

nie toutes les allégations, à l'exception de celle du fait de la vente.

La Cour Supérieure a maintenu l'action par le jugement suivant :

“Considérant que le demandeur a prouvé qu'à la demande du défendeur il a cherché des acquéreurs pour l'immeuble en question et qu'il a finalement trouvé le nommé Leclerc qui a acquis la propriété du défendeur au prix de \$15,000,00 prix qui était supérieur à celui dont il avait été question dans les instructions originaires données par le défendeur au demandeur relativement à la vente de cet immeuble;

“Considérant que la valeur des services du demandeur en rapport avec cette vente a été prouvée être de $2\frac{1}{2}$ pour cent;

“Condamne le défendeur à payer au demandeur la dite somme de \$375.00 avec intérêt depuis l'assignation et les dépens.”

Charbonneau, J.—“Une question de validité de la preuve verbale en ces matières s'est soulevée au cours de l'enquête et toute la cause en dépend, puisque l'objection, qui a été faite par le défendeur, a été réservée.

“Le courtier en immeuble peut-il prouver verbalement les faits allant à établir que comme tel courtier il a fait les pas et démarches voulus pour assurer la vente? Notre article 1735 C.C. définit le courtier: “Celui qui exerce le “commerce ou la profession de négocier entre les parties “les achats, ventes ou autres opérations licites.” Apparemment ce serait un commerce ou une profession. Quand est-ce commerce? Quand est-ce profession? Je serais fort empêché de le dire. Mais que l'on considère l'agence d'immeuble comme commerce ou comme profession, il me semble que les mêmes règles de preuve peuvent s'appliquer à son mandat dans les deux cas. Il y a telle chose dans le mandat