

Featured Article, January 2008

ABB Inc. c. Domtar Inc., 2007 CSC 50 (22 novembre 2007)

© Gregory B. Bordan
Ogilvy Renault

English translation follows.

Les fabricants ne peuvent jamais invoquer l'ignorance d'un vice comme unique défense

Droit de la responsabilité du fait du produit

La Cour suprême du Canada vient de rendre une décision charnière en matière de responsabilité du vendeur et du fabricant au Québec. Dans l'arrêt *ABB Inc. c. Domtar Inc.*^[1], la Cour a maintenu une action d'une valeur de près de 39 millions de dollars (capital et intérêts) intentée par Domtar contre ABB Inc. et Alstom Canada Inc. Ce jugement revêt une importance cruciale pour tous les fabricants et autres vendeurs professionnels qui vendent des produits au Québec. Il confirme qu'il leur sera difficile d'invoquer des clauses d'exclusion ou de limitation de responsabilité pour exclure leur responsabilité à l'égard des conséquences de vices cachés affectant leurs produits, même lorsqu'ils font affaire avec des acheteurs avertis. Particulièrement, les fabricants seront rarement en mesure d'invoquer de telles clauses, même si elles sont courantes dans les contrats de vente.

LES FAITS

Vers le milieu des années 80, Domtar a acheté de Combustion Engineering Canada Ltd. (« C.E. ») une chaudière de récupération chimique pour sa nouvelle usine de pâte et papier de Windsor, au Québec. À peine 18 mois après la mise en service de la chaudière, Domtar a dû arrêter l'appareil afin de procéder à une inspection imprévue après avoir découvert une fuite dans le « surchauffeur » (une importante composante de la chaudière). L'inspection a révélé plusieurs fuites et des centaines de fissures. Domtar a réparé le surchauffeur et, lors de la période d'entretien suivante, l'a remplacé en entier.

Domtar a intenté une action contre C.E. (devenue par la suite ABB Inc. et Alstom Canada Inc.), dans laquelle elle alléguait que le surchauffeur était affecté d'un vice caché. C.E. prétendait au départ que les fissures étaient dues à la manière dont Domtar avait fait fonctionner la chaudière.

Domtar a eu gain de cause devant la Cour supérieure et la Cour d'appel. En Cour suprême, ABB et Alstom n'invoquaient plus l'argument suivant lequel les fissures étaient causées par les activités de Domtar. En s'appuyant sur les conclusions du juge de première instance, elles faisaient plutôt valoir que les fissures constituaient une particularité du surchauffeur, et non un vice. Elles se fondaient en grande partie sur des clauses prévues au contrat conclu entre C.E. et Domtar, lesquelles limitaient à un an la garantie de C.E., imposaient un plafond au montant des dommages directs pouvant être réclamés et excluaient la responsabilité pour les dommages consécutifs (par ex. les bénéfices perdus par Domtar en raison de la fermeture du surchauffeur pour réparation et remplacement, lesquels représentaient la majeure partie de la réclamation de Domtar).

LE JUGEMENT

D'entrée de jeu, la Cour suprême fait remarquer que « l'évolution du droit des obligations québécois a été marquée par la recherche d'un juste équilibre entre, d'une part, la liberté contractuelle des individus et, d'autre part, le respect du principe de la bonne foi dans leurs rapports les uns avec les autres »^[2]. Le principe de bonne foi en matière de relations contractuelles a pris de plus en plus d'importance en droit québécois. La Cour souligne que les parties à un contrat de vente devraient tenir compte de ce fait dans l'exercice de leurs droits et dans l'exécution de leurs obligations.

La Cour réitère le principe suivant lequel tout vendeur professionnel au Québec est présumé en droit connaître les vices affectant les produits qu'il vend. Un vendeur peut réfuter la présomption, mais seulement en démontrant qu'un vendeur raisonnable placé dans les mêmes circonstances n'aurait pas été en mesure de découvrir le vice lors de la vente du bien^[3]. La rigueur de cette présomption varie donc en fonction de l'expertise du vendeur.

Un vendeur qui connaît ou est présumé connaître un vice ne peut invoquer une clause d'exclusion ou de limitation de responsabilité pour s'exonérer de sa responsabilité à l'égard des conséquences de ce vice.

Un fabricant aura beaucoup de difficulté à réfuter la présomption suivant laquelle il connaissait ou aurait pu connaître l'existence d'un vice. Un fabricant possède des connaissances privilégiées relativement aux produits qu'il fabrique. Il ne peut réfuter cette présomption qu'en démontrant « qu'il ignorait le vice et ... qu'il n'aurait pu découvrir le vice et ce, même en prenant toutes les précautions auxquelles l'acheteur est en droit de s'attendre d'un vendeur raisonnable placé dans les mêmes circonstances »^[4].

Le fait pour un fabricant de prouver qu'il ignorait l'existence d'un vice ne constitue pas une défense; le seul fait de ne pas en avoir connaissance est lui-même considéré comme de la mauvaise foi, ce qui prive le fabricant de la possibilité d'invoquer une clause de limitation de responsabilité. Le fabricant ne pourra s'exonérer de sa responsabilité que s'il démontre que le préjudice ayant fait l'objet de la plainte a été causé par une faute de l'acheteur ou d'un tiers ou encore par un cas de force majeure, ou qu'il lui aurait été *impossible* de découvrir le défaut en raison de l'état des connaissances scientifiques et techniques lors de la mise en marché du produit^[5].

La Cour rappelle aux acheteurs qu'ils ne peuvent acheter un produit aveuglément; ils ont l'obligation de « se renseigner en procédant à un examen raisonnable du bien »^[6]. Toutefois, contrairement aux vendeurs professionnels, ils sont présumés être de bonne foi, et il incombe au fabricant qui désire établir qu'un acheteur avait connaissance d'un vice au moment de l'achat d'en faire la preuve^[7].

La Cour reconnaît que le droit québécois diffère de la common law et même, jusqu'à un certain point, du droit français. Elle conclut cependant que les règles de ces autres systèmes « ne sont pas facilement transposables en droit civil québécois »^[8].

CONCLUSION

Les vendeurs professionnels au Québec doivent prendre conscience du fait que l'acheteur n'a pas à prouver l'origine d'un vice pour avoir gain de cause. On entend par vice toute caractéristique d'un produit qui compromet sérieusement l'utilité pratique et économique du bien acquis pour l'acheteur^[9]. « Il n'est pas nécessaire que le vice empêche toute utilisation du bien, mais simplement qu'il en réduise l'utilité de façon importante, en regard des attentes légitimes d'un acheteur prudent et diligent »^[10].

Pour établir l'existence d'un vice caché, l'acheteur n'a qu'à démontrer que le fonctionnement du bien qu'il a acheté n'est pas conforme à ses attentes raisonnables et légitimes. Lorsqu'un acheteur démontre qu'un bien est défectueux, le vendeur, s'il s'agit d'un vendeur professionnel, aura le lourd fardeau de prouver qu'il ne pouvait raisonnablement avoir eu connaissance du vice. Particulièrement, les fabricants constateront qu'ils ne pourront établir cette preuve que dans des circonstances vraiment exceptionnelles. Et, à moins qu'ils ne réfutent la présomption, ils ne pourront pas se prévaloir de leurs clauses de limitation ou d'exclusion de responsabilité.

Par conséquent, les vendeurs professionnels, particulièrement les fabricants, doivent savoir que dans la plupart des cas ils ne pourront pas invoquer des clauses d'exclusion pour exclure leur responsabilité à l'égard de vices cachés affectant leurs produits. Cette règle est valable lorsqu'ils vendent leurs produits tant à des consommateurs ordinaires qu'à des entreprises averties bénéficiant de l'assistance d'équipes d'ingénieurs et d'avocats.

Ogilvy Renault a représenté les intérêts de Domtar Inc. dans cette affaire.

Products Liability: In Quebec, Manufacturers Can't Rely On Ignorance of a Defect as Their Sole Defence

The Supreme Court of Canada has just rendered a landmark decision on sellers' and manufacturers' liability in Quebec. In *ABB Inc. v. Domtar Inc.*,^[11] the SCC upheld Domtar's action against ABB Inc. and Alstom Canada Inc. for nearly 39 million dollars (capital and interest). This judgment is of the utmost importance to all manufacturers and other professional vendors selling in Quebec. It confirms the difficulty they will have relying on exclusion or limitation of liability clauses to escape liability for the consequences of latent defects in their products, even when dealing with sophisticated buyers. Manufacturers in particular will rarely be able to rely on such clauses, even though they are commonly included in contracts of sale.

THE FACTS

In the mid-1980's, Domtar purchased a chemical recovery boiler for its new Windsor, Quebec pulp and paper mill from Combustion Engineering Canada Ltd. ("C.E."). Just 18 months after the boiler was put into service, Domtar had to shut it down for an unscheduled inspection after detecting a leak in the boiler's "superheater" (a major component of the boiler). The inspection revealed several leaks and hundreds of cracks. Domtar repaired the superheater and, at its next scheduled shutdown, replaced it entirely.

Domtar instituted an action against C.E. (which later became ABB Inc. and Alstom Canada Inc.), alleging that the boiler was affected with a latent defect. C.E. initially contended that the cracking was due to the way Domtar had operated the boiler.

Domtar won its case before the Quebec Superior Court and the Court of Appeal. At the Supreme Court Canada, ABB and Alstom no longer argued that the cracking was caused by Domtar's operations. Instead, relying on conclusions of the trial judge, they argued that the cracks were a "feature" of the design, but not a defect. They also relied heavily on clauses

in C.E.'s contract with Domtar which limited C.E.'s warranty to one year, placed a cap on the amount of direct damages that could be claimed and excluded liability for consequential damages (e.g., the profits Domtar lost while the boiler was shut down for repairs and replacement, which constituted the major part of Domtar's claim).

THE JUDGMENT

The SCC begins by remarking that the "development of Quebec's law of obligations has been marked by efforts to strike a proper balance between, on the one hand, the individual's freedom of contract and, on the other, adherence by contracting parties to the principle of good faith in their mutual relations."^[12] The principle of good faith in contractual relations has taken on increasing importance in Quebec law. The Court cautions that parties to a contract of sale should consider this in the exercise of their rights and in the performance of their obligations.

The Court reaffirms that every professional seller in Quebec is presumed by law to know of defects in the products it sells. A seller can rebut the presumption but only by showing that a reasonable seller in the same circumstances would have been unable to detect the defect at the time of the sale.^[13] Therefore, the strength of the presumption varies depending on the seller's expertise.

A seller who knew, or who is presumed to have known, of a defect, cannot rely on an exclusion or limitation of liability clause to escape liability for the consequences of that defect.

In Quebec, a manufacturer will have great difficulty rebutting the presumption that it knew or could have known of a defect. A manufacturer has special knowledge of the products it manufactures. It can only rebut the presumption by showing "that it did not know about the defect [and] ... that it could not have discovered the defect even if it had taken every precaution that the buyer would be entitled to expect a reasonable seller to take in the same circumstances."^[14]

It is no defence for a manufacturer to prove that it did not know of a defect; the very failure to know is itself considered bad faith, disentitling the manufacturer from relying on a limitation of liability clause. Manufacturers will only be able to escape liability if they prove that the prejudice complained of was caused by the buyer's or a third party's fault or by a "superior force" (i.e. *force majeure* or act of God), or that it would have been *impossible* for them to have detected the defect given the state of scientific and technical knowledge at the time the good was put on the market.^[15]

The Court cautions that buyers cannot blindly purchase a product; they are required "to inform *themselves* by carrying out a reasonable inspection of the good."^[16] However, unlike professional sellers, they are presumed to be in good faith and a manufacturer who wishes to prove that a buyer knew of a defect at the time of purchase bears the burden of proving that.^[17]

The Court acknowledges that the law in Quebec differs from the common law and even to some extent from French law. However, it concludes that the rules of these other systems "cannot easily be grafted on to Quebec civil law".^[18]

CONCLUSION

Professional sellers in Quebec must realize that a buyer does not have to prove the cause of a defect to be successful. A defect is any characteristic of a product which seriously impinges on a buyer's ability to make practical and economical use of the product.^[19] A "defect does not have to render the good completely unusable but simply has to reduce its usefulness significantly in relation to the legitimate expectations of a prudent and diligent buyer."^[20]

To successfully allege a latent defect a buyer need only show that the goods he bought substantially failed to perform in accordance with his reasonable and legitimate expectations. Once a buyer proves that goods are defective, the seller, if he is a professional vendor of such goods, will bear the heavy burden of proving that he could not reasonably have known of the defect. Manufacturers in particular will find that only in truly exceptional cases will they be able to prove this. And, unless they rebut the presumption, their limitation or exclusion of liability clauses will be of no avail to them.

Therefore, professional sellers, especially manufacturers, must know that in most cases they will not be able to rely on exclusionary clauses to escape liability for latent defects in their products. This is true whether they are selling to ordinary consumers or to sophisticated corporations assisted by teams of engineers and lawyers.

In short, *manufacturer beware* is probably a more apt description of the law in Quebec than *buyer beware*.

French Footnotes

^[1]. *ABB Inc. c. Domtar Inc.*, 2007 CSC 50 (22 novembre 2007).

^[2]. Jugement, au para. 1.

^[3]. Jugement, au para. 68.

^[4]. Jugement, au para. 69.

^[5]. Jugement, au para. 72.

^[6]. Jugement, au para. 42.

^[7]. Jugement, aux para. 51 et 54.

^[8]. Jugement, au para. 85.

^[9]. Jugement, au para. 47.

^[10]. Jugement, au para. 52.

English Footnotes

^[11]. *ABB Inc. v. Domtar Inc.*, 2007 SCC 50 (November 22, 2007).

- [12]. Judgment, para. 1.
- [13]. Judgment, para. 68.
- [14]. Judgment, para. 69.
- [15]. Judgment, para. 72.
- [16]. Judgment, para. 42.
- [17]. Judgment, para. 51, 54.
- [18]. Judgment, para. 85.
- [19]. Judgment, para. 47.
- [20]. Judgment, para. 52.