La responsabilité du fait des produits:

réflexions sur l'aspect juridique des questions fondamentales

Saul Schwartz
Jacob S. Ziegel
Louis Romero

édité par
Jonathan J. Guss

QUEEN
KE
1282
.S314
c.2

Consumer and Corporate Affairs Canada

Consommation et Corporations Canada

in English	Product Liability: Reflections on Legal Aspects of the Policy Issues
Available from	Communication Services Consumer and Corporate Affairs Canada Ottawa (Ontario) K1A 0C9

LA RESPONSABILITÉ DU FAIT DES PRODUITS: réflexions sur l'aspect juridique des questions fondamentales

Saul Schwartz
Université d'Ottawa

Jacob S. Ziegel
Université de Toronto

Louis Romero
Université de la Saskatchewan

édité par Jonathan J. Guss

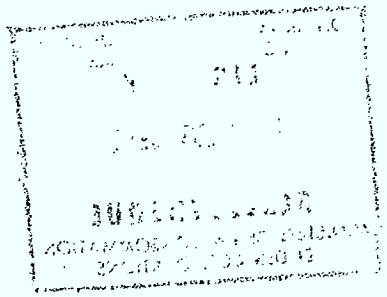
DEPARTMENT OF CONSUMER & CORPORATE AFFAIRS
LIBRARY
MAY 28 1981
BIBLIOTHÈQUE
MINISTÈRE DE LA CONSOMMATION ET DES CORPORATIONS

Direction de l'évaluation et de la recherche en consommation
Consommation et Corporations Canada

Février 1979

KE1232
.Z82
S382f

La présente fait partie d'une série d'études menées par la Direction de l'évaluation et de la recherche en consommation, Bureau des consommateurs, CCC. L'analyse et les conclusions exposées sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement le point de vue du Ministère.



© Ministre des Approvisionnements et Services Canada
N° de catalogue RG23-54/1980/F
ISBN 0-662-90670-5

AVANT-PROPOS

Nous vous présentons le premier d'une série de rapports d'études informels préparés pour le gouvernement fédéral, sur la responsabilité du fait des produits. Les principes de cette responsabilité s'appuient sur les prescriptions légales de même que sur les pratiques commerciales servant à déterminer le montant de la perte, peu importe que le dommage soit purement économique ou qu'il soit également physique. Quoique ces lois s'appliquent à toutes les transactions, notre rapport se limite à leur incidence sur les produits destinés à la consommation, incluant tant les biens que les services. Les rapports contenus dans ce volume furent préparés de façon informelle afin de fournir un cadre légal préliminaire aux économistes travaillant dans ce domaine et aussi afin d'assurer que chaque question litigieuse d'importance sera soulevée et étudiée à fond dans les recherches à venir.

Nous avons demandé au professeur Schwartz d'écrire une introduction à la loi à partir d'un exemple concret afin d'éviter les abstractions inutiles et par le fait même fournir une explication de celle-ci accessible à tous. Son texte incorpore également une comparaison d'ensemble de nos lois avec l'état actuel du droit aux Etats-Unis en ce domaine. Nous avons dû mettre à jour son étude (en date de mars 1979) alors que des projets de loi furent adoptés en Saskatchewan, au Nouveau-Brunswick et au Québec, même si dans ces deux dernières provinces ces lois n'ont pas encore été mises en vigueur.

Les professeurs Romero et Ziegel furent invités à soulever les questions qui devront faire l'objet d'un examen dans le cadre de la formulation de politiques gouvernementales dans ce domaine. Tout en abordant les questions en litige, chacun d'eux a d'abord élaboré une introduction à la loi afin que l'analyse soit considérée dans un contexte légal précis.

Ainsi, le lecteur trouvera trois introductions à la loi sur la responsabilité du fait des produits, ce qui illustre bien l'étendue et la diversité du sujet. Certaines affirmations toutefois ne sont plus à jour, les textes ayant été produits sur une période de deux ans, période pendant laquelle la loi a commencé à subir des changements très rapides. Nous nous en excusons envers nos auteurs dont le travail était à jour lorsqu'il fut préparé, de même qu'envers nos lecteurs qui devront tenir compte des nouveaux efforts déployés en Saskatchewan, au Nouveau-Brunswick et au Québec, et peut-être même dans d'autres provinces, au moment où ce volume sera distribué.

Jonathan Guss,
Direction de l'évaluation
et de la recherche en
consommation
Editeur

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

INTRODUCTION

par Jonathan J. Guss

I. Objet de l'étude 1

II. Objectif du programme de recherches sur la responsabilité du fait des produits 2

III. Rôle du groupe d'étude fédéral-provincial 3

IV. Problèmes de définition 5

V. Considérations économiques: bref aperçu 8

VI. Le présent volume 11

L'IMPUTATION DE LA PERTE ET DE LA RESPONSABILITÉ EN VERTU DE LA LÉGISLATION CANADIENNE

par Saul Schwartz

I. Introduction 13

II. Responsabilité du distributeur 17

III. Responsabilité du fabricant 27

IV. Conclusion 38

EXTRAITS D'UNE ÉTUDE SUR LA RÉSOLUTION DES PROBLÈMES RELATIFS AUX GARANTIES SUR LES PRODUITS DE CONSOMMATION

par Jacob S. Ziegel

I. Nature et portée des problèmes posés par les garanties 45

II. Les solutions actuelles à ces problèmes 48

PAGE

MÉMOIRE - QUESTIONS FONDAMENTALES SUR LA RESPONSABILITÉ DU PRODUCTEUR POUR LA MARCHANDISE DÉFECTUEUSE

par Jacob S. Ziegel

I. Introduction 73

II. Responsabilité des pertes économiques 74

III. Produits défectueux causant des dommages corporels ou matériels (responsabilité délictuelle) 83

RÉFLEXION SUR LES PERTES IMPUTABLES À DES PRODUITS DE CONSOMMATION DÉFECTUEUX

par Louis Romero

I. Introduction 87

II. Transfert initial des pertes subies par le recours au droit civil 90

III. Autres facteurs influençant la répartition des pertes 110

IV. Questions importantes à analyser avant tout remaniement majeur du droit canadien relatif à la responsabilité à l'égard des produits 117

INTRODUCTION

par Jonathan Guss

I. Objet de l'étude

Les fabricants et le gouvernement, tout autant que les consommateurs, se plaignent souvent de la mauvaise qualité des produits qu'ils achètent et qu'ils utilisent. Les déficiences sur le plan de la qualité entraînent des pertes soit à la suite de sous-utilisation, soit à la suite de blessures physiques. Les règles de la responsabilité du fait des produits sont les normes juridiques et commerciales qui servent à départager la responsabilité de ces pertes entre chacun des éléments de la chaîne de distribution, du créateur au fabricant et jusqu'à l'utilisateur final.

Les présents documents ont pour objet d'établir un sous-système de règles juridiques concernant la responsabilité du fait des produits. Naturellement, on retrouve une bonne part de chevauchement entre les règles juridiques et commerciales. De fait, elles sont le reflet d'une influence réciproque.

Toutefois, les particularités du marché ne permettent pas toujours aux règles juridiques d'exercer leur plein effet. Il est plus facile d'illustrer ce fait par un exemple. Supposons que vous achetez un grille-pain automatique et que le mécanisme d'éjection ne fonctionne pas, vous pouvez très bien faire valoir vos droits en invoquant la garantie explicite liée à l'achat de l'article; ou alors s'il n'y a pas de garantie explicite, vous pouvez recourir à la garantie implicite que vous accorde la loi. Vous exigerez que le garant répare votre grille-pain ou l'échange pour un autre qui fonctionne correctement. Même si vous ne connaissez pas la loi et que vous n'avez pas lu la garantie, vous prendrez pour acquis que vous êtes en droit d'obtenir un nouveau grille-pain et vous présumerez que le détaillant ou le fabricant reconnaîtra ce droit en tant que règle du marché ou en tant que saine pratique du commerce, indépendamment de la loi établie.

Par ailleurs, le consommateur ordinaire ne réclamera probablement pas les 25 rôties qui ont brûlé avant qu'il n'ait retourné le grille-pain. Il peut avoir le droit de recouvrer une telle perte auprès du détaillant, mais il ne vaut tout simplement pas la peine d'en discuter. Le consommateur ordinaire pourra également omettre de recouvrer les coûts de la peinture servant à réparer le dessous carbonisé de sa tablette de cuisine. Le consommateur pourrait normalement chercher à recouvrer cette perte, mais le détaillant, habitué à la règle du profit maximal, estimera peut-être que le consommateur n'ira pas jusqu'à prendre la peine de porter l'affaire en cours, opération qui sera vraisemblablement plus coûteuse pour le consommateur que la réparation des dégâts. Ainsi, les réalités pratiques du marché (dans ce dernier cas, les coûts des mesures prises pour faire valoir ses droits) infirment quelquefois la protection accordée par les règles de la loi.

Le consommateur moyen n'a souvent pas conscience qu'un recours est possible pour ce genre de dommage. Le manque d'information de ce genre est certainement le problème à la fois le plus persistant et le plus difficile à résoudre. De ce point de vue, on note une différence entre les règles de la loi et les règles commerciales du marché. Etant donné que la majorité des consommateurs ne connaissent pas ces règles et que le coût des mesures destinées à appliquer les règles juridiques de base est élevé, il y a une partie considérable des pertes qui n'est jamais recouvrée. Il est difficile d'évaluer l'ampleur de ces pertes. Bien que le présent document ne traite pas des règles commerciales du marché, il est important de noter que toute simplification des règles juridiques et toute mesure prise pour rendre les règles juridiques moins coûteuses à appliquer et à faire respecter accentueront vraisemblablement le chevauchement entre les règles juridiques et les règles commerciales.

II. Objectif du programme de recherches sur la responsabilité du fait des produits

L'objectif des recherches menées en ce domaine est donc de déterminer si le marché accorde ou non une compensation équitable aux personnes victimes de pertes occasionnées par les produits défectueux, ou si le marché exerce ou non un effet préventif optimal sur la production d'articles défectueux. L'intervention du

gouvernement, à quelque palier de ce soit, serait axée sur ces deux objectifs: la prévention et une compensation équitable. Par ailleurs, la réalisation de ces objectifs produirait vraisemblablement un effet secondaire, soit une amélioration générale de la qualité des produits.

Il est impossible de retirer tous les produits défectueux offerts sur le marché. Cela est techniquement possible mais économiquement non souhaitable.

Alors qu'on devrait normalement s'attendre à une amélioration générale de la qualité des biens, les propos de la section V de la présente partie concernant les aspects économiques de la responsabilité du fait des produits révèlent qu'il est impossible d'établir à l'heure actuelle le niveau optimal des déficiences de production.

III. Rôle du groupe d'étude fédéral-provincial

Lors d'une réunion en juillet 1977, les ministres provinciaux de la Consommation et le gouvernement fédéral ont établi un groupe d'étude sur les programmes législatifs en vue d'oeuvrer à une meilleure harmonisation des lois dans le domaine de la consommation. La responsabilité du fait des produits est le sujet prioritaire que le groupe d'étude devra examiner.

Les juristes et les économistes ont décelé des faiblesses dans la loi actuelle concernant le cas à l'étude et dans la législation sur le respect des règles touchant la responsabilité du fait des produits. Les gouvernements ont été exhortés à intervenir et deux provinces l'ont déjà fait. L'objectif du groupe d'étude est d'inciter toutes les provinces à agir en un front commun, et à le faire en tenant compte des facteurs économiques et commerciaux les plus susceptibles d'être touchés de façon significative par les modifications apportées aux règles.

Si des mesures identiques ou semblables sont adoptées dans chaque province, la situation profitera à la fois aux consommateurs et aux entreprises. Un fabricant ou un détaillant important sera assujetti aux mêmes règles dans l'ensemble du pays. Le consommateur

qui achète des marchandises produites dans une autre province, sera assuré de la même protection qu'il recevrait s'il avait acheté les marchandises d'un fabricant établi dans la province où il se trouve, et sera rarement obligé de recourir aux cours de justice d'une autre province pour obtenir un remboursement auprès d'une fournisseur établi dans cette province.

Le rôle du gouvernement fédéral au sein du groupe d'étude comporte trois volets: assurer une tâche de centralisation des recherches à caractère économique; assurer un rapport opérationnel entre les lois provinciales touchant les garanties et la loi fédérale sur les produits dangereux et matières connexes de même que sur l'emballage et l'étiquetage; et déterminer, de concert avec les provinces, le besoin d'imposer une loi-cadre fédérale en matière de garantie et de responsabilité du fait des produits, loi cadre portant sur les biens en circulation dans le commerce interprovincial.

Tandis que certaines provinces sont assez bien pourvues dans le domaine de la consommation, d'autres ne disposent pas des ressources voulues pour effectuer les recherches nécessaires en vue d'établir une loi sur les garanties touchant les produits offerts aux consommateurs. Le groupe d'étude est d'avis que si toutes les provinces pouvaient travailler à partir d'une même base de recherche, ce serait là un accomplissement positif. Une bonne part des recherches juridiques ont été effectuées par les provinces qui possèdent déjà une telle législation, soit le Nouveau-Brunswick, la Saskatchewan et le Québec, de même que par d'autres provinces qui en ont proposé une ou qui sont en voie de le faire, par exemple l'Ontario. Ainsi, il a été convenu que le point de mire des recherches au niveau fédéral serait les problèmes économiques entourant les règles sur la responsabilité du fait des produits.

Des recherches économiques antérieures menées sur la responsabilité du fait des produits ont établi que la possibilité d'obtenir des renseignements au sujet des produits (leurs particularités, déficiences et performance) constituaient un facteur clé pour obtenir la satisfaction des consommateurs. Les activités fédérales dans le domaine de l'information, notamment la Loi sur l'emballage et l'étiquetage, lui rendent cette question particulièrement importante.

Les lois fédérales sur les aliments et drogues, les produits dangereux et la sécurité des véhicules automobiles sont également pertinentes à ce domaine d'activité. La loi de la Saskatchewan fait spécifiquement mention de telles normes et stipule que le défaut de se conformer à des normes obligatoires "constitue une preuve suffisante à première vue que le produit offert aux consommateurs n'est pas d'une qualité acceptable..." et que le consommateur dispose donc des recours que lui offre la loi de la Saskatchewan. Ainsi, le gouvernement fédéral peut, quoique indirectement, influer sur l'étendue de la protection offerte par les lois provinciales.

Finalement, les mesures provinciales en ce domaine comprendront des dispositions destinées à faire face aux problèmes occasionnés par l'échange des biens dans le commerce interprovincial. A long terme, il est possible que les cours jugent que les provinces ne possèdent pas ce pouvoir, aux termes de la constitution. En d'autres termes, les provinces ne seraient peut-être pas habilitées à soumettre le fournisseur de l'extérieur à leur propre juridiction et aux règles applicables en vertu de cette juridiction dans le cas des articles fabriqués à l'extérieur d'une province. Si le problème survient et ne peut être résolu par des règles de procédures appropriées et des règles adéquates sur les conflits de droit, il y aura peut-être lieu alors de recourir à une intervention fédérale.

IV. Problèmes de définition

De façon à accomplir le travail méthodiquement, le groupe d'étude devra établir une classification ou une définition des termes suivants: 1) genres de pertes, 2) produits défectueux, 3) responsabilité stricte, 4) garantie, 5) responsabilité envers qui, et 6) imputation des frais au niveau interne. Dans un effort visant à échapper au légalisme tout en ayant les discussions du groupe d'étude sur des données pertinentes, on suggéra les définitions suivantes:

1. On compte trois grandes catégories de pertes ou dommages: les dommages physiques, les pertes purement économiques, et les pertes à incidence économique.

a) Les dommages physiques comprennent les blessures personnelles et les dommages causés aux produits ou à d'autres biens.

b) Les pertes purement économiques représentent la différence entre la valeur réelle d'un produit et la valeur anticipée du produit: par exemple, la différence entre la valeur d'une scie circulaire qui peut découper un angle de 45° et une autre qui ne le fait pas, ou la différence entre un grille-pain dont le mécanisme d'éjection des rôties fonctionne et un autre dont le mécanisme ne fonctionne pas.

c) Il y a deux genres de pertes à incidence économique:

- les pertes consécutives à des blessures physiques qui représentent des pertes rattachées à la blessure physique: par exemple, le manque à gagner dû à une blessure infligée à un salarié ou à des machines endommagées,

- les pertes consécutives à des facteurs purement économiques, qui représentent la perte de revenus occasionnée par une déficience, lorsque cette déficience n'a entraîné aucun dommage physique: par exemple, le prix qu'il en coûte pour peindre une maison une seconde fois, après l'avoir peinte une première fois avec un produit défectueux, ou la perte de revenus occasionnée par une automobile défectueuse.

2. Le terme "défectueux" s'applique à un produit dont la valeur réelle est moindre que la valeur anticipée (mesurée, possiblement, à l'aide de critères objectifs). "Vice" signifie également le défaut de se conformer à une norme de qualité établie par le fabricant, ainsi que toute autre faiblesse qui occasionne une défaillance, même si le produit respecte la norme de qualité du fabricant.

3. "Responsabilité stricte" signifie la responsabilité sans faute, c'est-à-dire sans qu'il y ait preuve de faute enregistrée contre le fournisseur, qu'il s'agisse d'un détaillant

ou d'un fabricant. Dans tous les cas, une personne victime de perte doit prouver: a) qu'il y a eu vice, et b) que la perte est causée par le vice.

Dans certains cas, la personne victime de perte doit également prouver que quelqu'un, dans le circuit de distribution, n'a pas apporté toute l'attention nécessaire à la fabrication et à l'emballage du produit. Lorsqu'il s'agit de responsabilité stricte, il n'y a pas lieu de prouver ce dernier point, c'est-à-dire qu'il y a eu négligence et manque d'attention de la part de quelqu'un.

Lorsqu'il ne s'agit pas de responsabilité stricte, il y a néanmoins des présomptions (le fournisseur aurait dû savoir qu'il y avait un vice ou le fournisseur est celui qui a dû être responsable du vice) qui établissent une sorte de responsabilité stricte.

Dans les juridictions où il n'y a pas de règle de responsabilité stricte, les fabricants intimés parviennent à échapper à la responsabilité en prouvant qu'il n'y a pas vice ou qu'il n'y a pas causalité. Ainsi, comme en font mention le présent document et d'autres traités, la distance qui sépare la situation actuelle du "common law" au Canada de celle de la responsabilité stricte est décidément très mince.

4. A l'origine une garantie était une déclaration faite par une personne, selon laquelle celle-ci assignait à une autre personne la tâche de se porter garante. Même si elle a pris naissance dans la loi sur les délits, la garantie s'applique aujourd'hui exclusivement aux contrats.

Une clause de garantie inscrite dans un contrat établit une forme de responsabilité stricte, mais uniquement entre l'acheteur et le vendeur. A condition que la perte soit causée par un vice dans les marchandises, le vendeur sera tenu responsable (même s'il ignore qu'il y a vice et qu'il n'en est pas responsable).

Le groupe d'étude traitera des catégories de garanties suivantes: a) garanties implicites, b) garanties implicites légales, c) garanties explicites écrites, d) garanties explicites de publicité, e) garanties explicites orales, f) garanties écrites supplémentaires ou élargies, que cette mesure entraîne ou non des frais supplémentaires.

5. "Qui peut porter plainte?" Voilà un problème qu'il est devenu difficile de résoudre dans le cadre du "common law". Le groupe d'étude a établi cinq catégories de parties victimes de préjudice qu'il faut considérer: a) l'acheteur, b) l'acheteur d'occasion, c) l'utilisateur ou le donataire, d) le spectateur, et e) l'acheteur d'occasion qui détient le niveau de stocks nécessaire pour la revente.

6. Le concept de "frais externes", c'est-à-dire les coûts du processus de production qui ne sont pas à la charge du producteur, exercent un rôle passablement important dans le domaine de la responsabilité du fait des produits, et ce, pour diverses raisons. Les économistes estiment que les fabricants devraient inscrire ces frais parmi leurs coûts internes.

   La personne qui assume ces frais est celle qui les inscrit à ses coûts internes c'est-à-dire celle qui désire le moins les assumer. Par exemple, si un manufacturier doit assumer les pertes causées par des produits défectueux, il essaiera, au moins dans une certaine mesure, d'éliminer ces vices à l'avenir.

V. Considérations économiques: bref aperçu

Le groupe d'étude s'est dit d'avis que le commerce comporte certaines faiblesses sous divers aspects et que le système légal actuel ne fournit pas les remèdes appropriés pour pallier à ces déficiences. Toutefois, il serait difficile d'établir si une intervention du gouvernement serait justifiée en fonction du rapport coûts-avantages, avant que des propositions précises n'aient été envisagées. Pour la même raison, afin d'évaluer la rentabilité de certains types d'interventions, on devra attendre la présentation d'un document sur des travaux de

recherches en cours, document destiné à établir un cadre de travail pour la mesure économique des divers types d'interventions proposés.

Les contraintes du marché sont telles qu'on y retrouve inévitablement des produits défectueux, et ce n'est pas une révision des règles de la responsabilité qui est susceptible de modifier cet état de choses. Le prix qu'il en coûterait pour améliorer la conception technique et le contrôle de la qualité jusqu'au seuil absolu d'un marché libre de toute imperfection serait prohibitif et impose une limite supérieure indéterminée à la production pour ce qui est de l'élimination complète des vices. A cet égard, le marché impose également une certaine limite inférieure, en ce sens qu'un fabricant dont les produits sont réputés être défectueux n'obtiendra pas un chiffre de ventes suffisant pour demeurer en affaires. Les règles du marché, combinées aux règles juridiques existantes, fixent de façon approximative les niveaux d'imperfection des produits, ainsi que les niveaux des pertes subies et des pertes recouvrées à la suite de ces vices.

On a discuté de façon approfondie des coûts entraînés par les changements aux règles de la responsabilité. Il semble qu'une modification des règles de la responsabilité n'entraînera pas nécessairement l'apparition de nouveaux coûts, mais produira simplement un déplacement des coûts existants. Ainsi un changement pourrait résulter en une diminution des coûts.

Dans l'analyse économique de la responsabilité du fait des produits, il y a certains facteurs de justice sociale à considérer, notamment sous l'aspect de la répartition des coûts (et dans l'analyse légale, sous l'aspect du partage des pertes). Par ailleurs, il y a certains points de principe qui ne sont pas suffisamment traités dans le cadre d'une analyse de marchés. Certains produits, par exemple, lorsqu'ils sont défectueux, représentent un danger tel que le gouvernement pourra être dans l'obligation d'intervenir et d'établir des normes à cet égard. La plupart des lecteurs sont familiers avec cet aspect de la question et les règlements qui en ont résulté.

L'information joue un rôle indispensable à ce niveau en permettant que les acheteurs aient à leur

disposition des produits qui répondent à leur attente. Certains renseignements concernant les produits sont déjà offerts aux producteurs ou au gouvernement, mais les mécanismes du marché ne permettent pas de les mettre en valeur. (Au contraire, il y a des mécanismes qui tendent plutôt à les garder secrets.) A nouveau, l'intervention du gouvernement permettrait d'extraire des renseignements "à bon marché" qui apporteront des avantages marqués aux consommateurs.

Quoi qu'il en soit, les programmes adoptés pour atteindre de tels objectifs de principe, soit la sécurité et la divulgation des renseignements, devraient être soumis à une analyse en vue de déterminer leurs effets sur le rendement économique et la répartition de la richesse.

Dans le cadre de la responsabilité du fait des produits, les considérations économiques (efficacité et répartition équitable) sont axées sur deux objectifs: une juste compensation pour les personnes victimes de produits défectueux et la prévention de la mise sur le marché de produits défectueux. On ne s'objectera sans doute aucunement au concept que toute règle imaginée comme ligne directrice en matière de responsabilité pour les produits offerts sur le marché puisse servir au moins l'un de ces deux objectifs.

Sur le plan économique, il serait à la fois idéal et souhaitable que l'ensemble des coûts servant à éliminer les vices (a) et les coûts entraînés par ceux-ci (b) soient réduits au minimum. Un tel résultat ne sera atteint que dans la mesure où la personne qui contrôle le nombre et le genre de vices doit également assumer la responsabilité des frais de compensation pour les pertes. A cet égard, l'inscription des frais de compensation au poste des dépenses internes par le fabricant, par exemple, exercera un effet préventif sur la production de biens défectueux, à telle enseigne que les frais d'élimination des défauts en viendront à équilibrer les frais de compensation pour les pertes occasionnées par les produits défectueux. Cette inscription des coûts aux frais internes des fabricants les inciterait à la production de produits sécuritaires. On verra du même coup que l'inscription aux frais internes d'une personne ayant subi des blessures ou des pertes à cause de la mauvaise utilisation d'un produit contribuera à éliminer la mauvaise utilisation des produits.

VI. Le présent volume

Dans ce texte, nous désirons apporter une introduction au sujet et nous nous emploierons à soulever une multitude de questions que les planificateurs devront examiner afin de déterminer la ligne de démarcation entre la sur-législation et une situation de marché trop permissive. Alors que plusieurs questions furent soulevées, d'autres furent écartées. Ainsi la question de savoir si la responsabilité du fait des produits est devenue une section séparée du droit ou simplement un secteur mixte de la responsabilité délictuelle et des contrats, ne fut pas considérée. On comprend qu'une telle étude exigerait de son auteur une recherche approfondie de l'histoire de la loi dans ce domaine, ce qui était impossible ici (le lecteur peut toutefois consulter l'ouvrage de S.M. Waddams, Products Liability, Carswell, 1974, pour une analyse historique).

De plus on a négligé le rôle de l'inventeur, du détenteur de brevet, du dessinateur et du propriétaire de la marque de commerce, chacun pouvant, dans une certaine mesure, être considéré comme des tierces parties ou même défendeurs dans une poursuite. On mit plutôt l'accent sur les questions concernant le vendeur et le manufacturier, (peu importe qu'ils détiennent ou pas la mesure de commerce) puisqu'ils sont normalement les personnes responsables pour la vente de produits défectueux ou pour le mauvais usage de produits qui sont bons en soi. La part de responsabilité d'autres personnes (tel le dessinateur) sera reliée à l'importance de leur rôle dans le choix des matériaux, dans le processus de fabrication et dans la commercialisation du produit. Plus elles seront impliquées dans la commercialisation du produit, plus leur responsabilité s'approchera de celle du manufacturier ou du vendeur, et plus elles seront sujettes aux règles de responsabilité affectant ces derniers dans leurs opérations journalières.

Enfin, notons que quoique l'introduction mentionne le rôle du gouvernement fédéral dans le cadre du groupe d'étude fédéral/provincial sur les programmes législatifs, ce volume fut préparé avant que toute délibération par le groupe d'étude fut engagée dans le domaine de la responsabilité du fait des produits. Nous n'entendons pas refléter les opinions d'aucun gouvernement, soit fédéral ou provincial.

L'IMPUTATION DE LA PERTE ET DE LA RESPONSABILITÉ EN VERTU DE LA LÉGISLATION CANADIENNE

par Saul Schwartz
21 février 1978

1. INTRODUCTION

La responsabilité civile du fait des produits signifie tout simplement l'imputation de la responsabilité pour pertes ou dommages résultant de produits défectueux. En général, ce concept soulève certaines questions fondamentales d'ordre social et économique si nous voulons réaliser une certaine forme d'équité sociale et utiliser efficacement nos ressources. Ces questions comprennent notamment a) qui doit être tenu principal responsable; b) de quels produits et de quelles pertes; c) envers qui; et d) dans quelle mesure. En tant que notion purement juridique, la responsabilité civile est le principe qui répond à ces questions.

Si la responsabilité du fait des produits a fait l'objet d'une étude minutieuse ces dernières années, au Canada et ailleurs, c'est en grande partie parce que les réponses fournies par la législation actuelle sont insatisfaisantes.

Au Canada, une seule province, la Saskatchewan, a légiféré jusqu'à maintenant, pour essayer de résoudre les problèmes d'une façon globale[1]. Pour le reste, on ne connaît pas de loi régissant la responsabilité du fait des produits, seuls existent quelques recours contractuels et délictuels étayés ces dernières années par un petit nombre de lois de portée limitée à l'intention des consommateurs. Il n'est pas étonnant par conséquent que la situation actuelle prête à critique.

Cependant, pour déterminer si la législation actuelle répond adéquatement aux besoins sociaux et

---

1. Depuis la rédaction de la présente étude, deux autres provinces soit le Nouveau-Brunwsick et le Québec ont légiféré afin de traiter des problèmes de la responsabilité du fait des produits, mais ces lois n'ont pas encore été déclarées en vigueur. (N.D.L.R.)

économiques, et dans quelle mesure elle y répond, il faut d'abord étudier la teneur de la législation afin de pouvoir ensuite l'évaluer. C'est la raison pour laquelle le présent document offre un tableau synoptique des lois fédérales et provinciales régissant la responsabilité civile.

Nous ne tiendrons pas compte ici des diverses façons de contrôler la fabrication des produits dangereux prévues dans la législation fédérale, dans la Loi sur les produits dangereux, p. ex., S.R.C. 1970, c. H-3, ou la Loi sur la sécurité des véhicules automobiles, S.R.C. 1970, chap. 26 (1er suppl.). Ces contrôles revêtent une grande importance puisqu'ils empêchent la vente ou autorisent le retrait immédiat du marché de certains produits défectueux. Ces lois ne visent actuellement qu'une gamme limitée de produits, comme les aliments, les drogues, les produits de beauté, les automobiles, les casques de sécurité, etc. Il existe un grand nombre d'autres produits défectueux (dangereusement défectueux même) sur le marché, qui ne sont pas réglementés. Il faut dire toutefois que la vérification des produits avant leur entrée sur le marché protège dans une certaine mesure les consommateurs.

Nous ne tiendrons pas compte non plus des frais engagés en vue de faire respecter les droits des consommateurs par les fournisseurs ou les fabricants. Si les sommes ou le temps qu'il faut consacrer pour obtenir réparation empêchent, à toutes fins pratiques, les consommateurs de faire valoir leurs droits, ces derniers n'ont pas grande valeur. Cette question, comme celle de la publicité trompeuse, et l'efficacité des sanctions pénales et administratives pour empêcher que les consommateurs n'entretiennent de fausses espérances au sujet de la tenue d'un produit à l'usage, feront l'objet d'une étude distincte à caractère économique.

Nous nous limiterons donc ici à déterminer de quelle façon la législation actuelle répartit entre fabricant, détaillant et consommateur les pertes et les responsabilités pour produits défectueux. Nous examinerons la législation à la lumière d'une décision américaine qui fait jurisprudence, Henningsen c. Bloomfield Motors Inc., 37 N.J. 358, 171 A 2d 69 (N.J. Supreme Court 1960), laquelle illustre de façon singulière les principales questions soulevées à cet égard. Les faits ont été modifiés et les questions simplifiées, afin de faire ressortir les principaux problèmes tels qu'ils ont été traités par la cour.

Henningsen c. Bloomfield Motors (modifié)

Claus Henningsen achète du défendeur, concessionnaire autorisé, une automobile de marque Plymouth, qu'il offre à son épouse le jour de la fête des Mères. Le contrat conclu entre les parties contient les clauses suivantes:

> 7. Il est formellement convenu que le concessionnaire ou le fabricant n'offre aucune garantie, explicite ou implicite, sur la voiture automobile, le châssis, ou les pièces fournies énumérées ci-après sauf celles qui suivent.
>
> Le concessionnaire ou le fabricant garantit chaque voiture automobile neuve (y compris les accessoires qui y ont été placés par le fabricant à l'exception des pneus), châssis ou pièce fabriqués par lui, contre tout vice de matière première ou de fabrication, dans des conditions normales d'utilisation ou d'entretien, ses obligations se limitant à remplacer à son usine toute ou plusieurs pièces qui lui seront retournées, frais de port payés, dans les 90 (quatre-vingt-dix) jours suivant la livraison dudit véhicule à l'acheteur initial ou avant que ledit véhicule n'ait atteint 4 000 milles, selon que l'une ou l'autre éventualité se présentera la première et dont l'examen révélera à sa satisfaction que la défectuosité est telle qu'indiquée; la présente garantie remplace formellement toutes autres garanties explicites ou implicites, et est donnée en lieu et place de toute obligation ou responsabilité de la part du concessionnaire ou fabricant qui n'assume ni n'autorise personne à assumer aucune responsabilité relativement à la vente de ses véhicules. (C'est nous qui soulignons)

Dix jours après la livraison de la voiture, alors que l'odomètre n'indique que 468 milles, le mécanisme de direction tombe en panne, la voiture heurte un mur et Mme Henningsen est gravement blessée. La voiture étant trop endommagée, il est impossible d'établir la raison

de la panne, est-elle due à une pièce défectueuse ou à un défaut de montage ou y a-t-il quelque autre cause?

Le mari et l'épouse poursuivent le concessionnaire et le fabricant, Chrysler, pour violation de garantie et négligence et ils obtiennent gain de cause pour violation de garantie implicite. Mme Henningsen reçoit une indemnité pour dommages corporels et M. Henningsen, pour pertes indirectes notamment dommages causés à la voiture (laquelle est une perte totale), frais médicaux et défaut de cohabitation. Ils n'obtiennent aucune indemnité pour négligence.

Que serait-il arrivé si la voiture défectueuse avait été importée et vendue au Canada[2]?

Il convient ici de diviser la question:

1. Responsabilité du distributeur

   A. Envers l'acheteur
   B. Envers la tierce partie lésée

2. Responsabilité du fabricant

   A. Envers l'acheteur
   B. Envers la tierce partie lésée

---

2. Etant donné que cette étude a pour but d'exposer seulement les principes généraux, on n'y fait pas état de l'effet que pourraient avoir certains régimes provinciaux d'assurance sans attribution de tort, puisque jusqu'à présent ces régimes avaient peu de répercussion sur les principes de base de la responsabilité. Cependant, pour ce qui est des poursuites en cas de blessures corporelles subies au Québec, il y a des changements. La nouvelle Loi sur l'assurance-automobile du Québec, S.Q. 1977, chap. 38 (entrée en vigueur le 1er mars 1978) établit une echelle d'indemnités payables à partir d'un fonds central et élimine toute nécessité d'action pour dommages-intérêts. Il est à noter, tout de même, que certains principes généraux ont été remplacés au Québec en ce qui concerne les automobiles défectueuses, mais non pas en ce qui a trait aux produits non véhiculaires.

II. Responsabilité du distributeur

A. Envers l'acheteur

La cour a soutenu que le vendeur avait violé le contrat malgré qu'elle n'ait pu mettre le doigt sur le vice. Elle a affirmé plus précisément que le vendeur avait violé la garantie implicite de qualité marchande et que la tentative visant à abolir les principales obligations contractuelles était contraire à l'intérêt public et donc sans valeur. Le vendeur a donc été tenu civilement responsable envers l'acheteur, Henningsen, des dommages pour violation de contrat.

Deux questions méritent d'être étudiées:

1. Qu'entend-on par garanties implicites dans un contrat de vente au Canada?
2. Dans quelle mesure peut-on les modifier ou les exclure?

1. Provinces de "common law"

i) Les garanties implicites dans un contrat de vente

Les neuf provinces ont adopté, avec de légères variantes, la Sale of Goods Act anglaise de 1893. Toutes prévoient donc au moins des garanties implicites concernant:

la propriété,
la description,
la qualité marchande,
la susceptibilité de l'objet à satisfaire les besoins.

Les garanties implicites obligent à vrai dire le vendeur à s'assurer que les marchandises répondent à certaines normes minimales. L'acheteur peut, en cas de violation d'une garantie implicite, prétendre à des dommages-intérêts, refuser quelquefois les marchandises et obtenir un remboursement. Le vendeur peut, au moment de la vente, ajouter des garanties explicites aux garanties implicites afin de répondre aux attentes des consommateurs concernant la tenue à l'usage, la qualité ou d'autres caractéristiques du produit.

La législation canadienne ne contient aucune disposition sur les garanties implicites et bien qu'il

existe de nombreux précédents interprétant la Sale of Goods Act, il est parfois difficile de prédire si un défaut donné constitue une violation de garantie. Par exemple, pour qu'un produit soit jugé "non vendable", le vice doit avoir existé au moment de la vente. Autrement, il se peut que le produit ait souffert d'un certain manque de durabilité mais alors, la "durabilité" fait-elle partie du "caractère vendable" et, dans l'affirmative, dans quelle mesure? En outre, même si l'acheteur peut en principe annuler le contrat en raison du "caractère non vendable" du produit, il se peut qu'il ait à régler certains dommages-intérêts par suite des caprices de la Sale of Goods Act.

Pour ces raisons, certaines provinces ont précisé et étoffé les garanties implicites prévues dans les contrats conclus avec un consommateur. La définition de ce genre de contrat varie d'une province à l'autre; en général il s'agit d'une transaction dans le cadre de laquelle un particulier achète un article pour son propre usage.

Ainsi, au Manitoba et en Nouvelle-Ecosse, la "durabilité" est prévue implicitement dans les contrats de vente conclus avec un consommateur. La loi manitobaine précise que dans la définition de "bien" de qualité marchande, il faut inclure les marchandises d'occasion.

C'est cependant la Saskatchewan qui a innové le plus en la matière avec sa Consumer Products Warranties Act de 1977, qui remplace la garantie de qualité marchande par une nouvelle garantie dite de "qualité acceptable". Celle-ci s'applique à tous les produits neufs et d'occasion et vise donc tous les vices à l'exception de ceux sur lesquels le vendeur a attiré l'attention du consommateur au préalable, ou que le consommateur aurait dû déceler lorsqu'il a examiné le produit.

La loi de la Saskatchewan ajoute également une garantie de durabilité et, pour les produits exigeant un certain entretien, une nouvelle garantie sur les pièces et la main-d'oeuvre pour un temps raisonnable après l'achat.

Autre caractéristique importante, l'article stipulant les divers droits de l'acheteur lésé. Les clauses précisent, par exemple, les conditions permettant à l'acheteur de refuser le produit ("violation importante" ou "violation irrémédiable") et celles autorisant le vendeur à réparer le produit.

C'est la seule loi cependant à contenir de telles dispositions[3].

ii) L'exclusion des garanties implicites

Les parties peuvent ajouter au moment de l'achat des garanties explicites aux garanties implicites. Elles peuvent aussi modifier ou éliminer ces dernières, comme ce fut le cas dans l'affaire Henningsen. Le vendeur n'offre qu'une garantie explicite de 90 jours au lieu des garanties implicites. Tous les Sale of Goods Acts contiennent une disposition permettant aux parties de se décharger de leurs obligations par contrat. Il est peu probable cependant que la clause d'exonération dont il est fait état dans l'affaire Henningsen accorde une plus grande protection au vendeur que ce ne fut le cas au New Jersey.

Cinq provinces[4], ont légiféré en vue d'empêcher l'exclusion des garanties implicites dans les contrats conclus avec un consommateur, ce qui rendrait la clause 7 de l'affaire Henningsen nulle et sans effet.

Voir Colombie-Britannique: Sale of Goods Act (modifiée), R.S.B.C. 1960, chap. 344, art. 2.A;
Manitoba: Consumer Protection Act, S.S.M. 1970, chap. C2000, art. 58, 96;
Nouvelle-Ecosse: Consumer Protection Act (modifiée), R.S.N.S. 1967, chap. 53, art. 20C;
Ontario: Consumer Protection Act (modifiée), R.S.O. 1970, chap. 82, art. 44a;

---

3. En 1978, le Nouveau-Brunswick a promulgué la Loi sur la garantie des produits et la responsabilité du fait des produits au consommateur, S.N.B. 1978, chap. 18, qui comprend plusieurs des réformes proposées dans le Troisième rapport de Projet de réforme du droit, mais la Loi elle-même n'a pas encore été proclamée en vigueur.

4. Au Nouveau-Brunwsick, semblable législation fera partie de la Loi sur la garantie et la responsabilité du fait des produits au consommateur.

existe de nombreux précédents interprétant la Sale of Goods Act, il est parfois difficile de prédire si un défaut donné constitue une violation de garantie. Par exemple, pour qu'un produit soit jugé "non vendable", le vice doit avoir existé au moment de la vente. Autrement, il se peut que le produit ait souffert d'un certain manque de durabilité mais alors, la "durabilité" fait-elle partie du "caractère vendable" et, dans l'affirmative, dans quelle mesure? En outre, même si l'acheteur peut en principe annuler le contrat en raison du "caractère non vendable" du produit, il se peut qu'il ait à régler certains dommages-intérêts par suite des caprices de la Sale of Goods Act.

Pour ces raisons, certaines provinces ont précisé et étoffé les garanties implicites prévues dans les contrats conclus avec un consommateur. La définition de ce genre de contrat varie d'une province à l'autre; en général il s'agit d'une transaction dans le cadre de laquelle un particulier achète un article pour son propre usage.

Ainsi, au Manitoba et en Nouvelle-Ecosse, la "durabilité" est prévue implicitement dans les contrats de vente conclus avec un consommateur. La loi manitobaine précise que dans la définition de "bien" de qualité marchande, il faut inclure les marchandises d'occasion.

C'est cependant la Saskatchewan qui a innové le plus en la matière avec sa Consumer Products Warranties Act de 1977, qui remplace la garantie de qualité marchande par une nouvelle garantie dite de "qualité acceptable". Celle-ci s'applique à tous les produits neufs et d'occasion et vise donc tous les vices à l'exception de ceux sur lesquels le vendeur a attiré l'attention du consommateur au préalable, ou que le consommateur aurait dû déceler lorsqu'il a examiné le produit.

La loi de la Saskatchewan ajoute également une garantie de durabilité et, pour les produits exigeant un certain entretien, une nouvelle garantie sur les pièces et la main-d'oeuvre pour un temps raisonnable après l'achat.

Autre caractéristique importante, l'article stipulant les divers droits de l'acheteur lésé. Les clauses précisent, par exemple, les conditions permettant à l'acheteur de refuser le produit ("violation importante" ou "violation irrémédiable") et celles autorisant le vendeur à réparer le produit.

C'est la seule loi cependant à contenir de telles dispositions[3].

ii) L'exclusion des garanties implicites

Les parties peuvent ajouter au moment de l'achat des garanties explicites aux garanties implicites. Elles peuvent aussi modifier ou éliminer ces dernières, comme ce fut le cas dans l'affaire Henningsen. Le vendeur n'offre qu'une garantie explicite de 90 jours au lieu des garanties implicites. Tous les Sale of Goods Acts contiennent une disposition permettant aux parties de se décharger de leurs obligations par contrat. Il est peu probable cependant que la clause d'exonération dont il est fait état dans l'affaire Henningsen accorde une plus grande protection au vendeur que ce ne fut le cas au New Jersey.

Cinq provinces[4], ont légiféré en vue d'empêcher l'exclusion des garanties implicites dans les contrats conclus avec un consommateur, ce qui rendrait la clause 7 de l'affaire Henningsen nulle et sans effet.

Voir Colombie-Britannique: Sale of Goods Act (modifiée), R.S.B.C. 1960, chap. 344, art. 2.A;
Manitoba: Consumer Protection Act, S.S.M. 1970, chap. C2000, art. 58, 96;
Nouvelle-Ecosse: Consumer Protection Act (modifiée), R.S.N.S. 1967, chap. 53, art. 20C;
Ontario: Consumer Protection Act (modifiée), R.S.O. 1970, chap. 82, art. 44a;

---

3. En 1978, le Nouveau-Brunswick a promulgué la Loi sur la garantie des produits et la responsabilité du fait des produits au consommateur, S.N.B. 1978, chap. 18, qui comprend plusieurs des réformes proposées dans le Troisième rapport de Projet de réforme du droit, mais la Loi elle-même n'a pas encore été proclamée en vigueur.

4. Au Nouveau-Brunwsick, semblable législation fera partie de la Loi sur la garantie et la responsabilité du fait des produits au consommateur.

Saskatchewan: Consumer Products Warranties Act, 1977, S.S. 1976-77, chap. 15, art: 7, 11.

La loi de la Saskatchewan va plus loin que les autres en interdisant, sous peine d'infraction, d'exclure ou de modifier les garanties légales. Il s'agit donc d'un progrès important sur les autres lois provinciales. Déclarer une clause d'exonération nulle et sans effet n'empêche pas son utilisation. La sanction ajoutée empêchera les consommateurs d'être induits en erreur quant à leurs droits et permettra d'autre part aux détaillants d'exclure les garanties légales lors de la vente de marchandises d'occasion.

Dans les quatre autres provinces[5] qui ont légiféré sur les pratiques commerciales déloyales, il est peut-être possible d'établir que la clause d'exonération constitue une mesure ou une pratique déloyale "en raison de sa forme", ou une "mesure ou une pratique inéquitable" du fait qu'elle "favorise une partie au détriment de l'autre". Quoi qu'il en soit, l'acheteur peut réclamer des dommages-intérêts et, sauf en Alberta, la clause d'exonération peut constituer une infraction passible d'amende ou d'emprisonnement.

Alberta: Unfair Trade Practices Act, S.A. 1975, chap. 33, art. 4, 11.
Colombie-Britannique: Trade Practices Act, S.B.C. 1974, chap. 96, art. 2, 20.
Ontario: Business Practices Act, 1974, S.O. 1974, chap. 131, art. 2, 4.
Île-du-Prince-Édouard: Business Practices Act, S.P.E.I. 1977, chap. 31, art. 3, 5.

Toutefois, ces lois n'ont pas encore été appliquées dans ce sens et leur incidence sur le "common law" est encore discutable.

L'acheteur bénéficie aussi d'une certaine forme de protection dans les provinces de "common law" à savoir le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve. Dans ces provinces, nonobstant la clause d'exonération, il faudrait pour que l'acheteur obtienne des dommages-intérêts, qu'il intente une poursuite et que les tribunaux soient prêts à appliquer le principe de la violation fondamentale. La jurisprudence indique que ce principe s'applique très souvent dans ce genre

---

5. Terre-Neuve a aussi légiféré sur les pratiques commerciales, S.N. 1978, chap. 10, mais la loi n'est pas encore entrée en vigueur.

de contrat comme règle de droit retirant au vendeur une protection conferée par la clause. De plus, les tribunaux sont beaucoup plus disposés qu'avant à intervenir lorsque des contrats types contiennent des clauses qui défavorisent injustement l'une des parties.

Si Claus Henningsen avait poursuivi Bloomfield au Canada, il aurait obtenu des dommages-intérêts pour violation de garantie implicite de qualité marchande en plus de ceux qui lui ont été attribués au New-Jersey, pour dommages causés à la voiture et autres pertes indirectes.

Néanmoins, il y a lieu de s'inquiéter sur le manque d'uniformité de la législation, notamment quant à la signification de l'expression "vente conclue avec un consommateur". L'homme d'affaires modeste est toujours exclu; il ne peut donc pas fixer ses conditions plus que le salarié. De plus, la loi n'offre que des garanties de base. Malgré les recommandations de diverses commissions de réforme du droit, la seule province à offrir aux parties la possibilité d'imposer des garanties supplémentaires fondées sur une norme industrielle pour un produit donné (p. ex. automobiles) est la Saskatchewan. Les dispositions connexes n'ont pas encore été publiées.

2. Au Québec[6]

Pour déterminer dans le cadre du droit civil la responsabilité du vendeur envers l'acheteur, il faut d'abord examiner les articles du Code civil concernant les contrats et les garanties impliquées par la loi dans les contrats de vente.

i) Les garanties implicites

L'article 1506 prévoit deux garanties implicites fondammentales:

i) propriété
ii) vices cachés

Cette dernière garantie revêt une très grande importance dans le cas des produits défectueux. Un

---

6. Cette analyse doit être prise en lumière de la nouvelle Loi relative à la protection du consommateur. S.Q. 1978, chap. 9. (N.D.L.R.)

vice caché s'il en est un a les caractéristiques suivantes: il existe au moment de la vente; il est inconnu de l'acquéreur (art. 1522); sa nature est telle qu'il empêche l'acquéreur de jouir du produit et l'acquéreur n'aurait pas acheté l'article, du moins pas au même prix, s'il avait connu le vice. Il existe un grand nombre de précédents lorsqu'il s'agit de déterminer si un vice était "caché" ou "apparent" et à quel moment l'acquéreur l'a décelé. Il est évident qu'un profane qui achète une voiture neuve n'a pas à se préoccuper outre mesure. On ne s'attend pas à ce qu'il effectue une inspection mécanique avant l'achat.

En général, s'il peut prouver qu'un produit avait un vice caché au moment de la vente et qu'il a agi avec diligence raisonnable, l'acheteur peut obtenir la restitution du prix et des frais occasionnés - à moins que le distributeur n'ait exclu les garanties implicites du contrat de vente.

ii) Exclusion des garanties implicites

Le vendeur peut aux termes de l'article 1524 exclure les garanties implicites, mais il ne peut cependant le faire que s'il "ignore" les vices cachés. Nier en pleine connaissance de cause équivaut à frauder. La connaissance peut être réelle ou présumée, mais il est bien établi que si (mais seulement si) le vendeur se "spécialise" dans la vente du produit, on présumera légalement qu'il connaissait le vice en question. Ainsi, Bloomfield Motors ne peut nier connaître le vice et, indépendamment de la clause d'exonération, l'article 1527 s'appliquerait. Au Québec, l'acheteur pourrait résilier le contrat s'il a agi avec diligence raisonnable (art. 1530) et le vendeur devrait dans ce cas "réparer les pertes subies par l'acheteur" (art. 1527) du fait qu'il connaissait ou était censé connaître le vice caché.

Prouver que le produit avait un vice caché au moment de la vente peut poser certaines difficultés, particulièrement dans des cas comme celui d'Henningsen où le produit a été détruit. Bien que les tribunaux acceptent depuis quelques années de soulever une présomption de fait dans un tel cas, il appartient

toujours à l'acheteur de prouver que l'accident est imputable à un vice caché[7].

B. Envers la tierce partie lésée

La Cour suprême du New Jersey n'a eu aucune difficulté à soutenir que la garantie de qualité marchande s'étendait aussi à Mme Henningsen.

> Nous sommes d'avis qu'une garantie implicite de qualité marchande à la charge...d'un distributeur s'étend à l'acheteur de la voiture, aux membres de sa famille et aux autres personnes occupant ou utilisant la voiture avec son consentement.

Mme Henningsen a donc pu obtenir du distributeur une indemnité pour dommages corporels causés par un produit défectueux.

La situation au Canada est quelque peu différente.

1. Provinces de "common law"

La législation anglo-canadienne pose un principe fondamental selon lequel les droits et obligations contractuels ne naissent qu'entre parties contractantes. Seules les parties à un contrat peuvent poursuivre ou être poursuivies relativement à ceux-ci.

Si un homme amène sa femme manger au restaurant et que tous les deux sont empoisonnés par ce qu'ils ont

---

7. S'il est adopté, l'avant-projet de loi sur la protection du consommateur titre III effectuera des changements importants dans ce domaine. Les garanties implicites prévues dans le contrat seront élargies de façon à inclure une liste comparable à celle figurant dans la nouvelle loi de la Saskatchewan. Nous ne tiendrons aucunement compte ici de ces propositions importantes ni de celles de l'Office de révision du Code civil. Nous n'examinerons que la législation existante. (N.D.L.R.)

mangé, le droit de poursuivre le restaurateur pour violation de contrat (les garanties implicites) appartiendra à celui qui a réglé l'addition, dans notre cas, à M. Henningsen. Si sa femme, la donataire, cherchait à obtenir du distributeur des dommages-intérêts pour blessures corporelles dues à la violation du contrat, elle rencontrerait un obstacle, celui du lien contractuel, et perdrait le procès. Cependant, voici ce que la Commission de réforme du droit du Nouveau-Brunswick (troisième rapport) affirme succinctement:

> Déclarer que seules les parties à un contrat ont des droits aux termes de ce contrat ne revient pas, bien sûr, à dire que seules les parties au contrat ont des droits. Le droit délictuel impose certaines obligations au vendeur de marchandises, même en l'absence de contrat. Il existe certaines différences importantes entre le contrat et le délit en ce qui a trait aux obligations imposées et aux intérêts protégés. Tandis que le contrat impose une responsabilité inconditionnelle, le délit n'impose qu'une responsabilité quant à la négligence. (p. 135) (Traduction libre)

A la différence du contrat, la responsabilité (et par conséquent les dommages-intérêts) peut être partagée entre les parties en fonction de leur degré de responsabilité respectif. Ainsi, le distributeur est responsable envers Henningsen pour violation de garantie implicite de qualité marchande, peu importe que le vice ait été dû à sa négligence ou impossible à déceler même avec les plus grands soins. Mais le distributeur ne sera responsable envers Mme Henningsen que s'il est établi qu'il a fait preuve de négligence criminelle, c.-à-d., qu'il n'a pas pris raisonnablement soin d'empêcher le produit défectueux de causer des blessures, comme il était de son devoir de le faire. Cette obligation se rattache à qui que ce soit qui pourrait être blessé.

Selon la législation canadienne actuelle, Mme Henningsen n'aurait probablement pas obtenu gain de cause en ce qui a trait au délit. La raison de la panne du mécanisme de direction n'a jamais été établie. Pour que le distributeur soit trouvé coupable de

négligence, il faudrait prouver que le vice était décelable par un concessionnaire lors de l'examen, que le distributeur le connaissait ou était censé légalement le connaître. Là s'arrêtent les obligations du distributeur. (Voir J. Fleming, Law of Torts, 512, (5e éd., 1977).)

Plusieurs rapports provinciaux ont recommandé l'abolition du principe du lien contractuel dans les transactions conclues avec un consommateur et l'extension des avantages que comportent les garanties implicites au consommateur afin d'en arriver au même résultat que dans l'affaire Henningsen. Jusqu'à maintenant cependant, une seule province a légiféré dans ce sens.

L'article 4 de la Consumer Products Warranties Act de 1977 de la Saskatchewan prescrit:

> les personnes qui achètent, reçoivent en cadeau, par action de la loi ou autrement ... un produit d'un consommateur, sont réputées avoir reçu du détaillant ou du fabricant les mêmes garanties légales que le consommateur ... (Traduction libre)

Le détaillant serait tenu responsable, aux termes de cet article, envers Mme Henningsen, le propriétaire subséquent, pour violation de la garantie légale de "qualité acceptable". Comme des dommages-intérêts sont attribués pour toute perte découlant raisonnablement de la violation (article 20), Mme Henningsen aurait reçu du détaillant une indemnité pour dommages corporels.

La loi de la Saskatchewan va plus loin. L'article 5 étend les garanties légales que doivent accorder les détaillants à certains utilisateurs du produit défectueux:

> Toute personne susceptible d'utiliser, de consommer ou de toucher un produit de consommation et qui subit des dommages corporels par suite d'une violation, par le détaillant ou le fabricant, d'une garantie légale...

Seule restriction importante, l'utilisateur ne peut être dédommagé que s'il a subi des dommages corporels qui étaient raisonnablement prévisibles par suite de la violation.

Aucune autre province de "common law" ne tient le détaillant responsable envers le donataire ou l'utilisateur, des pertes ou blessures causées par un produit défectueux[8].

2. Au Québec

En ce qui concerne le droit contractuel, la situation ne diffère pas tellement de celle qui prévaut dans les provinces de "common law". La garantie implicite contre les vices cachés prévue à l'article 1527 du Code civil s'applique uniquement comme toutes les autres dispositions de la Section concernant la vente, aux contrats conclus entre un vendeur et un acheteur. La tierce partie, le donataire, n'a pas le droit de poursuivre un détaillant qui a violé l'article 1527.

Le donataire ou l'utilisateur pourrait poursuivre le distributeur aux termes de l'article 1053: "Toute personne...est responsable du dommage causé par sa faute à autrui, soit par son fait, soit par imprudence, négligence ou inhabileté." Le produit n'était pas seulement défectueux; il était dangereusement défectueux. Cependant, pour être dédommagé aux termes de l'article 1053, il faudrait que le donataire prouve qu'il y a eu "négligence" de la part du distributeur, c'est-à-dire que ce dernier n'a pas agi en bon père de famille (failure to exercise reasonable care). L'obligation pour le distributeur d'agir en bon père de famille équivaut, dans le "common law", à ne faire preuve d'aucune négligence. Une poursuite en délit aux termes de l'article 1053 aboutirait dans ces circonstances au même résultat qu'une poursuite en négligence: aucune responsabilité.

---

8. Voir aussi la Consumer Product Warranty and Liability Act du Nouveau-Brunswick, qui n'est pas encore en vigueur, S.N.B. 1978, chap. 18, art. 23.

III. Responsabilité du fabricant

A. Envers l'acheteur

Si un produit est défectueux, la responsabilité en incombe par contrat au distributeur. Cela a pu correspondre à la réalité un certain temps, mais ne s'applique certainement plus aujourd'hui. De nos jours, le détaillant n'est souvent guère plus qu'un point de relais entre le fabricant et le consommateur. Comme l'"Ontario Law Reform Commission" le dit dans son Report on Consumer Warranties and Guarantees on the Sale of Goods (1972):

> C'est le fabricant qui confère aux produits leurs caractéristiques, qui détermine les matériaux et les pièces à utiliser et qui établit le mécanisme de contrôle de la qualité. C'est encore lui qui décide des garanties explicites à donner au consommateur, qui est responsable de la disponibilité des pièces de rechange et de la suffisance des points de réparation et d'entretien. Presque tout ce que le consommateur sait sur la marchandise qu'il va acheter, il l'a lu sur l'étiquette du produit ou sur le feuillet promotionnel qui l'accompagne -- tous deux étant le fait du fabricant." (p. 65) (Traduction libre)

Si la responsabilité des indemnités pour dommages causés par un produit défectueux doit essentiellement incomber à celui qui est responsable du défaut, la personne visée est alors le fabricant plutôt que le détaillant. Actuellement, cette responsabilité peut incomber au fabricant si le détaillant intente une poursuite fondée sur une violation de la garantie de la qualité marchande ou sur toute autre condition du contrat de vente qu'ils ont passé ensemble. Cependant, on ne peut utiliser ce recours peu pratique que dans la mesure où les clauses du contrat le permettent. Il peut y avoir entre les parties le même déséquilibre du pouvoir de négociation et des termes imposés qui se retrouvent dans les contrats passés entre distributeur et acheteur, mais comme il s'agit d'une transaction "commerciale", les termes n'en sont pas soumis aux mêmes contrôles législatifs ni susceptibles de donner

lieu aux mêmes genres de poursuites, du moins dans les provinces assujetties au "common law". Au Québec, les garanties implicites s'appliquent. Mise à part la question morale de placer la responsabilité sur ceux qui sont réellement coupables, il faut également songer, sur le plan pratique, à l'effet préventif. Comme le juge en chef Laskin le disait, dans un jugement récent, les fabricants

> ...seront plus enclins à protéger le public auquel leurs produits sont destinés s'ils doivent répondre de ceux-ci comme produits sûrs à la consommation ou à l'usage. Ils peuvent mieux s'assurer contre pareil risque, et le coût de l'assurance, à titre de dépense d'affaires, peut être répercuté de façon moins douloureuse sur le public acheteur que si un consommateur ou un usager blessé devait supporter toute la perte qu'il subit[9].

Une autre raison pratique importante pour laquelle le consommateur devrait avoir un droit de recours contre le manufacturier est que le détaillant peut ne pas avoir les moyens de répondre à la réclamation. Cela se produira presque inévitablement si la rupture de contrat est due à un défaut de conception, car alors le détaillant peut avoir à faire face à beaucoup de réclamations similaires. A moins qu'il puisse revenir contre le fabricant, l'acheteur peut n'avoir aucun recours, du moins en vertu de son contrat.

1. Provinces de "common law"

L'acheteur peut avoir un recours contractuel ou délictuel contre le fabricant. Comme les possibilités de recours contractuel sont plutôt minces, nous commencerons par là.

Dans le cas d'une automobile défectueuse, c'est le fabricant qui est l'auteur de la défectuosité; il

---

9. Rivtow Marine Ltd. c. Washington Iron Works, [1974] R.C.S. 1189, à la p. 1221 (juge en chef Laskin.)

s'agit donc d'une violation de la garantie implicite de la qualité marchande contenue dans le contrat passé entre l'acheteur et le vendeur. Ce fait ne donne pas à l'acheteur un droit de recours contractuel contre le fabricant: en effet, celui-ci n'était pas partie au contrat et la notion de lien contractuel exclut ce type de réclamation.

Pour pouvoir recouvrer des dommages-intérêts du fabricant, l'acheteur devrait d'abord établir qu'il y avait un contrat passé entre lui-même et le fabricant. Même s'il pouvait le faire, il devrait ensuite prouver que le fabricant lui avait garanti la qualité marchande du véhicule. Il est bon de souligner que les garanties légales de qualité marchande, de susceptibilité de l'objet à satisfaire les besoins, contenues dans les lois dites Sale of Goods Acts ne s'appliquent qu'au contrat de vente passé entre l'acheteur et le distributeur.

Le fait qu'un lien contractuel puisse être établi entre un fabricant et un acheteur dépend de la possibilité d'établir qu'il y a un contrat concomitant; c'est-à-dire qu'il faut déterminer si l'achat a été fait sur la foi d'une promesse du fabricant que le produit répondrait à certaines normes. Par exemple, si l'acheteur avait vu une réclame déclarant que le produit était "durable et bien conçu" et, sur la foi de cette déclaration, l'avait acheté d'un distributeur, pour découvrir ensuite qu'il était fragile et défectueux, il pourrait poursuivre le fabricant pour violation d'une garantie explicite de leur contrat concomitant. Cependant, s'il est assez aisé de concevoir ce genre de contrat sur le plan abstrait, il est difficile, sur le plan concret, de prouver que l'acheteur avait auparavant lu une réclame et s'y était fié; l'on ne relève que très peu de cas où l'on a pu contourner les règles régissant le lien contractuel de cette manière[10].

Si l'acheteur pouvait même prouver qu'il y a eu publicité trompeuse et que, pour s'y être fié, il a dû supporter des pertes ou des dommages, cela pourrait modifier ses droits au Canada. Si la réclame constituait une violation de la Partie V de la Loi

---

10. Trueman c. Maritime Auto and Trailer Sales Ltd. 19 N.B.R. (2d) 8 (N.B.C.A. 1977).

relative aux enquêtes sur les coalitions, S.R.C. 1970, chap. C-23, modifiée récemment, l'acheteur pourrait essayer de recouvrer des dommages-intérêts en vertu de l'article 31.1. Il n'y a pas encore de précédent établi pour cet article et sa portée est matière à controverse. D'autre part, la publicité trompeuse pourrait également constituer une "représentation, une pratique ou un acte déloyal ou trompeur" et l'acheteur pourrait avoir un recours en dommages-intérêts contre le fabricant en vertu de la législation de la Colombie-Britannique sur les pratiques commerciales déloyales (Trade Practices Act, S.B.C. 1974 chap. 96 modifiée, art. 1, 2, 20) et de celle de l'Alberta (Unfair Trade Practices Act, S.S. 1975, chap. 33, art. 1b), 4, 11.).

Dans la cause Henningsen, la Cour suprême du New Jersey a soutenu que l'acheteur et le fabricant étaient liés par un contrat concomitant consistant en une offre par le fabricant (par l'intermédiaire du distributeur) d'une "garantie de voiture neuve" applicable à l'achat, par Henningsen, d'une voiture de marque Plymouth chez le distributeur. Mais le recours au contrat concomitant ne servait pas beaucoup l'acheteur, parce que les termes de la garantie explicite ne promettaient aucune protection contre les défauts de qualité marchande. Même si une telle garantie pouvait être implicite et, comme nous l'avons vu, ce ne peut être le cas au Canada, les termes de la garantie explicite l'annuleraient. Les restrictions législatives concernant les clauses d'exonération dans un contrat avec un particulier s'appliquent, à une exception près (Saskatchewan), aux contrats régis par la loi dite "Sale of Goods Act".

Une autre solution serait que l'acheteur intente une poursuite pour responsabilité délictuelle et prouve que le fabricant s'est montré négligent. (Les conditions générales ont été mentionnées plus haut lorsqu'il a été question de la poursuite intentée par Mme Henningsen contre le distributeur.) Il y a, cependant, deux obstacles importants: il faut d'abord prouver la négligence lorsque, comme c'est le cas ici, la cause des dommages est inconnue. Le degré de soin dépend du degré de risque que présente le produit. Le degré de soin à prendre n'approche la responsabilité inconditionnelle que dans les cas où il est question de nourriture, de boisson et de certains produits dangereux par nature comme les explosifs, mais non pas

les automobiles. Dans les autres cas, il faut prouver qu'il y a eu faute. Il faut donc établir qu'une blessure a été causée par un défaut du produit et que celui-ci était défectueux lorsqu'il a quitté l'établissement du fabricant. Cela peut être difficile si, comme dans le cas qui nous occupe, le produit a été détruit. Bien que les tribunaux aient de plus en plus tendance à attribuer la faute au fabricant lorsque la cause du défaut est inconnue, ce qui force le fabricant à prouver qu'il n'y a pas eu négligence de sa part, il est prématuré d'en conclure que l'ère de la responsabilité inconditionnelle du fait des produits est arrivée au Canada.

En 1972, le professeur Linden (maintenant juge) écrivait:

> Il est temps que le droit canadien en matière de responsabilité civile du fait des produits libère le consommateur lésé du pesant fardeau de prouver la faute et que le fabricant endosse la responsabilité de ses produits, qu'ils aient été fabriqués avec négligence ou non... Si les tribunaux n'agissent pas rapidement, on peut s'attendre que les législateurs comblent cette lacune. (Linden, Canadian Tort Law, 425 (1972). (Traduction libre)

On retrouve le même passage dans la dernière édition de ce texte normal publié en 1977.

L'autre obstacle concerne la perte que M. Henningsen affirme avoir subie. Sa réclamation principale porte sur une "perte directe", c'est-à-dire que le produit lui-même a été endommagé et comme on peut recouvrer des dommages-intérêts pour ce genre de perte au moyen d'une poursuite pour rupture de contrat, il n'est pas certain que l'on puisse toucher ces dommages-intérêts par le biais de la responsabilité délictuelle en plaidant la négligence dans la fabrication du produit défectueux.

Il semble approprié, rendu à ce point, d'examiner la démarche adoptée par la Cour suprême du New Jersey, qui a déclaré:

> ...lorsque les marchandises vendues sont d'une nature telle qu'une défectuosité peut causer la mort ou des blessures,

> alors on ne peut raisonnablement protéger les intérêts du public qu'en supprimant l'exigence d'un lien contractuel entre le fabricant et ses distributeurs et la personne dont on peut raisonnablement prévoir qu'elle sera le dernier consommateur. De cette façon, les pertes découlant de l'usage des biens défectueux sont supportées par ceux qui sont en mesure de contrôler le danger ou de répartir équitablement les pertes qui surviennent ainsi... Nous ne voyons aucun motif rationnel, sur le plan des principes, de faire une différence entre une mouche trouvée dans une bouteille de boisson et une automobile défectueuse.

Le tribunal a soutenu qu'il y avait, à partir du fabricant jusqu'au dernier consommateur, une garantie implicite de qualité marchande accompagnant la marchandise.

> Nous sommes d'avis qu'étant donné les conditions modernes de mise en marché, il y a, lorsqu'un fabricant met une automobile sur le marché et en fait la promotion auprès du public, une garantie implicite que celle-ci est raisonnablement appropriée à l'usage qu'on doit en faire et cette garantie accompagne la voiture jusqu'au dernier consommateur.

Chrysler, en donnant une garantie explicite, avait expressément annulé toute garantie implicite. Le tribunal en a décidé autrement: "Nous sommes d'avis que la tentative de Chrysler de rejeter la garantie implicite de qualité marchande de même que les obligations qui en découlent est au détriment du public au point de nous amener à la considérer comme non valide."

De cette manière, le tribunal américain a élaboré, par le biais du droit applicable aux garanties implicites, une doctrine de responsabilité inconditionnelle du manufacturier face à ses produits défectueux.

Plusieurs rapports ont recommandé l'application au Canada de cette doctrine de la responsabilité inconditionnelle fondée sur les garanties implicites qui accompagnent la marchandise.

Jusqu'à maintenant, une seule province, la Saskatchewan, a pris des mesures pour appliquer ces recommandations.

En vertu de l'article 13 de la loi dite "Consumer Products Warranties Act 1977, les fabricants sont "réputés" avoir donné des garanties légales. L'article 14 abolit le lien contractuel vertical et combiné avec les articles 4 et 5, il permet à l'acheteur, au donataire ou à l'usager de poursuivre le fabricant directement pour violation des garanties légales. Dans ce contexte, le terme "fabricant" peut comprendre les entreprises d'importation et de distribution d'importations, de transformation, d'assemblage des produits, etc.

D'autres dispositions (qui ne sont pas encore en vigueur) portent sur des problèmes complexes d'attribution de responsabilité liée à des garanties explicites lorsque, par exemple, celles-ci sont exprimées dans des réclames ou des étiquettes que le fabricant à fixées au produit avant que celui-ci ne parvienne au détaillant (article 10).

Il est possible qu'en pratique, la portée des dispositions imputant la responsabilité aux fabricants soit plus réduite que prévu. Comme la Commission de réforme du droit du Nouveau-Brunswick le fait remarquer dans son troisième rapport, il faut faire face à de délicats problèmes de constitution et de procédure lorsqu'on tente d'imputer la responsabilité à des fournisseurs régis par d'autres juridictions (p. 175-195). Un fabricant de l'Ontario qui vend en Ontario de la marchandise défectueuse à un détaillant de Saskatchewan peut échapper à la juridiction de cette province. Cependant, en vertu du paragraphe 33(2), il peut avoir effectué une opération de "commercialisation indirecte de produits de consommation en Saskatchewan". La signification et l'application des jugements rendus contre des fournisseurs relevant d'autres juridictions représentent des problèmes additionnels.

Le rapport remis par la Commission du Nouveau-Brunswick se prononce pour la poursuite délictuelle (tort law), car on considère qu'elle offre plus de possibilité de réussir à imputer la responsabilité pour des actes qui relèvent d'autres juridictions. La responsabilité du fait des produits serait alors

considérée comme inconditionnelle, ce qui permettrait à l'acheteur ou à l'usager de poursuivre soit le détaillant, soit le fabricant pour perte économique ou lésions corporelles[11].

Il est cependant douteux que les problèmes de juridiction et de procédures puissent être réglés par une province seule, sans le concours des autres.

2. Au Québec

Comme il a été dit plus haut, la garantie implicite contre les vices cachés contenue dans l'article 1527 du Code civil ne s'applique qu'à une relation de distributeur-acheteur. En principe, la même barrière de lien contractuel se retrouve entre le fabricant et l'acheteur, au Québec comme dans les provinces régies par le "common law".

C'est en principe le cas. Ces dernières années, il y a cependant eu des jugements qui ont négligé les règles du lien contractuel et tenu le fabricant inconditionnellement responsable envers l'acheteur des vices cachés qui causent des dommages ou des pertes. Ces causes, assez rares, portent généralement sur les automobiles[12]. On a dit qu'elles constituaient des entorses aux principes établis et imposaient la responsabilité délictuelle par le biais de l'obligation inconditionnelle imposée au vendeur dans le contrat[13]. Il semble donc qu'un moyen d'imputer la responsabilité inconditionnelle au

---

11. Adopté à l'article 27 de la Loi du Nouveau-Brunswick, pas encore en vigueur, sur la garantie des produits et la responsabilité du fait des produits, S.N.B. 1978, chap. 18, du moins en ce qui a trait aux produits non seulement défectueux mais dangereusement défectueux. (N.D.L.R.)

12. Lazanek c. Ford Motor Co., (1977) R.L. 262; Gougeon c. Peugeot Can. Ltée, [1973] C.A. 824 Building Products of Can. c. Sauvé Constr., [1976] C.A. 420.

13. Lavoie c. CRS Caravane Ltée. [1976] C.S. 611.

fabricant existe maintenant, puisque la Cour d'appel du Québec[14] l'a accepté.

Si l'avant-projet de loi sur la protection du consommateur est adopté sans modifications, l'acheteur aura un recours direct contre le fabricant qui sera tenu inconditionnellement responsable en cas de violation de l'une des garanties implicites énumérées (voir Titre III, Chapitre I).

Lorsqu'il n'y a pas de relation contractuelle, il est possible de poursuivre le fabricant de façon délictuelle; d'ailleurs, l'article 1053 du Code civil oriente les tendances vers la responsabilité inconditionnelle pour les faire correspondre à celles que l'on retrouve dans le "common law" concernant la négligence, mais sans les faire aller au-delà. Dans le cas des aliments, de la boisson et des denrées, on présume (en vertu de l'article 1238) que la faute incombe au fabricant. En pratique, les normes qui régissent le soin à prendre dans ce domaine rejoignent presque la responsabilité inconditionnelle[15].

Dans d'autres causes, l'article 1053 impose en principe au fabricant "l'obligation de prendre des mesures raisonnables pour que les produits qu'il fabrique et met sur le marché n'aient pas de vices susceptibles de causer la mort, des blessures ou des dommages à la propriété du dernier utilisateur, avec lequel le fabricant n'a pas de lien contractuel"[16].

---

14. Et par la Cour suprême: Voir G.M. Products of Canada Ltd. c. Kravitz (C.S.C. 23 jan. 1979). Selon la nouvelle loi qui n'est pas encore en vigueur, S.Q. 1978, chap. 9: Loi de la protection du consommateur, l'acheteur aura un recours direct à l'encontre du manufacturier qui sera trouvé responsable, sans égard à la faute dans le cas de bris d'une clause de garantie implicite du contrat de vente.

15. Cohen c. Coca Cola, 62 D.L.R. (2d) 285 (C.S.C. 1967).

16. Masoud c. Modern Motor Sales Ltd., [1951 R.L. 193.

L'obligation du soin équivaut en fait à celle qu'on exige dans les juridictions du "common law"[17]. Cependant, la législation dans le domaine tend à évoluer: les tribunaux semblent décidés à établir une notion de responsabilité inconditionnelle comme le recommande d'ailleurs l'Office de révision du Code civil[18]. Mais il y a encore du chemin à faire[19].

B. Responsabilité envers une tierce partie lésée

1. Provinces de "common law"

Sous le régime du "common law", une tentative de poursuite contractuelle contre le fabricant échouerait pour la même raison qu'une poursuite contre le distributeur: l'absence de lien contractuel. Etant donné la situation du droit délictuel (décrite plus haut), une poursuite fondée sur la négligence n'aurait pas non plus beaucoup de chances d'aboutir, mais si c'était le cas, Mme Henningsen pourrait recouvrer des dommages-intérêts pour ses lésions corporelles.

Il semble donc qu'en l'absence de législation applicable, le donataire ou l'usager n'aurait aucun recours selon le "common law".

La situation actuelle doit être étudiée à la lumière du jugement rendu dans la cause Henningsen c. Bloomfield Motors et dans d'autres causes aux Etats-Unis. Dans la cause susmentionnée, le tribunal du New Jersey a soutenu que la garantie implicite de qualité marchande s'appliquait au sortir de

---

17. Cie F.X. Drolet c. London & Lancashire Guarantee Accident Co., [1943] Qué. K.B. 511, [1946] S.C.R. 82.

18. Rapport sur les obligations, art. 103.

19. La position juridique, est peut-être claire maintenant que la Cour suprême s'est prononcée dans le cas de G.M. Products of Canada Ltd. c. Kravitz.

l'établissement du fabricant jusqu'au dernier utilisateur. Mme Henningsen a donc pu recouvrer des dommages-intérêts pour ses lésions corporelles. Dans d'autres jugements rendus aux Etats-Unis, on a transféré le fondement de la responsabilité des garanties contractuelles à la responsabilité inconditionnelle délictuelle[20]. Le recours des consommateurs lésés, a-t-on pensé, ne doit pas dépendre des subtilités du droit des ventes -- mais c'est le cas dans les provinces régies par le "common law" -- et ce droit est très inadéquat.

2. Au Québec

Comme il a été établi au cours de l'examen de la responsabilité du distributeur envers l'utilisateur lésé, Mme Henningsen n'aurait que peu de chances de recouvrer des dommages-intérêts au Québec[21]. Il est clair qu'il n'y a pas de lien contractuel entre le fabricant et l'utilisateur -- et la jurisprudence qui impute au fabricant la responsabilité, fondée sur la violation de garanties implicites, ne s'applique encore qu'à l'acheteur. Il n'y a pas encore de doctrine de responsabilité inconditionnelle délictuelle imputée au fabricant dans le cas du dernier utilisateur d'une automobile défectueuse et dangereuse. Mme Henningsen pourrait poursuivre le manufacturier sur une base délictuelle en vertu de l'art. 1053 c.c. Tel qu'enoncé plus haut il n'y a pas de doctrine de responsabilité objective en ce qui à trait aux produits défectueux quoique s'il appert que le véhicule était dans un état défectueux dangereux alors la preuve à faire pour rendre le manufacturier responsable délictuellement ne serait pas difficile. Les chances de succès de Mme Henningson dépendraient donc de la preuve du lien de causalité entre les défectuosités et ses blessures ainsi que de la preuve que de telles défectuosités existaient au moment de la sortie de l'usine.

---

20. Restatement Second on Torts, art. 402A.

21. Voir la nouvelle Loi sur l'assurance-automobile, S.Q. 1977, chap. 38, art. 3, 4.

IV. Conclusion

Comme on a pu le voir par l'analyse qui précède, le droit canadien réserve à la responsabilité pour les pertes résultant de produits défectueux un sort différent de celui qui lui est réservé aux Etats-Unis.

A. Dans les provinces de "common law"

Sauf en Saskatchewan[22]

1. Le distributeur n'est tenu inconditionnellement responsable, contractuellement, qu'envers l'acheteur et ses obligations peuvent différer ou être inexistantes s'il ne s'agit pas d'une transaction avec un consommateur.

2. Le distributeur ne peut être tenu responsable envers une tierce partie que si l'on peut prouver la faute.

3. Le fabricant ne peut être tenu responsable envers l'acheteur ou une tierce partie que si l'on prouve la faute. Il n'y a pas de doctrine générale de responsabilité inconditionnelle: la responsabilité n'est "inconditionnelle" que dans le cas des aliments, de la boisson, des cosmétiques et d'une certaine classe de "biens dangereux de par leur nature".

En Saskatchewan[22], une mesure législative récente tient le distributeur et le fabricant inconditionnellement responsables des pertes causées par un produit défectueux, et cela s'applique à l'acheteur, au donataire et à l'utilisateur du produit. Il s'agit d'une loi nouvelle, dont certaines parties n'ont pas encore été proclamées; il faudra voir dans quelle mesure elle réussira à résoudre les délicats problèmes de juridiction et de procédure liés à l'imputation de la responsabilité à des fabricants qui relèvent d'autres juridictions.

---

22. Et au Nouveau-Brunwsick lorsque la loi entrera en vigueur.

B. Au Québec[23]

1. Le distributeur n'est tenu inconditionnellement responsable, contractuellement, qu'envers l'acheteur.

2. Le distributeur ne peut être tenu responsable envers une tierce partie que si l'on prouve la faute selon l'art. 1053 C.C.

3. D'après une récente tendance de la jurisprudence quoiqu'elle soit encore controversée, le manufacturier peut être inconditionellement responsable vis-à-vis de l'acheteur pour les blessures physiques de même que pour les pertes, économiques.

4. Le manufacturier ne peut être trouvé responsable vis-à-vis d'un tiers à moins d'une preuve de la faute.

C. En général

Sauf pour la Saskatchewan[24], les critiques formulées par les "English and Scottish Law Commissions" dans un récent rapport sur leur propre législation s'appliquent, pour la plupart, au droit actuel qui régit, au Canada, la responsabilité pour les produits défectueux.

1. Lorsqu'on ne peut établir qu'il y a eu faute de la part du fabricant, seule la personne qui a un lien contractuel avec le fournisseur de la marchandise a un droit et un recours. Lorsque la personne lésée n'est pas l'acheteur, elle doit supporter les pertes elle-même.

---

23. Cette conclusion changera lorsque la nouvelle Loi relative à la protection du consommateur sera proclamée. (N.D.L.R.)

24. Ainsi que pour le Québec et le Nouveau-Brunswick lorsque la loi entrera en vigueur. (N.D.L.R.)

2. Lorsqu'on ne peut établir qu'il y a eu faute de la part du fabricant, la personne qui a un lien contractuel avec le fournisseur n'a des droits et des recours que contre celui-ci, habituellement un détaillant. Par conséquent, la responsabilité incombe souvent, non pas au fabricant que le public et d'autres personnes aussi considèrent communément comme responsable de la qualité et de la sécurité du produit, mais au détaillant, que d'un point de vue pratique, on considère rarement de nos jours comme le responsable.

3. Dans bien des cas, dont celui qui est mentionné au paragraphe précédent, il peut être nécessaire que chaque membre du circuit de distribution intente une poursuite pour rupture de contrat contre le fournisseur qui le précède, de sorte que la législation actuelle encourage la multiplication des litiges.

4. Une personne qui veut intenter une poursuite, délictuelle ou contractuelle, contre un fabricant, doit d'abord prouver que sa blessure a été causée par un vice du produit, et ensuite, que ledit vice était déjà présent lorsque le produit a quitté l'établissement du fabricant, et dans ce dernier cas, en particulier, cela peut être impossible à prouver.

5. La personne qui intente une poursuite, délictuelle ou contractuelle, contre un fabricant doit en troisième lieu prouver que le vice existait par suite de la faute du fabricant. L'expérience a montré que si elle réussit à prouver les deux premiers points, elle réussit également à prouver le dernier en raison de la doctrine res ipsa loquitur ou de ses équivalents pratiques. Elle est cependant désavantagée sous le rapport de l'accès aux preuves et de la

> compétence scientifique, et cela peut constituer un obstacle sérieux à une poursuite de sa part. (Law Com. No 82, 1977, par. 29)

Les lignes directrices formulées par les commissions peuvent être très utiles pour determiner les réformes à effectuer dans le droit canadien en matière de responsabilité du fait des produits.

1. C'est la personne qui a créé le risque qui doit endosser les pertes: nous sommes convaincus que, particulièrement lorsque le produit est fabriqué en série, cette solution est raisonnable du point de vue économique. Si 10,000 produits sont fabriqués dans un même lot, et que l'un d'entre eux est défectueux et cause un accident, la manière la plus équitable de répartir les pertes est de les imputer au fabricant qui peut recouvrer le coût de l'assurance-risques dans le prix de son produit.

2. La responsabilité doit incomber aux membres du circuit de production et de distribution qui sont le plus en mesure d'exercer un contrôle sur la qualité et la sécurité du produit: cela porte le fabricant à améliorer la norme de sécurité de son produit et, ainsi, à reduire les risques d'accident. Un produit peut passer par un grand nombre de personnes avant de parvenir au consommateur: certaines contrôlent sa qualité, d'autres, tels que les grossistes et les distributeurs, ne le font habituellement pas. La personne la plus en mesure de contrôler la qualité du produit est, presque toujours, le fabricant et il faut donc que la responsabilité lui en incombe. Dans la mesure du possible, cependant cela doit être fait de manière à ne pas freiner l'innovation technique ou le développement industriel. Il faut également tenir compte des

répercussions possibles des réclamations illégitimes.

3. Il est souhaitable que le risque de blessure causée par un produit défectueux soit assumé par la personne la plus en mesure de s'assurer contre ledit risque. Selon le droit actuel, la plupart des fabricants s'assurent contre les poursuites délictuelles ou contractuelles. L'auto-assurance contre les lésions corporelles est assez rare et une protection globale coûte assez cher. Le fabricant est probablement le mieux en mesure de prendre des assurances contres les risques. En faisant supporter par le fabricant le risque qu'un de ses produits puisse causer des blessures et en en déchargeant la personne lésée, on ferait augmenter, sans aucun doute, la prime d'assurance que doit payer le fabricant dans une mesure qui, on doit le concéder, ne peut s'évaluer tant qu'on n'aura pas de précédents dans les poursuites de ce genre; mais nous croyons que ce serait là une façon moins coûteuse et plus pratique d'indemniser la personne lésée que de laisser les particuliers prendre leurs propres assurances.

4. Il faut tenir compte de l'opinion publique pour déterminer à qui on doit imputer les pertes. Les gens pensent généralement que le fabricant est plus responsable de son produit que le détaillant et nous croyons que, lorsqu'un produit s'avère défectueux et cause un accident, le public s'attend que le fabricant verse une indemnité. Les attentes du public en matière de sécurité et de tenue à l'usage d'un produit peuvent être conditionnées par la publicité et la promotion faite par le fabricant.

5. Il est souhaitable d'éliminer les difficultés relatives à la procédure ou aux preuves qui entravent le cours

de la justice.... les poursuites délictuelles contre les fabricants posent souvent des problèmes inextricables parce que les conditions dans lesquelles le produit a été conçu, fabriqué et testé peuvent n'être connues que du fabricant lui-même.

6. Le droit devrait décourager les litiges inutiles: il ne nous appartient pas d'examiner en détail ce problème dans le présent rapport mais nous sommes convaincus qu'une poursuite directement intentée par la personne lésée contre la personne qui est véritablement responsable de l'infraction ne peut que réduire les litiges au minimum.

7. Il ne serait pas dans l'intérêt public de décourager les particuliers de s'auto-assurer étant donnée la situation actuelle. Il y a certains risques contre lesquels il est normal qu'un particulier s'assure, le plus important étant le risque de dommage à la propriété. L'examen qui suit ne concerne que les poursuites qui font suite à une mort ou à des lésions corporelles.... nous ne sommes pas d'avis que la responsabilité inconditionnelle doive jouer dans le cas de dommages à la propriété ou autres, comme la perte économique pure et simple.

8. Le nombre de personnes faisant partie du circuit de fabrication et de distribution que l'on doit tenir responsables envers des tierces personnes ne doit pas excéder le nombre requis pour assurer que la personne lésée dispose de droits et de recours appropriés, autrement, les coûts, donc le prix que doit payer le consommateur, risqueraient d'augmenter. Bien des personnes et des services peuvent être compris dans la production et la distribution d'un

seul produit. Dans certains régimes judiciaires, comme celui de la Californie, le risque d'accident causé par un produit défectueux est imputé à chacun des membres du "circuit de production et de commercialisation", ce qui comprend les détaillants, les grossistes, les distributeurs, les fournisseurs à contrat et même les institutions financières qui consentent un prêt au fabricant. Si chacun des membres est tenu responsable et doit donc s'assurer, les coûts administratifs et les frais judiciaires supplémentaires iront grossir le prix que devra payer le consommateur.... D'autre part, il faut songer aux conditions qui s'appliquent lorsque le produit a été fabriqué à l'étranger.

9. Il est également important que les lois n'imputent pas aux fabricants des responsabilités supplémentaires si lourdes i) qu'ils en soient handicapés sur le plan de la concurrence internationale ou ii) que cela freine l'innovation ou la recherche technique ou iii) amène des manufacturiers de renom à cesser de produire. (Law Comm. No 82, 1977 par. 38)

seul produit. Dans certains régimes judiciaires, comme celui de la Californie, le risque d'accident causé par un produit défectueux est imputé à chacun des membres du "circuit de production et de commercialisation", ce qui comprend les détaillants, les grossistes, les distributeurs, les fournisseurs à contrat et même les institutions financières qui consentent un prêt au fabricant. Si chacun des membres est tenu responsable et doit donc s'assurer, les coûts administratifs et les frais judiciaires supplémentaires iront grossir le prix que devra payer le consommateur.... D'autre part, il faut songer aux conditions qui s'appliquent lorsque le produit a été fabriqué à l'étranger.

9. Il est également important que les lois n'imputent pas aux fabricants des responsabilités supplémentaires si lourdes i) qu'ils en soient handicapés sur le plan de la concurrence internationale ou ii) que cela freine l'innovation ou la recherche technique ou iii) amène des manufacturiers de renom à cesser de produire. (Law Comm. No 82, 1977 par. 38)

EXTRAITS D'UNE ÉTUDE SUR LA RÉSOLUTION DES PROBLÈMES RELATIFS AUX GARANTIES SUR LES PRODUITS DE CONSOMMATION*

par Jacob S. Ziegel
Mars 1977

I. Nature et portée des problèmes posés par les garanties

Les initiatives éventuelles ne peuvent être déterminées sans une certaine étude compréhensive de tous les aspects des problèmes relatifs aux garanties. La liste suivante énumère les principaux genres de problèmes:

1. Insuffisance de renseignements avant l'achat. Le manque de renseignements fiables sur le caractère et les possibilités d'un produit est un problème envahissant qui handicape grandement les consommateurs sur le marché moderne. La possibilité pour le consommateur de porter des jugements réfléchis se complique encore du fait de la complexité croissante de la plupart des produits durables, des attentes exagérées engendrées par les formes modernes de publicité et de leur peu de substance.

2. Renseignements trompeurs sur la nature du produit et sa tenue à l'usage. Il s'agit là d'un phénomène courant qui n'est pas particulier à la publicité sur les produits ou les garanties et qui préoccupe évidemment le gouvernement fédéral (et, plus récemment, les gouvernements provinciaux) depuis assez longtemps.

---

*Le présent document est tiré d'une étude préalable que le professeur Ziegel a rédigée de façon plus élaborée. Il agit tout de même très bien à titre d'introduction à sa deuxième partie du volume "Questions de principe importantes". C'est pourquoi nous l'avons reproduit ici. (N.D.L.R.)

3. Divulgation et terminologie prêtant à confusion dans les garanties. Il n'existe aucune règle de droit canadien, soit au Québec ou dans les provinces où prévaut le "common law", qui oblige un fabricant ou un détaillant à offrir des garanties explicites. En fait, les fabricants offrent couramment des garanties depuis de nombreuses années, mais elles sont souvent des moyens de concurrence plutôt que des symboles qui rassurent réellement le consommateur. C'est ainsi qu'est née la maxime à l'effet que "les garanties ne sont pas ce qu'elles disent et ne disent pas ce qu'elles sont".

4. Équivoques sur les droits des consommateurs à l'égard des garanties. Même avant l'introduction des lois provinciales relatives à la vente de produits, le "common law" prévoyait d'importantes garanties de qualité et de bon état à l'endroit de l'acheteur. Ces garanties ont toutefois été entourées de règles complexes et contradictoires qui ne s'adaptaient pas toujours facilement aux consommateurs. L'on ne savait pas dans quelle mesure elles s'appliquaient aux produits d'occasion ou aux magasins libre-service et comportaient une exigence en matière de durabilité. Les règles relatives à la vente contenues dans le Code civil du Québec comportent des lacunes semblables ou connexes.

   Encore plus sérieuse est la règle de base, commune aux deux systèmes, selon laquelle seul le vendeur est censé garantir le bon état de ses produits; par conséquent, lorsque le fabricant n'offre pas une garantie explicite et d'autres formes d'indications connexes, le consommateur n'a aucun droit de recours contre le fabricant pour des produits défectueux ne causant pas de dommages corporels ou matériels. Les droits que la garantie assure au consommateur ne vont pas au-delà du détaillant, bien que dans le contexte

commercial moderne, le détaillant type ne soit guère qu'un intermédiaire assurant le transfert des produits du fabricant au consommateur final.

5. Utilisation des clauses de non-responsabilité. Pour ajouter à la mauvaise position dans laquelle se trouve le consommateur, les lois provinciales relatives à la vente stipulent toutes que le vendeur peut modifier ou annuler les garanties statutaires protégeant l'acheteur[1]. Les vendeurs ont bien profité de cette liberté et il est rare de trouver un contrat d'achat et de vente qui ne comporte pas une clause de ce genre.

6. Inexécution des obligations prévues par les garanties. Même lorsque les obligations que prévoit la garantie du vendeur ou du fabricant sont relativement claires, il n'est absolutement pas certain qu'elles seront respectées. Le détaillant peut ne plus être intéressé par les produits une fois qu'ils auront été vendus ou l'infortuné consommateur peut être pris dans les complexités des rapports entre fabricants et détaillants, être mis en présence de services d'entretien inadéquats ou inexistants, de controverses sur l'existence ou la cause du vice du produit en question et de restrictions dans les dispositions de la garantie qui peuvent pratiquement l'invalider.

7. Manque de recours appropriés. Il est évident que les droits conférés par la loi n'ont que la force des mécanismes permettant de les faire respecter. Théoriquement, le consommateur qui est incapable d'obtenir la réparation volontaire des préjudices subis a le droit

---

1. Voir les solutions à ce problème récemment adoptées par trois provinces et notées à l'étude du professeur Schwartz, ci-haut, en plus des quatre provinces mentionées ci-après. (N.D.L.R.)

de porter sa cause devant un tribunal. En pratique, la plupart des consommateurs sont peu portés à le faire, en raison des dépenses qui en résultent, des retards inhérents à la plupart des procès, de l'imprévisibilité du dénouement et du manque de connaissances de la procédure et des règles judiciaires. Le besoin se fait donc sentir de créer de nouveaux mécanismes de règlement des litiges, soit sur une base volontaire (au moyen de programmes de médiation parrainés par l'industrie ou le gouvernement) ou statutaire, par la création de nouveaux types de tribunaux, l'attribution de nouveaux pouvoirs aux fonctionnaires, l'aide juridique et d'autres mécanismes conçus pour rendre les recours au droit privé plus avantageux pour le consommateur moyen.

8. Produits d'occasion. La vente de produits d'occasion et en particulier de voitures, soulève des problèmes qui lui sont inhérents et qui exigent un traitement particulier, tant sur le plan législatif qu'administratif.

II. Les solutions actuelles à ces problèmes

A. Au niveau provincial

La juridiction provinciale trouve sa principale source à l'article 92(13) de l'AANB. Cette clause, relative à la propriété et aux droits civils, était considérée encore dernièrement comme étant assez générale pour permettre aux provinces de légiférer sur l'ensemble des problèmes de garanties énoncés précédemment. Un doute a surgi à la suite de la récente décision de la Cour suprême du Canada dans la cause Interprovincial Cooperatives Ltd. c. La Reine (1975) 53 D.L.R. (3d) 321. Certains collègues de l'auteur ont interprété cette décision comme limitant éventuellement le pouvoir de réglementation des provinces sur les activités des fabricants et des autres distributeurs de produits de consommation lorsque le fabricant n'exploite aucun établissement commercial dans la province et qu'il n'existe aucun lien contractuel entre le fabricant et le dernier

acheteur de son produit. Si cette interprétation est exacte, elle aura des répercussions constitutionnelles très importantes et renforcera grandement le plaidoyer des partisans de l'attribution au gouvernement fédéral d'un rôle important dans le domaine des garanties. Je crois cependant que la cause des Interprovincial Cooperatives peut être mise à part et je supposerai, aux fins de la discussion qui va suivre, que les provinces disposent au moins d'une juridiction égale pour réglementer les incidents relatifs à des produits vendus dans la province qui a legiféré en la matière.

La portée et le contenu des différentes lois provinciales actuelles varient considérablement, mais tout répertoire équilibré des initiatives provinciales devrait comprendre les points suivants:

1. Lois relatives à la vente. Toutes les provinces de "common law" ont copié, plus ou moins littéralement, la loi dite "Sale of Goods Act" 1893 de la Grande-Bretagne. Cette Loi prévoit de fortes garanties implicites de description, de caractère vendable et de conformité en faveur de l'acheteur ainsi qu'une série d'imposants recours. Néanmoins, comme l'explique le rapport de 1972 de la Commission de réforme du droit de l'Ontario sur les garanties des produits de consommation, cette Loi s'est révélée de plus en plus insuffisante pour satisfaire aux besoins des consommateurs dans les années 70. Voici quelques-uns de ses plus importants défauts:

   - La loi ne s'applique pas aux fabricants à moins que ces derniers n'aient des liens contractuels directs avec l'acheteur au détail. Dans la pratique, c'est rarement le cas.

   - La définition d'une garantie explicite, telle que les tribunaux anglo-canadiens l'ont traditionnellement appliquée, est trop restreinte et ne précise pas dans quelle mesure le vendeur est contractuellement lié par la publicité et d'autres formes d'indications incitant à l'achat de ses produits.

- Les garanties implicites ne traitent pas de questions importantes comme la durabilité des produits, la possibilité d'obtenir des pièces de rechange et un nombre raisonnable de centres de réparation lorsque le produit vendu exige, de par sa nature des réparations ou un entretien régulier.

- Les lois ne confèrent pas un droit de refus des produits non conformes dans le cas de graves vices cachés qui ne se manifestent qu'après la période d'inspection initiale suivant la livraison des produits.

- Fait encore plus important qui a été mentionné précédemment, la loi autorise le vendeur à annuler ou à modifier n'importe quelle disposition de la loi, y compris les garanties implicites. En pratique, les vendeurs se prévalent de ce droit avec une régularité infaillible et annulent toutes les garanties ou les remplacent par d'autres de moindre valeur.

  Le titre V du livre II du Code civil du Québec contient des règles spéciales relatives à la vente de biens meubles et immeubles. Ces règles sont issues du droit français et fondées sur des notions de droit romain. Tout comme les lois provinciales de "common law" relatives à la vente, le Code civil du Québec comporte également d'importantes garanties en faveur de l'acheteur (garanties légales), mais ces dernières peuvent trop fréquemment être supprimées et contenir d'autres lacunes importantes.

2. Lois sur les machines agricoles. Sur le plan historique, les lois de ce genre semblent avoir représenté la première tentative au Canada pour introduire un programme statutaire distinct destiné à protéger les acheteurs d'un genre de produit qui avait fait l'objet de plaintes répétées. Des lois sur les machines

agricoles ont été introduites pour la première fois dans les provinces des Prairies pendant la Première Guerre Mondiale[2], et elles sont encore en vigueur (après de nombreuses révisions et modifications) en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba. Une loi semblable a aussi été adoptée ultérieurement par l'Île-du-Prince-Édouard. La loi de la Saskatchewan[3] est probablement la plus détaillée des quatre[4]. Elle prévoit l'octroi de permis aux vendeurs et aux distributeurs; elle crée d'importantes garanties statutaires de conformité en faveur de l'acheteur, qui ne peuvent être exclues et comporte des dispositions détaillées sur les droits des fermiers en ce qui concerne les machines qui sont livrées dans un état défectueux. Les garanties prévues par la loi comprennent des garanties de durabilité et obligent le vendeur à tenir un stock raisonnable de pièces de rechange. Ces garanties lient le fabricant aussi bien que le détaillant. La création d'une Agricultural Implements Board chargée de faire enquête sur les plaintes et, dans certains cas, de verser, à partir d'une caisse spécialement établie à cette fin, une indemnité à la partie lésée, constitue une caractérisque particulière de la loi de la Saskatchewan. Les lois antérieures de la Saskatchewan comprenaient également des dispositions en vue de la vérification et de l'évaluation des instruments aratoires et des pièces de rechange. Les provinces des Prairies ont établi depuis un Prairie Agricultural

---

2. Rapport sur les garanties, supra n. 1, p. 66-67, Stat. Sask.

3. Loi relative aux instruments aratoires de la Sask. 1968, Stat. Sasks. 1968, chap. 1, telle que modifiée.

4. Pour une vue d'ensemble de la législation dans les Prairies et dans l'Î.-P.-É., voir le rapport de l'Ontario, supra n. 1, pp. 98-99.

Machinery Institute pour remplir ces fonctions et d'autres encore.

3. Lois sur la protection du consommateur. Ces lois, tout comme les initiatives mentionnées ci-après, sont nées après la guerre. Toutes les provinces, y compris le Québec, possèdent maintenant une loi de ce genre (bien qu'elle ne porte pas nécessairement ce nom). A l'origine ces lois avaient pour objet d'éliminer les abus dans la vente de porte à porte, d'introduire des obligations concernant la loyauté des prêts à la consommation et de réglementer d'autres aspects du crédit à la consommation. Des modifications subséquentes aux lois de nombreuses provinces ont touché plusieurs aspects des garanties sur les produits. Les lois de la Colombie-Britannique, du Manitoba, de la Nouvelle-Écosse et de l'Ontario invalident maintenant les clauses de non-responsabilité. La loi du Manitoba contient également des dispositions constituant une mise à jour relativement importante des garanties implicites contenues dans la loi relative à la vente.

4. Lois relatives à l'immatriculation des véhicules automobiles. La loi dite Ontario Motor Vehicle Dealers Act[5] est la mieux connue des lois de ce genre. Bien qu'elle ne porte pas directement sur les garanties, elle donne au registraire des concessionnaires automobiles un outil important qui lui permet d'intervenir dans les conflits relatifs aux garanties et d'améliorer la conduite des concessionnaires. Le registraire a, par exemple, agi par persuasion pour introduire des formules de contrat normalisées plus équitables et plus compréhensibles. Il a collaboré à l'adoption d'une garantie anti-corrosion plus complète et son intervention a permis d'annuler ou de

---

5. R.S.O. 1970, chap. 475, modifié.

suspendre des immatriculations pour falsification d'odomètres et autres fraudes et pratiques répréhensibles.

5. Lois relatives à la sécurité des voitures d'occasion. L'Ontario a encore fait oeuvre de pionnier en cherchant à empêcher les concessionnaires automobiles et les vendeurs particuliers de refiler des voitures non sécuritaires à des acheteurs sans méfiance. La loi dite Ontario Highway Traffic Act interdit, depuis 1968, tout changement de propriété d'un véhicule automobile à moins qu'il ne soit accompagné d'un certificat de bon état mécanique, maintenant désigné sous le nom de certificat de normes sécuritaires. L'ancien titre prêtait a confusion puisque le certificat portait, et porte encore uniquement sur la sécurité du véhicule[6]. Cette mesure a néanmoins eu, par ricochet, un effet bénéfique et a amélioré de façon générale la qualité des voitures d'occasion vendues par des concessionnaires et des particuliers.

6. Lois relatives aux pratiques commerciales. Ces lois appartiennent à la plus récente série de mesures législatives sur la protection du consommateur et, bien qu'elles comportent d'importantes différences, se modèlent sur la loi dite Uniform Consumer Sales Practices Act des États-Unis. Les lois de la Colombie-Britannique et de l'Ontario ont été introduites toutes les deux en 1974, alors que celle de l'Alberta le fut un an plus tard[7]. La Saskatchewan a fait connaître son intention d'adopter, dans un avenir rapproché, une loi sur les pratiques commerciales et le Bill 7 du Québec, rendu public en 1976 et qui sera probablement

---

6. Stat. Ont. 1973, chap. 167, art. 8, modifié, R.S.O. 1970, chap. 202, art. 58.

7. L'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve ont maintenant des lois semblables. Ed.

réintroduit par le gouvernement Lévesque, contient également d'importantes dispositions relatives aux pratiques commerciales. Ces lois ont pour objet d'éliminer les actes ou les pratiques déloyales ou trompeuses et non pas de garantir la qualité des produits ou d'imposer de nouvelles obligations relatives aux garanties. Néanmoins, les principes consacrés par la législation sont suffisamment larges pour toucher un nombre important de pratiques répréhensibles liées aux garanties sur les produits et ont été employés de la sorte par la Federal Trade Commission dans la publication de règlements sur les pratiques commerciales conformément aux pouvoirs analogues qui lui sont dévolus en vertu de la Federal Trade Commission Act.

7. Lois relatives aux garanties sur les produits de consommation. Ce n'est que tout récemment que les projets de loi traitant expressément des problèmes relatifs aux garanties des produits de consommation ont attiré l'attention des provinces. C'est encore une fois l'Ontario qui a pris l'initiative. Le rapport de 1972 de l'ORLC a étudié les problèmes de la province à la lumière des données connues à l'époque et a fourni un plan détaillé permettant de traiter systématiquement toutes les principales questions. Ses propositions sont les suivantes:

   - une définition élargie du terme "garantie" et l'abolition de la règle du témoignage verbal dans les transactions intéressant les consommateurs.

   - l'abolition des distinctions entre les garanties et les conditions.

   - l'éclaircissement et l'extension des garanties statutaires.

   - l'abolition des règles sur les liens contractuels verticaux et horizontaux.

   - l'extension aux fabricants des garanties statutaires.

- l'élimination des clauses de non-responsabilité et de limitation des recours.

- un régime révisé de recours pour les violations de garanties, plus équitable tant pour le vendeur que l'acheteur.

- la création de mécanismes d'arbitrage et de médiation pour le règlement hors-cour des conflits sur les garanties.

Le gouvernement de l'Ontario a publié en 1973[8] un Livre vert faisant connaître sa réaction initiale au rapport et invitant le public à commenter les recommandations de l'OLRC et les questions soulevées dans ce document. Le ministère de la Consommation et des Relations commerciales a également tenu des audiences publiques dans toute la province mais dans la plupart des cas, la participation y a été faible et les résultats ont été maigres. Après un retard considérable, le gouvernement de l'Ontario a publié en 1976 le Bill 110, intitulé Consumer Products Warranties Act 1976. Le projet de loi, qui n'était pas très soigneusement rédigé, est passé en première lecture, après quoi il est resté en plan au Feuilleton. Il était censé concrétiser bon nombre des recommandations de fond contenues dans le rapport de l'OLRC (et l'a en fait dépassé, dans un ou deux cas). Toutefois, les rédacteurs n'avaient pas compris semble-t-il, les recommandations sur les recours et ils avaient également choisi de ne pas tenir compte des recommandations primordiales concernant le règlement des conflits sur les garanties. L'on croit qu'il est possible qu'un Bill 110 modifié soit présenté en temps opportun, quoique ce ne soit probablement pas pour la présente session.

Au moins deux autres provinces, la Colombie-Britannique et la Saskatchewan, ont également manifesté un intérêt pour l'adoption d'une telle loi. Le ministère de la Consommation de la Colombie-Britannique avait introduit en 1975 un projet législatif qui avait été abandonné après l'élection d'un nouveau gouvernement

---

8. Green Paper on Consumer Warranties in Ontario, août 1973.

en décembre 1976. Au printemps de 1975, la Saskatchewan a publié sa proposition pour un projet de loi relatif aux garanties sur les produits de consommation. Dans l'ensemble, ce projet de loi suivait fidèlement les recommandations de l'OLRC et allait même au-delà de ces dernières dans au moins un domaine important. La proposition a été révisée par la suite et était censée être présentée sous forme législative à la session de 1976 ou de 1977. Ce changement n'avait pas encore eu lieu au moment de la rédaction de la présente étude (mars 1977)[9].

L'uniformisation de la législation sur les garanties a été inscrite à l'ordre du jour de plusieurs réunions interprovinciales de représentants gouvernementaux. Une réunion de hauts fonctionnaires s'est tenue à Toronto au mois d'octobre 1976 afin de déterminer si l'on pouvait en arriver à une entente sur le contenu d'une loi uniforme. D'après les renseignements dont je dispose, les participants ont été incapables d'en arriver à un concensus et, compte tenu des différences importantes entre le Bill 110 et la proposition de la Saskatchewan, l'on ne pouvait guère s'attendre à un accord rapide.

Conclusion.

L'enquête précédente était centrée sur des critères normatifs et législatifs plutôt que sur des programmes officieux visant le règlement de problèmes relatifs aux garanties qui peuvent être appliqués, sur une base volontaire, dans le cadre plus étendu des activités de règlement des plaintes des consommateurs au niveau provincial. Qu'il suffise de dire, compte tenu des renseignements connus et de ma propre

---

9. Au moment de mettre sous presse, la législation avait été proclamée en Saskatchewan (S.S. 1976-1977, chap. 15), le Nouveau-Brunwsick avait adopté la Consumer Product Warranty and Liability Act, (S.N.B. 1978, chap. 18) et Québec avait établi sa Loi révisée relative à la protection du consommateur comportant des dispositions relatives à la responsabilité du fait des produits (S.Q. 1978, chap. 9), quoique ces deux dernières n'étaient pas encore en vigueur en mars 1979. (N.D.L.R.)

expérience, que la possibilité pour la plupart des organismes provinciaux d'intervenir avec succès dans le règlement des conflits sur les garanties est quelque peu limitée à la fois par le manque de ressources et l'absence de lois applicables.

Sous réserve de cette mise en garde, les conclusions suivantes semblent être permises. Premièrement, en tant que groupe, les provinces ont déjà assez d'expérience dans des domaines connexes intéressant les consommateurs pour pouvoir s'attaquer aux problèmes que posent les garanties. Deuxièmement, jusqu'ici aucune province n'a adopté un programme détaillé de protection au moyen de garanties, et l'adoption dans un proche avenir d'un texte législatif uniforme de haute qualité est pour le moins incertaine. Troisièmement, même les provinces qui ont manifesté un vif intérêt pour l'adoption de nouvelles lois se sont très peu préoccupées de l'importance de fournir au consommateur de meilleurs renseignements avant l'achat et de mettre sur pied des services de mise à l'essai des produits de consommation. En dernier lieu, aucune province ne semble jusqu'à maintenant avoir acquis la capacité de traiter efficacement avec les fabricants ou importateurs nationaux de produits durables, ou avoir réussi à établir des mécanismes efficaces, rapides et appropriés de règlement de différends. C'est là le problème par excellence dans le domaine des véhicules automobiles. Ces lacunes évoquent l'éventualité d'une intervention fructueuse du gouvernement fédéral dans certains domaines, mais avant de développer ce thème, il sera utile d'examiner brièvement l'évolution qui s'est produite aux Etats-Unis et dans certaines autres juridictions ou s'exerce le "common law".

B. L'évolution dans d'autres juridictions

1. Royaume-Uni et Australie

Le Royaume-Uni et l'Australie disposent tous deux d'un nombre croissant de lois relatives aux garanties explicites et implicites dans la vente de produits, mais pour autant que je le sache, ni l'un ni l'autre de ces pays n'a jusqu'à maintenant établi une loi relative aux garanties des produits de consommation se rapprochant de près ou de loin des recommandations contenues dans le rapport de l'OLRC ou dans les propositions de la Saskatchewan.

Comme il a été dit précédemment, le droit des ventes au Royaume-Uni a pour base la loi de 1893 dite Sale of Goods Act. Les articles 12 à 15 de cette Loi traitent des garanties implicites. Ces dispositions ont été modifiées par la Supply of Goods (Implied Terms) Act de 1973 qui appliquait les recommandations d'un rapport antérieur préparé par les English and Scottish Law Commissions. Les modifications de 1973 ne concernent pas les notions de liens contractuels en vertu du "common law" (sauf sur un point qui ne s'applique pas au présent contexte), ce qui signifie que les fabricants n'ont pas la réputation d'accorder des garanties au dernier consommateur de leurs produits, à moins que celui-ci n'achète le produit directement au fabricant. Ici encore, les modifications de 1973 ne régissent pas la forme, le contenu ou l'application des garanties explicites de tenue à l'usage. Les modifications contiennent toutefois une particularité qui reflète une législation parallèle dans les provinces canadiennes dans la mesure où elle résilie toute disposition du contrat de vente visant à exclure les garanties et conditions implicites énoncées dans les articles 13 à 15 de la Loi mère. En ce qui concerne les ventes de produits non destinés au consommateur, les clauses de non-responsabilité deviendront inapplicables "dans la mesure où il est démontré qu'il ne serait pas juste ni raisonnable de permettre qu'on s'appuie sur leurs dispositions".

La loi dite Trade Descriptions Act de 1968 est en fait le pendant britannique des articles 36 et 37 de la Loi canadienne relative aux enquêtes sur les coalitions, bien que le contenu et la forme de la première diffèrent appréciablement des dispositions de la loi canadienne. La Fair Trading Act de 1973 de la Grande-Bretagne réunit des éléments du droit anti-trust (qui remplace les lois antérieures sur les pratiques restrictives) et des dispositions modestes visant l'élimination des pratiques déloyales jugées contraires au bien-être du consommateur (voir les parties II et III de la Loi). Bien que leur intention soit apparemment semblable à celle de la Federal Trade Commission Act des États-Unis et des lois provinciales sur les pratiques commerciales au Canada, les dispositions britanniques sont beaucoup moins péremptoires et n'apportent aucun caractère nouveau à cet aspect de la protection du consommateur. Il n'est donc pas nécessaire de s'y attarder.

Quant à la situation en Australie, il est nécessaire de faire une distinction entre l'évolution au niveau des états et les initiatives du gouvernement central. Tous les états ont, semble-t-il, adopté la Sale of Goods Act 1893 de la Grande-Bretagne. Une loi uniforme relative à la vente à tempérament qui était en vigueur dans la plupart des états tout au long des années 60, et l'est peut-être encore, contenait également des dispositions relatives aux garanties implicites qui ne pouvaient être exclues. Des dispositions interdisant les clauses de non-responsabilité qui visent, de façon générale, les ventes aux consommateurs ont maintenant été adoptées par au moins deux états, soit la Nouvelle-Galles du Sud et l'Australie du Sud.[10] Les dispositions de la loi adoptée par la Nouvelle-Galles du Sud contiennent un trait distinctif. La doctrine des liens contractuels a été modifiée dans la mesure où les tribunaux ont été dotés du pouvoir de mettre en cause un fabricant ou un importateur lorsqu'il est démontré que les produits étaient défectueux au moment de la livraison. Des textes législatifs sur les garanties, limités à la vente de voitures neuves et d'occasion, ont également été adoptés dans de nombreux états. La Nouvelle-Galles du Sud semble avoir également introduit une innovation moderne. Sa loi de 1974 dite Motor Dealers Act prévoit que l'obligation du concessionnaire est réputée prendre effet en faveur du propriétaire d'un véhicule automobile, qu'il soit ou non l'acheteur original du véhicule.

La South Australian Manufacturers' Warranties Act de 1974, dont le contenu semble avoir été influencé par les recommandations de l'OLRD, présente un intérêt particulier. La Loi engage implicitement la responsabilité du fabricant, celui-ci devant donner des garanties qui assurent le consommateur du caractère vendable de la merchandise et de la possibilité d'obtenir des pièces de rechange, et qui permettent à celui-ci de poursuivre directement le fabricant en dommages-intérêts pour violation de garanties explicites et statutaires. La Loi permet également au gouverneur en conseil d'établir des règlements à l'égard de la forme des garanties explicites. Aucun ne

---

10. N.S.W., Commercial Transactions (Misc. Provisions) Act, 1974, chap. 7, S.A., Consumer Transactions Act, 1972, chap. 8-15.

semble avoir été adopté jusqu'à maintenant. Je ne possède aucun renseignement sur les répercussions pratiques de la Loi.

L'intervention du gouvernement central dans le domaine des garanties est très récente et elle figure à la Division 2 de la Partie V de la Commonwealth Trade Practices Act de 1974[11]. Ses dispositions suivent de très près celles de la Supply of Goods (Implied Terms) Act de 1973 de la Grande-Bretagne mais, contrairement à la loi britannique, les dispositions de la loi australienne s'appliquent seulement aux fournisseurs constitués en société. Cette restriction découle apparemment de l'article 51(xx) de la Commonwealth of Australia Act, qui donne au gouvernement central compétence pour promulguer des lois relatives aux sociétés étrangères et aux sociétés commerciales ou financières constituées dans les limites du Commonwealth[12].

Du point de vue constitutionnel canadien, il est important de noter que l'autorité du gouvernement australien ne se limite pas aux contrats des sociétés faisant du négoce entre états et qu'aucune restriction de ce genre ne figure dans la Trade Practices Act.

2. États-Unis

La position américaine est complexe et il est impossible de rendre justice à ces complexités dans le peu de temps dont je dispose, et cela même si j'étais compétent pour le faire. Je me limiterai donc à décrire certaines des caractéristiques les plus marquantes.

Comme au Canada, à la fois le gouvernement fédéral et les gouvernements des états ont compétence

---

11. Cette loi a été récemment modifiée de facon à remettre certaines garanties au fabricant et s'appelle la Trade Practices Amendment Act de 1978 (Adoptée le 6 décembre 1978, Australie). (N.D.L.R.)

12. Voir Tapperell et al., Trade Practices and Consumer Protection (1974), par. 106 et seq.

dans ce secteur du droit de la consommation, celle des gouvernements des états étant fondée sur leur pouvoir de "contrôle" général tandis que la compétence fédérale découle principalement de la clause relative au commerce entre états de la constitution américaine. Le "common law" des états a généralement suivi les mêmes notions en matière de garanties implicites mises au point par les tribunaux britanniques au cours du XIX^{e} siècle avant que celles-ci ne soient remplacées par des lois. La plus importante de ces lois était la Uniform Sales Act qui fut rédigée en 1906 par la Conference of Commissioners for Uniform State Legislation, et qui fut adoptée par la suite dans la plupart des états. Ses dispositions concernant les garanties implicites suivaient sensiblement le modèle[13] de la Sale of Goods Act de la Grande-Bretagne. En 1949, la Uniform Sales Act a été remplacée par l'article 2, portant sur les ventes, du Uniform Commercial Code. Le Code, sous sa forme originale ou révisée, a été adopté dans le district de Colombia et par tous les états sauf la Louisiane.

L'article 2 modifie les dispositions de la Uniform Sales Act relatives aux garanties comme suit:

- Il permet à un tribunal de refuser d'appliquer l'une ou toutes les conditions d'un contrat de vente si le tribunal les considère comme déraisonnables (UCC 2-302).

- Il prescrit que les tentatives faites par un vendeur pour exclure la responsabilité à l'égard des dommages indirects pour blessures subies par une personne physique en raison de vices de biens de consommation sont réputées de prime abord déraisonnables (UCC 2-719).

- Il étend les garanties explicites et implicites du vendeur à toute personne qui peut raisonnablement être censée utiliser ou

---

13. Sauf en ce qui concerne un aspect important. La dichotomie entre les garanties et les conditions qui constitue une caractéristique notable du droit anglo-canadien n'est pas comprise dans la législation des États-Unis.

> consommer les biens ou être influencée par eux et qui est lesée par la violation de garanties. La responsabilité à l'égard des dommages physiques causés à un particulier ne peut être exclue ou limitée (UCC 2-318).

Comme nous le verrons, l'UCC 2-318 déroge à la notion de lien contractuel dans le cas des produits défectueux susceptibles de causer des dommages physiques et présageait donc la tendance à l'orientation vers la responsabilité inconditionnelle qui a connu un essor rapide dans les années 1960. Au départ, les tribunaux utilisaient la notion d'une garantie sur les biens pour rationaliser la responsabilité du fabricant à l'égard du consommateur[14]. Le raisonnement a été rejeté par la Cour suprême de la Californie dans Greenman c. Yuba Power Products[15] comme étant artificiel et inventé et la responsabilité du fabricant a été placée sur une base de responsabilité délictuelle inconditionnelle à l'égard des vices de la chose vendue. C'est la théorie pour laquelle ont opté la plupart des tribunaux des états qui se sont prononcés ultérieurement sur cette question. Mais, il n'est toujours pas clair si la responsabilité délictuelle s'applique aux biens défectueux qui font subir au consommateur des pertes économiques mais qui ne provoquent pas de dommages physiques ou matériels. Dans Santor c. A. & M. Karagheusian Inc.[16], la Cour suprême du New Jersey soutient qu'aucune distinction ne doit être établie entre les divers types de dommages subis par le consommateur, mais cette approche a été rejetée comme étant trop rigoureuse par la Cour suprême de la Californie dans Seeley c. White Motor Company[17]. Selon ce tribunal, les pertes économiques doivent continuer à être règlementées par les principes en matière de garanties qui figurent à l'article 2 du Uniform Commercial Code, et il semble que c'est là le point de vue qui a été adopté dans la majorité des

---

14. Voir Henningsen c. Bloomfied Motors (1960) 161 A. 2d 69 (N.J.).

15. (1963) 377 p. 2d 897.

16. (1965) 207 A. 2d 305.

17. (1965) 403 p. 2d 145.

décisions subséquentes prises par les états. Outre l'UCC 2-318, les dispositions sur les garanties du Code s'appliquent seulement entre les parties immédiates à un contrat de vente. Il s'ensuit que dans le droit américain, comme dans le droit canadien[18], le consommateur ne peut poursuivre le fabricant pour violation de garanties implicites lui faisant seulement subir des pertes économiques, bien qu'il ait le droit de tenir le fabricant responsable de la violation d'une garantie explicite si elle était conçue pour le consommateur et si ce dernier s'y fiait[19]. Dans le dernier cas, le consommateur n'a pas besoin de montrer qu'il y avait un lien contractuel direct entre lui-même et le fabricant.

Bien qu'on ait pu s'attendre à ce que la conservation des notions de liens contractuels entraîne des réactions contraires dans le cas des biens de consommation, seule la Californie semble jusqu'à maintenant avoir adopté une législation annulant les règles traditionnelles[20]. La Song-Beverly Act, promulguée en 1970 et modifiée depuis[21], réglemente à la fois les garanties explicites et implicites qui s'appliquent à la vente des biens de consommation. Un fabricant de biens de consommation vendus dans l'état est lié au consommateur par des garanties implicites de caractère vendable et de conformité (A. 1792 et 1792.1), qui peuvent seulement être exclues dans le cas de la vente d'un objet "tel quel" ou "quels qu'en soient les vices," et lorsque la clause de non-responsabilité est conforme aux exigences statutaires en matière d'avis (A. 1792.3).

---

18. Sauf dans les provinces comme la Saskatchewan qui ont étendu la garantie implicite réglementaire à la relation consommateur-fabricant. (N.D.L.R.)

19. Ontario Warranties' Report, supra n. 1, p. 67.

20. Quelques états seulement ont jugé à propos de modifier l'art. 2 du Code (UCC) ou d'adopter une loi défendant d'exclure les garanties implicites dans les transactions de vente au consommateur.

21. Cal. Stat. 1970, chap. 1333, p. 2478, mod. 1971, chap. 1523, 3001.

Les fabricants et les détaillants demeurent libres, bien sûr, d'offrir des garanties explicites mais une telle garantie ne peut limiter, modifier ou désavouer les garanties implicites prévues par la Loi (A. 1793). Une garantie explicite doit être rédigée "en termes facilement compréhensibles" et, si le garant choisit d'assurer des services d'entretien et de réparation à l'intérieur de l'état, il doit fournir des détails concernant ces services (A. 1793.1). Si le garant assure de tels services de réparation il doit, à moins que l'acheteur ne convienne du contraire, remettre en état ou réparer le produit défectueux dans les 30 jours suivant son retour (A. 1793.2). Si le garant n'assure aucun service de réparation à l'intérieur de l'état, l'acheteur a le droit de retourner les biens non conformes soit au détaillant où il les a achetés, soit à tout détaillant à l'intérieur de l'état qui vend des produits semblables du même fabricant (A. 1793.3). Un détaillant qui remplit les obligations des garanties du fabricant a le droit d'être remboursé par le fabricant pour les services qu'il fournit (A. 1793.5).

Pour autant que j'ai pu le constater, les répercussions de la Song-Beverly Act ont été négligeables. L'une des raisons pourrait être le fait que la Loi ne prévoit aucun mécanisme public d'application - un consommateur lésé a le droit d'obtenir des dommages-intérêts triples pour violation intentionnelle des obligations d'un garant (A. 1794) mais présumément, il ne s'agit pas là d'un motif suffisant pour que les consommateurs veillent eux-mêmes à l'application de la Loi. L'absence de mécanisme servant au règlement rapide des différends constitue un autre défaut sérieux. Selon moi, la Loi de la Californie n'est pas bien rédigée et l'on ne pourrait s'en autoriser pour formuler des lois applicables au Canada qu'à titre de précédent de valeur limitée.

Pour ce qui est de précédents, la Magnuson-Moss Warranty - Federal Trade Commission Improvement Act[22], adoptée par le Congrès en janvier 1975, présente un intérêt considérablement plus grand, bien que cette loi souffre aussi des limitations qu'elle s'est imposées elle-même. La Loi marque

---

22. P.L. 93-637, 15 U.S.C. 2301.

l'aboutissement de près de dix années d'efforts par le sénateur Magnuson et d'autres membres du Congrès pour répondre aux plaintes des consommateurs concernant les garanties[23], mais il reste à voir dans quelle mesure elle réussira à résoudre ces plaintes.

La Magnuson-Moss Act est essentiellement une loi sur la divulgation. Elle n'exige pas qu'un fournisseur donne une garantie s'il décide de ne pas le faire, ni ne détermine, sauf en ce qui a trait à la terminologie et aux éléments d'information requis, la portée des garanties explicites. Un fournisseur demeure libre d'offrir une garantie aussi totale ou aussi limitée qu'il le juge bon. Les parrains de la Loi ont cru de toute évidence que la concurrence, et non le Congrès, doit déterminer les normes de garanties et qu'une plus grande facilité de comparaison encouragerait les fabricants à offrir de meilleures garanties. A nouveau, à deux exceptions près, la Loi ne touche pas le droit des états régissant les garanties implicites applicables. Compte tenu de ces restrictions importantes, ce qui suit constitue un résumé des dispositions principales de la Loi[24]:

1. L'article 102, qui s'applique aux garanties des produits de consommation coûtant $5 ou plus, prévoit la divulgation des modalités d'une garantie écrite. Cet article accorde à la Federal Trade Commission le pouvoir de promulguer des règlements exigeant l'inclusion de certains renseignements dans une garantie écrite. De telles règles peuvent prescrire, entre autres, l'inclusion de l'un ou de tous les éléments suivants: une indication claire du nom et de l'adresse du garant, l'identité des parties auxquelles la garantie s'étend, les produits ou pièces concernés, ce que le garant est censé faire dans le cas d'une défectuosité, de mauvais fonctionnement ou de non-conformité avec la garantie écrite, la procédure qu'un consommateur doit suivre

---

23. Ontario Report, supra. n. 1, pp. 32-35.

24. Le résumé est basé sur une note de service interne du personnel de la Commission (FTC) en date du 10 juin 1975.

pour obtenir le rendement prévu par la garantie, des renseignements concernant la possibilité d'avoir recours à une procédure officieuse de règlement de différends que le garant peut offrir, une description des recours en droit dont le consommateur peut se prévaloir, et la période de temps pendant laquelle le garant remplira toute obligation en vertu de la garantie.

2. L'article 102 oblige également la FTC à prescrire des règles exigeant que les conditions de toute garantie écrite soient rendues accessibles au consommateur éventuel avant l'achat du produit.

3. L'article 103 exige que la garantie écrite sur un produit vendu à un consommateur pour plus de $10 soit visiblement désignée comme "garantie intégrale (déclaration de la durée)" ou comme "garantie limitée". La désignation "intégrale" est réservée aux garanties qui sont conformes aux normes fédérales minimales pour une garantie, établies à l'article 104 de la Loi. En vertu de ces normes, un garant doit corriger le produit dans un délai raisonnable et sans frais, dans le cas d'une défectuosité, de mauvais fonctionnement ou de non conformité avec la garantie écrite. De plus, celui qui accorde une garantie "intégrale" ne peut désavouer ou modifier toute garantie implicite de durabilité découlant de la loi d'un état. La personne qui accorde une garantie "intégrale" peut exclure ou limiter les dommages-intérêts indirects pour violation de garanties explicites ou implicites si cela est indiqué visiblement au recto de la garantie.

4. Si le garant ne répare pas le vice ou le mauvais fonctionnement après un nombre raisonnable de tentatives, le garant doit laisser le consommateur choisir entre un remboursement ou un remplacement du produit ou de la pièce, sans aucun frais. La seule condition qui peut être posée au consommateur dans une garantie intégrale,

c'est que celui-ci avertisse pour obtenir réparation à moins que le garant puisse faire valoir, lors d'une séance consacrée à l'établissement de règles ou dans un autre cadre approprié, qu'il est raisonnable que le consommateur remplisse une autre obligation. La Commission est habilitée à préciser les exigences de cet article par un règlement, y compris la détermination de ce qui constitue un nombre raisonnable de tentatives pour réparer le produit dans différentes circonstances.

5. L'article 106 prévoit que la Commission peut prescrire par règlement la manière dont les conditions de contrat de service sont divulguées au consommateur.

6. L'article 107 autorise la désignation de représentants mais prévoit qu'une telle désignation ne dégagera pas le garant de ses obligations directes envers le consommateur et ne fera pas du représentant un co-garant.

7. L'article 108 défend de désavouer toute garantie implicite lorsqu'il y a une garantie écrite ou lorsque le garant conclut un contrat de service applicable au produit pendant les 90 jours qui suivent la vente. La seule modification d'une garantie implicite qui est autorisée dans ces circonstances est la limitation de la durée de la garantie implicite au temps de la période de validité d'une garantie écrite ("limitée") de durée raisonnable, pourvu que la limitation soit raisonnable et qu'elle soit clairement et visiblement divulguée au recto de la garantie.

8. L'article 110 (d)(1) crée un droit privé d'ester en justice comprenant, dans des circonstances très restreintes, le droit d'engager une action collective en dommages-intérêts et en d'autres recours légaux et légitimes, devant toute cour ou juridiction compétente d'un état ou dans le district de Columbia ou dans une cour de district américaine appropriée, si les exigences juridictionnelles sont respectées.

9. L'article 110 encourage les garants à établir des procédures officieuses de règlement de différends pour résoudre les plaintes des consommateurs sans recours aux tribunaux. La Commission doit prescrire les règles qui établissent les normes minimales pour de telles procédures qu'un garant peut incorporer dans les conditions d'une garantie écrite. Si un garant établi une telle procédure conformément aux règles de la Commission, il peut exiger qu'un consommateur ait d'abord recours à la procédure avant d'opter pour toute solution juridique créée par la Loi.

10. La Loi n'annule ni ne restreint tout droit ou recours accessible au consommateur en vertu d'une loi d'un état ou d'une autre loi fédérale [article 111(b)(1)], sauf s'il en est prévu autrement.

11. L'article 111(e) prévoit qu'une exigence d'un état se rapportant à la divulgation sur une étiquette servant de garantie écrite ou au rendement en vertu de cette garantie et qui relève des articles 102, 103 ou 104 de la Loi (mais qui n'est pas identique aux dispositions de ces articles) ne s'appliquera pas aux garanties écrites qui se conforment à la Loi fédérale, à moins que la Commission n'en décide autrement.

12. Un état peut demander l'exemption des dispositions du Magnuson-Moss Act et, en tenant compte d'une telle demande, la Commission doit déterminer, entre autres, si les lois de l'état en question assurent une plus grande protection au consommateur que les exigences de la Loi fédérale et si elles n'entravent pas de façon indue le commerce entre états[25].

---

25. Jusqu'à présent, il semble que la Californie soit le seul état qui ait fait une demande d'exemption. Voir le News Summary de la Commission, 16 juillet 1976.

La Federal Trade Commission, à titre d'organisme public chargé de l'application de la Magnuson-Moss Act, a jusqu'à maintenant adopté des règles régissant le commerce concernant les éléments suivants:

Partie 701 - divulgation des conditions écrites des garanties sur les produits de consommation;
Partie 702 - accessibilité avant la vente des conditions des garanties écrites;
Partie 703 - mécanismes officieux de règlement de différends.

(Voir C.F.R., 31 décembre 1975, p. 60168 et sqq.). Les parties 701 et 702 sont entrées en vigueur le 31 décembre 1976. La partie 703 est entrée en vigueur le 4 juillet 1976.

La Commission a également fait savoir qu'elle propose d'établir des règles touchant a) la divulgation et d'autres règlements concernant la vente de véhicules automobiles d'occasion (41 C.F.R. 1089, 6 janvier 1976), et b) le calcul de la dépréciation pour les remboursements en vertu des garanties intégrales sur les produits de consommation (16 C.F.R., partie 704, 1er juin 1976). D'après les renseignements dont je dispose, il se pourrait qu'on ne donne pas suite à la seconde proposition, faute de réaction de la part de l'industrie.

Il est trop tôt pour juger de l'effet pratique de la Loi ou de la mesure dans laquelle elle réussira à favoriser une plus grande concurrence en matière de garanties, l'amélioration des normes régissant les garanties et l'exécution plus scrupuleuse par les garants de leurs obligations. Il se peut que les parrains de la Loi aient agi en fonction d'une opinion indûment optimiste de l'importance que les consommateurs accordent aux dispositions des garanties comme facteur influençant les décisions d'achat. Par ailleurs, la classification obligatoire des garanties, allant de pair avec le prestige de la Commission et ses pouvoirs d'application, aura peut-être pour effet de rendre les fabricants plus sensibles et plus conscients de leurs responsibilités à l'égard des garanties et d'éliminer certains des abus les plus évidents qui se sont produits dans le passé. Il s'agit ici du moins de

pas modestes dans la bonne direction. La Magnuson-Moss Act souffre d'une grave imperfection, c'est-à-dire qu'elle ne prévoit aucun mécanisme de règlement officieux de différends concernant les garanties, surtout, comme je l'ai souligné dans mon étude antérieure, du fait que les fournisseurs se sont montrés peu disposés à établir leur propre mécanisme parrainé par l'industrie.

Comme il a été noté, la Magnuson-Moss Act n'impose aucune norme minimale de qualité, mais une description de l'évolution de la situation aux États-Unis serait incomplète si elle ne mentionnait pas plusieurs lois fédérales qui (quoique dans une large mesure pour d'autres raisons) exercent une réelle réglementation dans ce domaine. La Food and Drugs Act est trop bien connue pour qu'il soit nécessaire d'en dire plus long; la National Traffic and Motor Vehicle Safety Act est tout aussi connue et a servi de modèle à la Loi sur la sécurité des véhicules automobiles du Canada. La Consumer Product Safety Act est le pendant américain de notre Loi sur les produits dangereux. Toutes ces lois, et d'autres moins bien connues, portent principalement sur la sécurité des produits.

En plus du NTMVSA, la Motor Vehicle Information and Cost Savings Act (P.L. 92-510), adoptée par le Congrès en 1972, est sciemment destinée à améliorer la qualité des véhicules automobiles et à fournir à l'acheteur un plus grand nombre de renseignements concernant la tenue à l'usage. Le Titre I de la Loi fait obligation au secrétaire des transports de fixer des normes de réduction des pertes sur la propriété, dans le but de fabriquer des automobiles qui sont plus résistantes aux dommages ou qui entraînent des frais de réparation moins élevés, s'il y a eu dommage. Le Titre II fait obligation au secrétaire d'entreprendre une étude des méthodes permettant de déterminer dans quelle mesure les véhicules à passagers risquent d'être endommagés, et d'établir les coûts qu'entraînent leur réparation, ainsi que le degré de protection qu'elles offrent aux passagers. Lorsque ces données auront été réunies, le secrétaire sera censé mettre au point des méthodes pour les communiquer au consommateur.

Enfin, on doit également mentionner le Consumer Product Testing Act bill (A. 643, 94^{e} Cong., 1ère sess.) introduit au Sénat en 1975 par les sénateurs Magnuson et Moss. Ce projet de loi avait pour but d'établir des protocoles fiables et uniformes

en vue de la vérification de la qualité et de la tenue à l'usage des produits de consommation et de rendre obligatoire la diffusion au consommateur des résultats de ces vérifications, sous une forme satisfaisante. Le projet de loi n'a pas été adopté, mais il indique la préoccupation permanente des États-Unis à l'égard de la qualité et de la fiabilité des renseignements dont le consommateur peut disposer avant de faire un achat, ce qui pourrait constituer un autre précédent propre à orienter l'action canadienne.

MÉMOIRE - QUESTIONS FONDAMENTALES SUR LA RESPONSABILITÉ DU PRODUCTEUR POUR LA MARCHANDISE DÉFECTUEUSE

par Jacob S. Ziegel
29 novembre 1977

I. Introduction

Le présent document est rédigé à la demande du ministère de la Consommation et des Corporations pour aider certains économistes, à préparer des études sur les fondements économiques de la responsabilité civile attachée aux produits. Comme l'indique le titre du document, il s'agit simplement de souligner les principaux points sur le sujet et non pas de suggérer des réponses définitives ou de fournir un projet de mesure législative fédérale ou provinciale. Je ne dispose pas d'assez de temps pour discuter de ces points en profondeur et mes remarques doivent être considérées plutôt comme des points de départ pour des travaux ultérieurs. J'ai évité, dans la mesure du possible, de m'attarder sur le complexe appareil judiciaire et législatif actuellement lié à cet aspect du droit au Canada, de même que sur les progrès des autres juridictions dans le domaine. Il va sans dire qu'il y a là toute une mine à exploiter pour qui veut trouver des réponses aux problèmes qui n'ont pas encore été résolus.

Enfin, une dernière remarque au sujet de la portée de ce document. Le mandat que j'ai reçu ne dit pas clairement si je dois restreindre mes observations sur la responsabilité civile aux seuls fabricants et producteurs en excluant les autres parties intéressées, tels que les détaillants. Comme je suis d'avis qu'il est important de les inclure pour donner une image équilibrée de la situation, je l'ai fait. L'on m'a expressément demandé de traiter la responsabilité délictuelle aussi bien que la responsabilité liée à la garantie offerte par les producteurs contre les vices qui causent des dommages corporels ou matériels. Je m'y suis efforcé mais, encore une fois, je ne suis pas spécialiste dans ce domaine du droit. J'ai également fait remarquer à l'époque, que du point de vue pratique et, dans une large mesure, du point de vue conceptuel, on considère depuis toujours que les produits dangereux

doivent être distingués des produits simplement défectueux qui n'entraînent qu'une perte économique. Je juge toujours cette distinction justifiée et c'est pourquoi je la fais dans les pages qui vont suivre.

II. Responsabilité des pertes économiques

A. Pourquoi le producteur devrait-il être tenu responsable des défectuosités qui amènent des pertes économiques et quels intérêts devrait-on protéger?

Voilà des questions extrêmement importantes qui fournissent la clé d'une bonne partie de celles qui suivent. La réponse qu'on donne toujours et qui n'a pas grand sens, est que le producteur ou le vendeur a violé sa promesse explicite ou implicite de livrer des marchandises en parfait état. On pourrait répondre d'une façon plus logique qu'en mettant sur le marché des produits défectueux et en invitant le consommateur à les acheter, les producteurs, détaillants et autres finissent par miner la confiance générale investie dans l'économie. Plus précisément, selon une analyse généralement acceptée du principe contractuel, la loi tente de protéger les droits liés à l'attente de l'acheteur: la confiance qu'il a manifestée et celui de se faire rembourser losqu'il y a contrat de vente passé entre des parties.

Est-ce là trop demander? Ce point de vue tient-il suffisamment compte des contraintes financières et techniques qui sont inhérentes à la production de la majorité des marchandises? Quelle formule pourrait le mieux représenter équitablement les intérêts des acheteurs et des vendeurs?

B. Responsabilité - concept.

La responsabilité du producteur doit-elle être contractuelle, délictuelle ou les deux, ou encore se situer à mi-chemin entre les deux? Depuis une dizaine d'années, le problème suscite de plus en plus d'attention, surtout aux Etats-Unis. Bien que l'avis ne soit pas unanime, on penche en faveur de la responsabilité contractuelle. Pour de plus amples détails sur la question, on voudra bien consulter la cause Morrow c. New Moon Homes Inc. (1976) 548 P. 2d 279, Alaska S. Ct., et la documentation citée à la n. 6.

Je suis également en faveur de cette démarche. Ce qu'il s'agit surtout de savoir, c'est si la responsabilité d'un producteur doit provenir de normes légales obligatoires ou si elle doit être liée à une violation d'entente à l'amiable entre les parties. Il est évident que moins il y a de possibilités de négocier une garantie, plus la loi doit insister sur la responsabilité délictuelle. Quoi qu'il en soit, ce qui importe surtout c'est la distinction qui est faite entre les catégories de personnes protégées contre une perte économique, les genres de pertes et la nature des recours.

C. Dans l'éventualité d'une responsabilité contractuelle, quels genres de garantie faut-il prévoir?

Le droit provincial canadien a depuis longtemps, tout comme d'autres systèmes juridiques, fait la distinction entre les garanties explicites et implicites. Dans les deux cas, des questions fondamentales se posent:

1) Garanties explicites.

a) Définition: doit-on adopter le critère du jugement Chandelor c. Lopus, de la Loi dite "Uniform Sales Act" ou encore celui de l'UCC 2-313? Dans quelle mesure doit-on tenir compte du lien contractuel? Si l'on opte pour le critère de la confiance, le consommateur doit-il faire mention de la représentation avant l'achat et doit-il s'y fier? Quelle part doit-on faire à la réclame abusive? Je crois, quant à moi, qu'il vaut mieux ignorer les distinctions artificielles et adopter une approche pratique et sensée. Par conséquent, je serais en faveur de la présomption de confiance dans le cas où la représentation est faite au public et doit normalement entraîner une réaction de confiance.

b) Garanties verbales. Dans quelle mesure un vendeur doit-il être tenu responsable des représentations

non autorisées de ses représentants? Les vendeurs prétendent que les tenir responsables dans ce cas introduit un impondérable dans leur comptabilité du prix de revient et encourage l'invention de preuves qui ne peuvent être facilement vérifiées. J'admets qu'il pourra y avoir des abus et des injustices envers le vendeur, mais je crois tout de même qu'il serait plus juste de favoriser l'acheteur qui se fie raisonnablement aux indications du représentant.

2. Garanties implicites

a) Généralités. Depuis plus d'un siècle, le droit de ce pays admet que la confiance de l'acheteur se fonde non seulement sur des représentations explicites mais également sur celles qui sont implicites eu égard à la nature de la marchandise, à celle de la transaction et au statut des parties en cause. Les marchands peuvent arguer que ce point de vue penche trop en faveur de l'acheteur, que le droit fait une trop large part à l'une des parties et que le marché connaîtrait une meilleure concurrence si les consommateurs devaient négocier de meilleures garanties explicites plutôt que de s'en remettre aux garanties implicites. L'usage presque universellement répandu des clauses de non-responsabilité reflète ce type de raisonnement. Le droit judiciaire et législatif canadien a fortement cherché à enrayer cette tendance en imposant tout un ensemble d'obligations implicites. (En plus de la législation sur les ventes à la consommation et de la jurisprudence qui s'y rattache, on se référera également à la loi de l'Ontario dite "New Home Warranties Act" et à celle de la Grande-Bretagne intitulée "Defective Premises Act" (1974) pour connaître les tendances comparables dans le domaine

immobilier.) Je suis moi-même d'avis qu'il n'est pas réaliste de s'attendre à ce que le consommateur moyen puisse négocier efficacement une garantie qui le protège et qu'il est trop tard pour renverser la vapeur. Voir également le chapitre VII plus loin.

b) Genres de garanties implicites. Le droit reconnaît actuellement les garanties implicites de propriété et de jouissance paisible, de description, de caractère vendable et conforme et de correspondance avec l'échantillon lorsqu'il s'agit d'une vente par échantillon. Chaque cas soulève des questions techniques. Je me bornerai à étudier les deux qui sont les plus controversées.

i) Responsabilité inconditionnelle. Doit-on considérer que le marchand a violé la garantie s'il ignorait le vice et ne pouvait le découvrir en faisant montre d'un soin et d'une habileté raisonnables. C'est dans le cas des produits défectueux causant des dommages matériels que la question se pose le plus souvent (voir, par exemple, les causes Kendall c. Lillico, et Ashington Piggeries), mais pas exclusivement (voir aussi les causes Beale c. Taylor, Microbeads c. Vinhurst Road Markings Ltd.) En utilisant la fiction des garanties inconditionnelles implicites, le droit a très tôt masqué l'importance de la négligence, ce qui semble ironique si l'on considère la lente évolution de la doctrine de négligence dans le domaine de la responsabilité délictuelle. La démarche adoptée est-elle la bonne? La responsabilité inconditionnelle doit-elle dépendre de la nature des intérêts que l'on cherche à protéger, et doit-on considérer que la faute est un facteur pertinent lorsque l'on détermine la responsabilité du marchand face à des pertes indirectes et que

l'on évalue la validité des clauses de non-responsabilité?

ii) Durabilité. Du point de vue de l'acheteur, la durabilité ne représente que l'ensemble des profits qu'il s'attend à réaliser, répartis sur une période raisonnable. On ne s'entend pas encore sur la question de savoir si le droit actuel appuie ce concept. Le rapport de l'Ontario Law Reform Commission (OLRC) "Consumer Warranties and Guarantees" est d'avis que les attentes de l'acheteur sont raisonnables et doivent être explicitement reconnues; il en est ainsi dans la loi dite "Saskatchewan Consumer Product Warranties Act". L'Association des manufacturiers canadiens (AMC) s'oppose fortement à la recommandation de l'OLRC pour plusieurs raisons dont la principale est l'incertitude et le coût du critère de durabilité "raisonnable". Si l'on considère que l'objection est fondée, faut-il laisser aux fabricants carte blanche pour déterminer la durée des garanties explicites et implicites concernant la qualité? Que restera-t-il alors des garanties de caractère vendable et conforme? On pourrait adopter la suggestion de l'AMC visant à établir des périodes minimales de durabilité, mais cela suppose une entente préalable sur les périodes minimales acceptables et le consentement des fabricants à fournir les données sur la durabilité prévue des principaux genres de biens de consommation de même que sur la fréquence et le type de réclamations en garantie.

3. Genres de produits

a) Biens durables et non durables. La plupart des litiges fondés sur des garanties portent sur des biens durables. Cependant, en matière de responsabilité contractuelle, il n'est

fait aucune distinction entre les différentes catégories de biens neufs, car l'on considère que l'intérêt de l'acheteur à être protégé ne diffère pas. Est-ce là un point de vue raisonnable? Les recours prévus par le droit moderne en matière de vente à la consommation peuvent-ils s'appliquer indifféremment aux biens durables et non durables, aux biens comestibles et à ceux que l'on utilise?

b) Biens d'occasion. Voilà un domaine qui cause beaucoup de problèmes. Les décisions qui s'appuient sur les meilleurs raisonnements soutiennent que les garanties implicites s'appliquent également dans ce cas, bien qu'il soit très difficile de déterminer le degré de caractère vendable et conforme à exiger. Voir Bartlett c. Sydney Marcus Ltd. et Crowther c. Shannon Motors Co. Du point de vue du marchand, il y a la complication supplémentaire que tous les dommages-intérêts qu'il peut être forcé de payer ne sont pas facilement remboursables par le manufacturier. Faudrait-il donc restaurer le principe de la mise en garde de l'acheteur pour cette catégorie de biens? Vaudrait-il mieux adopter un régime préventif d'inspection pour empêcher que l'on ne vende des biens d'occasion qui ne sont pas sûrs (par exemple, les exigences provinciales concernant les certificats dans le cas des voitures d'occasion) et un régime obligatoire de divulgation des vices connus, comme en Australie et en Nouvelle-Zélande?

D. Quels marchands devraient être assujettis aux garanties implicites?

Devrait-on les limiter aux fabricants et aux producteurs? Devrait-on aussi les imposer aux détaillants et aux autres marchands-vendeurs qui font partie de la chaîne de distribution? Un économiste

dira que seul le fabricant ou le producteur devrait être tenu responsable étant donné qu'il contrôle la qualité des biens, en fixe le prix et, en dernier lieu, détermine l'attente du consommateur. Pour des raisons pratiques, je crois qu'il est important que le détaillant continue à partager cette responsabilité. Dans la plupart des cas, la difficulté sera plus apparente que réelle, puisque le détaillant pourra se faire indemniser par le grossiste ou le fabricant chez qui il s'est procuré les marchandises.

En tout cas, il faut établir clairement que le lien contractuel ne devrait pas suffire à lier tous les marchands en cause. Même les fabricants sont de cet avis. Mais l'abolition du lien contractuel doit être valable dans les deux sens; si le fabricant est responsable envers le dernier acheteur, celui-ci doit également être lié par des clauses de non-responsabilité valides accompagnant la marchandise ou données par le fabricant lors de la vente originale.

E. Bénéficiaires des garanties - Abolition du lien contractuel horizontal.

C'est dans le domaine des dommages corporels que le problème a davantage attiré l'attention, mais il peut également avoir une importance considérable i) lorsque les biens sont achetés pour une autre personne, par exemple, dans le cas d'un cadeau, ou ii) lorsqu'on peut raisonnablement prévoir que le consommateur se défera des biens avant la fin de leur vie utile.

Si l'on considère qu'il est raisonnable que les obligations du marchand-vendeur soient transférées à une personne autre que l'acheteur original, quelles restrictions le marchand devrait-il pouvoir imposer sur le transfert de sa garantie? Devrait-on lui laisser carte blanche? La chose devrait-elle dépendre de la nature ou de la valeur du produit? Le marchand devrait-il pouvoir imposer un droit en échange de son acceptation du transfert? Le peu d'empressement que montrent les constructeurs automobiles à accepter le transfert gratuit de leurs garanties semble indiquer qu'il leur en coûte des frais supplémentaires. Les données disponibles confirment-elles cette supposition?

F. Recours pour violation de garantie.

Les principes actuels du droit des ventes sont en général très favorables à l'acheteur. S'il agit promptement, il peut refuser le produit défectueux et poursuivre également pour abus de confiance et non-conformité, comme pour dommages indirects. Le dédommagement couvrira aussi bien les pertes indirectes que directes. Cela semble-t-il juste? Du point de vue du marchand, il y a plusieurs objections, à savoir:

a) Le droit illimité de rejeter la livraison laisse le marchand avec, sur les bras, des produits qu'il ne peut revendre qu'avec des pertes substantielles. Cet argument ferait pencher en faveur du droit du marchand de réparer le vice si cela est possible, sans que l'acheteur subisse un préjudice important. (Voir UCC 2-508 et les recommandations du rapport de l'OLRC);

b) Les réclamations pour dommages indirects accroissent considérablement le champ de la responsabilité du marchand; il est difficile d'en évaluer le montant à l'avance et elles ne sont pas comprises dans les assurances-responsabilité civile actuelles; et

c) Même la responsabilité pour dommages indirects, par exemple, le coût du port des marchandises rejetées pour faire effectuer des réparations, peut faire augmenter de façon disproportionnée les frais conséquents aux recours en garantie et être difficiles à estimer de façon précise.

Ces facteurs, et d'autres qui n'ont pas été mentionnés, justifient-ils la garantie limitée offerte par la plupart des fournisseurs de biens durables? Les données chiffrées (que l'industrie garde secrètes) justifient-elles leurs appréhensions ou sont-elles fondées sur la théorie plutôt que sur l'expérience? Les dommages indirects sont-ils importants dans les réclamations des consommateurs? Si les réclamations pour dommages indirects ne sont pas admises, cela constituera-t-il une injustice pour le consommateur individuel? Quel sera, en pratique, le résultat si l'on oblige les fournisseurs à payer le port de la marchandise défectueuse? Cela favorisera-t-il les

grandes sociétés nationales qui ont un réseau bien établi tout en décourageant de nouveaux entrepreneurs aux ressources limitées?

G. Droit du fournisseur de supprimer ou de restreindre les responsabilités liées aux garanties statutaires.

Cette question concerne toutes les autres et modifie les réponses à donner. Il est évident que si les garanties peuvent être supprimées en tout ou en partie, les fournisseurs s'inquiéteront beaucoup moins de leur contenu statutaire. La même remarque s'applique aux recours pour violations de garanties.

Il y a là deux points de vue opposés. Le premier, que l'on retrouve dans les lois actuelles dites "Sale of Goods Acts", permet au marchand de modifier ou de supprimer ses obligations statutaires ou contractuelles. C'est la démarche consensuelle ou "en marché libre". L'autre, fortement en faveur du consommateur, exclut généralement la suppression des garanties statutaires pour la raison que c'est fondamentalement faire montre de peu de scrupules. Ce dernier point de vue se retrouve dans l'article 44a de la loi de l'Ontario dite "Consumer Protection Act" et d'autres lois du genre dans d'autres provinces, dans le rapport de l'OLRC, dans la loi de la Saskatchewan dite "Consumer Product Warranties Act" et dans de nombreux jugements qui invalident les clauses de non-responsabilité.

Dans quelle mesure le point de vue "en marché libre" est-il réaliste? Le consommateur moyen peut-il jamais faire un choix si judicieux qu'il puisse renoncer à la protection des garanties statutaires? Quels renseignements seraient nécessaires? Qui devrait les fournir et dans quelle mesure? A quel prix? Un régime de garanties statutaires obligatoires décourage-t-il la concurrence dans le domaine des garanties? Force-t-il le consommateur à assumer les frais d'une garantie, qu'il la veuille ou qu'il en ait besoin ou non? Devrait-on prévoir une garantie minimale et laisser le jeu de la concurrence fournir des garanties plus substantielles quant à la durée ou à la qualité du produit? Comment déterminerait-on le minimum exigible? La possibilité de poursuites pour acte peu scrupuleux, avec présomption favorable au

consommateur, serait-elle préférable à une norme uniforme en matière de garantie? Est-il réaliste de s'attendre à ce que les consommateurs agissent pour manque de scrupules?

Finalement, que peut-on apprendre, pour l'évaluation des différentes solutions envisagées, des lois des Prairies sur les machines agricoles, de la loi Magnuson-Moss sur la garantie applicable aux produits de consommation et des dispositions relatives aux clauses de non-responsabilité des lois provinciales dites "Sale of Goods Acts".

H. Administration et réglementation des régimes de garanties obligatoires.

L'expérience a démontré qu'il n'est pas suffisant d'énumérer les obligations statutaires en matière de garantie--il faut employer des moyens plus efficaces. Il s'agit de choisir entre l'encouragement de poursuites privées, la panoplie habituelle de sanctions administratives et légales, ou de combiner les deux. Il n'est pas moins important de prévoir des moyens peu coûteux et aisément accessibles au public pour régler les différends individuels concernant les garanties. Voir à ce sujet les dispositions de médiation et d'arbitrage contenues dans la loi ontarienne dite "New Homes Warranty Act". Pourrait-on convaincre les grandes entreprises de mettre sur pied leur propre mécanisme de médiation ou d'arbitrage, ou leur intérêt commun n'est-il pas suffisant?

III. Produits défectueux causant des dommages corporels ou matériels (responsabilité délictuelle)

En vertu de la législation canadienne actuelle, le producteur peut être tenu responsable des vices cachés de la chose vendue qui ont causé des dommages corporels ou matériels, de façon délictuelle ou contractuelle. La responsabilité contractuelle est habituellement liée à la violation d'une garantie implicite ou explicite et ne prend généralement effet qu'en faveur de la personne qui a subi le préjudice. Ce type de réclamation est également assujetti aux restrictions habituelles concernant le lien contractuel.

Les poursuites en responsabilité délictuelle se fondent sur le manquement du producteur à son obligation de soin ou d'habileté; il faudra donc prouver qu'il y a eu négligence. D'autre part, ces réclamations ne sont pas assujetties aux règles qui gouvernent le lien contractuel et toute partie lésée peut présenter une réclamation si elle arrive à prouver que les conséquences étaient prévisibles.

Jusqu'à récemment, c'est surtout aux États-Unis que l'insatisfaction était la plus prononcée concernant les règles du droit coutumier, de sorte qu'on a adopté dans ce pays des concepts liés à la responsabilité inconditionnelle, bien que la démarche pour y arriver ait différé selon les états. La question prend également de l'ampleur en Angleterre et a fait l'objet d'un récent rapport de l'English Law Commission. L'Ontario Law Reform Commission a également commandé une étude et doit faire certaines recommandations en 1979. Prenant comme hypothèse qu'il est nécessaire d'apporter certaines modifications aux règles actuelles, j'ai choisi les points suivants pour illustrer les relations entre les règles qui gouvernent les réclamations pour pertes économiques et celles pour dommages corporels et matériels et, ce qui est aussi important, les facteurs qui différencient les deux genres de réclamations et les règles qui les régissent.

A. Dans quelle mesure doit-on traiter les réclamations pour dommages corporels et matériels sur le même pied que celles pour des pertes économiques?

Comme je l'ai indiqué plus haut (voir chapitre II), on considère généralement aux Etats-Unis que les deux types de réclamation doivent être traités différemment. C'est également mon opinion, car les intérêts à protéger sont de nature tout à fait différente. Les réclamations pour pertes économiques doivent protéger les droits liés à l'attente de l'acheteur, à la confiance manifestée et celui de se faire rembourser. D'autre part, on étudie, au chapitre de la responsabilité face à des produits dangereux, la répartition des risques provenant de la fabrication et de la distribution de ces produits et l'on cherche à établir quelles personnes sont le mieux en mesure d'absorber les pertes et de se protéger contre elles. Les théories de responsabilité contractuelle semblent assez pertinentes en l'occurrence.

B. La responsabilité pour les produits dangereux devrait-elle être réglementée par la même législation que celle pour les pertes économiques?

Il y a des précédents dans le domaine (voir UCC 2-318 et la récente loi de la Saskatchewan dite "Consumer Product Warranties Act") mais je suis d'avis qu'il est politiquement peu avantageux de le faire et que cela sème la confusion sur les concepts.

C. Les réclamations pour des produits dangereux devraient-elles être régies exclusivement par le droit délictuel?

En vertu du droit actuel, l'acheteur lésé peut déposer une réclamation fondée sur la responsabilité délictuelle (pour négligence) ou contractuelle (pour violation de garantie). Ses recours sont cumulatifs et il n'a pas besoin de faire un choix. Bien qu'il puisse sembler étrange que l'acheteur jouisse d'un meilleur avantage que celui qui n'est pas acheteur, je crois que cette distinction peut se justifier. Par exemple, l'acheteur peut avoir négocié pour obtenir certains types de produits ou avoir reçu l'assurance explicite qu'ils conviendraient à des fins particulières. Il est donc justifié de continuer à laisser l'acheteur invoquer un recours en garantie.

D. Devrait-il y avoir responsabilité inconditionnelle pour les produits dangereux?

Voilà le point qui a soulevé la controverse la plus animée. On a fréquemment fait observer qu'il était anormal qu'un acheteur qui intente une poursuite en garantie puisse invoquer la responsabilité inconditionnelle, tandis que celui qui n'est pas l'acheteur du produit mais qui en a subi les préjudices, doit se limiter aux plaintes pour négligence. Bien que l'anomalie soit réelle, cela ne prouve pas, à mon avis, que l'on devrait pouvoir recourir à la responsabilité inconditionnelle dans tous les cas. On devrait plutôt se demander qui peut le mieux absorber la perte, dans quelle mesure on peut avoir une assurance, quelle sera la répercussion de la responsibilité inconditionnelle sur les petites

entreprises, quel est le danger des réclamations non fondées ou exagérées et trouver, par exemple, des solutions comme une loi sur les blessures corporelles, similaire à celle de la Nouvelle-Zélande, qui serait financée par une légère hausse de la taxe de vente ou une autre forme de revenu public.

E. Qui devrait être protégé par le nouveau régime de responsabilité délictuelle?

L'opinion américaine est divisée sur ce point. Le Restatement on Torts 2d, S. 402A, étend la protection aux usagers du produit défectueux mais non aux personnes présentes dans l'entourage. On considère de plus en plus, cependant, que la distinction ne peut pas tenir, et les personnes présentes et autres qui ne sont pas des usagers peuvent maintenant poursuivre. Je crois que c'est là le meilleur point de vue, puisqu'il est conforme au critère de négligence dans le jugement Donoghue c. Stevenson.

F. Quels types de préjudices devraient être couverts?

Là aussi, les avis sont partagés. Certains voudraient limiter la responsabilité inconditionnelle aux dommages à la personne tandis que d'autres voudraient pouvoir l'appliquer aussi aux dommages matériels. Le récent rapport de l'English Law Commission se prononce pour le premier point de vue; par contre, beaucoup de décisions, aux Etats-Unis, sont en faveur du second. Si l'on accepte les réclamations pour des dommages matériels, il faut alors se demander si tous les genres de dommages matériels devraient être compris ou s'il faudrait se limiter à ceux subis par les personnes qui ne sont pas dans les affaires.

Je ne crois pas que l'on puisse répondre de façon abstraite à ces questions. Les réponses doivent être dictées par les mêmes considérations pratiques que celles qui gouvernent l'adoption du principe de responsabilité inconditionnelle pour les dommages corporels. Du point de vue politique, la responsabilité inconditionnelle pour les dommages corporels sera sans doute mieux acceptée que la responsabilité inconditionnelle pour les dommages matériels, et cela peut jouer en faveur d'une approche progressive plutôt que révolutionnaire dans ce domaine du droit.

RÉFLEXION SUR LES PERTES IMPUTABLES À DES PRODUITS DE CONSOMMATION DÉFECTUEUX

par Louis Romero
Février 1978

I. Introduction

Tout système juridique a une grande influence sur l'organisation de l'activité économique et la répartition des bénéfices et des charges qu'il engendre.

Les lois fédérales et provinciales - régissant les compagnies et les valeurs - qui facilitent l'accumulation de capitaux, constituent des exemples des statuts canadiens influençant l'organisation de l'activité économique. La législation relative aux relations de travail et les lois relatives à la vente facilitent l'embauche de main-d'oeuvre et l'acquisition de matières premières qui sont combinées pour fabriquer de nouveaux produits. Les contrats et les règles de droit relatives aux ventes qui facilitent l'échange volontaire non seulement de biens et de services mais également de risques et de pertes représentent des exemples des lois influençant la répartition des bénéfices et des charges engendrés par l'activité économique.

Il arrive fréquemment que le système juridique canadien facilite le fonctionnement du marché de façon à ce que les agents économiques déterminent la répartition des bénéfices et des charges. À titre d'exemple, les fabricants d'automobiles et leurs concessionnaires négocient des contrats de concession et de distribution et passent des accords juridiquement exécutoires précisant les méthodes d'acquisition et de vente des automobiles ainsi que l'organisation des programmes de garantie des fabricants et les indemnisations correspondantes. De façon similaire, lorsqu'une compagnie d'assurance vend une police d'assurance-maladie ou accident à un consommateur canadien ou lorsqu'un fabricant s'engage à remplacer ou à réparer des pièces défectueuses, le système juridique facilite l'échange volontaire de risques en ratifiant et en assurant l'exécution de ces engagements.

Le système juridique canadien ne se contente pas toujours de faciliter les échanges volontaires; il prend parfois des mesures positives visant à influer sur la répartition initiale des profits et des pertes. Lorsqu'un juge estime qu'un fabricant a fait preuve de négligence et lui enjoint de verser des dommages-intérêts à un consommateur, lorsqu'une province exige que tous les possesseurs d'automobiles détiennent une assurance de responsabilité civile ou lorsque le gouvernement fédéral exige que les fabricants d'automobiles y incorporent certaines caractéristiques de sécurité, ils imposent un transfert des frais, des risques ou des pertes entre les agents économiques.

J'estime qu'une étude portant sur la responsabilité civile à l'égard des produits ou sur celle des producteurs devrait être entreprise dans le contexte ci-dessus. En d'autres termes, afin de placer l'étude dans une perspective appropriée, il importe de reconnaître que les facteurs suivants influent sensiblement sur le sujet à l'étude:

1. L'activité économique engendre non seulement des biens et des services mais également des pertes et des charges, comme celles qui résultent de la fabrication de produits défectueux.

2. Le fonctionnement du marché permet souvent de répartir ou d'absorber ces pertes et ces charges. Certaines pertes sont volontairement absorbées par les parties intéressées comme, par exemple, celles qui relèvent des programmes de garantie des fabricants. D'autres pertes sont transmises à des parties qui les absorbent à leur corps défendant parce qu'elles ne possèdent pas l'influence économique qui leur permettrait de les transférer à quelqu'un d'autre. Selon une maxime juridique, il arrive souvent que "la perte est absorbée par celui qui la subit".

3. Le système juridique canadien est intimement lié à la répartition des risques et au transfert des pertes. Il facilite l'échange volontaire de risques mais il prend également des mesures positives

visant à imposer un transfert des risques et des pertes. En m'appuyant sur cette observation, j'avancerais que nous disposons et avons toujours disposé au Canada de lois relatives à la responsabilité du fait des produits.

4. Pour les raisons décrites ci-dessus, d'autres pays - des partenaires commerciaux et des concurrents du Canada - disposent de lois relatives à la responsabilité du fait des produits qui se répercutent sur les prix de revient de leurs produits et répartissent les risques de la production industrielle.

5. Les lois relatives à la négligence ou à la garantie imposent un transfert initial des risques et des pertes; cependant celles-ci ne sont pas nécessairement absorbées par les parties auxquelles elles sont transférées. Ces dernières peuvent être assez influentes pour faire retomber les pertes sur un ou plusieurs agents économiques. Notre système juridique influence donc, sans toutefois déterminer nécessairement, la répartition des frais des risques et des pertes engendrés par la production en grande série et la distribution des biens de consommation.

6. Outre les lois relatives à la négligence et à la garantie, un grand nombre de lois et de programmes gouvernementaux influencent la répartition des risques au sein de notre société. Citons à titre d'exemple les lois fédérales et provinciales établissant des normes pour les produits ou les activités dangereux, les divers programmes provinciaux ayant trait à l'assurance-automobile et aux accidents de travail, à l'assurance-maladie et aux régimes d'assurance hospitalisation ainsi que les dispositions du Régime de pension du Canada se rapportant à l'assurance-invalidité et à l'assurance sur la vie. Toutes ces lois influencent la répartition des pertes provoquées par les produits défectueux au sein de notre société.

7. Le transfert des pertes subies par les usagers aux fabricants et aux distributeurs de produits de consommation par notre système juridique pourrait avoir un effet préventif en décourageant la production et la commercialistion de produits défectueux. Cependant, étant donné que les pertes initialement transférées par le système juridique peuvent souvent l'être à nouveau ou être réparties parmi certains groupes et que les fabricants et les distributeurs de produits de consommation font l'objet de nombreuses autres pressions, l'incidence du système juridique en tant que stimulant visant à réduire le nombre total de produits défectueux peut être minime. L'efficacité du droit civil en tant qu'élément de dissuasion peut varier d'un secteur industriel à l'autre. J'estime toutefois que l'on ferait preuve de naïveté en supposant, comme le font de nombreux juristes, que le transfert aux fabricants des pertes découlant de l'usage de produits de consommation défectueux servira automatiquement à les dissuader d'en produire.

II. Transfert initial des pertes subies par les consommateurs par le recours au droit civil

Dans ce chapitre, je vais présenter les catégories juridiques couramment utilisées par les tribunaux canadiens pour indemniser les consommateurs canadiens des pertes provoquées par des produits défectueux. C'est sur cette section que s'appuiera mon examen, présenté ultérieurement dans ce document, des modifications éventuelles à notre droit civil.

A. Introduction

Dans la majorité des cas soumis aux tribunaux et ayant trait à des produits de consommation défectueux, un consommateur joue le rôle du plaignant et demande qu'on lui accorde des dommages-intérêts pour l'indemniser d'une perte qu'il a subie. Le consommateur soutient que la perte est provoquée par

l'activité du défendeur et que celle-ci représente une violation d'une obligation antérieure à l'égard du plaignant. Une poursuite réussie, engagée par un consommateur, relative à des pertes découlant de l'achat ou de l'usage d'un produit de consommation défectueux, comprend donc les éléments suivants:

1. Les dommages-intérêts accordés pour indemniser un consommateur de ses pertes

   L'attribution de dommages-intérêts constitue le genre le plus répandu de recours juridiques demandés lors de poursuites engagées par les consommateurs; mais ce n'est pas le seul. Les consommateurs demandent parfois la rescision d'un contrat et le remboursement du prix d'achat.

   L'attribution de dommages constituant une injonction, adressée par le tribunal au défendeur, de payer une certaine somme au plaignant, il incombe à ce dernier de prouver et de quantifier en termes monétaires les pertes qu'il a subies en raison de l'achat ou de l'usage du produit défectueux.

2. La violation de l'obligation par le défendeur a provoqué la perte subie par le plaignant

   Si la perte subie par le consommateur est imputable à un usage abusif ou un manque d'entretien approprié du produit, sa poursuite judiciaire échouera parce que la perte subie par le plaignant n'est pas attribuable à une violation par le défendeur.

3. Le défendeur a violé une obligation à l'égard du plaignant

   Il incombe au consommateur de prouver la violation d'une obligation par le défendeur. Il peut le faire en prouvant que le produit vendu par un détaillant ne respecte pas les normes de qualité exigées

dans le contexte de la vente par la loi dite Sale of Goods Act. De façon alternative, il pourrait également prouver que les activités du défendeur relatives à la fabrication du produit n'ont pas respecté les normes d'attention auxquelles on pourrait s'attendre d'un fabricant raisonnable dans la situation du défendeur - c'est-à-dire en prouvant que le défendeur s'est rendu coupable de négligence.

Ultérieurement dans le cadre de ce document, je vais étudier la manière dont les tribunaux interprètent ces normes générales de façon spécifique.

4. Le défendeur reconnaît une obligation envers le plaignant

Le défendeur peut être assujetti à une obligation qui lui est imposée par les lois applicables aux contrats ou par celles qui sont applicables aux délits.

Un contrat peut engendrer une obligation entre le plaignant et le défendeur soit parce que les parties se sont effectivement promis quelque chose, soit parce que certaines des clauses d'un contrat découlent implicitement du système juridique. A titre d'exemple: la qualité des marchandises doit être acceptable et elles doivent convenir à l'usage courant pour lequel elles sont prévues.

Un défendeur peut également être responsable de la violation d'une obligation qui lui incombe aux termes des lois applicables aux délits. La plus importante obligation de ce domaine du droit consiste pour le défendeur à prendre toutes les précautions qu'on pourrait raisonnablement escompter dans cette situation de façon à éviter de faire subir une perte à l'usager final. Une violation de cette obligation équivaut à une négligence.

B. Pertes des consommateurs

Les discussions portant sur les questions de responsabilité civile à l'égard des produits sombrent souvent dans l'abstraction. Les déclarations générales sont souvent vagues et ambiguës car elles pourraient s'appliquer à de nombreux genres différents de pertes. Par exemple, le caractère désirable d'un transfert de la perte, la méthode de l'effectuer et les problèmes pratiques correspondants diffèrent considérablement s'il s'agit de dommages corporels sérieux par opposition à des dépenses courantes minimes. Afin de clarifier la question, je vais donc décrire et illustrer les différents genres de pertes auxquelles un consommateur s'expose suite à l'achat ou à l'usage d'un produit défectueux.

1. Décès ou dommages corporels

Il s'agit bien entendu des pertes les plus sérieuses qu'un consommateur puisse subir. La majorité des systèmes juridiques prévoient une forme quelconque d'indemnisation pour les victimes d'accidents provoqués par une personne coupable d'une violation de ses obligations.

Aux termes de la législation provinciale, certains proches parents d'un défunt peuvent poursuivre en justice le fabricant ou le détaillant du produit défectueux ayant causé la mort de la personne en question. Pour obtenir gain de cause, les parents doivent prouver que le défunt aurait été en mesure de le faire contre le défendeur s'il n'avait pas succombé à ses blessures. En cas de mort accidentelle et de dommages corporels, les tribunaux accordent au plaignant un versement forfaitaire en tenant compte de ses pertes pécuniaires et non pécuniaires. En cas de dommages corporels, les pertes pécuniaires peuvent comporter des frais d'hospitalisation, médicaux, de soins infirmiers ainsi que la perte de profits passés et futurs. Les pertes non pécuniaires peuvent correspondre à la peine et aux souffrances, à la perte d'un membre ou à la défiguration, à la privation des agréments de la vie, la perte d'espérance de vie, etc.

Au Canada, les autorités provinciales ayant fourni gratuitement des services médicaux ou hospitaliers aux personnes dont les blessures sont imputables à des produits défectueux sont subrogés dans les droits des consommateurs et elles peuvent se faire rembourser ces services par les défendeurs qui sont à l'origine des préjudices.

Les dommages corporels prénataux provoqués par des médicaments défectueux utilisés par des femmes enceintes constituent un genre connexe de pertes pour lesquelles notre système juridique ne semble pas prévoir de recours satisfaisants. Le règlement des demandes d'indemnisation relatives à la thalidomide provoqua de telles difficultés en Angleterre que l'on nomma en 1972 une commission royale, présidée par Lord Pearson[1], et que le parlement britannique adopta en 1976 la loi dite Congenital Disabilities (Civil Liability) Act.

2. Dommages matériels au produit de consommation découlant d'un accident provoqué par une défectuosité de ce produit

Les dégâts subis par la carosserie d'une automobile suite à un accident provoqué par une défectuosité du mécanisme de direction en constituent un exemple.

3. Dommages matériels au produit de consommation provoqués par une pièce défectueuse

Il pourrait s'agir par exemple des dégâts à un moteur d'automobile provoqués par un défaut dans le mécanisme de lubrification ou encore d'un incendie, imputable à un

---

1. Royal Commission on Civil Liability and Compensation for Personal Injury. Cmnd. 7054, I to III.

câblage électrique défectueux, détruisant une voiture.

Comme l'indiquent les exemples ci-dessus, une pièce défectueuse peut provoquer une panne soudaine du produit de consommation ou une usure lente mais prématurée d'autres pièces. Certains juristes américains établissent une nette distinction entre les pertes accidentelles et non accidentelles et ils soutiennent qu'une demande d'indemnisation pour l'incendie de la voiture devrait être présentée dans le cadre du droit délictuel aux termes de la doctrine de la responsabilité inconditionnelle pour le produit, alors qu'une demande d'indemnisation correspondant à l'usure prématurée devrait être présentée aux termes des lois applicables à la garantie.

4. Dommages matériels provoqués par un produit de consommation défectueux

Nous pouvons penser à une automobile défectueuse entrant en collision avec et endommageant une autre automobile ou une maison. Un appareil photographique gardé dans une automobile pourrait être endommagé lors d'un accident ou dans un coffre de voiture présentant des fuites. Une panne de congélateur peut provoquer l'avarie des aliments qui y sont conservés.

5. Frais de réparation d'un produit défectueux

Un consommateur peut subir une perte lorsqu'il lui faut dépenser un montant supplémentaire pour retirer et remplacer des pièces, défectueuses ou fonctionnant mal, d'un produit de consommation.

6. Nouvelles dépenses associées à la panne d'un produit de consommation

Il pourrait s'agir du coût de remorquage d'une voiture défectueuse à un atelier de réparations, des frais de location d'une

voiture de remplacement pendant la réparation de la voiture défectueuse ou des frais d'hôtel supplémentaires qu'une famille devra payer pendant ses vacances lorsque leur caravane défectueuse sera immobilisée lors d'une panne loin de leur domicile.

7. Pertes découlant de la valeur réduite d'un produit défectueux

Ceci arrive lorsque le consommateur a payé le prix d'un bien meuble neuf et en bon état et qu'il en a reçu un défectueux. Ce genre de perte peut devenir apparent au cours d'une certaine période, par exemple lorsqu'un tapis coûteux s'use prématurément de façon anormale. L'attribution de dommages-intérêts équivalant à la différence entre le prix payé et la valeur effective du produit défectueux pourrait représenter un recours contre ce genre de perte. Il pourrait également y avoir rescision du contrat: le prix payé serait remboursé au consommateur et le produit serait rendu au fournisseur. On pourrait ou non tenir compte de la valeur représentée par l'usage du produit défectueux. Enfin, un autre recours consisterait à remplacer le produit défectueux en tenant compte de l'usage et des dépenses d'installation.

8. Dépenses initiales relatives au bien meuble défectueux

Un consommateur peut chercher à recouvrer non seulement ce qu'il a payé pour une moquette défectueuse, mais également les dépenses d'installation. De façon similaire, le consommateur pourrait demander une indemnisation non seulement pour la valeur réduite d'une peinture défectueuse pour sa maison mais également pour les dépenses associées aux travaux de peinture.

9. Dépenses déjà engagées et perdues en raison d'une panne d'un bien meuble défectueux

Une panne de voiture peut empêcher un consommateur d'assister à une répresentation

théâtrale pour laquelle il a acheté des billets. Des réservations d'hôtel payées à l'avance pourraient être perdues pour la même raison.

10. Pertes non pécuniaires provoquées par le produit défectueux

Cette rubrique pourrait comporter la demande d'indemnisation d'un consommateur qui n'a pu jouir de ses vacances gâchées par une panne de voiture loin de son domicile ou une demande de dommages-intérêts visant à indemniser le consommateur des désagréments, de l'appréhension et de la détresse associés à l'achat de ce qu'on appelle généralement un "citron".

11. Pertes commerciales

Si nous limitons notre analyse aux produits achetés à des fins personnelles, familiales ou pour le ménage, ce genre de pertes ne relève pas de notre étude. Aux Etats-Unis, on a généralement accepté des clauses de non-responsabilité pour ce genre de pertes et un certain nombre de jugements qui font jurisprudence témoignent du peu d'empressement manifesté par les tribunaux à accorder des dommages-intérêts pour pertes de profits commerciaux même lorsqu'ils appliquent la doctrine de la responsabilité inconditionnelle pour les produits.

Aux fins de cette étude, je limiterai mes observations aux pertes subies par les consommateurs à titre privé. Il ne sera donc question ni des pertes commerciales ni par exemple des dommages corporels subis par un employé au travail et causés par une machine défectueuse. Voici une des importantes décisions qu'il conviendra de prendre dans le cadre de l'étude fédérale consacrée aux responsabilités des producteurs: quelle devra être la portée de l'étude et conviendra-t-il de fixer une limite arbitraire comme celle qui est mentionnée ci-dessus?

C. Pertes subies par les consommateurs donnant droit à une indemnisation aux termes des lois relatives à la négligence et à la garantie

On peut déclarer de façon générale que les lois relatives à la négligence s'intéressent essentiellement à l'indemnisation des plaignants pour les dommages corporels et matériels. En cas d'impact physique ou d'accident, le consommateur peut obtenir, dans le cadre du droit délictuel, le recouvrement de la majorité des pertes décrites dans le chapitre précédent à condition qu'elles ne soient pas jugées trop indirectes.

Aussi étrange que cela puisse paraître, le droit canadien anglais laisse encore subsister un doute considérable sur le point suivant: un consommateur peut-il engager des poursuites pour négligence portant sur des dégâts matériels subis par le produit défectueux lui-même? Par exemple, en ce qui concerne le cas dit Rivtow Marine Case (1974) 10 D.L.R. (3d) 530, une majorité des membres de la Cour suprême du Canada furent d'avis que la demande d'indemnisation portant sur le produit défectueux lui-même devrait s'appuyer sur la garantie et non sur le droit délictuel malgré une vive dissidence du juge en chef, M. Laskin.

Les lois relatives à la négligence ne prévoient aucun recours pour les propriétaires de produits de consommation lorsque ces derniers se révèlent de qualité inférieure et ne répondent pas aux attentes raisonnables des consommateurs. Afin de se faire indemniser pour ce genre de perte, ils devront s'appuyer sur une violation de la garantie par le vendeur.

Les lois relatives à la garantie (sous réserve de la doctrine des liens de droit et des possibilités d'application des clauses de non-responsabilité) prévoient des recours non seulement pour les dommages corporels et matériels mais également pour les pertes purement économiques comme la diminution de la valeur ou les frais de réparation ou de remplacement des produits défectueux.

Les tribunaux canadiens manifestent donc peu d'empressement à accorder des dommages-intérêts pour des pertes purement économiques aux termes de la doctrine de la négligence; aux Etats-Unis, la situation

est similaire aux termes de la doctrine de la responsabilité inconditionnelle. Bien qu'il n'y ait pas d'unanimité sur ce point, de nombreux tribunaux américains ont adopté la déclaration suivante de Traynor J. dans le cas de Seely c. White Motors (1965) 45 Cal. Reptr. 17 à 23.

> (le) fabricant ne peut être tenu responsable du degré de rendement de son produit ... à moins qu'il ne reconnaisse que le produit était conçu pour répondre aux demandes du consommateur. On ne devrait pas imposer au consommateur, à la discrétion du fabricant, le risque de dommages corporels lorsqu'il achète un produit sur le marché. Cependant, on peut équitablement lui imposer le risque que le produit ne corresponde pas à ses prévisions sur le plan économique à moins que le fabricant ne reconnaisse qu'il le fera.

Aux fins de l'étude qui va suivre, il faut garder à l'esprit que la grande majorité des réclamations de consommateurs, ayant trait à des produits défectueux, portent sur des pertes purement économiques et actuellement les lois relatives aux garanties représentent le seul recours concernant ces pertes.

D. Responsabilité des fabricants

L'ancien "common law" anglais appliqué dans le cadre d'une économie agricole stable visait plutôt à indemniser les plaignants qui avaient été victimes d'accidents qu'à protéger l'activité ayant provoqué l'accident. Cependant, au cours des dix-huitième et dix-neuvième siècles les tribunaux élaborèrent de nouvelles doctrines témoignant de leur sollicitude pour les personnes exerçant certaines activités comportant des risques. Dans le cadre d'une longue série de procès qui s'est prolongée jusqu'au début du siècle, les tribunaux exigeaient une preuve que le défendeur était en faute avant de le contraindre à absorber les pertes du plaignant.

On a expliqué cette doctrine en se basant sur la philosophie économique et sociale prédominante à cette époque. Les juges anglais estimaient que le progrès de leur société dépendait de la liberté d'action et de l'activité économique. On considérait

que la responsabilité inconditionnelle des fabricants pour les pertes provoquées par les produits défectueux constituait une entrave à la libre entreprise et un frein à la croissance industrielle. Par conséquent, les juges limitaient la responsabilité des fabricants pour les produits défectueux aux cas de fautes, c'est-à-dire lorsque le plaignant était en mesure de prouver que le défendeur avait fait preuve d'une négligence excessive à l'égard de la sécurité d'autrui. On convenait généralement que dans l'intérêt de la société, il valait mieux que les pertes soient absorbées par ceux qui les subiraient. Les rares cas où le plaignant était en mesure de prouver la culpabilité, la conduite blâmable ou la négligence du défendeur constituaient l'unique exception à cette règle.

Afin de décider si un défendeur avait fait preuve de négligence et donc s'il devait absorber la perte du plaignant, les tribunaux ont utilisé le concept de bon père de famille ou, comme nous le disons de nos jours, de la personne raisonnable. Le défendeur a-t-il pris autant de précautions que l'aurait fait une personne raisonnable dans cette situation ou est-il à la source d'un risque déraisonnable de dommages? De toute évidence, cette formule juridique obligeait et oblige les tribunaux à porter des jugements de valeur concernant l'importance du risque couru par le plaignant en raison des activités du défendeur et l'utilité sociale de celles-ci. Dans le cadre de milliers de décisions portant sur des poursuites pour négligence, lorsque les juges ont analysé le contexte des cas à l'étude, ils ont évalué entre autres les facteurs suivants avant de décider s'il convenait de transférer la perte du plaignant au défendeur.

1. Probabilité de perte au plaignant ou prévisibilité du risque provoqué par les activités du défendeur (désigné ci-après par la lettre P).

2. Gravité ou importance de la perte éventuelle du plaignant (désigné ci-après par la lettre L).

3. Objet ou but des activités du défendeur. Dans quelle mesure sont-elles justifiées en termes d'utilité sociale? (désigné ci-après par la lettre O).

4. Coût de prévention du risque pour le défendeur et pour la société (désigné ci-après par la lettre C).

Bien que la majorité des tribunaux ne rédigent pas leurs jugements en se basant sur les quatre facteurs mentionnés ci-dessus, les juristes les ont mentionnés comme constituant des indices utiles permettant de prévoir les décisions des tribunaux. La formule suivante leur sert à exprimer cet aperçu:

P.L. = O.C.
si P.L. > O.C. le défendeur est tenu pour responsable
si P.L. < O.C. absence de responsabilité

La formule ci-dessus ne constitue qu'une description des principaux facteurs servant à décider si un défendeur était négligent. Son application dépend de l'importance accordée aux différents facteurs par les juges qui, à leur tour, reflètent les valeurs de leur société. C'est ainsi que l'application de la même formule a produit des résultats différents à différentes époques. A titre d'exemple, l'attitude des juges à l'égard des dommages corporels et leurs idées concernant l'importance de l'activité industrielle pour la société ont considérablement évolué. Il est difficile de mesurer ou d'évaluer ces facteurs ne relevant pas du domaine économique en termes d'analyses de coûts-avantages.

Cette formule ne tient pas suffisamment compte de l'intérêt du juge, sur les plans moral et individuel, portant sur les activités du défendeur qui est si caractéristique des lois relatives à la négligence; c'est une autre de ses imperfections. Même lorsque les tribunaux invoquent certains des facteurs ci-dessus, ils le font en adoptant le point de vue du défendeur: a-t-il prévu ou aurait-il dû prévoir le degré de probabilité et la gravité des pertes du plaignant? Aurait-il dû cesser cette activité ou aurait-il dû la poursuivre d'une manière différente afin de prévenir la perte subie par le plaignant?

Dans le contexte de la responsabilité civile attachée aux produits, cette approche moraliste des tribunaux est reflétée par l'exigence qu'un consommateur prouve non seulement qu'un produit est défectueux et est à l'origine de sa perte mais

également que la défectuosité du produit de consommation est imputable à la négligence du fabricant. En d'autres termes, il incombe au consommateur de fournir assez de preuves pour convaincre le tribunal que la méthode de production ou de contrôle de la qualité n'a pas atteint les normes qu'on pourrait escompter de fabricants raisonnables ou dans certains cas de celles qui prédominent dans ce secteur industriel. Cette exigence a considérablement entravé les consommateurs et, en fait, elle les a souvent empêchés de gagner leurs poursuites pour négligence. La sévérité de la doctrine de la négligence a été atténuée par une évolution sur les plans juridique et pratique.

La doctrine "res ipsa locquitur" (les faits parlent d'eux-mêmes) qui permet de prouver la négligence du fabricant au moyen de preuves par présomption constitue l'évolution sur le plan juridique. Comme le dit la formule latine, dans certains cas l'accident parle de lui-même. C'est-à-dire: le tribunal peut raisonnablement admettre en vertu d'une inférence que l'accident n'aurait pas eu lieu sans la négligence du fabricant. Tous les accidents n'engendrent pas cette inférence mais lorsque le tribunal décide que l'application de la doctrine est justifiée, la charge de la preuve retombe sur le fabricant qui doit démontrer que l'accident n'est pas obligatoirement dû à la négligence. S'il y parvient, il incombe encore au plaignant de prouver la négligence du défendeur.

Une récente tendance des tribunaux à présumer la négligence du fabricant, lorsque le consommateur prouve que le produit était défectueux à l'origine et qu'il a causé sa perte, constitue une évolution pratique différente qui a facilité la tâche des consommateurs engageant des poursuites contre les fabricants de produits défectueux. Comme je l'ai mentionné, il s'agit d'une évolution sur le plan pratique - elle n'a pas trait à une doctrine. Cependant, de nombreuses personnes intéressées ont observé ceci: tout en reconnaissant pour la forme la nécessité de démontrer que la négligence du fabricant était la cause de la défectuosité, les tribunaux sont enclins à conclure à la négligence en s'appuyant sur un minimum de preuves à condition que le consommateur ait prouvé l'existence d'une défectuosité et le rapport de la cause à l'effet.

E. Responsabilité des détaillants

Un consommateur qui subit une perte en raison de l'achat ou de l'usage d'un produit défectueux peut parfois recouvrer des dommages-intérêts d'un détaillant. Pour ce faire, il devra prouver que celui-ci a violé une obligation découlant soit d'une promesse explicite, soit d'une clause implicite du contrat de vente. Au début du dix-neuvième siècle, des juges ont élaboré ces "clauses implicites" afin de protéger les acheteurs commerciaux contre les pertes. C'est de là que découle l'expression "qualité négociable" qui est utilisée dans ce contexte. Ces clauses implicites furent ultérieurement élargies pour englober les ventes aux consommateurs et furent codifiées dans l'article 14 de la loi anglaise dite Sale of Goods Act 1893.

Cet élargissement des concepts élaborés dans le contexte des ventes aux commerçants à celui des ventes aux consommateurs illustre la façon dont le "common law" a souvent progressé; c'est-à-dire par l'élargissement des doctrines juridiques à des situations analogues pour de bonnes raisons pratiques mais sans plan général rationnel concernant la meilleure législation possible ou la répartition des pertes au sein de la société.

Les obligations implicites de qualité de la loi dite Sale of Goods Act imposent aux vendeurs une responsabilité inconditionnelle pour les pertes provoquées par des produits non négociables ou ne convenant pas à l'usage prévu. L'analyse des implications complètes de la responsabilité inconditionnelle dans le contexte des lois relatives à la vente revêt une grande importance. Elle signifie essentiellement qu'il n'incombe pas à l'acheteur de prouver - pour obtenir gain de cause - que la mauvaise qualité des marchandises est imputable à la négligence du détaillant. Un marchand ne peut se défendre en prouvant que même si les marchandises vendues n'étaient pas négociables ou ne convenaient pas à l'usage prévu, il n'était pas en faute et qu'il avait pris toutes les précautions qu'on pouvait raisonnablement attendre de lui dans le contexte de cette vente spécifique.

Le cas de Frost c. Aylesbury Dairy Company (1905) 1 K.B. 608 (Eng. C.A.) permet d'illustrer l'observation formulée ci-dessus. Les défendeurs

furent tenus responsables du décès de la femme du plaignant: elle avait contracté la fièvre typhoïde en buvant du lait contaminé vendu par les défendeurs. Ces derniers soutinrent sans succès qu'ils avaient pris toutes les précautions raisonnables mais qu'à l'époque aucun test ne permettait de découvrir ce genre particulier de virus, et qu'il aurait donc été impossible de découvrir la défectuosité des marchandises. Le tribunal estima que les produits n'étaient pas de qualité négociable et n'étaient pas raisonnablement adaptés à l'usage prévu et que les défendeurs étaient inconditionnellement responsables pour avoir fourni des produits qui n'étaient pas conformes aux clauses implicites.

Le fait que les vendeurs commerciaux sont inconditionnellement responsables des violations des clauses implicites de qualité ne devrait pas nous amener à penser qu'ils jouent le rôle d'assureurs ou qu'ils sont absolument responsables de tout défaut de la qualité. Les concepts du caractère vendable et de la conformité à l'usage prévu comportent le critère du caractère raisonnable; des marchandises imparfaites ou défectueuses pourraient donc, dans certaines circonstances, être encore négociables ou convenir à leur usage. On utilise les divers critères judiciaires de caractère vendable pour déterminer la qualité que pourraient escompter des acheteurs raisonnables en fonction du contexte de la vente. A titre d'exemple, une voiture d'occasion dotée d'un millage important et vendue à un prix modeste est probablement vendable même si elle a besoin d'un nouvel embrayage peu après la vente. On pourrait aboutir à une conclusion différente si la voiture était vendue en tant que voiture neuve. Même lorsqu'il s'agit des lois relatives à la garantie, le concept du caractère raisonnable n'est donc pas appliqué aux activités du défendeur comme dans le cadre des lois relatives à la négligence, on l'applique plutôt à la qualité requise des produits.

Outre la condition de caractère vendable, la loi dite Sale of Goods Act présume cette condition dans les ventes "que les produits soient raisonnablement adaptés à leur usage". Comme pour la condition de caractère vendable, la loi n'exige pas que les marchandises soient complètement adaptées, mais seulement raisonnablement adaptées. En faisant allusion à ce point, Lord Peace déclara dans Kendall c. Lillico (1969) 2 A.C. page 115

> J'estime qu'un tribunal de première instance conclurait qu'une voiture vendue dans ce pays (l'Angleterre) est raisonnablement adaptée à un usage touristique même si elle n'était pas prévue pour une vague de chaleur. Il en irait tout autrement si elle était mal équipée pour la conduite sous la pluie. Cependant, si un vice mortel ou dangereux devait apparaître en période de canicule, j'escompte qu'elle serait déclarée non conforme à l'usage pour lequel elle est destinée. Afin de décider la question de fait, il faudrait comparer le cas de manque de conformité d'un côté et la gravité de ses conséquences de l'autre. De même, si un aliment était seulement peu agréable au goût ou immangeable à de rares occasions, il pourrait être raisonnablement acceptable en tant que nourriture. Toutefois, je ne pense certainement pas qu'il serait considéré comme raisonnablement approprié si, même en de très rares occasions, il entraînait la mort de consommateurs.

Il est intéressant d'observer que ce juge, dans le contexte d'une discussion des lois relatives à la vente, cite deux des facteurs mentionnés ci-dessus pour expliquer les lois relatives à la négligence - c'est-à-dire la probabilité et la gravité de la perte. Ceci signifie que l'on tient compte de ces facteurs afin de décider s'il convient de transférer la perte du plaignant au défendeur, quelles que soient les catégories juridiques utilisées pour justifier la décision. Il faut cependant observer que dans le contexte des lois relatives à la vente, on applique la formule examinée ci-dessus afin de déterminer la qualité des produits qu'un consommateur peut escompter. D'un autre côté, lorsqu'il est question des lois relatives à la négligence, la formule est appliquée aux activités du défendeur.

Pour un consommateur, la responsabilité inconditionnelle des lois relatives aux ventes rend plus facile l'obtention d'une indemnité basée sur ces lois que sur celles qui sont relatives à la négligence. Cependant, la présence de clauses de non-responsabilité dans le contrat de vente ou encore la doctrine d'obligation peut faire échouer des poursuites portant

sur un contrat engagées par un consommateur. Les parties peuvent rédiger leurs propres contrats et elles peuvent convenir d'exclure les conditions implicitement contenues dans les contrats de vente par la loi dite Sale of Goods Act; il s'agit d'une des prémisses fondamentales du droit contractuel. Cette présomption se justifie pour la majorité des contrats entre hommes d'affaires qui disposent plus ou moins des mêmes atouts en ce qui concerne les négociations. En outre, ils connaissent raisonnablement bien les produits vendus ainsi que les risques associés à la transaction. Ces éléments ne jouent pas dans la majorité des ventes aux consommateurs et c'est pourquoi un certain nombre de provinces canadiennes comme la Nouvelle-Ecosse, l'Ontario, le Manitoba et la Colombie-Britannique ont invalidé toute renonciation aux clauses implicites de la loi dite Sale of Goods Act lors des ventes aux consommateurs. Mais même dans ces provinces, les consommateurs peuvent poursuivre en justice pour violation de ces obligations de qualité les fournisseurs qui sont parties de contrats de vente, c'est-à-dire les détaillants. Comme la majorité des fabricants ne vendent pas directement aux consommateurs, ils n'ont pas envers ces derniers l'obligation de fournir des produits qui sont vendables et qui sont adaptés à l'usage prévu. De façon similaire, seuls les consommateurs qui sont parties d'un contrat peuvent s'appuyer dessus pour engager des poursuites. Par exemple, si deux amis étaient blessés dans un accident provoqué par une automobile neuve qui n'était pas de "qualité vendable", seul l'acheteur pourrait poursuivre le vendeur pour violation de la garantie. L'autre passager devrait engager des poursuites pour négligence.

F. L'évolution aux États-Unis

Au cours des vingt dernières années, les lois relatives à la responsabilité civile à l'égard des produits ont été considérablement amendées aux Etats-Unis. La chronologie de cette mofidication a été souvent relatée ailleurs; mais aux fins de ce document on peut la définir comme un changement de doctrine alliant les aspects des lois relatives à la vente et aux délits qui sont les plus favorables aux consommateurs.

Tout comme pour les lois canadiennes relatives aux ventes, la nouvelle doctrine de responsabilité

inconditionnelle des fabricants de produits de consommation met l'accent sur la qualité raisonnable que les consommateurs peuvent escompter plutôt que sur la faute des fabricants. Elle supprime également la doctrine des liens de droit et l'efficacité des clauses de non-responsabilité. Les tribunaux et les commentateurs américains ont justifié ces récentes modifications juridiques en se basant sur la responsabilité de l'entreprise et une répartition plus rationnelle des pertes. Je ne compte pas analyser dans ce document les nombreuses raisons avancées pour justifier la responsabilité inconditionnelle des fabricants pour les produits défectueux, mais j'aimerais formuler quelques observations à ce sujet.

En premier lieu, un grand nombre des arguments avancés par des avocats et des économistes pour faire adopter les nouvelles doctrines juridiques reposent sur des modèles idéaux ou des suppositions non vérifiées concernant le fonctionnement réel de l'économie américaine.

Deuxièmement, même si l'on ignore les répercussions complètes de la responsabilité inconditionnelle, on considère généralement que les nouvelles doctrines juridiques représentent une méthode plus juste ou plus équitable de partager les frais associés à la production en grande série et à la distribution des biens de consommation. On a critiqué pour des raisons très diverses la moralité individualiste qui imprègne les lois relatives à la négligence en soutenant qu'elles étaient non seulement injustes mais également inefficaces. Tout le monde semble convenir que les doctrines juridiques traditionnelles n'ont pas été adaptées aux nombreuses modifications qui ont marqué les domaines de la production et de la distribution en Amérique du Nord au cours des cinquante dernières années. On s'accorde de plus en plus à reconnaître que les lois relatives à la négligence et aux ventes ont pu répondre aux besoins de la société américaine du dix-neuvième siècle mais qu'elles ne suffisent plus à la société de consommation qui est apparue depuis la Seconde Guerre mondiale.

Troisièmement, on n'a pas poussé jusqu'à leur extrême les théories avancées pour justifier la responsabilité inconditionnelle. A titre d'exemple, la responsabilité d'une entreprise justifierait l'absorption par le fabricant de toutes les pertes dues aux accidents découlant d'une activité où l'on emploie

les produits qu'il fabrique. On a cependant limité la responsabilité inconditionnelle pour les produits "aux produits défectueux susceptibles d'être déraisonnablement dangereux pour le consommateur ou ses biens" conformément à l'article 402 A du Restatement of the Law of Torts, & (Second).

G. Effets du droit civil sur le comportement des particuliers

Jusqu'à présent, j'ai mentionné les lois relatives aux délits et aux contrats telles qu'elles sont appliquées par les tribunaux. Même pour les cas qui sont soumis aux tribunaux, on peut ne pas atteindre la décision finale en se basant sur la garantie ou la négligence, en raison des règles de preuve.

J'estimerais que moins d'un pour cent de tous les cas ayant trait à des produits défectueux sont soumis aux tribunaux. Quel est l'effet des lois relatives à la garantie et à la négligence sur le règlement de tous les autres litiges associés à des produits de consommation défectueux? Aussi étrange que cela puisse paraître, on n'a effectué aucune étude empirique sur ce sujet et très peu sur l'incidence des autres genres de lois sur le comportement des particuliers. Cependant, des professeurs de droit comme moi-même continuent à analyser des concepts juridiques et à rédiger des observations sur les cas sans connaître clairement l'effet des doctrines juridiques sur le règlement des litiges des consommateurs.

Les doctrines juridiques constituent probablement un des nombreux facteurs affectant le règlement des litiges des consommateurs. Le succès probable des poursuites engagées par un consommateur pourrait inciter un avocat ou un évaluateur d'assurances à régler une demande d'indemnisation. Toutefois, même dans ce genre de situation, le droit positif joue un rôle limité et les parties intéressées tiennent également compte d'autres facteurs comme les éléments de preuves disponibles, les frais probables d'un procès, etc.

Dans les cas moins importants auxquels ne sont pas associés des spécialistes en règlements comme des avocats ou des évaluateurs, le droit civil joue un rôle encore moins important. Les résultats obtenus par le

groupe d'étude, qui prépara un rapport sur les garanties offertes au consommateur pour la Commission de la réforme du droit en Ontario en 1971, illustrent ce fait. Après avoir cité le droit de l'Ontario qui annule toute clause des contrats de vente visant à exclure les termes rendus implicites par la loi dite Sale of Goods Act, la Commission déclara à la page 60 de son rapport sur les garanties offertes au consommateur:

> Il semble clair que la loi n'a nullement encouragé les vendeurs à arrêter d'utiliser les contrats de vente contenant les mêmes clauses de non-responsabilité critiquables qu'auparavant. Les recherches effectuées par le groupe d'étude ont démontré qu'en fait, ils continuent à le faire et, en outre, que de nombreux marchands et fabricants ne sont même pas au courant des nouvelles dispositions statutaires. Nous estimons que cet état de chose est déplorable et fait ressortir un sérieux manque de connaissance des lois existantes parmi les parties fournissant les industries des biens de consommation.

Si les fabricants et les détaillants ne sont pas au courant des dispositions statutaires qui affectent leurs commerces, il est très probable que les consommateurs qui passent des contrats de vente moins fréquemment que les détaillants les ignorent également. Les consommateurs vont donc souvent régler leurs litiges ou abandonner leurs demandes d'indemnisation en ignorant complètement leurs droits.

Outre l'ignorance de la loi, d'autres facteurs influencent les règlements: la répugnance des consommateurs à soumettre aux tribunaux des demandes d'indemnisation peu importantes parce qu'ils ignorent les procédures judiciaires, sont peu disposés à ou incapables de s'absenter de leur travail pour se présenter au tribunal pendant la journée, etc.

Etant donné que la majorité des consommateurs ignorent leurs droits et règlent les litiges mineurs sans recourir aux experts en droit relatif à la consommation, on a estimé qu'il serait désirable de prendre un certain nombre de mesures visant à accroître

les renseignements offerts aux consommateurs. L'initiative fédérale, encourageant les fabricants à faire connaître leurs programmes volontaires de garantie qui, en fait, dépassent les périodes mentionnées dans les livrets de garantie, constitue une de ces mesures. Les lois dites Magnuson-Moss Warranty Act des Etats-Unis et Saskatchewan Consumer Products Warranties Act représentent une seconde mesure visant à clarifier la teneur des garanties écrites des fabricants. Même si les consommateurs ne s'appuient pas sur le droit civil, ils peuvent lire les livrets de garantie et demander une indemnisation en se basant sur les promesses des fabricants. Une troisième mesure vise à accroître la prise de conscience par les consommateurs: il s'agit de l'exigence par les deux lois mentionnées ci-dessus que les garanties des fabricants déclarent clairement qu'elles accordent des droits et que les consommateurs peuvent bénéficier d'autres droits aux termes des lois des états ou des provinces. L'article de la loi de la Saskatchewan qui interdit et punit l'inclusion dans les conditions de vente de toute clause de non-responsabilité invalidée par la loi représente une mesure finale. Si les clauses de non-responsabilité invalidées continuent à être incluses dans les contrats destinés aux consommateurs, ceux-ci continueront à s'appuyer dessus lorsqu'ils règlent leurs demandes d'indemnisation.

III. Autres facteurs influençant la répartition des pertes

A. Introduction

Même si un tribunal décide de transférer une perte d'un plaignant à un défendeur, il ne s'ensuit pas nécessairement qu'elle sera absorbée par ce dernier. Il peut, à son tour, réussir à transmettre la perte à une autre personne ou à un groupe de personnes qui finiront par la partager.

Sous cette rubrique, je vais mettre l'accent sur certaines questions juridiques qui sont étroitement associées à la répartition parmi la société des pertes provoquées par des produits défectueux. Je ne dispose pas des connaissances en sciences économiques ou des données empiriques nécessaires pour analyser la répartition de ces pertes. J'estime cependant qu'il faudrait en tenir compte dans le cadre d'une étude de la responsabilité à l'égard des produits.

B. Prévention des pertes par le contrôle de la qualité et les normes de sécurité

Le rapport du Task Force on Appliance Warranties and Services contient l'observation suivante formulée par le Secrétaire américain au commerce:

> Dans le cadre de leurs réclamations, les consommateurs mentionnent parfois qu'ils auraient été disposés à payer un prix initial plus élevé pour un appareil ménager afin d'éviter des frais de réparation et des dérangements ultérieurs. Chaque concepteur et chaque fabricant doit faire face à ce problème complexe: comment parvenir à équilibrer le prix de revient initial et le prix de vente d'un côté et les frais à long terme d'utilisation et d'entretien de l'autre.

Le secrétaire au commerce poursuit en recommandant que l'on effectue une étude

> comparant le coût d'adaptation du genre de programme "défectuosité zéro" utilisé pour les approvisionnements militaires et les frais d'entretien et de réparation des appareils ménagers qui sont à la charge des consommateurs. Cette étude devrait viser à aider fabricants et consommateurs à comprendre ce qui constitue le meilleur compromis coût-efficacité au moment de la vente et pendant la durée utile de l'appareil.

Ces déclarations font ressortir le fait qu'un grand nombre ou la majorité des pertes engendrées par des produits défectueux auraient pu être prévenues lors de la fabrication.

Le système juridique ne représente qu'un mécanisme coûteux et malcommode permettant de transférer et de répartir certaines des pertes causées par des produits défectueux mais il n'engendre aucune véritable richesse pour la société. Il est déclenché lorsqu'une perte a été subie et du point de vue de la société, il vaudrait beaucoup mieux prévenir les accidents ou les pannes des produits de consommation.

Bien entendu les prix de revient - pour les fabricants ou la société - entraînés par la production de biens de consommation sans aucun défaut pourraient fréquemment être prohibitifs. Mais on a souvent admis qu'un grand nombre ou la majorité des défectuosités pourraient être détectées au stade de la fabrication et que les frais entraînés par des contrôles de la qualité plus poussés pourraient être transmis à tous les acheteurs du produit. On retrouve, derrière le mouvement visant à imposer une responsabilité inconditionnelle aux fabricants de produits défectueux aux Etats-Unis, une opinion rarement exprimée selon laquelle il serait en quelque sorte à l'avantage des fabricants d'économiser sur la conception et le contrôle de la qualité et de transmettre les frais des produits défectueux au reste de la société. Cette opinion subsiste malgré les renseignements disponibles concernant les frais imposés aux fabricants par leurs campagnes de rappels, leurs programmes de garantie volontaires et leurs campagnes publicitaires. Il revient beaucoup moins cher de prévenir ou de corriger les défectuosités à l'usine qu'après avoir vendu les produits aux consommateurs. Il est plutôt illogique de dépenser des millions de dollars en vue de se créer une bonne réputation pour se retrouver ensuite aux prises avec un grand nombre de produits défectueux et de consommateurs déçus qui ne peuvent que saper cette bonne réputation.

Certaines idées sont étroitement associées à l'opinion que les imperfections du mécanisme du marché permettent aux fabricants de faire retomber sur les consommateurs un montant excessif des prix de revient; on estime également qu'en imposant une responsabilité inconditionnelle aux fabricants, on les encouragerait à instituer de meilleures méthodes de contrôle de la qualité et que les fabricants sont mieux placés que les autres distributeurs pour répartir les frais des pertes des consommateurs parmi tous les acheteurs de leurs produits.

C. Le défendeur se fait indemniser par une autre partie

Si un consommateur parvient à transférer sa perte à un détaillant, celui-ci peut à son tour

recouvrer de son fournisseur les dommages-intérêts qu'il a dû payer au consommateur ainsi que les frais de poursuite. Les clauses de qualité implicites de la loi dite Sale of Goods Act prennent effet à l'avantage des consommateurs et des acheteurs commerciaux. En fait, les cas ayant trait à des produits de consommation défectueux ont souvent été à l'origine de poursuites remontant la chaîne de distribution: le consommateur poursuit le détaillant, celui-ci poursuit le grossiste qui poursuit le fabricant et ce dernier poursuit le fournisseur de la pièce défectueuse. C'est ainsi que la perte subie par le consommateur peut être transférée plusieurs fois en remontant la chaîne de distribution jusqu'à ce qu'elle ait été absorbée par un des fournisseurs. En général, il s'agit du fabricant qui peut avoir, ou ne pas avoir, prévu dans le calcul de ses prix la répartition de ce genre de perte soit au moyen d'assurance sur la responsabilité civile à l'égard des produits ou de sa propre assurance.

Voici une des nombreuses raisons avancées en vue d'obtenir pour le consommateur le droit de poursuivre directement le fabricant: on pourrait éviter la prolifération ou le circuit des poursuites.

Mais il ne s'ensuit pas nécessairement que les détaillants qui doivent payer des dommages-intérêts aux consommateurs pourront se faire rembourser par leurs fournisseurs. Le contrat de vente entre le détaillant et son fournisseur peut contenir des clauses de non-responsabilité qui excluent l'obligation de la garantie de la loi dite Sale of Goods Act ou encore il peut être trop tard pour que le détaillant engage des poursuites (en général, il dispose d'une certaine période pour le faire). En outre, le fournisseur qui a vendu les marchandises au détaillant peut avoir fait faillite ou il peut résider à l'étranger et il peut être difficile de le poursuivre ou d'exécuter un jugement contre lui. Dans ces circonstances, le détaillant devra absorber la perte. On a estimé que c'était injuste notamment lorsque le détaillant est assujetti à une responsabilité inconditionnelle envers le consommateur alors que la responsabilité du fabricant envers le consommateur se limite aux cas de négligence. On a pris un certain nombre de mesures pour permettre aux détaillants de renvoyer la perte le long de la chaîne de distribution. L'une est l'article 2-607(5) du Uniform Commercial Code. Aux termes de cet article, lorsqu'un consommateur poursuit un détaillant, ce dernier peut parfois se retourner contre le

fournisseur de qui il a acheté les biens et lui demander une indemnité. Cet article présente un problème: son but fondamental consiste à simplifier les procédures mais les termes du contrat peuvent encore empêcher le détaillant de demander une indemnisation à la partie qui lui a vendu les marchandises.

En Angleterre, la loi dite Supply of Goods (Implied Terms) Act, 1973 a incorporé dans la loi dite Sale of Goods Act une disposition applicable aux clauses de non-responsabilité dans les contrats d'affaires. L'article 55(4) précise que les clauses de non-responsabilité dans les contrats d'affaires ne seront pas "applicables dans la mesure où l'on peut démontrer qu'il serait injuste ou déraisonnable de s'appuyer sur la clause". Le paragraphe (5) continue en spécifiant les circonstances dont il faudrait tenir compte pour décider s'il est juste ou raisonnable de s'appuyer sur une clause de non-responsabilité. A ma connaissance, aucun tribunal anglais n'a été appelé à appliquer cet article, mais je suis persuadé qu'il sera extrêmement difficile d'évaluer le caractère équitable des contrats commerciaux qui ne sont pas destinés aux consommateurs.

L'article 16 de la loi dite Consumer Products Warranties Act de la Saskatchewan constitue un troisième genre de disposition permettant aux détaillants de se faire rembourser par les fabricants les dommages-intérêts versés aux consommateurs en raison de poursuites. Il permet aux détaillants de recouvrer, des fabricants, toute perte subie en raison de poursuites engagées par des consommateurs, si le fabricant est également coupable d'une violation de la garantie à l'égard du consommateur - que le détaillant ait ou non acheté les marchandises directement du fabricant.

D. Garanties des fabricants

La majorité des fabricants de biens de consommation durables ont établi des programmes volontaires dans le cadre desquels ils réparent ou remplacent les pièces défectueuses en matériel ou en main-d'oeuvre, sans frais pour le consommateur pendant une période limitée après l'achat de l'article. Ces programmes de garantie remplissent la fonction économique consistant à faire retomber sur

les fabricants certains des frais associés aux produits défectueux.

Le coût de ces programmes de garantie est payé par les consommateurs de deux façons différentes. La majorité de ces programmes sont offerts gratuitement aux consommateurs; leur coût est donc inclus dans le prix des produits. Il y a deux autres genres de plans de garantie qui sont payés directement par les consommateurs. Le premier est une garantie prolongée facultative offerte par les fabricants ou les gros détaillants qui prend effet à l'expiration de la garantie "gratuite" originale. A titre d'exemple, les acheteurs d'automobiles neuves peuvent "acheter" une protection supplémentaire couvrant certaines pièces de leurs automobiles pour une période faisant suite à la garantie de base de 12 mois et/ou 12 000 milles. De façon similaire, certains grands magasins au Canada offrent une garantie supplémentaire couvrant les machines à laver et les autres biens de consommation durables à l'expiration de la garantie initiale d'une année. L'apparition de compagnies, autres que les fabricants ou les détaillants, dans le domaine de la garantie constitue une nouveauté. Par exemple, une compagnie américaine vend une garantie supplémentaire aux acheteurs canadiens d'automobiles neuves par l'entremise des concessionnaires. Les lois dites Magnuson Moss Warranties Act et Consumer Products Warranties Act respectivement des Etats-Unis et de la Saskatchewan traitent de ces programmes de garantie supplémentaires qui sont nommés "contrats de services" dans les deux lois.

E. Divers régimes d'assurance

Les régimes de garantie vendus par les fabricants et les détaillants de produits de consommation ainsi que par les compagnies se spécialisant dans ce nouveau domaine constituent réellement des plans d'assurance couvrant certains des frais associés aux pannes ou au mauvais fonctionnement de produits de consommation. Leur fonction consiste à répartir parmi une certaine catégorie de consommateurs les frais de réparation des produits de consommation et de remplacement de certaines pièces.

L'assurance de la responsabilité civile du fait des produits, vendue aux fabricants de produits de consommation, remplit une fonction similaire mais ayant

trait à d'autres genres de frais. Elle couvre souvent la responsabilité des fabricants pour les dommages corporels et matériels causés par un produit défectueux. En général, ces polices ne couvrent pas les dégâts au produit défectueux lui-même car les fabricants disposent souvent de leur propre assurance pour ce risque. De façon similaire, les compagnies d'assurance vendant des assurances de la responsabilité civile du fait des produits ne sont pas disposées à couvrir les responsabilités pour les pertes indirectes comme les pertes de gains par le consommateur, les dépenses supplémentaires occasionnées par la panne du produit, etc.

D'autres genres d'assurances peuvent, sans viser directement les pertes occasionnées par les produits défectueux, effectivement servir à répartir certaines de ces pertes. Le "montant forfaitaire" versé au premier bénéficiaire nous vient à l'esprit: on verse un certain montant aux ayants droit lorsqu'il s'agit d'une assurance sur la vie, contre la maladie et les accidents. Si le décès ou les dommages corporels sont imputables à ces produits défectueux, les montants versés par ce genre d'assurance ne proviendront pas des acheteurs du produit mais d'un groupe différent: les personnes ayant acheté ce genre d'assurance. Il peut donc s'agir d'une subvention imméritée de l'activité qui est à l'origine du produit défectueux; à plus forte raison parce que dans ce cas la compagnie ne bénéficie pas d'une subrogation relative aux droits du consommateur et elle ne pourra donc pas se faire rembourser par la partie responsable du produit défectueux les montants versés à la victime ou à sa famille. Il en va tout autrement pour les assurances de dommages ou d'indemnisation: la compagnie indemnise le consommateur de sa perte mais elle tente de se faire rembourser le montant versé par la partie à qui le consommateur se serait adressé pour recouvrement. Bien entendu, même pour ce genre d'assurance, si la compagnie d'assurance devait indemniser le consommateur mais renonçait à faire valoir ses droits contre le fabricant, nous aurions une fois de plus un groupe (les acheteurs de l'assurance) payant des frais associés aux activités de l'industrie automobile. De façon similaire, si les provinces s'abstiennent de se faire rembourser les frais des services hospitaliers ou médicaux par les fabricants des produits défectueux ayant provoqué les dommages corporels, les contribuables en général, notamment ceux qui n'achètent pas ce produit ou n'en retirent aucun avantage,

subventionnent l'activité de cette industrie et les acheteurs de ces produits. Ces considérations s'appliquent également aux prestations de décès, de maladie et d'accidents versées dans le cadre du Régime de pension du Canada.

IV. Questions importantes à analyser avant tout remaniement majeur du droit canadien relatif à la responsabilité à l'égard des produits

A. Introduction

Dans les pages qui précèdent, j'ai tenté de décrire certains aspects du système complexe, utilisé au Canada pour la responsabilité civile du fait des produits, qui transfère et répartit certaines des pertes provoquées par des produits défectueux. Ce système est affecté non seulement par les doctrines juridiques comme celles qui ont trait aux contrats, aux délits et à l'assurance mais également par les pratiques des parties intéressées: comme les politiques des fabricants relatives à leurs programmes de garantie volontaire.

En tant qu'avocats, nous sommes naturellement portés à penser aux recours disponibles à un consommateur-plaignant spécifique contre un ou plusieurs défendeurs éventuels. Il est cependant important de garder à l'esprit que le système de responsabilité civile associée aux produits fait appel à de nombreuses personnes - outre les plaignants et les défendeurs. En fait, la perte subie par le consommateur peut être renvoyée dans la chaîne de distribution et elle peut être divisée parmi les membres d'un certain groupe, comme tous les acheteurs du produit, toutes les personnes assurées par une certaine compagnie ou encore tous les contribuables.

Pour être en mesure de discuter et d'évaluer des initiatives dans le domaine de la responsabilité civile du fait des produits, il est nécessaire de concevoir un cadre théorique général qui servira à évaluer le système canadien actuel ainsi que toute proposition de réforme. Espérons qu'il s'agira d'une des principales réalisations de l'étude fédérale consacrée à la responsabilité des producteurs. J'estime que ce cadre devrait clarifier et répondre, entre autres, aux questions suivantes: quels sont les buts éventuels d'un système idéal de responsabilité du

producteur? C'est-à-dire: selon nous, quelles politiques le système devrait-il appliquer? Quel est le degré de compatibilité mutuelle de ces buts ou politiques? Sont-ils incompatibles de façon à ce qu'il ne soit possible d'en réaliser un qu'aux dépens d'un autre? Quelles sont les solutions ou les approches susceptibles de faire réaliser ces objectifs? Quels sont les frais et les effets secondaires de ces méthodes ou approches? Est-il possible de recueillir des réactions relatives aux effets de ces approches après leur mise en oeuvre? Existe-t-il différents domaines de la responsabilité du fait des produits afin que nous puissions disposer d'une combinaison différente d'objectifs et de méthodes dans chaque domaine?

Un cadre provisoire ou élémentaire m'est nécessaire pour examiner ce que je considère comme étant certaines des questions pertinentes. Je vais classifier les différents problèmes dans deux rubriques de base extraites du droit délictuel: l'effet préventif et l'indemnisation. Il s'agit de deux des buts présumés des lois relatives aux délits ou à la négligence, mais je compte les utiliser dans un sens légèrement différent. Je supposerai tout d'abord qu'un des objectifs d'un système de responsabilité civile du fait des produits consiste à prévenir les pertes. De façon traditionnelle, on a considéré que le droit délictuel remplissait une fonction "d'avertisseur" en punissant les auteurs d'un délit et en mettant en garde d'autres délinquants éventuels. Ce chapitre comprendra certaines mesures susceptibles de contribuer à réduire le nombre et le montant des pertes subies par les consommateurs à la suite de l'achat ou de l'usage de produits de consommation. J'estime que la majorité des consommateurs se passeraient volontiers de recours juridiques et qu'ils préfèreraient ne subir aucune perte. Comme je l'ai mentionné auparavant, dans le cadre de la société, chaque fois qu'un produit de consommation fonctionne mal ou présente un défaut de fabrication apparent, une perte se produit. On peut alors recourir au système juridique qui constitue une méthode coûteuse de transférer ou de répartir la perte; mais un système susceptible de réduire le nombre de pertes au minimum serait l'idéal.

Toutefois, même un système idéal de responsabilité civile du fait des produits ne préviendra pas toutes les pertes imputables à des produits défectueux. En fait, l'élimination de toutes

les défectuosités reviendrait trop cher à la société et en de nombreux cas, elle se traduirait par l'immobilisation de notre système de production et de distribution.

Si nous devons continuer à subir certaines pertes, quelles sont les meilleures méthodes à adopter à leur égard? Le consommateur devrait-il absorber la perte ou devrait-il avoir droit à une indemnisation? Qui devrait payer cette dernière? Une personne en faute? Les parties bénéficiant de l'activité ayant provoqué la perte? Devrait-on rendre la perte collective en la partageant aussi largement que possible entre les membres d'un certain groupe et dans ce cas, quel groupe?

B. Dissuasion: réduction du montant total des pertes des consommateurs

On peut réduire le coût total des pertes des consommateurs au moyen de mesures gouvernementales ou de décisions privées prises par les parties associées à la production et à la distribution des produits de consommation.

1. Mesures gouvernementales: Un certain nombre de statuts et de mesures gouvernementales pourraient, estime-t-on, constituer des méthodes visant à réduire les pertes des consommateurs. Par exemple, les dispositions de la Loi sur la sécurité des véhicules-automobiles pourraient constituer une méthode visant à épargner certaines pertes aux consommateurs - c'est-à-dire: les décès, la perte de membres ou des dommages matériels imputables à des véhicules-automobiles dangereux. Cette loi ne vise qu'à traiter de la sécurité, donc de la prévention de certaines des plus sérieuses des pertes des consommateurs. Voici un certain nombre de questions qui pourraient être étudiées dans ce domaine: l'activité gouvernementale est-elle limitée aux questions de sécurité en raison des frais associés à ce genre d'approche ou pour des considérations d'ordre constitutionnel? Comment a-t-on justifié et combien ont coûté les initiatives fédérales concernant le traitement anti-rouille des automobiles?

Devrait-on recourir à l'approche de la Loi sur la sécurité des véhicules-automobiles pour prévenir d'autres genres de pertes subies par les consommateurs, comme la qualité médiocre ou la durée utile déraisonnablement réduite d'autres produits de consommation? Le gouvernement devrait-il recourir à cette approche lorsque la perte de chaque consommateur est minime mais que leur ensemble est important à l'échelle de la société.

La méthode d'application de la loi constitue un autre aspect de ce genre d'intervention gouvernementale dans l'activité économique, visant à réduire le montant des pertes des consommateurs. Suffit-il d'infliger des sanctions aux parties qui violent les statuts? Pourrait-on réaliser des économies en accordant aux consommateurs le droit d'engager des poursuites à titre privé pour violation de normes statutaires? Le gouvernement fédéral est-il habilité à accorder aux consommateurs le droit de poursuivre des fabricants ne respectant pas les normes établies dans le cadre de la législation fédérale? Ce n'est pas certain. Devrait-on dissiper cette incertitude en adoptant une loi sur la question et en risquant ainsi de provoquer une demande de révision constitutionnelle? Devrait-on permettre aux consommateurs de recouvrer des dommages-intérêts deux ou trois fois supérieurs à la perte subie au moyen de ce genre de poursuites? Pourrait-on atteindre le même objectif au moyen de lois provinciales exigeant que les tribunaux adoptent les normes fédérales (ou les encourageant à le faire) pour les poursuites relatives aux préjudices ou aux garanties. L'article 34 de la loi de la Saskatchewan dite Consumer Products Warranty Act pourrait servir de précédent à cet égard. Il est rédigé ainsi:

> 34(1) Dans le cadre de toute poursuite engagée aux termes de cette loi, la preuve qu'un produit

de consommation ne respecte pas les normes obligatoires de santé ou de sécurité établies en vertu d'une loi du Parlement du Canada ou d'une loi de la législature ou les normes de qualité établies par des règlements constitue une preuve prima facie que le produit de consommation n'est pas de qualité acceptable ou adapté à l'usage pour lequel on l'a acheté.

2. Mesures privées: Des décisions librement prises par les diverses parties intéressées à la commercialisation de produits de consommation peuvent aboutir à la prévention de pertes: on pourrait encourager ou inciter les fabricants, les distributeurs et les consommateurs à prendre les mesures nécessaires visant à réduire le nombre des pertes des consommateurs au moyen d'un certain nombre de modifications secondaires au système actuel de responsabilité civile du fait des produits.

   a. Fabricants. Dans le cadre de l'examen ci-dessus, j'ai signalé que les fabricants peuvent prévenir certaines pertes des consommateurs en améliorant le contrôle de la qualité lors de la fabrication. Nous devrions mieux connaître les facteurs dont tiennent compte divers fabricants lorsqu'ils déterminent le niveau de qualité de leurs produits. A combien reviennent leurs campagnes de rappel et leurs programmes de garantie volontaires en comparaison des frais de détection des mêmes défectuosités lors de la fabrication? Quel est le pourcentage des défectuosités qui ne sont jamais réparées dans le cadre des programmes de garantie et des campagnes de rappel? La répartition à un coût élevé d'un nombre réduit de défectuosités dans les ateliers de concessionnaires revient-elle encore moins cher pour les fabricants que la détection et la

correction de la majorité des défectuosités à l'usine?

b. Autres parties intéressées. Les grossistes et les détaillants pourraient jouer un rôle plus actif en vue de réduire le nombre des produits défectueux. Au Canada, les grands magasins remplissent déjà cette fonction dans une certaine mesure. En premier lieu, leurs acheteurs essayent d'éviter l'acquisition de produits ayant antérieurement présenté des défectuosités imputables à la fabrication, par exemple des vêtements mal cousus, des jouets mal collés, etc. En outre, les services publicitaires des grands magasins se gardent souvent de donner lieu à des attentes déraisonnables de la part de leurs clients. A titre d'exemple, le catalogue "printemps - été 1978" d'un de ces grands magasins contient la description suivante:

> Radio-réveil AM/FM à notre plus bas prix pour concurrencer d'autres modèles de même qualité. Recommandé pour réception de stations locales seulement.

Ce genre de renseignements réduit le nombre de produits défectueux car il réduit les attentes des consommateurs en ce qui concerne l'article en question[2]. De façon similaire, les grossistes et les importateurs pourraient contribuer à réduire le nombre des produits défectueux.

---

2. Les exemples présentés dans le texte font ressortir deux sens différents de l'expression "produits défectueux". L'un deux a trait à un article dont la fabrication comporte une erreur commise lors de la production. L'autre se rapporte à un produit dont la fabrication est satisfaisante mais qui d'une façon ou d'une autre ne satisfait pas aux attentes raisonnables du consommateur. C'est-à-dire le fabricant a réduit la durée utile prévue du produit par un changement non annoncé des pièces ou encore le détaillant présente un article de qualité médiocre comme étant de qualité supérieure.

Les gouvernements fédéral et provinciaux pourraient encourager ce genre de comportement en diffusant largement les renseignements disponibles sur les produits de consommation, comme les statistiques relatives aux campagnes de rappel, les essais gouvernementaux, etc. Ils pourraient également effectuer, et divulguer les résultats, de nouveaux essais de qualité, de rendement et de durabilité des différentes marques de produits de consommation. Les essais par le gouvernement de la Saskatchewan de différentes marques d'outillage agricole et la divulgation de leurs résultats constituent un précédent intéressant dans ce domaine.

On a justifié la loi qui permet aux consommateurs de recourir contre les sociétés de crédit à tous les moyens de défense dont ils disposent contre les détaillants en s'appuyant sur son caractère équitable, et également sur le contrôle des détaillants que pourraient exercer les sociétés de crédit. Les grossistes et les détaillants pourraient remplir une fonction analogue consistant à décourager la fabrication de produits de consommation entraînant des pertes.

c. Consommateur. Le principe de la divulgation des coûts est maintenant bien établi aux Etats-Unis et au Canada dans le domaine du crédit à la consommation. On convient que le consommateur devrait disposer de renseignements complets sur la durée du prêt et tous les éléments du coût; c'est-à-dire non seulement les intérêts, mais également les primes, les gratifications, etc. En ce qui concerne la vente de marchandises, notre système juridique actuel demande uniquement la divulgation du prix de vente mais il ne s'agit que d'un seul élément du coût d'un produit. On ne

> fournit au consommateur aucun renseignement sur la durée utile passée ou prévue du produit ou ses "antécédents" quant à la fréquence des réparations. Ces éléments sont pourtant essentiels au calcul du coût réel de l'article acheté. Si les consommateurs disposaient de meilleurs renseignements et avaient tendance à les utiliser, leurs choix individuels avertis pourraient contribuer à une réduction des ventes ou à l'élimination du marché de certains produits qui font retomber sur les consommateurs un montant excessif de pertes.

Comme pour toutes les autres mesures visant à améliorer le système actuel de responsabilité civile du fait des produits, nous devons nous demander s'il est possible de justifier le coût de toute mesure visant à améliorer les renseignements. Les règlements de la F.T.C. (Commission fédérale du commerce - Etats-Unis) ayant trait à la divulgation des garanties des fabricants, adoptés en vertu de la loi dite Magnuson-Moss Act, constituent un exemple intéressant. Aux termes de ces règlements, les détaillants américains doivent mettre en évidence les différentes garanties des fabricants en apposant les livrets de garantie à l'extérieur des produits ou en mettant un recueil spécial à feuilles mobiles contenant les divers livrets de garantie à la disposition de leurs clients. Ceux-ci peuvent ainsi étudier les garanties et les comparer avant d'effectuer leurs achats. Les règlements de la F.T.C. ont fait l'objet de critiques parce qu'ils accroissent les frais des détaillants alors que seuls de rares consommateurs utilisent les renseignements disponibles.

Il faudra atteindre un certain nombre de conclusions concernant le comportement des consommateurs avant que nous puissions évaluer le coût de la disponibilité des renseignements. Sur quel pourcentage des consommateurs de certains produits va-t-il falloir évaluer les données disponibles sur le coût réel du produit lui-même ou sur la probabilité d'autres pertes? Au point de vue psychologique, les consommateurs sont-ils capables d'évaluer les risques associés aux produits de consommation ou concluront-ils tout simplement "Cela n'arrive qu'aux autres"? Se donneront-ils la peine de comparer les

frais à long terme aux frais à court terme? Dans d'autres domaines comme la planification de la retraite, l'assurance contre le recours des tiers ou contre les paiements des factures de médecins et d'hôpitaux, il semble que la société préfère ne pas s'en remettre à la liberté et au bon sens de ses citoyens. Pourquoi devrions-nous nous appuyer sur une hypothèse différente dans ce cas?

Voici une question connexe qu'il faudra également résoudre: les dépenses entraînées par la mise à la disposition du public d'un nombre accru de données compréhensibles sur les produits de consommation devront-elles être justifiées en termes de leur effet sur le marché par la réduction du volume total des pertes des consommateurs ou par la réduction des pertes subies par les consommateurs qui tirent parti des renseignements? Dans ce dernier cas, le coût des renseignements ne bénéficiera-t-il qu'à un certain secteur de la société et s'agit-il d'un résultat indésirable dans le cadre d'une justice visant à répartir?

C. Indemnisation: le transfert et le partage des pertes des consommateurs

Ce chapitre aborde deux questions fondamentales: premièrement, convient-il d'indemniser les consommateurs des pertes provoquées par des produits défectueux ou ceux qui subissent des pertes devraient-il les absorber? Deuxièmement, en supposant qu'une autre partie doive indemniser les consommateurs, à qui incomberait-il de le faire? Les bénéficiaires de l'activité qui a provoqué la perte? La catégorie la plus vaste possible, soit les contribuables?

Il serait très utile de consacrer une étude empirique à l'indemnisation dans le contexte du système canadien actuel de responsabilité civile du fait des produits. Quel est le pourcentage des différentes pertes qui font l'objet d'une indemnisation quelconque? Le cas échéant, dans quelle mesure ces indemnités couvrent-elles les pertes? A quelles dépenses les consommateurs doivent-ils consentir pour se faire indemniser? Les différentes méthodes de partage des risques donnent-elles de bons résultats en termes d'indemnisation? Dans quelle mesure ces méthodes d'indemnisation atteignent-elles les objectifs de dissuasion mentionnés ci-dessus?

Le cadre théorique et la connaissance empirique du système canadien d'indemnisation pourraient servir à évaluer les différentes propositions avancées pour modifier le système actuel, c'est-à-dire: les modifications des garanties et de la législation ou l'adoption de nouveaux systèmes de responsabilité inconditionnelle pour les produits ou d'indemnisation des dommages corporels.

A présent au Canada, l'indemnisation des pertes subies par des consommateurs se fait dans le cadre des lois de la vente et des délits. Dans les pages suivantes je vais étudier certaines des questions relatives aux politiques dans ces deux domaines et également présenter de nouvelles propositions.

1. Garanties. Un certain nombre de raisons me poussent à estimer que l'étude de cet aspect de la responsabilité devrait être prioritaire. En premier lieu, ce domaine a récemment fait l'objet d'une grande activité et on a acquis au Canada un certain élan vers une réforme de la législation. Toute modification susceptible de se produire aura donc probablement lieu dans ce domaine. Deuxièmement, l'expérience américaine relative à la responsabilité civile du fait des produits révèle que des modifications entamées dans ce domaine jouaient un rôle de catalyseur dans l'évolution vers des lois relatives à une responsabilité inconditionnelle du fait des produits. Des modifications aux lois relatives à la garantie ont permis "d'éduquer" les membres de la magistrature et du barreau: après avoir assimilé les nouvelles doctrines, ils ont conclu qu'elles représentaient les seules mesures susceptibles d'aboutir à une responsabilité inconditionnelle. Enfin, de façon traditionnelle la garantie est la doctrine juridique qui a offert aux consommateurs les seuls recours aux genres de pertes les plus fréquents, c'est-à-dire: pour les ententes déçues des consommateurs sur le plan économique, la valeur réduite des produits ou les frais de réparation. Le domaine des garanties pourrait faire l'objet d'un certain nombre d'études:

a. Analyse et évaluation des hypothèses économiques du Report on Consumer Warranties and Guarantees in the Sale of Goods (rapport sur les garanties offertes aux consommateurs et cautionnements relatifs aux ventes de produits) de l'Ontario Law Reform Commission (Commission de la réforme du droit). Tout d'abord, l'abolition de la doctrine des liens de droit est-elle justifiée en fonction des différents objectifs du système idéal d'indemnisation des pertes des consommateurs? Est-elle justifiée par rapport à l'effet préventif, au partage des risques, etc.?

Deuxièmement, le rapport de l'Ontario recommande que l'on invalide et interdise l'usage des clauses de non-responsabilité dans les conditions de vente. Cette recommandation est-elle justifiée sur le plan économique, c'est-à-dire sur la base des objectifs désirés du système idéal d'indemnisation des pertes des consommateurs.

b. Désirabilité de l'usage du critère raisonnable en vue de définir les garanties statutaires. Comme je l'ai fait observer antérieurement, la garantie statutaire obligatoire d'acceptabilité , de conformité à l'usage et de durabilité est définie en fonction du caractère raisonnable. Il s'agit d'un raisonnement similaire visant à déterminer si le défendeur était négligent. Ce critère est-il trop imprécis pour les consommateurs, les fabricants et les tribunaux? Existe-t-il un autre critère assez flexible pour être applicable aux milliards de produits de consommation? Un certain nombre de questions se posent:

i) Le rapport entre le concept de défectuosité d'un côté et celui d'acceptabilité ou de conformité à l'usage de l'autre. Les termes "défectuosité" ou "défectueux" indiquent qu'un produit ne satisfait pas à une certaine norme. Toutefois,

cette norme n'est pas nécessairement celle qui est requise par notre droit. Des produits de consommation peuvent être considérés défectueux tout en étant de qualité acceptable ou raisonnablement conforme à leur usage.

Les critères actuels d'une qualité déraisonnable constituent-ils des stimulants excessifs? Ou représentent-ils effectivement les attentes raisonnables des consommateurs? Ces derniers se plaignent-ils uniquement lorsque les produits sont loin de satisfaire aux normes légales - ou de nombreux différends portent-ils sur des cas relevant des zones floues du concept? Serait-il possible de disposer de critères de qualité plus précis, par exemple "l'appareil fonctionnera de façon satisfaisante pendant 3 années ou 300 heures de service"? Des règlements pourraient-ils établir clairement les garanties statutaires de la majorité des "biens de consommation durables"? Que ferions-nous au sujet des défauts de fabrication apparents? Est-ce réalisable et à combien reviendrait l'addition aux biens de consommation durables d'un compteur destiné à enregistrer les heures de service?

ii. Les fabricants sont-ils en mesure de calculer le coût de leur responsabilité aux termes de la nouvelle garantie statutaire minimale adoptée par la Saskatchewan? Est-ce absolument nécessaire, étant donné que les détaillants ont été assujettis au même genre de responsabilité et semblent avoir été capables de calculer son coût?

iii. Les tribunaux disposent-ils d'instruments conceptuels satisfaisants leur permettant d'arriver à une décision en se basant

sur le caractère raisonnable? Le concept aide-t-il à résoudre des problèmes comme: des produits causant des allergies ou un nouveau médicament "miraculeux" qui est "absolument dangereux" sont-ils de qualité acceptable? Les tribunaux acceptent-ils des preuves se rapportant au cas "Learned Hand's rule in the Carrol Towing case"? Devraient-ils le faire?

c. Rapport entre les garanties statutaires ou implicites d'un côté et les garanties offertes par les fabricants de l'autre.

Selon une des recommandations du rapport de l'Ontario qui fut adoptée par la loi de la Saskatchewan, les détaillants et les fabricants devraient être assujettis à un minimum de garanties obligatoires mais ils devraient également être en mesure de donner des "garanties écrites suplémentaires" comme les appelle la loi de la Saskatchewan. Les Etats-Unis ont également adopté cette approche avec la loi dite Magnuson-Moss Act. Mais dans ce cas, les garanties minimales sont accordées aux termes des lois des états tandis que les garanties écrites supplémentaires relèvent de la loi fédérale. Ce système de garanties qui se chevauchent présente un problème: elles n'ont pas la même portée et ce fait est très susceptible d'induire les consommateurs en erreur. Comprendront-ils que même s'ils n'ont pas de droit aux termes des garanties de 12 mois ou 12,000 milles offertes par les fabricants, ils ont encore des droits aux termes de la garantie minimale statutaire? En effet, dans leur cas, l'application du critère du caractère raisonnable mène à la conclusion que leur automobile devrait être acceptable, conforme à son usage et durer un minimum de 50 mois ou 50,000 milles.

Aux États-Unis, la F.T.C. a tenté de résoudre ce problème en adoptant en 1976

le règlement selon lequel les livrets de garantie des marchandises d'un prix égal ou supérieur à $15 devront comprendre la déclaration suivante:

> Ce document vous accorde des droits et vous pouvez également bénéficier d'autres droits variant d'un état à l'autre.

L'article 17(2) de la loi de la Saskatchewan exige l'inclusion d'une déclaration similaire dans les "garanties écrites supplémentaires".

Le système actuel de garanties se chevauchant sans avoir la même portée engendre deux questions distinctes: cette approche va-t-elle induire les consommateurs en erreur? Même si ce n'est pas le cas, est-elle désirable relativement à la divulgation, c'est-à-dire en donnant aux consommateurs assez de renseignements pour leur permettre de calculer la valeur des différentes garanties? De façon idéale, le système devrait probablement divulguer en termes précis la durée de la garantie obligatoire minimale et également la durée de la "garantie écrite supplémentaire" qui prendrait effet à l'expiration de la garantie minimale. Ce nouveau système exigerait une nouvelle méthode, différente du critère du caractère raisonnable et permettant de déterminer la durée de la garantie minimale ainsi qu'une modification aux pratiques réglementées des fabricants.

d. Une étude d'un genre différent pourrait être consacrée aux recours pour violation de la garantie. Les recours juridiques actuels ne correspondent-ils pas aux attentes des consommateurs? Selon mon expérience, la majorité des consommateurs ne sont pas au courant de leurs droits à des dommages- intérêts; ils ignorent que les dommages attribués peuvent être très supérieurs au prix des marchandises ou même qu'ils ont des droits

contre les détaillants. Lorsqu'un produit se révèle défectueux, le consommateur moyen est naturellement porté à le ramener au détaillant. Lorsqu'il s'agit d'une défectuosité mineure, le consommateur s'estime satisfait quand on y a remédié. En cas de défectuosité importante, il s'attend généralement à ce qu'on le lui échange pour un produit en bon état ou à ce qu'on le lui rembourse. Les recommandations du rapport de l'Ontario ou les articles, ayant trait aux recours, de la loi de la Saskatchewan sont-ils réalistes en ce qui concerne les attentes des consommateurs? La législation relative aux garanties devrait-elle s'étendre au remplacement des produits défectueux?

2. Lois de la vente. La commission de la réforme du droit de l'Ontario a entrepris une étude générale de la loi dite Sale of Goods Act. Certaines des recommandations contenues dans cette étude pourraient se révéler importantes pour un système de responsabilité civile du fait des produits au Canada.

L'une porte sur l'usage des clauses de non-responsabilité dans les contrats commerciaux. Nous avons vu que les consommateurs peuvent se faire rembourser par les détaillants qui peuvent se retourner contre leurs vendeurs et ainsi de suite jusqu'au sommet de la chaîne de distribution. Si l'on décide que les fabricants devraient subir ces pertes parce qu'ils peuvent s'assurer ou répartir leurs coûts au moyen des prix, il se pourrait bien qu'en fait les clauses de non-responsabilité signifient que la perte devra être absorbée par un des intermédiaires qui n'est pas en mesure de la répartir.

Une autre recommandation importante de l'étude a trait au montant des dommages correspondant à la violation du contrat de vente. Faudra-t-il indemniser les

acheteurs pour des pertes indirectes comme les dommages corporels ou matériels provoqués par les marchandises défectueuses? Faudra-t-il se limiter à n'indemniser les acheteurs que pour la diminution de la valeur des biens défectueux, c'est-à-dire pour restituer le prix que le consommateur a payé en excédent? Certains partisans de la responsabilité inconditionnelle du fait du produit ont avancé que les fournisseurs commerciaux devraient être rendus responsables des pertes indirectes en vertu des règles de la nouvelle responsabilité inconditionnelle et que les lois de la vente ne devraient accorder de dommages-intérêts, pouvant aller jusqu'au prix payé pour les marchandises, que pour la perte du marché. S'agit-il d'une proposition désirable par rapport aux objectifs du système d'indemnisation des pertes?

3. Responsabilité inconditionnelle du fait des produits. On pourrait effectuer deux genres d'études dans ce domaine. L'une consisterait à analyser le système différent de responsabilité civile du fait des produits par rapport au cadre théorique des objectifs et des moyens d'un système idéal d'indemnisation des pertes des consommateurs. Ce genre d'étude permettrait d'évaluer à quel point il est désirable d'imposer une responsabilité inconditionnelle pour les produits défectueux en fonction des objectifs du système idéal. Un second genre d'étude serait de nature juridique et devrait avoir trait au rapport entre la responsabilité inconditionnelle du fait des produits d'un côté et les garanties offertes aux consommateurs et les lois relatives à la vente de l'autre. Elle devrait traiter, entre autres, des questions suivantes:

    a. Faudrait-il limiter la responsabilité inconditionnelle pour les produits aux cas de dommages corporels ou matériels tout en faisant porter les garanties offertes aux consommateurs et les lois relatives à

la vente uniquement sur l'indemnisation des consommateurs pour la valeur réduite des biens ou les frais de réparation? En d'autres termes, dans le cas de produits défectueux provoquant des dommages corporels ou matériels, serait-il désirable que les plaignants s'appuient sur la garantie afin de recouvrer des dommages pour leurs attentes non satisfaites sur le plan économique (la valeur réduite des marchandises défectueuses) et sur la responsabilité inconditionnelle pour les produits afin de se faire rembourser les dommages indirects associés à des dommages corporels ou matériels? Devrait-on continuer à permettre aux acheteurs d'engager des poursuites en se basant sur deux aspects différents de la responsabilité? Après l'établissement de la doctrine de responsabilité inconditionnelle pour les produits, devrait-on amender la garantie offerte aux consommateurs et les lois de la vente pour exclure de leur champ les dommages pour pertes provoquées par l'usage des marchandises défectueuses et les limiter aux pertes occasionnées par l'achat de ces marchandises?

b. Si l'on estime que l'annulation de la doctrine des liens de droit est désirable afin d'accroître le nombre de personnes protégées, faudrait-il le faire en recourant à la doctrine de la responsabilité inconditionnelle pour les produits ou à celle de la garantie? Devrait-on autoriser les demandes d'indemnisation des tiers (n'ayant pas acheté) uniquement en cas d'accident mais pas pour les pertes purement économiques?

4. Programmes d'indemnisation pour dommages corporels. On ne recourrait à ce genre de programme que pour un nombre réduit des pertes occasionnées par les produits de consommation, mais il s'agit des plus

sérieux. Ce genre de programme couvrira de nombreux genres de dommages corporels qui ne sont pas imputables à des produits défectueux - par exemple ceux qui sont causés par des personnes négligentes utilisant des produits en excellent état - mais pas la majorité des pertes examinées dans ce document, c'est-à-dire celles qui ne découlent pas d'un accident comme tout simplement le mauvais fonctionnement ou une panne d'un produit de consommation. Bien que ce genre de programme ne relève pas directement de l'étude fédérale consacrée à la responsabilité des producteurs, j'estime qu'une analyse du sujet pourrait clarifier un certain nombre de questions importantes comme l'effet préventif du système actuel de responsabilité délictuelle, le pourcentage de personnes touchant une indemnisation aux termes des autres systèmes d'indemnisation. Il serait tout spécialement intéressant de connaître le rapport entre le système utilisé en Nouvelle-Zélande et les règles de droit relatives à la négligence et à la garantie afin d'établir une comparaison entre ce système et un nouveau système de garantie et de responsabilité inconditionnelle en ce qui concerne la réalisation des objectifs désirés d'un système idéal d'indemnisation des pertes subies par les consommateurs.

CACC / CCAC
17998

QUEEN KE 1282 .S314 c.2
Schwartz, Saul, 1951-
La Responsabilité du fait d

DATE DUE
DATE DE RETOUR

CARR McLEAN 38-296

200-REPORT-61-2