

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE QUÉBEC

N° : 200-17-003246-030

DATE : 3 octobre 2006

SOUS LA PRÉSIDENCE DE : L'HONORABLE SUZANNE OUELLET, J.C.S.

JEAN SIROIS
et
MARTHE GUÉNETTE SIROIS
Demandeurs

c.
PLANIFICATION FINANCIÈRE MARCOTTE & MARCOTTE INC.
et
EMMANUEL MARCOTTE
et
JULIE MARCOTTE
et
PAUL MARCOTTE
et
FINANCIÈRE PARTENAIRES CARTIER LTÉE
Défendeurs.

JUGEMENT

1. Le contexte

200-17-003246-030

PAGE : 2

[1] Marthe Guénette-Sirois personnellement et en qualité de liquidatrice à la succession de Jean Sirois, poursuit en dommages Emmanuel Marcotte et Financière Partenaires Cartier Ltée¹.

[2] La demanderesse reproche aux défendeurs d'avoir manqué à leurs devoirs de conseil et d'information. Elle allègue qu'ils ont fait défaut, dans le cadre de la gestion des portefeuilles qui leur était confiée, de « *s'assurer que les recommandations et les transactions effectuées respectent leurs besoins, leur situation personnelle et leur tolérance au risque*². »

[3] Dans sa requête, la demanderesse, en sa qualité de liquidatrice réclame une perte de 273 486 \$ pour Jean Sirois et 47 180,34 \$ pour elle-même. À cela s'ajoute la demande d'intérêts et d'indemnité additionnelle depuis la demeure.

2. Le mandat

[4] En 1997, les placements du couple Guénette Sirois se trouvaient chez SunLife. Ils étaient alors conseillés par Denis Roy.

[5] Monsieur Sirois devait convertir ses REER en FERR et les parties reprochaient un manque d'encadrement. Ils ont alors envisagé le transfert de leurs avoirs chez une autre firme.

[6] Vu leur âge, l'invalidité de Monsieur Sirois et le peu de connaissances des demandeurs en cette matière, leur fille Geneviève leur prêta main forte dans la recherche de leur nouveau conseiller financier. Hormis l'évaluation de la situation chez SunLife, Geneviève Sirois effectua des démarches auprès de Fiducie Desjardins et Emmanuel Marcotte, représentants de Marcotte et Marcotte inc. et Partenaires Cartier Ltée³.

[7] Après la rencontre d'une représentante de Fiducie Desjardins, les Sirois se sont dirigés, en compagnie de Geneviève, au bureau de Monsieur Marcotte le 23 septembre 1997.

[8] Préalablement à cette rencontre, certains documents furent transmis par Emmanuel Marcotte :

1. Lettre confirmant le rendez-vous;
2. Liste de documents à apporter⁴.

¹ Il y eut désistement à l'endroit de Paul Marcotte en septembre 2004. Il y eut désistement à l'endroit de Planification financière Marcotte et Marcotte inc. et Julie Marcotte le 31 mars 2006.

² Requête introductive, par. 36.

³ Requête introductive, par. 6 et défense de Partenaires Cartier Ltée, par. 4.

⁴ Lettre du 16 septembre 1997, pièce P-8.

200-17-003246-030

PAGE : 3

[9] Cette première rencontre a duré environ une heure. Il y fut question de ce que les Sirois recherchaient.

[10] Madame Geneviève Sirois affirme :

« J'ai été claire sur ce que mes parents recherchaient. Le capital ne devait pas être affecté. Mon père était un homme qui avait peur du risque. »⁵

[11] Monsieur Marcotte remet également le document publicitaire de sa firme⁶. Il s'agit d'une description des services, des produits et du personnel du cabinet.

[12] Après la première rencontre de septembre 1997, Monsieur Marcotte élabore la planification des revenus de retraite des demandeurs⁷. Il établit certaines projections quant à l'évolution du rendement des placements. On y retrouve des simulations de rendement à 8%, 10%, 4% et 5 %. Enfin, on y élabore une prévision des revenus à la retraite pour le couple. À cette fin, il avait reçu des Sirois un document intitulé « Évaluation du coût de vie »⁸ qu'ils avaient préparé avec l'aide de leur fille.

[13] Cette évaluation du coût de vie⁹ prévoit un revenu net annuel de 39 250 \$.

[14] Par ailleurs, Geneviève prépare une analyse comparative (P-15) en vue d'aider ses parents à prendre une décision¹⁰.

[15] Dans cette analyse, elle concluait que Marcotte et Marcotte inc. représentait le mieux les objectifs de ses parents. Elle leur a toutefois recommandé de transférer seulement la moitié de leur portefeuille. Mais ses parents ont décidé, « *par gêne* », de transférer la totalité¹¹.

[16] La deuxième rencontre eut lieu le 9 octobre 1997. L'analyse comparative P-15 fut remise à Emmanuel Marcotte. Ce dernier remet le document D-2 qui représente une suggestion de produits financiers. Il remet aussi les documents intitulés « Paltrak » qui constituent un outil de vente permettant de connaître les grandes lignes des fonds. Cela n'est pas le prospectus¹².

[17] Ces documents décrivaient l'objectif de placement des fonds et Monsieur Marcotte y suggérait le pourcentage du montant que pourrait investir les Sirois.

⁵ Témoignage de Geneviève Sirois.

⁶ Pièce D-6.

⁷ Planification de vos revenus de retraite, pièce D-1.

⁸ Pièce D-7, témoignage d'Emmanuel Marcotte.

⁹ Pièce D-1.

¹⁰ Document rédigé par Geneviève Sirois, pièce P-15.

¹¹ Témoignage de Madame Guénette-Sirois.

¹² Documents Paltrak, pièce P-2 et témoignage de l'expert Richard Diotte.

200-17-003246-030

PAGE : 4

[18] Au cours de cette rencontre, les demandeurs sont plutôt passifs. Toutefois, Geneviève réitère à Monsieur Marcotte que ses parents ne sont pas des gens qui aiment prendre des « risques ».

[19] Madame Guénette-Sirois dit que c'était clair : « *l'argent qu'on voulait lui confier c'était ce qu'on avait pour vivre le restant de nos jours* »¹³.

[20] Dans le document « Planification de vos revenus de retraite », le revenu net projeté pour les parties, à 71 et 66 ans, est de 50 000 \$ alors que les revenus nets désirés étaient de 40 000 \$.

[21] Sur la foi de ces documents et des représentations de Monsieur Marcotte, les demandeurs lui confient la gestion d'un portefeuille REER d'environ 614 000 \$ pour Monsieur et de 54 000 \$ pour Madame.

[22] Plus tard, Madame a investi, hors REER, un montant de 15 000 \$ et un autre de 7 000 \$¹⁴.

[23] L'ouverture des comptes s'effectue à l'aide des formulaires P-1 et P-2.

3. Le profil de Jean Sirois

[24] En 1996, Monsieur Sirois a subi un triple pontage. Pendant l'intervention chirurgicale, il fit un infarctus. Il en est résulté une paralysie du côté gauche. Après cette opération, il n'a jamais totalement récupéré. Cela l'a rendu invalide. Dès lors, son espérance de vie était de trois à cinq ans.

[25] Ainsi, à l'automne 1997, Monsieur est âgé de 70 ans. Il est médecin retraité.

[26] L'état de santé de ce dernier se dégradera progressivement à partir de 1998.

[27] En 1997, selon sa fille Geneviève, Monsieur Sirois ne connaissait « *pas grand chose* » aux placements. Madame Guénette-Sirois elle, indique que son époux était plutôt du genre « intellectuel » et investissait ses REER via un programme offert par le Collège des médecins. C'est en 1991 qu'il fit affaire à la SunLife, avec Monsieur Roy.

[28] Pendant toute sa vie, Monsieur Sirois était le soutien de famille. C'est lui qui faisait les placements dans les REER. Jusqu'en 1998, c'est aussi lui qui s'occupait des affaires.

[29] Monsieur Sirois est décédé le 18 décembre 2003.

4. Le profil de Marthe Guénette-Sirois

¹³ Témoignage de Marthe Guénette-Sirois et interrogatoire au préalable du 4 juin 2003, p. 17.

¹⁴ Janvier 2000 et mars 2000.

200-17-003246-030

PAGE : 5

[30] En 1997, Madame est âgée de 64 ans. Après une 12^{ième} année de scolarité, elle décide, vers l'âge de 50 ans, de poursuivre des études collégiales en vue de devenir technicienne en muséologie. Elle n'a pas vraiment travaillé dans ce domaine.

[31] Elle était potière. Au cours des années 90, son chiffre d'affaires annuel était d'environ 5 000 \$. Elle avait toutefois des dépenses d'opération à peu près équivalentes.

[32] Elle a pris la relève de la supervision des affaires lorsque l'état de santé de son mari s'est détérioré à partir de 1998.

[33] Madame mentionne à plusieurs reprises, qu'en 1997, ses connaissances en placements ou en finance étaient « zéro ».

[34] Pour la première fois à l'automne 1997, Madame Guénette-Sirois découvre la valeur des montants que son mari avait investis et ne savait pas de quelle façon ils étaient investis.

[35] Lorsque Monsieur Marcotte a complété le formulaire d'ouverture de compte,¹⁵ Madame Guénette-Sirois lui a spécifié qu'elle ne connaissait rien.

[36] Monsieur Marcotte a alors décidé d'inscrire « *Passables* » à l'item « *Connaissances de placement* ». Il en fit de même pour Monsieur Sirois.

[37] Les documents Paltrak n'étaient pas connus de Madame ni de Monsieur.

[38] Quant à la suggestion des fonds préparée par Monsieur Marcotte, Madame Guénette-Sirois affirme qu'ils ont accepté ce qu'il suggérait. Ils avaient confiance.

5. La répartition des actifs

[39] Jean Sirois avait uniquement un portefeuille REER. La répartition de l'actif aux époques pertinentes est illustrée dans le tableau suivant. On y retrouve :

- 1- la description des titres;
- 2- la qualification du niveau de risque¹⁶;
- 3- la répartition totale de l'actif eu égard au niveau de risque, confirmée par l'expert Diotte.

¹⁵ Pièces P-1 et P-2.

¹⁶ Ces niveaux de risques sont admis par M. Marcotte et confirmés par l'expert Diotte.

200-17-003246-030

PAGE : 6

Répartition de l'actif de Jean Sirois (P-12)			
	Titres	Niveau de risques	Répartition dans le portefeuille
Octobre 1997 (Portefeuille initial)	Fonds AGF dividendes Fonds Avantage II ALC Fonds Canada Divers. Aic Fonds Star Équilibré- Croissance/Revenu Fonds Obligations Avantage Fonds Multirevenu Fonds répartition d'actifs canadiens Fonds Actions Canadiennes Petite Capitalisation Fonds Europe Fonds Obligation Marché Émergent	Moyen à élevé Moyen Moyen Moyen Faible Moyen Moyen Moyen à élevé Moyen à élevé Élevé	15% : risque faible 47% : risque moyen 38% : risque élevé
1 ^{re} modification de mars 1999	Montrusco – Croissance Québec Valorem – Tend. Démograh.	Moyen à élevé Moyen à élevé	14% : risque faible 51% : risque moyen 35% : risque élevé
2 ^e modification de mars 1999	Fidelity – Rép. Act. Can. Talvest – REER Global Mack – Croissance & Revenu Mack – Canadien Ivy Mack – Européen Occ.	Moyen Moyen Moyen Moyen Élevé*	14% : risque faible 61% : risque moyen 25% : risque élevé
Modification de décembre 1999	Gestion Sélect REER International Discipline Act. Dov. Act. Mondiales	Moyen à élevé Moyen Moyen à élevé Moyen à élevé	
Modifications de Février et mars 2000	Soc. Mond. REER Découverte REER Multi Gestionnaire CI-Biotech REER	Moyen à élevé Élevé Moyen à élevé	0% : risque faible 60% : risque moyen 40% : risque élevé

[40] L'historique des placements de Madame est en trois temps :

1. Octobre 1997 : placement de 54 000 \$ (REER)¹⁷;
2. Janvier 2000 : placement de 15 000 \$ (hors REER);
3. Mars 2000 : placement de 7 000 \$ (hors REER).

[41] La répartition de son actif à différentes époques est illustrée dans le tableau suivant :

¹⁷ Chiffre arrondi.

200-17-003246-030

PAGE : 7

Répartition de l'actif de Marthe Guénette-Sirois¹⁸			
	Titres	Niveau de risques	Répartition dans le portefeuille
Octobre 1997 (Portefeuille initial)	Actions Canadienne Croissance Hypérion Actions Can. Petite capitalisation Hypérion Actions U.S. Value Line Hypérion Européen Hypérion Global Sciences Techno. Hypérion	Moyen Moyen à élevé Moyen Moyen Élevé	0% : risque faible 53% : risque moyen 47% : risque élevé
Modifications de mars 1999	AIC REER Global	Moyen	0% : risque faible 94% : risque moyen 06% : risque élevé
Modifications de Mars 2000	REER Global CI-REER Biotech. Mond.	Élevé	0% : risque faible 94% : risque moyen 06% : risque élevé
Ajout de 15 000 \$ au portefeuille hors REER	AGF 20/20 CI-Act. Télécom. Mondiale TALVEST – Science et Technologie	Élevé Moyen Élevé	0% : risque faible 33.3% : risque moyen 66.7% : risque élevé
Modification REER Janvier 2000	Fonds Science et Technologie	Élevé	0% : risque faible 82% : risque moyen 18% : risque élevé
Ajout de 7 000 \$ au portefeuille hors REER mars 2000	TALVEST Chine Plus	Élevé	0% : risque faible 25% : risque moyen 75% : risque élevé

6. L'évolution du rendement

[42] À partir des relevés de Jean Sirois, l'évolution du rendement révèle ce qui suit :

Rendement REER de Jean Sirois¹⁹		
Dates des relevés		Rendement
02 janvier	1998	607 767,04 \$
22 juillet	1998	647 776,48 \$
30 septembre	1998	544 567,98 \$
06 novembre	1998	578 442,07 \$
15 janvier	1999	592 086,07 \$
08 avril	1999	586 473,04 \$
17 mai	1999	572 826,50 \$
09 juillet	1999	577 097,60 \$
20 octobre	1999	539 520,91 \$

¹⁸ Pièces P-3 et P-13.

¹⁹ Pièces P-5 a) b) c)

200-17-003246-030

PAGE : 8

30 novembre	1999	557 327,80 \$
03 février	2000	601 323,48 \$
01 mai	2000	583 705,45 \$
25 juillet	2000	589 786,07 \$
03 octobre	2000	567 931,45 \$
22 mai	2001	465 985,74 \$
21 septembre	2001	340 050,43 \$
07 novembre	2001	385 339,77 \$
11 février	2002	379 687,15 \$
25 juin	2002	337 644,48 \$

[43] À l'analyse du rendement REER de Jean Sirois, le Tribunal constate :

1. Une seule fois et pendant une très courte période de temps, le montant investi a donné un rendement supérieur (22 juillet 1998 : 647 776,48 \$);
2. Le 30 septembre 1998, il y a une chute drastique (544 567,98 \$);
3. Les montants investis ont ensuite oscillé pour atteindre un maximum de 601 323,48 \$ en février 2000, ce qui est inférieur au capital investi.
4. L'investissement a enfin périçlité jusqu'en juin et novembre 2002²⁰;
5. Le capital investi fut entamé à partir de septembre 1998 et n'a jamais été récupéré;

[44] À partir des relevés de Marthe Guénette-Sirois, l'évolution du rendement révèle ce qui suit :

Rendement REER de Marthe Guénette-Sirois²¹		
Dates des relevés		Valeur
02 janvier	1998	49 585,14 \$
03 avril	1998	55 349,50 \$
22 juillet	1998	54 555,90 \$
30 septembre	1998	42 461,07 \$
06 novembre	1998	46 694,05 \$
08 avril	1999	53 531,99 \$
17 mai	1999	53 352,54 \$
09 juillet	1999	56 534,24 \$
20 octobre	1999	54 741,53 \$
30 novembre	1999	59 828,21 \$
03 février	2000	67 520,87 \$

²⁰ Relevé de Partenaires Cartier inc., pièce P-5 d).

²¹ Pièces P-6 a) b) c).

200-17-003246-030

PAGE : 9

06 mars	2000	78 473,64 \$
11 juillet	2000	77 141,73 \$
25 juillet	2000	78 644,08 \$
03 octobre	2000	77 425,37 \$
22 mai	2001	58 398,15 \$
21 septembre	2001	40 446,96 \$
07 novembre	2001	47 481,62 \$
11 février	2002	47 645,92 \$
25 juin	2002	39 907,06 \$

Rendement hors REER Marthe Guénette-Sirois²²		
Dates des relevés		Valeur
03 février	2000	18 936,73 \$
06 mars	2000	25 566,75 \$
01 mai	2000	20 616,97 \$
11 juillet	2000	
25 juillet	2000	21 802,92 \$
03 octobre	2000	20 416,95 \$
21 septembre	2001	5 898,97 \$
07 novembre	2001	7 431,88 \$
11 février	2002	7 126,38\$
19 juin	2002	5 740,88\$

Rendement hors REER Marthe Guénette-Sirois²³		
Dates des relevés		Valeur
11 juillet	2000	5 077,52 \$
25 juillet	2000	5 186,05 \$
03 octobre	2000	4 728,68\$
22 mai	2001	4 612,40 \$
21 septembre	2001	3 248,06 \$
07 novembre	2001	3 810,08 \$
11 février	2002	4 585,27 \$
19 juin	2002	4 430,23 \$

[45] Pour les rendements de Marthe Guénette-Sirois le Tribunal constate qu'entre 1997 à 2002, l'investissement de 76 000 \$ (22 000 \$ hors REER et 54 000 \$ REER), diminue jusqu'à 44 399,82 \$ au 15 novembre 2002, mois de la fin de la gestion²⁴.

²² Placement de 15 000 \$, pièce P-6 b), c).

²³ Placement de 7 000 \$, pièce P-6 b).

²⁴ Relevé de Partenaires Cartier, pièce P-6 d).

200-17-003246-030

PAGE : 10

[46] L'investissement hors REER de 15 000 \$ a fait une chute drastique en septembre 2001. Il était constitué à 82 % de fonds à risque moyen et 18 % à risque élevé.

[47] L'investissement hors REER de 7 000 \$ a chuté dès le début pour terminer à 4 430,23 \$ en juin 2002 et 3 480,62 \$ en novembre 2002²⁵. Il était constitué d'un fonds à risque élevé.

[48] L'investissement REER fut ponctué de hausses et de baisses. Le meilleur rendement fut de 78 644,08 \$ pendant environ trois mois. Il a chuté de près de 20 000 \$ entre octobre 2000 et mai 2001. La dégringolade s'est poursuivie.

7. Les modifications aux portefeuilles

[49] La preuve démontre que les changements ont été suggérés par Monsieur Marcotte lorsque les portefeuilles diminuaient et que le capital était entamé.

[50] Les conversations téléphoniques qui précédaient ces changements étaient courtes, empreintes d'un optimiste non réaliste avec un contenu plutôt vague et ce, même si les changements prévoient des placements à risque moyen et élevé. Jamais, au cours de ces discussions, il était question des risques inhérents à ces fonds ni de tolérance au risque des clients.

[51] Les lettres confirmant ces changements ne décrivent pas les fonds ni leur niveau de risque. À ce titre, elles sont laconiques.

[52] Régulièrement, lors des conversations téléphoniques, Monsieur Marcotte se faisait rassurant. La confiance des clients était **totale** voire aveugle. Ils s'en remettaient systématiquement à ses recommandations.

[53] Lorsque Madame Guénette-Sirois appelait pour signaler les baisses, par exemple celle constatée au 30 septembre 1998 (le portefeuille chutant de 647 776 \$ à 544 000 \$), Monsieur Marcotte répond : « *que ce n'était pas grave que ça va remonter* ».

[54] À plusieurs reprises, Madame Sirois mentionne qu'elle a « *accepté car c'était ce qu'il suggérait*. » « *J'ai accepté sa recommandation par confiance* ». « *Les discussions n'allaient pas trop loin*. » « *Ils nous disaient; il faut être présent*. » « *J'avais confiance, il me les suggérait, il me disait que c'était bon*. »

8. Épilogue

[55] Les portefeuilles s'étant substantiellement dégradés, Madame Guénette-Sirois perd progressivement confiance. Cette perte de confiance atteint son paroxysme en juin 2002.

²⁵ Relevé de Partenaires Cartier inc., pièce P-6 d).

200-17-003246-030

PAGE : 11

[56] Accompagnée de sa sœur Johanne, Madame Geneviève Sirois rencontrent alors Monsieur Marcotte pour faire le point sur la situation. Cette rencontre est enregistrée²⁶.

[57] Au cours de cette rencontre, Monsieur Marcotte fait preuve d'incertitude en ce qu'il dit vouloir référer aux « autorités ». Il veut « *trouver une formule pour que ça ne baisse plus.* » Il demande du temps pour trouver une solution. Il reconnaît qu'il a été trop agressif dans certains placements. Il affirme qu'il est important de protéger le capital mais qu'il ne faut pas « *manquer la reprise* ».

[58] Il affirme que son « *feeling* » c'est « *qu'on est proche de la relance* et qu'il « *ne faut pas la manquer.* » Il termine enfin par une suggestion d'aller « plus conservateur » dans le portefeuille de Monsieur et « *un petit peu plus agressif* » du côté de Madame.

[59] Devant ces généralités, les demandeurs transféreront dans les fonds monétaires.

9. La responsabilité

[60] Les règles générales du mandat prévoient l'obligation par le mandataire d'agir entre autres avec prudence dans l'exécution de son mandat. Il doit également agir dans l'intérêt du mandant²⁷.

[61] Parallèlement, et de façon plus spécifique, la *Loi sur la distribution des produits et services financiers*²⁸ prévoit :

« art. 51 : Un représentant en valeur mobilière doit, avant d'offrir un produit, s'assurer qu'il correspond à la situation financière et aux objectifs d'investissement que lui a décrit son client. »

« art. 80 : Un cabinet [Financière Partenaires Cartier ltée] est responsable du préjudice causé à un client pour toute faute commise par un de ses représentants dans l'exécution de ses fonctions.

Il conserve néanmoins ses recours contre eux.

Art. 85 : Un cabinet et ses dirigeants veille à la discipline de leurs représentants. Ils s'assurent que ceux-ci agissent conformément à la présente loi et à ses règlements. »

[62] Ceci dit, le mauvais rendement ou le placement à risque plus élevé ne constitue pas nécessairement ou automatiquement un comportement fautif de la part du planificateur financier.

²⁶ Enregistrement du 28 juin 2002, pièce P-16.

²⁷ Art. 2138 C.c.Q.

²⁸ L.R.Q., c. D-9.2.

200-17-003246-030

PAGE : 12

« L'obligation du courtier comme mandataire n'en est pas une de résultat. »²⁹

[63] En cette matière, ce qui caractérise la faute c'est plutôt de « *placer* » en faisant fi :

1. des objectifs d'investissement;
2. de la situation financière des clients;
3. de la tolérance au risque;
4. des connaissances du client.

[64] Les recommandations ou suggestions du courtier doivent concorder avec les objectifs de placement et la situation financière propres à chaque client.

[65] Comme le précise les auteurs Baudouin et Deslauriers :

« Si le courtier s'est engagé à conseiller son client, il commet une faute lorsqu'il omet de le faire adéquatement, notamment quant aux types de placements à effectuer, eu égard à la situation financière et aux objectifs d'investissement de ce dernier. »³⁰

[66] Il est établi que :

« L'intensité du devoir de conseil sera d'autant plus importante que les connaissances du client en matière d'investissements sont faibles. »³¹

[67] Partant, en présence de clients néophytes, le devoir de conseil du planificateur ne se limitera pas aux relevés mensuels ou à un simple avis de transaction.

[68] Pour paraphraser le juge Sénécal dans *Markarian c. Marchés mondiaux CIBC inc.* :

« L'obligation de conseiller va encore plus loin. Non seulement comporte-t-elle l'obligation de renseigner mais elle oblige en outre « à une *présentation objective de l'ensemble des renseignements obtenus, à l'évaluation des différentes décisions que le cocontractant peut prendre, et même éventuellement à l'émission d'une opinion sur l'opportunité pour lui de conclure l'engagement.* »³²

²⁹ *Martel c. Bourque et Valeurs mobilières Desjardins*, [2003] R.R.A. 693 (C.S.), p.8.

³⁰ Jean-Louis BAUDOUIN et Patrice DESLAURIERS, *La responsabilité du courtier en valeurs mobilières*, 6^e Édition, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2003, par. 1613.

³¹ *Placements Armand Laflamme inc. c. Roy et Prudential-Bache commodities Canada Ltd*, [2000] 1 R.C.S. 638, 646.

³² C.S. Montréal, no 500-05-069688-018, 14 juin 2006, j. Sénécal.

200-17-003246-030

PAGE : 13

[69] Bref, il faut que le placement convienne au client en regard des quatre éléments précités³³. Dans le contexte, c'est à cela que correspond l'obligation de prudence, de conseil et d'information.

« C'est donc l'attitude du courtier face aux transactions qui importe. Ce dernier ne peut garantir le résultat des transactions, mais il doit garantir que son service est d'une qualité supérieure. Il doit s'assurer que **sa stratégie est la plus sûre étant donné les circonstances** et que les risques encourus sont inévitables. Ce taux de risque est établi en fonction de la **tolérance du client**.³⁴ (Accentuations ajoutées).

[70] Ces principes étant, examinons le portrait de l'espèce.

[71] **D'un côté**, se trouvent deux personnes âgées sans connaissance ni formation en placements. Monsieur Sirois est :

1. Retraité;
2. Invalide;
3. Âgé de 70 ans.

[72] Madame Sirois est :

1. Retraîtée;
1. N'a jamais été véritablement sur le marché du travail;
2. Âgée de 64 ans.

[73] Ils connaissaient Monsieur Marcotte de longue date puisqu'il était leur voisin. Ils le savaient actif dans plusieurs organisations et voyaient sa publicité dans le journal local.

[74] La raison invoquée par Madame Guénette-Sirois sur le choix de Monsieur Marcotte est révélatrice du niveau de confiance. C'est, dit-elle, « *une question émotive* »; « *il n'était pas loin, mon mari était malade...* » Il présentait aussi une grande expérience.

[75] Bref, toutes les composantes de la confiance absolue étaient présentes.

[76] Ces personnes confient la gestion de la **totalité** de leurs actifs liquides en prenant soin de remettre une analyse comparative (P-15) qui est on ne peut plus explicite sur leur tolérance au risque et leur objectifs de placement.

[77] Au cours des rencontres, les demandeurs et leur fille Geneviève, mentionnent à plusieurs reprises qu'il ne fallait pas entamer le capital, qu'ils « *voulaient garder leur*

³³ Ce jugement, par. 59.

³⁴ Carole TURCOTTE, *Le droit des valeurs mobilières*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2005, no 340, p.164.

200-17-003246-030

PAGE : 14

maison, continuer de vivre et payer les comptes. » Les représentations de Monsieur Marcotte les ont convaincus de lui faire confiance.

[78] **D'un autre côté** se trouve un planificateur financier qui offre entre autres :

1. un service de planification financière en vue de la retraite;
2. et différents produits en placement.

[79] Son rôle consiste à :

1. Clarifier la situation financière en **recueillant** et en **évaluant** toutes les **données personnelles** et **financières** pertinentes;
2. **Définir les objectifs financiers personnels;**
3. **Évaluer** les obstacles financiers à l'atteinte des objectifs personnels;
4. **Proposer des recommandations** et des solutions de rechange;
5. **Coordonner** la mise en œuvre du plan d'action, incluant des conseils relatifs aux autres personnes à consulter;
6. **Revoir** le plan d'action d'une façon périodique, au moins une fois l'an, afin d'évaluer l'évolution de la situation financière et de vos objectifs personnels.³⁵ (Accentuations ajoutées).

[80] Les objectifs personnels des Sirois n'ont jamais changé. D'ailleurs ils ne pouvaient l'être en raison justement de leur situation amplement décrite. Monsieur Marcotte devait savoir que l'objectif ne pouvait être modifié c'est-à-dire : « *avoir assez d'argent pour vivre jusqu'à la fin de leurs jours* » et « *ne pas entamer le capital.* »

[81] Il se devait de toujours respecter cet objectif parce qu'il reconnaît que « *Geneviève disait que ses parents voulaient des placements conservateurs* »³⁶.

[82] Il savait depuis le début de sa gestion que les Sirois étaient retraités.

[83] Il connaissait depuis le 9 octobre 1997 le contenu de l'analyse comparative P-15 pour y avoir lu ce qui suit :

- SunLife [...]
 - Investissement non maximisé même en rapport au risque de tolérance qui est faible [...]

³⁵ Brochure corporative de Planification financière Marcotte et Marcotte inc., pièce D-6.

³⁶ Témoignage de Emmanuel Marcotte.

200-17-003246-030

PAGE : 15

- Portefeuille dirigé uniquement par Jean et Marthe malgré un embarras en prendre des décisions concernant les investissements financiers importants [...]
- Fiducie Desjardins [...]
 - Risque d'avoir des fluctuations importantes dans le portefeuille même avec une bonne variété d'actions [...]
- Marcotte et Marcotte [...]
 - Mince possibilité de perdre (Marcotte) (...) Il recommande des investissements adaptés au style demandé (conservateur) et il inspire confiance dans un milieu bien connu. »³⁷ (Nos soulignements).

[84] Monsieur Marcotte était également conscient que tous les actifs liquides des Sirois lui étaient confiés.

[85] Il était de plus au courant que c'était : « *tout ce qu'ils avaient jusqu'à la fin de leurs jours* » (P-43).

[86] Toutes les composantes d'une approche conservatrice constante étaient présentes.

[87] C'est Emmanuel Marcotte qui a choisi les fonds et les a suggérés. Il n'a pas vraiment consulté les prospectus afin de vérifier à quel type d'investisseurs les fonds qu'il suggérait pouvaient être destinés. Il se fie au « Paltrak » seulement. Les clients l'ont accepté et ce, tant au niveau du portefeuille initial qu'au niveau des modifications postérieures.

[88] Monsieur Marcotte « place » pour Monsieur Sirois en ayant à l'esprit 10 ans « d'horizon ». Pour Madame, il y avait 20 ans « d'horizon ». Il agit ainsi sachant que les Sirois avaient 70 et 64 ans et qu'il ne pouvaient se permettre de perdre du capital à court ou à long terme.

[89] Très conscient que :

1. la tolérance au risque des Sirois était nulle;
2. qu'ils avaient un portefeuille combiné en capital inférieur à 700 000 \$;
3. pour vivre jusqu'à la fin de leurs jours;
4. qu'ils avaient besoin d'un revenu minimum net de 40 000 \$ par année;

³⁷ Analyse comparative préparée par Geneviève Sirois, pièce P-15.

200-17-003246-030

PAGE : 16

5. qu'ils ne pouvaient pas se permettre de perdre du capital à court ou long terme;

ce dernier les a tout de même fait investir dans des fonds dont le niveau de risque était de moyen à élevé et ce, pendant cinq ans.

[90] Cette approche n'est pas réconciliable avec les objectifs des clients et ne rencontre pas la norme exigée par le devoir de conseil. Il a fait fi des objectifs de ses clients et de leur situation financière.

[91] Monsieur Marcotte a aussi fait fi de la tolérance au risque de ses clients et de leurs besoins.

[92] La procureure de la demanderesse lui a demandé si les portefeuilles tels que constitués convenaient à la situation et aux besoins des clients. Monsieur Marcotte répond en distinguant la période. Selon lui, le portefeuille constitué en 1997 convenait aux besoins des clients. Par contre, il précise qu'en 1999, « *il aurait peut-être fallu être un peu plus conservateur* », il affirme même que s'il avait connu la correction et l'éclatement de la bulle technologique il serait « *allé plus mollo* ».

[93] Par contre, Monsieur Marcotte admet que la situation des Sirois et leurs besoins n'ont pas changé entre 1997 à 2002.

[94] Cette dernière affirmation est irréconciliable avec la distinction que fait Monsieur Marcotte quant à la période. Le Tribunal en conclut qu'en tout temps, parce que les besoins et leur situation n'ont jamais changé, il aurait fallu être « conservateur ».

[95] Monsieur Marcotte se rabat sur les « objectifs de placement » inscrits aux formulaires d'ouverture de comptes pour invoquer la ratification. Le formulaire P-1 de Monsieur Sirois renferme deux pages. Sur la page 1 est inscrit « 100 % revenus » à l'item « objectifs ». À la page 2, c'est inscrit « 100 % croissance à long terme ».

[96] Lors de leur interrogatoire au préalable, Emmanuel et Julie Marcotte affirment qu'il s'agit d'une erreur.

«°Q. Alors, on devrait lire à la deuxième page « cent pour cent (100 %) revenu?»

R. Cent pour cent (100 %) revenu, oui. »³⁸

[97] À l'audition, Monsieur Marcotte corrige sa version. Il allègue l'erreur mais prétend qu'il faudrait plutôt lire « 50 % revenus » à la page 1 et « 50 % croissance à long terme » à la page 2.

³⁸ Interrogatoire au préalable d'Emmanuel Marcotte, 16 octobre 2003, pièce P-17 et Interrogatoire au préalable de Julie Marcotte, 15 décembre 2003, p. 109, pièce P-18.

200-17-003246-030

PAGE : 17

[98] Quoiqu'il en soit et malgré cette curieuse contradiction, Monsieur Marcotte admet tout de même qu'il est du devoir de conseil du planificateur financier d'orienter ses clients si les objectifs d'investissement vont à l'encontre de leurs besoins et leur situation.

[99] À l'instar de l'expert Diotte, le Tribunal considère qu'un portefeuille REER composé à 15 % seulement de titres à risque faible et modifié en 2000 à 0 % risque faible allait, dans les circonstances, à l'encontre des besoins de Monsieur Sirois.

[100] Le Tribunal considère aussi qu'un portefeuille REER et hors REER composé à 0 % de titres à risque faible allait, dans les circonstances, à l'encontre des besoins de Madame Guénette-Sirois.

9. Les rapports d'expertise

[101] La partie demanderesse a produit l'expertise de Monsieur Richard Diotte qui a témoigné³⁹.

[102] Il a analysé les deux portefeuilles. Pour celui de Madame Guénette-Sirois, il conclut que les cinq fonds choisis en 1997 lors du placement de 54 000 \$, étaient pour trois d'entre eux, destinés à des investisseurs qui ont « *une forte tolérance au risque.* »⁴⁰ « *Les deux autres fonds conviennent à des investisseurs qui tolèrent un niveau de risque moyen ou qui peuvent prendre un engagement à long terme, soit de sept à dix ans.* »

[103] À cette époque, le portefeuille de Madame Guénette-Sirois est à 100 % investi en actions.

[104] Par la suite, entre janvier et mars 2000, elle investit d'autres sommes. Monsieur Marcotte place ces montants dans des fonds que l'expert Diotte qualifie pour la plupart « *de très volatiles, qui conviennent à des investisseurs qui s'engagent à long terme et qui sont à risque élevé.* »⁴¹

[105] L'expert Diotte conclut que le portefeuille de Madame ne convenait pas à ses besoins.

[106] Au sujet du portefeuille de Jean Sirois, il indique que son portefeuille était axé sur la croissance du capital et la diversification.

[107] Il affirme qu'il aurait plutôt été approprié :

³⁹ Richard Diotte est Fellow de l'Institut Canadien des Valeurs mobilières depuis 1985, curriculum vitae, pièce P-19.

⁴⁰ *Id.*, p. 4.

⁴¹ *Id.*, p. 5.

200-17-003246-030

PAGE : 18

« ... d'investir une partie des capitaux à l'intérieur de fonds du marché monétaire et/ou de fonds d'obligations de court ou moyen terme, ce qui n'a pas été fait.

De plus, à 70 ans d'âge, les objectifs du client sont de s'assurer un revenu régulier et de préserver le capital au bénéfice d'une conjointe plus jeune. »⁴²

[108] En somme, l'expert est d'avis que :

1. les fonds d'investissement recommandé pour les Sirois convenaient davantage à des investisseurs ayant une tolérance élevée au risque⁴³;
2. cela est contraire aux objectifs des clients qui visaient la préservation du capital et le revenu de placements;
3. « la croissance du capital est un objectif louable mais dans le cas de ce couple, cet objectif aurait dû être considéré comme secondaire. »⁴⁴

[109] Les défendeurs ont produit l'expertise de Gilles Archambault qui a témoigné⁴⁵.

[110] Il mentionne que son mandat consistait à vérifier :

1. si les placements étaient conformes aux formulaires d'ouverture de comptes⁴⁶;
2. si l'expert des demandeurs avait analysé les titres conformément à ceux décrits aux formulaires P-1 et P-2.

[111] Monsieur Archambault n'a pas communiqué avec les Sirois.

[112] Il affirme que les seuls documents qui le préoccupent sont P-1 et P-2.

[113] Cela lui fait affirmer que pour évaluer la gestion d'un compte :

« [...] il faut regarder les objectifs de placement de ce compte et comparer la composition et la gestion de ce compte en fonction de ses (sic) objectifs. »⁴⁷

[114] En contre-interrogatoire, il admet que son rapport ne tient pas compte de la tolérance au risque ni des connaissances des investisseurs.

[115] Il admet aussi que la situation personnelle et les besoins des parties constituent des facteurs importants dans l'évaluation de la convenance d'un portefeuille. Il a

⁴² *Id.*, p. 6.

⁴³ *Id.*, p. 6.

⁴⁴ *Id.*, p. 2.

⁴⁵ Gilles Archambault est Consultant, témoin expert et arbitre en valeurs mobilières, curriculum vitae joint à son rapport d'expertise.

⁴⁶ Pièces P-1 et P-2.

⁴⁷ Rapport de l'expert Archambault, p. 1.

200-17-003246-030

PAGE : 19

préssumé que ces éléments furent vérifiés par Monsieur Marcotte. Il ne les a donc pas analysés.

[116] À plusieurs questions du procureur des demandeurs, il confirme que la situation d'une personne :

1. retraitée;
2. soutien de famille
3. invalide;
4. investissant 100% de ses actifs liquides;

devrait mener le planificateur à des placements conservateurs avec minimisation du risque.

[117] Pour les placements de Madame Guénette-Sirois, l'expert se limite à dire qu'ils sont conformes aux demandes indiquées dans le formulaire d'ouverture.

[118] L'expert Archambault attribue les pertes à la baisse générale des marchés.

[119] La baisse générale des marchés constitue certes un facteur de fluctuation mais elle n'est pas nécessairement l'unique cause d'une perte.

[120] En contre-interrogatoire, Monsieur Archambault admet d'ailleurs :

« Q. Alors les événement auxquels vous référez ne signifient pas 100%...
Dans 100% des cas, que tout le monde a perdu de l'argent.

Q. C'est pas ce que je prétend.

Q. Donc il y a des portefeuilles durant la même période qui ont très bien évolué.

R. Ce que je présente à la Cour, c'est qu'il y a pas beaucoup de portefeuilles qui avaient des composantes d'équité de type de croissance qui n'ont pas subi une baisse de marché. Il est clair qu'il y en a qui en ont subi plus que les autres, il est clair que les titres qui était de nature plus spéculative on effectivement subi des pertes plus importantes que ceux qui étaient moins spéculatifs. »⁴⁸

[121] Il attribue aussi cette perte à la vente prématurée des fonds.

[122] Le Tribunal ne peut retenir cette conclusion puisque les Sirois avaient l'obligation de minimiser leurs dommages. La diminution substantielle de leurs portefeuilles et la

⁴⁸ Contre-interrogatoire de Gilles Archambault, 30 mars 2006.

200-17-003246-030

PAGE : 20

perte de confiance accrue font en sorte qu'ils ont agi raisonnablement dans les circonstances.

« [53] Dans le cas d'un préjudice découlant de la mauvaise gestion d'un portefeuille de valeurs mobilières, il faut notamment faire preuve de souplesse quant à la détermination de ce qui constitue, de la part du client, un délai raisonnable pour agir et minimiser les dommages. Notamment, il faudra tenir compte de son niveau d'expérience et de connaissances en matière d'investissements ainsi que de la complexité de la situation.

[54] J'ajouterais que le sentiment de confiance dont est empreint le contrat de mandat a aussi un effet appréciable sur l'état d'esprit du client, victime de la faute du gestionnaire. Cette confiance, en l'espèce, c'est la croyance acquise en la valeur professionnelle du gestionnaire qui fait que le client, surtout non averti, puisse être incapable ou du moins hésitant à croire à son incompétence. Tant la confiance que le désarroi suite à sa perte rendent alors d'autant plus difficile pour la victime la prise en main de la situation [...]. »⁴⁹

[123] Le Tribunal est forcé d'écarter l'expertise de Monsieur Archambault car elle n'est pas complète ni supportée par la preuve profane⁵⁰.

[124] Pour ces motifs, le Tribunal conclut à la responsabilité du défendeur Emmanuel Marcotte.

[125] La responsabilité de Financière Partenaires Cartier Ltée est nécessairement engagée en raison des dispositions de l'article 80 de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers* qui se lit comme suit :

« Art. 80 : Un cabinet [Financière Partenaires Cartier, ltée] est responsable du préjudice causé à un client pour toute faute commise par un de ses représentants dans l'exécution de ses fonctions.

Il conserve néanmoins ses recours contre eux. »

[126] Par contre, il n'y a pas de preuve d'un défaut de surveillance selon l'art. 85 de la *Loi sur la distribution des services et produits financiers*.

10. Les dommages

Art. 1611 C.c.Q. :

« Les dommages-intérêts dus au créancier compensent la perte qu'il subit et le gain dont il est privé. (...) »

⁴⁹ *Placements Armand Laflamme inc. c. Roy et Prudential-Bache commodities Canada ltd*, précité, note 29, p. 649, par. 53 et 54; *Asamera Oil Corp. Ltd c. Sea Oil & General Corp.*, [1979] 1 R.C.S. 633, 664 et 668.

⁵⁰ Témoignages de Marthe Guénette-Sirois, Geneviève Sirois et analyse comparative, pièce P-15.

200-17-003246-030

PAGE : 21

10.1 Le portefeuille-témoin

[127] L'expert Diotte a évalué les dommages en élaborant un portefeuille-témoin.

[128] Pour Madame Guénette-Sirois, il fallait des produits sécuritaires composés de Talvest REER Global d'obligations, C.I. Signature Canadien équilibré et MacIvy croissance et revenu⁵¹.

[129] Pour Monsieur Sirois, il a retenu un portefeuille-témoin composé de C.I. Signature Canadien équilibré, Fidelity Obligations Canadiennes, Talvest de revenu, Trimark équilibré sélest et MacIvy croissance et revenu⁵².

[130] Les pertes calculées par l'expert Diotte sont illustrées comme suit :

Marthe Guénette-Sirois			
Montant investi	Valeur du portefeuille-témoin en novembre 2002 ⁵³	Valeur du portefeuille Marcotte en novembre 2002	Perte
54 048,00 \$	67 338,00\$	35 814,36 \$ ⁵⁴	31 524,00\$ ⁵⁵
15 000,00 \$	16 615,67 \$	5 104,84 \$ ⁵⁶	11 510,16 \$ ⁵⁷
7 000,00 \$	7 627,00 \$	3 480,62 \$ ⁵⁸	4 146,38 \$ ⁵⁹
			47 180,54 \$

Jean Sirois			
Montant investi	Valeur du portefeuille-témoin en novembre 2002 ⁶⁰	Valeur du portefeuille Marcotte en novembre 2002 ⁶¹	Perte
614 000 \$	565 546 \$	323 023 \$ ⁶²	242 523 \$

[131] Le portefeuille-témoin de Monsieur Diotte tient nécessairement compte de la baisse des titres technologiques, du scandale boursier et des événements du 11 septembre 2001. Pourtant, la baisse et la perte qui en résulte est beaucoup moindre.

⁵¹ Rapport d'expertise Diotte, p. 7

⁵² *Id.*, p. 8 et 9.

⁵³ *Id.*, p. 7.

⁵⁴ Pièce P-6 d).

⁵⁵ *Id.* 31 523,64 \$ arrondi.

⁵⁶ Selon rapport Diotte, p. 7.

⁵⁷ *Id.*, p. 7.

⁵⁸ Pièce P-6 d), relevé de Partenaires Cartier.

⁵⁹ Rapport Diotte, p. 7.

⁶⁰ Pièce P-22.

⁶¹ Établi par l'expert Diotte.

⁶² Établi par l'expert Diotte.

200-17-003246-030

PAGE : 22

[132] L'expertise de Monsieur Archambault ne visait pas le calcul de la perte. L'évaluation de l'expert Diotte n'est pas contredite. Le Tribunal la retiendra.

[133] Le Tribunal condamnera les défendeurs à la somme totale de 289 433,54 \$ avec intérêts et indemnité additionnelle à compter du 14 février 2003, soit le lendemain de la date d'expiration du délai accordé dans la mise en demeure P-7.

10.2 Le traitement fiscal des montants octroyés

[134] Le procureur de Financière Partenaires Cartier Ltée prétend que le Tribunal devrait réduire les sommes octroyées d'environ 50 % pour tenir compte de l'impact fiscal relatif au REER.

[135] Une objection est soulevée concernant toute preuve visant à établir cette prétention. L'objection fut prise sous réserve.

[136] L'évaluation de l'impact fiscal est une opération souvent spéculative et hypothétique. Elle ne peut être faite de façon approximative.

[137] De plus, le Tribunal ne peut présumer du traitement qu'accordera le fisc à ces montants. Il ne peut encore moins s'y substituer.

[138] À l'instar de l'arrêt *Girard & Cie c. Allaire*⁶³ et même avec une preuve d'expertise, il s'agirait d'une spéculation.

« Comme on peut le constater, l'expert spéculé sur le traitement que le fisc donnera aux sommes que le jugement pourrait octroyer aux demandeurs. Qu'arrivera-t-il si ces hypothèses ne sont pas retenues par le fisc? La preuve offerte doit pouvoir convaincre par prépondérance (2804 C.c.Q.) et non reposer uniquement sur des hypothèses qui se matérialiseront ou non. On rejoint ici les principes énoncés dans la trilogie Andrews, Thornton et Arnold; la deuxième partie du rapport, pas plus que la première, ne saurait donc avoir quelque impact sur l'évaluation des dommages.

En conséquence, la preuve que veut introduire l'appelante est non pertinente.»

[139] L'arrêt *Girard* a été suivi en 2003, dans *Pelletier c. Valeurs mobilières Desjardins du Québec*. La juge Lacroix conclut ainsi :

« 152. Le tribunal a pris sous réserve l'objection du procureur des demandeurs sur une catégorie de questions, permises par le tribunal, posées par le procureur des défendeurs sur le traitement annuel fiscal des pertes encourues par les demandeurs;

153. L'objection est maintenue.

⁶³ [1998] R.R.A. 401.

200-17-003246-030

PAGE : 23

154. Les défendeurs prétendent que les demandeurs ont l'obligation de minimiser leurs pertes. Ils devraient, selon eux, dans leurs déclarations d'impôt sur le revenu déclarer les pertes subies et ainsi obtenir une récupération fiscale qui diminue d'autant la perte subie.
155. Nathalie Dubé, comptable agréée de Raymond Chabot Grant Thornton, traite les dossiers des demandeurs. Elle produit un document expliquant le traitement annuel fiscal des pertes en capital pour les demandeurs. Ce qu'il faut retenir c'est que l'indemnité à recevoir reprend la nature d'un gain en capital.
156. Les demandeurs prétendent donc que l'impact fiscal n'a pas à être considéré.
157. La Cour d'appel, sous la plume du Juge Forget, dans l'arrêt Girard & Cie c. Allaire, explique clairement les principes à retenir.
158. Les défendeurs cherchent à faire supporter la perte en partie par l'état et à bénéficier d'avantages fiscaux qui sont personnels aux demandeurs. Ils ne peuvent invoquer les exemptions fiscales des demandeurs à leur profit. »⁶⁴

[140] Au surcroît, le Tribunal constate que :

1. Cette prétention n'est pas spécifiquement alléguée dans la défense de Financière Partenaires Cartier ltée. L'allégation générale de la défense contenue au paragraphe 28 ne suffit pas pour ouvrir la porte à une telle preuve.
2. Personne n'avait la qualification pour témoigner de la quantification de l'impact fiscal.
3. Aucune expertise ni témoignage d'expert n'est produite à ce titre pour guider le Tribunal dans l'évaluation de cet impact fiscal.

[141] Le Tribunal maintient donc l'objection.

PAR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL :

[142] **ACCUEILLE** la requête;

[143] **CONDAMNE** les défendeurs Emmanuel Marcotte et Financière Partenaires Cartier ltée solidairement, à payer à la demanderesse 47 180,54 \$ et à la

⁶⁴ [2003] R.R.A. 1011 (C.S.), par. 152-158.


200-17-003246-030

PAGE : 24

demanderesse en sa qualité de liquidatrice à la succession de Jean Sirois la somme de 242 523 \$;

[144] Avec intérêts et indemnité additionnelle à compter du 14 février 2003;

[145] Avec dépens, y compris les frais de rapports et de témoignage des experts.



Suzanne Ouellet, j.c.s.

Mes Suzanne Gagné et Serge Létourneau – Casier 183
Létourneau & Gagné
Procureurs des demandeurs

Me Martin Courville
Laroche, Rouleau et Associés
1155, Boul. René-Lévesque Ouest, #2660, Montréal, Québec H3B 4S5
Procureurs du défendeur Planification financière Marcotte et Marcotte inc.

Me Michel C.-Bernier – Casier 3
Lavery De Billy
Procureurs du défendeur Partenaires Cartier Ltée.

Dates d'audience : 27 au 31 mars 2006
Domaine du droit : Responsabilité civile professionnelle