

Comme conclusion sur ce point, il faut dire qu'il y a eu de la part de Couture une révocation tacite du mandat; il n'a pas donné avis de cette révocation aux mandataires, demandeurs, qui ont appris ce fait, seulement après la vente faite par le défendeur. Mais de ce jour, ils ont connu cette révocation tacite. Les demandeurs avaient alors fait des démarches, encouru des dépenses; en fait, ils n'ont pas prouvé la valeur de ces démarches, le montant de leurs déboursés, l'action étant uniquement basée sur le contrat intervenu entre eux et le défendeur. Ils ont allégué qu'ils avaient trouvé un acheteur pour le défendeur; ils ne l'ont pas prouvé. Ils ont trouvé quelqu'un qui entrerait en négociation avec eux; ils ne se sont pas même mis en position de faire une preuve à l'effet que Pelletier a visité l'immeuble, l'a trouvé de son goût; et, n'eût pas été la vente par le défendeur, il l'eût acheté au prix d'au moins \$6,000.

Il est de principe général d'ailleurs, qu'une personne chargée de vendre, ou de trouver un acheteur, doit remplir cette condition pour avoir droit à sa commission. Cette question s'est présentée à maintes reprises devant nos tribunaux, et a été résolue de cette manière: ainsi, je prend entre autres les décisions suivantes: *Stubbs v. Conroy*, (1) *Deschamps v. Goold*, (2) *Stratton v. Vachon & Wilson*, (3) *Prud'homme v. Cruikchaink* (4).

“L'agent chargé de vendre un immeuble, moyennant une commission de 5 p. c., peut réclamer cette commission du moment qu'il a trouvé un acheteur, prêt à acheter cette propriété aux conditions du vendeur.”

Voir aussi les décisions notées par le rapporteur.

(1) [1871], 2 Q. L. R., 53. (3) [1909], 44 R. C. supr., 395.
 (2) [1897], 6 B. R., 367. (4) [1907], 14 R. L. n. s., 77.