ombre tous les autres coûts généralement associés à une vente immobilière autre que la stricte rémunération du courtier, et les excluent de l'équation comparative.
60. Par exemple, la nécessité de retenir les services d'un évaluateur agréé est pratiquement inexistante dans le cas d'une vente avec un courtier, alors qu'elle sera souvent requise avec DuProprio. Pourtant elle n'est pas prise en compte dans les calculs pseudo-comparatifs de DuProprio.
61. De même, DuProprio offre également de nombreux services de publicité « à la carte », laissant entendre que ces services additionnels sont pertinents afin de faciliter une vente ou de maximiser le prix à obtenir.
62. D'après un document de publicité distribué par DuProprio qui prétend rétablir « *la vérité au sujet de la vente sans commission* » et dont la Fédération a obtenu copie, certains de ces items « à la carte » sont d'ailleurs fournis pour des prix qui ne sont pas insignifiants, par exemple:
- La parution dans le journal La Presse: 199,95 \$
 - Le fait de paraître comme Maison Vedette pendant 30 jours sur le site de DuProprio : 249,95 \$
 - Le forfait de 15 photos supplémentaires pour une maison mise en vente : 199,95 \$

le tout tel qu'il appert d'une copie dudit document joint à la présente comme **Pièce R-9**.

63. Le fait de ne pas tenir compte de ces coûts additionnels d'une manière honnête et transparente contribue à vicier encore davantage les calculs comparatifs de DuProprio.

d) Autres représentations trompeuses

64. Le document produit comme Pièce R-9 paraît être tiré d'un argumentaire reproduit à la section «mythes et réalités » sur le site internet de DuProprio¹ et sur le blogue de la compagnie². Une copie de cette section est également jointe à la présente comme **Pièce R-10**.
65. L'argumentaire en question reprend dix soi-disant affirmations de courtiers et prétend en établir la fausseté. Or, non seulement les dix soi-disant affirmations de courtiers

¹ <http://mythesrealites.duproprio.com/fr/>

² <http://blog.duproprio.com/2012/06/01/vendre-une-propriete-sans-courtier-cest-risque-faux/>

ainsi que les « rectifications » proposées par DuProprio déforment considérablement la réalité, mais en plus, de nombreuses affirmations de DuProprio sont carrément contraires à la réalité.

66. En particulier, à l’item n°4 de l’argumentaire produit comme Pièce R-9, DuProprio allègue que transiger avec un courtier « *ne protège pas en cas de vices cachés* ».
67. Cette même allégation se retrouve également dans un « quiz » également disponible sur le site internet de DuProprio (<http://duproprio.com/quiz-fr?from=wallpaper>) intitulé « *Pourquoi payer une commission?* », tel qu’il appert de l’extrait dudit site joint au soutien de la présente comme **Pièce R-11**.
68. Cette allégation est également reprise dans une vidéo promotionnelle également disponible sur le site internet de DuProprio intitulée « *Testez vos connaissances en immobilier avec DuProprio* » et dont une copie est jointe à la présente comme **Pièce R-12**.
69. Une notaire vient même appuyer cette déclaration au sein de la vidéo R-12 de façon à donner une apparence pseudo-professionnelle aux prétentions de DuProprio.
70. Incidemment, bien que la vidéo ne le mentionne pas, la notaire en question, Me Gabrielle Auger-Mailhot, est en réalité à l’emploi de DuProprio, le tout tel qu’il appert du registre pertinent de la Chambre des notaires dont copie est jointe à la présente comme **Pièce R-13**.
71. Or, cette affirmation faite à grands renforts par DuProprio est complètement fausse.
72. En réalité, contrairement à ce que dit DuProprio, de nombreuses agences immobilières offrent des garanties de protection juridique, notamment des programmes d’assurance couvrant les vices cachés, et ce même en l’absence de faute de la part du courtier.
73. Ainsi, à titre d’exemple, le programme Tranquili-T de Re/Max³ offre une protection (sans frais supplémentaires) (1) à l’encontre de tout désistement de l’acheteur ou du vendeur, (2) en cas de décès de l’acheteur, ou (3) pour toute problématique juridique (assistance juridique, vice caché, troubles de voisinage, etc.) le tout tel qu’il appert d’une copie des extraits pertinents du site internet de la compagnie joint au soutien de la présente comme **Pièce R-14**.
74. Contrairement à ce que laisse entendre DuProprio, ce programme est indépendant de toute faute du courtier et s’applique comme assurance contre la survenance des événements externes qui n’ont rien à voir avec le courtier.

³ <http://www.remax-quebec.com/tranquilli-t/fr/>

75. Par exemple, et pour ne citer qu'en exemple public parmi tant d'autres, dans le dossier *Lavoie et als c. Daigle* (C.S.Q. 200-17-0017669-136), le promettant acheteur a pu bénéficier du programme Tranquili-T de Re/Max pour payer les frais de déménagement suite à l'annulation de la promesse d'achat, et ce sans que le travail du courtier ne soit aucunement en cause dans cette affaire. La Cour a d'ailleurs écrit :

« [68] Heureusement, le demandeur et sa famille bénéficiaient en tant que client Re/Max du programme d'assurance de Tranquili-T Re/Max ».

76. Le programme de Protection Royale de Royal LePage⁴ offre quant à lui une protection pour vendeurs et acheteurs à l'encontre (1) des vices cachés, (2) des dépenses supplémentaires occasionnées par les délais et désistements lors de la transaction, et (3) des cotisations spéciales pour les copropriétés, le tout tel qu'il appert notamment d'une copie de la police pertinente jointe à la présente comme **Pièce R-15**.
77. Encore une fois, comme le programme Tranquili-T de Re/Max, cette protection est indépendante complètement de toute faute du courtier, le tout tel qu'il appert notamment des exemples mentionnés dans le Bulletin de Protection Royale dont une copie est jointe à la présente comme **Pièce R-16**.
78. Les différents programmes de Via Capitale⁵ peuvent aussi inclure une couverture (1) contre tout bris à la propriété pour l'acheteur; (2) contre le retard ou désistement des promettant-acheteurs en faveur du vendeur, et (3) des paiements hypothécaires de l'acheteur dans l'éventualité de perte d'emploi ou de décès, durant les premiers 12 mois de l'achat.
79. Il est donc complètement faux et trompeur de claironner partout comme le fait DuProprio que de faire avec un courtier n'augmente pas la protection offerte aux parties, notamment en ce qui a trait aux vices cachés. Clairement cette affirmation est fausse.
80. Ces protections sont bien connues dans l'industrie et il est absolument impensable que DuProprio les ignorait au moment de préparer son argumentaire. Les représentations de DuProprio quant à l'absence de protection en général avec les courtiers et quant à l'absence de protection sur les vices cachés en particulier sont donc forcément faites de mauvaise foi par DuProprio et avec l'intention claire et nette de tromper volontairement le public et d'en tirer profit, au détriment des courtiers.

⁴ <http://www.royallepage.ca/immobilier/fr/protection-royale/>

⁵ <http://www.viacapitalevenu.com/protections/protection-propretaire/>
<http://www.viacapitalevenu.com/protections/protection-domiciliaire/>
<http://www.viacapitalevenu.com/protections/protection-hypothecaire/>
<http://www.viacapitalevenu.com/protections/assistance-juridique/>

e) Témoignages de clients erronés ou utilisés de façon trompeuse

81. En plus de ce qui précède, plusieurs des multiples témoignages de clients diffusés par DuProprio sont truffés d'inexactitudes, d'omissions ou simplement d'imprécisions importantes qui ont toutes pour but d'accroître artificiellement l'impact des publicités diffusées auprès de la population.
82. Ainsi, par exemple, le témoignage de « Julie Demers » qui est apparu dans les journaux ou en banderole sur divers sites internet évoque lui aussi une soi-disant économie de 50 000\$ (en frais de courtage immobilier). L'ampleur des « économies » ainsi évoquées laisse nécessairement pantois. Cependant, en réalité, en allant écouter la capsule vidéo complète sur le site internet de DuProprio, on constate que cette économie aurait été réalisée sur la vente non pas d'une seule propriété (comme il serait légitime pour le consommateur de s'y attendre sans plus d'explications), mais bien sur trois propriétés différentes vendue par « Julie Demers » et des membres de sa famille et ce, sur une période de quatre ans ! (voir les publicités pertinentes au sein de la Pièce R-2).
83. En plus de ce qui précède, dans un nombre important de cas, les prix de vente des propriétés utilisés par DuProprio ont en réalité été gonflés artificiellement.
84. En effet, dans plusieurs cas, l'écart entre le prix de vente réel, tel que publié au Registre foncier du Québec, et le prix de vente utilisé par DuProprio dans sa campagne publicitaire pour la propriété correspondante est très important.
85. Par exemple, la propriété sise au 21, rue des Canotiers dans la section « Témoignage » du site de DuProprio aurait soi-disant été vendue pour 200 000 \$. Le client vendeur prétend avoir économisé en conséquence 11 000 \$. Pourtant, en consultant le Registre foncier du Québec, on constate que cette vente s'est en réalité faite pour 160 000 \$ seulement. Même en acceptant toutes les représentations de DuProprio, la soi-disant économie dans ce cas ne serait en réalité que de 8 000 \$. L'économie alléguée en l'espèce par DuProprio est donc carrément fausse, le tout tel qu'il appert d'une copie de la section témoignage pertinente du site DuProprio et de l'extrait pertinent du registre foncier, joint en liasse comme **Pièce R-17**.
86. Dans d'autres cas, les prix sont erronés. Ainsi, en octobre 2011, le site internet de DuProprio affichait une propriété située à St-Joseph-De-Coleraine comme ayant été vendue pour un montant final de 350 000\$. Or, en réalité, le montant de la vente était drastiquement inférieur. En effet, une vérification au registre foncier lié à l'adresse mentionnée de la propriété suffit pour constater que la propriété n'a pas été vendue pour 350 000\$, mais l'a plutôt été pour un montant de 187 000\$, soit près de 50% inférieur à la valeur affichée sur le site internet de DuProprio, le tout tel qu'il appert d'une copie de l'acte de vente de ladite propriété et de l'extrait pertinent du site internet de DuProprio jointes en liasse comme **Pièce R-18**.

87. Un autre exemple frappant est le cas d'une résidence bigénérationnelle vendue le 29 octobre 2013 dans la municipalité de St-Colomban. DuProprio prétend que les vendeurs ont épargné 29 000 \$. En réalité, les acheteurs étaient représentés par un courtier immobilier, M. Daniel Boivin. Ce dernier a constaté que les vendeurs n'ont absolument rien économisé en vendant par eux-mêmes : non seulement ont-ils vendu à un prix en dessous de l'évaluation municipale, mais ils ont payé une commission au courtier pour que ce dernier finalise la transaction, le tout tel qu'il appert d'une copie d'une publication *Facebook* faite par le courtier en question jointe en liasse comme **Pièce R-19**.
88. En fait, un examen attentif des nombreux témoignages sur lesquels se basent les campagnes de publicité de DuProprio fait ressortir de très nombreuses situations d'exagération des soi-disant économies.
89. La Requérante joint à la présente comme **Pièce R-20**, strictement à titre d'exemple, afin de permettre à la cour de mesurer l'étendue et la gravité de la situation, un tableau faisant état d'un nombre important de situations semblables repérées au hasard et qui démontrent bel et bien qu'il ne s'agit pas de cas isolés.
90. La propension de DuProprio à exagérer les soi-disant économies associées à ses services et le manque de sérieux avec lequel elle conduit sa campagne de publicité, au détriment des droits des courtiers (et de l'intérêt du public) est évidente.
91. L'intention de s'approprier des occasions d'affaires au détriment des courtiers immobiliers est manifeste.

f) Dénigrement systématique des courtiers immobiliers

92. Dans ses publicités, DuProprio diffuse en outre régulièrement des témoignages colportant des propos et des commentaires désobligeants et dénigrants à l'égard des courtiers immobiliers.
93. Par exemple, dans une vidéo qu'elle met en ligne comme partie de sa campagne de publicité 2014, intitulée « *Campagne publicitaire télé DuProprio – Les moments cocasses* » et dont une copie est jointe à la présente comme **Pièce R-21**, DuProprio cautionne les affirmations suivantes:

«Un agent pour moi ça sert pas à grand-chose pour être bien honnête ... Les agents immobiliers, je pense qu'ils sont en voie de disparition ... Je connais des agents, faut que je fasse attention ... Souvent l'agent tout ce qu'il va faire c'est prendre ta propriété, la mettre sur leur site web pis attendre. Je suis capable d'attendre moi aussi, là⁶. »

⁶ <https://www.youtube.com/watch?v=mFT6tgQ-NhA>

94. Une autre capsule vidéo intitulée « *DuProprio c'est mon choix : qu'on le respecte!* »⁷, et dont une copie est jointe à la présente comme **Pièce R-22**, dépeint les courtiers de façon grotesque et dévalorise leur travail.
95. DuProprio a aussi mis en ligne une capsule vidéo intitulée « *DuProprio, vendre une maison sans commission* », dont une copie est jointe à la présente comme **Pièce R-23**, dans laquelle DuProprio, à grand renfort de clichés et de stéréotypes, affirme qu'en utilisant ses services le consommateur « *garde un maximum de dollars durement gagnés* » et insinue qu'avec un courtier, celui-ci perdrait le contrôle de sa vente⁸.
96. Ces vidéos illustrent bien de façon flagrante, le caractère volontairement trompeur et insidieux de la campagne de DuProprio et l'intention explicite de nuire aux titulaires de permis de courtage immobilier.
97. Dans l'ensemble, il est clair que les campagnes publicitaires de DuProprio visent à ridiculiser les courtiers immobiliers dans les yeux du public et à dénigrer leur travail.
98. DuProprio tente aussi systématiquement de minimiser aux yeux des consommateurs la valeur ajoutée qu'un courtier immobilier peut fournir dans le cadre de la vente d'une propriété.
99. Ainsi, par exemple dans l'argumentaire « *Mythes et réalité* » disponible sur son site internet et mentionné ci-dessus (Pièce R-10), DuProprio affirme que le « *courtier immobilier n'est pas habilité à donner des conseils juridiques, puisqu'il n'est ni un avocat, ni un notaire* ».
100. Pourtant, le *Règlement sur les contrats et formulaires* RRQ, c C-73.2, r 2.1 stipule clairement que « *Tout contrat, toute proposition de transaction ou tout formulaire, y compris celui qui constate un tel contrat ou une telle proposition, relatif à une opération de courtage visée (...) doit être complété clairement et lisiblement par un titulaire de permis* ».
101. L'obligation réglementaire qui incombe aux courtiers de compléter eux-mêmes tout contrat ou toute proposition pour leur client implique bien évidemment un devoir d'assistance et de conseil.
102. DuProprio y insinue aussi que les courtiers ne seraient pas à même de bien évaluer une propriété et que son propre rapport automatisé serait un substitut pertinent. Pourtant, les courtiers du Québec reçoivent généralement une formation de 90 heures en évaluation

⁷ http://www.youtube.com/watch?v=z61_HZb3ZwY

⁸ <http://www.youtube.com/watch?v=DJJsTxaX3nc>

immobilière et l'évaluation du juste prix pour la mise en vente d'une propriété fait partie intégrante de leur expertise.

103. En conduisant des campagnes publicitaires truffées d'erreurs, d'omissions de faussetés et d'insinuations malveillantes qui dénigrent les services des courtiers immobiliers, DuProprio leur oppose une concurrence déloyale illégale, leur causant un préjudice économique sérieux.

V. Les fondements juridiques du recours proposé

104. Par ses publicités et par le contenu de son site internet, DuProprio viole les articles 52 et 74.01 de la *Loi sur la concurrence* qui prohibe l'utilisation de propos faux ou trompeur pour promouvoir un produit ou service.
105. De plus, DuProprio commet des pratiques interdites au sens de la *Loi sur la protection du consommateur en* induisant les consommateurs en erreur en leur faisant de fausses représentations sur les sommes économisées (art. 219 L.P.C.), leur fait miroiter une garantie qui est, dans les faits, inapplicable (art. 227 L.P.C.) et fait de fausses représentations concernant la rentabilité de ses services (art. 229 L.P.C.).
106. À elle seule, la soi-disant « garantie d'économie » est fautive et trompeuse, car il est impossible de calculer de façon objective si un vendeur a réellement économisé quoi ce soit en ce qui concerne une vente quelconque.
107. La garantie, que ce soit en français ou en anglais, contrevient de façon flagrante aux articles 52 et 74.01 de la *Loi sur la concurrence* et aux exigences les plus élémentaires de la bonne foi.
108. Promulguer des propos faux ou trompeur en soi constitue également une faute au sens de l'article 1457 du Code Civil du Québec.
109. Constitue d'autant plus une faute civile au sens de l'article 1457 C.C.Q. l'utilisation de propos faux et trompeurs qui vise à discréditer et de nuire de façon induite un concurrent et de s'engager dans une concurrence déloyale et abusive.
110. De plus, les campagnes de publicité de DuProprio affectent l'image que le public a envers les courtiers immobiliers. DuProprio encourage ce dénigrement et semble fière des résultats que cette campagne rapporte, car elle publie des centaines de témoignages de soi-disant vendeurs qui critiquent l'industrie du courtage immobilier de façon injuste et sans fondement. DuProprio engage sa responsabilité civile avec sa campagne diffamatoire envers les courtiers immobiliers.

111. Les publicités de DuProprio dénigrent systématiquement la profession de courtier immobilier et ciblent carrément les individus qui l'exercent de façon à miner leur honneur et à mettre en doute leur intégrité.
112. Ces publicités malveillantes causent un préjudice important aux courtiers immobiliers et doivent cesser.

VI. Les faits donnant ouverture au recours pour la personne désignée

113. Patrick Juanéda est courtier immobilier, titulaire d'un permis de courtage émis en vertu de la *Loi sur le courtage immobilier*, et ce depuis de nombreuses années.
114. M. Juanéda exerce sa profession de courtier immobilier principalement dans la grande région de Montréal.
115. M. Juanéda est très impliqué, et ce depuis plusieurs années au sein de l'industrie. Il sert notamment à l'heure actuelle à titre de président de la Fédération requérante, de même que comme président de la Chambre immobilière du Grand Montréal. Il est membre à part entière des deux organisations.
116. M. Juanéda est en outre propriétaire de l'agence immobilière Via Capitale Rive Nord (www.viacapitalerivenord.com), une agence immobilière détentrice d'un permis d'agence en vertu de la *Loi sur le courtage immobilier*, laquelle regroupe 121 courtiers immobiliers œuvrant principalement sur la rive nord de Montréal, en particulier dans les régions de Rosemère, Ste-Thérèse et Blainville.
117. M. Juanéda subit un préjudice direct et immédiat consécutif aux agissements déloyaux et aux fausses représentations de DuProprio.
118. En effet, contrairement à ce que laissent entendre les calculs trompeurs de DuProprio, les courtiers pratiquant au sein de Via Capitale Rive Nord, dont M. Juanéda, ne perçoivent pas systématiquement un taux uniforme de commission de 5%. Comme tous les courtiers du Québec, leurs taux sont assujettis aux règles de la concurrence. Les clients de l'agence bénéficient aussi des programmes de protection de Via Capitale (voir ci-dessus au paragraphe 78 et à la note 5).
119. Qui plus est, les représentations de DuProprio concernant la valeur comparative de ses propres services versus ceux des courtiers immobiliers valorisent indument les services de DuProprio et dénigrent injustement la valeur des services des courtiers, dont M. Juanéda.

120. À titre indicatif, le profil internet de M. Juanéda indique :

« Pour vendre rapidement et à bon prix, je fais tout ce qu'il faut pour attirer et rassurer les acheteurs. Avec moi, leur achat est couvert par des protections gratuites; en tout temps, je suis à votre disposition pour vous expliquer ce programme.

Bien sûr, mon travail de vente comprend également tous les services de base tels que la préparation d'une opinion de la valeur marchande, l'annonce de votre propriété sur des sites web importants et dans différents médias, la négociation, etc.

Appelez-moi, ma compétence et mes connaissances sont à votre service ! »⁹

le tout tel qu'il appert d'une copie dudit profil jointe à la présente comme **Pièce R-24**.

121. Les propos mensongers et trompeurs de DuProprio à l'égard des courtiers sont donc tout autant mensongers à l'égard de M. Juanéda.
122. Les propos diffamatoires et vexatoires envers l'industrie du courtage immobilier de DuProprio affectent également personnellement M. Juanéda, à titre de courtier, et lui portent donc ombrage.
123. Les représentations trompeuses de DuProprio portent donc directement atteinte aux droits de M. Juanéda.

VII. Les faits donnant ouverture au recours pour tous les membres du groupe

124. Tous les courtiers immobiliers titulaires d'un permis de courtage immobilier au Québec œuvrant dans le secteur résidentiel sont visés indistinctement par les publicités trompeuses diffusées par DuProprio.
125. Chacun des membres du groupe est un courtier immobilier titulaire d'un permis de courtage immobilier au Québec permettant d'œuvrer dans le secteur résidentiel.
126. Les publicités de DuProprio uniformisent à tort les taux de commission que les quelques 14 000 membres du groupe proposé perçoivent pour leurs services, induisant les consommateurs en erreur par des comparaisons de prix trompeuses qui avantagent indument DuProprio.

⁹ <http://www.viacapitalevenu.com/courtiers/juaneda-patrick-3455>

127. Qui plus est, les représentations de DuProprio concernant la valeur comparative de ses services versus ceux des courtiers immobiliers valorisent indument les services de DuProprio et dénigrent injustement la valeur des services des courtiers immobiliers québécois.
128. En outre, les propos diffamatoires et vexatoires envers l'industrie du courtage immobilier de DuProprio affectent chaque courtier québécois individuellement dans son marché propre, et portent donc à chacun un ombrage personnel.
129. Les membres du groupe proposé ont donc tous un intérêt à ce que les fausses représentations de DuProprio à leurs égards cessent dans les plus brefs délais.

VIII. Les conditions nécessaires à l'autorisation du recours

a) La composition du groupe rend difficile ou peu pratique l'application des articles 59 ou 67 C.P.C. (1003 c) C.P.C.)

130. Il y a près de 14 000 courtiers immobiliers qui sont titulaires d'un permis de courtage immobilier permettant d'œuvrer dans le secteur résidentiel au Québec.
131. Chacun d'entre eux subit un préjudice causé par les agissements fautifs de l'intimé sur l'ensemble du territoire québécois.
132. Dans un souci de proportionnalité et de saine administration de la justice, il serait inapproprié et contraire à l'intérêt de la justice d'appliquer les articles 59 ou 67 C.P.C. en l'espèce.

b) Le représentant proposé est en mesure d'assurer une représentation adéquate des membres (1003 d) C.P.C.)

133. La Fédération est un organisme sans but lucratif ayant pour mission et comme principal objectif de défendre et de promouvoir l'industrie immobilière et la pratique du courtage immobilier au Québec, et ce, afin que ses membres puissent accomplir avec succès leurs objectifs d'affaires.
134. La Fédération est une association fédérative regroupant en son sein les douze chambres immobilières du Québec.
135. Au total, à l'échelle provinciale, environ 13 230 courtiers immobiliers québécois et 1085 agences immobilières sont représentés par la Fédération (les agences immobilières sont généralement des sociétés, soit indépendantes ou franchisées qui agissent par l'intermédiaire de courtiers immobiliers).

136. Ensemble, les courtiers membres de la Fédération représentent environ **88%** des détenteurs de permis de courtage immobilier émis en vertu de la Loi.
137. La Fédération offre à ses membres, et à l'industrie québécoise de l'immobilier en général, une gamme de services spécialisés de haut niveau visant d'une part à assister ceux-ci dans leur pratique quotidienne, et d'autre part, à maximiser la satisfaction du public envers les courtiers immobiliers.
138. L'un des services les plus connus de la Fédération et des chambres immobilières membres de la Fédération est la gestion de l'ensemble des inscriptions inter-agences des courtiers immobiliers québécois à travers le service Centris®.
139. Centris® est la base de données informatisée des inscriptions des courtiers immobiliers. Il s'agit de la base de données la plus complète et la plus à jour en matière de transactions immobilières dans l'industrie. Elle comprend des données détaillées comme l'année de construction des propriétés, le prix demandé, le prix de vente, une description de la propriété, etc... Centris® permet aux participants de maximiser leur collaboration au bénéfice de leurs clients, et à la Fédération de fournir à l'industrie des données fiables sur l'évolution du marché immobilier et sur les tendances au niveau des prix de vente.
140. La Fédération offre également à l'industrie un soutien technologique, l'accès à des publications diverses comme des analyses, des données statistiques relatives au marché et de l'information sur des sujets légaux.
141. Qui plus est, le service des relations gouvernementales de la Fédération défend les intérêts des membres de la Fédération auprès des instances gouvernementales, en plus de mettre sur pied, promouvoir et présenter diverses politiques en matière d'immobilier.
142. La Fédération comprend aussi une division de la pratique professionnelle qui offre un service de conciliation et d'arbitrage permettant aux membres de régler de façon efficace les différends qui surviennent de temps à autre entre eux.
143. En raison de l'ampleur de son implication dans l'industrie immobilière québécoise, et vu l'expérience considérable que ses membres et dirigeants acquièrent chaque jour sur le terrain, la Fédération est sans nul doute l'organisation privée québécoise la plus au fait des enjeux pratiques entourant le courtage immobilier au Québec.
144. La Fédération peut facilement rejoindre et informer les membres du groupe lorsque nécessaire.
145. La Fédération s'intéresse activement à ce dossier et consulte avec les différentes chambres immobilières du Québec concernant la conduite de ce dossier.

146. La Fédération est disposée à gérer le présent recours collectif dans l'intérêt des membres du groupe. La Fédération est déterminée à mener à terme ce dossier au bénéfice de tous les membres du groupe.
147. La Fédération a donné mandat à ses procureurs de procéder avec les présentes procédures et elle a l'intention de se tenir informée des développements du recours et de tenir ces membres informés des développements au fur et à mesure.

c) Les recours des membres soulèvent des questions de droit et de faits identiques, similaires ou connexes (1003 a) C.P.C.)

148. L'ensemble des courtiers immobiliers œuvrant dans le secteur résidentiel au Québec est victime des mêmes publicités trompeuses diffusées sur tout le territoire du Québec.
149. Les membres du groupe subissent des dommages dus aux mêmes faits et aux mêmes questions de droit, notamment par les mêmes fausses représentations véhiculées par les publicités de l'intimé ainsi qu'au dénigrement des courtiers immobiliers en général qui en découle.
150. La Requérante propose les questions communes suivantes :
- i. Est-ce que les publicités diffusées par DuProprio sont trompeuses et/ou constituent une fausse représentation?
 - ii. Est-ce que les publicités diffusées par DuProprio contreviennent à la *Loi sur la concurrence* et/ou à la *Loi sur la protection du consommateur*?
 - iii. Est-ce que le fait de diffuser des publicités trompeuses par DuProprio constitue une faute au sens de l'article 1457 C.C.Q. à l'égard des courtiers immobiliers du Québec?
 - iv. Est-ce que les courtiers immobiliers subissent un préjudice découlant de telle faute?
 - v. Est-ce qu'il y a lieu pour la cour d'émettre une injonction interlocutoire et permanente à l'encontre de DuProprio afin de mettre un terme aux publicités trompeuses?
 - vi. Est-ce que le fait de dénigrer les courtiers immobiliers et leur travail par DuProprio constitue une faute au sens de l'article 1457 C.C.Q. à l'égard des courtiers immobiliers du Québec?
 - vii. Est-ce que les courtiers immobiliers subissent un préjudice découlant de telle faute?

**d) Les faits allégués paraissent justifier les conclusions recherchées (1003 b)
C.P.C.)**

151. Il est sans équivoque que les conclusions recherchées par la Fédération requérante sont justifiées par les faits allégués. Le caractère faux et trompeur des représentations de DuProprio est avéré.
152. En conséquence le droit à l'injonction est clair et l'émission d'une ordonnance à cet égard est pleinement justifiée.
153. En outre, le dénigrement des courtiers immobiliers et de leur travail par DuProprio est patent et répété, et il cause un préjudice certain, personnel et individuel à chaque courtier immobilier québécois.

IX. Les conclusions recherchées

154. Les conclusions recherchées par la Fédération requérante par l'entremise du recours proposé sont :
 - Accueillir la requête de la Requérante;
 - Accueillir le recours collectif pour le compte de tous les membres du groupe;
 - Ordonner la cessation de l'utilisation du chiffre de 5% ou de tout autre montant arbitraire de commission fixe dans ses campagnes publicitaires à titre de base comparative pour le prix de ses services;
 - Ordonner le retrait de son site internet de la page du calculateur d'économie;
 - Ordonner le retrait de son site internet et de toute campagne de publicité de toute référence à une garantie d'économie quelconque de la part de DuProprio;
 - Ordonner le retrait de toute référence à un quantum spécifique d'économies soi-disant réalisées par des consommateurs, tant sur son site internet que dans toute campagne de publicité;
 - Ordonner le retrait de son site internet de l'argumentaire intitulé « *Mythes et réalités* » et du « Quiz DuProprio »;
 - Ordonner le retrait de son site internet, et de tout autre médium, des capsules vidéo intitulées « *DuProprio, vendre une maison sans commission* », « *Campagne publicitaire télé DuProprio - Les moments cocasses* », « *DuProprio c'est mon choix : qu'on le respecte!* », et « *Testez vos connaissances en immobilier avec DuProprio* » et en interdire la diffusion.

155. La requérante propose que le recours collectif soit exercé devant la Cour supérieure, siégeant dans le district de Montréal, pour les raisons suivantes :
- a. La campagne de publicité fausse et trompeuse de DuProprio a été orchestrée dans la grande région de Montréal ;
 - b. Au meilleur de la connaissance de la Fédération requérante, DuProprio a sa principale place d'affaires au 555 boul. René-Lévesque Ouest, suite 1805 ;
 - c. La majorité, soit environ 65% des membres du groupe proposé sont membres de la Chambre immobilière du Grand Montréal ;
 - d. La personne désignée réside et a ses affaires dans la grande région de Montréal ;
 - e. Le fait que ce dossier soit mené à Montréal ne cause aucun préjudice aux parties.

POUR CES MOTIFS, PLAISE AU TRIBUNAL :

ACCUEILLIR la présente requête;

AUTORISER le recours collectif proposé à l'encontre de l'Intimée;

ATTRIBUER à la Requérante, la Fédération des chambres immobilières du Québec, le statut de représentant, aux fins d'exercer le recours collectif proposé pour le compte du groupe ci-après décrit :

« Tous les courtiers immobiliers titulaires d'un permis de courtage immobilier permettant d'œuvrer dans le secteur résidentiel émis par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec en vertu de l'article 4 de la *Loi sur le courtage immobilier*, L.R.Q. c. C-73.2 »

IDENTIFIER comme suit les principales questions de fait et de droit qui seront traitées collectivement :

- i. Est-ce que les publicités diffusées par DuProprio sont trompeuses et/ou constituent une fausse représentation?
- ii. Est-ce que les publicités diffusées par DuProprio contreviennent à la *Loi sur la concurrence* et/ou à la *Loi sur la protection du consommateur*?

- iii. Est-ce que le fait de diffuser des publicités trompeuses par DuProprio constitue une faute au sens de l'article 1457 C.C.Q. à l'égard des courtiers immobiliers du Québec?
- iv. Est-ce que les courtiers immobiliers subissent un préjudice découlant de telle faute?
- v. Est-ce qu'il y a lieu pour la cour d'émettre une injonction interlocutoire et permanente à l'encontre de DuProprio afin de mettre un terme aux publicités trompeuses?
- vi. Est-ce que le fait de dénigrer les courtiers immobiliers et leur travail par DuProprio constitue une faute au sens de l'article 1457 C.C.Q. à l'égard des courtiers immobiliers du Québec?
- vii. Est-ce que les courtiers immobiliers subissent un préjudice découlant de telle faute?

IDENTIFIER comme suit les conclusions recherchées qui s'y rattachent :

- Accueillir la requête de la Requérante;
- Accueillir le recours collectif pour le compte de tous les membres du groupe;
- Ordonner la cessation de l'utilisation du chiffre de 5% ou de tout autre montant arbitraire de commission fixe dans ses campagnes publicitaires à titre de base comparative pour le prix de ses services;
- Ordonner le retrait de son site internet de la page du calculateur d'économie;
- Ordonner le retrait de son site internet et de toute campagne de publicité de toute référence à une garantie d'économie quelconque de la part de DuProprio;
- Ordonner le retrait de toute référence à un quantum spécifique d'économies soi-disant réalisées par des consommateurs, tant sur son site internet que dans toute campagne de publicité;
- Ordonner le retrait de son site internet de l'argumentaire intitulé « *Mythes et réalités* » et du « Quiz DuProprio »;
- Ordonner le retrait de son site internet, et de tout autre médium, des capsules vidéo intitulées « *DuProprio, vendre une maison sans commission* », « *Campagne publicitaire télé DuProprio - Les moments cocasses* », « *DuProprio c'est mon*

choix : qu'on le respecte! », et « *Testez vos connaissances en immobilier avec DuProprio* » et en interdire la diffusion.

DÉCLARER qu'à moins d'exclusion, les membres du groupe seront liés par tout jugement à être rendu sur le recours collectif de la manière prévue par la loi;

FIXER le délai d'exclusion à 30 jours après la date de l'avis aux membres, délai à l'expiration duquel les membres du groupe qui ne se seront pas prévalus des moyens d'exclusion seront liés par tout jugement à intervenir;

ORDONNER la publication d'un avis aux membres conformément à l'article 1006 C.P.C. dans un délai maximal de 60 jours suivant le prononcé du jugement, par le biais du site internet de la Requérante et d'une communication spéciale aux membres du groupe à cet effet;

LE TOUT, avec les entiers dépens.

MONTREAL, ce 1er décembre 2014

McMillan S.E.N.C.R.L.

McMILLAN S.E.N.C.R.L.

Procureurs de la Requérante

AVIS DE PRÉSENTATION

À : DUPROPRIO INC.
8389 avenue Sous-le-Vent
Lévis (Québec) G6X 1K7

Messieurs :

PRENEZ AVIS que la Requête pour autorisation d'exercer un recours collectif ci-annexée sera présentée pour adjudication devant un des Honorables Juges de la Cour Supérieure, dans et pour le district de Montréal, au Palais de justice de Montréal, situé au 1, rue Notre Dame Est, en salle 2.16 le 8 janvier 2015 à 9 h 00, ou aussitôt que conseil pourra être entendu.

VEUILLEZ AGIR EN CONSÉQUENCE.

MONTREAL, ce 1er décembre 2014

McMillan S.E.N.C.R.L.
McMILLAN S.E.N.C.R.L.
Procureurs de la Requérante

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTREAL

N^o:

C O U R S U P É R I E U R E
(Recours collectif)

LA FÉDÉRATION DES CHAMBRES IMMOBILIÈRES DU QUÉBEC, personne morale sans but lucratif, dûment incorporée en vertu de la *Loi sur les compagnies Partie 3*, ayant son siège social au 600, chemin du Golf, dans les cité et district de Montréal, Province de Québec, H3E 1A8;

Requérante

et

PATRICK JUANÉDA résidant au 10 rue de Blois, dans la ville de Blainville, district de Terrebonne, Province de Québec, J7B 1S8;

Personne Désignée

c.

DUPROPRIO INC., société par actions constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, ayant son siège social au 8389, avenue Sous-le-Vent, dans la ville de Lévis, district de Québec, Province de Québec, G6X 1K7;

Intimée

AVIS DE DÉNONCIATION DES PIÈCES

À : DuProprio Inc.
8389 avenue Sous-le-Vent
Lévis (Québec) G6X 1K7

PRENEZ AVIS que la Requérante entend invoquer les pièces ci-après décrites au soutien de sa Requête pour autorisation d'exercer un recours collectif :

Pièce R-1 Copie de la section « Notre Garantie » du site internet www.duproprio.com

Pièce R-2 Copies des témoignages avec les références aux interviews correspondantes

Pièce R-3 Copies vidéo de quatre capsules de témoignages

- Pièce R-4** Copie de l'extrait du site internet de DuProprio, « Isabelle de Montréal »
- Pièce R-5** Copie de l'extrait du site internet de DuProprio, dans la section « Pourquoi nous choisir »
- Pièce R-6** Copie de l'extrait du site internet de DuProprio, dans la section « Combien économiser en commission? »
- Pièce R-7** Copie de la publication par Julie Gaucher, Vice-présidente chez Sutton Québec sur *Facebook*
- Pièce R-8** Copie du tract publicitaire déposé par DuProprio dans des boîtes aux lettres de clients des courtiers
- Pièce R-9** Copie d'un document de publicité distribué par DuProprio qui prétend rétablir « *La vérité au sujet de la vente sans commission* »
- Pièce R-10** Copie de la section « mythes et réalités » du site internet de DuProprio
- Pièce R-11** Copie d'un « quiz » du site internet DuProprio intitulé « *Pourquoi payer une commission?* »
- Pièce R-12** Copie d'une vidéo promotionnelle intitulée « *Testez vos connaissances en immobilier avec DuProprio* »
- Pièce R-13** Copie du registre pertinent de la Chambre des notaires relatif à Me Auger-Mailhot
- Pièce R-14** Copie des extraits pertinents concernant le programme Tranquili-T de Re/Max du site internet de la compagnie
- Pièce R-15** Copie de la police pertinente « *Protection Royale* » de Royal LePage
- Pièce R-16** Copie du Bulletin de Protection Royale

- Pièce R-17** Copie de l'information pertinente quant à la propriété sise au 21, rue des Canotiers
- Pièce R-18** Copie de l'information pertinente quant à la propriété située à St-Joseph-De-Coleraine
- Pièce R-19** Copie de l'information pertinente quant à la propriété située à St-Colomban
- Pièce R-20** Copie d'un tableau faisant état d'un nombre important de situations problématiques repérées au hasard
- Pièce R-21** Copie d'une vidéo promotionnelle intitulée « Campagne publicitaire télé DuProprio - Les moments cocasses » (www.youtube.com/watch?v=mFT6tgQ-NhA)
- Pièce R-22** Copie d'une vidéo promotionnelle intitulée « DuProprio c'est mon choix : qu'on le respecte! » (www.youtube.com/watch?v=z6l_HZb3ZwY)
- Pièce R-23** Copie d'une vidéo promotionnelle intitulée « DuProprio, vendre une maison sans commission » (www.youtube.com/watch?v=DJJsTxaX3nc)
- Pièce R-24** Copie du profil internet de M. Juanéda (<http://www.viacapitalevenu.com/courtiers/juaneda-patrick-3455>)

MONTREAL, ce 1er décembre 2014

McMillan S.E.N.C.R.L.

McMillan S.E.N.C.R.L.

Procureurs de la Requérante