

COURT OF APPEAL OF
NEW BRUNSWICK



COUR D'APPEL DU
NOUVEAU-BRUNSWICK

112/07/CA

RENÉ'S SERVICE & TRAILER SALES LTD., a
corporation duly incorporated under the laws and
regulations of New Brunswick

(Defendant) APPELLANT

- and -

DANIEL SAVOIE and MARIE-JOSÉE SAVOIE

(Plaintiffs) RESPONDENTS

René's Service & Trailer Sales Ltd. v. Savoie,
2009 NBCA 15

CORAM:

The Honourable Justice Daigle
The Honourable Justice Richard
The Honourable Justice Bell

Appeal from a decision
of the Court of Queen's Bench:
June 28, 2007

History of Case:

Decision under appeal:
2007 NBQB 229

Preliminary or incidental proceedings:
N/A

Appeal heard:
April 15, 2008

Judgment rendered:
March 12, 2009

Counsel at hearing:

For the appellant:
Daniel P.L. Leger

RENÉ'S SERVICE & TRAILER SALES LTD.,
une société dûment incorporée selon les lois et
règlements du Nouveau-Brunswick

(Défenderesse) APPELANTE

- et -

DANIEL SAVOIE et MARIE-JOSÉE SAVOIE

(Demandeurs) INTIMÉS

René's Service & Trailer Sales Ltd. c. Savoie,
2009 NBCA 15

CORAM :

L'honorable juge Daigle
L'honorable juge Richard
L'honorable juge Bell

Appel d'une décision
de la Cour du Banc de la Reine :
Le 28 juin 2007

Historique de la cause :

Décision frappée d'appel :
2007 NBBR 229

Procédures préliminaires ou accessoires :
S.O.

Appel entendu :
Le 15 avril 2008

Jugement rendu :
Le 12 mars 2009

Avocats à l'audience :

Pour l'appelante :
Daniel P.L. Leger

For the respondents:
René Arsenault

Pour les intimés :
René Arsenault

THE COURT

LA COUR

The appeal is dismissed with costs of \$3,000.00

Déboute l'appelante, qu'elle condamne à des
dépens de 3 000 \$.

The following is the judgment delivered by

THE COURT

I. Introduction

[1] This appeal, from a decision of the Court of Queen’s Bench reported at (2007), 319 N.B.R. (2d) 388, [2007] N.B.J. No. 240 (QL), 2007 NBQB 229, raises a novel and fundamental question surrounding the right of a buyer to reject a “consumer product” because of a breach of an “implied warranty” and the right of the seller to remedy the defect before the buyer’s right of rejection crystallizes. Both rights are set out in the *Consumer Product Warranty and Liability Act*, S.N.B. 1978, c. C-18.1. We are being asked to rule on what constitutes a “major breach” of an implied warranty. On this point, we reach the same conclusion as the trial judge who found a major breach of implied warranties.

II. Background

[2] On August 3, 2001, Daniel Savoie and Marie-Josée Savoie (the “buyers”) purchased a new 30-foot Mallard recreational camping trailer for \$26,683.48 from René’s Service and Trailer Sales Ltd. (the “seller”). The trailer was delivered to a local campground on August 7, 2001.

[3] Two days later, a rainfall caused water to leak into the expandable section of the trailer and around three of its windows. The trial judge found that “[TRANSLATION] [w]ater leaked into the bedroom, soaking the wall and the bedding, and warping the finish on the bedside stand.” The judge added that “[a]s a result of the water infiltration, the [buyers] had to mop up 2.5 gallons of water from the floor.”

[4] The next day, the buyers towed the trailer to the seller’s place of business for repairs. These were carried out on August 13 and included the removal of windows,

the installation of caulking and placement of rubber around the expandable section of the trailer. The seller's employees tested the effectiveness of the repairs by spraying the trailer with a water hose. That test produced further leaks at one location, but these were explained as being normal because the hose had been aimed directly at the site of the repairs. Once the repairs were done, the buyers towed the trailer back to their camp site.

[5] On August 17, 2001, another rainfall occurred, and the trailer leaked once again. The buyers discovered water on the floor of the storage compartment located under the bedroom, on an inside wall, and on one of the night tables in the bedroom. The trial judge noted that “[TRANSLATION] [t]he plywood of the compartment was warped and its wooden frame was discoloured”.

[6] On August 20, 2001, the buyers again towed the trailer to the seller's place of business. Being unable to amicably resolve the problem, the buyers eventually sued the seller for the return of the installment payments, and for towing costs, based on breaches of certain implied warranties prescribed under s. 10 and 12 of the *Act*.

[7] The trial judge held that the camping trailer was not of the quality expected, nor was it reasonably fit for the purpose intended (seasonal habitation) as required under s. 10 of the *Act*. As well, the trial judge concluded that the trailer breached the implied warranty as to “durability” as provided for under s. 12(1). The trial judge went on to conclude that, following the discovery of the second leak, the buyer had a right to reject/return the trailer and to be reimbursed with respect to monies already paid, together with towing costs. In essence, the trial judge held that breaches of the implied warranties qualified as a “major breach” and as such the buyer was under no obligation to provide the seller with the opportunity to remedy the defects as provided for under s. 14(1). The trial judge awarded judgment to the buyers totaling \$11,669.96 plus costs.

III. Issues

[8] The sole issue raised on appeal is whether the trial judge erred in finding a “major breach” of the *Act*. The seller contends the judge “misapprehended the test for determining a major breach of s. 14 of the *Act*.” The buyers respond that the judge made no such error.

IV. Relevant legislative provisions

[9] It is common ground that the *Consumer Product Warranty and Liability Act* applies in the circumstances, and no one has challenged the trial judge’s findings that the seller breached the implied warranties prescribed in ss. 10 and 12 of the *Act*. The relevant provisions in issue in this appeal are the following:

14(1) Where the seller is in breach of a warranty provided by this Act, the buyer shall give him a reasonable opportunity to rectify the breach, unless

(a) the buyer is unable to do so, or is unable to do so without significant inconvenience; or

(b) the breach is a major breach.

[...]

16(1) Where the seller is in breach of a warranty provided by this Act and does not rectify the breach pursuant to any opportunity that the buyer gives him under section 14 or otherwise, the buyer may reject the product if he does so within a reasonable time after he discovers the breach and he discovers the breach not later than sixty days after delivery of the product.

16(2) Notwithstanding that the buyer discovers the breach later than sixty days after delivery of the product, where

14(1) Lorsque le vendeur viole une garantie prévue par la présente loi, l’acheteur doit lui donner l’occasion raisonnable d’y remédier à moins

a) qu’il ne soit pas en mesure de le faire ou qu’il ne puisse le faire sans inconvénients importants; ou

b) qu’il ne s’agisse d’une violation majeure.

[...]

16(1) Lorsque le vendeur viole une garantie prévue par la présente loi et n’y remédie pas comme le lui permet l’acheteur en vertu de l’article 14 ou autrement, ce dernier peut refuser le produit dans la mesure où il le fait dans un délai raisonnable après la découverte de la violation qui doit intervenir au plus tard soixante jours après la délivrance du produit.

16(2) Même s’il découvre la violation plus de soixante jours après la délivrance du produit, l’acheteur peut,

the breach is a major breach the buyer may reject the product if he does so within a reasonable time after he ought to have discovered the breach.

[...]

17(1) Subject to subsections (2) and (3), where the buyer rejects the product pursuant to section 16, he is released from his obligations under the contract and may recover from the seller any payments that he has made on the price and damages for any other loss that he has suffered because of the breach and that was reasonably foreseeable at the time of the contract as liable to result from the breach.

17(2) The seller may deduct from the refund of any payments on the price or recover from the buyer, or both, an amount that is equitable in the circumstances for the benefit, if any, that the buyer derived from use of the product.

17(3) Where before rejection the product has deteriorated to a state beyond that attributable to reasonable wear and tear for the period of time that the product was used by the buyer, or has been damaged by causes that are not attributable to the seller's breach, the seller may deduct from the refund of any payments on the price or recover from the buyer, or both, an amount for compensation for the difference between the value of the product as it is and the value that it would have but for that deterioration or damage.

s'il s'agit d'une violation majeure, refuser le produit à condition de le faire dans un délai raisonnable après qu'il aurait dû la découvrir.

[...]

17(1) Sous réserve des paragraphes (2) et (3), le refus du produit par l'acheteur en vertu de l'article 16 le libère de ses obligations contractuelles et lui ouvre droit, à l'encontre du vendeur, au remboursement des paiements effectués sur le prix et à des dommages-intérêts pour tout autre préjudice subi du fait de la violation s'il en était le résultat prévisible au moment de la conclusion du contrat.

17(2) Le vendeur peut déduire du remboursement des paiements effectués sur le prix ou obtenir auprès de l'acheteur, ou les deux, un montant équitable en l'occurrence pour le bénéfice que ce dernier a retiré de l'usage du produit, le cas échéant.

17(3) Lorsque le produit a été endommagé, antérieurement au refus, au-delà de la détérioration normale pouvant découler des conditions d'usage raisonnable durant la période où il a servi à l'acheteur ou lorsque les dommages ne sont pas attribuables à la violation par le vendeur, celui-ci peut déduire du remboursement des paiements effectués sur le prix ou obtenir auprès de l'acheteur, ou les deux selon le cas, une indemnité dont le montant correspond à la différence entre la valeur du produit dans l'état où il se trouve et sa valeur avant la détérioration ou les dommages.

[10] These sections provide that in the event the breach is “major” the buyer is entitled to reject the goods without providing the seller a reasonable opportunity to rectify the breach. In the event the breach is not considered major, the buyer may only reject the goods where the seller fails to rectify following a reasonable opportunity to do so.

IV. Analysis

A. *Legislative History*

[11] The *Act* came into effect on January 1, 1980, and brought changes in warranty law and products liability law by, among other things, expanding consumers' rights to reject consumer products and sellers' rights to rectify. Professor Karl J. Dore participated as project director for the warranty study and oversaw the legislative processes leading to the implementation of the *Act* in his then capacity as Director of Consumer and Corporate Affairs. In the *First Report of the Consumer Protection Project, Part I: Consumer Guarantees in the Sale or Supply of Goods, Part II: Progress Report on Remaining Parts of Consumer Protection Project* (Fredericton: Department of Justice, Law Reform Division, 1974) (the *First Report*), Professor Dore explains that under the old statutory regime governed by the *Sale of Goods Act*, R.S.N.B. 1952, c. 199, the consumer's rejection right, other than in cases of fundamental breach, depended upon whether the term was categorized as a condition or a warranty. Under that rather rigid scheme, if the term breached was a condition, the consumer was entitled to reject the good and claim rescission. However, if the term breached was a warranty, the consumer had to content himself or herself with a damages claim.

[12] In his *First Report*, Professor Dore identifies the problems this equivocal categorization can cause:

[B]y focusing solely on the nature of the broken term, and ignoring the gravity of the individual breach and its consequences, anomalous results can occur. Thus the slightest breach of a condition allows rejection, while the gravest breach or a warranty does not.

Furthermore, and in any event, the consumer buyer has vital interests in rejection rights for any breach. Indeed, the smaller the breach the more likely it is that rejection will be his only practical remedy. [...]

On the other hand, in another respect, the present law seems to be unnecessarily harsh on the seller in that it

rarely gives him an opportunity to rectify a breach of condition. But in many cases, especially the ones where the breach can be rectified quite easily, the balancing of interests would seem to favour giving the seller a reasonable opportunity to rectify. Of course, there are also cases where he should not be given such an opportunity. One such case would be that where the breach was so substantial that the confidence the buyer had in his seller has been badly shaken.

[13] The major problem with the old remedies regime is the unwarranted focus it placed on the nature of the broken term and not the severity of the breach.

[14] This study of the confusion produced by the warranty/condition divide led Professor Dore to recommend its abolition. The Legislator followed that recommendation, departed from the approach adopted by the *Sale of Goods Act*, eliminated the condition/warranty dichotomy and created two categories of warranties, express and implied. According to Professor Ivan F. Ivankovich, then of the University of Alberta, in *Consumer Products in New Brunswick—Fidem Habeat Emptor Part II: The C.P.W.L.A. Consumer Remedial Regime* (1984) 33 U.N.B.L.J. 43:

[...] [the New Brunswick] legislative approach is suggestive of the concept of breach of condition in the *Sale of Goods Act* with one propitiatory difference: no longer would an *a priori* classification be required to determine whether the term breached was sufficiently important to entitle the aggrieved consumer to rescind. Instead, both the nature of the term that was breached and the consequences resulting therefrom would be examined in order to determine whether the breach was major.

[Emphasis added.]

[15] Under the new regime, warranty means a term of the contract that is a promise and these may be either express or implied. Upon a breach of an implied warranty, rescission is allowed if one of the conditions set out in s. 14(1) is met. Thus, if the buyer is unable to give the seller a reasonable opportunity to rectify the breach or is unable to do so without significant inconvenience, or if the breach is a major breach, the buyer can

reject the product. Rescission is also allowed, under s. 16(1), if the seller, having been given an opportunity, does not rectify the breach.

B. *Judicial consideration of major breach*

[16] Against that legislative history, it is appropriate to consider some of the approaches trial courts have adopted in defining “major breach”. The first case to interpret the term was *Gauvin and LeBlanc v. Dryden Motors Limited* (1981), 34 N.B.R. (2d) 143 (Q.B.), [1981] N.B.J. No. 74 (QL). The plaintiffs had purchased a Camaro Z28 from the defendant. Justice Meldrum found the defendant had made false statements concerning the vehicle’s previous use, the size and type of motor, and the quality and condition of the vehicle. He concluded the plaintiffs were entitled to rescission of the contract on a number of grounds, including misrepresentation, breach of express warranties and breach of implied warranties. In light of his findings, Meldrum J. did not have to interpret the term ‘major breach’. However, he nevertheless opined as follows: “For purposes of this action I treat ‘major breach’ as ‘going to the root of the contract’” (para. 31). For him, major breach would be defined in terms similar to what was regarded as a fundamental breach. Justice Meldrum’s opinion that the concept of major breach under the *Act* equates with the common law doctrine of fundamental breach has been the subject of criticism. In his article *Consumer Products in New Brunswick*, (1984) 33 U.N.B.L.J. 60, Professor Ivankovich opined that equating the two concepts would deprive the consumer of an “immediate right to reject the consumer product” (p. 61).

[17] In *Audet v. Central Motors Ltd.* (1981), 35 N.B.R. (2d) 143 (Q.B.), [1981] N.B.J. No. 147 (QL), the plaintiff saw a used car on a sales lot and negotiated for its purchase. At the time of sale, the seller undertook to repair certain defects, including an oil leak, the source of which was not immediately evident. The plaintiff took delivery on a Saturday, and, while en route to her residence, the engine overheated and oil escaped all around the motor. She attempted to return the vehicle the next business day on the grounds the seller had committed a major breach of a warranty provided by the *Act*. The seller refused rescission of the contract, offered to rectify the problem and did rectify the

problem by installing a \$2.40 gasket. However, when the seller called the plaintiff to take delivery of the car, she refused and brought a court action. Her claim was dismissed; Stevenson J. concluding that the buyer was required to give the seller “a reasonable opportunity to rectify the breach” and that the buyer’s failure to do so “deprived herself of the benefit of the statute.”

[18] In *Medjuck and Budovitch Ltd. v. Young* (1988), 86 N.B.R. (2d) 386 (Q.B.), [1988] N.B.J. No. 48 (QL), the defendant returned to the seller various curtains, drapes and other accessories she had ordered for her new home. She claimed she had a right to return the goods pursuant to s. 14(1)(b) of the *Act* because of the seller’s major breach of an implied warranty. The seller took the position, even though it had been provided several opportunities to rectify the defects, that it was entitled to further opportunities to do so. The seller rendered its account, the buyer refused to pay and the parties proceeded to court. W.L.M. Creaghan J. succinctly stated the facts:

In the instant case we have an accumulation of many breaches which could be classified individually as only minor breaches. The seller was given several opportunities to rectify the same, but without success. Some curtains were either too short or long, in others the width was not correct. Some articles were wrinkled, in others the hems were “puckered” and not straight. [p. 395]

[19] In concluding the buyer could reject the goods on the facts of that case, Creaghan J. declined to equate major breach with the concept of fundamental breach. Instead, he set out the factors he considered relevant in determining whether seller had committed a major breach of the *Act*:

[...] the price of this contract, the credible criticism of the workmanship under oath of various witnesses, the numbers of unsuccessful attempts by the seller’s agents in correcting the outstanding deficiencies, and the fact that the purchasers finally ran out of patience. [p. 396]

[20] In *Sirois v. Centennial Pontiac Buick GMC Ltd.* (1988), 89 N.B.R. (2d) 244 (C.A.), [1988] N.B.J. No. 407 (QL), this Court considered an unrelated issue arising from the application of the *Act*, namely, whether a dealer could successfully claim against the manufacturer following a “consumer loss” as defined by the *Act*. The trial judge’s finding that there had been a major breach of a warranty was not under appeal. It is worth noting, however, that, at p. 248, this Court refers to Turnbull J.’s opinion that the term major breach “connotes something less than a fundamental breach” and his belief that “the intent of the phrase is a breach that would lead an ordinary person to say, under all of the circumstances, ‘that's very serious’.”

[21] In *Beaulieu v. Leisure Time Sales Ltd. et al.* (1993), 138 N.B.R. (2d) 215 (Q.B.), [1993] N.B.J. No. 347 (QL), the plaintiff purchased a 1991 Cambria 31-foot motor home for in excess of \$87,000.00. By all accounts, it was, even according to the seller, a “lemon”. P.S. Creaghan J. allowed rescission of the contract some 18 months after the initial purchase and after many efforts to rectify the defects. What is most significant about the decision is the trial judge’s incorporation, like Medrum J. in *Gauvin*, of principles of fundamental breach into the definition of “major breach” under the *Act*:

The defects, taken as a whole and considered in accumulation from the time the plaintiff took delivery of the vehicle, constituted a fundamental breach of the contract to provide a motor home reasonably fit for the purpose for which it was intended.

[...]

The question of the right to rescind a contract on the basis of the breach of a warranty of fitness, whether it be found to be a fundamental breach at common law or a major breach as provided by statute, must in the final analysis be a question of fact that will turn on the circumstances of each case. The concept of a breach that “goes to the root” of the contract is helpful in either case to characterize a situation that should give rise to rescission as a remedy.
[p. 226] [Emphasis added.]

C. *The case at bar*

[22] As stated above, the seller does not dispute the trial judge's conclusion that it failed to respect the warranties of fitness for use and durability as contemplated by ss. 10 and 12 of the *Act*. What is challenged is the trial judge's conclusion that the breaches were major breaches of the warranties. On this point, the trial judge applied the test devised in *Sirois* and asked herself whether, under all the circumstances, an ordinary person would say that the breaches are very serious. She concluded as follows:

[TRANSLATION] The problems in the case at bar substantially interfered with the functionality of the trailer, which was intended to serve as a dwelling. These were not minor defects that affected one or more accessories of the trailer but did not interfere with its use. On the contrary, these construction defects impaired the structural integrity of the trailer, thereby rendering it incapable of protecting the Plaintiffs from the elements. Upon considering the evidence as a whole, I find that it is reasonable to characterize these defects as very serious, and I conclude that they constitute a major breach of the implied warranties set out in sections 10 and 12 of the *Act*.
[para. 40]

D. *Decision*

[23] This appeal was argued on the basis of s. 14 of the *Act* and the notion that it made a difference as to whether the trial judge erred in finding that breaches of the implied warranties qualified as major breaches. As we will point out below, we are of the view that the trial judge did not err in concluding the breach of the implied warranties qualified as a "major breach".

[24] The seller argues that travel trailers are not built to be impervious to water and that it is a common occurrence within the industry and accepted by consumers that repairs directed at alleviating water leaks are an inevitable, albeit inconvenient, aspect of living in structures that may be moved from one site to another. The thrust of the seller's

argument is that repairs made for the purpose of eliminating water leaks to travel trailers can be carried out efficiently and easily. This begs the question whether a breach of an implied warranty that is easily remedied can ever be classified as a “major breach”.

[25] Under the Saskatchewan *Consumer Protection Act*, S.S. 1996, c. C-30.1, s. 57(1)(b), which came into force well after the adoption of the New Brunswick legislation, a buyer who wishes to reject a consumer product can only do so when the breach is “of a substantial character and is not remediable”. It may be that the Saskatchewan legislators wanted to address what could be considered a gap in the New Brunswick legislation. In any event, it is not difficult to understand why the Saskatchewan legislation was drafted to make room for the concept of defects that are easily remedied. Take a new car in which the transmission proves defective such that the car is inoperable. Assume also that the defect can be traced to a small component that can be replaced in 10 minutes and without inconvenience to the buyer. If the concept of major breach does not incorporate the notion of a defect being easily remedied, one is left with the notion that a defective transmission renders a car unfit for the purpose intended.

[26] The wording of the New Brunswick legislation leaves no doubt that, in this Province, a breach can be major even if it is remediable. However, the ease with which the breach can be remedied is a factor to be considered in determining whether the breach qualifies as a “major breach”. The consequences of the damages caused by a breach must also be considered. The more serious the consequences of a breach, the more likely it will be classified a “major breach”. Another factor is the impact of the breach upon the residual value of the product, that is, whether its life expectancy has been shortened or its trade-in value reduced. These and other factors, such as the nature and cost of the product, must be weighed by a trial judge in determining whether, in the circumstances, the breach in question is a “major breach.” In our view, the determination of whether a breach of an implied warranty constitutes a major breach is a question of mixed fact and law to which trial judges are owed deference: *Housen v. Nikolaisen*, [2002] 2 S.C.R. 235, [2002] S.C.J. No. 31 (QL), 2002 SCC 33. This approach is consistent with that taken in Saskatchewan where the determination of whether or not a

breach is of “substantial character” is considered a finding of fact: *Cash v. Gross (c.o.b. J.G. Construction)* (2003), 21 A.C.W.S. (3d) 846, [2003] S.J. No. 202 (QL), 2003 SKQB 97.

[27] In the present case, the trial judge rejected the notion that for the breach to qualify as a “major breach” it had to be akin to a fundamental breach. She settled on the more flexible approach articulated in *Sirois* that a “major breach” was something that one could characterize as “serious”. The trial judge considered factors such as the price the buyers paid for the trailer, the nature of the product, the nature of the breach and the consequences of the breach in determining that the breach was a “major breach”. Her analysis in this regard is captured in paras. 35-40 of her decision, which read in part as follows:

[TRANSLATION]

The Plaintiffs paid a large sum of money for this new trailer. Two days after purchasing it, and following the very first rainfall, water seeped through the windows and the expandable section of the trailer. The buyers gave the Defendant the opportunity to rectify the problem. The next time it rained, which was four days later, water came in through another part of the trailer. [...]

[...]

There were two significant water infiltrations affecting different parts of the trailer. [...]

[...] I find that it is reasonable to infer that the hidden defects of the trailer in the case at bar were due to weaknesses in the product’s quality control process. [...]

It is true that the Plaintiffs in the case at bar did not keep the trailer in their possession for a long time before rejecting it outright. There is no doubt that the period during which consumers keep a product in their possession is a factor to consider in determining whether a major breach has occurred. However, it is my opinion that the seriousness of the problems that the Plaintiffs experienced and the impact of those problems on the principal use of the product are also important considerations.

The problems in the case at bar substantially interfered with the functionality of the trailer, which was intended to serve as a dwelling. These were not minor defects that affected one or more accessories of the trailer but did not interfere with its use. On the contrary, these construction defects impaired the structural integrity of the trailer, thereby rendering it incapable of protecting the Plaintiffs from the elements. Upon considering the evidence as a whole, I find that it is reasonable to characterize these defects as very serious, and I conclude that they constitute a major breach of the implied warranties set out in sections 10 and 12 of the *Act*.

[28] In effect, the trial judge settled on a test that required her to consider all of the circumstances in determining whether a reasonable person would find the breach to be serious enough to justify rescission of the contract. We find no error in principle with this approach. It is one that is consistent with the objective of the *Act*, which was to replace the concept of “fundamental breach” in the previous regime with a fairer and more flexible approach; one that, to paraphrase Professor Ivankovich, requires an examination of both the nature of the term that was breached and the resulting consequences in order to determine whether the breach was major.

[29] Applying the test to the facts, the trial judge effectively concluded that, having purchased a new camping trailer that significantly leaks, the buyers were within their right to insist that there had been a major breach of an implied warranty. We find no palpable and overriding error in that conclusion.

[30] Although this finding is sufficient to justify dismissing the appeal, we cannot help but wonder whether the buyers’ right of rejection in this case might not also have been justified under s. 16 of the *Act*. Section 16 applies to cases in which the seller is given “a reasonable opportunity” to rectify a breach of an implied warranty and the rectification efforts fail. In the present case, the buyer gave the seller a reasonable opportunity to rectify the breach, and this is true irrespective of whether the buyer was under an obligation to do so. The problem, of course, is that the attempt at rectification (repairs) failed. This leads us to ask whether the buyers were under an obligation to give

the seller a second chance to repair the defect before rejecting the consumer product and whether it makes any difference if the breach in question was a major breach. While these questions raise interesting issues, they were not the basis upon which the matter was decided at trial, were not raised on appeal and were not debated before us. We therefore leave them for another day.

[31] In conclusion, we find that the trial judge applied the proper criteria in making her finding of fact that the seller had committed a major breach of the contract. Thus, the buyers were entitled to rescission

[32] For those reasons, we dismiss the appeal and award the respondents costs of \$3,000.00.

LA COUR

I. Introduction

[1] Le présent appel, interjeté d'un jugement de la Cour du Banc de la Reine publié à (2007), 319 R.N.-B. (2^e) 388, [2007] A.N.-B. n^o 240 (QL), 2007 NBBR 229, soulève une question nouvelle et fondamentale relativement au droit de l'acheteur de refuser un « produit de consommation » par suite de la violation d'une « garantie tacite » et au droit du vendeur de réparer le défaut avant cristallisation du droit de refus de l'acheteur. Ces droits émanent l'un et l'autre de la *Loi sur la responsabilité et les garanties relatives aux produits de consommation*, L.N.-B. 1978, ch. C-18.1. Notre Cour est priée de statuer sur ce qui constitue une « violation majeure » d'une garantie tacite. Sur ce point, nous partageons l'avis de la juge du procès, qui a conclu à une violation majeure de garanties tacites.

II. Contexte

[2] Le 3 août 2001, Daniel Savoie et Marie-Josée Savoie (les acheteurs) se sont portés acquéreurs d'une caravane récréative neuve de trente pieds, de marque Mallard. Achetée 26 683,48 \$ chez René's Service & Trailer Sales Ltd. (la vendeuse), la caravane a été livrée à un terrain de camping de la région le 7 août 2001.

[3] Deux jours plus tard, une pluie a causé des infiltrations d'eau dans la partie extensible de la caravane, ainsi qu'au pourtour de trois de ses fenêtres. La juge du procès a constaté que l'eau s'était « infiltrée dans la chambre à coucher, mouillant le mur et la literie et faisant onduler la finition de la table de chevet. » Elle a ajouté : « En raison de ces infiltrations, les [acheteurs] ont dû éponger deux gallons et demi d'eau sur le plancher. »

[4] Le lendemain, les acheteurs ont remorqué la caravane jusque chez la vendeuse pour la faire réparer. Les travaux de réparation ont été effectués le 13 août et ont comporté l'enlèvement des fenêtres, l'application d'un produit de calfeutrage et la pose de caoutchouc autour de la partie extensible de la caravane. Les employés de la vendeuse ont ensuite éprouvé les réparations en arrosant la caravane à l'aide d'un boyau. De nouvelles fuites sont apparues en un point donné, mais il a été expliqué aux acheteurs qu'elles étaient normales parce que le boyau avait été pointé directement vers l'endroit des réparations. Une fois les réparations achevées, les acheteurs ont remorqué la caravane jusqu'à leur emplacement de camping.

[5] Le 17 août 2001, il a plu de nouveau et l'eau s'est infiltrée une fois encore dans la caravane. Les acheteurs ont découvert de l'eau sur le plancher du compartiment d'entreposage situé sous la chambre à coucher, sur un mur intérieur et sur l'une des tables de chevet de la chambre à coucher. La juge du procès a relevé que « [l]e contreplaqué de ce compartiment était bombé, et son armature de bois, décolorée. »

[6] Le 20 août 2001, les acheteurs ont de nouveau remorqué la caravane jusque chez la vendeuse. Incapables de résoudre le problème à l'amiable, les acheteurs ont fini par poursuivre la vendeuse. Ils ont demandé, pour violation de certaines des garanties tacites prescrites par les art. 10 et 12 de la *Loi*, que les versements effectués et les frais de remorquage leur soient remboursés.

[7] La juge du procès a constaté que la caravane n'était pas de la qualité attendue et qu'elle ne convenait pas raisonnablement à l'usage auquel elle était destinée (habitation saisonnière), comme l'exige l'art. 10 de la *Loi*. Elle a constaté en outre qu'il y avait eu violation de la garantie tacite de « durée de vie » prévue au par. 12(1). Elle a enfin conclu que, après la découverte de la seconde fuite, les acheteurs avaient le droit de refuser ou de renvoyer la caravane, et de se faire rembourser l'argent déjà versé et leurs frais de remorquage. La juge du procès a essentiellement conclu que les violations des garanties tacites étaient constitutives d'une « violation majeure » et que, de ce fait, les acheteurs n'avaient nullement l'obligation de donner à la vendeuse l'occasion de réparer

les défauts, comme le prévoit le par. 14(1). La juge du procès a prononcé en faveur des acheteurs et leur a accordé au total 11 669,96 \$, ainsi que des dépens.

III. Questions en litige

[8] La seule question soulevée en appel est celle de savoir si la juge du procès a commis une erreur en concluant à une « violation majeure » de la *Loi*. La vendeuse soutient que la juge du procès [TRADUCTION] « s'est méprise sur le critère à appliquer pour déterminer s'il y a eu violation majeure suivant l'art. 14 de la *Loi*. » Les acheteurs répondent que la juge n'a pas fait erreur sur ce point.

IV. Dispositions législatives pertinentes

[9] Il est convenu que la *Loi sur la responsabilité et les garanties relatives aux produits de consommation* s'applique dans les circonstances, et nul ne conteste la conclusion de la juge du procès voulant que la vendeuse ait violé les garanties tacites prescrites par les art. 10 et 12 de la *Loi*. Les dispositions pertinentes, en l'espèce, sont celles-ci :

14(1) Where the seller is in breach of a warranty provided by this Act, the buyer shall give him a reasonable opportunity to rectify the breach, unless

(a) the buyer is unable to do so, or is unable to do so without significant inconvenience; or

(b) the breach is a major breach.

[...]

16(1) Where the seller is in breach of a warranty provided by this Act and does not rectify the breach pursuant to any opportunity that the buyer gives him under section 14 or otherwise, the buyer

14(1) Lorsque le vendeur viole une garantie prévue par la présente loi, l'acheteur doit lui donner l'occasion raisonnable d'y remédier à moins

a) qu'il ne soit pas en mesure de le faire ou qu'il ne puisse le faire sans inconvénients importants; ou

b) qu'il ne s'agisse d'une violation majeure.

[...]

16(1) Lorsque le vendeur viole une garantie prévue par la présente loi et n'y remédie pas comme le lui permet l'acheteur en vertu de l'article 14 ou autrement, ce dernier peut refuser le

may reject the product if he does so within a reasonable time after he discovers the breach and he discovers the breach not later than sixty days after delivery of the product.

16(2) Notwithstanding that the buyer discovers the breach later than sixty days after delivery of the product, where the breach is a major breach the buyer may reject the product if he does so within a reasonable time after he ought to have discovered the breach.

[...]

17(1) Subject to subsections (2) and (3), where the buyer rejects the product pursuant to section 16, he is released from his obligations under the contract and may recover from the seller any payments that he has made on the price and damages for any other loss that he has suffered because of the breach and that was reasonably foreseeable at the time of the contract as liable to result from the breach.

17(2) The seller may deduct from the refund of any payments on the price or recover from the buyer, or both, an amount that is equitable in the circumstances for the benefit, if any, that the buyer derived from use of the product.

17(3) Where before rejection the product has deteriorated to a state beyond that attributable to reasonable wear and tear for the period of time that the product was used by the buyer, or has been damaged by causes that are not attributable to the seller's breach, the seller may deduct from the refund of any payments on the price or recover from the buyer, or both, an amount for compensation for the difference between the value of the product as it is and the value that it would have but for that deterioration or damage.

produit dans la mesure où il le fait dans un délai raisonnable après la découverte de la violation qui doit intervenir au plus tard soixante jours après la délivrance du produit.

16(2) Même s'il découvre la violation plus de soixante jours après la délivrance du produit, l'acheteur peut, s'il s'agit d'une violation majeure, refuser le produit à condition de le faire dans un délai raisonnable après qu'il aurait dû la découvrir.

[...]

17(1) Sous réserve des paragraphes (2) et (3), le refus du produit par l'acheteur en vertu de l'article 16 le libère de ses obligations contractuelles et lui ouvre droit, à l'encontre du vendeur, au remboursement des paiements effectués sur le prix et à des dommages-intérêts pour tout autre préjudice subi du fait de la violation s'il en était le résultat prévisible au moment de la conclusion du contrat.

17(2) Le vendeur peut déduire du remboursement des paiements effectués sur le prix ou obtenir auprès de l'acheteur, ou les deux, un montant équitable en l'occurrence pour le bénéfice que ce dernier a retiré de l'usage du produit, le cas échéant.

17(3) Lorsque le produit a été endommagé, antérieurement au refus, au-delà de la détérioration normale pouvant découler des conditions d'usage raisonnable durant la période où il a servi à l'acheteur ou lorsque les dommages ne sont pas attribuables à la violation par le vendeur, celui-ci peut déduire du remboursement des paiements effectués sur le prix ou obtenir auprès de l'acheteur, ou les deux selon le cas, une indemnité dont le montant correspond à la différence entre la valeur du produit dans l'état où il se trouve et sa valeur avant la détérioration ou les dommages.

[10] Ces articles prévoient que, si la violation se révèle « majeure », l'acheteur est en droit de refuser la marchandise sans donner au vendeur l'occasion raisonnable de remédier à la violation. Si la violation n'est pas tenue pour majeure, l'acheteur ne peut refuser la marchandise qu'à condition que le vendeur ne remédie pas à la violation après en avoir eu l'occasion raisonnable.

V. Analyse

A. *Historique législatif*

[11] La *Loi* est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1980. Elle a apporté des changements au droit des garanties et au droit de la responsabilité du fait des produits, notamment par l'élargissement des droits du consommateur de refuser un produit de consommation et des droits du vendeur de remédier à une violation. En plus d'être directeur de projet pour l'étude menée sur les garanties, Karl J. Dore était directeur de Service aux consommateurs et affaires corporatives à l'époque et, à ce titre, il a supervisé le processus législatif qui a conduit à la mise en œuvre de la *Loi*. Dans *First Report of the Consumer Protection Project, Part I: Consumer Guarantees in the Sale or Supply of Goods, Part II: Progress Report on Remaining Parts of Consumer Protection Project* (Fredericton, ministère de la Justice, Division de la réforme du droit, 1974), le professeur Dore explique que, sous l'ancien régime législatif instauré par *The Sale of Goods Act*, R.S.N.B. 1952, ch. 199, le consommateur avait ou non un droit de refus, hormis les cas de violation fondamentale, selon que la clause appartenait à la catégorie des conditions ou des garanties. Cette formule assez stricte faisait en sorte que, si la clause violée était une condition, le consommateur avait le droit de refuser l'objet et de demander la résolution du contrat. En revanche, si la clause violée était une garantie, le consommateur devait se contenter d'une demande en dommages-intérêts.

[12] Dans *First Report*, le professeur Dore signale les problèmes que peuvent amener ces catégories équivoques :

[TRADUCTION]

[S]'attacher strictement à la nature de la clause inobservée, et ne tenir aucun compte de la gravité de la violation et de ses conséquences, peut conduire à des anomalies. Ainsi, la moindre violation d'une condition autorise un refus, alors qu'une gravissime violation de garantie ne l'autorise pas.

Qui plus est, et de toute façon, il est d'intérêt capital, pour l'acheteur de biens de consommation, de jouir d'un droit de refus quelle que soit la violation. De fait, moins la violation sera importante, plus il sera probable que le refus soit le seul recours pratique de l'acheteur. [...]

Par ailleurs, le droit actuel semble exagérément dur envers le vendeur, du fait qu'il lui donne rarement l'occasion de remédier à la violation d'une condition. Souvent pourtant, surtout lorsqu'il est possible de remédier très facilement à la violation, il apparaît, si l'on pèse les intérêts des parties, que la balance penche en faveur d'une occasion donnée au vendeur d'y remédier. Parfois, bien sûr, il ne faudra pas la lui donner. Ce sera le cas, par exemple, si la violation était à ce point substantielle que la confiance de l'acheteur dans le vendeur est profondément ébranlée.

[13] Le problème principal posé par l'ancienne formule et ses recours tenait à la priorité injustifiée de la nature de la clause inobservée sur la gravité de la violation.

[14] Cette étude de la confusion engendrée par le clivage garantie/condition a amené le professeur Dore à en recommander l'abolition. Le législateur a suivi sa recommandation, s'est éloigné de la démarche adoptée par *The Sale of Goods Act*, a éliminé la dichotomie garantie/condition et a créé deux catégories de garanties : les garanties expresse et tacite. Comme l'écrivait Ivan F. Ivankovich, alors professeur à l'Université de l'Alberta, dans *Consumer Products in New Brunswick – Fidem Habeat Emptor Part II: The C.P.W.L.A. Consumer Remedial Regime* (1984), 33 R.D.U.N.-B. 43 :

[TRADUCTION]

[La] démarche législative [du Nouveau-Brunswick] évoque le concept de violation de condition de la *Sale of Goods Act* à cette salutaire exception près : désormais, il ne serait plus

nécessaire de procéder à une classification a priori afin de déterminer si la clause violée était suffisamment importante pour donner au consommateur s'estimant lésé le droit de résoudre le contrat. Il faudrait dorénavant examiner à la fois la nature de la clause violée et les conséquences de sa violation pour déterminer si la violation était majeure.

[C'est nous qui soulignons.]

- [15] La nouvelle législation définit la garantie comme une clause contractuelle qui constitue une promesse. Elle peut être, ou expresse, ou tacite. En cas de violation d'une garantie tacite, la résolution est permise si l'une des conditions énoncées au par. 14(1) est remplie. Ainsi, l'acheteur peut refuser le produit s'il n'est pas en mesure de donner au vendeur l'occasion raisonnable de remédier à la violation ou s'il ne peut le faire sans inconvénients importants, ou encore si la violation est une violation majeure. Le par. 16(1) autorise également la résolution si le vendeur, après que l'acheteur lui en a donné l'occasion, ne remédie pas à la violation.

B. *Violation majeure : la jurisprudence*

- [16] L'historique législatif rappelé, il convient que nous examinions certaines des démarches adoptées par les tribunaux de première instance pour définir « violation majeure ». Le premier jugement qui ait proposé une interprétation de cette expression est *Gauvin and LeBlanc c. Dryden Motors Limited* (1981), 34 R.N.-B. (2^e) 143 (C.B.R.), [1981] A.N.-B. n^o 74 (QL). Les demandeurs avaient acheté une Camaro Z28 de la défenderesse. Le juge Meldrum a conclu que la défenderesse avait fait de fausses déclarations à propos de l'usage antérieur du véhicule, du type de moteur et de sa cylindrée ainsi que de la qualité et de l'état du véhicule. Il a jugé que les demandeurs avaient droit à la résolution du contrat pour diverses raisons, notamment pour assertion inexacte, violation de garanties expresse et violation de garanties tacites. Vu les conclusions qu'il avait tirées, le juge Meldrum n'a pas eu à interpréter « violation majeure », mais il a indiqué ce qui suit : [TRADUCTION] « Pour les fins de la présente action, une 'violation majeure' est une violation qui 'touche à l'essence même du contrat' » (par. 31). La violation majeure se serait ainsi définie, pour lui, en des termes

semblables à ceux par lesquels la violation fondamentale était définie. Cette opinion du juge Meldrum, que le concept de violation majeure introduit par la *Loi* est assimilable à la doctrine de common law de la violation fondamentale, a suscité des critiques. À la page 61 de son article, *Consumer Products in New Brunswick* (1984), 33 R.D.U.N.-B. 60, le professeur Ivankovich écrit qu'assimiler les deux concepts l'un à l'autre dénierait au consommateur le [TRADUCTION] « droit immédiat de rejeter un produit de consommation ».

[17] Dans *Audet c. Central Motors Ltd.* (1981), 35 R.N.-B. (2^e) 143 (C.B.R.), [1981] A.N.-B. n^o 147 (QL), la demanderesse avait vu une voiture d'occasion dans un parc de véhicules et elle en avait négocié l'achat. Au moment de la vente, la vendeuse s'était engagée à apporter certaines réparations, notamment à éliminer une fuite d'huile dont la source n'était pas immédiatement évidente. La demanderesse avait pris livraison de la voiture un samedi; sur le chemin du retour, le moteur s'était mis à chauffer, son huile à fuir de partout. Elle a tenté de renvoyer le véhicule, le jour ouvrable suivant, pour violation majeure d'une garantie prescrite par la *Loi*. La vendeuse a refusé la résolution du contrat, offert de remédier au problème, et y a bel et bien remédié par la pose d'un joint d'étanchéité de 2,40 \$. La demanderesse, toutefois, lorsque la vendeuse l'a appelée pour lui demander de passer prendre la voiture, s'y est refusée et a choisi d'intenter une poursuite. Sa demande a été rejetée. Le juge Stevenson a conclu que l'acheteuse était tenue de donner à la vendeuse [TRADUCTION] « l'occasion raisonnable de remédier à la violation » et que, parce qu'elle y avait manqué, elle s'était [TRADUCTION] « privée de la protection de la *Loi* ».

[18] Dans *Medjuck & Budovitch Ltd. c. Young* (1988), 86 R.N.-B. (2^e) 386 (C.B.R.), [1988] A.N.-B. n^o 48 (QL), la défenderesse avait renvoyé au vendeur des rideaux, des draperies et d'autres accessoires commandés pour sa nouvelle maison. Elle affirmait qu'elle avait le droit de renvoyer la marchandise en application de l'al. 14(1)*b* de la *Loi*, parce qu'une violation majeure de garantie tacite était imputable au vendeur. Le vendeur maintenait que, malgré que l'occasion lui eût été donnée à plusieurs reprises de remédier aux défauts, il avait droit à de nouvelles occasions de le faire. Il avait rendu son

compte, l'acheteuse avait refusé de payer et les parties se retrouvaient devant la cour. Le juge W.L.M. Creaghan a exposé succinctement les faits :

[TRADUCTION]

Il existe en l'espèce un ensemble de violations que l'on pourrait qualifier individuellement de mineures. Le vendeur a eu plusieurs occasions d'y remédier mais sans succès. Certains rideaux étaient trop longs, d'autres trop courts. Ou la largeur ne convenait pas, ou des articles présentaient des froissements, ou encore les ourlets étaient irréguliers et comportaient des faux plis. [p. 395]

[19] Le juge Creaghan a conclu que l'acheteuse, compte tenu des faits, pouvait refuser la marchandise, et il n'a assimilé nulle part, dans ses motifs, violation majeure au concept de violation fondamentale. Il a préféré énoncer les facteurs qui lui paraissaient pertinents pour déterminer si le vendeur avait commis une violation majeure de la *Loi*. Ces facteurs étaient :

[TRADUCTION]

[le] montant en jeu, [les] critiques dignes de foi émises sur la qualité du travail par des témoins sous serment, [le] nombre de tentatives infructueuses des préposés du vendeur pour corriger les défauts graves et, finalement, [le] fait que les acheteurs ont fini par perdre patience. [p. 396]

[20] Dans *Sirois c. Centennial Pontiac Buick GMC Ltd. et General Motors of Canada* (1988), 89 R.N.-B. (2^e) 244 (C.A.), [1988] A.N.-B. n^o 407 (QL), notre Cour se penchait sur une question d'un autre ordre, également soulevée par l'application de la *Loi*. Elle devait déterminer si un concessionnaire pouvait avoir gain de cause contre le fabricant à la suite d'un « préjudice de consommation », expression définie par la *Loi*. L'appel n'attaquait pas la conclusion du juge du procès qu'il y avait eu violation majeure d'une garantie. Il est à noter cependant que notre Cour, à la page 248 de l'arrêt, se reporte à l'opinion du juge Turnbull selon laquelle l'expression violation majeure [TRADUCTION] « suggère une violation qui est moins importante qu'une violation fondamentale », puis au passage où le juge dit croire que cette expression

[TRADUCTION] « vise une violation qui ferait dire à une personne ordinaire, dans l'ensemble des circonstances : "C'est très grave". »

[21] Dans *Beaulieu c. Leisure Time Sales Ltd. et al.* (1993), 138 R.N.-B. (2^e) 215 (C.B.R.), [1993] A.N.-B. n^o 347 (QL), le demandeur avait acheté une autocaravane 1991 de marque Cambria, véhicule de trente et un pieds qu'il avait payé plus de 87 000 \$. De l'aveu de tous, et même de la vendeuse, l'autocaravane était de la camelote. Le juge P.S. Creaghan a permis la résolution du contrat quelque dix-huit mois après l'achat, et après de nombreuses tentatives de remédier aux défauts. L'aspect le plus important de la décision est que le juge du procès, à l'instar du juge Meldrum dans *Gauvin*, a incorporé à la définition donnée de « violation majeure » d'après la *Loi* des principes de la violation fondamentale (rupture fondamentale). Extrait de ses motifs :

[TRADUCTION]

Pris dans l'ensemble, les défauts accumulés depuis le moment où le demandeur a pris livraison du véhicule constituent une rupture fondamentale du contrat visant à fournir une autocaravane convenant raisonnablement aux usages auxquels elle était destinée.

[...]

Que l'on ait conclu qu'il s'agit d'une rupture fondamentale en common law ou d'une violation majeure prévue par la loi, la question de savoir si le demandeur a le droit de résilier le contrat en raison de la violation d'une garantie d'adaptation est, finalement, une question de fait qui dépend des circonstances de chaque cas. Le concept d'une rupture qui « atteint l'essence » du contrat aide dans l'un ou l'autre cas à qualifier une situation qui donnerait lieu à résiliation comme forme de recours. [p. 226]

[C'est nous qui soulignons.]

C. *La présente espèce*

[22] Comme nous l'avons indiqué, la vendeuse ne conteste pas la conclusion à laquelle la juge du procès est arrivée quant au manquement aux garanties de convenance

et de durée de vie prévues aux art. 10 et 12 de la *Loi*. La vendeuse attaque la conclusion que les violations de ces garanties étaient des violations majeures. Sur ce point, la juge du procès a appliqué le critère formulé dans *Sirois* et s'est demandé si, dans l'ensemble des circonstances, les violations auraient fait dire à une personne ordinaire qu'elles étaient très graves. Elle a statué ainsi :

En l'espèce, les ennuis subis ont substantiellement miné la fonctionnalité de la roulotte, qui était destinée à servir de résidence. Il ne s'agissait pas de vices mineurs, qui auraient touché un ou plusieurs des accessoires de la roulotte mais n'auraient pas entravé son usage. Au contraire, ces vices de construction portaient atteinte à l'intégrité de la structure de la roulotte et, ce faisant, la rendaient inapte à protéger les demandeurs contre les intempéries. À l'examen de l'ensemble de la preuve, je conclus qu'il est raisonnable de qualifier ces vices de très graves, et je conclus que ces vices constituent une violation majeure des garanties tacites énoncées aux articles 10 et 12 de la *Loi*. [par. 40]

D. *Décision*

[23] Les arguments que notre Cour a entendus reposaient sur l'art. 14 de la *Loi* et le supposaient déterminant pour ce qui est de savoir si la juge du procès avait fait erreur lorsqu'elle avait conclu que les violations des garanties tacites étaient constitutives de violations majeures. Comme nous l'indiquons ci-dessous, nous estimons que la juge du procès n'a pas fait erreur lorsqu'elle a conclu que la violation des garanties tacites était constitutive de « violation majeure ».

[24] La vendeuse fait valoir que les caravanes ne sont pas construites en vue d'une parfaite étanchéité. Que les réparations destinées à régler des fuites d'eau soient un corollaire inévitable, encore que désagréable, de la vie dans une structure qui peut être déplacée est, au dire de la vendeuse, une réalité de ce secteur d'activité dont les consommateurs s'accommodent. La vendeuse soutient essentiellement que les réparations ayant pour but d'éliminer des fuites d'eau, dans une caravane, se font aisément et efficacement. Cela soulève la question de savoir s'il est possible qu'une violation de

garantie tacite à laquelle on peut remédier facilement puisse jamais être qualifiée de « violation majeure ».

[25] En Saskatchewan, l'al. 57(1)b) de la *Consumer Protection Act*, S.S. 1996, ch. C-30.1, dont l'entrée en vigueur est de beaucoup postérieure à l'adoption de la loi de notre province, prévoit que l'acheteur qui souhaite refuser un produit de consommation ne peut le faire que lorsque la violation [TRADUCTION] « est d'un caractère substantiel et est irréparable ». Peut-être le législateur de cette province voulait-il combler ce qui pourrait être tenu pour une lacune de la loi du Nouveau-Brunswick. Quoiqu'il en soit, il n'est pas difficile de comprendre pourquoi la loi de la Saskatchewan accueille le concept de défauts pouvant être facilement réparés. Imaginons, par exemple, une voiture neuve inutilisable du fait d'une transmission défectueuse. Supposons également que le défaut soit attribuable à une petite pièce qui peut être remplacée en dix minutes, sans inconvénient pour l'acheteur. Si le concept de violation majeure n'admet pas la notion de réparation facile d'un défaut, il s'ensuit d'une transmission défectueuse qu'une voiture ne convient pas à l'usage auquel elle est destinée.

[26] Vu le libellé de la loi du Nouveau-Brunswick, il ne fait aucun doute que, dans notre province, une violation peut être majeure même si elle est réparable. Mais, la facilité avec laquelle la violation peut être réparée est un facteur qu'il convient de prendre en compte au moment de déterminer si elle est constitutive d'une « violation majeure ». Il y a lieu aussi de s'arrêter aux conséquences des dommages causés par une violation. Plus les conséquences d'une violation seront graves, plus il sera probable qu'elle soit qualifiée de « violation majeure ». S'ajoute à ces considérations l'effet de la violation sur la valeur résiduelle du produit : y a-t-il eu réduction de la durée utile prévue ou de la valeur de reprise? Un juge du procès doit peser les facteurs qui précèdent et d'autres encore, dont la nature et le coût du produit, lorsqu'il entreprend de déterminer si la violation est, dans les circonstances, une « violation majeure ». À notre avis, le tribunal qui détermine si une violation de garantie tacite constitue une violation majeure statue sur une question mixte de droit et de fait et les juridictions d'appel se doivent de faire montre de retenue devant ces décisions : *Housen c. Nikolaisen*, [2002] 2 R.C.S. 235, [2002] A.C.S. n° 31 (QL),

2002 CSC 33. Ce point de vue s'accorde avec celui des tribunaux de la Saskatchewan, qui considèrent la décision rendue sur le [TRADUCTION] « caractère substantiel » comme une conclusion de fait : *Cash c. Gross (c.o.b. J.G. Construction)* (2003), 21 A.C.W.S. (3d) 846, [2003] S.J. No. 202 (QL), 2003 SKQB 97.

[27] La juge du procès a repoussé l'idée que la violation, pour être constitutive d'une « violation majeure », devait s'apparenter à une violation fondamentale. Elle a opté pour la démarche plus souple de *Sirois*, qui suppose qu'une « violation majeure » est quelque chose qui peut être qualifié de [TRADUCTION] « grave ». La juge du procès a tenu compte de facteurs tels le prix payé par les acheteurs, la nature du produit, la nature et les conséquences de la violation, pour conclure à une « violation majeure ». Son analyse, sur ce point, apparaît aux par. 35 à 40 de ses motifs, dont sont extraits les passages suivants :

Les demandeurs ont payé une somme importante pour cette roulotte neuve. Deux jours suivant l'achat de la roulotte, et après une toute première pluie, il y a eu infiltration d'eau par des fenêtres et par la partie extensible de la roulotte. Les acheteurs ont donné à la défenderesse l'occasion de remédier au problème. Quatre jours plus tard, quand il a plu à nouveau, il y a eu une autre infiltration à un endroit différent. [...]

[...]

Il y a eu deux infiltrations d'eau d'envergure, à divers endroits de la roulotte. [...]

[...] j'estime qu'il est raisonnable de tirer l'inférence que les vices cachés de la roulotte en l'espèce étaient dus à des carences reliées au contrôle de la qualité du produit. [...]

En l'espèce, il est vrai que les demandeurs n'ont pas gardé la roulotte en leur possession longtemps avant de la refuser de façon catégorique. À n'en pas douter, la période au cours de laquelle les consommateurs gardent un produit en leur possession est un facteur à prendre en considération lorsque l'on détermine s'il y a eu une violation majeure. Toutefois, j'estime que la gravité des ennuis et leur impact

sur l'utilité principale du produit sont aussi importants à considérer.

En l'espèce, les ennuis subis ont substantiellement miné la fonctionnalité de la roulotte, qui était destinée à servir de résidence. Il ne s'agissait pas de vices mineurs, qui auraient touché un ou plusieurs des accessoires de la roulotte mais n'auraient pas entravé son usage. Au contraire, ces vices de construction portaient atteinte à l'intégrité de la structure de la roulotte et, ce faisant, la rendaient inapte à protéger les demandeurs contre les intempéries. À l'examen de l'ensemble de la preuve, je conclus qu'il est raisonnable de qualifier ces vices de très graves, et je conclus que ces vices constituent une violation majeure des garanties tacites énoncées aux articles 10 et 12 de la *Loi*.

[28] De fait, la juge du procès a opté pour un critère qui exigeait qu'elle prît en considération l'ensemble des circonstances pour déterminer si la violation aurait paru, à une personne raisonnable, suffisamment grave pour justifier la résolution du contrat. Cette démarche ne nous semble entachée d'aucune erreur de principe. Elle s'accorde avec le but de la *Loi*, qui était de remplacer le concept de « violation fondamentale » du régime antérieur par une démarche plus juste et plus souple, laquelle, pour reprendre la formule d'Ivankovich, appelle à examiner à la fois la nature de la clause violée et les conséquences de sa violation pour déterminer si la violation était majeure.

[29] La juge du procès a appliqué le critère aux faits et conclu en somme que, les acheteurs, s'étant portés acquéreurs d'une caravane neuve qui fuyait considérablement, étaient en droit de maintenir qu'il y avait eu violation majeure d'une garantie tacite. Nous constatons qu'elle n'a pas commis d'erreur manifeste et dominante.

[30] Quoique cette constatation fonde à débouter l'appelante, nous ne pouvons nous empêcher de nous demander si l'art. 16 de la *Loi* n'aurait pas aussi conféré un droit de refus aux acheteurs en l'espèce. L'art. 16 s'applique aux cas où le vendeur n'arrive pas à remédier à une violation de garantie tacite après que « l'occasion raisonnable » lui en a été donnée. En l'espèce, les acheteurs ont donné à la vendeuse l'occasion raisonnable de remédier à la violation; qu'ils en aient eu l'obligation ou non, le fait est qu'ils la lui ont

donnée. Le problème, évidemment, vient de ce que la vendeuse a tenté de remédier à la violation (de réparer la caravane), mais en vain. La question nous paraît donc se poser de savoir si les acheteurs avaient l'obligation de donner à la vendeuse une nouvelle chance de réparer le défaut avant de refuser le produit de consommation, et s'il est déterminant que la violation soit ou non une violation majeure. Malgré que ces questions suscitent des considérations intéressantes, elles n'étaient pas les points en litige au procès et n'ont été ni soulevées ni débattues en appel. Leur examen devra donc attendre.

[31] Il nous apparaît que la juge du procès a appliqué le critère approprié pour arriver à la conclusion de fait qu'une violation majeure du contrat était imputable à la vendeuse. Les acheteurs avaient donc droit à la résolution du contrat.

[32] Pour les motifs qui précèdent, nous déboutons l'appelante et accordons aux intimés des dépens de 3 000 \$.