

## Les Cahiers de droit



Michael G. BRIDGE et Francis H. BUCKLEY, *Sales and Sales Financing in Canada, Cases and Materials*, Toronto, The Carswell Company Ltd, 1981, 694 pp., 32,50 \$, [ISBN 0-459-33750-5].

Nicole L'Heureux

Volume 22, Number 2, 1981

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/042452ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/042452ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (print)

1918-8218 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

L'Heureux, N. (1981). Review of [Michael G. BRIDGE et Francis H. BUCKLEY, *Sales and Sales Financing in Canada, Cases and Materials*, Toronto, The Carswell Company Ltd, 1981, 694 pp., 32,50 \$, [ISBN 0-459-33750-5].] *Les Cahiers de droit*, 22(2), 516–518. <https://doi.org/10.7202/042452ar>

tutionnelle » (p. 223). Dans ce chapitre, le lecteur trouve non seulement les principes généraux qui gouvernent la question de l'éducation, mais aussi une étude de la jurisprudence sur ce sujet. La question de la protection des droits linguistiques aux deux niveaux de gouvernement y est aussi étudiée. À ce sujet, la Cour suprême du Canada a jugé, dans l'affaire *Jones c. P.G. du Nouveau-Brunswick*, [1975] 2 R.C.S. 182, que l'article 133 de l'A.A.N.B. constituait une garantie constitutionnelle, mais seules deux provinces sont assujetties à un embryon de bilinguisme sur le plan strictement constitutionnel: le Québec et le Manitoba. Il n'est pas cependant surprenant de lire, à la page 223, que l'enchâssement des droits fondamentaux et des droits linguistiques est « un point majeur de la révision constitutionnelle. » On pourrait peut-être même dire qu'il s'agit d'une véritable « patate chaude », vu les conflits du passé et d'aujourd'hui au Manitoba, en Ontario et au Québec relativement aux écoles confessionnelles et à la langue.

D'autres chapitres traitent des autres pouvoirs: la navigation et les transports (chapitre VII), la santé et le bien-être social (chapitre IX), le pouvoir d'imposer et celui de dépenser (chapitre X), la justice (chapitre XI), le droit à caractère punitif (chapitre XII), etc. L'un de ces autres chapitres étudie l'amendement constitutionnel, le rapatriement de la constitution, et la délégation des compétences législatives (chapitre XVI). On y trouve traités les problèmes que pose l'absence d'une formule générale d'amendement, et la recherche d'une telle formule depuis cinquante-quatre ans.

Le professeur Beaudoin nous donne des notions de base à propos du « rapatriement » de la constitution. Il nous explique les différentes formules d'amendement qui ont été proposées depuis celle de Louis St-Laurent en 1949. « Le problème fondamental..., écrit-il, est de savoir dans quelle mesure les provinces doivent participer au mécanisme de l'amendement. Faut-il l'unanimité, ou une majorité qualifiée ou

une majorité simple? » (p. 345) La réponse doit être aussi politique que constitutionnelle.

L'ouvrage du professeur Gérard A. Beaudoin est aussi opportun qu'intéressant. À ce moment de l'histoire du Canada ce n'est pas en effet, seulement le Québec qui veut des changements, mais aussi l'Ouest canadien. M<sup>e</sup> Beaucoïn montre qu'il existe un besoin urgent de réviser la constitution globalement et non à la pièce, que, pour plusieurs raisons, « il est devenu nécessaire d'adopter une nouvelle Constitution fédérale au Canada » (p. X). Quoique ce volume ne touche qu'un des aspects de la constitution canadienne, il illustre très bien la constitution actuelle, que l'on soit ou non d'accord avec les changements proposés. Clairement imprimé et bien écrit, *Le partage des pouvoirs* ajoute une contribution importante aux ouvrages sur un sujet sur lequel il existe relativement peu de livres en langue française.

Edward G. HUDON

Michael G. BRIDGE et Francis H. BUCKLEY, *Sales and Sales Financing in Canada, Cases and Materials*, Toronto, The Carswell Company Ltd, 1981, 694 pp., 32,50 \$, [ISBN 0-459-33750-5].

Les professeurs Bridge et Buckley présentent la première édition du recueil pédagogique qu'ils utilisent dans leur cours de droit commercial à l'Université McGill. Ce recueil est plus qu'un simple répertoire des textes importants de la doctrine et des arrêts décisifs dans le domaine. Les documents choisis sont précédés d'un court exposé des auteurs qui résume les principes et met en lumière les points particuliers du sujet traité. Les textes sont suivis de commentaires explicatifs et le plus souvent de plusieurs problèmes pratiques qui visent à fournir à l'étudiant l'occasion d'appliquer les notions énoncées précédemment.

Le volume est conçu pour les besoins d'un cours de soixante heures et il s'adresse à des étudiants qui ont déjà acquis des

notions de base en matière contractuelle. Il porte sur la vente des biens mobiliers ainsi que sur le financement du commerce et des opérations de consommation en common law. Tout ce domaine traverse actuellement de profondes transformations ; aussi, les auteurs ont-ils cru bon d'indiquer le régime antérieur et celui proposé par la réforme. L'influence exercée par le *Uniform Commercial Code* américain sur ces transformations est soulignée. Les aspects qui touchent aux mesures protectrices des droits du consommateur sont signalés au passage mais généralement on ne retrouve pas une discussion intensive de cette dimension du droit commercial. Comme les auteurs le remarquent, ils ont préféré abandonner ce domaine à un cours spécialisé.

La première partie de l'ouvrage porte sur le contrat de vente. On y expose le régime sous le *Sale of Goods Act* de l'Ontario ainsi que celui proposé par l'*Ontario Law Reform Commission*, régime qui aura sans doute une grande influence sur les autres provinces de common law. L'exposé introductif comporte généralement un rappel historique et signale les modalités particulières aux diverses provinces anglaises et aux États-Unis. Après avoir défini les limites d'application des règles qui régissent la vente, les aspects variés de ce contrat sont analysés. La réglementation du rapport vendeur-acheteur par la loi ontarienne de la protection du consommateur est signalée ; entre autres, l'obligation de rédiger un écrit, le droit de repentir, les envois forcés, les ventes pyramidales ainsi que les pratiques déloyales de commerce. Les notions d'*unconscionality* et de fausse représentation ainsi que leurs effets sur le contrat sont surtout analysés dans le cadre du régime contractuel en common law. Les termes du contrat et les conditions dans lesquelles l'acheteur peut répudier le contrat, les garanties légales quant à la description et à la qualité des biens achetés ainsi que la responsabilité du fabricant et du vendeur de produits défectueux sont étudiés d'une façon détaillée. Les auteurs traitent ensuite de l'obligation de livraison, du paiement, du crédit documentaire, du droit de propriété,

des risques, des recours des parties en cas de défaut de l'autre partie d'accomplir ses obligations et enfin, de la cession des droits du vendeur et de la vente en bloc. Par l'étendue des thèmes énumérés on constate que l'ouvrage dépasse le cadre du contrat de vente lui-même pour aborder des sujets qui y sont étroitement liés.

La seconde partie traite des multiples procédés utilisés pour financer le commerce et les contrats de consommation. Le régime des garanties mobilières a subi ces dernières années des changements importants. L'Ontario adoptait en 1967 la *Personal Property Security Act* (PPSA) qui n'est entrée en vigueur que le 1<sup>er</sup> avril 1976. Le Manitoba et la Saskatchewan ont agi dans le même sens tandis que l'Alberta est sur le point de le faire. Les auteurs expliquent la nouvelle loi de l'Ontario et réfèrent à la loi de la Saskatchewan qu'ils considèrent comme la plus moderne et le modèle susceptible d'influencer les futures modifications dans plusieurs provinces y compris en Ontario. Ces lois sont toutes inspirées de l'article 9 du *Uniform Commercial Code* américain. Aussi leur origine est-elle rappelée ainsi que le régime antérieur aux modifications, ce qui facilite la compréhension des solutions nouvelles et en même temps est utile aux étudiants des provinces dont le régime de garanties mobilières n'a pas encore été modifié.

Dans un bref historique, les auteurs soulignent les distinctions qui se sont établies en droit anglais entre le *conditional sale contract* et le *hire-purchase contract* en raison des avantages pratiques que pouvait en retirer le fournisseur de crédit. Selon la première technique le commerçant vend le bien au consommateur mais conserve le droit de propriété jusqu'au paiement du prix. Le contrat est ensuite cédé au fournisseur de crédit. Dans la seconde, le commerçant vend le bien au fournisseur de crédit qui le loue au consommateur tout en lui concédant l'option de se porter acheteur en fin de contrat. Bien que dans les deux cas le résultat soit le même pour l'acheteur qui exécute son obligation par versements, dans le *hire-purchase contract* le droit de

propriété du fournisseur de crédit est absolu. Il demeure incontestablement le propriétaire du bien à moins que l'acheteur exerce son option d'achat, ce à quoi il n'est pas tenu. Ce contrat fournit donc une échappatoire aux législations qui imposent l'enregistrement du *conditional sale contract* pour conserver les droits du vendeur dans l'objet vendu. Par contre, dans ce dernier contrat, la stipulation de clauses à effet guillotine permettait au fournisseur de crédit, à qui le contrat était cédé, de se mettre à l'abri des moyens de défense de l'acheteur relatifs au bien acheté. Les avantages propres à chacune de ces techniques contractuelles qui ont contribué à les maintenir en usage ont maintenant pratiquement disparu avec les lois statutaires qui limitent les conséquences des clauses à effet guillotine et le *Personal Property Security Act* qui les régit toutes les deux.

Le nouveau régime des garanties mobilières de la loi ontarienne est ensuite exposé tandis que les particularités de la loi de la Saskatchewan sont signalées. Le financement du commerce à court, à moyen et à long terme pour lequel une foule de garanties mobilières peuvent être consenties, y compris les garanties bancaires récemment modifiées, est étudié d'une façon détaillée. Pour les contrats de consommation, on examine surtout en regard de la loi ontarienne les mesures protectrices des droits du débiteur en défaut d'accomplir ses obligations : les limites imposées aux droits du commerçant quant à l'exercice du droit de reprise et les clauses à effet guillotine. On traite également des dispositions particulières en matière d'effets de commerce souscrits à l'occasion d'un contrat de consommation. La seconde partie se termine par une brève revue de la législation en matière d'intérêt et de divulgation des coûts de crédit que tout étudiant d'un cours de droit commercial devrait connaître.

La présentation matérielle de l'ouvrage est sobre mais soignée. L'origine des extraits de chaque texte est bien indiquée et les divisions sont claires. Les notes infrapaginales sont à peu près éliminées, ce qui

facilite la lecture. S'il y a des renvois à signaler, ils sont indiqués dans les notes qui servent de commentaires. Un plan détaillé de l'ouvrage permet de se retrouver. Il se complète de tables de référence non seulement aux arrêts cités mais également à toutes les décisions dont il est fait mention. Il en est de même pour les diverses lois étudiées. On peut toutefois déplorer l'absence d'un index analytique qui faciliterait la consultation. On aurait pu également ajouter une table des abréviations.

L'ouvrage des professeurs Bridge et Buckley constitue un manuel de droit commercial de première valeur pour l'étude du droit des provinces anglaises. En plus de grouper les textes essentiels de la doctrine et de la jurisprudence, il contient des notes et des commentaires qui mettent en lumière les aspects importants. Les problèmes pratiques qui complètent l'étude de chaque sujet ajoutent à la valeur pédagogique. Même si l'ouvrage s'adresse principalement à des étudiants de common law, il peut être utile comme livre de référence à ceux que le droit comparé intéresse particulièrement en cette période de transformation générale des relations vendeur-acheteur et des garanties mobilières.

Nicole L'HEUREUX

Jacob S. ZIEGEL et Benjamin GEVA, **Commercial and Consumer Transactions**, Cases, Text and materials, Toronto, Emond-Montgomery Ltd., 1981, 1230 pp., 67,50 \$ [ISBN 0-920-722-04-0].

Les professeurs Ziegel et Geva présentent la première édition de leur recueil pédagogique utilisé dans leur enseignement à Osgoode Hall et antérieurement publié sous forme miméographiée. Le texte a été entièrement révisé et la mise à jour tient compte des développements les plus récents dans la jurisprudence et la législation.

La réputation des auteurs n'est plus à faire. Le professeur Ziegel, considéré comme un leader en droit de la consommation, a participé à l'élaboration des plus récentes