

COURT OF APPEAL OF  
NEW BRUNSWICK



COUR D'APPEL DU  
NOUVEAU-BRUNSWICK

74-09-CA

ATLANTIC POTATO DISTRIBUTORS LTD.

(Plaintiff,  
Defendants in counterclaim) APPELLANT

- and -

ROBERT MEERSSEMAN and LEON  
MEERSSEMAN

(Defendants,  
Plaintiffs in counterclaim) RESPONDENTS

Atlantic Potato Distributors Ltd. v. Meersseman,  
2010 NBCA 50

CORAM:

The Honourable Justice Turnbull  
The Honourable Justice Robertson  
The Honourable Justice Green

Appeal from a decision of the Court of Queen's  
Bench:  
May 14, 2009

History of case:

Decision under appeal:  
2009 NBQB 133

Preliminary or incidental proceedings:  
N/A

Appeal heard:  
February 10, 2010

Judgment rendered :  
June 30, 2010

Reasons for judgment by:  
The Honourable Justices Robertson and Green

Concurred in by:  
The Honourable Justice Wallace S. Turnbull

ATLANTIC POTATO DISTRIBUTORS LTD.

(demanderesse, défenderesse dans la demande  
reconventionnelle) APPELANTE

- et -

ROBERT MEERSSEMAN et LEON  
MEERSSEMAN

(défendeurs, auteurs de la demande  
reconventionnelle) INTIMÉS

Atlantic Potato Distributors Ltd. c. Meersseman,  
2010 NBCA 50

CORAM :

L'honorable juge Turnbull  
L'honorable juge Robertson  
L'honorable juge Green

Appel d'une décision de la Cour du Banc de la  
Reine :  
Le 14 mai 2009

Historique de la cause :

Décision frappée d'appel :  
2009 NBBR 133

Procédures préliminaires ou accessoires :  
S.O.

Appel entendu :  
Le 10 février 2010

Jugement rendu :  
Le 30 juin 2010

Motifs de jugement :  
Les honorables juges Robertson et Green

Souscrit aux motifs :  
L'honorable juge Wallace S. Turnbull

Counsel at hearing :

Avocats à l'audience :

For the appellant:  
John D. Townsend, Q.C.

Pour l'appelante :  
John D. Townsend, c.r.

For the respondents:  
James C. Crocco

Pour les intimés :  
James C. Crocco

THE COURT

LA COUR

The appeal is dismissed with costs of \$2,500.

L'appel est rejeté, avec des dépens de 2 500 \$.

The judgment of the Court was delivered by

ROBERTSON and GREEN, J.J.A.

I. Introduction

[1] Atlantic Potato Distributors Ltd., a potato distributor located in New Brunswick, brought an action against Robert Meersseman and Leon Meersseman, farmers in Ontario, seeking payment for seed potatoes. The Meerssemans admitted receiving and planting the seed potatoes, but asserted that some of the seed potatoes were defective, and counterclaimed to recover the resulting losses. Both parties were successful at trial, the decision having been rendered May 14, 2009, and reported at (2009), 344 N.B.R. (2d) 323, [2009] N.B.J. No. 135 (QL), 2009 NBQB 133. Atlantic now appeals the finding of liability for breach of a warranty implied under s. 15 of the *Sale of Goods Act*, R.S.N.B. 1973, c. S-1. Atlantic also appeals the damages award. In our respectful view, the trial judge did not err in imposing liability. Her legal conclusion is supported by findings of fact which are not infused with “palpable and overriding error”. As to the issue of damages, we agree with the trial judge’s ultimate assessment but are of the respectful view that she reached the right result for the wrong reason. This appeal reminds us that in sales law the normal rule is that sub-sales by a buyer are to be ignored when calculating damages. Against this synoptic overview, we are prepared to dismiss the appeal.

II. Facts

[2] The Meerssemans, son Robert and father Leon, operate a farm in Leamington, Essex County, Ontario. They have two customers, W.D. Potato Ltd. and Wiels, to whom they sell their entire crop. Prior to 2005, W.D. provided the seed potatoes and designated the varieties of potatoes it wanted grown. When the Meerssemans also began selling to Wiels, this supply arrangement ended, and the Meerssemans were required to make their own arrangements to purchase seed potatoes.

[3] The Meerssemans asked W.D. to recommend suppliers of seed potatoes. W.D. provided the Meerssemans with five names, one of which was Atlantic. Discussions ensued between Atlantic and the Meerssemans, an agreement was reached, and in 2005 the Meerssemans received and paid for an order of Superior seed potatoes. In 2006, another order was placed for Superior seed, and these were received as well.

[4] In April, 2006, W.D. informed the Meerssemans that they required Andover potatoes, and as a result the Meerssemans contacted Atlantic to determine whether Atlantic could supply the necessary seed. Atlantic agreed to fill the order, and subsequently delivered to the Meerssemans 523.40 hundredweight of Andover E-3 seed potatoes at a purchase price of \$11,410.12.

[5] The Meerssemans received the shipment of Andover seed potatoes on April 28 or 29, 2006, and the potatoes were planted immediately on 25 acres of land. The evidence indicated that this date for planting was late for the area in question, and that the Meerssemans had planted their Superior potatoes earlier.

[6] A crop adjuster for Agri-Corp inspected the Meersseman fields on June 22, 2006, and reported that between 50 and 60 percent of the plants did not emerge. The adjuster testified that he found “a very thin stand and in some places nothing [...] The ones that did emerge were somewhat small [...] The problem was all over the field”. Seed samples were taken to the Canadian Food Inspection Agency in Guelph, Ontario. The results of these tests were received by the Meerssemans on July 26, 2006, and were forwarded to Atlantic (we note the results of the tests were not admitted into evidence, because “the scientist who tested the seed was not called as a witness”). Ralph Hanscombe, the president of Atlantic, subsequently went to Ontario and inspected the fields himself.

[7] The Meerssemans harvested the Andover potatoes on August 16, 2006, and realized a yield of 79 hundredweight per acre. Being dissatisfied with the size of the

crop, the Meerssemans refused to pay Atlantic for the Andover seed. Atlantic subsequently commenced an action for payment. The Meerssemans counterclaimed for the loss they believed they had suffered as a result of defective seed potatoes.

### III. Trial Decision

[8] The trial judge made several significant findings of fact, “on the basis of all the evidence”, which are set out as follows:

- (1) The yield of the Andover crop was far below what it should have been; 79 hundredweight per acre compared to the county average of 365 hundredweight per acre.
- (2) Meersseman’s yield of Superior potatoes was 360 hundredweight per acre.
- (3) Since the same planter was used for all the potatoes, the poor yield in the Andovers was not due to the planter.
- (4) I find on the balance of probabilities that the failure of the Andovers was due to a defect in the seed. (See *Thomas Equipment Ltd. v. Kavanaugh* (1992), 123 N.B.R. (2d) 439.) [para. 13]

[9] The relevant portion of the trial decision with respect to the counterclaim is set out below:

[...] Meersseman has based his counterclaim on section 15 of the *Sale of Goods Act*, R.S.N.B. 1973, c. S-1. Section 15(a) reads as follows:

15 Subject to the provisions of this Act and of any Statute in that behalf, there is no implied warranty or condition as to the quality or fitness for any particular purpose of goods supplied under a contract of sale, except as follows:

(a) where the buyer, expressly or by implication, makes known to the seller the particular purpose for which the goods are required, so as to show that the buyer relies on the seller's skill or judgment, and the goods are of a description that it is in the course of the seller's business to supply, whether he is the manufacturer or not, there is an implied condition that the goods are reasonably fit for the purpose, but in the case of a contract for the sale of a specified article under its patent or other trade name, there is no implied condition as to its fitness for any particular purpose;

There are three requirements which must be satisfied in order for this section to apply:

- (1) the sale must be made in the course of the seller's business;
- (2) the seller must know the buyer's purpose in purchasing the goods;
- (3) the buyer must "show that [he] relies on the seller's skill or judgment".

Atlantic admits that Andover seed potatoes were supplied in the usual course of its business. Atlantic also admits that it knew the purpose for which the seed was required. The first two requirements of section 15(a) are therefore satisfied.

Atlantic says that the third requirement, reliance, is not satisfied.

Meersseman testified that until 2005 the seed which he planted was supplied by his customer. Because he was inexperienced in buying seed, he asked W.D. to recommend a supplier. Atlantic was one of five suppliers recommended. He said that he required the Andover seed because in early April, W.D. contacted him and said they needed Andover potatoes. Meersseman called Atlantic and spoke to an employee (Shane). Hanscombe called him back and Meersseman told him he needed Andover seed for his customer W.D. Hanscombe told him he thought he could get them. Hanscombe confirms that Meersseman called

specifically with respect to Andovers (after having already ordered and received the Superiors). Meersseman told him that he had a contract for the Andovers and he needed that specific variety. Hanscombe said, "I speculated in the market ... and I bought Andovers." Meersseman did not pick Atlantic at random. He asked people whom he trusted to make a recommendation. Both he and Hanscombe (Atlantic) knew the importance of seed quality. I find on the basis of the evidence that Meersseman was relying on Atlantic's "skill and knowledge". [paras. 15-19]

[10] Finally, the trial judge went on to make the following findings with respect to damages:

Section 50(2) of the *Sale of Goods Act* states:

50(2) The measure of damages for breach of warranty is the estimated loss directly and naturally resulting, in the ordinary course of events, from the breach of warranty.

[...]

Meersseman calculated his loss by multiplying the yield he should have received by the price in the market and subtracting from that the yield he in fact obtained and the price of the seed. Atlantic says that this method does not factor in the production costs. The Andovers were planted on 25 acres out of a total acreage of 220. I have concluded that a more sophisticated calculation including the effect on insurance and customer relations would result in a higher rather than a lower figure.

I therefore find:

- (1) Atlantic is entitled to \$11,410.12 plus interest of 3.5% from April 28, 2006 to the date of judgment;
- (2) Meersseman is entitled to \$78,221.00 plus interest of 3.5% from August 15, 2006 (harvest) to the date of judgment;
- (3) Meersseman is entitled to costs of \$5,375 plus taxable disbursements. [paras. 21-23]

IV. Issues

[11] The Appellant sets out two grounds of appeal that provide the analytical structure for our analysis:

1. the trial judge erred in concluding that the Meerssemans had relied upon the skill and judgment of Atlantic on the purchase of the seed potatoes; and
2. the trial judge erred in law in calculating the damages awarded against Atlantic.

V. Analysis

A. *Reliance*

[12] In its submission, Atlantic contends that the Meerssemans:

[...] conducted a thorough inspection of the seed on delivery, and immediately cut the seed (a prerequisite to planting) because he was in a hurry to plant it. It is also evident that as a result of the inspection he found problems with the potatoes.

As a result of the inspection, Atlantic maintains the Meerssemans “did not rely on the skill and judgment of Atlantic”.

[13] Again in its submission, Atlantic states as follows:

The Trial Judge did not consider this evidence in coming to a contrary conclusion. It is submitted that the failure to consider this evidence is an error of law.

[14] An explanation of what constituted the “inspection” referred to by Atlantic is found in the testimony of Robert Meersseman. In summary, the truck delivering the



seed potatoes arrived at the Meersseman farm, and Mr. Meersseman's stated intention was "to plant them immediately". The potatoes were unloaded into "gravity wagons" using a piece of equipment known as a Bobcat, and taken to the employee who cut the potatoes for planting. The cutting was not done by hand, but by "an automatic machine, and the process goes pretty fast". After cutting, the potatoes went into another gravity wagon, which was taken to the field, and the seed was elevated into a planter. Robert Meersseman further elaborated on the cutting process as follows: "on the seed cutter, we put a product of white lime on the potatoes to dry the seed [...] when the seed comes to the fields, it looks all white".

[15] The following excerpts from Mr. Meersseman's testimony are of particular relevance, given that they go directly to the inspection issue:

Q. [...] I asked you earlier whether you had a chance to take a look at this Andover seed when it arrived, and you said that you did, didn't you?

A. I did. [...] from the outside of the potato, I couldn't see anything wrong. A few of them that got squished by the Bobcat from the transfer, I noticed they were black. I didn't pay too much attention, because it could be from the rubber tires, you know, so I didn't pay a whole lot of attention.

[...]

[...] So they – they started to plant, I'm working the ground. And then Nattie comes to the field and says, Bob, I'm experiencing some problems with the seed inside is black, rotten. And I said, okay, put some aside in a hamper [...].

[...]

[...] Pull some out randomly as you're cutting the seed, put it in a hamper. [...] When she is complete, she had not only done that, but she had found some that were leaking, [...]. [Transcript, Day 2 – Jan. 30/09, pp. 115-117]

[16] The record clearly discloses that the employee of the Meerssemans who was cutting the seed potatoes for planting found that some of the seed were in fact rotten, and that some were “leaking”. In total, approximately six 35-pound hampers were filled with seed potatoes which would fall into these categories.

[17] There is nothing to indicate that the trial judge did not take this, and all the other evidence, into consideration when making her decision. Given her findings on the issue of reliance, it is reasonable to conclude the trial judge was not convinced the so-called inspection, outlined above, was of sufficient significance to overcome the liability of Atlantic. We are satisfied that the trial judge was live to this question, having heard the evidence, and having received Atlantic’s post-hearing brief which references the “inspection” at paragraph 26. We therefore find no error of law.

[18] In reaching the above conclusion, it has not escaped our attention that it was open to the Meerssemans to argue that the implied warranty arose under s. 15(b) and not s. 15(a) of the *Sale of Goods Act*. The former provision states that when goods are “bought by description” (*e.g.*, Andover seed potatoes) from a seller who deals in goods of that description (*e.g.*, Atlantic) there is an implied condition that the goods are of “merchantable quality”. At law, for goods to be merchantable, they must be saleable to someone who knows of their true condition. See, generally, *Kendall v. Lillico*, [1969] 2 A.C. 31 (H.L.) and P.S. Atiyah, *The Sale of Goods*, 7<sup>th</sup> ed. (London: Pitman Publishing, 1985). It is trite to assert that no one would knowingly purchase defective seed potatoes. Not only are they unfit for the purpose intended, they are unfit for any viable purpose and, therefore, of unmerchantable quality. This reality is to be contrasted with the case in which the buyer relies on the seller’s judgment to provide a tool capable of being used for a specific task but the tool proves unfit for that particular purpose and yet can be used for others. For purposes of deciding this appeal, it is sufficient to acknowledge that s. 15(a) and s. 15(b) differ in one fundamental respect: what has to be proven. Under s. 15(a), the buyer must establish that it informed the seller of the purpose for which the goods were being purchased and that the buyer had relied on the seller’s skill or judgment. Under s. 15(b), the buyer must simply establish that the goods are not of merchantable quality.

B. *Damages*

[19] This Court has made it clear that on an appellate review of an award of damages, deference is owed to the trial judge. In *Belyea v. Hammond* (2000), 231 N.B.R. (2d) 305, [2000] N.B.J. No. 436 (QL), 2000 NBCA 41, Drapeau J.A. (as he then was) stated as follows:

It is settled law that an appellate court is not at liberty to alter an award of damages merely because, on its view of the evidence, it would have reached a different conclusion. Appellate intervention is warranted only when there is no evidence to support the conclusion reached at trial, a significant error in principle has impregnated the trial judge's analysis or the impugned assessment is "wholly erroneous". See *Woelk v. Halverson*, [1980] 2 S.C.R. 430; 33 N.R. 232; 24 A.R. 620; [1981] 1 W.W.R. 289; 14 C.C.L.T. 181; 114 D.L.R. (3d) 385; 7 Alta. L.R. (2d) 1. [para. 7]

[20] While we are of the opinion the trial judge did not err fixing the quantum of damages suffered, and ultimately dismiss this ground of appeal, we cannot subscribe to the legal reasoning employed to reach that result. In fact, we are of the view that the trial judge achieved the right result for the wrong reason.

[21] The trial judge's analysis on the issue of damages is succinct. She begins by reproducing s. 50(2) of the *Sale of Goods Act*, which states that the measure of damages for breach of warranty is the estimated loss directly and naturally resulting in the ordinary course of events from the breach. Next, the trial judge states:

[The respondent/purchaser] calculated his loss by multiplying the yield he should have received by the price in the market and subtracting from that the yield he in fact obtained and the price of the seed. [The appellant/seller] says this method does not factor in the production costs. The [seed potatoes] were planted on 25 acres out of a total acreage of 220. I have concluded that a more sophisticated calculation including the effect on insurance and customer

relations would result in a higher rather than a lower figure.  
[para. 22]

[22] The Meerssemans accept that they are obligated to Atlantic for the unpaid purchase price of the seed, \$11,410.12, plus interest, provided they are entitled to recover damages for breach of the implied warranty. What remains problematic is how the trial judge arrived at damages of \$78,221.00, plus interest. As well, there is no explanation as to what she meant by a “more sophisticated calculation” and how the factors of “insurance” and “customer relations” may have influenced her assessment of damages. Accordingly, we have opted to begin a fresh analysis.

[23] With the assistance of counsel, this Court was able to retrace the argument the Meerssemans advanced in the court below. The essence of that argument was that, but for the defective seed potato, they would have obtained a yield of 365 hundredweight for each of the 25 acres on which the seed was planted. Instead, the actual yield was 79 hundredweight *per* acre. Using a market price of \$10.94 *per* hundredweight, and but for the breach of warranty, the Meerssemans would have presented with a crop worth \$99,827.50. Instead, they were left with a crop worth \$21,606.50. Hence, the difference between what the Meerssemans received and what they would have received, but for the purchase of defective seed potatoes, was \$78,221.00. At the same time, the Meerssemans recognized that they were obligated to pay for the seed, including the defective seed. Hence, the full purchase price of the seed (\$11,410.12) had to be deducted from the damage claim. In short, the Meerssemans claimed damages of \$66,810.88, plus interest. In point of fact, this is what the trial judge awarded. This limited analysis does not explain, however, why the trial judge directed her mind to whether or not a more sophisticated calculation, involving insurance and the effect on customer relations, should be undertaken. The explanation is found in the post-trial submissions.

[24] In their post-trial submission, the Meerssemans limited their net damages claim to \$66,810.88, plus interest. Atlantic, on the other hand, advanced the argument that if it were unsuccessful with respect to the issue of liability, the claim for damages

should be reduced by the additional costs the Meerssemans would have incurred in harvesting and shipping a full crop of potatoes to their customers in the Toronto area, which, according to the Meerssemans' testimony, amounted to several thousands of dollars. It was on this basis that Atlantic claimed that the Meerssemans' calculation of damages was "overstated". In response, it is apparent that the trial judge effectively neutralized the argument on the basis that the damages claim was also "understated" because it failed to include expenses such as insurance and a claim for loss of reputation arising from the Meerssemans' breaches of contracts with their Toronto buyers. In other words, to the extent that the claim was overstated, it was also understated such that one fully offset the other.

[25] On appeal to this Court, Atlantic pursued the same line of argument advanced in the Court of Queen's Bench. This time, the argument took on an air of legal sophistication. The argument is as follows. If the Meerssemans' claim for loss were accepted, their claim is based on "gross revenue" and must be diminished by the transportation costs they would have incurred in harvesting and shipping the potatoes to their customers in Toronto. Atlantic goes on to maintain that the trial judge calculated damages based on the loss of gross revenue only and that to fix the true loss one must consider the expenses which would have been incurred in order to generate the gross revenues. Atlantic cited the following as established propositions of law. The fundamental principle at play is that the buyer should be put in the same position had there been no breach of the warranty that the seeds were fit for the purpose intended. Had the breach not occurred, the Meerssemans would have fulfilled their contracts to sell the potatoes and generated "gross revenue" while incurring expenses. Hence, according to Atlantic, the appropriate measure of loss is gross revenue less expenses.

[26] The above argument and the approach of the trial judge are unsound for several reasons. At a basic level, one cannot seek to quantify a damages claim by reference to vague estimates of costs or expenses. Hence, there was no need for the trial judge to speculate about offsetting the transportation costs by reference to unknown insurance expenses and a potential claim for loss of business reputation. But even if the

evidence had established, for example, that the breach of the sub-sale(s) meant that the Meerssemans did not have to incur costs of \$10,000 to transport the potatoes to sub-buyers, Atlantic's argument would have to be rejected. In effect, Atlantic was arguing that any profit that would have been realized on the sub-sales, but for the breach of warranty, would have been less than the damages sought by the Meerssemans. However, the Meerssemans made no claim for lost profits arising out of breaches of the sub-sales occasioned by Atlantic's breach of the implied warranty. Moreover, there is a valid legal reason to explain why the Meerssemans would not wish to pursue such a claim. Applying ss. 50 and 51 of the *Sales of Goods Act*, the normal rule is that a buyer is not permitted to claim damages representing the loss it has suffered on sub-sales which it has been unable to fulfil because of the seller's breach. The mere fact the seller is aware that the buyer is a trader in the goods in dispute is insufficient to trigger the buyer's right to claim for lost profits under s. 51 (the second branch of the rule in *Hadley v. Baxendale* (1854), 9 Ex. 341, 156 E.R. 145).

[27] The Meerssemans advanced only the simplest of damage claims, one based on the difference between the market value of the potato crop harvested and the market value of the crop that would have been harvested but for the planting of defective seed potatoes. The claim falls within the general principle that an award of damages for breach of contract should compensate the plaintiff for its loss by placing it, as far as money can do, in the same position it would have been in if the contract had been fully performed on both sides. This is the first branch of the rule in *Hadley v. Baxendale* as codified in s. 50(2) of the *Sales of Goods Act*. This is a convenient point to reproduce the salient provisions of ss. 50 and, as well, s. 51:

50(2) The measure of damages for breach of warranty is the estimated loss directly and naturally resulting, in the ordinary course of events, from the breach of warranty.

50(2) Les dommages-intérêts accordés en cas de violation de garantie sont calculés d'après les pertes évaluées qui proviennent directement et naturellement, dans le cours normal des choses, de la violation de la garantie.

50(3) In the case of breach of warranty of quality the loss is *prima facie* the

50(3) Dans le cas d'une violation de garantie portant sur la qualité, la perte est

difference between the value of the goods at the time of delivery to the buyer and the value they would have had if they had answered to the warranty.

*prima facie* déterminée par la différence entre la valeur des objets au moment de la délivrance à l'acheteur et la valeur qu'il auraient eu s'ils avaient été tels qu'ils étaient garantis.

51 Nothing in this Act affects the right of the buyer or the seller to recover interest or special damages in any case where by law interest or special damages may be recoverable, or to recover money paid where the consideration for the payment of it has failed.

51 Aucune disposition de la présente loi ne porte atteinte au droit de l'acheteur ou du vendeur d'obtenir des intérêts ou des dommages-intérêts spéciaux dans les cas où la loi le permet ou d'obtenir le remboursement des sommes versées lorsque la contrepartie de leur paiement a fait défaut.

[28] While s. 50(2) codifies the first branch of the rule in *Hadley v. Baxendale*, s. 50(3) offers greater precision in that the loss for breach of the warranty of quality is *prima facie* the difference between the value of the goods actually delivered and the value the goods would have had if the goods had conformed to the contract, that is to say, if there had been no breach of warranty. This case is somewhat anomalous in that the goods in question are unplanted seed potatoes with a relatively modest value. Strictly speaking, one should be looking at the value of defective seed potatoes on the date of delivery and then compare that value to seed potatoes that were not defective as of that date. Obviously, this makes no practical sense. What we are looking at is the value of the harvested goods actually produced from the defective seed potatoes and comparing that figure with the value of the goods that would have been harvested from the seed had it not been defective. If this loss does not fall within s. 50(3) then it certainly falls within s. 51 which is treated as the statutory equivalent of the second branch of the rule in *Hadley v. Baxendale* (communication of special circumstances). Text writers in the sale of goods area refer to this type of loss as “consequential”. However, it is the application of the remoteness principle in the sales context that restricts the ability of buyers to claim damages for lost profits based on lost sub-sales occasioned by the seller’s failure to deliver the goods or a breach of warranty.

[29] The English law is clear that mere knowledge by the seller that the buyer is a trader in the goods under contract is insufficient for purposes of attracting liability

under the second branch of *Hadley v. Baxendale* as codified in s. 51. As was stated by Maugham L.J. in *The Arpad*, [1934] P 189:

I suppose most vendors of goods and most carriers might be taken to know that if the purchaser or consignee is a trader the goods will probably be sold or bought for sub-sale; but the authorities seem to show conclusively that something more than that is necessary to enable the damages to be assessed by reference to a contract of sub-sale entered into before the date of delivery [at 230].

[30] For example, a buyer may contract to buy a widget at \$10 and then contract to resell the item for \$15. The seller fails to deliver the item and it costs \$12 to purchase the same item in the marketplace at the time of the expected delivery. The normal rule is the buyer is entitled to the difference between the contract price and the market price (\$2) and not the difference between the contract price and the resale price (\$3). In other words, the normal rule is that sub-sales must be ignored in assessing the damages under s. 50 of the *Sale of Goods Act*. See, generally, P.S Atiyah, *supra*, at 417 *et seq* and *F. Leonard & Sons v. Kremer* (1913), 11 D.L.R. 491 at 494 (S.C.C.). Of course, there can be exceptions to the normal rule but the applicable criteria remain a matter of much academic discussion. The seller's prior special knowledge or information conveyed with respect to a specific sub-sale at the time of contracting would appear to be a critical if not decisive factor (see *Re R & H Hall Ltd and W H Pim (Junior) & Co's Arbitration*, [1928] All ER Rep 763; P.S. Atiyah at 418; M.G. Bridge, *Sale of Goods* (Toronto: Butterworths, 1988) at 776 *et seq* and G.H.L. Fridman, *Sale of Goods in Canada*, 5<sup>th</sup> ed. (Toronto: Thomson/Carswell, 2004) at 352 *et seq.*).

[31] There is one other English decision which reinforces the normal rule that sub-sales must be ignored when assessing damages. In *Slater v. Hoyle & Smith Ltd.* [1920] 2 K.B. 11 (C.A.), the buyers contracted for the purchase of 3000 pieces of unbleached cloth of specified quality. Some 1625 pieces of lower quality were delivered but the buyer was able to convince the sub-buyer to accept 691 of the substandard pieces at the full contract rate. The Court of Appeal held the facts surrounding the sub-sale to be



irrelevant and, therefore, ignored in assessing the buyer's damages. The buyer was entitled to the difference between the value of the contract goods and the value of the defective goods actually delivered. In short, any profit made on the resale of the defective pieces could not be used to reduce the damages otherwise payable. As Professor Bridge points out, the decision is sound for several reasons (see M.G. Bridge, *supra*, at 786).

[32] Having regard to this overview of the law of damages, in the sale of goods context, it is not difficult to find a reason for rejecting Atlantic's argument with respect to the assessment of damages. The Meerssemans did not sue for lost profits based on the sub-sales and it is doubtful that they would have succeeded had they done so. The law would expect them to go into the market place and purchase replacement potatoes. Had they done so, and assuming that replacement potatoes were available, the Meerssemans could have honoured their contracts of sub-sale. Hence, they would be entitled to damages based on the difference between the value of the potatoes harvested and those that would have been harvested but for the defective seed potatoes, which is what the trial judge awarded after deducting the unpaid cost of the seed potatoes.

[33] There is another reason for rejecting Atlantic's argument with respect to the assessment of damages. There is no evidence of sale price under the sub-sale contracts. Although the fair market value of the harvested potatoes was \$10.94 *per* hundredweight, the sub-sale contract price could have been three times that amount or a fraction thereof. Remember, sub-sales are entered into prior to delivery of the goods (the harvesting of crops) and, therefore, the market value of the goods may fluctuate over time. Thus, in the present case, one cannot even calculate the gross profit that would have been earned had the sub-sales been completed. As best we can determine, Atlantic seems to have pursued its damages argument on the assumption that the contract price on the sub-sales equalled the fair market value of the potatoes on the date they were harvested (\$10.94 *per* hundredweight). If that were so, the Meersemans' profit on the sub-sales would have to be adjusted to account for the cost of transporting the potatoes to the sub-buyers. However, we are confident that the Meerssemans would have argued that as they have not sued for lost profits under the second branch of the rule in *Hadley v. Baxendale*,

as codified in s. 51 of the *Sale of Goods Act*, their claim to damages must be assessed under the *prima facie* rule set out in s. 50(3). We can also speculate that the Meerssemans would have argued that, if the buyer in *Slater v. Hoyle & Smith Ltd.* was not required to reduce the amount of its damages claim so as to reflect the fact that it received full price for some of the defective goods, why should the Meerssemans be required to reduce their damages claim to reflect saved transportation costs. But as this Court is not prone to engaging in conjecture and speculation, it is sufficient to dispose of the damages issue by upholding the trial judge's assessment but for different reasons.

[34] We wish to conclude these reasons with one observation. Too often in litigation involving a breach of contract the parties focus on the issue of liability to the detriment of a sound legal analysis and assessment of the damages available at law. In this case the parties may be forgiven. The case started out as a claim for unpaid goods and for an amount that fell outside the Small Claims procedure. In future, however, trial judges should be wary of hastily drawn legal arguments surrounding the assessment of damages.

#### VI. Disposition

[35] We would dismiss the appeal, with costs of \$2,500.

LES JUGES ROBERTSON et GREEN

I. Introduction

[1] Atlantic Potato Distributors Ltd., distributrice de pommes de terre établie au Nouveau-Brunswick, a intenté une action contre Robert Meersseman et Leon Meersseman, agriculteurs de l'Ontario, pour obtenir le paiement de pommes de terre de semence. Les Meersseman ont admis avoir reçu et planté les pommes de terre de semence, mais ils ont soutenu que certaines d'entre elles étaient avariées et ont formé une demande reconventionnelle pour recouvrer les pertes subies en conséquence. Les deux parties ont eu gain de cause au procès, la décision ayant été rendue le 14 mai 2009 et publiée à (2009), 344 R.N.-B. (2<sup>e</sup>) 323, [2009] A.N.-B. n<sup>o</sup> 135 (QL), 2009 NBBR 133. Atlantic interjette maintenant appel de la conclusion de responsabilité pour violation d'une garantie implicite prévue à l'article 15 de la *Loi sur la vente d'objets*, L.R.N.-B. 1973, ch. S-1. Atlantic appelle aussi du montant des dommages-intérêts. Avec égards, nous sommes d'avis que la juge du procès n'a pas fait d'erreur en imputant la responsabilité. Sa conclusion de droit est appuyée par des conclusions de fait qui ne sont pas entachées d'une « erreur manifeste et dominante ». Quant à la question des dommages-intérêts, nous souscrivons à l'évaluation finale de la juge du procès, mais avec égards, nous sommes d'avis qu'elle en est arrivée au bon résultat pour la mauvaise raison. Cet appel nous rappelle que la règle normale de droit concernant les ventes est qu'il ne faut pas tenir compte des sous-ventes faites par un acheteur en calculant les dommages-intérêts. Étant donné cet aperçu synoptique, nous sommes prêts à rejeter l'appel.

II. Les faits

[2] Les Meersseman, le fils Robert et son père Leon, ont une exploitation agricole à Leamington, dans le comté d'Essex, en Ontario. Ils ont deux clients, W.D. Potato Ltd. et Wiels, à qui ils vendent toute leur récolte. Avant 2005, W.D. fournissait les

pommes de terre de semence et spécifiait les variétés de pommes de terre qu'elle voulait faire cultiver. Quand les Meersseman ont commencé à vendre également à Wiels, cet accord d'approvisionnement a pris fin, et les Meersseman ont dû prendre leurs propres arrangements pour l'achat de pommes de terre de semence.

[3] Les Meersseman ont demandé à W.D. de recommander des fournisseurs de pommes de terre de semence. W.D. a fourni aux Meersseman cinq noms, dont l'un était Atlantic. Des discussions ont suivi entre Atlantic et les Meersseman, une entente a été conclue, et en 2005, les Meersseman ont reçu et payé une commande de pommes de terre de semence Superior. En 2006, une autre commande de semences Superior a été faite, et elle a également été reçue.

[4] En avril 2006, W.D. a informé les Meersseman qu'il lui fallait des pommes de terre Andover, et les Meersseman se sont donc adressés à Atlantic pour savoir si celle-ci pouvait fournir les semences nécessaires. Atlantic a accepté d'exécuter la commande et a livré plus tard aux Meersseman 523,40 quintaux de pommes de terre de semence Andover E-3 à un prix d'achat de 11 410,12 \$.

[5] Les Meersseman ont reçu la livraison de pommes de terre de semence Andover le 28 ou le 29 avril 2006, et les pommes de terre ont été plantées immédiatement sur 25 acres de terrain. La preuve a indiqué que cette date de plantation était tardive pour la région en question et que les Meersseman avaient planté leurs pommes de terre Superior plus tôt.

[6] Un expert en assurances agricoles d'Agri-Corp a inspecté les champs des Meersseman le 22 juin 2006 et a rapporté que 50 % à 60 % des plants n'avaient pas poussé. L'expert a témoigné avoir trouvé [TRADUCTION] « des plants très menus, et rien à certains endroits [...] Ceux qui ont poussé étaient plutôt petits [...] Le problème affectait tout le champ ». Des échantillons de semences ont été amenés à l'Agence canadienne d'inspection des aliments à Guelph, en Ontario. Les résultats des analyses effectuées ont été reçus par les Meersseman le 26 juillet 2006 et transmis à Atlantic

(signalons que ces résultats n'ont pas été admis en preuve, parce que [TRADUCTION] « le scientifique qui a fait les analyses des semences n'a pas été appelé à témoigner »). Le président d'Atlantic, Ralph Hanscombe, est allé par la suite en Ontario et a inspecté lui-même les champs.

[7] Les Meersseman ont récolté les pommes de terre Andover le 16 août 2008, obtenant un rendement de 79 quintaux l'acre. Insatisfaits de la quantité récoltée, les Meersseman ont refusé de payer à Atlantic les semences Andover. Atlantic a ensuite intenté une action en paiement. Les Meersseman ont formé une demande reconventionnelle pour la perte qu'ils estimaient avoir subie à cause des pommes de terre de semence avariées.

### III. Décision en première instance

[8] La juge du procès, « en s'appuyant sur l'ensemble de la preuve », a tiré plusieurs conclusions de fait importantes, qui sont énoncées comme suit :

[TRADUCTION]

- (1) Le rendement de la récolte d'Andover a été très inférieur à ce qu'il aurait dû être, soit 79 quintaux l'acre comparativement à la moyenne du comté, qui était de 365 quintaux l'acre.
- (2) Meersseman a eu un rendement de 360 quintaux l'acre avec les pommes de terre Superior.
- (3) Puisque la même planteuse a été utilisée pour toutes les pommes de terre, le mauvais rendement des Andover n'est pas imputable à la planteuse.
- (4) Je conclus par prépondérance des probabilités que la mauvaise récolte d'Andover est imputable à un vice des semences. (Voir *Thomas Equipment Ltd. c. Kavanaugh* (1992), 123 R.N.-B. (2<sup>e</sup>) 439.) [par. 13].

[9]

L'extrait pertinent de la décision de première instance sur la demande reconventionnelle est reproduit ci-dessous :

[TRADUCTION]

[...] Meersseman a fondé sa demande reconventionnelle sur l'art. 15 de la *Loi sur la vente d'objets*, L.R.N.-B. 1973, chap. S-1. L'alinéa 15a) est libellé comme suit :

15 Sous réserve des dispositions particulières de la présente loi et de toute autre loi à ce sujet, il n'existe pas de garantie ou de condition implicite quant à la qualité ou l'adaptation à un usage particulier des objets fournis en vertu d'un contrat de vente, sauf dans les cas suivants :

a) lorsque l'acheteur, expressément ou implicitement, fait connaître au vendeur l'usage particulier auquel les objets sont destinés d'une façon montrant qu'il s'en remet à la compétence ou au jugement du vendeur et lorsque les objets correspondent à la description des objets que le vendeur fournit dans le cadre de son commerce, qu'il en soit ou non le fabricant, il y a condition implicite que les objets sont raisonnablement adaptés à cet usage, mais dans le cas d'un contrat de vente d'un article déterminé sous son brevet ou sous une autre appellation commerciale, il n'existe pas de condition implicite quant à son adaptation à un usage particulier[.]

Il y a lieu de satisfaire à trois exigences pour que cette disposition s'applique :

- (4) la vente doit se faire dans le cadre du commerce du vendeur;
- (5) le vendeur doit connaître l'usage auquel sont destinés les objets que l'acheteur achète;
- (6) l'acheteur doit « montr[er] qu'il s'en remet à la compétence ou au jugement du vendeur ».

Atlantic admet que les pommes de terre Andover ont été fournies dans le cadre habituel de son commerce. Elle

admet aussi qu'elle connaissait l'usage auquel les semences étaient destinées. Les deux premières exigences de l'al. 15a) sont donc remplies.

Atlantic affirme que la troisième exigence, soit que l'acheteur s'en soit remis à elle, n'est pas remplie.

Meersseman a témoigné que jusqu'en 2005, les semences qu'il plantait étaient fournies par son client. Manquant d'expérience dans l'achat de semences, il a demandé à W.D. de recommander un fournisseur. Atlantic était l'un des cinq fournisseurs recommandés. Il a dit avoir demandé les semences Andover parce qu'au début d'avril, W.D. s'était adressée à lui pour dire qu'elle avait besoin de pommes de terre Andover. Meersseman a appelé Atlantic et a parlé à un employé (Shane). Hanscombe l'a rappelé, et Meersseman lui a dit qu'il avait besoin de semences Andover pour son client W.D. Hanscombe lui a dit qu'il pensait pouvoir les obtenir. Ce dernier confirme que Meersseman l'a appelé spécialement au sujet des Andover (après avoir déjà commandé et reçu les Superior). Meersseman lui a dit qu'il avait un contrat pour les Andover et avait besoin de cette variété spécifique. Hanscombe a dit : [TRADUCTION] « J'ai spéculé sur le marché [...] et j'ai acheté des Andover. » Meersseman n'a pas choisi Atlantic au hasard. Il a demandé à des gens en qui il avait confiance de faire une recommandation. Lui et Hanscombe (Atlantic) connaissaient tous les deux l'importance de la qualité des semences. Je conclus, en m'appuyant sur la preuve, que Meersseman s'en remettait « à la compétence et aux connaissances » d'Atlantic. [par. 15 à 19]

[10] Enfin, la juge du procès a tiré les conclusions suivantes en ce qui concerne les dommages-intérêts :

[TRADUCTION]

Le par. 50(2) de la *Loi sur la vente d'objets* prévoit ce qui suit :

50(2) Les dommages-intérêts accordés en cas de violation de garantie sont calculés d'après les pertes évaluées qui proviennent directement et naturellement, dans le cours normal des choses, de la violation de la garantie.

[...]

Meersseman a calculé sa perte en multipliant le rendement qu'il aurait dû obtenir suivant le prix du marché et en soustrayant le rendement qu'il a réellement obtenu et le prix des semences. Atlantic affirme que cette méthode ne tient pas compte des coûts de production. Les Andover ont été plantées sur 25 des 220 acres de superficie cultivable totale. J'ai conclu qu'un calcul plus raffiné incluant les répercussions sur l'assurance et sur les relations avec les clients donnerait un montant plus élevé et non plus bas.

Mes conclusions sont donc les suivantes :

- (4) Atlantic a droit à la somme de 11 410,12 \$ plus un intérêt de 3,5 % depuis le 28 avril 2006 jusqu'à la date du jugement.
- (5) Meersseman a droit à la somme de 78 221 \$ plus un intérêt de 3,5 % depuis le 15 août 2006 (récolte) jusqu'à la date du jugement.
- (6) Meersseman a droit à des dépens de 5 375 \$ plus les débours taxables. [par. 21 à 23]

#### IV. Questions en litige

[11] L'appelante énonce deux moyens d'appel, qui constituent la structure analytique de notre analyse :

[TRADUCTION]

1. la juge du procès a fait erreur en concluant que les Meersseman s'en étaient remis à la compétence et au jugement d'Atlantic lors de l'achat des pommes de terre de semence; et
2. la juge du procès a commis une erreur de droit en calculant les dommages-intérêts qu'Atlantic était condamnée à payer.



V. Analyse

A. *Confiance dans le vendeur*

[12] Dans son mémoire, Atlantic soutient que les Meersseman :

[TRADUCTION]

[...] [ont] effectué une inspection minutieuse des semences lors de la livraison et ont immédiatement coupé les semences (mesure préalable à la plantation) parce qu'[ils] étaient pressés de les planter. Il est également évident qu'à la suite de l'inspection, [ils ont] soulevé des problèmes en ce qui concerne les pommes de terre.

Du fait de cette inspection, Atlantic soutient que les Meersseman [TRADUCTION] « ne s'en sont pas remis à la compétence et au jugement d'Atlantic ».

[13] Encore dans son mémoire, Atlantic affirme ce qui suit :

[TRADUCTION]

La juge du procès n'a pas tenu compte de cet élément de preuve en tirant une conclusion contraire. Nous soutenons que le fait de ne pas en tenir compte constitue une erreur de droit.

[14] Le témoignage de Robert Meersseman a expliqué en quoi consistait cette « inspection » mentionnée par Atlantic. En gros, le camion qui livrait les pommes de terre de semence est arrivé à l'exploitation agricole des Meersseman, et M. Meersseman a manifesté son intention de [TRADUCTION] « les planter immédiatement ». Les pommes de terre ont été déchargées dans des « remorques à décharge par gravité » à l'aide d'un appareil appelé Bobcat et amenées à l'employée qui coupait les pommes de terre en vue de la plantation. Les pommes de terre n'ont pas été coupées à la main, mais par [TRADUCTION] « un appareil automatique, et cela se fait pas mal vite ». Une fois coupées, elles sont allées dans une autre remorque à décharge par gravité, qui a été amenée dans le champ, et les semences ont été chargées dans une planteuse. Robert

Meersseman a expliqué davantage le procédé de coupe, en ces termes : [TRADUCTION]  
« [D]ans la coupeuse de semences, nous mettons un produit de chaux blanche sur les  
pommes de terre pour sécher les semences [...] quand celles-ci arrivent dans les champs,  
elles sont toutes blanches ».

[15] Les extraits suivants du témoignage de M. Meersseman sont  
particulièrement pertinents, étant donné qu'ils portent directement sur la question de  
l'inspection :

[TRADUCTION]

Q. [...] Je vous ai déjà demandé si vous aviez eu  
l'occasion de jeter un coup d'oeil à ces semences  
Andover à leur arrivée, et vous avez dit oui, n'est-ce  
pas?

R. En effet. [...] [À] l'extérieur de la pomme de terre,  
je n'ai rien pu voir qui clochait. J'ai remarqué que  
quelques semences, qui avaient été écrabouillées  
par le Bobcat pendant le déchargement, étaient  
noires. Je n'y ai pas fait trop attention, car cela  
aurait pu être à cause des pneus en caoutchouc, vous  
savez, alors je n'y ai pas fait tellement attention.

[...]

[...] Alors, ils... ils ont commencé à planter, et je  
travaillais le sol. Ensuite Nattie vient dans le champ  
et dit : Bob, j'ai des problèmes avec les semences;  
le dedans est noir, pourri. Et j'ai dit, bon, mets-en  
de côté dans un panier d'osier [...].

[...]

[...] Sors-en au hasard en coupant les semences et  
mets-les dans un panier d'osier. [...] Après avoir  
terminé, non seulement elle avait fait ça, mais elle  
en avait trouvé qui coulaient [...]. [transcription  
officielle, jour 2, 30 janvier 2009, p. 115 à 117.]

[16] Le dossier révèle clairement que l'employée des Meersseman qui coupait  
les pommes de terre en vue de la plantation a constaté que certaines semences étaient

vraiment pourries et que certaines [TRADUCTION] « coulaient ». En tout, environ six paniers de 35 livres ont été remplis de pommes de terre de semence qui tomberaient dans ces catégories.

[17] Rien n'indique que la juge du procès n'aurait pas tenu compte de ce fait et de tous les autres éléments de preuve en rendant sa décision. Étant donné ses conclusions sur la question de savoir si les Meersseman s'en étaient remis à la compétence d'Atlantic, il est raisonnable de conclure que la juge du procès n'a pas été convaincue que la prétendue inspection décrite ci-dessus a eu une importance suffisante pour dégager Atlantic de sa responsabilité. Nous sommes convaincus que la juge du procès était consciente de cette question, ayant entendu les témoignages et ayant reçu le mémoire postérieur à l'audience d'Atlantic, qui fait mention de l'« inspection » au par. 26. Nous concluons en conséquence qu'il n'y a pas eu d'erreur de droit.

[18] En tirant la conclusion ci-dessus, nous n'avons pas manqué de remarquer qu'il était loisible aux Meersseman de soutenir que la garantie implicite existait du fait de l'al. 15b) et non de l'al. 15a) de la *Loi sur la vente d'objets*. L'alinéa 15b) prescrit que quand les objets sont « achetés sur description » (par exemple, les pommes de terre de semence Andover) d'un vendeur (par exemple, Atlantic) qui fait le commerce d'objets de cette description, il existe une condition implicite voulant que les objets soient de « qualité marchande ». En droit, pour que les objets soient de qualité marchande, il faut qu'ils soient vendables à quelqu'un qui en connaît l'état véritable. Voir en général *Hardwick Game Farm c. S.A.P.P.A.*, [1969] 2 A.C. 31 (Ch. des lords) et P.S. Atiyah, *The Sale of Goods*, 7<sup>th</sup> ed. (London : Pitman Publishing, 1985). Il va de soi que personne n'achèterait sciemment des pommes de terre de semence avariées. Non seulement elles sont impropres à l'usage visé, mais elles sont impropres à tout usage valable, et elles ne sont donc pas de qualité marchande. Cette situation doit être distinguée du cas où l'acheteur s'en remet au jugement du vendeur pour lui fournir un outil utilisable pour une tâche spécifique, et où l'outil se montre impropre à cet usage précis mais peut pourtant servir à autre chose. En vue de trancher le présent appel, il suffit de reconnaître que les al. 15a) et 15b) diffèrent sous un aspect fondamental, celui de ce qu'il faut prouver. Aux

termes de l'al. 15a), l'acheteur doit établir qu'il a informé le vendeur de l'usage pour lequel les objets étaient achetés et qu'il s'en remettait à la compétence ou au jugement du vendeur. Aux termes de l'al. 15b), il suffit à l'acheteur d'établir que les biens ne sont pas de qualité marchande.

B. *Dommmages-intérêts*

[19] Notre Cour a indiqué clairement que dans une révision en appel portant sur des dommages-intérêts, il faut faire preuve de retenue à l'égard du juge du procès. Dans l'arrêt *Belyea c. Hammond* (2000), 231 R.N.-B. (2<sup>e</sup>) 305, [2000] A.N.-B. n<sup>o</sup> 436 (QL), 2000 NBCA 41, le juge d'appel Drapeau (tel était alors son titre) a affirmé ce qui suit :

Il est bien établi en droit qu'une cour d'appel n'est pas fondée à modifier les dommages-intérêts qui ont été accordés simplement parce que, selon son appréciation de la preuve, elle serait parvenue à une conclusion différente. L'intervention de la cour d'appel n'est justifiée que lorsqu'il n'y a aucune preuve à l'appui de la conclusion tirée au procès, lorsqu'une erreur de principe importante a entaché l'analyse effectuée par le juge du procès ou lorsque l'évaluation contestée est « tout à fait erronée ». Voir l'arrêt *Woelk c. Halvorson*, [1980] 2 R.C.S. 430; 33 N.R. 232; 24 A.R. 620; [1981] 1 W.W.R. 289; 14 C.C.L.T. 181; 114 D.L.R. (3d) 385; 7 Alta. L.R. (2d) 1. [par. 7]

[20] Bien que nous soyons d'avis que la juge du procès n'a pas fait d'erreur en fixant le montant des dommages subis et que nous rejetions finalement ce moyen d'appel, nous ne pouvons pas souscrire au raisonnement juridique suivi pour parvenir à ce résultat. En fait, nous sommes d'avis que la juge du procès a atteint le bon résultat pour la mauvaise raison.

[21] L'analyse de la juge du procès sur la question des dommages-intérêts est succincte. La juge commence par reproduire le par. 50(2) de la *Loi sur la vente d'objets*, qui prévoit que les dommages-intérêts accordés en cas de violation de garantie sont

calculés d'après les pertes évaluées qui proviennent directement et naturellement, dans le cours normal des choses, de la violation de la garantie. La juge du procès affirme ensuite :

[TRADUCTION]

[L'intimé et acheteur] a calculé sa perte en multipliant le rendement qu'il aurait dû obtenir par le prix du marché et en soustrayant le rendement qu'il a réellement obtenu et le prix des semences. [L'appelante et vendeuse] affirme que cette méthode ne tient pas compte des coûts de production. Les [pommes de terre de semence] ont été plantées sur 25 des 220 acres de superficie cultivable totale. J'ai conclu qu'un calcul plus raffiné incluant les répercussions sur l'assurance et sur les relations avec les clients donnerait un montant plus élevé et non plus bas. [par. 22]

[22] Les Meersseman admettent qu'ils doivent à Atlantic le prix d'achat impayé des semences, soit 11 410,12 \$, plus l'intérêt, pourvu qu'ils aient le droit d'obtenir des dommages-intérêts pour violation de la garantie implicite. Le problème qui demeure est de savoir comment la juge du procès en est arrivée à des dommages-intérêts de 78 221 \$ plus l'intérêt. Elle n'a pas expliqué non plus ce qu'elle voulait dire par un [TRADUCTION] « calcul plus raffiné » ni comment les facteurs de l'assurance et des relations avec les clients ont pu influencer son évaluation des dommages-intérêts. En conséquence, nous avons décidé d'entreprendre une nouvelle analyse.

[23] Avec l'aide des avocats, notre Cour a pu reconstituer l'argumentation présentée par les Meersseman devant le tribunal d'instance inférieure. L'essentiel de cette argumentation est que, si les pommes de terre de semence n'avaient pas été avariées, ils auraient obtenu un rendement de 365 quintaux pour chacun des 25 acres où les semences ont été plantées. Le rendement effectif a plutôt été de 79 quintaux l'acre. En prenant 10,94 \$ le quintal comme prix du marché, n'eût été la violation de garantie, les Meersseman auraient obtenu une récolte d'une valeur de 99 827,50 \$. En fait, ils n'ont eu qu'une récolte de 21 606,50 \$. Il s'ensuit que la différence entre ce qu'ils ont obtenu et ce qu'ils auraient obtenu s'ils n'avaient pas acheté des pommes de terre de semence avariées

était de 78 221 \$. En même temps, les Meersseman ont reconnu qu'ils étaient tenus de payer les semences, y compris celles qui étaient avariées. Il fallait donc déduire de la réclamation de dommages-intérêts la totalité du prix d'achat des semences (11 410,12 \$). En somme, les Meersseman réclamaient des dommages-intérêts de 66 810,88 \$ plus l'intérêt. De fait, c'est ce que la juge du procès leur a accordé. Toutefois, cette analyse limitée n'explique pas pourquoi la juge du procès s'est demandé si un calcul plus raffiné, incluant l'assurance et les incidences sur les relations avec les clients, devrait être effectué. L'explication se trouve dans les mémoires postérieurs à l'audience.

[24] Dans leur mémoire postérieur à l'audience, les Meersseman ont limité leur demande de dommages-intérêts nets à 66 810,88 \$ plus l'intérêt. Atlantic, de son côté, a émis l'argument que si elle n'avait pas gain de cause pour ce qui est de la question de la responsabilité, la demande de dommages-intérêts devrait être réduite à raison des coûts additionnels que les Meersseman auraient assumés pour récolter et expédier toute une récolte de pommes de terre à leurs clients de la région de Toronto, coûts qui se chiffraient, selon le témoignage des Meersseman, à plusieurs milliers de dollars. C'est pour ce motif qu'Atlantic a soutenu que le calcul des dommages-intérêts des Meersseman était [TRADUCTION] « surévalué ». En réponse, il est évident que la juge du procès a effectivement neutralisé cet argument pour le motif que la demande de dommages-intérêts était également [TRADUCTION] « sous-évaluée » parce qu'elle n'incluait pas des dépenses telles que l'assurance et une demande pour la perte de réputation causée par la violation des contrats conclus par les Meersseman avec leurs acheteurs de Toronto. Autrement dit, dans la mesure où la demande était surévaluée, elle était également sous-évaluée, de sorte que les deux demandes se compensaient entièrement.

[25] En appel devant notre Cour, Atlantic a eu recours à la même argumentation qu'à la Cour du Banc de la Reine. Cette fois, l'argumentation a été plus raffinée sur le plan juridique. Elle est formulée comme suit. Si la demande d'indemnisation des Meersseman est acceptée, elle est fondée sur les « revenus bruts », et il faut en soustraire les frais de transport qu'ils auraient assumés pour récolter les pommes de terre et les expédier à leurs clients de Toronto. Atlantic soutient ensuite que la

juge du procès a calculé les dommages-intérêts en considérant uniquement la perte de revenus bruts et que, pour déterminer la perte véritable, il faut tenir compte des dépenses qu'ils auraient engagées pour produire les revenus bruts. Atlantic a invoqué les idées suivantes comme des principes de droit établis. Le principe fondamental à appliquer est que l'acheteur devrait être remis dans la position où il aurait été sans la violation de la garantie assurant que les semences étaient adaptées à l'usage auquel elles étaient destinées. S'il n'y avait pas eu violation, les Meersseman auraient honoré leurs contrats de vente de pommes de terre et auraient obtenu les « revenus bruts » tout en assumant des dépenses. C'est pourquoi, selon Atlantic, la mesure appropriée de la perte est les revenus bruts moins les dépenses.

[26] L'argumentation qui précède et la démarche de la juge du procès sont boiteuses pour plusieurs raisons. Fondamentalement, on ne peut pas chercher à chiffrer une demande de dommages-intérêts en s'appuyant sur de vagues estimations de coûts ou de dépenses. Il n'était donc pas nécessaire pour la juge du procès de conjecturer que les frais de transport sont compensés par des frais d'assurance inconnus et une demande éventuelle pour atteinte à la réputation dans le monde des affaires. Mais même si la preuve avait établi, par exemple, que, par suite de la rupture de contrats de sous-vente, les Meersseman n'ont pas eu à assumer des frais de 10 000 \$ pour acheminer les pommes de terre aux sous-acheteurs, l'argument d'Atlantic devrait quand même être rejeté. De fait, Atlantic soutenait que tout profit qui aurait été réalisé sur les sous-ventes si la garantie n'avait pas été violée aurait été inférieur aux dommages-intérêts réclamés par les Meersseman. Toutefois, ceux-ci n'ont fait aucune demande au titre des pertes de profits découlant de la rupture de contrats de sous-vente occasionnée par la violation de garantie implicite de la part d'Atlantic. De plus, il existe une raison juridique valable qui explique pourquoi les Meersseman ne voudraient pas faire une telle revendication. Quand on applique les art. 50 et 51 de la *Loi sur la vente d'objets*, la règle normale veut qu'il ne soit pas permis à un acheteur de demander des dommages-intérêts représentant la perte qu'il a subie à l'égard de sous-ventes qu'il a été incapable d'effectuer à cause de la violation commise par le vendeur. Le simple fait que le vendeur est conscient que l'acheteur fait le commerce des objets en litige n'est pas suffisant pour faire naître le droit de l'acheteur de

faire une demande pour perte de profits en vertu de l'art. 51 (deuxième volet de la règle énoncée dans l'arrêt *Hadley c. Baxendale* (1854), 9 Ex. 341, 156 E.R. 145).

[27] Les Meersseman n'ont présenté que la plus simple des demandes de dommages-intérêts, fondée sur la différence entre la valeur marchande des pommes de terre récoltées et la valeur marchande de la récolte qui aurait été obtenue si les pommes de terre de semence plantées n'avaient pas été avariées. La demande est conforme au principe général voulant que les dommages-intérêts accordés pour rupture de contrat indemnisent le demandeur de sa perte en le remettant, autant que de l'argent peut le faire, dans la situation où il aurait été si le contrat avait été entièrement exécuté par les deux parties. Tel est le premier volet de la règle établie dans l'arrêt *Hadley c. Baxendale* et codifiée au par. 50(2) de la *Loi sur la vente d'objets*. Sur ce, il est à propos de reproduire les dispositions essentielles de l'art. 50 ainsi que l'art. 51 :

**50(2)** The measure of damages for breach of warranty is the estimated loss directly and naturally resulting, in the ordinary course of events, from the breach of warranty.

**50(3)** In the case of breach of warranty of quality the loss is *prima facie* the difference between the value of the goods at the time of delivery to the buyer and the value they would have had if they had answered to the warranty.

**51** Nothing in this Act affects the right of the buyer or the seller to recover interest or special damages in any case where by law interest or special damages may be recoverable, or to recover money paid where the consideration for the payment of it has failed.

**50(2)** Les dommages-intérêts accordés en cas de violation de garantie sont calculés d'après les pertes évaluées qui proviennent directement et naturellement, dans le cours normal des choses, de la violation de la garantie.

**50(3)** Dans le cas d'une violation de garantie portant sur la qualité, la perte est *prima facie* déterminée par la différence entre la valeur des objets au moment de la délivrance à l'acheteur et la valeur qu'ils auraient eu[e] s'ils avaient été tels qu'ils étaient garantis.

**51** Aucune disposition de la présente loi ne porte atteinte au droit de l'acheteur ou du vendeur d'obtenir des intérêts ou des dommages-intérêts spéciaux dans les cas où la loi le permet ou d'obtenir le remboursement des sommes versées lorsque la contrepartie de leur paiement a fait défaut.



[28] Alors que le par. 50(2) codifie le premier volet de la règle de l'arrêt *Hadley c. Baxendale*, le par. 50(3) offre une précision additionnelle en établissant que la perte causée par la violation d'une garantie de qualité est *prima facie* déterminée par la différence entre la valeur des objets au moment de la délivrance et la valeur qu'ils auraient eue s'ils avaient été conformes au contrat, c'est-à-dire s'il n'y avait pas eu violation de garantie. La présente espèce est plutôt anormale du fait que les objets en question sont des pommes de terre de semence non plantées ayant une valeur relativement modérée. À strictement parler, on devrait considérer la valeur des pommes de terre de semence avariées à la date de la livraison et la comparer à la valeur à cette date de pommes de terre de semence qui n'étaient pas avariées. Il est évident qu'en pratique cela n'a pas de sens. Ce que nous considérons, c'est la valeur des récoltes effectivement produites à partir des pommes de terre de semence avariées et sa comparaison avec la valeur des récoltes qui auraient été produites à partir des semences si elles n'avaient pas été avariées. Si cette perte n'est pas prévue au par. 50(3), elle l'est certainement à l'art. 51, qui est traité comme l'équivalent législatif du deuxième volet de la règle énoncée à l'arrêt *Hadley c. Baxendale* (communication de circonstances spéciales). Les auteurs d'ouvrages sur la vente d'objets disent que des pertes de ce genre sont « conséquentes ». Toutefois, c'est l'application du principe de non-proximité dans le contexte des ventes qui restreint la capacité des acheteurs de réclamer des dommages-intérêts pour pertes de profits au titre de la perte de sous-ventes provoquée par le défaut du vendeur de livrer les objets ou par une violation de garantie.

[29] En droit britannique, il est clair que la simple connaissance, de la part du vendeur, du fait que l'acheteur fait le commerce des objets visés par le contrat ne suffit pas pour faire naître la responsabilité, selon le second volet de l'arrêt *Hadley c. Baxendale*, qui est codifié à l'art. 51. Comme l'a affirmé le lord juge Maugham dans l'arrêt *The Arpad*, [1934] P. 189 :

[TRADUCTION]

On pourrait présumer, je suppose, que la plupart des vendeurs d'objets et des transporteurs savent que si l'acheteur ou le consignataire est un commerçant, les objets

seront probablement vendus ou achetés en vue d'une sous-vente, mais les précédents semblent montrer de façon concluante que quelque chose de plus est nécessaire pour permettre d'évaluer les dommages-intérêts en s'appuyant sur un contrat de sous-vente conclu avant la date de livraison. [p. 230]

[30] Par exemple, un acheteur peut conclure un contrat pour acheter un machin-truc-à 10 \$ et conclure un autre contrat pour le revendre à 15 \$. Le vendeur ne livre pas l'article, et cela coûte 12 \$ pour acheter le même article sur le marché au moment de la livraison attendue. La règle normale est que l'acheteur a droit à la différence entre le prix contractuel et le prix du marché (2 \$) et non à la différence entre le prix contractuel et le prix de revente (3 \$). Autrement dit, selon la règle normale, on ne doit pas tenir compte des sous-ventes au moment d'évaluer les dommages-intérêts en vertu de l'art. 50 de la *Loi sur la vente d'objets* (voir en général P.S. Atiyah, susmentionné, aux pages 417 et ss., et *Leonard c. Kremer* (1913), 11 D.L.R. 491, à la page 494 (C.S.C.)). Bien sûr, il peut y avoir des exceptions à la règle normale, mais les critères applicables continuent de faire l'objet de beaucoup de discussions théoriques. La connaissance ou l'information spécifique transmise à l'avance au vendeur au sujet d'une sous-vente spécifique au moment de la passation du contrat semblerait être un facteur critique, sinon décisif. Voir *Re R. & H. Hall Ltd. and W. H. Pim (Junior) & Co.'s Arbitration*, [1928] All E.R. Rep. 763, P.S. Atiyah, à la page 418, M.G. Bridge, *Sale of Goods* (Toronto : Butterworths, 1988), aux pages 776 et ss., et G.H.L. Fridman, *Sale of Goods in Canada*, 5<sup>th</sup> ed. (Toronto : Thomson/Carswell, 2004), aux pages 352 et ss.

[31] Il y a une autre décision britannique qui renforce la règle normale interdisant de tenir compte des sous-ventes au moment d'évaluer les dommages-intérêts. Dans l'arrêt *Slater and Another c. Hoyle & Smith, Ltd.*, [1920] 2 K.B. 11 (C.A.), les acheteurs ont passé un contrat d'achat de 3 000 morceaux de tissu non blanchi d'une qualité déterminée. Environ 1 625 morceaux de qualité moindre ont été livrés, mais l'acheteur a réussi à convaincre le sous-acheteur d'accepter 691 des morceaux de qualité inférieure au plein prix contractuel. La Cour d'appel a statué que les faits entourant la sous-vente n'étaient pas pertinents et n'en a donc pas tenu compte au moment d'évaluer

les dommages-intérêts de l'acheteur. Celui-ci a eu droit à la différence entre la valeur des objets prévus au contrat et la valeur des objets défectueux effectivement livrés. En un mot, aucun profit réalisé sur la revente des morceaux défectueux ne pouvait être utilisé pour réduire les dommages-intérêts payables par ailleurs. Comme l'indique le professeur Bridge, la décision est correcte pour plusieurs raisons : voir M.G. Bridge, susmentionné, à la page 786.

[32] À la suite de cet aperçu du droit en matière de dommages-intérêts dans le contexte de la vente d'objets, il n'est pas difficile de trouver un motif pour rejeter l'argument d'Atlantic concernant l'évaluation des dommages-intérêts. Dans leur poursuite, les Meersseman ne réclamaient pas l'indemnisation des profits perdus au titre des sous-ventes, et s'ils l'avaient fait, ils n'auraient probablement pas eu gain de cause; en droit, on s'attendrait plutôt à ce qu'ils aillent sur le marché pour acheter des pommes de terre de remplacement. S'ils l'avaient fait, à supposer qu'il y ait eu des pommes de terre en vente, les Meersseman auraient pu honorer leurs contrats de sous-vente. En conséquence, ils auraient droit à des dommages-intérêts fondés sur la différence entre la valeur des pommes de terre récoltées et celle de la récolte qu'ils auraient obtenue si les pommes de terre de semence n'avaient pas été avariées, et c'est ce que la juge du procès a accordé après avoir déduit le coût impayé des pommes de terre de semence.

[33] Il existe un autre motif qui permet de rejeter l'argument d'Atlantic concernant l'évaluation des dommages-intérêts. Il n'existe aucune preuve du prix de vente aux termes des contrats de sous-vente. Bien que la juste valeur marchande des pommes de terre récoltées ait été de 10,94 \$ le quintal, le prix contractuel de sous-vente aurait pu être le triple ou une fraction de ce montant. On ne doit pas oublier que les contrats de sous-vente sont conclus avant la livraison des denrées (la récolte), et la valeur marchande des denrées peut donc fluctuer avec le temps. Alors, en l'espèce, on ne peut même pas calculer le profit brut qui aurait été gagné si la sous-vente avait été effectuée. Au mieux de notre connaissance, Atlantic semble avoir soutenu son argumentation sur les dommages-intérêts en supposant que le prix contractuel des sous-ventes était égal à la juste valeur marchande des pommes de terre le jour de leur récolte (10,94 \$ le quintal). Si

tel était le cas, le profit des Meersseman sur les sous-ventes devrait être rajusté pour tenir compte du coût du transport des pommes de terre aux sous-acheteurs. Toutefois, nous sommes convaincus que les Meersseman auraient soutenu que, puisqu'ils n'ont pas réclamé l'indemnisation de leur perte de profits en vertu du deuxième volet de la règle de l'arrêt *Hadley c. Baxendale*, codifié à l'art. 51 de la *Loi sur la vente d'objets*, leur demande de dommages-intérêts devrait être évaluée selon la règle de calcul *prima facie* énoncée au par. 50(3). Nous pouvons aussi conjecturer que les Meersseman auraient soutenu que, si l'acheteur dans l'affaire *Slater c. Hoyle & Smith Ltd.* n'a pas été tenu de réduire le montant de sa demande de dommages-intérêts pour tenir compte du fait qu'il a reçu le plein prix pour certains de ses objets défectueux, les Meersseman ne devraient pas non plus être tenus de réduire leur demande de dommages-intérêts en raison des économies réalisées au titre des frais de transport. Mais puisque notre Cour n'est pas portée à s'adonner à des conjectures et à des spéculations, il suffit de régler la question des dommages-intérêts en confirmant l'évaluation de la juge du procès, mais pour des motifs différents.

[34] Nous voulons conclure ces motifs par une observation. Trop souvent, dans les litiges concernant une rupture de contrat, les parties se concentrent sur la question de la responsabilité au détriment de la solidité de l'analyse juridique et de l'évaluation des dommages-intérêts exigibles en droit. En l'espèce, on peut pardonner cela aux parties. L'affaire a commencé par une demande relative à des objets impayés, dont le montant était trop élevé pour faire l'objet d'une poursuite en petite créance. À l'avenir, toutefois, les juges de première instance devraient se méfier d'arguments juridiques rédigés à la hâte au sujet de l'évaluation des dommages-intérêts.

## VI. Dispositif

[35] Nous rejetterions l'appel avec dépens de 2 500 \$.