

La vente à tempérament et la protection du consommateur

Serge Pichette

Volume 12, Number 3, 1971

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1004935ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1004935ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (print)

1918-8218 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Pichette, S. (1971). La vente à tempérament et la protection du consommateur. *Les Cahiers de droit*, 12 (3), 503–512. <https://doi.org/10.7202/1004935ar>

Chronique de législation

La vente à tempérament et la protection du consommateur

La *Loi de la protection du consommateur*¹, contient à l'article 120 des dispositions particulières visant le chapitre VI-A du titre Cinquième du livre Troisième, c'est-à-dire les articles 1561a à 1561j du *Code civil*.

L'objectif essentiel de la loi est d'abord et avant tout de protéger le consommateur. Selon le ministre Tetley, le consommateur est nettement désavantagé par rapport au commerce, dans le Québec, et c'est le premier devoir du législateur de protéger le citoyen tout en surveillant de très près la santé de l'économie. Pour atteindre ce but, on devra assurer en premier lieu, une protection efficace au consommateur dans ses achats et ses transactions, dans la sollicitation qui l'assaille constamment et surtout contre les dangers de fraude qui existent fréquemment. Pour ce faire, la *Loi de la protection du consommateur* a légiféré et réglementé dans une sphère d'activité économique jusqu'ici à peu près incontrôlée, en touchant à tout ce qui concerne le commerce, la vente, la publicité, l'emballage, la sollicitation aux maisons, les ventes sous pression, les contrats, le caractère d'imprimerie des textes, les procédés de crédit et la finance, etc...²

En ce qui concerne plus particulièrement la vente à tempérament, le législateur a modifié presque entièrement la situation antérieure existante, en adaptant cette technique de vente à crédit aux besoins et exigences économiques de notre monde moderne. Le législateur commence tout d'abord par donner une définition de la vente à tempérament qui a l'immense avantage d'englober la vente à tempérament prévue par la loi spéciale de 1947 et celle régie par les règles du droit civil. En d'autres termes, l'article 29 de la *Loi* élimine par ses dispositions larges, l'existence des deux catégories parallèles de vente à tempérament³. La *Loi* stipule en effet, que « tout contrat assorti d'un crédit par lequel le transfert de la propriété d'un bien vendu par un commerçant à un consommateur est différé jusqu'à l'exécution, par ce dernier, de son obligation, en tout ou en partie, est une vente à tempérament ».

La loi ayant été préparée dans le but essentiel de protéger les consommateurs, cette vente à tempérament ne vise que ces derniers et que les ventes

¹ Bill 45, sanctionné le 14 juillet 1971. « Le Code civil est modifié en abrogeant le chapitre Sixième A du titre Cinquième du livre troisième... ». Voir aussi l'annexe où se trouve le tableau des dispositions déjà en vigueur ou qui le seront dans un avenir prochain.

² Québec, *Le Soleil*, 18 septembre 1971.

³ Cette amélioration se fait, cependant, aux dépens de la suppression des restrictions légales prévues par les articles 1561b et s. du *Code civil*, qui réglementent la fixation du coût du crédit entre les parties. A ce sujet d'ailleurs, le professeur Daniel JACOBRY a justement fait remarquer que « cette loi "libéralise" le jeu de la négociation en laissant aux commerçants et aux prêteurs le soin d'imposer au consommateur le taux d'intérêt de leur choix », (1971) 31 *R. du B.* 457.

au détail. On exclut par le fait même toutes les ventes à tempérament qui sont conclues entre commerçants. Toutefois, soulignons que le législateur n'applique pas les règles spéciales aux contrats où le montant pour lequel le crédit est accordé n'excède pas \$50, ainsi qu'à ceux où un crédit accordé pour l'achat, la construction ou l'amélioration d'un immeuble, est garanti par un privilège ou une hypothèque de premier rang (art. 10). En définitive, cette définition ne laisse aucun doute sur la qualification d'un tel contrat de vente, qui doit obéir tant pour sa formation, son contenu, son exécution et ses sanctions, à une réglementation stricte qui vise avant tout à la protection du consommateur, sans pour autant négliger les intérêts du vendeur commerçant.

Paragraphe I – FORMATION

La formation du contrat de vente à tempérament est soumise à un formalisme assez sévère. Selon les articles 3 et 30 de la loi, « tout contrat doit être consigné dans un écrit rédigé au moins en double ». Cet écrit peut être constaté soit en français ou en anglais, soit dans les deux langues (art. 4). On exige la signature préalable du commerçant lors de la remise de l'écrit au consommateur, afin de permettre à ce dernier de prendre connaissance des termes du contrat et de sa portée, avant d'y apposer sa signature. C'est seulement après cela, c'est-à-dire au moment où l'écrit est signé par toutes les parties, que le contrat est formé (art. 5 et 7). L'article 7 précise, toutefois, que le contrat est exécutoire seulement lorsque toutes les parties ont un double de l'écrit en leur possession. Par ailleurs, selon l'article 2, le consommateur n'est pas lié par une offre, une promesse ou une entente qui n'est pas confirmée dans un contrat formé conformément au projet de loi. Enfin, on déclare nulle toute clause assujettissant un contrat à une loi autre qu'une loi du Parlement du Canada ou de la Législature du Québec (art. 8).

Paragraphe II – MENTIONS OBLIGATOIRES

Le contrat de vente à tempérament doit contenir et énoncer les dispositions suivantes :

- a) le fait que le transfert de la propriété du bien vendu n'a pas lieu lors de la formation du contrat ;
- b) l'époque et les modalités du transfert (art. 30) ;
- c) la date et le lieu du contrat, si celui-ci est formé en présence du commerçant et du consommateur ;
- d) le nom et l'adresse du consommateur ;
- e) le nom et l'adresse du commerçant ;
- f) la description de l'objet du contrat, y compris, le cas échéant, le numéro de série, l'année du modèle ou toute autre marque distinctive ;
- g) le prix comptant de chaque bien ;
- h) les frais d'installation, de livraison ou autres frais accessoires ;
- i) les droits exigibles pour un contrat au comptant ;
- j) la somme des montants apparaissant aux paragraphes g, h et i ;
- k) le versement comptant ;

- l) le montant pour lequel le crédit est effectivement consenti, soit le montant apparaissant au paragraphe *j*, moins celui apparaissant au paragraphe *k* ;
- m) le coût de l'assurance du crédit ;
- n) les droits exigibles supplémentaires nécessités par le crédit ;
- o) tout montant exigé en sus de ceux apparaissant aux paragraphes *j*, *m* et *n* ;
- p) le coût de crédit, soit la somme des montants aux paragraphes *m*, *n* et *o* ;
- q) le taux de crédit ;
- r) le total du montant des paiements différés, soit la somme des sommes apparaissant aux paragraphes *l* et *p* ;
- s) la description de tout objet ou document donné au commerçant en reconnaissance ou en garantie de l'obligation du consommateur ;
- t) l'étendue de la garantie, sauf si un document séparé à cet effet est remis lors de la livraison du bien ou de la prestation du service ;
- u) les modalités du paiement ;
- v) le fait que le commerçant exécute ou non son obligation principale lors de la formation du contrat ;
- w) toute autre mention requise par règlement.

La mention prévue au paragraphe *t*, n'est pas requise si le commerçant s'en tient à la garantie légale du vendeur établie du *Code civil* (art. 28).

De plus, le contrat constatant une vente à tempérament « ne doit se rapporter qu'à des biens vendus le même jour » (art. 31), et le législateur stipule notamment à l'article 32 de la loi, que cette dernière ne peut être assortie d'un crédit variable, c'est-à-dire du crédit consenti d'avance par un commerçant à un consommateur qui peut s'en prévaloir de temps à autre, en tout ou en partie, selon les modalités du contrat (art. 22, alinéa 1). Il s'agit essentiellement « du crédit connu sous le nom de carte de crédit, compte de crédit, compte budgétaire, crédit rotatif, marge de crédit, ouverture de crédit et toute entente de même nature » (art. 22, alinéa 2).

Réglementation du crédit et modalités de paiement

L'article 17 définit ainsi le crédit : « le droit consenti par un commerçant à un consommateur d'exécuter à terme une obligation moyennant un coût ». Quant au taux de crédit « c'est le pourcentage annuel réel du coût de crédit calculé conformément aux règlements » (art. 17).

Dans la vente à tempérament, la loi a prévu que « le contrat doit indiquer qu'un seul taux de crédit et que c'est ce taux qui doit être utilisé dans le calcul du coût de crédit additionnel sur tout arriéré de paiement par un consommateur » (art. 11). De plus, tout contrat doit prévoir au moins un paiement différé par période de 5 semaines et tous les paiements doivent être égaux, sauf le dernier qui peut être moindre (art. 12 et 13).

L'article 18 de la *Loi* constitue une véritable amélioration sur la situation antérieure puisqu'aujourd'hui il n'est plus possible de céder séparément

du contrat, un effet de commerce souscrit en reconnaissance de paiements différés à l'occasion de ce contrat. D'ailleurs, il est prévu à l'article 19 que « Le cessionnaire d'une créance d'un commerçant qui est partie à un contrat ne peut avoir plus de droits que ce commerçant et il est responsable de l'exécution des obligations de ce dernier jusqu'à concurrence du montant de cette créance au moment où elle lui est cédée ou, s'il la cède à son tour, jusqu'à concurrence des paiements reçus ».

Enfin, le législateur a prévu que si des modifications, en plus ou en moins, survenaient au contrat ou si le coût du crédit s'en trouvait augmenté, les parties seraient tenues de passer un nouveau contrat conformément aux règles édictées par la présente loi (art. 20).

Paragraphe III – DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

Les innovations les plus importantes se trouvent dans cette partie. Nous allons débiter par l'examen approfondi de la situation juridique du vendeur.

1 – Droits du vendeur

En cas de défaut par le consommateur d'exécuter son obligation, le vendeur bénéficie d'une triple option non cumulative. Selon les termes de l'article 34, le commerçant peut :

- a) soit exiger le paiement immédiat des versements échus;
- b) soit exiger le paiement immédiat du solde de la dette si le contrat contient une clause de déchéance de terme. L'article 67 de la *Loi* définit ce qu'on entend par la clause de déchéance de terme : « toute stipulation dans un contrat ayant pour effet d'obliger le consommateur en défaut, à payer avant terme, en tout ou en partie, le solde de son obligation, constitue une clause de déchéance de terme ».

Cependant, le commerçant qui se prévaut d'une telle stipulation, devra en donner avis au consommateur, en se conformant aux dispositions de l'article 69, et la déchéance ne jouera qu'à l'expiration d'un délai de trente jours après réception de l'avis par le consommateur (art. 68). Donc le vendeur devra se soumettre à l'envoi d'un avis constatant le défaut et au respect d'un délai. Toute clause résolutoire ou toute convention au même effet que la clause de déchéance de terme, est soumise aux mêmes règles (art. 71).

- c) Le vendeur peut aussi reprendre possession du bien vendu.

Dans cette dernière hypothèse, la loi astreint le commerçant à une série de mesures formalistes assez strictes. Pour commencer, il devra faire parvenir au consommateur en défaut, un avis constatant le défaut, qui ne deviendra exécutoire que 30 jours après réception de l'avis, par ce dernier (art. 35). L'article 36 prévoit les énoncés obligatoires devant faire partie de l'avis et leur absence entraînera la nullité de la procédure (art. 109). La remise volontaire ou forcée du bien vendu par le consommateur, libère et éteint l'obligation de ce dernier, et le commerçant n'est pas tenu de remettre le montant des verse-

ments qu'il a déjà reçus. On limite, par ailleurs, la possibilité pour le commerçant d'imposer au consommateur en défaut de paiement, des frais autres que judiciaires (art. 72). On interdit aussi les stipulations par lesquelles le commerçant se réserve le droit de déterminer unilatéralement certains faits prévus au contrat⁴.

2 – Les obligations du vendeur

Quant au *crédit*, le commerçant doit fournir sur demande, à tout consommateur à qui il a accordé un crédit, un état de compte indiquant le montant requis pour payer avant échéance le solde de son obligation et la façon dont ce montant a été calculé (art. 15).

Quant à la date de l'exécution du contrat, il est prévu que si l'obligation principale du commerçant est exécutée plus de 7 jours après la formation du contrat, le coût de crédit et le début de la période ne courent qu'à compter de cette date. Il en est de même s'il s'agit d'un contrat à exécution successive (prestations de services) (art. 17).

Au chapitre de la *garantie et de la publicité*, il y a une nette amélioration sur ce qui existait antérieurement. On se souvient que le vendeur pouvait se libérer par une clause, des risques de perte de la chose et des vices cachés ou connus du bien vendu, en les faisant supporter à l'acheteur qui ne jouit que d'un droit éventuel de propriété. Aujourd'hui, la loi a corrigé en partie cet état de chose, en stipulant expressément que « tout bien fourni par un commerçant doit être conforme à la description qui en est faite aux contrats ainsi qu'aux catalogues, circulaires ou autres moyens de publicité » (art. 60). De plus, « si le consommateur requiert un bien pour une fin déterminée, le commerçant doit l'indiquer au contrat à la demande de ce dernier. Dans un tel cas, le contrat est réputé contenir une clause garantissant que ce bien peut normalement servir à la fin indiquée » (art. 61). C'est donc dire que même en l'absence d'une telle stipulation dans le contrat, l'obligation de garantie existe et le juge peut y suppléer d'office. Aussi, la loi prévoit que la publicité d'un commerçant concernant un bien et sa garantie sont réputées faire partie du contrat de vente de ce bien (art. 62). D'ailleurs, on interdit toute clause d'exclusion partielle de garantie, lorsque les matières couvertes et les matières exclues par cette garantie ne sont pas clairement indiquées dans des clauses distinctes et successives. On veut éviter les situations équivoques et la fraude de la part de commerçants malhonnêtes (art. 63).

Il est possible que la garantie incombe à une personne autre que le commerçant ; le contrat ou autre document contenant la garantie, doit mentionner le nom et l'adresse de cette dernière ainsi que l'endroit où la garantie peut être exercée (art. 64). Enfin, il est interdit à un commerçant de faire de la publicité concernant le coût du crédit qu'il accorde à moins que cette publicité n'indique le coût total et le taux de crédit, calculés et énoncés conformément aux règlements (art. 66).

Quant au droit de reprise du vendeur et à l'exécution de la clause de déchéance de terme, on a vu précédemment que le commerçant devait envoyer

⁴ Voir les articles 42, 73, 74 et 75 alinéa 1, de la Loi.

un avis et respecter un délai de 30 jours⁵. La *Loi de la protection du consommateur* qui reprend en partie les dispositions actuelles du *Code civil* sur la vente à tempérament, a ajouté une nouvelle obligation au vendeur quant à l'exercice de son droit de reprise. En effet, on doit signaler l'obligation pour le commerçant d'obtenir du tribunal la permission de reprendre possession d'un bien vendu à un consommateur en défaut, si celui-ci a payé les deux tiers du montant de son obligateur (art. 38). Le tribunal joue un rôle important et doit exercer sa discrétion, quant à l'admission de la requête et des modifications qu'il peut apporter au contrat. Il s'agit d'une dérogation marquée au droit commun (art. 39 et 40).

3 - Droits et obligations de l'acheteur

L'acheteur d'un bien vendu en vertu d'un contrat à tempérament, a le droit éventuel de devenir propriétaire de l'objet au parfait paiement de son prix. Durant ce temps, il ne bénéficie que d'un droit de jouissance et de possession. Sa situation de possesseur peut changer s'il paie en tout temps avant échéance le solde du montant de son obligation totale. Le législateur lui garantit ce droit à l'article 14 de la *Loi*, et il a alors droit à une réduction du coût de crédit établie conformément aux règlements (art. 102, par. g).

L'acheteur est protégé aussi dans son droit d'usage et de possession contre les vices cachés et connus de l'objet vendu, puisqu'ils sont à la charge du vendeur (arts 60 à 66 de la *Loi*). Toutefois, la *Loi* est muette sur le titulaire des risques provenant de la perte de la chose vendue soit par force majeure ou autrement. On suppose alors que la situation antérieure n'est pas changée et que c'est encore l'acheteur qui doit les supporter. Mais il reste que la validité d'une telle clause du droit commun, est douteuse dans son application à une loi spéciale⁶. Enfin, aussi longtemps que la Cour suprême n'aura pas clarifié la question, les règles du droit civil continueront de s'appliquer dans une telle hypothèse.

D'autre part, « le consommateur qui effectue son dernier paiement a droit à l'obtention d'une quittance ainsi qu'à la remise de tout objet ou document donné en reconnaissance ou en garantie de son obligation » (art. 16). Cette précision de la *Loi* est importante pour l'acheteur fidèle à ses engagements, puisque cette quittance le protégera contre les commerçants malhonnêtes.

A défaut par le consommateur d'exécuter son obligation, le législateur a convenu de lui accorder toutes les chances possibles lui permettant à la fois de conserver le bien, de réparer et de régulariser une situation dangereuse qu'il a lui-même créée. Les dispositions légales prévues sont nettement en sa faveur puisque le commerçant, avant d'exercer soit son droit de reprise (34, al. 3), soit celui de la déchéance de terme (art. 67), doit donner avis au consommateur constatant son défaut et la façon d'y remédier. Ce dernier bénéficie en plus d'un délai de 30 jours, délai durant lequel il garde la possession de l'effet vendu. De plus, s'il a payé les deux tiers du montant de l'obligation totale, le commerçant doit demander au tribunal la permission d'exercer ce droit de reprise.

⁵ Voir à ce sujet, les articles 106, 107 et 108 de la *Loi*.

⁶ Voir l'article du professeur Lubin LILKOFF, « Aspect social et technique de la vente à tempérament », (1967) 27 *R. du B.* 1, à la p. 8.

Cette requête, d'ailleurs, est laissée à la discrétion du tribunal qui, s'il la rejette, permettra au consommateur de conserver le bien tout en modifiant les modalités du paiement du solde selon les conditions qu'il juge raisonnables (art. 40). A ce sujet, le législateur fait à l'article 41 une remarque importante puisqu'il précise que « le consommateur qui conserve le bien conformément à l'article 40 assume pour l'avenir les risques de perte ou détérioration, même par cas fortuit ». Est-ce à dire qu'en dehors de cette hypothèse, l'acheteur n'est pas tenu de ces risques ou qu'ils sont plutôt à la charge du commerçant ? Il semble qu'une réponse affirmative serait bien douteuse, car si le législateur avait véritablement voulu faire assumer par le vendeur les risques de perte ou détérioration, il l'aurait stipulé expressément comme il l'a fait pour l'obligation de garantie des vices cachés ou connus et la publicité. Mais tel n'est pas le cas, et en l'absence de précision légale, le droit commun s'appliquera, même si le législateur a semblé surcharger le consommateur fautif dont l'obligation totale était remplie aux deux tiers. Il nous faudra attendre une décision judiciaire pour clarifier le sujet mais, à notre avis, jusqu'à l'arrivée d'un tel événement, la jurisprudence antérieure s'appliquera. Cependant, il est prévu qu'en cas de remise volontaire ou reprise forcée du bien à la suite de l'avis prévu à l'article 36, « l'obligation contractuelle du consommateur sera éteinte mais ce dernier sera tenu d'assumer les frais résultant de l'exercice du droit de reprise ou de saisie » (art. 36 et 37, al. 1).

Quant à la clause de déchéance de terme prévue à l'article 67, « si le consommateur ne remédie pas au défaut dans le délai prévu à l'article 68, le solde de son obligation devient exigible à moins que le tribunal, sur requête du consommateur, ne modifie les modalités de paiement selon les conditions qu'il juge raisonnables ». Cette requête devra être signifiée et produite au greffe dans le délai de 30 jours de la réception de l'avis (art. 68, al. f) qui sera instruite et jugée d'urgence d'après les critères de l'article 59, c'est-à-dire, en tenant compte de la valeur du bien lors du défaut, du montant déjà payé par le consommateur, le solde dû au commerçant, l'état de solvabilité du consommateur (art. 70). D'autre part, la loi admet que si le bien vendu est cédé à un tiers par le consommateur, sans le consentement du commerçant, ou si la chose est vendue par autorité de justice, le solde du prix de vente devient exigible (art. 33).

Que pouvons-nous retenir de ces diverses dispositions légales ? Tout d'abord il convient de signaler la nette amélioration de la situation du consommateur par rapport à celle qui existait antérieurement. En définitive, le législateur souhaite vivement que le consommateur consomme à crédit et profite tout de suite des biens dont il a besoin pour lui-même et sa famille, tout en le protégeant à la fois contre lui-même et les agissements malhonnêtes des commerçants. Le droit de regard accordé au juge est significatif à ce sujet. La réglementation est stricte concernant la formation, le contenu et l'exécution du contrat. De plus, cette protection du consommateur est assurée encore par le fait que « les dispositions de la présente loi sont d'ordre public » et que les parties ne peuvent y déroger par des conventions particulières (art. 103).

Il est prévu notamment que « tout consommateur pourra administrer une preuve testimoniale, même pour contredire ou changer les termes d'un écrit, lorsque la présente Loi n'a pas été respectée » (art. 104). Il s'agit ici d'une dérogation exorbitante du droit commun (art. 1234 du *Code civil*). On veut

mettre les chances du côté du consommateur honnête mais négligent en face d'un vendeur habile et malhonnête. Cette disposition exceptionnelle sera sans doute interprétée strictement par les tribunaux mais il demeure qu'elle est favorable au consommateur. Cette disposition originale montre bien le souci du législateur pour la protection du consommateur.

4 – Sanctions

La *Loi* a prévu deux sortes de sanctions. Il s'agit tout d'abord des sanctions d'ordre pénal où le commerçant, personne physique ou morale, est susceptible d'une amende allant de 100 à 25,000 dollars, ou d'un emprisonnement d'au plus un an, pour toutes infractions enfreignant la présente loi ou un règlement (art. 110 et 111). Mais qu'entend-on par infraction ? Il semble qu'il faille considérer celles prévues au *Code criminel*, mais déjà la loi précise immédiatement qu'une erreur ou une omission faite de bonne foi, ne constitue pas une infraction au sens de la présente loi (art. 113). Si l'infraction est perpétrée par une corporation et que ses membres responsables ont prescrit ou autorisé l'accomplissement de celle-ci, ou y ont consenti, acquiescé ou participé, ces derniers sont réputés être partie à l'infraction et passibles des peines prévues à l'article 110 (art. 112). Enfin, il est possible d'obtenir l'émission d'un bref d'injonction interlocutoire enjoignant à toute personne coupable d'une telle infraction, la cessation immédiate des infractions reprochées jusqu'à prononciation du règlement final à être rendu au pénal (art. 116).

Toutefois, les sanctions les plus importantes sont celles qui se rattachent au droit commun, c'est-à-dire les sanctions civiles. La *Loi* est explicite à ce sujet et prévoit à l'article 117, al. 1 que, « si le contrat ne respecte pas les exigences présentes par la loi ou les règlements, le consommateur peut en demander la nullité ». Le législateur est plus précis lorsqu'il parle des contrats assortis d'un crédit, où il est stipulé que le consommateur, en cas de violation de la loi, « pourra à son choix, en plus de la possibilité d'exiger la nullité du contrat tout entier, demander la suppression du coût du crédit et la restitution de toute partie du coût du crédit déjà payée » (art. 117, al. 2).

D'autre part, en ce qui concerne plus particulièrement la vente à tempérament, la loi déclare notamment que « tout contrat visé à l'article 29 qui ne respecte pas les exigences prescrites par la section III de la présente loi est une vente à terme, qui transfère à l'acheteur la propriété de la chose vendue » (art. 117, al. 3). Si l'on analyse bien les termes de cet article 117, on s'aperçoit que le législateur a voulu prévenir les échappatoires possibles de la part du commerçant, en stipulant la déchéance de la clause de réserve de propriété, au cas de non-conformité aux prescriptions spécifiques du contrat de vente à tempérament, comme sanction cumulative à la demande de nullité suppression et répétition du coût du crédit déjà payé.

Enfin, il est prévu que « tout consommateur dont le commerçant a exploité l'inexpérience peut demander la nullité du contrat ou la réduction de ses obligations si celles-ci sont considérablement disproportionnées par rapport à celles du commerçant » (art. 118). Ce texte qui apporte une mesure de protection additionnelle, constitue une dérogation importante à l'exclusion de la lésion comme cause d'annulation des contrats (art. 1012 du *Code civil*) ; il se rapproche sensiblement et élargit surtout le domaine de l'équité dans les contrats,

prévu aux articles 1040a à 1040e, mais plus particulièrement à l'article 1040d du *Code civil*⁷.

Toutefois, nous devons attendre l'interprétation des tribunaux pour savoir ce que le législateur a voulu dire et entendre par l'expression « inexpérience ». Il s'agit peut-être de combler le fossé entre le commerce et le consommateur qui manque d'information véritable malgré l'existence de la publicité toujours orientée vers une plus grande consommation. Dans quelle proportion le juge pourra-t-il réduire les obligations du consommateur et dans quels cas pourra-t-on juger que les obligations du premier sont disproportionnées par rapport à celles du commerçant ? Autant de questions et de réponses qui seront apportées par le tribunal, qui décidera d'après les faits de l'espèce.

En définitive, cette série de mesures protectrices semble être légalement favorable au consommateur malgré certaines imprécisions ; elle lui permettra sans doute de se libérer ou de diminuer sans trop de mal, les conséquences fâcheuses découlant de la conclusion d'un tel contrat de vente à tempérament. Toutefois, le consommateur devra, s'il veut bénéficier de ces sanctions pénales et civiles, intenter ses poursuites judiciaires dans un délai d'un an, à compter de la formation du contrat (art. 119).

Serge PICHETTE *

⁷ Voir l'article de M. JACOBUX, *supra*, note 3, à la p. 458 où il prévoit notamment que « la coexistence de ces dispositions et de l'article 118 de la *Loi de la protection du consommateur*, suscitera des conflits d'application et d'interprétation ».

* Professeur adjoint, Faculté de droit.

ANNEXE

Loi de la protection du consommateur

ARRÊTÉS EN CONSEIL

N ^o	Date d'adoption	OBJET	Date d'entrée en vigueur	Parution dans Gazette officielle		
				Page	Date	Livret N ^o
	14/ 7/71	Bill 45, Loi de la Prot. du C.		5608	24/ 7/71	30
2584	21/ 7/71	Section I ; Sect. IV, art. 43 à 46 ; Sect. VII, art. 75 ; Sect. VIII, art. 76 à 83 ; Sect. IX, art. 84 à 88 ; Sect. XI à XV, art. 97 à 119 ; Sect. XVI, art. 124, 125 et 126	21/ 7/71	5638 5639	24/ 7/71	30
2789	4/ 8/71	Nomination de 10 membres, Conseil de la protection du consomm.	4/ 8/71			
2849	11/ 8/71	Conseil de la Prot. du C., Règlement n ^o 1	11/ 8/71	7280 7281 7282	2/10/71	40
2937	18/ 8/71	Conseil, nomin. de 4 membres	18/ 8/71			
3004	25/ 8/71	Conseil, nomin. de 1 membre	25/ 8/71			
3344	29/ 9/71	Sect. III, art. 18, 19, 23 ; Sect. V, sauf les art. 50 et 51 ; Sect. VI, sauf art. 66 ; Sect. VII, sauf art. 73	30/ 9/71	7454 7455	9/10/71	41
3345	29/ 9/71	Règlement général n ^o 1	9/10/71	7423 7424 7425	9/10/71	41
3430	6/10/71	Sect. II ; Sect. III, art. 9, 10, 15, 16 et 22	6/10/71	7771 7772	23/10/71	43
3524	13/10/71	Règlement n ^o 2	23/10/71	7745	23/10/71	43
3709	27/10/71	Articles n ^{os} 11, 12, 13, 14, 17, 20, 21, 24 à 42, 50, 51, 66, 73 et 120	1/ 5/72	8256 8257	13/11/71	46
3710	27/10/71	Sect. X, art. 89 à 96 ; Sect. XVI, art. 121, 122, 123	1/ 2/72	8254 8255	13/11/71	46
3711	27/10/71	Règlement n ^o 3	13/11/71	8284 8285	13/11/71	46
3712	27/10/71	Règlement n ^o 4	1/ 2/72	8293 à 8313 inclus.	13/11/71	46
3713	27/10/71	Règlement n ^o 5	1/ 5/72	8288 à 8292 inclus.	13/11/71	46
3714	27/10/71	Règlement n ^o 6	1/ 1/72	8285 8286	13/11/71	46

16 novembre 1971