

Les Cahiers de droit



La garantie conventionnelle relative à l'automobile neuve et d'occasion : quelques aspects en droit de la consommation

Nicole L'Heureux

Volume 23, numéro 4, 1982

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/042516ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/042516ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (imprimé)

1918-8218 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

L'Heureux, N. (1982). La garantie conventionnelle relative à l'automobile neuve et d'occasion : quelques aspects en droit de la consommation. *Les Cahiers de droit*, 23(4), 807–821. <https://doi.org/10.7202/042516ar>

Résumé de l'article

The sale of motor véhicules is generally subject to a conventional warranty. Many sections of the *Consumer Protection Act* cover such warranties. This paper focus on the impact of the principal dispositions of the Act affecting conventional warranties in the sale of new or used automobiles and the main problems which arise therefrom.

La garantie conventionnelle relative à l'automobile neuve et d'occasion : quelques aspects en droit de la consommation

Nicole L'HEUREUX *

The sale of motor vehicles is generally subject to a conventional warranty. Many sections of the Consumer Protection Act cover such warranties. This paper focus on the impact of the principal dispositions of the Act affecting conventional warranties in the sale of new or used automobiles and the main problems which arise therefrom.

	Pages
1. La garantie conventionnelle des automobiles neuves	808
1.1. Rôle des plans de garantie	808
1.2. Nature et caractéristiques	810
1.2.1. Limitation au premier acheteur	811
1.2.2. Exclusions diverses	814
1.3. Extension de la responsabilité	815
2. La garantie conventionnelle des automobiles d'occasion	815
2.1. Portée de certaines mentions	816
2.2. Caractère supplétif	817
3. La mise en œuvre de la garantie	817
3.1. Ambiguïté des stipulations	819
3.2. Prescription des recours	820
Conclusion	821

Une étude effectuée aux États-Unis par la F.T.C. (Federal Trade Commission) démontre que 30% des automobiles neuves ont des problèmes comparativement à 7% pour les autres biens¹. Le rapport d'activités de

* Professeur, Faculté de droit, Université Laval.

1. Michael PERTSCHUK, « Consumer Automobile Problems », (1979) 23 *U.C.C.L.J.* 145.

l'Office de la protection du consommateur pour 1981 nous apprend par ailleurs que durant l'année dernière il y a eu 34 000 plaintes des consommateurs relatives à l'automobile, soit 34% des plaintes. Les principaux problèmes portent sur les vices de fabrication, le non-respect des garanties, la courte durée des véhicules, etc.

Le respect des garanties constitue l'une des principales sources de conflit. Nous voulons dans cet exposé traiter de quelques aspects de la garantie conventionnelle des automobiles en rapport avec les exigences nouvelles de la *Loi sur la protection du consommateur*.

1. La garantie conventionnelle des automobiles neuves

Les manufacturiers offrent au consommateur divers plans de garantie pour lesquels le consommateur peut, soit gratuitement soit moyennant un coût peu élevé, se prémunir contre certaines éventualités. Après avoir fait ressortir le rôle des plans de garantie, nous analyserons la nature et les caractéristiques de la garantie conventionnelle.

1.1. Le rôle des plans de garantie

Les garanties conventionnelles se sont standardisées à compter de la fin du 15^e siècle. Pour un même produit, les divers manufacturiers offrent généralement une garantie analogue². Le consommateur n'a donc pas véritablement de choix significatif et il ne peut tenter de trouver de meilleures conditions. En raison de la standardisation, les garanties ne sont pas spécifiques aux besoins de chaque consommateur mais s'adressent à des classes de consommateurs.

Pour l'acheteur, la garantie conventionnelle sert à la fois de police d'assurance et de contrat de réparation. Comme police d'assurance, la garantie promet que si, durant la période stipulée, le produit ou une partie de celui-ci devient défectueux le manufacturier compensera l'acheteur pour la perte subie. Comme contrat de réparation, la garantie impose au manufacturier l'obligation de fournir sans frais les services et les pièces nécessaires pour réparer le défaut et prolonger ainsi la vie utile du bien pendant la durée stipulée.

Pour faire face à la situation, le manufacturier peut soit prélever sur le prix de vente un montant qui permet de redistribuer le risque selon

2. Certains manufacturiers s'entendent pour normaliser les garanties conventionnelles. Les Trade Associations normalisent les pratiques relatives aux garanties et parviennent aux mêmes résultats.

l'occurrence probable des défauts, soit exiger de l'acheteur un versement déterminé.

Diverses opinions³ ont été émises quant au rôle véritable de la garantie pour le manufacturier. Certains y voient un moyen utilisé par les fabricants pour réduire le plus possible leurs obligations légales (théorie de l'exploitation). Le professeur Whitford⁴, dans une étude approfondie des pratiques de garantie de l'industrie de l'automobile aux États-Unis, conclut que les manufacturiers jouissent de la plus entière liberté dans la formulation de la garantie conventionnelle, rédigée, en fait, pour minimiser les coûts des manufacturiers. Il constate de plus que plusieurs dispositions ne sont pas commercialement justifiables et que les consommateurs ne possèdent pas suffisamment d'expertise pour faire face de façon convenable aux défauts des produits. Il note en particulier que plusieurs garanties conventionnelles comportent des stipulations qui excluent la garantie légale, nient tout effet aux représentations verbales ou autres non reproduites dans le document et limitent les montants auxquels le manufacturier peut être tenu responsable. Cette théorie de l'exploitation explique sans doute pourquoi de telles stipulations ont été mal reçues par les tribunaux de droit civil⁵. La *Loi sur la protection du consommateur* a confirmé la jurisprudence la plus libérale. Elle interdit les stipulations ayant pour effet d'exclure en totalité ou en partie la garantie légale (a. 35) et ne permet pas d'exclure l'effet des représentations verbales, écrites ou publicitaires non reproduites au contrat (aa. 41, 42).

D'autres voient dans les stipulations de garantie un moyen permettant de fournir au consommateur une information sur la fiabilité mécanique du produit (théorie du signal). Selon cette théorie, le consommateur ne peut déterminer avec précision la fiabilité d'un produit au moment de l'achat par un examen suffisant. Il peut alors considérer la garantie conventionnelle comme une indication de la fiabilité du produit. La fiabilité serait ainsi en corrélation négative avec les coûts de la couverture de garantie : plus le produit est fiable, plus le coût de la couverture de garantie est faible pour le manufacturier et plus la couverture est grande pour le consommateur. De cette manière, un consommateur qui n'a aucune connaissance du produit peut en inférer sa fiabilité en examinant les termes de la garantie.

Cette approche peut sans doute expliquer pourquoi le législateur impose au manufacturier et au vendeur l'obligation de divulguer de façon

3. Voir Georges L. PRIEST, « A theory of the Consumer Product Warranty », (1981) 90 *Yale L.J.* 1927, p. 1299.

4. WHITFORD, « Strict Products Liability and the Automobile Industry: Much Ado about Nothing », [1968] *Wis. L. Rev.* 83.

5. Cf. arrêt Kravitz pour l'exclusion de la garantie légale. *Descormiers c. Auto Gen-Ro-No Inc.*, [1981] C.P. 179; *Chase c. Memphrémagog Auto*, [1977] C.P. 462 (représentations verbales contraires).

claire et précise les termes de la garantie (aa. 44 et 45) et en particulier les obligations qu'assume le garant (aa. 48, 49). La théorie du signal prend pour acquis que les stipulations de la garantie reflètent la durabilité mécanique du produit, que la relation entre la durée de la garantie et l'expectative de vie utile du bien est directe et positive et que c'est un rapport sur lequel le consommateur peut décider d'acheter avec confiance. Or une étude du F.T.C. démontre qu'il n'y a pas de rapport direct entre la garantie conventionnelle offerte par le manufacturier et la durabilité du bien⁶. En matière d'automobile neuve, la garantie conventionnelle est d'un an et l'expectative de vie varie de fait entre neuf et quatorze ans. Peut-on dire que la garantie donne vraiment une indication de la durabilité du bien ?

1.2. Nature et caractéristiques

La garantie conventionnelle est une garantie de bon fonctionnement. Elle vise à assurer à l'acquéreur un résultat déterminé, soit le fonctionnement du véhicule de façon satisfaisante et sécuritaire pendant la période stipulée. La garantie légale de bon fonctionnement que la loi impose pour certaines catégories de voitures d'occasion a le même objectif. La notion de défaut donnant ouverture à une réclamation est donc différente de celle relative à la garantie légale des articles 37 et 38 quant au but visé. Elle comporte un élargissement de la notion de vice en ce qu'elle impose une obligation de résultat à propos de tout défaut, caché ou non caché.

L'acquéreur doit cependant se plier à diverses obligations s'il veut bénéficier de la garantie. Le garant peut en effet être dégagé de son obligation si le défaut provient de la faute de l'acheteur ou d'une modification qu'il a faite à l'automobile. Celui-ci doit donc, en plus de respecter la

6. Étude réalisée par le F.T.C. en 1974 sur 64 produits différents et rapportée par George PRIEST, *Supra*, note 3, p. 1327.

Produit	Nombre de garanties étudiées	Durée de la garantie	Durée étendue	Expectation de vie utile pour le 1 ^{er} acheteur	Expectation de vie totale
Congélateur	1	5	5	20,4	18
Réfrigérateur	5	1	5	15,2	15
Sécheuse	2	1	2,5	13,7	15
Cuisinière électrique	4	1	3	12,1	14
Télévision couleur	3	1	2	12	
Laveuse	5	1	5	10,8	12
Appareil moyen				14,0	14,8
Automobile	4	1	0		9,4

destination normale du bien, veiller à son entretien, le soumettre à des révisions périodiques dans le cas d'une voiture neuve, et ne peut ni le transformer ni le modifier. Il pourrait peut-être, malgré la stipulation de la garantie, faire la preuve que la modification apportée n'a aucun lien avec le défaut découvert. Il ne peut se plaindre toutefois s'il a réparé lui-même le véhicule ou s'il a essayé de le faire réparer par une autre personne que le vendeur ou un agent de marque.

Par ailleurs, les devoirs du garant sont restreints en particulier par la clause de limitation au premier acheteur et par autres exclusions.

1.2.1. Limitation au premier acheteur

Plusieurs garanties conventionnelles n'assurent plus aucune protection si le premier acheteur vend ou autrement transfère la propriété du véhicule avant l'expiration de la période de base ou de la durée étendue de la garantie. Quel est le fondement de cette disposition qui prive de protection l'acquéreur subséquent pendant la période stipulée et comment interpréter cette limitation ?

La théorie de l'exploitation l'explique par la disparité entre le pouvoir de discussion des acheteurs qui revendent le bien et ceux qui le conservent durant la période de garantie. La théorie du signal fournit une hypothèse plus plausible⁷. Mais la théorie de l'investissement suggère une explication différente. L'intensité de l'usage varie selon que l'acquéreur entend conserver le bien ou s'en départir dans une courte période. Ceux qui achètent dans l'intention de transférer la marchandise à d'autres sont susceptibles d'investir moins dans le soin et l'entretien du bien et ils peuvent le soumettre à un usage plus fréquent et plus soutenu qu'à la normale. Si tel est le cas, le second acheteur peut s'attendre à ce que le bien nécessite davantage de réparations. Dans cette optique, le manufacturier offre une garantie à une classe de consommateurs qui sont les premiers acheteurs en misant sur l'idée que celui qui entend conserver son bien appréciera les raisons d'exclusion des biens usagés. Cette classe de consommateurs n'est pas sans savoir non plus que le manufacturier ajoute le coût du risque au prix de vente : plus le risque est important plus le coût est élevé ou plus la garantie est réduite. Pareillement et pour la même raison, la limitation n'est pas universelle, mais est reliée à une durée de base ou à une durée extensionnée parce que plus le terme est long plus il y a de chances pour le propriétaire d'utiliser le bien de façon intensive avant la revente et moins la réduction de vie utile du produit n'est affectée.

7. George L. PRIEST, *Supra*, note 3, p. 1307.

Ceci explique dans une certaine mesure pourquoi il y a un marché secondaire pour certains produits tandis qu'il n'y en a pas pour d'autres⁸.

L'étendue du marché des biens usagés est déterminée par la relation entre la difficulté d'estimer la vie utile restant et la susceptibilité du produit à la détérioration suite à un usage intensif par les propriétaires antérieurs. Plus un produit est susceptible de recevoir un usage intensif, plus petit est le marché de seconde main et plus il y a de chances que la couverture de garantie soit limitée à l'acheteur original. Il semble que la limitation de garantie au premier acheteur soit inversement proportionnelle à l'ampleur du marché de seconde main du produit.

Toutefois, la limitation au premier acheteur est moins susceptible de se produire lorsque les acheteurs qui utilisent le bien de façon intensive sont retirés de la catégorie des risques couverts par la définition de la durée de la garantie en termes de volume d'utilisation comme le kilométrage pour l'automobile⁹.

La limite de la couverture au premier acheteur repose donc sur des fondements économiques précis :

- 1) inciter le consommateur à optimiser la durée du produit ;
- 2) empêcher que ne soient inclus dans la couverture ceux qui font un usage intensif du bien afin que le coût pour le manufacturier n'augmente pas et que l'ensemble des consommateurs ne paye pas plus cher pour ce service.

En matière d'automobile, les deux critères : le kilométrage et la durée sont utilisés pour retirer de la couverture de la garantie l'usage intensif. La limite au premier acheteur est-elle quand même économiquement justifiable ? Pour certains biens comme l'automobile, le soin apporté au maintien en bon état est grandement important pour conserver leur vie utile. De sorte que même si par le kilométrage et la durée on retire de la couverture de la garantie ceux qui font un usage intensif du bien, le premier incitatif subsiste : optimiser la vie utile du bien.

8. Une étude récente démontre en effet que : pour les machines à écrire le marché de seconde main constitue 32,6% de l'inventaire total ; pour les vêtements le marché de seconde main compte seulement pour 11,5% ; pour les blenders le marché de seconde main compte seulement pour 4%. Cf. ROUSSOS et KONOPA, « Ownerships Levels, Acquisitions and Disposition Channels of Selected Consumer Durable Used-Goods », (1977) 8 *Akron Bus & Econ. Rev.* 30.

9. Sur huit garanties qui définissent la couverture par le kilométrage, deux limitent la couverture au premier acheteur. Sur six garanties qui définissent la couverture par la durée (période de temps depuis la mise sur le marché) cinq limitent au premier acheteur.

Les nouveaux plans de garantie qui en étendent la durée à 3 ou 5 ans et qui prévoient même les services gratuits d'entretien programmés ont pour but d'accroître la durée de vie du produit en faveur du premier acheteur de telle sorte que celui-ci puisse jouir d'un bon fonctionnement pendant une plus longue durée. Par contre, avec ces programmes, le manufacturier a moins à craindre que celui qui achète pour s'en départir rapidement accroisse le risque par un défaut d'entretien puisque l'entretien suffisant est assuré et les autres limitations de la garantie excluent l'usage intensif. Mais il n'est pas certain que tous les acheteurs se prévaudront de ces programmes, même s'ils sont gratuits.

Du point de vue juridique qu'en est-il ? La limitation de garantie au premier acheteur ne pourrait-elle pas être déclarée abusive par les tribunaux dans le cas où elle aurait perdu toute signification économique ? La *Loi sur la protection du consommateur* a-t-elle pour effet de rendre cette stipulation inapplicable ? Cette dernière question soulève un problème plus général, celui de l'interprétation à donner aux articles 151 et 152 L.p.c., relatifs non seulement à la transférabilité de la garantie conventionnelle au consommateur acquéreur subséquent mais également à l'étendue de l'obligation de réparation du manufacturier et du vendeur. Ces articles ont-ils une application générale à tous les contrats relatifs à l'automobile, même à la vente de voiture neuve, ou doit-on restreindre le sens aux contrats régis par les sous-sections 1 et 11 de la section IV, soit la vente d'automobile d'occasion et la réparation d'automobile, pour lesquels ces articles servent de dispositions générales ?

Une interprétation large aurait pour effet de réglementer la garantie conventionnelle dans la vente de voiture neuve en imposant la transférabilité de la garantie (a. 152) et en interdisant la limitation de responsabilité pour les frais de remorquage ou dépannage. (Ce dernier terme semble plus correct mais il est moins précis aa. 151, 154.)

La *Loi sur la protection du consommateur* énonce à l'article 152¹⁰ la règle que la garantie légale et la garantie conventionnelle passent au consommateur acquéreur subséquent de l'automobile.

Une première remarque nous permet de constater que la transmissibilité de la garantie conventionnelle au consommateur acquéreur subséquent n'est pas la règle ordinaire. Car, dans les dispositions générales sur la garantie conventionnelle, la loi indique à l'article 45 que le garant doit mentionner dans le document le fait que la garantie est transmissible ou qu'elle ne l'est

10. « Un commerçant ou un manufacturier répond de l'exécution d'une garantie prévue par la présente section ou d'une garantie conventionnelle à l'égard d'un consommateur acquéreur subséquent de l'automobile ».

pas. Cela veut donc dire qu'elle ne l'est pas automatiquement. De plus aux articles 53 et 54 relatifs aux droits du consommateur en matière de garantie, le législateur n'indique la transférabilité de la garantie qu'en matière de garantie légale. Ce qui, par le fait même, exclut le même sort pour la garantie conventionnelle. La transmissibilité de la garantie conventionnelle qu'énonce l'article 152 est donc une exception à la règle générale.

On peut également ajouter aux arguments qui s'opposent à une interprétation plus large, le fait que l'article 152 se situe dans des dispositions générales qui fixent les définitions et les termes d'interprétation uniquement pour les deux sous-sections suivantes relatives à la vente de voiture et de motocyclette d'occasion et à la réparation d'automobile.

Par ailleurs, sauf la généralité du texte des articles 151 et 152, la loi n'énonce aucune disposition en matière de vente de voiture neuve. Peut-on, dans un texte explicatif des termes applicables à deux contrats distincts, avoir voulu poser une règle générale applicable dans un autre contrat qui n'est pas autrement régi spécialement par la loi ? Une telle mesure n'aurait-elle pas nécessité un article spécial de la loi ayant clairement cet effet ?

Ceux qui soutiennent l'opinion contraire, c'est-à-dire que l'article 152 a l'effet de poser la règle de la transmissibilité de la garantie conventionnelle relative à l'automobile neuve au consommateur acquéreur subséquent se fondent principalement sur la rédaction générale de l'article 152.

1.2.2. Exclusions diverses

La garantie conventionnelle ne couvre pas généralement tous les aspects du véhicule, certaines parties et certains usages sont exclus. La majorité des garanties comportent une exclusion pour l'usage commercial en raison du fait que cette fin implique un plus grand nombre et une plus grande intensité dans l'usage pendant une période donnée. Si par exemple, un bien est affecté à la location commerciale, la personne qui le loue met moins de soin à conserver la durée de vie active du bien.

La garantie conventionnelle d'automobile neuve porte généralement sur les pièces et la main-d'œuvre, mais elle exclut tout autre dédommagement comme la réparation du préjudice résultant de l'immobilisation du véhicule durant la réparation. Pourrait-elle exclure les frais de remorquage ou de dépannage ? La réponse donnée précédemment à l'interprétation des articles 151 et 152 peut seule fournir la solution à cette difficulté.

Le manufacturier est responsable des frais de transport ainsi que de tous autres frais à moins que la garantie ne l'indique autrement d'une façon claire et précise (aa. 48, 49).

La garantie conventionnelle prend effet à la date de la livraison du véhicule. La durée de la validité doit être clairement exprimée, de façon précise (a. 46) sinon le consommateur bénéficiera de l'ambiguïté (a. 17) : c'est la limitation qui sera réputée non écrite.

1.3. Extension de la responsabilité

Sans égard aux termes du contrat, la *Loi sur la protection du consommateur* étend la responsabilité du manufacturier et du commerçant aux représentations verbales faites par celui-ci ou par son représentant, comme si elles faisaient partie du contrat (aa. 41, 42). Il en est de même pour les garanties non reproduites au contrat, mais mentionnées dans un autre écrit ou dans un message publicitaire (a. 43). De cette façon serait nulle et inopérante toute stipulation ayant pour effet d'isoler la garantie des ententes verbales ou écrites antérieures au contrat.

Il ne s'agit pas réellement de principes nouveaux. La tendance la plus libérale de la jurisprudence, en droit civil, accorde le même effet aux déclarations verbales du vendeur que les stipulations du contrat voudraient rendre inopérantes¹¹. Le caractère dolosif d'un tel procédé a été reconnu. De même, le commerçant qui, dans ses représentations fait une promesse à l'effet qu'une autre personne remplira une obligation, est personnellement responsable si le manufacturier fait défaut d'accomplir l'obligation¹².

Au niveau de l'exécution de la garantie conventionnelle, la *Loi sur la protection du consommateur* impose au manufacturier et au commerçant d'autres obligations (aa. 44, 48, 49, 50, 51, 52).

2. La garantie conventionnelle des automobiles d'occasion

En matière de vente d'automobile et de motocyclette d'occasion ainsi que de réparation d'automobile, il ne fait aucun doute que le législateur détermine l'étendue de la garantie conventionnelle. Celle-ci passe au consommateur acquéreur subséquent, elle porte sur les pièces et la main-d'œuvre et elle comporte nécessairement les frais raisonnables de remorquage ou dépannage (aa. 151, 153).

11. *Chase c. Memphrémagog Auto*, [1977] C.P. 462.

12. *Mich-O-Tomobiles Ltée c. Gravel*, J.E. 82-37 (C.P.) (promesses verbales impliquant la garantie conventionnelle fournie par un tiers).

2.1. Portée de certaines mentions

Pour tous les contrats réglementés spécialement, le commerçant a l'obligation de divulguer les éléments qui jouent un rôle déterminant dans la prise de décision du consommateur. Ces mentions engagent la responsabilité du commerçant (aa. 41 à 46).

Dans le cas du vendeur d'automobile d'occasion, les mentions obligatoires de l'étiquette¹³ (a. 156) comportent une obligation d'exactitude (a. 40), en particulier celles qui concernent l'année de fabrication, l'usage antérieur ou le kilométrage. Dans ce dernier cas, le commerçant peut se fier à la déclaration de l'ancien propriétaire sauf s'il a des motifs de croire qu'elle est fausse. Le manquement à cette obligation donne ouverture au recours de l'article 272.

La fourniture du certificat d'inspection mécanique n'est pas encore obligatoire¹⁴. Cependant si le commerçant fournit un tel certificat, quelle en est la portée?

Le but de cette mesure législative était d'empêcher que ne soit vendu un véhicule qui ne mérite pas d'être vendu parce qu'il ne peut circuler sur les routes avec sécurité pendant une durée raisonnable. Il faudra voir lorsque l'article sera en vigueur les modalités de son application ainsi que les mentions qui seront prescrites. Si un tel certificat est actuellement fourni, les mentions qu'il porte doivent être exactes (aa. 40, 41). Ordinairement le vendeur garantit l'exactitude du kilométrage indiqué et l'état de sécurité mécanique du véhicule pour circuler sur les routes¹⁵, à moins qu'un défaut spécifique ne soit indiqué. Dans ce dernier cas, le vendeur doit mentionner le coût de la réparation et s'engager à réparer le défaut pour le montant stipulé. Sinon, il en assume la garantie malgré la divulgation (a. 162). Si le véhicule n'est pas sécuritaire, le vendeur assume l'obligation d'apporter les correctifs nécessaires : ce qui comprend les pièces et la main-d'œuvre (a. 151) et même les frais raisonnables de remorquage. Donc même si un véhicule ne comporte pas de garantie légale de bon fonctionnement parce qu'il tombe dans la catégorie D et qu'un certificat d'inspection est fourni, le vendeur est responsable de son état sécuritaire au moment de la vente et pendant une durée raisonnable. Les obligations relatives à ce certificat se transmettent à l'acquéreur subséquent (a. 152).

Dans le cas de la réparation d'automobile, les mentions apparaissant sur l'évaluation et sur la facture entraînent une responsabilité analogue.

13. La controverse sur la nature de l'étiquette comme condition de fond ou condition de forme semble maintenant dépourvue d'intérêt.

14. L'article 156h n'est pas encore entré en vigueur.

15. *Labourdette c. Automobile Racine Ltée*, C.P. Chicoutimi, 20 novembre 1980.

2.2. Caractère supplétif

La garantie conventionnelle malgré son but souvent restrictif, s'ajoute à la garantie légale des articles 37 et 38 et à la garantie de bon fonctionnement des articles 161 et 176 pour les voitures d'occasion et la réparation d'automobile. Elle ne peut en aucun cas les exclure¹⁶ ou les restreindre en partie comme par exemple limiter le montant auquel le garant sera tenu. La stipulation « tel que vue et examinée » n'a donc aucun effet pour une voiture de catégorie A, B, ou C.

Même pour l'automobile d'occasion de la catégorie D, c'est-à-dire pour laquelle il n'y a pas de garantie légale de bon fonctionnement (a. 160), la garantie légale des articles 37 et 38 subsiste¹⁷. En matière de réparation automobile, la garantie légale de bon fonctionnement est d'une durée plus courte, mais elle a le même effet (a. 176)¹⁸.

3. La mise en œuvre de la garantie

Le respect de la justice contractuelle est une préoccupation très ancienne du législateur et le droit des contrats s'est de tout temps employé à préserver cette valeur. Il se fondait alors sur le principe que le contrat librement consenti, négocié entre des parties qui traitent sur un pied d'égalité, en était le meilleur gage.

Cependant, les transformations économiques et sociales ont modifié les règles du jeu. La production organisée sur une échelle de masse a pour effet que les parties ne traitent plus sur un pied d'égalité. Le principe de l'autonomie de la volonté et son corollaire la force obligatoire contractuelle ne sont plus synonymes de justice contractuelle. Le législateur a dû y substituer de nouveaux mécanismes juridiques pour atteindre la même fin.

Antérieurement à la *Loi de la protection du consommateur*, le juge Amédée Monet, alors de la Cour supérieure, constatait l'érosion des règles juridiques en matière contractuelle et en particulier, il notait que la force obligatoire des contrats avait tendance à s'effriter :

Or depuis [...] 1953, le principe naguère presque sacro-saint de la force obligatoire des contrats s'effrite non seulement sous l'influence de la

16. *General Motors Products of Can. Ltd c. Kravitz*, [1979] 1 R.C.S. 790.

17. *Descormiers c. Auto Ren-Ro-No Inc.*, J.E. 81-14; [1981] C.P. 179; *Desjardins c. Canadian Honda Motors Ltd*, C.P. Hull, 20 janvier 1981; *Mathieu c. Auto M.L. Ltée*, J.E. 82-394; *St-Pierre c. Truck Sales*, *Guérard c. Gaucher et Tessier Automobile*, J.E. 81-375 (C.P.)

18. *Boily c. Camil Auto Ltée*, J.E. 82-799 (C.P.). Si après la sortie du garage l'automobile manifeste le même problème de fonctionnement qu'avant la réparation, il y a présomption de malfaçon. Si le problème se manifeste plus tard, le consommateur a le fardeau de démontrer la malfaçon.

jurisprudence mais aussi à la suite de l'intervention du législateur. Les modifications de l'article 208 et surtout les métamorphoses apportées par les articles 1040 a. et s. CC. sont des illustrations saisissantes de ce phénomène¹⁹.

La *Loi de la protection du consommateur de 1971* et surtout celle de 1978 dont le champ d'application est beaucoup plus étendu, ont aggravé cette situation. Le formalisme contractuel et les diverses mesures qui permettent au juge d'intervenir à l'intérieur du contrat consacrent la dégradation de la force obligatoire du contrat. De telle sorte que le juge ne peut refuser d'intervenir sous prétexte que le consommateur a donné son accord à telle stipulation ou qu'il a déjà fait son paiement²⁰.

Si le législateur a mis dans la balance les principes de la force obligatoire contractuelle et du respect de la parole donnée, avec des impératifs d'ordre public, il n'a pas parlé pour rien dire. Le juge ne peut les ignorer. Il doit faire primer les nouveaux objectifs du législateur.

Que ce soit pour l'application des articles 8 et 9, des articles 41 et 42, relatifs aux déclarations verbales, écrites ou des énoncés publicitaires, l'accord donné par le consommateur au contrat ou aux conditions exposées au moment d'un achat ne peut empêcher l'application des mesures protectrices de la loi parce qu'il s'agit de dispositions d'ordre public auxquelles le consommateur ne peut renoncer (a. 262) et dont il se prévaut généralement surtout après la conclusion du contrat.

Le consommateur qui a fait réparer son auto, sans évaluation écrite préalable, mais qui a donné un accord verbal ne perd pas le droit de se plaindre postérieurement du non respect des dispositions de la loi, même s'il a effectué le paiement de la facture qu'on lui a présentée²¹.

De même le consommateur qui, attiré par une déclaration publicitaire d'un voyage à 500.00 \$, contracterait avec un agent de voyage à un prix plus élevé parce que le voyage au prix annoncé n'a jamais été disponible. On ne pourrait lui reprocher d'avoir donné son consentement pour payer un prix plus élevé et ainsi d'avoir renoncé à se prévaloir des dispositions de la loi à l'effet que le bien ou le service doit être conforme à la déclaration publicitaire²². Cet effet n'est pas nouveau. N'est-ce pas ce que le juge fait, en droit civil, lorsque malgré la signature du contrat il l'annule pour fraude, dol ou vice de consentement?

19. *Fiorito c. Contingeney Inc. Co.*, [1971] C.S. 1, p. 7.

20. Voir cependant *Garceau-Lachance c. Automobiles Univers Inc.*, J.E. 82-20, [1982] C.P.

21. *Gatti c. Gareau Motors Inc.*, (1981) C.P. 400; *Ruscitto c. Automag Service*, [1981] C.P. 405.

22. *Sirois Club Jeunesse Outaouais Inc. et Voyages Unitours Canada*, C.P. Montréal, 20 avril 1982.

Le respect de la justice contractuelle a toujours été l'objectif du juge dans l'exercice de sa discrétion judiciaire. La tâche que le législateur confie au juge, en droit de la consommation, est beaucoup plus lourde. Elle dépasse la simple interprétation d'une stipulation contractuelle ou d'une disposition législative. On lui fait jouer un rôle actif pour atteindre l'objectif du législateur. On lui confie un pouvoir souverain pour appliquer des critères souples, non définis dans des notions juridiques précises. La loi abandonne au juge l'application de normes qui dans chaque cas dépendent de sa propre appréciation. Son pouvoir discrétionnaire est donc encore plus grand qu'en droit civil.

Par ailleurs, la *Loi sur la protection du consommateur* se superpose au droit civil qu'elle laisse toutefois subsister. Le juge doit donc appliquer les dispositions nouvelles et, à la fois, les principes et les règles du droit civil non affectés par les dispositions statutaires. Sa tâche s'en trouve encore alourdie. En matière de nullité par exemple, le juge qui prononce la nullité d'un contrat tentera, comme en droit civil, de remettre les parties dans l'état antérieur tout en faisant supporter à la partie fautive les inconvénients de la situation²³. Il en va de même quant à l'effet rétroactif de la nullité. Le juge appliquera les règles générales du droit civil²⁴.

3.1. Ambiguïté des stipulations

Si les stipulations de la garantie sont ambiguës ou confuses comme par exemple une clause qui laisserait croire au consommateur qu'il bénéficie d'une garantie de bon fonctionnement alors que les nombreuses exclusions en annulent les effets, le juge pourrait les qualifier d'abusives et appliquer les articles 8 et 9. De telles stipulations constituent en effet une exploitation du consommateur incapable de saisir la véritable portée de la stipulation.

Par ailleurs les articles 44, 45 et 46 exigent une rédaction claire et non confuse. La sanction ne peut être la nullité de la clause puisque le consommateur serait alors partie perdante; ce que n'a pas voulu le législateur. L'ambiguïté du contrat s'interprète, en vertu de l'article 17, en faveur du consommateur. Les exclusions seront réputées non écrites et le consommateur pourra bénéficier de la garantie qu'on lui a laissé espérer.

23. Voir les diverses tendances de la jurisprudence : *Lajoie c. Bonaventure Ford Sales*, (1974) C.S.P.; *Bastien c. Provisions Métropolitaines* [1978] C.P. 407; *Thuot c. Gerstein*, [1978] C.P. 401.

24. *Leclair c. Markowski*, [1978] C.S. 1132, *Thuot c. Gerstein*, *supra*.

3.2. Prescription des recours

Le délai de prescription qui s'applique en matière de réclamation relevant de la garantie conventionnelle est généralement le délai du droit civil. Il se peut toutefois que la réclamation porte sur le non-respect d'une disposition de la loi concernant la garantie conventionnelle (aa. 41 à 52) comme par exemple la non-exécution d'une garantie mentionnée dans la publicité mais non reproduite au contrat (a. 43) ou la négation de la responsabilité en raison du défaut du consommateur d'avoir utilisé un produit d'entretien recommandé mais non essentiel (a. 52). Dans ces cas le consommateur peut exercer les recours de l'article 272.

Il faut toutefois noter qu'en matière de mise en œuvre des mesures protectrices, la *Loi sur la protection du consommateur* modifie les règles du droit civil. En défense et en demande reconventionnelle, le consommateur peut invoquer tout moyen prévu par la loi pour faire rejeter l'action quoique le délai de prescription soit écoulé (a. 276).

Autre modification qu'il faut signaler mais cette fois en matière de garantie légale des articles 37 et 38, c'est l'extension du délai pour poursuivre : l'action doit être intentée dans l'année qui suit la découverte de la défectuosité et de la connaissance par le consommateur qu'il y a défaut caché. La loi parle toutefois de la naissance de la cause d'action, et comment la cause d'action peut-elle exister avant que le consommateur sache qu'il y a défaut caché ? Le délai est donc plus étendu que celui du droit civil que les tribunaux fixent généralement à six mois²⁵. On constate que les décisions les plus récentes n'ont pas soulevé cet aspect de la *Loi sur la protection du consommateur* et que les juges continuent de se référer au délai raisonnable du droit civil²⁶. Le délai d'un an a l'avantage d'éviter les incertitudes du droit civil. Il ne fait pas disparaître la discrétion du juge qui doit apprécier le point de départ du délai. Comme par exemple l'effet des pourparlers intervenus entre les parties qui ont pu faire croire au consommateur que le défaut pouvait facilement être corrigé. On considère généralement que si le consommateur est retourné quatre fois chez le concessionnaire pour la correction du même défaut sans avoir eu satisfaction, il doit constater qu'il y a défaut caché et il doit immédiatement intenter des procédures.

On doit noter, qu'il s'agisse de garantie légale ou de garantie conventionnelle, que le délai pour poursuivre est prolongé pour toute la

25. *Hevey c. Langlois*, [1977] C.S. 943, 947 (7 mois) *IAC Ltée c. Leblanc*, [1980] C.S. 614 (6 mois). La doctrine était dans le même sens, P.B. MIGNAULT, *Le droit civil canadien*, T. 7, Montréal, Théorêt, 1906, 121; J.W. DURNFORD, « The Redhibitory Action and the Reasonable Diligence of Article 1530 C.C. », (1963) 9 *McGill L.J.* 17.

26. *Parent c. Grand Trianon Automobile*, [1982] C.P., J.E. 82-99; *Desjardins c. Canadian Honda Motors Ltd*, C.P. 20 février 1981, Hull.

durée pendant laquelle le véhicule a été en possession du commerçant ou du manufacturier aux fins d'exécuter la garantie (a. 50).

Conclusion

La mise en œuvre des obligations que la *Loi sur la protection du consommateur* impose particulièrement au niveau des garanties en matière d'automobile, suppose une sanction souple qui tienne compte des objectifs du législateur.

Contrairement au droit civil pour lequel la sanction contractuelle a pour objectif uniquement la réparation du préjudice appréciable en argent subi par l'acheteur, le droit de la consommation, par la variété des sanctions de l'article 272, veut assurer la réparation non seulement du préjudice contractuel appréciable en argent, mais du préjudice que représente le non respect d'une obligation que le législateur a jugé nécessaire d'imposer pour équilibrer le faible pouvoir de négociation du consommateur au moment de la conclusion et de l'exécution du contrat. Il y a donc un peu plus que le préjudice matériel à réparer. Il y a la compensation pour un manquement à une mesure d'ordre public économique à laquelle le législateur veut soumettre le commerçant et pour laquelle il charge le consommateur de veiller à l'exécution.

Les dommages-intérêts exemplaires peuvent remplir cette fonction qui pénalise le commerçant ou le manufacturier pour le non-respect de la loi, qui l'incite pour l'avenir à accomplir volontairement les exigences de la loi, et qui a valeur d'exemple pour prévenir la récidive et décourager ceux qui seraient tentés d'imiter sa conduite.

La fixation du montant des dommages-intérêts exemplaires sera toujours laissée à la discrétion du juge qui est le mieux habilité à apprécier le montant qui dans chaque circonstance peut atteindre cet objectif²⁷.

27. Juge Dumais dans *Gatti c. Gareau Motors Inc.*, *supra*, note 21.