

2000 Victoria, C.-B.

LE RÔLE D'UNE *LOI RÉVISÉE SUR LA VENTE D'OBJETS* DANS LA STRATÉGIE NATIONALE SUR LE DROIT COMMERCIAL

RAPPORT DE

Jacob S. Ziegel, Professeur de droit émérite, Université de Toronto

Anthony J. Duggan, Professeur de droit, Université de Toronto

Les auteurs remercient infiniment Laurie Jessome, étudiante en droit de deuxième année à l'Université de Toronto, de ses recherches qui leur ont été fort utiles pour préparer le présent rapport.

ANNEXES

ANNEXE 1

Lois sur la vente et lois connexes adoptées dans l'après-guerre au Royaume-Uni

ANNEXE 2

Lois sur la vente et lois connexes adoptées dans l'après-guerre en Australie

ANNEXE 3

Sommaire des modifications proposées au [nouvel] article2 révisé

ANNEXE 4

CHLC, Rapport du Comité d'experts sur l'avant-projet de loi ontarien

A. RÉSUMÉ

Nous avons été priés de donner notre opinion sur l'inclusion éventuelle d'une *Loi uniforme révisée sur la vente d'objets* (LURVO) dans la Stratégie nationale sur le droit commercial de la Conférence pour l'harmonisation des lois au Canada (CHLC) et, si nous estimions cette inclusion justifiée, de dire si la *Loi uniforme sur la vente d'objets* (LUVVO) approuvée en principe par la CHLC en 1982 devait jouer ce rôle.

Nous avons tiré les conclusions suivantes :

a) les ventes continuent à jouer un rôle central dans l'économie canadienne et partant, dans le droit canadien, et une stratégie sur le droit commercial qui ne ferait pas place au droit de la vente serait gravement déficiente ;

b) nous ne sommes pas partisans de l'approche fragmentée adoptée en matière de réforme du droit de la vente par le Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, par l'Australie.

Nous recommandons :

c) que la *Loi uniforme sur la vente d'objets* approuvée par la CHLC en 1982 forme la base d'une *Loi uniforme révisée sur la vente d'objets* qui serait parrainée par la CHLC, mais ne devrait pas être adoptée sans un examen ultérieur, parce que

de nombreux changements se sont produits depuis 20 ans sur le plan juridique, économique et technologique;

Le barreau canadien du commerce n'était pas représenté au Comité d'experts créé par la CHLC en 1979 pour examiner le texte provisoire de la *Loi révisée sur la vente d'objets* préparé par la Commission de réforme du droit de l'Ontario (CRDO);

entre 1981 et 1990, la Section de rédaction législative de la CHLC a apporté à l'avant-projet de loi uniforme de 1981 de nombreux changements de formulation dont n'a pas été saisi le Comité d'experts ou qu'il n'a pas approuvés;

nous estimons qu'il faudrait constituer et financer suffisamment un nouveau comité afin qu'il examine l'avant-projet de loi de 1982 et fasse des recommandations compte tenu des facteurs mentionnés du paragraphe i) au paragraphe iii);

quand le Comité aura présenté ses propositions de *Loi uniforme révisée sur la vente d'objets*, à supposer que ses recommandations soient approuvées par la CHLC, il y aura lieu d'encourager les provinces et les territoires de common law à adopter comme modèle la nouvelle Loi.

51 pour ce qui est de la situation du Québec, nous sommes d'avis qu'étant donné l'histoire, la structure et le traitement du droit de la vente dans le Code civil du Québec, il serait irréaliste d'espérer voir le Québec adopter la *Loi uniforme révisée sur la vente d'objets*. Toutefois, comme les questions fondamentales en matière de vente sont les mêmes dans tout le Canada, le Québec et les provinces de common law ont beaucoup à s'apprendre mutuellement quand il s'agit d'élaborer des solutions adaptées au XXI^e siècle; mais

52 si le besoin se présente, on pourrait envisager d'adopter une version nationale de la Convention sur la vente internationale de marchandises (CVIM) pour régler les ventes entre les parties contractantes du Québec et des provinces de common law. Nous ne sommes cependant pas convaincus de la nécessité d'un instrument législatif aussi détaillé.

B. RAPPORT

I. LE RÔLE DES VENTES DANS L'ÉCONOMIE CANADIENNE

Il n'est vraiment pas nécessaire d'invoquer une pléthore de statistiques pour se persuader de l'importance des ventes dans l'économie canadienne. Les preuves en sont omniprésentes, d'un

bout du Canada à l'autre, de l'humble dépanneur du coin aux supermarchés et aux grands magasins, du petit magasin de vêtements de Montréal, de Toronto, de Winnipeg et de Vancouver aux constructeurs de camions, d'automobiles et d'avions ainsi qu'aux raffineries de pétrole et aux usines de produits chimiques des grands centres de fabrication et de transformation du Canada.

Quelques statistiques témoignent par ailleurs de l'ampleur du commerce des marchandises à l'intérieur des frontières du Canada comme à l'extérieur, dans le cadre de ses exportations. En 1996, la valeur globale des échanges intérieurs a atteint 1037 milliards de dollars, dont 455 milliards au titre des marchandises.[1] Celle des exportations à destination des États-Unis a atteint 309,6 milliards de dollars en 1999; à elle seule, l'industrie automobile représentait 99,5 milliards de dollars du total du commerce d'exportation à destination de tous les pays.[2] Des statistiques antérieures montrent également l'intensité des échanges entre les provinces, qui atteignent souvent 50 pour cent ou plus du produit provincial.[3] Toutefois, l'importance économique du commerce des marchandises ne s'assortit pas d'un contentieux comparable en volume. Ainsi, pour la période allant de 1995 à avril 1999, les banques de QuickLaw ne citent que 149 affaires où une loi provinciale sur la vente d'objets soit invoquée. Nous examinons le sens de cette anomalie apparente dans la suite du présent rapport[4].

II. ÉVOLUTION DU DROIT DE LA VENTE DANS LES RESSORTS DE COMMON LAW EN DEHORS DU CANADA

1. Royaume-Uni[5]

Toutes les sociétés organisées qui ont dépassé le stade du troc ont besoin d'un système de règles sur la vente, aussi rudimentaire qu'il soit. Dans sa période classique, le droit romain a élaboré à cet égard un ensemble très subtil qui devait ultérieurement influencer considérablement beaucoup de codes civils modernes et de régimes assujettis à un ordre juridique mixte, y compris les dispositions commerciales de l'ancien et du nouveau *Code civil* du Québec.

Le droit de la vente en Angleterre est resté très rudimentaire jusqu'à la fin du XVIII^e siècle, mais il s'est développé rapidement par la suite sous l'influence de la Révolution industrielle.[6] En 1889, les règles de commonlaw avaient atteint une telle complexité que le Grand chancelier d'alors jugea qu'il fallait les codifier. Cette tâche fut confiée à un rédacteur compétent, Mackenzie Chalmers, qui était également très versé en droit commercial. C'est ainsi que la *Sale of Goods Act* fut promulguée en 1893.[7] Cette loi fut largement copiée dans d'autres pays du Commonwealth, notamment en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Canada, et elle influença aussi énormément la *Uniform Sales Act* de 1906 préparée par Samuel Williston pour la National Conference of Commissioners on Uniform State Laws (NCCUSL) des États-Unis. Néanmoins, malgré tous ses mérites, la *Sales of Goods Act* (SGA) eut le malheur d'être proclamée au moment même où le Royaume-Uni se préparait à entrer dans l'âge de l'automobile, de la production en série et des produits préemballés et normalisés, vendus à des consommateurs peu avertis.

a) Après la Seconde Guerre mondiale

Dans l'entre-deux-guerres, aucune modification sérieuse ne fut apportée à la SGA, mais le droit anglais de la vente a connu de nombreux changements au cours des 50 dernières années. Les innovations importantes de cette période sont les suivantes:[8]

1) *Law Reform (Enforcement of Contracts) Act, 1954* (loi sur la réforme du droit (exécution des contrats) de 1954). Cette loi a aboli les exigences relatives à la rédaction de l'article 4 de la SGA pour les contrats de vente d'une valeur supérieure à dix livres.i0

53 *Misrepresentation Act, 1967* (loi sur la représentation trompeuse de 1967). Cette loi est venue changer quelques règles régissant les contrats obtenus grâce à de fausses représentations d'une partie et autoriser plus particulièrement le recouvrement de dommages-intérêts en cas d'assertions négligentes et inexactes de la part d'une partie contractante.

3) *Supply of Goods (Implied Terms) Act 1973* (loi sur la fourniture de marchandises (clauses implicites) de 1973) («SOGIT de 1973»). La SOGIT de 1973 est venue apporter trois grands changements: elle modifiait les clauses implicites de la SGA, limitait le droit dont jouissait le vendeur d'exclure ou de limiter la responsabilité en cas de violation des clauses implicites et promulguait des clauses implicites pour les contrats de vente à crédit.ii0

4) *Consumer Credit Act 1974* (loi sur le crédit aux consommateurs de 1974) («CCA de 1974»). La CCA de 1974 est venue annuler et remplacer les dispositions relatives aux clauses implicites des contrats de vente à crédit de la SOGIT de 1973. Toutes les modifications étaient mineures et sans signification.

5) *Unfair Contract Terms Act 1977* (loi sur les clauses contractuelles injustifiées de 1977) («UCTA de 1977»). L'UCTA de 1977 est une mesure contractuelle générale prévue pour réglementer les clauses d'exclusion. Elle comprend des dispositions expressément afférentes aux clauses d'exclusion dans les contrats de vente, les contrats de vente à crédit et les autres contrats de fourniture de marchandises. Les dispositions relatives à la vente et aux contrats de vente à crédit sont tirées de la SOGIT de 1973.

6) *Supply of Goods and Services Act 1982* (loi sur la fourniture de biens et de services de 1982) («SGSA de 1982»). Cette loi introduit des clauses implicites dans les contrats de transfert de fournitures n'entraînant pas de vente, dans les contrats de louage et dans les contrats de fourniture de services.

7) *Consumer Protection Act 1987* (loi sur la protection des consommateurs de 1987) («CPA de 1987»). La loi sur la protection du consommateur de 1987, partie I, porte sur la garantie du produit. Elle se fonde sur la directive concernant la garantie du produit de la Communauté européenne. La partie II porte sur la sécurité des produits et la partie III sur les indications de prix trompeuses.

Sale of Goods (Amendment) Act 1994 (loi modifiant la loi sur la vente d'objets de 1994) («Loi modificatrice de 1994»). Cette loi est venue abroger la règle du marché public.

Sale and Supply of Goods Act 1994 (loi sur la vente et la fourniture de marchandises de 1994) («SSGA de 1994»). La SSGA de 1994 met en oeuvre les recommandations présentées par les commissions anglaise et écossaise du droit dans leur rapport sur la vente et la fourniture de marchandises (Cmnd. 137, mai 1987). Elle modifie trois des lois antérieures et apporte d'importantes modifications à la SGA cadre.

Sale of Goods (Amendment) Act 1995 (loi modifiant la loi sur la vente d'objets de 1995) («Loi modificatrice de 1995»). Cette loi porte sur la vente d'une part indivise de biens, la vente de biens indéterminés faisant partie de marchandises en vrac et la constatation par épuisement.

Compte tenu du grand nombre de changements apportés à la *Sale of Goods Act* britannique depuis 30 ans, des pressions s'exercent de plus en plus sur le gouvernement de la Grande-Bretagne pour qu'il adopte une loi révisée sur la vente d'objets.

2. Australie [9]

Il y a quelques décennies que les législateurs australiens successifs travaillent à la réforme du droit des biens, mais l'essentiel de leurs efforts s'est porté sur les opérations grand public. Aucune tentative n'a été faite pour réformer complètement le droit de la vente dans son ensemble. La Commission de réforme du droit de la Nouvelle-Galles du Sud a publié en 1987 un rapport sur la vente d'objets où elle recommandait quelques maigres réformes au chapitre: 1) des assertions inexactes faites de bonne foi; 2) des conditions relatives aux intermédiaires; 3) des exigences relatives aux preuves littérales; 4) de la cession du droit de propriété comme obstacle au droit de rejet de l'acheteur et 5) du rapport entre les règles qui régissent l'acceptation et le droit d'examen donné à l'acheteur par la loi. En 1988, la Nouvelle-Galles du Sud a modifié ses lois sur la vente d'objets afin de faire entrer ces recommandations en vigueur. Certaines de ces réformes ont également été faites dans d'autres états. La Commission de réforme du droit de l'Australie-Occidentale a entrepris d'élaborer un texte de référence sur la vente d'objets en 1995. Elle a produit deux documents de travail, l'un sur les clauses implicites et l'autre sur les règles applicables aux contrats de vente en equity. Toutefois, les travaux ont été suspendus par la suite et n'ont pas encore repris.

Dans le domaine des ventes au grand public, les réformes portent sur les éléments suivants: 1) les clauses implicites et le droit de rejet de l'acheteur; 2) la responsabilité des fabricants; 3) les fausses représentations et les pratiques dolosives; 4) les opérations exorbitantes et 5) la vente d'automobiles. Un trait qui distingue notamment la scène australienne de la situation canadienne est le rôle très actif que jouent les lois du Commonwealth par le biais de la *Commonwealth Trade Practices Act* (loi sur les pratiques commerciales du Commonwealth) eu égard aux clauses implicites statutaires dans les contrats des consommateurs, à la responsabilité civile des entreprises commerciales en cas de fausses représentations et de pratiques dolosives et à la garantie offerte par les fabricants aux acheteurs pour les marchandises défectueuses. [10]

3. États-Unis d'Amérique

a) *Uniform Sales Act*

Avant l'adoption de la *Uniform Sales Act* (loi uniforme sur la vente) en 1906, les lois sur la vente différaient beaucoup d'un État à l'autre et elles reposaient pour la plupart sur la jurisprudence. Malheureusement, les États-Unis ne réussirent pas tout à fait à atteindre leur objectif d'uniformité nationale, car 36 états seulement adoptèrent la Loi avant qu'elle ne soit remplacée, au début des années 1950, par l'article 2 du Uniform Commercial Code (UCC). Williston admirait énormément le travail réalisé par Chalmers eu égard à la loi britannique. Il y a toutefois de grandes différences entre cette dernière et celle des États-Unis, et notamment [11]: les États-Unis n'ont pas fait la distinction entre les garanties et les conditions, ils ont adopté une définition de garantie expresse basée sur la confiance et ils ont conservé un régime de réparation différent pour les recours offerts aux acheteurs.

b) *Uniform Commercial Code, article 2*

Le projet de code commercial uniforme a été entrepris dans les années 1940, sous les pressions exercées par le négociants qui souhaitaient voir réviser la *Uniform Sales Act*. Toutefois, à la fin, ce fut l'article 9 concernant les opérations garanties qui fut l'élément moteur de l'adoption du Code par tous les états ainsi que par le district de Washington.

Le rapporteur en chef pour le Code, Karl Llewellyn, qui fut aussi le principal rédacteur de l'article 2, avait beaucoup de reproches à adresser aux États-Unis et était intimement convaincu que le droit moderne de la vente devait être fonctionnel et souple et éviter les raisonnements basés sur des notions globales. Il sauta également sur l'occasion de moderniser des aspects importants des règles de formation régissant les contrats de vente, et notamment le caractère contraignant des offres fermes (UCC 2-205), le chassé-croisé de formulaires (UCC 2-207), l'interprétation des contrats à produire et à commander (UCC 2-306) et le caractère exécutoire des modifications apportées aux contrats qu'elles soient ou non justifiées par une contrepartie (UCC 2-209). C'est également à Llewellyn qu'on doit le fameux paragraphe 2-302 qui autorise expressément les tribunaux américains à régler les clauses contractuelles injustifiées et les normes de conduite honnête appliquées aux parties marchandes dans l'exercice de leurs pouvoirs contractuels. L'article 2 contient d'autres éléments importants:

- le retour du titre au stade antérieur est la pierre de touche du transfert du risque et de l'aliénation des autres droits et obligations découlant du contrat (UCC 2-509);
- droit à une assurance convenable lorsqu'une partie éprouve des doutes raisonnables quant à l'aptitude de l'autre partie à s'acquitter de ses obligations contractuelles (UCC 2-609);
- surcroît de souplesse au chapitre des effets de la répudiation anticipée (UCC 2-610);
- droit conféré à l'acheteur de retirer son acceptation des biens en raison de vices cachés (UCC 2-608);

- annulation d'un contrat devenu inexécutable en raison de changements économiques radicaux et imprévus (UCC 2-613);
- exception générale à la règle du *nemo dat* (le vendeur ne peut céder un meilleur titre que celui qu'il avait) découlant du fait que les objets ont été confiés à un négociant vendeur (UCC 2-403);
- droit du vendeur à des résultats bien précis lorsqu'il n'existe pas de marché de rechange pour les objets (UCC 2-709).

c) Article 2 révisé

À partir du début des années 1980, les auteurs du Uniform Commercial Code ont entrepris différents remaniements des articles du Code. Il allait de soi d'inclure dans ce programme l'article 2. Un comité de révision de l'article 2 (qui prendrait plus tard le nom de comité de rédaction de l'article 2) fut créé ; il exécuta sa mission en deux étapes.[12] À la première étape (1987-1991), le groupe d'étude vérifia qu'un consensus suffisant venait appuyer la révision. La seconde étape (1991-1999) fut consacrée au travail de révision et de rédaction proprement dit. Le Comité acheva sa tâche en 1999 et après des débats passionnés, l'article 2 révisé fut approuvé à l'assemblée annuelle des membres de l'American Law Institute (ALI), en mai 1999. Les changements importants apportés à l'article 2 sont les suivants[13]:

- de nouvelles dispositions relatives aux contrats électroniques sont venues s'ajouter (UCC 2-210, 2-213);
- le critère du caractère abusif a été élargi (UCC 2-302);
- la disposition relative au « chassé-croisé de formulaires » (UCC 2-207) a été formulée autrement pour devenir plus souple ;
- les « garanties réparatrices » ont reçu un statut distinct (UCC 2-313)[14];
- l'avantage des garanties du vendeur a été étendu aux acheteurs à distance (UCC 2-409) ;
- la stipulation d'exonération de garanties du client doit être rédigée dans un langage facile à comprendre pour le consommateur ;
- les acheteurs qui paient d'avance se sont vu accorder une plus forte protection (UCC 2-824).

Les conseillers juridiques des groupes industriels se sont vivement élevés contre certaines de ces modifications et espéraient bénéficier de la part de la NCCUSL de plus de sympathie qu'ils n'en avaient reçu à l'assemblée annuelle de l'ALI. L'article 2 révisé était à l'ordre du jour de l'assemblée annuelle de la NCCUSL pour août 1999. Craignant de ternir l'image du Code en rejetant le rapport, le Bureau de la NCCUSL a décidé d'accueillir une proposition de dépôt de ce rapport, qui fut effectivement déposé. Autrement dit, le rapport fut renvoyé à l'ALI pour qu'il en élimine les éléments qui prêtaient le plus à la controverse. L'ALI forma un nouveau Comité de rédaction et nomma un nouveau rapporteur[15] en automne 1999. Le nouveau comité a présenté

un document de réflexion à l'assemblée annuelle de mai 2000 de l'ALI [16] et devrait déposer un rapport final pour l'assemblée de 2001.

III. ÉVOLUTION DU DROIT CANADIEN DE LA VENTE

1. *Avant 1980*

Toutes les provinces de common law ont adopté plus ou moins textuellement la loi britannique sur la vente d'objets de 1893.[17] Les changements qui ont pu lui être apportés datent principalement d'après la Seconde Guerre mondiale [18] et ont été inspirés davantage par l'évolution interne du Canada que par les nombreuses modifications apportées à la loi cadre du Royaume-Uni. Certains des changements adoptés dans les lois provinciales sur la vente d'objets ont entraîné l'abrogation des exigences relatives aux preuves littérales écrites (Colombie-Britannique et Ontario), la modification des dispositions de l'article 25 compte tenu des lois sur les sûretés mobilières (la plupart des provinces) et la suppression ou la modification des dispositions sur les ventes aux enchères (Alberta); la restriction ou l'interdiction de l'exclusion des garanties et des clauses implicites (de nombreuses provinces); l'extension des garanties de vente aux baux mobiliers (Colombie-Britannique) et la création d'un privilège non possessoire pour les acheteurs qui paient d'avance (Colombie-Britannique ici aussi)[19].

De plus, toutes les provinces, y compris le Québec, ont adopté, pour protéger les consommateurs, de nombreuses mesures législatives qui influent considérablement sur les dispositions antérieures des lois sur la vente d'objets.[20]

2. *Rapport de la CRDO sur la vente d'objets*

En 1970, la Commission de réforme du droit de l'Ontario (CRDO) s'est vu référer par le Procureur général de l'Ontario l'examen de la *Loi sur la vente d'objets* de l'Ontario (LVOO) afin d'y recommander des changements. Le Procureur général agissait à la demande de la direction ontarienne de l'Association du Barreau canadien dont la sous-section sur le droit commercial avait recommandé à l'Ontario d'adopter l'article 2.[21] La CRDO n'avait pas encore eu le temps d'entamer l'examen qu'on lui demandait d'accorder la priorité à un autre renvoi concernant les garanties accordées dans le cas des ventes au grand public.[22] La Commission ne commença donc à travailler au projet concernant la vente d'objets qu'en 1972.

La Commission présenta son rapport au gouvernement de l'Ontario en 1979.[23] Le rapport comprenait trois volumes. Les volumes 1 et 2 contenaient une analyse détaillée des lacunes de la loi ontarienne et des recommandations de changement. Ils comportaient également de nombreux renvois à d'abondantes recherches empiriques effectuées par l'équipe de la CRDO sur les pratiques de vente en vigueur en Ontario. Le volume 3 contenait pour sa part l'avant-projet de loi révisée sur la vente d'objets. Le rapport nous apprenait que la Commission avait envisagé les solutions suivantes pour déterminer le type de nouvelle loi sur la vente dont elle recommanderait l'adoption en Ontario: i) conserver la structure et les concepts actuels de la *Loi sur la vente d'objets* en y apportant de nombreuses modifications; ii) adopter l'article 2 à la place de la LVOO; iii) adopter une forme modifiée de l'article 2[24]. La Commission privilégiait la troisième

solution. Parmi les nombreux changements apportés à l'article 2 par la Commission dans son avant-projet de loi, il faut citer les suivants :

- abolition des conditions relatives à la rédaction exigées pour les contrats de vente, indépendamment du prix prévu au contrat ;
- forte simplification de la disposition relative au chassé-croisé de formulaires ;
- abolition de la règle d'exclusion de la preuve extrinsèque ;
- aucune prescription de termes employés fondée sur des formules ne suffit à exclure les garanties implicites ;
- c'est sur l'adoption d'un critère de violation substantielle au lieu de la règle de la soumission parfaite prévue à l'article 2 que se fonde le droit conféré à une partie d'annuler un contrat en raison du défaut d'exécution de l'autre partie ;
- aucune disposition, facultative ou non (contrairement à UCC 2-318) ne rend le vendeur responsable des préjudices corporels subis par les membres de la famille de l'acheteur ou d'autres parties éloignées à la suite de l'inobservation des garanties du vendeur.

En 1979, les membres de la Commission de l'Ontario informèrent la CHLC de l'existence du rapport sur la vente d'objets de la CRDO et invitèrent la Conférence à voir si l'avant-projet de loi pouvait servir de base à une loi uniforme sur la vente d'objets. La Conférence accepta l'invitation et, avec l'appui des organismes de réforme du droit du Canada, nomma un comité d'experts de sept membres (le «Comité d'experts») qui devait examiner l'avant-projet de loi et rendre compte de ses conclusions à la Conférence.[25] Le Comité présenta son rapport en 1981 et recommanda l'adoption, en tant que loi uniforme sur la vente d'objets, d'une version modifiée de l'avant-projet de loi de la CRDO.[26] Il recommanda également 10 modifications de fond à l'avant-projet. La plus importante avait incontestablement trait à la préférence du Comité pour une règle de la soumission parfaite conjuguée à un généreux droit de réparation au lieu du critère de violation substantielle et du droit de réparation adoptés dans l'avant-projet de loi.[27] La Conférence accepta la recommandation du Comité et soumit le projet de LUVO à l'examen de la Section de rédaction législative (SRL) conformément à l'usage général de la Conférence. Elle décida également que l'avant-projet de loi approuvé par la SRL serait adopté par la Conférence et qu'on en recommanderait l'adoption par les provinces.[28]

La SRL procéda à son examen et, conformément à son mandat, présenta un projet de loi révisé. Malheureusement, le Comité d'experts ne fut pas consulté pendant l'examen stylistique et n'entendit parler des nombreuses modifications qu'après coup. Le professeur Ziegel fit remarquer dans une lettre envoyée à Derek Mendes da Costa en 1984[29] que la SRL avait mal interprété l'objet de certaines dispositions de l'avant-projet de loi et avait apporté des modifications de fond en croyant apporter des changements de forme. Il ajouta que l'ordre des articles et l'emplacement des définitions avaient changé, au grand dam (à ses yeux) de la clarté et de la structure logique de l'avant-projet de loi. Sur les instances du professeur Ziegel, d'autres

membres du Comité d'experts examinèrent d'autres parties de l'avant-projet de loi qu'ils connaissaient particulièrement bien et se heurtèrent aux mêmes problèmes que lui.[30]

Les inquiétudes ainsi exprimées par le Comité d'experts créèrent tout un émoi. Entre 1984 et 1990, la Conférence reçut de la SRL une série de recommandations de changements à apporter à la LUVO. Les auteurs du présent rapport n'ont pas examiné la version actuelle de la loi uniforme et ne peuvent donc dire si elle est fidèle à l'avant-projet de loi modifié présenté par le Comité d'experts. Nous ne nous attardons pas sur la signification de ce point, car nous recommandons plus loin la constitution d'un nouveau comité chargé d'examiner le rapport 1981 du Comité d'experts et l'avant-projet de loi à la lumière des nombreux changements technologiques et juridiques qui sont intervenus entre-temps.

3. Droit québécois de la vente [31]

Les dispositions sur la vente actuellement en vigueur au Québec figurent de l'article 1708 à l'article 1805 dans le Livre cinquième du *Code civil du Québec*, qui est entré en vigueur en janvier 1994. Il y a beaucoup de différences sur le plan de l'histoire, de la structure et des concepts entre, d'une part ces dispositions et d'autre part, celles des lois sur la vente d'objets des provinces de common law et l'article 2 du Uniform Commercial Code. Les plus dignes de mention sont les suivantes :

- Historiquement, les dispositions du Québec sont d'origine française et s'inspirent plus précisément du Code Napoléon, lui-même fortement influencé par les concepts du droit romain. Toutefois, les nouvelles dispositions du Québec ont également été influencées par la loi québécoise sur la protection du consommateur et par plusieurs articles de la Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises (CCVIM ou Convention sur la vente internationale).[32] Les dispositions de la common law en matière de vente sont en grande partie d'origine locale et, pour ce qui est de l'article 2, sont à tendance fortement fonctionnelle. Elles sont aussi beaucoup plus détaillées que les dispositions québécoises.
- Les dispositions du Québec relativement à la vente s'appliquent à la vente de biens immobiliers et mobiliers et aussi, semble-t-il, à la vente de biens incorporels (immatériels)[33]; les lois de common law et l'article 2 se limitent quant à elles aux marchandises.
- Les dispositions québécoises sur la vente sont également régies par les principes généraux des contrats qu'on trouve au Livre V, Titre premier, Des obligations, si bien qu'il est inutile de répéter ces principes pour ces dispositions. Étant donné que les provinces de common law n'ont pas de code du droit des contrats, les lois provinciales sur la vente d'objets contiennent plusieurs articles qui portent sur la formation du contrat, les conditions relatives à la rédaction, la capacité juridique, le risque de perte et d'annulation des contrats devenus inexécutables en raison d'éléments nouveaux. Comme nous le faisons remarquer, l'article 2 comprend beaucoup de paragraphes consacrés à la formation du contrat de vente et aux questions connexes.
- Dans le Code civil, les obligations de garantie du vendeur s'expriment autrement et ont une portée différente. Pour ce qui est de la qualité des biens, l'obligation principale du vendeur consiste à livrer des biens exempts de vices cachés que l'acheteur n'aurait pu découvrir en

procédant avant l'achat à un examen raisonnable.[34] Cette obligation est imposée à tous les vendeurs. Dans les provinces de common law, les clauses implicites de qualité marchande et d'adaptation à un usage ne valent que pour les vendeurs commerciaux, mais l'acheteur n'est pas tenu d'examiner les biens avant l'achat.

· En vertu de l'art.1730 du nouveau Code civil, sont également tenus à la garantie du vendeur, le fabricant, toute personne qui fait la distribution du bien sous son nom ou comme étant son bien et tout fournisseur du bien, notamment le grossiste et l'importateur.[35]

· Le Code civil n'aborde pas la réglementation du droit d'exclure les garanties et les clauses implicites de la même manière que les provinces de common law. Jusqu'à preuve du contraire, les deux ressorts permettent au vendeur d'exclure ses obligations légales du contrat, mais le Code civil n'autorise pas le vendeur à se dégager de ses faits personnels (art.1732) ni à exclure sa responsabilité s'il n'a pas révélé les vices qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer (art.1733). Actuellement, en matière de clauses de désaveu de responsabilité, la common law privilégie les doctrines judiciaires ou légales du caractère abusif et déraisonnable ou, dans le cas des biens de consommation, l'annulation légale des dispositions de désaveu de responsabilité contenues dans le contrat.

· Le droit conféré à l'acheteur de réclamer des dommages indirects en cas de manquement du vendeur à ses obligations diffère également. Manifestement, le Code civil ne permet le recouvrement de dommages indirects que dans le cas des réclamations contre les vendeurs professionnels censés bien connaître les caractéristiques des marchandises; les provinces de common law autorisent généralement le recouvrement de dommages indirects prévisibles auprès de tous les vendeurs en vertu de la règle appliquée dans *Hadley c. Baxendale*.

· On pourrait avancer que quand le vendeur n'est pas propriétaire des biens, le Code civil assure une meilleure protection à l'acheteur de bonne foi que les lois sur la vente d'objets. En vertu du Code, la vente d'un bien par une personne qui n'en est pas propriétaire peut être frappée de nullité, mais le propriétaire est tenu, si le bien est un meuble qui a été vendu dans le cours des activités d'une entreprise, de rembourser à l'acheteur de bonne foi le prix qu'il a payé.[36] Les lois sur la vente d'objets, elles, ne protègent expressément l'acheteur que si les biens étaient en possession du vendeur avec le consentement de l'acheteur en vertu d'une vente antérieure[37], encore qu'une protection soit également accordée aux acheteurs de bonne foi sous le régime d'autres dispositions statutaires et des doctrines de common law de la préclusion.[38]

IV. ÉVOLUTION À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

1. *Lois uniformes de La Haye, 1964*

Il y a longtemps que les juristes spécialisés en droit international prônent l'adoption d'un droit de la vente commun dans les opérations internationales. Cette cause a été défendue à la fin des années 1920 par l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT), qui siège à Rome, et un groupe de travail fut mis sur pied dans le but de préparer un projet de convention. Les travaux reprirent après la Seconde Guerre mondiale. En 1948, deux conventions furent approuvées dans le cadre d'une conférence diplomatique organisée à La Haye: la Convention

portant loi uniforme sur les contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels (LUCVI) et la Convention portant loi uniforme sur la formation des contrats de vente internationale des objets mobiliers corporels (LUFCVI).[39] Ces conventions ne recrutèrent que peu d'adhérents, et neuf états seulement avaient adopté une des lois ou les deux avant que leurs auteurs ne les dénoncent en 1981. Le Canada n'était pas un de ces états. On attribua le peu de popularité des lois uniformes à leur complexité et au fait qu'il s'agissait essentiellement d'une création de l'Europe occidentale.

2. La Convention sur la vente internationale de marchandises de la CNUDCI

Toutefois, le besoin d'une convention sur la vente internationale plus représentative et largement adoptée continuait à se faire sentir, et ce fut là le premier des projets entrepris par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) lors de sa création en 1966. Un nouveau groupe de travail fut mis sur pied, et la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationales de marchandises* (CCVIM) fut approuvée à la Conférence diplomatique de Vienne en avril 1980. Entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1988, elle avait été ratifiée ou adoptée par 56 états en 1999. Parmi les états signataires, il faut citer la plupart des pays d'Europe, de nombreux pays de common law (entre autres l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Singapour et surtout les États-Unis d'Amérique, mais non le Royaume-Uni), la Fédération de Russie et beaucoup de pays d'Amérique latine. Le Canada adhéra à la Convention le 23 avril 1991, qui entra en vigueur sur son territoire le 1^{er} mai 1992.[40]

Jusqu'ici, plus de 500 jugements ont été rendus par les tribunaux nationaux et les cours d'arbitrage nationales et internationales sur l'un ou l'autre aspect de la Convention. Toutefois, très peu d'entre eux émanent des juridictions de common law. On ne compte qu'une dizaine de décisions publiées ou renvois à la CCVIM aux États-Unis et que deux au Canada jusqu'à présent.[41] Malgré l'intérêt, voire l'enthousiasme, déclenché au début par la Convention, il semble que dans la pratique, les juristes de common law préfèrent avoir affaire à l'ordre judiciaire national qu'ils connaissent le mieux, même quand un contrat est manifestement régi par la Convention. Peut-être la chose s'explique-t-elle aussi par d'autres raisons. D'importants aspects du droit moderne de la vente sont expressément exclus du champ d'application de la Convention [42] et par ailleurs, certaines dispositions de cette dernière sont désormais dépassées du fait de l'évolution de la technologie et de la procédure.[43] En outre, l'harmonie ne règne pas toujours entre les concepts de la common law et ceux du droit civil dans la CCVIM, et d'importantes questions d'ordre pratique restent sans réponse.[44]

V. DANS QUELLE VOIE LA CHLC DEVRAIT-ELLE S'ENGAGER DÉSORMAIS?

Tout ce que nous avons dit jusqu'ici fournit les données de base nécessaires à l'objectif premier du présent rapport: faire bénéficier la Conférence de notre opinion sur ce que la CHLC devrait faire à propos du rôle du droit de la vente dans la Stratégie sur le droit commercial. À notre avis, notre enquête comporte trois volets :

1. Y a-t-il lieu d'inclure une *Loi sur la vente d'objets* dans la Stratégie sur le droit commercial (SDC)?

2. Si l'on répond affirmativement à cette question, quel type de loi faudrait-il prévoir?
3. Que faire à propos du Québec?

1. *Y a-t-il lieu d'inclure une Loi sur la vente d'objets ?*

À notre avis, une stratégie commerciale qui ne ferait pas place à une loi sur la vente d'objets serait gravement incomplète. Comme nous l'avons expliqué plus haut, les ventes constituent un aspect prédominant du commerce moderne, et il est probable qu'elles continueront tant que les particuliers, les sociétés commerciales et les gouvernements éprouveront des besoins matériels.[45]

Nous n'avancions pas cette opinion sans savoir qu'on peut lui opposer certains contre-arguments. On pourrait nous dire, par exemple, que le contentieux est modeste en matière de vente, ce qui prouve que les lois actuelles fonctionnent bien. Ce à quoi nous rétorquerions que le contentieux n'est pas nécessairement une indication sûre du bon fonctionnement des lois. L'absence de litiges ne prouve pas que les parties savent ce que signifie le droit en vigueur ni qu'elles sont satisfaites de ce qu'il veut dire. Les frais de litige sont élevés, de nombreuses plaintes ne mettent en jeu que des sommes modiques et par ailleurs, bien des parties ne peuvent se permettre d'aller devant les tribunaux tandis que celles qui peuvent se le permettre estiment souvent que cela n'en vaut pas la peine. Les gouvernements eux-mêmes prônent d'autres mesures de règlement des différends que les litiges. On peut aussi, en partie du moins, expliquer le nombre assez petit de procès intentés dans le domaine des ventes par le fait que le droit de la vente consiste pour l'essentiel en règles par défaut qui s'appliquent quand les parties contractantes n'ont pas fait état de préférences pour d'autres règles. La liberté de passer un marché en contournant les règles avec lesquelles les parties ne ressentent pas d'affinité limite le besoin de porter la cause en justice après coup.

Ce dernier facteur soulève par ailleurs lui aussi un argument possible contre le bien-fondé d'une réforme. Si les parties sont libres de passer des marchés en contournant la loi, pourquoi donc faudrait-il s'inquiéter de ce que dit la loi? La réponse saute aux yeux. Il faut du temps et de l'argent pour négocier des contrats en évitant les règles par défaut. Les législateurs devraient s'efforcer de réduire le plus possible ce fardeau qui incombe aux entreprises. Pour ce faire, ils peuvent s'assurer dans toute la mesure du possible que la loi concorde avec les attentes commerciales d'aujourd'hui. Bien évidemment, les parties souhaiteront peut-être malgré tout passer des marchés en contournant le droit de la vente, même s'il est mis au goût du jour, mais elle devront sans doute le faire moins souvent que si la loi est désuète ou déficiente.

Quoi qu'il en soit, offrir un ensemble de règles par défaut, c'est remplir une fonction seulement (aussi importante que soit cette fonction) du droit moderne de la vente. Ce droit vise au moins trois autres objectifs. Premièrement, il doit protéger les parties les plus faibles contre les clauses contractuelles accablantes et abusives et les marchés déloyaux qui vont à l'encontre de ce que nous tolérons en fait de marché parfaitement concurrentiel des biens et des services. À cela s'ajoute qu'il doit y avoir sur le plan du comportement des conditions de base en matière de bonne foi et d'équité dans la formation des contrats et l'exécution des obligations des parties. Ces règles normatives, si elles sont de toute évidence pour les consommateurs, répondent aussi

aux besoins des petits entrepreneurs, surtout ceux qui doivent faire face aux contrats types et aux contrats d'adhésion des puissantes entreprises commerciales.

Deuxièmement, la loi doit pouvoir résoudre les problèmes répétitifs qui se posent lorsque le vendeur n'est pas propriétaire des biens qu'il est supposé vendre et se prononcer entre les prétentions concurrentes du véritable propriétaire et de l'acheteur de bonne foi. Troisièmement, le droit moderne de la vente doit tenir compte des nouveaux problèmes (tels ceux que posent les contrats conclus sous forme électronique ou les obligations de garantie du fabricant à l'égard du consommateur final des produits de ce fabricant lorsqu'il n'y a pas de lien de droit contractuel entre les parties au sens classique du terme) dans les cas où la loi en vigueur n'offre pas de réponse claire et satisfaisante et ceux où, pour une raison quelconque, le marché n'est pas non plus en mesure de le faire.

2. Quel type de loi ?

À notre avis, les plupart des arguments privilégient le recours à l'avant-projet de loi uniforme sur la vente d'objets approuvé par le Comité d'experts en 1981. Ce projet représentait à l'époque les idées les plus sensées des spécialistes les mieux informés du Canada, même si certaines des conclusions du Comité n'étaient pas unanimes. Nous ne voyons aucune utilité à adopter l'approche législative fragmentée du Royaume-Uni d'après-guerre, encore qu'on pourrait envisager d'inclure certaines de ses modifications dans la loi de la CHLC. Toutefois, nous sommes également d'avis qu'il faudrait réviser l'avant-projet de loi avant de l'inclure dans la Stratégie sur le droit commercial. En effet, près de 20 ans se sont écoulés depuis les travaux du Comité, et beaucoup d'eau a passé sous les ponts depuis. Nous recommandons aussi d'élargir le Comité et d'y nommer plusieurs membres chevronnés du barreau du commerce ainsi que les conseillers juridiques de fabricants et d'organisations de détaillants. On pourra espérer ainsi que les recommandations du nouveau comité bénéficieront d'un appui généralisé et que les différends en matière de politiques pourront être réglés avant que la CHLC soit priée de mettre son imprimatur sur la Loi. Ce serait faire preuve de réalisme que de s'attendre à ce que les avocats qui représentent les intérêts commerciaux considèrent certains des attributs de l'avant-projet de loi de 1981 autrement que les membres du Comité d'experts.

a) Enjeux à étudier

Nous espérons trouver dans les délibérations du nouveau comité une étude des enjeux suivants:

- Interface entre le commerce électronique et la *Loi sur la vente d'objets* et existence, en matière de commerce électronique, de dispositions provinciales et fédérales en vigueur ou en puissance suffisantes pour régler les problèmes de formation du contrat. Les rédacteurs de l'article 2 révisé ont estimé que ce dernier devait contenir ses propres dispositions. Nous ne sommes pas en mesure de dire si les facteurs qui ont influencé les rédacteurs américains sont également pertinents pour le Canada.

- Interface entre la *Loi sur la vente d'objets* et la protection des consommateurs. Ce point soulève des questions de préférences en matière de politique et de rédaction. Certains préféreraient voir toutes les questions relatives à la consommation essayer dans les lois sur la protection du

consommateur, d'autres ont une opinion moins dogmatique et pensent qu'il serait légitime d'aborder certaines questions de consommation dans la *Loi sur la vente d'objets*, par exemple l'obligation de garantie des vendeurs envers les acheteurs à distance. L'article 2 a toujours adopté une optique non dogmatique, qui est également la nôtre. Au Canada, aucune uniformité ne se dégage des lois provinciales à cet égard.[46]

· Traitement des questions de formation. Le projet de loi de 1981, à l'exemple de l'article 2, contient bon nombre d'articles sur la formation du contrat. Idéalement, ces articles seraient mieux à leur place dans une loi modifiant le droit des contrats (LMDC).[47] Il serait évident de la sorte que les changements ne sont pas censés se limiter aux contrats de vente. Toutefois, rien ou presque n'indique que les provinces soient prêtes à envisager ne fût-ce qu'un mini-code des contrats; faute de grives, mieux vaudrait donc se contenter de merles (plutôt que de se passer de toute disposition sur la formation).

b) Comment s'assurer que les provinces adopteront la LUV?

Il s'agit là d'une question cruciale. Il est bien inutile d'investir tout un capital intellectuel dans la révision du projet de loi de 1981 si les perspectives de voir les provinces adopter effectivement une nouvelle *Loi sur la vente d'objets* ne sont pas excellentes. Le problème est bien connu, et beaucoup de ressorts fédéraux ont bien du mal à persuader les membres de l'Union à adopter des lois uniformes. Nous incitons vivement la CHLC à envisager sérieusement la solution de la loi type choisie par l'Australie. Il s'agit d'une démarche en deux étapes dans le cadre de laquelle a) un État membre consent à être le premier à adopter la loi convenue et b) les autres États membres acceptent d'adopter une loi identique par la suite dans des délais convenus.[48] Nul doute que la formule de la loi type se prête à des variantes, mais le principe lui-même est d'une importance capitale si on veut assurer à la Stratégie sur le droit commercial de la CHLC un réel succès.

3. La situation du Québec

Il nous semble irréaliste d'espérer que le Québec va abandonner les dispositions sur la vente du nouveau Code civil en faveur d'une loi uniforme adoptée par la CHLC, et de toute façon, la Loi uniforme ne s'insérerait dans le cadre du droit civil qu'avec de nombreuses modifications et adaptations. Il nous semble tout aussi irréaliste de demander aux provinces de common law d'abandonner l'avant-projet de loi de 1981, dont la préparation a exigé d'énormes efforts, en faveur d'une création légale totalement nouvelle.

Comme compromis éventuel, le Québec et les provinces de common law pourraient convenir d'adopter une version nationale de la CCVIM pour régir les contrats de vente entre les parties contractantes québécoises et celles d'une autre province.[49] Si l'on avait des preuves que des problèmes sérieux se posent en raison des différents régimes de vente du Québec et des provinces de common law, il vaudrait peut-être la peine d'envisager cette démarche, encore qu'elle suscite de son côté de considérables difficultés. Tel n'est toutefois pas le cas, même si les données datent, de l'avis général.[50] À notre avis, il vaudrait donc mieux compter sur les forces du marché et les consultations officieuses entre les représentants du Québec et leurs homologues des autres provinces pour harmoniser davantage les règles sur la vente (ce qu'ils ont déjà fait

dans une certaine mesure[51]) que de demander à la CHLC d'essayer de persuader le Québec et les provinces de common law d'adopter une solution artificielle qui risque de faire plus de mal que de bien.

FOOTNOTES

[1] Transports Canada, www.tc.gc.ca

[2] Statistique Canada, www.statcan.ca/francais/Pgdb/Economy/intern.htm. Les chiffres ont été arrondis au plus près à la première décimale.

[3] Voir John Whalley dans Trebilcock et coll., *Federalism and the Canadian Economic Union*, University of Toronto Press, 1981, p. 173-178, tableaux 2 à 5.

[4] *Infra*, section V.1.

[5] Depuis 1893, l'Écosse est assujettie en matière de vente à un régime juridique à peu près semblable à celui de l'Angleterre et du pays de Galles.

[6] Commission de réforme du droit de l'Ontario, *Report on Sale of Goods, 3 vol. (1979), p. 7-8.* («Rapport de la CRDO»)

[7] À de menues exceptions près, cette Loi s'applique également en Écosse.

[8] On trouvera à l'annexe1 une description plus détaillée des lois adoptées dans l'après-guerre au Royaume-Uni.

[9] On trouvera une description plus détaillée des lois australiennes à l'annexe2.

[10] Le Commonwealth tient dans ces domaines sa compétence du pouvoir octroyé dans sa Constitution à ses sociétés commerciales et à ses transporteurs entre états.

[11] Voir rapport de la CRDO, vol.1, p.12-13.

[12] ALI, Uniform Commercial Code, article2 révisé. Ventes. *Proposed Final Draft*, (1^{er} mai 1999), p.xxiii.

[13] On trouvera la liste complète des changements de fond dans *Proposed Final Draft*, xxiv-xxxi.

[14] Un statut distinct a été jugé nécessaire pour surmonter les problèmes posés par la loi sur la prescription.

[15] Il s'agit du professeur Henry D. Gabriel, de la Loyola University School of Law de la Nouvelle-Orléans.

[16] ALI, Uniform Commercial Code, [nouvel] article 2 révisé. Vente. *Document de travail (14 avril 2000)*. On trouvera à l'annexe 3 du présent rapport un résumé des changements qu'on envisage d'apporter au nouvel article 2 révisé.

[17] Pour plus de précisions, voir GHL. Fridman, *Sale of Goods in Canada*, «Comparative Table of provincial Acts», 4^e éd. (1995), p.3.

[18] Deux exceptions notables concernent les lois sur les ventes conditionnelles, qui sont en fait antérieures à la SGA britannique et les lois sur les appareils agricoles adoptées dans les provinces des Prairies dès 1914 environ et plus récemment dans certaines provinces des Maritimes également.

[19] Voir Arthur Close, «The B.C. Buyer's Lien – A New Consumer Remedy» (1995) 25 CBLJ 127.

[20] Pour plus de détails, voir le rapport de la CRDO, vol.1, p9-10.

[21] L'argument du Comité était que l'article 2 reflétait les conditions du commerce nord-américain beaucoup plus fidèlement que la SGA et que, puisque les États-Unis étaient le partenaire commercial le plus important de l'Ontario, il était logique d'adopter une loi sur la vente commune aux deux ressorts.

[22] Commission de réforme du droit de l'Ontario, *Report on Consumer Warranties and Guarantees in the Sale of Goods* (1972).

[23] *Supra*, note 6.

[24] Rapport, vol.1, p.26-29.

[25] CHLC, *Actes annuels*, 1981, p.185 et suiv. Les membres du Comité avaient été recrutés dans l'ensemble du Canada; il s'agissait de quatre professeurs de droit commercial réputés, d'un chercheur principal auprès de l'Alberta Institute of Research and Law Reform, d'un membre du ministère de la Justice du Québec et, à titre de président, du professeur Derek Mendes da Costa, président de la Commission de réforme du droit de l'Ontario. Le professeur Ziegel a fait office de conseiller sans droit de vote auprès du Comité.

[26] Le rapport du Comité figure à l'annexe 4 du présent rapport.

[27] *Ibid.*, p.193-194.

[28] *Ibid.*, p.34.

[29] CHLC, *Actes annuels 1984*, p.35, 430 et suiv.

[30] *Ibid.*, p.433 et suiv. Paradoxalement, l'avant-projet de loi de l'Ontario avait été rédigé par le professeur Ziegel avec l'étroite collaboration de L.R.McTavish, conseil de la reine, ancien conseiller législatif en chef de l'Ontario et membre de la CHLC pendant de nombreuses années.

[31] Martin Boodman, de McCarthy Tétrault à Montreal, a eu l'amabilité de nous aider à trouver des références bibliographiques, mais nous sommes seuls responsables du résumé de la situation du Québec qui figure ici. Nous avons jugé particulièrement utile l'ouvrage de G.Goldstein, «La vente dans le nouveau Code civil du Québec: quelques observations critiques sur le projet de loi 125» (1991) 51 *Rev. du Barreau* 329 et *Le Code civil du Québec, Commentaires du ministre de la Justice*, tome 1 (Publications du Québec, 1991).

[32] P.ex. Québec, art.1738-1739. Nous étudions la CCVIM plus en détail ci-dessous, partieIV.

[33] Le Titre deuxième (De la vente) porte aussi sur certains types de vente (§7), sur la vente d'entreprise (vente du fonds de commerce) (§8) et sur la vente de biens incorporels (§9).

[34] Art. 1726. En vertu de l'art.1728, si le vendeur connaissait le vice caché ou ne pouvait l'ignorer, il est tenu, outre la restitution du prix, de tous les dommages-intérêts soufferts par l'acheteur et en vertu de l'art.1729, en cas de vente par un vendeur professionnel, l'existence d'un vice au moment de la vente est présumée, lorsque le mauvais fonctionnement du bien ou sa détérioration survient prématurément. L'article1729 est nouveau et étend considérablement les obligations de garantie du vendeur en droit québécois. Le devoir d'examen qui incombait à l'acheteur en vertu de l'ancien Code civil a suscité un débat passionné dans les années1960 entre les professeurs Durnford et Gow, tous deux de la faculté de droit de McGill. Voir J.W.Durnford, «What is an Apparent Defect in the Contract of Sale?» (1964) 10 *McGill L.J.* 60, J.J.Gow, «A Comment on the Warranty in Sale Against Latent Defects», *ibid.*, 243, Durnford, *ibid.*, 341, et Gow (1965) 11 *McGill L.J.* 35. Voir également Ziegel, «The Seller's Liability for Defective Goods at Common Law» (1966-67) 12 *McGill L.J.* 183.

[35] L'art.1730 est nouveau et donne valeur de code aux fameux jugement rendu par la Cour suprême du Canada dans *General Motors du Canada Limitée c. Kravitz* [1979] 1 *R.C.S.* 790.

[36] Art.1714, par.2. Cette disposition remplace les articles 1488 à 1490 de l'ancien Code.

[37] Voir, p.ex., LVOO, art.25.

[38] La position fort complexe de la common law est débattue dans le rapport sur la vente de la CRDO, ch.12.

[39] Rapport de la CRDO, p.19-21.

[40] Voir Ziegel, «Canada Prepares to Adopt the International Sales Convention» (1991) 18*CBLJ* 1.

[41] Ziegel, «Canada's First Decision on the International Sales Convention» (1999) 32*CBLJ* 313. (L'auteur parle du second jugement canadien dans une postface des commentaires.) Nous

n'avons entendu parler que d'un jugement australien et n'en connaissons pas de néo-zélandais.. La Nouvelle-Zélande et l'Australie ont toutes deux adopté la Convention avant le Canada.

[42] P.ex. la validité du contrat, la cession du droit de propriété et ses effets sur les tiers, la responsabilité du vendeur en cas de décès ou de préjudice corporel causé par des objets défectueux. CCVIM, art.4 et 5.

[43] C'est plus particulièrement le cas des dispositions de la Convention sur la formation des contrats, même si ces lacunes peuvent désormais être comblées grâce à la *Loi type sur le commerce électronique* de la CNUDCI et les *Principes des contrats commerciaux internationaux* d'Unidroit (1996).

[44] P.ex. la loi qui régit le calcul de l'intérêt en cas de jugement ou les paiements auxquels une partie a droit aux termes de la Convention. Voir CCVIM, article 78.

[45] Cf. cet aphorisme si souvent cité, à savoir que la consommation est le but de toute activité économique.

[46] Ainsi, la *Sale of Goods Act* de la Colombie-Britannique contient un nombre imposant de dispositions sur la protection du consommateur.

[47] Comme nous le disions, la CRDO a publié une LMDC en 1987 qui n'a malheureusement pas retenu l'intérêt du gouvernement de l'Ontario.

[48] Les états du Commonwealth se sont engagés fort prudemment dans la solution de la loi type, mais quand ils l'ont fait (comme pour la *Loi sur les corporations* et le code uniforme du crédit à la consommation), cette solution s'est révélée extrêmement fructueuse.

[49] Le professeur Gow (comme on le connaissait à l'époque) recommanda en 1965 (voir plus haut, n.34, 11) que les provinces adoptent les lois uniformes de La Haye pour régir les contrats de vente nationale au Canada, mais il ne s'est pas expliqué sur la question, et on ne sait trop jusqu'où il se serait aventuré. Dans une lettre au directeur de la recherche du projet de la CRDO, le professeur Paul Crépeau, alors président du Bureau de révision du Code civil du Québec, déclara qu'il ne voyait pas pourquoi le Québec et les provinces de common law ne réussiraient pas à s'entendre sur des dispositions communes concernant la vente. Toutefois, il n'a pas dit comment il aurait procédé à l'harmonisation et, à notre avis, il a sous-estimé énormément les difficultés techniques.

[50] Voir rapport de la CRDO, vol.1, p.30-31.

[51] Comme le prouvent certaines des modifications apportées aux dispositions sur la vente du nouveau Code civil.