

L'expérience de Bombardier Inc. : racines et ailes

Denis R. Cloutier

Volume 32, Number 1, 2002

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1028059ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1028059ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Éditions Wilson & Lafleur, inc.

ISSN

0035-3086 (print)

2292-2512 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Cloutier, D. R. (2002). L'expérience de Bombardier Inc. : racines et ailes. *Revue générale de droit*, 32(1), 101–116. <https://doi.org/10.7202/1028059ar>

Article abstract

The explosion of international commercial transactions has transformed the way of doing business for Bombardier Inc. Albeit, its Canadian bijuridic tradition gives them a competitive edge, benefiting from both Common law and Civil law. However, they must compose with the reality of American Common law hegemony in international trade.

L'expérience de Bombardier Inc. : racines et ailes*

DENIS R. CLOUTIER

Chef du Contentieux, Canadair Bombardier Aéronautique

RÉSUMÉ

Suite à une mise en contexte, l'auteur démontre, par des exemples concrets, comment Bombardier maximise sa spécificité canadienne sur le plan juridique en puisant tant dans la tradition civiliste que celle de la common law lors de la rédaction de ses contrats. Cependant, elle doit tenir compte de l'influence importante de la common law américaine dans les transactions commerciales internationales.

ABSTRACT

The explosion of international commercial transactions has transformed the way of doing business for Bombardier Inc. Albeit, its Canadian bijuridic tradition gives them a competitive edge, benefiting from both Common law and Civil law. However, they must compose with the reality of American Common law hegemony in international trade.

SOMMAIRE

Introduction.....	102
I. La mission	103
A. Rôle des services juridiques	103
II. La rédaction des contrats internationaux	104

* Avec la collaboration de M^e Claire Auroi et M^e Luc de Gaspé Beaubien.

A.	Exemples d'utilisation de la <i>lex mercatoria</i> dans les contrats de Bombardier	105
1.	Force majeure.....	105
2.	Garantie.....	105
3.	Clause d'élection du for (choix exprès de la loi applicable)	106
4.	Fin du contrat	107
5.	Clause de limitation de compensation en cas de rupture du lien contractuel	109
6.	Interférence de l'ordre public	109
	a) <i>Clauses-type en amont</i>	110
	b) <i>Clauses-types en aval</i>	110
III.	L'influence d'un puissant voisin : la common law américaine.....	111
A.	Au Québec	111
B.	Aux États-Unis d'Amérique	111
C.	Les agences gouvernementales.....	113
1.	La partie demanderesse	113
2.	La juridiction.....	113
3.	Les juges.....	114
4.	Arbitraire, partialité, imprévisibilité.....	114
5.	Les membres du jury	114
6.	La preuve, la procédure.....	114
7.	Les dommages	115
	Conclusion	115

INTRODUCTION

La coexistence des systèmes juridiques a définitivement un impact majeur sur les activités commerciales de Bombardier Inc. pour laquelle la coexistence des systèmes juridiques suscite à la fois de nombreuses questions et se retrouve à la base de grands enjeux stratégiques. En effet, cela se reflète notamment dans la rédaction de contrats internationaux et dans la défense de poursuites en responsabilité de produit. L'héritage d'une société canadienne ayant un rayonnement mondial, nous force à bien maîtriser nos racines juridiques, notamment lorsque combiné aux ailes que ces activités nous donnent, la société nous force donc à appliquer partout à travers le monde les principes de notre héritage, c'est-à-dire les principes de droit civil. Il ne fait aucun doute que la connais-

sance des grands principes fondamentaux des deux principaux systèmes juridiques du monde est à la fois un atout et une carte de visite de grande valeur.

I. LA MISSION

L'entreprise Bombardier Inc. est une société canadienne qui exerce ses activités par ses quelque 55 000 employés et exploite des usines dans 12 pays en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. De plus, elle réalise plus de 90 % de ses revenus à l'extérieur du Canada. Le chiffre d'affaires de Bombardier pour l'exercice clos le 31 janvier 1999 s'élevait à \$11,5 milliards.

Bombardier a pour mission d'être le chef de file dans tous les marchés où elle poursuit ses activités. Elle atteindra son objectif en excellant dans ses activités de conception, de fabrication et de commercialisation dans les domaines de l'aéronautique, du matériel de transport, des produits récréatifs et des services financiers.

Tous les produits de Bombardier se doivent de satisfaire aux besoins de sa clientèle et de leurs marchés ainsi que d'atteindre et de maintenir une performance de calibre mondial. Bombardier, à l'écoute de ses clients, suit l'évolution des marchés de façon à fournir, en temps opportun, des produits et services de qualité supérieure au meilleur rapport qualité-prix. L'innovation technologique, la recherche constante de nouveaux produits et une productivité optimale sont autant de caractères distinctifs de Bombardier. Ils doivent créer une plus-value économique afin de soutenir leur propre croissance et procurer un rendement acceptable aux actionnaires de la Société.

A. RÔLE DES SERVICES JURIDIQUES

Les décisions prises quotidiennement par la direction et le personnel de Bombardier sont évaluées et interprétées dans un contexte humain, économique et social en interaction avec les valeurs corporatives de la société et de la juridiction dans laquelle la société transige. Le rôle des services juridiques se divise en quelques éléments fondamentaux.

En effet, il faut assurer la croissance de l'organisation tout en tenant compte de la réalité internationale notamment, lors de l'élaboration de nouveaux produits et de nouveaux territoires, l'accroissement des parts de marché pour faire face à de nouveaux concurrents, et s'adapter aux nouvelles législations ou réglementations.

Il faut également être à l'écoute du contexte social qui prévaut et établir son propre code d'éthique. Il faut notamment avoir une conscience corporative. Ainsi, à titre indicatif, on peut mentionner les cas de rappel sécuritaire; il est alors important d'informer les consommateurs d'un défaut de sécurité; il faut dans le contexte d'une poursuite en responsabilité de produit/du fabricant, être équitable notamment lorsqu'il s'agit d'élaborer une stratégie de négociation avec les divers intervenants : demanderesse, fournisseurs, concessionnaire; et enfin, dans le contexte du respect des normes d'éthique. En tout temps, il est crucial de minimiser les responsabilités, de procéder à une évaluation des risques et dommages ainsi qu'une analyse des coûts et bénéfices.

Il est également important de hausser les normes de qualité, le niveau de compétence. On pense notamment aux concepts de « *Networking et Benchmarking* ».

Pour réaliser les objectifs susmentionnés, une entreprise doit se doter d'outils de rédaction, tels les « Six Sigma » qui sont : la gestion de procédé et des priorités; l'analyse statistique des variables critiques d'une transaction ou d'un contrat et il faut s'en remettre aux éléments fondamentaux d'un contrat national ou international, à savoir, le produit, le prix et le paiement.

II. LA RÉDACTION DES CONTRATS INTERNATIONAUX

Les contrats internationaux représentent un champ privilégié non seulement de la coexistence du droit civil et de la common law, mais surtout de l'émergence et de l'évolution d'un droit adapté aux acteurs économiques internationaux : la « *lex mercatoria* » qui englobe tant certains des principes communs aux deux systèmes juridiques que les principes généraux et usages du commerce international. Ainsi, le droit civil et la common law reconnaissent le principe de la liberté

contractuelle et de la force obligatoire des contrats entre les parties (*Pacta sunt servanda*). De la même façon, les deux systèmes reconnaissent le principe de libre choix par les parties des règles et lois applicables à un contrat international : la loi d'autonomie.

Cette coutume ne se forme cependant qu'après la reconnaissance de pratiques établies. Donnons ici quelques exemples d'utilisation de la *lex mercatoria* dans les contrats de Bombardier.

A. EXEMPLES D'UTILISATION DE LA *LEX MERCATORIA* DANS LES CONTRATS DE BOMBARDIER

1. Force majeure

Any delay or failure of either party to perform its obligations hereunder shall be excused to the extent that it is caused by an event or occurrence **beyond its reasonable control** such as, by way of exemple and not by way of limitation, acts of God, actions by governmental authority (whether valid or invalid), fires, floods, windstorms, explosions, riots, natural disasters, wars, sabotage or labor problems; provided the party claiming force majeure promptly notifies the other party of the event of force majeure, the anticipated duration of the event of force majeure, and the steps being taken to remedy the failure. Should the event of force majeure continue beyond thirty (30) days, or such shorter time period as may be reasonable under the circumstances, either party may terminate this Agreement, and BOMBARDIER shall be entitled to a pro rata refund for services not yet performed by PROMOTER.¹

2. Garantie

Bombardier makes no warranty or guarantee whatsoever in connection with the furnishing of the services and the client hereby waives, releases and renounces all warranties, conditions, obligations and liabilities of Bombardier and all rights,

1. Cette clause d'exonération de responsabilité fait ainsi référence à la notion plus souple d'imprévisibilité et d'insurmontabilité *raisonnables* de la *lex mercatoria* plutôt qu'à la notion déjà plus stricte de *frustration* de la common law, ou qu'à celle d'imprévisibilité et d'insurmontabilité absolues de l'événement prévues au Code civil.

claims and remedies of the client against Bombardier, express or implied, arising by law or otherwise, with respect to the services or any other related activities provided under this agreement, including but not limited to a) any implied warranty or condition of merchantability or fitness for a particular purpose, b) any implied warranty or condition arising from course of performance, course of dealing or usage of trade, c) any obligation, liability, right, claim or remedy in tort, whether or not arising from the active, passive or imputed negligence or strict products liability of Bombardier; and d) any obligation, liability, right, claim or remedy for loss of or damage to any property including the aircraft, or for loss of use, revenue or profit, for any liability of the client to any third party or for any other direct, indirect, incidental, consequential, special or punitive damages.²

3. Clause d'élection du for (choix exprès de la loi applicable)

This agreement and all of its provisions, which have been mutually agreed by the Parties, are to be interpreted and construed according to the laws of Canada and of the Province of Québec (as opposed to any conflicts of law provisions) and shall bind the heirs, executors, administrators, successors and assigns of both parties. This Agreement has been drafted in the English language at the request of the parties. Cette entente a été rédigée en anglais à la demande expresse des parties. DISTRIBUTOR waives the application of any mandatory provision of the law of another country closely connected to this Agreement.

Each Party hereby irrevocably submits to the jurisdiction of the appropriate courts located within the district of Montréal, province of Québec in any action, suit or proceeding brought

2. Cette clause fait une utilisation *négative* de la *lex mercatoria* en ce sens qu'elle réfère aux usages mais uniquement pour les exclure expressément. En effet, le droit civil (art. 1135 *C.civ. français*), la loi américaine *The Federal Magnuson-Moss Warranty Act*, le U.C.C. (art. 1 par 205) et des conventions internationales disposent que, en cas de silence du contrat, les parties sont réputées s'être référées aux usages qu'elles auraient dû connaître.

and related to or in connection with this Agreement or any transaction contemplated hereby or thereby. Each Party hereby accepts for itself, generally and unconditionally, the jurisdiction of the aforesaid courts and waives and agrees not to assert by way of motion, a defense or otherwise, and irrevocably agrees to be bound by any judgment rendered hereby (subject to any appeal available to such judgment) in any suit, action or proceeding, any claim that is not personally subject to the jurisdiction of such courts, that the suit, action or proceeding is improper, or that this Agreement, or the subject matter hereof of thereof may not be litigated and enforced in or by such courts.

4. Fin du contrat

Le désir de la société Bombardier de procéder au rachat de ses distributeurs nous a contraint à négocier hors-cours des règlements à l'amiable. Afin de bien nous préparer à cette restructuration, nous reprenons les principes du droit civil québécois ainsi que les grands principes retenus dans l'affaire *Houle c. Banque Nationale du Canada*. Nous avons par ailleurs exporté ces principes en Norvège et aux États-Unis avec succès.

- (a) Except for causes of section 13(b) hereafter, this Agreement may be ended by either party, with due cause upon giving ninety (90) days written notice to the other party. The parties expressly agree that 90 days is reasonable time for ending the Agreement and waive any claim for extension of time. For purposes of this section, cause for termination shall include but shall not be limited to the following:
 - (i) the other party breaches any section of this Agreement, including failure to meet the Minimum Sales Quantities set forth in Exhibit "B" and fails to remedy, or satisfactorily explain, the breach within 30 days of receipt by such party of written notice of the breach;
 - (ii) non-payment of any sum that may be due or become due pursuant to this Agreement, or to maintain adequate lines of credit for purposes of purchasing the Products from the MANUFACTURER; and

- (iii) any other act or failure that frustrates or impairs the purpose of the DISTRIBUTOR relationship created by this Agreement.
- (b) This Agreement may be ended immediately, upon written notice to the other, if:
 - (i) there are any instituted proceedings under insolvency laws by, or against, either party, and proceedings are not vacated within 30 days of filing;
 - (ii) either party makes an assignment for the benefit of creditors or becomes insolvent;
 - (iii) there is a disagreement or controversy between the management, officers or shareholders of the DISTRIBUTOR, which in the opinion of the MANUFACTURER may adversely affect the business or interest of DISTRIBUTOR.
- (c) At the termination of this Agreement, DISTRIBUTOR shall at its expense, immediately cease to represent itself as a DISTRIBUTOR for MANUFACTURER's PRODUCT.
- (d) If this Agreement is ended, DISTRIBUTOR agrees that no compensation is due for his goodwill, the dealer network or its reputation in the TERRITORY. DISTRIBUTOR also agrees that no compensation, reimbursements or damages on account of the loss of prospective profits, or anticipated sales or on account of expenses, investments, inventory, leases, property improvements or any other commitment in connection with the business of DISTRIBUTOR or any of the Dealers is due.
- (e) It is contemplated that from the date of the above said notice up to the termination date, MANUFACTURER will accept and fill only such of DISTRIBUTOR's order as appears to MANUFACTURER to be consistent with the winding-up of the relationship created by this Agreement.
- (f) Upon termination or expiration of this Agreement, MANUFACTURER have no obligation whatsoever to repurchase from DISTRIBUTOR any PRODUCT, inventory, tools, special tools, equipment or furnishings.

5. Clause de limitation de compensation en cas de rupture du lien contractuel

If this Agreement is ended, DISTRIBUTOR agrees that no compensation is due for his goodwill, the dealer network or its reputation in the TERRITORY. DISTRIBUTOR also agrees that no compensation, reimbursements or damages on account of the loss of prospective profits, or anticipated sales or on account of expenses, investments, inventory, leases, property improvements or any other commitment in connection with the business of DISTRIBUTOR or any of the dealers is due.

6. Interférence de l'ordre public

Même si les contrats internationaux permettent une plus grande souplesse, les parties ne peuvent ignorer les interventions des différentes lois impératives dites d'ordre public. Cet ordre public, qu'il soit de common law ou de droit civil a un impact certain sur le contenu d'un contrat international. À titre indicatif, voici quelques illustrations :

- 1) Le *Maine Personal Sports Mobile Franchise Act* et le *Wisconsin Fair Dealership Act* obligent le manufacturier-vendeur à respecter certaines procédures dans ses relations avec ses concessionnaires, à savoir obligation de rachat de l'inventaire, remboursement de loyer;
- 2) La directive européenne de 1992 sur la sécurité générale des produits;
- 3) Les différentes lois de protection du consommateur;
- 4) Les lois portant sur la concurrence; et
- 5) Les diverses règles américaines de la Responsabilité de produit.

Ces différents cadres normatifs ont un effet certain sur les contrats de Bombardier; il est primordial d'inclure des clauses minimisant l'effet de la responsabilité du fabricant quant à ses produits.

a) *Clauses-types en amont* (relations contractuelles avec les fournisseurs)

- **Représentation en garantie**

Supplier warrants to Bombardier that the Propulsion Systems supplied hereunder conform in all respects to the Specifications, are suitable for the use for which they are intended and meet the highest standards of merchantable quality, good material and workmanship.

- **Indemnisation**

Product Liability Indemnification. Supplier shall indemnify and hold harmless BOMBARDIER and their respective agents, insurers and/or employees from and against any and all claims, demands, liabilities, costs and expenses, including but not limited the attorneys' fees (and any other costs associated with the defense of any such action or claim of any kind) which relate to personal or bodily injury, death, or injury or damage to third-party property of any kind (including without limitation the loss of use thereof), and including without limitation any consequential damage arising therefrom, where any or all of such claims, demands, liabilities, costs or expenses arise out of or relates to :

- (a) defects in the design, material or workmanship of the Propulsion Systems or Parts; or
- (b) claims based on strict product liability with respect to allegedly defective Propulsion Systems or Parts;
- (c) Supplier's acts of omissions in carrying out its obligations under this Agreement.

b) *Clauses-type en aval* (relations avec les clients de Bombardier)

Le concept de dommages est extrêmement important pour un manufacturier. Il est essentiel de bien définir ou d'encadrer les limites possibles des coûts de l'entreprise afin de gérer un projet ou une transaction de façon efficiente.

- **Limitation de responsabilité/Exclusion des dommages**

Bombardier shall in no event be liable to Buyer, any successors in interest or any beneficiary of this order for any consequential, incidental, indirect, special or punitive damages arising out of this Agreement or any breach thereof, or any defect in, or failure of, or malfunction of the upper decks hereunder, whether based upon loss of use, lost profits or revenue, interest, lost goodwill, injury, or claims of third party whether or not such loss or damage is based on contract, warranty, negligence, indemnity, strict liability or otherwise.

- **Aucune reconnaissance de responsabilité**

Les parties reconnaissent que la présente quittance est faite afin de solutionner un différend commercial entre deux parties et rien à la présente ne saurait être interprété comme constituant une admission de responsabilité à l'égard de Bombardier.

III. L'INFLUENCE D'UN PUISSANT VOISIN : LA COMMON LAW AMÉRICAINE

A. AU QUÉBEC

Au Québec la notion de défaut de sécurité est codifiée à l'article 1474 du *Code civil du Québec*. Elle interdit explicitement la limitation contractuelle pour le préjudice corporel. Par ailleurs, la reconnaissance de la responsabilité extra-contractuelle du fabricant est prévue au Code et c'est le fabricant qui a le fardeau de la preuve. Cependant, la victime doit démontrer au préalable l'existence d'une faute, d'un préjudice et d'un lien de causalité entre la faute et le préjudice.

La notion de sécurité s'apprécie en fonction d'un standard d'entente raisonnable (en Europe, standard d'attente légitime), l'utilisation normale du bien, au degré de connaissance, de l'habileté et de la pratique raisonnable de ses utilisateurs.

B. AUX ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

La notion de responsabilité de produits : *Strict Liability* : Elle impose la responsabilité sans faute du fabricant de produits dangereux. De plus, cela force les fabricants à contrôler de façon permanente la sécurité des

produits, devenant ainsi partie intégrante du cours normal de leurs affaires. Il y a donc notamment des recours pour défaut d'avertissement, défaut de conception et défaut de fabrication. Ainsi, il y a responsabilité du fabricant pour dommages causés par une utilisation raisonnablement prévisible.

De plus, notons que le concept de *négligence* impose le fardeau sur la demanderesse quant à la preuve de la faute du fabricant.

En voici quelques exemples :

1) Avions CESSNA (filiale de TEXTRON inc.)

Cessna est un fabricant d'avions qui produisait des avions avec moteur à un piston. En 1978, l'entreprise a produit 17 811 avions. Suite à une réglementation du marché notamment quant à la notion de responsabilité, la production a chuté dramatiquement et en 1996, elle se chiffrait à 964 avions.

Or, récemment le gouvernement américain, après l'intervention d'un très puissant lobby aéronautique, a accepté de faire passer une loi limitant les recours juridiques à une période maximale de dix-huit (18) ans suivant la fabrication de l'avion. L'impact fut immédiat : 25 000 nouveaux emplois furent créés dans le secteur de l'aviation générale.

2) Décret final du gouvernement américain 1988,
sur les véhicules tout-terrain (*Final Consent Decree*)

Un autre exemple normatif ayant eu un impact immédiat sur le marché du commerce mondial est l'adoption d'un décret par le gouvernement américain dans le domaine des « véhicules tout-terrains à trois roues » qui soit dit en passant, est dominé par quatre principaux fabricants : Honda, Suzuki, Yamaha et Kawasaki. La prohibition des modèles trois roues, l'obligation d'un plan de communication très contraignant, les obligations imposées aux distributeurs quant à la formation des acquéreurs potentiels ainsi que le refus de vendre dans certains cas, entre autres à des mineurs, ont conduit à l'effondrement du marché qui est passé de 800 000 à 200 000 unités vendues par année.

3) Autres

Un autre exemple flagrant de réglementation abusive est celle entourant le cadre réglementaire entourant la concep-

tion du produit notamment sous la forme d'avertissements obligatoires. Par ailleurs, on assiste à un débordement de ces concepts dans d'autres industries : on pense au cas des voitures neuves « accidentées » de BMW, ou encore du café trop chaud chez McDonald (*BMW of North America Inc. v. Gore*, Ala. Supreme Court (701 So.2d 507) et *Brown v. McDonald's Corp.*, 101 Ohio App. 3d 294).

C. LES AGENCES GOUVERNEMENTALES

Un autre concept en plein essor aux États-Unis est celui des agences gouvernementales. Elles ont comme mission d'assurer la réduction des risques déraisonnables de blessures corporelles; d'identifier les produits dangereux; de mettre en place des plans de correction et, d'établir un lien de communication tout en assurant un suivi des mesures correctives. On pense notamment à des agences telles : USCPSC : United States Consumer Product Safety Commission; USCG : United States Coast Guard; NHTSA : National Highway Traffic Safety Agency; NTSB : National Transportation Safety Board et FAA : Federal Aviation Agency.

1. La partie demanderesse

La culture américaine favorise les litiges et certaines associations de juristes n'hésitent pas à recourir à des techniques de publicité très agressives. En effet, l'ATLA : American Trial Lawyers Association organise des campagnes publicitaires autour de concepts tels : disponibilité des avocats 24 heures par jour, sept jours par semaine, visite à domicile, à l'hôpital, le tout sans frais. Même que certains ne se gênent pas pour utiliser le slogan : « You don't pay unless we win. »

2. La juridiction

Certaines juridictions américaines, notamment les États de l'Illinois, du Texas, de la Californie, d'Alabama et d'Ohio sont notoires pour les dommages qu'ils accordent. On peut souligner le litige concernant le café de McDonald où plus de 6 millions de dollars US furent octroyés. De plus, les dommages punitifs excèdent, dans la plupart des cas les

dommages réels. Le montant moyen accordé pour troubles et inconvénients est de 65 000 \$ US.

3. Les juges

Évidemment la magistrature américaine est indépendante. Au niveau des États, les juges sont élus tandis qu'ils sont nommés à vie au fédéral. Cependant, les campagnes de réélections des juges sont financées par les avocats d'ATLA.

4. Arbitraire, partialité, imprévisibilité

Un médiateur dans une poursuite nous informait sur la situation des juges en Cour d'appel de Louisiane. Il a qualifié la Cour d'appel de la Louisiane en ces termes « *Louisiana Circus Court of Appeal*, au lieu de circuit court ». De plus, un juge avisait nos avocats locaux dans une poursuite au Texas « *these foreign corporations need to know how the US system works* ». Cela en dit long sur l'esprit qui règne dans certains États.

5. Les membres du jury

Étant donné l'existence du jury en matière civile aux États-Unis, les verdicts sont très propices à des règlements favorisant la partie demanderesse. Alors que le juge instruit sur les questions relatives au droit, le jury apprécie les faits, applique le droit et détermine l'ampleur des dommages.

Il faut noter que la procédure américaine permet à une partie de rencontrer les membres du jury après un procès, ainsi nous nous faisons dire discrètement : « *you came in as a white, foreign and rich corporation* ».

De plus, dans une autre cause, un juré nous disait : « *granting major awards in our county is a way (maybe the only way) to inject good dollars into our community* ».

6. La preuve, la procédure

La preuve et la procédure imposent des fardeaux sur les entreprises qui prennent des proportions incommensurables.

Ainsi, au Texas un juge a décidé, de façon arbitraire, de modifier les enjeux de notre dossier permettant ainsi l'octroi de dommages très élevés : « this is a level 5 case (the highest level), therefore unlimited discovery ».

7. Les dommages

Le paysage légal américain comporte de nombreuses caractéristiques imprévisibles. Les dommages économiques étant généralement moins intéressants que les dommages punitifs, les avocats de la partie demanderesse adoptent comme stratégie d'attaquer la conduite de la société. Les dommages punitifs sont nécessaires afin de punir ou décourager les comportements injustifiables.

Par ailleurs, le droit maritime (*Admiralty Law*) impose une responsabilité solidaire, la règle du 1 % de la faute et 100 % des dommages.

Certaines entreprises refusent de faire affaire dans certaines juridictions à cause des montants octroyés par les jurés. Dans certains cas, la sanction maximale pouvant être l'emprisonnement des dirigeants et administrateurs.

CONCLUSION

Il est important de réaliser que le fait de ne pas connaître les fondements des systèmes juridiques qui nous entourent peut avoir des conséquences matérielles significatives sur la réalité commerciale, notamment, cela peut entraîner de la publicité négative; une diminution des ventes; cela peut affecter la réputation de la société pour un marché donné ou dans l'ensemble de l'industrie; l'imposition d'un cadre normatif et réglementaire lourd de conséquences et le paiement de dommages arbitraires imposés par le système de justice américain.

Le débarquement des grands cabinets d'avocats américains en Europe, en Asie et dans la plupart des grandes capitales, a contribué au développement de la notion américaine de responsabilité de produit qui est certes vouée à une grande influence sur les juristes étrangers et sur la pratique du droit en général. On pense notamment à l'exportation de la notion

de « *strict liability* » en Suisse, en Chine et en Finlande; à l'exportation des valeurs corporatives américaines : *i.e.* Swissair et, au développement de l'internet.

Nous, Québécois pratiquant le droit au Canada et dans le monde avons l'avantage de connaître et d'appliquer quotidiennement les deux plus importants systèmes juridiques du monde, voilà toute une opportunité qu'il faut exploiter; de là l'importance de maîtriser *nos racines juridiques et de leur donner des ailes*. Il faut maîtriser les nombreux points forts de notre système civiliste, et ne pas y voir un frein à notre développement international mais plutôt un atout majeur et décisif, réel tremplin de notre rayonnement dans le monde des affaires à l'échelle mondiale.

Denis Cloutier
Bombardier aéronautique Inc.
400 Côte-Vertu Ouest
Montréal (Québec) H4S 1Y9
Tél. : (514) 855-8577
Télec. : (514) 855-7502