

# Le droit civil aux prises avec l'inflation

Claude Fabien et Ejan Mackaay\*

Les auteurs présentent une analyse des réactions du droit civil du Québec aux conséquences de l'inflation. Ils soutiennent que la diversité de ces réactions s'explique fort bien lorsqu'on tient compte du caractère prévisible ou imprévisible de l'inflation, et de la nature volontaire ou involontaire du rapport d'où provient la créance monétaire soumise à l'inflation. Le droit ne doit pas voler au secours de ceux qui peuvent se prémunir eux-mêmes contre l'inflation prévisible. C'est donc surtout dans les rapports involontaires, dans le cas des contractants protégés — locataires ou consommateurs, par exemple —, et en situation d'inflation imprévisible que le droit doit intervenir. C'est la nature du problème qui dicte qui, du législateur ou des tribunaux, intervient, et quels moyens sont employés.

The authors present an analysis of the responses of the civil law of Québec to the consequences of inflation. They submit that the apparent diversity of responses is easily explicable if one takes into consideration the foreseeability of inflation as well as the voluntary or involuntary nature of the relationship giving rise to the money debt which is subject to inflation. The law ought not to come to the rescue of those who can protect themselves from foreseeable inflation. Hence it is primarily in involuntary relationships, in the case of contracting parties enjoying special protection — tenants or consumers, for example — as well as in situations of unforeseeable inflation that one would expect the law to fight inflation. The nature of the problem will determine which authority — the legislator or the courts — intervenes and by what means.

## *Synopsis*

### **Introduction**

#### **I. L'inflation**

- A. *Le phénomène de l'inflation*
- B. *Les conséquences de l'inflation*
- C. *Les réponses du droit à l'inflation: Principes généraux*
- D. *Structure de l'article*

---

\*Les auteurs sont tous deux professeurs à la Faculté de droit de l'Université de Montréal. Des versions préliminaires de ce texte ont été présentées au Congrès annuel de l'Association canadienne des professeurs de droit (Prof. Mackaay, Ottawa, le 31 mai 1982) et au XI<sup>e</sup> Congrès international de droit comparé (Prof. Fabien, Caracas, le 2 septembre 1982). La recherche nécessaire à cet article a été partiellement réalisée dans le cadre d'une étude de l'Équipe Droit/Économie de l'Université de Montréal sur le droit de la protection du consommateur subventionnée par le ministère de l'Éducation (Programme FCAC) et l'Office de la protection du consommateur.

## II. Rapports juridiques volontaires

### A. *Inflation prévisible*

#### 1. Rapports égaux

- a. *Liberté contractuelle et nominalisme*
- b. *Clauses anti-inflation*
- c. *L'inexécution du contrat*
  - 1) *L'exécution tardive*
  - 2) *L'inexécution proprement dite*

#### 2. Rapports inégaux

- a. *Mécanismes de protection de certains contractants*
  - 1) *Le Code civil*
  - 2) *La législation sur la protection du consommateur*
  - 3) *La législation en matière de contrôle des loyers*
- b. *Mécanismes de fixation des prix et des salaires*
  - 1) *Les prix*
  - 2) *Les salaires*

### B. *Inflation imprévisible*

#### 1. Théorie de l'imprévision

#### 2. Lois d'exception

## III. Rapports juridiques involontaires

### A. *Les victimes de dommages*

#### 1. Régime de droit commun

- a. *Évaluation des dommages compensatoires*
  - 1) *Dommages actuels*
  - 2) *Dommages futurs*
- b. *Dommages-intérêts moratoires*

#### 2. Régimes d'exception

### B. *Les créanciers alimentaires*

## Conclusion

## Annexe

## Introduction

L'inflation est généralement perçue de nos jours comme l'ennemi public numéro un dans toutes les économies occidentales. Le Canada n'y échappe pas.<sup>1</sup> Le gouvernement, à en croire ses porte-parole, fait de la lutte à l'inflation sa plus haute priorité.<sup>2</sup> Dans le sillage de la politique américaine, fortement influencée par les prescriptions des économistes monétaristes, les taux d'intérêt ont été fixés à des niveaux inégalés dans l'espoir d'en freiner la progression. L'économie canadienne, comme celle de bien d'autres pays, a glissé vers une récession économique sérieuse, caractérisée par un taux de chômage presque aussi élevé que lors de la crise des années Trente.

L'inflation semble néanmoins persister et le chômage augmente. Toutes les classes sociales sont touchées, le plus durement les familles à faible revenu, les chômeurs, les personnes âgées. Pourtant ces phénomènes n'ont pas — pas encore? — produit de dislocation sociale comparable, même de loin, à celle des années Trente. Tout fait croire que notre société, au risque d'en avoir mauvaise conscience, est prête à vivre avec ce mal qu'on appelle l'inflation.

Comment notre société vit-elle avec l'inflation? Quels changements apporte-t-elle en particulier au droit civil pour y parvenir? Telles sont les principales questions que nous aborderons dans cet article. Avant d'entamer l'analyse juridique, il convient de dire quelques mots sur le phénomène de l'inflation et sur ses effets. Ces remarques préliminaires nous feront voir la variété des branches du droit civil touchées par l'inflation ainsi que la diversité des solutions juridiques adoptées pour y faire face. Cette diversité pose un problème de structuration de l'article, que nous devons résoudre avant de commencer l'étude proprement dite du "droit de l'inflation".

---

<sup>1</sup> L'indice des prix à la consommation, fixé à 100 en 1971, atteignait 262,5 en 1982. Le taux annuel moyen d'inflation au cours des dernières années (1973-82) a été d'environ 9,7%, avec un sommet de 12,5% en 1981: voir *infra*, Annexe, et, pour les années antérieures (1939-70), Garon & Royer, *Les effets de la dépréciation monétaire sur les rapports juridiques contractuels en droit commercial canadien et québécois* (1972) 50 R. du B. Can. 389, à la p. 420. Au moment de la rédaction de ces lignes (automne 1982), le taux d'inflation et, à sa suite, les taux d'intérêt des banques aux États-Unis et au Canada étaient en train de baisser.

<sup>2</sup> Voir par exemple, la déclaration du ministre des Finances, M. Lalonde, le 27 octobre 1982, sous "L'économie" in (1982) 124 Débats de la Chambre des communes, no 396, pp. 10077, aux pp. 20078, 20079, 20080, 20081 et 20087, et l'exposé financier du ministre des Finances, M. MacEachen, le 28 juin 1982, sous "Le budget" in (1982) 124 Débats de la Chambre des communes, no 370, pp. 18876, aux pp. 18876, 18877, 18878 et 18883.

## I. L'inflation

### A. *Le phénomène de l'inflation*

L'inflation peut être définie comme la croissance continue du niveau des prix dans une économie, ou comme la perte corrélative du pouvoir d'achat de la monnaie d'un pays sur les marchés nationaux.<sup>3</sup> Cette définition n'implique pas qu'une telle hausse se produise pour tous les biens, ni que pour tous les biens, elle se produise au même rythme. Il est donc possible que dans une période inflationniste le prix de certains biens décroisse, comme c'est actuellement le cas des ordinateurs.

La perte du pouvoir d'achat de l'argent est généralement appelée *dépréciation*. Il ne faut pas confondre cette notion avec la *dévaluation*, qui est la perte de valeur d'une devise nationale par rapport à une autre. Alors que l'inflation cause nécessairement une dépréciation de la monnaie, elle n'entraîne pas nécessairement une dévaluation. Il est parfaitement concevable que l'inflation progresse au même rythme dans deux pays, et qu'alors le rapport de valeur de leurs devises — le taux de change — demeure invarié: il y aurait dépréciation sans dévaluation. En revanche, si le taux d'inflation est plus élevé dans un pays que dans l'autre, on peut s'attendre à ce que la devise du premier soit dévaluée par rapport à celle de l'autre.

Les économistes sont loin d'être unanimes sur l'explication du phénomène de l'inflation.<sup>4</sup> Les remèdes qu'ils proposent, comme d'ailleurs la gravité qu'ils attachent à ce mal, diffèrent selon les explications. Ce qui fait peut-être l'objet d'un consensus, c'est que l'inflation, à des degrés variables, persistera dans l'avenir prévisible.<sup>5</sup> Certains économistes soutiennent en outre qu'une société peut fort bien s'accommoder de l'inflation, dans la mesure où celle-ci est prévisible.<sup>6</sup> Il convient alors de s'interroger sur les conséquences de l'inflation et les solutions que le droit peut offrir aux acteurs économiques pour leur permettre de vivre avec l'inflation, ou d'y survivre.

### B. *Les conséquences de l'inflation*

Pour comprendre comment le droit réagit devant l'inflation, il faut savoir qui gagne et qui perd sous l'effet de l'inflation. On peut identifier ces groupes en s'interrogeant sur les fonctions de la monnaie. On en distingue générale-

---

<sup>3</sup> Voir K. Rosenn, *Law and Inflation* (1982), à la p. 3.

<sup>4</sup> *Ibid.*, aux pp. 7-10.

<sup>5</sup> *Ibid.*, aux pp. 12-5.

<sup>6</sup> Voir M. & R. Friedman, *Free to Choose* (1979), à la p. 276, et Lepage, *Demain le capitalisme* (1978), aux pp. 404-5.

ment trois: la monnaie est moyen de paiement, instrument d'évaluation et objet de propriété.<sup>7</sup>

La monnaie, comme moyen de paiement, rend vulnérables à l'inflation les obligations dont l'exécution est suspendue dans le temps pour se réaliser plus tard. Le paiement convenu, qui était équivalent à une contre-prestation lors de la conclusion du contrat, ne l'est plus au moment de l'acquiescement. Par suite de l'inflation, la contre-prestation correspond, au moment du paiement, à un nombre plus grand d'unités de la monnaie dépréciée.<sup>8</sup> Ce problème se présente notamment dans les contrats à terme ou à exécution successive, tels le bail, le contrat de crédit, le louage d'ouvrage, le contrat de travail. L'inflation frappe de même le prêt d'argent, ainsi que l'assurance-vie: le prêteur et l'assuré paient une somme donnée et reçoivent à une date ultérieure une somme qui est nominale équivalente, mais qui représente un pouvoir d'achat moindre, puisque acquitté en monnaie dépréciée. On peut encore inclure dans cette catégorie les pensions alimentaires et les rentes fixes, dont la valeur réelle diminue dans le temps en fonction de l'inflation.

La dépréciation de la monnaie comme instrument d'évaluation entraîne des difficultés pour les tribunaux lorsqu'ils évaluent la réparation que doit l'auteur d'un dommage à sa victime. La fixation du montant de la réparation, et encore davantage son paiement, ont lieu longtemps après le moment où la victime a subi la perte. Il convient alors de se demander à quel moment cette perte doit s'apprécier. Les tribunaux sont en outre appelés à évaluer le préjudice futur que subira la victime de blessures tout au cours de sa vie. Comment assurer l'entière réparation du préjudice sans tenir compte de l'inflation?

---

<sup>7</sup> Voir J. Carbonnier, *Droit civil* [:] *Les Biens*, 7e éd. (1973), t. 3, nos 8 et seq., aux pp. 23 et seq.

<sup>8</sup> Dans les contrats synallagmatiques, l'inflation produit cet effet indépendamment de l'ordre des prestations. Pour illustrer cette affirmation, prenons l'exemple suivant. Je fais construire une machine livrable au temps  $t$ . Entre  $t$  et  $t+1$ , date de paiement convenue, une inflation imprévue se produit. On conviendra que l'équivalence des prestations envisagée n'est plus assurée. Modifions maintenant l'exemple pour que la prestation pécuniaire précède la prestation en nature. Je fais le paiement préalable convenu à la date  $t-1$ . Entre  $t-1$  et  $t$ , date de livraison, se produit l'inflation imprévue. Le fabricant doit alors payer ses ouvriers et ses fournisseurs en unités de monnaie dépréciées et, partant, plus nombreuses que le prix convenu. Pas plus que dans l'hypothèse initiale, l'équivalence des prestations envisagée par les parties n'est ici réalisée.

Il faut noter cependant que dans la deuxième hypothèse le fabricant, ayant reçu le prix convenu préalablement, peut le placer au taux du marché, qui tient compte, comme l'ont démontré des études empiriques, de l'inflation *prévue*. Le fabricant est donc à l'abri de l'inflation *prévue*. À cela il convient d'ajouter que dans la première hypothèse le fabricant peut se protéger tout aussi bien contre l'inflation *prévue*, car, connaissant le taux d'intérêt du marché qui reflète en partie l'inflation anticipée, il peut tenir compte de la dépréciation monétaire dans le prix qu'il demande.

Enfin, sont affectés par l'inflation ceux pour qui l'argent est un objet de propriété, notamment ceux qui vivent des fruits d'un capital fixe. L'inflation cause l'érosion de leurs moyens de subsistance.

### C. *Les réponses du droit à l'inflation: Principes généraux*

Le Code civil contient peu de dispositions régissant les effets de l'inflation. Pour nos codificateurs de 1866, la dépréciation monétaire était, de toute évidence, un phénomène marginal. Le Code civil, s'inspirant en cela du Code Napoléon, semble postuler une relative stabilité de la valeur de l'argent. Le droit y est formulé comme si le dollar de demain vaudra toujours le dollar d'aujourd'hui. Ce principe, suivant lequel "l'identité de nom fait présumer irréfragablement l'identité d'une monnaie en valeur intrinsèque (en pouvoir d'achat) à travers le temps",<sup>9</sup> s'appelle le *nominalisme monétaire*. On en trouve l'expression à l'article 1779 du Code civil, qui reprend, avec modifications mineures, le texte de l'article 1895 du Code Napoléon.

Le nominalisme est une conception commode. Il permet de conclure des contrats pour des sommes déterminées et d'accorder des jugements pour des montants fixes, sans qu'il soit nécessaire de les réviser ultérieurement.

On favorise ainsi une des valeurs fondamentales du droit, la sécurité des rapports juridiques. Bien sûr, lorsque la monnaie se déprécie, cette sécurité s'achète éventuellement au prix d'une certaine injustice. On peut toutefois raisonnablement concevoir qu'avec une inflation modeste, les coûts sociaux qu'on ferait pour éviter cette injustice, en corrigeant continuellement les sommes fixes, seraient autrement plus importants.

On comprend dès lors pourquoi, malgré des suggestions en ce sens,<sup>10</sup> aucune société ne paraît avoir adopté comme fondement de son droit privé le principe qui s'oppose au nominalisme et que l'on appelle *valorisme* ou *réalisme*. Le valorisme pose qu'"il n'y aurait plus identité de monnaie, lorsque la valeur intrinsèque de l'unité monétaire, en droit ou en fait, a été altérée (de sorte que le débiteur aurait le devoir de payer plus au créancier en unités monétaires nouvelles, afin de lui rendre raison de la diminution de valeur constatée)".<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Voir Carbonnier, *supra*, note 7, no 6, à la p. 20, et Rosenn, *supra*, note 3, à la p. 39.

<sup>10</sup> Voir Cossette, *Les clauses d'indexation* (1979-80) 82 R. du N. 455; E. Hirschberg, *Nominalistic Principle — A Legal Approach to Inflation, Deflation, Devaluation and Revaluation* (1971); Perret in "Comptes rendus" (1975) 35 R. du B. 685; Baxter, *Depreciation of Money* (1974) 52 R. du B. can. 577, et Rosenn, *supra*, note 3, aux pp. 58-9.

<sup>11</sup> Voir Carbonnier, *supra*, note 7, no 6, à la p. 20.

Il faut se garder de croire que le nominalisme soit nécessairement injuste. Dans la mesure où le créancier a tenu compte de l'inflation en fixant la somme payable dans l'avenir en argent déprécié, il reçoit la valeur convenue. S'il s'agit d'un contrat synallagmatique, la justice commutative, qui requiert l'équivalence des prestations, est ainsi respectée malgré l'inflation. Dans ces circonstances, un ajustement d'autorité de la somme convenue, pour tenir compte, après coup, de la dépréciation de l'argent, créerait un déséquilibre des prestations, entraînant un gain inespéré (*windfall*) pour le créancier et une perte inattendue pour son débiteur. Cette solution risquerait d'être perçue comme *injuste*: le droit n'a pas pour fonction d'effectuer ce genre de redistribution. Elle inciterait en outre les parties à se fier aux ajustements d'autorité plutôt qu'à leurs propres prévisions, ce qui irait à l'encontre du principe de l'autonomie de la volonté et risquerait d'attiser l'inflation.

De ce qui précède il est permis de conclure que l'on peut, sans créer d'injustice, laisser le problème de l'inflation aux seules forces du marché si deux conditions sont réunies: la première est que les effets de l'inflation soient prévisibles et la deuxième, qu'il soit loisible aux parties d'en tenir compte au moment de fixer la somme nominale à payer. Ces deux conditions requièrent quelques précisions.

Est-il trop exigeant de demander aux parties de prévoir l'inflation? On pourrait le penser en première analyse. Pourtant, des études empiriques indiquent que généralement l'inflation à une époque donnée est correctement anticipée dans les taux d'intérêt qu'exigeaient les banques dans la période précédente.<sup>12</sup> Ces études démontrent que le taux d'intérêt nominal peut être décomposé en un rendement net de l'argent (taux réel d'environ 3%, qui reste remarquablement stable dans le temps), un facteur risque (qui varie selon la situation du débiteur) et un facteur qui reflète l'inflation prévue. Seule serait donc imprévisible l'inflation que les taux d'intérêt décomposés de cette façon ne laissaient pas prévoir. C'est par des études empiriques qu'on peut déterminer si ces situations sont fréquentes. Quoi qu'il en soit, ce n'est que dans ces cas d'inflation imprévisible qu'il y aurait lieu d'envisager une intervention correctrice et encore là, il conviendrait de se demander si le mal ainsi corrigé justifie le coût de l'intervention.

On peut objecter que cette façon d'aborder le problème ne tient compte que de l'inflation générale. Si pour certains biens particuliers, les immeubles par exemple, les prix montent plus vite que pour l'ensemble, cette hausse ne

---

<sup>12</sup> Voir par exemple, Rea, *Inflation, Taxation and Damage Assessment* (1980) 58 R. du B. can. 280, aux pp. 282-3; Rea, *Inflation and the Common Law of Contracts*, présentation au Congrès annuel de l'Association canadienne des professeurs de droit (1982), à la p. 2; Rosenn, *supra*, note 3, à la p. 231, et F. Ballendux, *Geldlening, inflatie en goede trouw* (1981), aux pp. 208-26 [en néerlandais].

serait pas prévisible selon la méthode indiquée. Serait-elle imprévisible pour autant? Une étude empirique nous le dirait. Quoi qu'il en soit, n'y a-t-il pas lieu, notamment dans le domaine immobilier, de considérer que les gens achètent en partie pour des raisons spéculatives et que dès lors ils devraient assumer, à titre de risque, un changement imprévu dans la valeur du bien? On jugera alors que celui qui a vendu son immeuble pour une somme donnée ne peut se plaindre de ce que, entre le moment de l'accord et celui de la livraison, le marché immobilier ait grimpé de 25%, alors que l'inflation générale pendant la même période n'est que de 5%.

Pour qu'on puisse, sans injustice, laisser au libre jeu du marché le problème de l'inflation, il faut non seulement que celle-ci soit prévisible, mais encore que les parties à un contrat, notamment le créancier de l'obligation pécuniaire, aient pu en tenir compte au moment de fixer la somme à payer. Il faut, en d'autres mots, qu'il s'agisse d'un créancier volontaire, partie à un contrat, par opposition à celui qui est devenu involontairement titulaire d'une créance, par exemple d'un droit à des dommages-intérêts résultant d'un quasi-délit. Le créancier involontaire ne peut négocier avec son débiteur des accommodements à l'inflation.<sup>13</sup> On s'attend dès lors à une intervention législative ou judiciaire pour le protéger des effets de l'inflation, prévisible ou non.

Est-ce à dire que tous les créanciers volontaires supportent eux-mêmes le risque de l'inflation prévisible? Pas tout à fait. Le législateur a limité le domaine de la liberté contractuelle pour certaines classes de personnes qu'il estime particulièrement vulnérables, notamment les travailleurs, les locataires, les consommateurs. Cette protection n'est pas accordée spécialement en raison de l'inflation; les personnes protégées sont considérées se trouver d'une manière générale dans un rapport d'inégalité envers celles avec qui elles concluent des contrats. Il convient, dans cette optique, d'abandonner la présomption selon laquelle le seul accord des parties suffit à assurer l'équivalence des prestations et, partant, la justice contractuelle. Cela vaut pour l'inflation comme pour d'autres aspects du contrat.

#### D. *Structure de l'article*

La variété des domaines de droit affectés par l'inflation et la diversité des moyens employés pour parer à celle-ci soulèvent un problème de structuration de notre sujet. Il nous a semblé opportun d'examiner comment ce problème a été résolu dans la doctrine.

---

<sup>13</sup> Voir, pour l'emploi de cette expression, Rosenn, *supra*, note 3, à la p. 241.



Celle-ci, en dépit du caractère modeste et récent de l'inflation au Canada, est déjà appréciable: le phénomène de la dépréciation monétaire a retenu l'attention d'un certain nombre d'auteurs canadiens<sup>14</sup> et québécois.<sup>15</sup> Ils pouvaient, du reste, s'inspirer d'une littérature abondante de pays aux prises avec l'inflation bien avant le Canada.<sup>16</sup>

On trouve dans cette littérature plusieurs approches à l'étude du "droit de l'inflation." Une première approche consiste à observer les réactions à l'inflation à travers les divisions classiques du droit privé, telles la responsabilité civile, les créances alimentaires, les contrats, parmi lesquels on distingue le prêt, le louage, le contrat de travail, les rentes, l'assurance. Il s'agit de champs qui sont tous affectés par l'inflation à divers degrés et dans lesquels se manifeste un mélange de solutions de types législatif et jurisprudentiel. Cette façon de présenter ne permet pas, à notre avis, de mettre en évidence les traits communs et les divergences entre les solutions adoptées dans les différentes branches du droit. Nous l'avons écartée pour cette raison.

Une seconde approche consiste à étudier le sujet selon les solutions envisagées: solutions législatives, solutions judiciaires, solutions de type conventionnel également, par lesquelles les parties à un contrat tentent, au moyen de divers types de clause, de composer avec l'inflation. Une telle approche a l'inconvénient de regrouper sous un même type de solution des champs d'intervention qui n'ont parfois que peu de liens entre eux.

Nous avons opté pour une troisième approche qui tient compte des principes exposés aux alinéas précédents. Cette approche nous amène à découper le droit civil en secteurs à l'intérieur desquels l'inflation pose des problèmes semblables et où, par conséquent, elle appelle des solutions analogues. Ce découpage se fait au moyen des trois variables introduites auparavant: le caractère volontaire ou involontaire du rapport entre le créancier et le

---

<sup>14</sup> Voir Baxter, *supra*, note 10, et Rea, *supra*, note 12.

<sup>15</sup> Voir Baudouin, "Les effets de la dépréciation monétaire sur les rapports juridiques contractuels en droit civil québécois" in Association Henri Capitant, *Les effets de la dépréciation monétaire sur les rapports juridiques contractuels* (1971), t. XXIII, pp. 391; Cossette, *supra*, note 10; Gagnon, *La dépréciation de l'argent — Solutions en droit canadien du travail* (1972) 27 Rel. Ind. 769 (voir aussi sous Association Henri Capitant, *ibid.*, pp. 401); Garon & Royer, *supra*, note 1, et Tancelin, *L'adaptation des rapports juridiques de droit privé aux circonstances économiques au Canada et en particulier dans la province de Québec* (1971) 12 C. de D. 419.

<sup>16</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 15, à la p. 392; "Selected Bibliography" in Rosenn, *supra*, note 3, pp. 425; Hirschberg, *supra*, note 10, et *The Effects of Devaluation on Private Legal Obligations* (1971) 88 Banking L.J. 112; P. Durand, éd., *Influence de la dépréciation monétaire sur la vie juridique privée* (1961), et Association Henri Capitant, *supra*, note 15. Voir aussi Yorán, *Judicial and Legislative Solutions to the Problems Raised by Inflation for the Law of Liability, Contracts and Unjust Enrichment* (General Report to the XIth International Congress for Comparative Law) (1982).

débiteur, la prévisibilité de l'inflation et le rapport de forces (*bargaining power*) entre les parties. Nous avons regroupé certains des huit secteurs concevables à l'aide de ces trois variables dichotomiques, de manière à former quatre secteurs significatifs.

Il y a d'abord le secteur des rapports volontaires et égaux en situation d'inflation prévisible: c'est le domaine de la liberté contractuelle, dont il s'agira d'analyser les créations. Vient ensuite le secteur où il y a un rapport d'inégalité, les autres facteurs restant les mêmes: on devrait observer ici une certaine mesure d'intervention préventive et de surveillance, visant surtout à éviter aux personnes protégées de devenir les victimes de leur propre faiblesse. Nous analyserons en troisième lieu les situations d'inflation imprévisible dans des rapports volontaires, quel que soit le rapport de forces. Ces situations posent un risque sérieux de dislocation sociale et l'on devrait s'attendre à une intervention massive du gouvernement. En dernier lieu nous étudierons les rapports involontaires, quelle que soit la valeur des deux autres variables. Dans ces cas il serait étonnant de constater que l'on fasse porter au créancier le risque intégral de l'inflation — à titre d'aléa de la vie? — alors que le fardeau de la dette principale, fixée une fois pour toutes, est imposé à une autre personne. On peut donc s'attendre à trouver des règles détaillées prévoyant de quelle façon les créances involontaires sont ajustées en fonction de l'inflation par l'autorité compétente, qu'elle soit judiciaire ou administrative.

## II. Rapports juridiques volontaires

Les solutions aux conséquences de l'inflation en matière contractuelle sont susceptibles d'être différentes selon que les parties ont à composer avec une inflation prévisible ou qu'elles sont confrontées avec une inflation imprévisible qui vient déjouer leurs calculs.

### A. *Inflation prévisible*

Dans un contexte d'inflation prévisible, on pourrait s'attendre à ce que le législateur s'abstienne de toute intervention et laisse aux parties le soin de se protéger elles-mêmes. En réalité, il n'en est pas toujours ainsi. Si le législateur s'en remet aux parties lorsqu'elles négocient en position d'égalité, il aura au contraire tendance à intervenir dans les situations où le contrat met en présence des parties de force inégale, où la plus faible risque d'être exploitée par la plus forte.

## 1. Rapports égaux

En cas d'équilibre de leur rapport de forces, les parties peuvent fort bien s'accommoder de l'économie générale du droit des contrats, caractérisée par la liberté contractuelle et le nominalisme des obligations pécuniaires. Elles le font en stipulant des clauses destinées à corriger les conséquences de l'inflation. Le droit civil assume cependant un rôle plus actif en cas d'inexécution.

### a. *Liberté contractuelle et nominalisme*

Le principe de la liberté contractuelle se fonde sur une interprétation *a contrario* de l'article 13 du Code civil.<sup>17</sup> Pour les fins qui nous occupent, on peut déduire de cet article que les parties à un contrat sont libres de convenir de toute espèce de clause susceptible de modifier les conséquences de l'inflation. Les dispositions légales en la matière ne sont que supplétives.

Il convient de signaler qu'un type spécifique de clause est interdit depuis 1937 par une loi d'ordre public: il s'agit de la clause-or ou de la clause valeur-or, par laquelle un créancier voudrait protéger la valeur réelle de sa créance, en stipulant que le paiement s'effectuera en or ou par un nombre d'unités monétaires équivalent à la valeur de l'or au jour du paiement.<sup>18</sup> On a fait valoir que cette prohibition, que l'on retrouve dans la législation d'autres pays,<sup>19</sup> est essentielle à la protection de l'intégrité du système monétaire et de la confiance que doivent lui vouer les justiciables. Cet argument ne convainc plus les économistes.<sup>20</sup> Quoi qu'il en soit, la loi fédérale en cette matière rend vraisemblablement inopérant l'article 1780 du Code civil, relatif au prêt "fait en lingots".<sup>21</sup>

À côté de la liberté contractuelle, on trouve comme fondement de notre droit le principe de la force obligatoire du contrat. Ce principe se manifeste à l'article 1024 du Code civil et aussi, dans une application particulière fort intéressante, à l'article 1690 du Code civil, en vertu duquel un architecte ou un entrepreneur lié par un contrat suivant plan et devis "ne peut demander aucune augmentation de prix, ni sous le prétexte de changement dans les plans et devis, ni sous celui d'augmentation de la main-d'oeuvre ou des matériaux", à moins d'autorisation écrite. Ce principe de la force obligatoire des contrats

---

<sup>17</sup> Voir Tancelin, *infra*, note 31, no 14, à la p. 17.

<sup>18</sup> Voir l'article 7 de la *Loi concernant les obligations à clause-or*, S.R.C. 1970, c. G-4. Voir aussi Tancelin, *supra*, note 15, à la p. 431; Garon & Royer, *supra*, note 1, à la p. 395, et Baudouin, *supra*, note 15, à la p. 394.

<sup>19</sup> Voir Rosenn, *supra*, note 3, à la p. 135, et Carbonnier, *supra*, note 7, no 8, à la p. 25.

<sup>20</sup> Voir Rosenn, *supra*, note 3, à la p. 137.

<sup>21</sup> Voir Garon & Royer, *supra*, note 1, à la p. 397.

explique l'extrême réticence de notre droit à permettre la révision judiciaire des contrats, même sous la pression de l'inflation.

Le nominalisme, autre principe important de l'économie générale des contrats, se trouve exprimé à l'article 1779 du Code civil. Cette disposition, bien que relative au "prêt de consommation", reçoit une application générale à tout paiement.<sup>22</sup> La règle de l'article 1779 est considérée par la doctrine comme une disposition supplétive.<sup>23</sup> Elle doit être comprise en relation avec le principe de la liberté contractuelle. "[L]e prêteur peut stipuler que l'emprunteur lui rendra non pas seulement la somme numérique prêtée, mais une valeur identique à celle qu'il a reçue", écrit Mignault.<sup>24</sup> Cet exemple n'est qu'une des nombreuses formes que peuvent prendre les clauses contractuelles adoptées par les parties pour contrer l'inflation.

#### b. *Clauses anti-inflation*

À l'intérieur du cadre de la liberté contractuelle et de la force obligatoire des contrats, les parties peuvent aménager leurs rapports comme elles l'entendent. La pratique a fait preuve de beaucoup d'ingéniosité pour modifier les effets de l'inflation par le truchement de clauses que l'on pourrait appeler "anti-inflation". Sans ces clauses, l'inflation défavorise généralement le créancier d'une obligation pécuniaire, qui voit la valeur de sa créance diminuer avec le temps. Les clauses anti-inflation visent à déplacer le poids de l'inflation pour le faire supporter par le débiteur ou à établir une certaine forme de partage entre le créancier et le débiteur.

Bien que la liste de ces clauses ne soit limitée que par l'imagination des parties, il y a lieu de signaler les clauses relatives à l'intérêt, les clauses renvoyant à d'autres unités de valeur (ou clauses valeur), les clauses de participation aux revenus, les clauses d'indexation, les clauses dites de valeur à neuf, les clauses relatives au terme des obligations et les clauses d'arbitrage.

La première façon dont un créancier essaiera de se prémunir contre l'inflation en matière de prêt et de crédit, c'est en stipulant un taux d'intérêt favorable. Au rendement net (intérêt réel) et à une composante traduisant le risque du prêt, il ajoute le taux de l'inflation anticipée pendant la durée du contrat. Des études empiriques ont démontré que cette pratique est généralement suivie sur les marchés financiers.<sup>25</sup> Sous réserve de certaines restrictions, notamment celles relatives à la pleine divulgation du coût du crédit, le

---

<sup>22</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 15, à la p. 394.

<sup>23</sup> Voir P.B. Mignault, *Le droit civil canadien* (1909), t. VIII, aux pp. 127-8.

<sup>24</sup> *Ibid.*, à la p. 127.

<sup>25</sup> Voir la doctrine citée en *supra*, note 12.

créancier est libre de stipuler le taux d'intérêt que son débiteur est prêt à accepter.<sup>26</sup> Ces exigences de divulgation du coût du crédit n'empêchent pas le créancier de stipuler une clause de prime ou de boni qui s'ajoute à l'intérêt convenu.<sup>27</sup>

Le créancier peut, en deuxième lieu, chercher à protéger la valeur de sa créance en substituant aux unités monétaires ayant cours légal au pays des unités de valeur moins susceptibles d'être affectées par l'inflation, ou en exigeant, en argent ayant cours légal au pays, une somme équivalente à un nombre déterminé d'unités de référence. Ainsi, le créancier peut valablement stipuler une clause de paiement en devises étrangères ou en unités monétaires correspondant à la valeur d'une devise étrangère au moment du paiement. En cas d'exécution forcée d'une telle clause, le tribunal prononce toutefois sa condamnation en monnaie ayant cours légal au Canada. En cas de fluctuation du taux de change entre la monnaie étrangère et celle du pays, se pose le problème du moment où doit se faire la conversion d'une monnaie à l'autre aux fins de l'exécution du jugement.<sup>28</sup> Enfin, le créancier, au lieu de se rapporter à une devise étrangère, peut désigner un autre type de valeur au moyen d'une clause de paiement en marchandise ou en valeur-marchandise<sup>29</sup> ou d'une clause d'option d'achat de capital-action de la compagnie débitrice.<sup>30</sup>

Il convient de signaler que le champ contractuel n'est pas exempt d'interventions législatives qui touchent le problème de l'inflation. Elles ont toutefois un caractère supplétif, qui ne les place pas en contradiction avec la liberté contractuelle. Ainsi, en matière d'emphytéose et de louage de choses, les articles 582 et 1624 du Code civil prévoient que le bailleur ou locateur qui entend garder une amélioration ou addition apportée à la chose louée par le preneur ou locataire doit payer à ce dernier non pas le coût, mais la valeur de cette amélioration ou addition. On est donc en présence d'une obligation pécuniaire dont la somme n'est pas fixée, mais est déterminable ultérieurement suivant la valeur d'une chose ou d'un service. Elle est en principe soustraite aux effets de l'inflation. La doctrine emploie pour cette institution le terme "dette de valeur",<sup>31</sup> dont il sera question plus loin.

---

<sup>26</sup> Voir Garon & Royer, *supra*, note 1, à la p. 408.

<sup>27</sup> *Ibid.*

<sup>28</sup> *Ibid.*, aux pp. 397-403.

<sup>29</sup> *Ibid.*, à la p. 403.

<sup>30</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 15, à la p. 395.

<sup>31</sup> Cette expression traduit le terme allemand "Wertschuld", introduit par Arthur Nussbaum en 1925. Voir Rosenn, *supra*, note 3, à la p. 222, et J. Carbonnier, *Droit civil* [:] *Les Obligations*, 9e éd. (1976), t. 4, no 5, à la p. 24. Le Doyen Carbonnier analyse la dette de valeur comme une obligation *en nature*. Voir, en droit québécois, M. Tancelin, *Théorie du droit des obligations* (1975), nos 539-40, aux pp. 354-5.

Le créancier peut également avoir recours à une clause de participation aux revenus de son débiteur. C'est le cas du créancier hypothécaire qui veut bénéficier de l'enrichissement de son débiteur.<sup>32</sup> Ce genre de clause s'est aussi avéré très populaire chez les exploitants de centres d'achats: on attire les locataires de locaux commerciaux par un loyer initial très bas, qui augmente ensuite en proportion de leurs profits.<sup>33</sup>

Les clauses d'indexation ou d'échelle mobile offrent un autre moyen au créancier de reporter sur les épaules du débiteur, en tout ou en partie, les conséquences de l'inflation. Leur validité semble pleinement établie.<sup>34</sup> Elles consistent généralement en une revalorisation de la créance suivant un indice de référence, tel l'indice des prix à la consommation établi par Statistique Canada. De telles clauses sont très répandues dans les conventions collectives de travail.<sup>35</sup> Certains auteurs souhaitent une intervention législative qui généraliserait cette technique de revalorisation des créances en l'appliquant à de grandes catégories de contrats.<sup>36</sup> Comme nous l'avons vu auparavant, cette solution, qui n'a pas encore été retenue, n'est pas à l'abri de toute critique. Une telle revalorisation des créances peut paraître équitable dans les cas où les parties n'auraient pas prévu les conséquences de l'inflation. Elle créerait toutefois une injustice dans les cas où les parties les auraient parfaitement prévues soit explicitement par une clause d'indexation, soit implicitement par la négociation d'une obligation pécuniaire plus lourde que s'il n'y avait pas eu d'inflation appréhendée.

Dans le domaine de l'assurance, on a vu apparaître une façon nouvelle de faire face à l'inflation, à savoir la clause dite de valeur à neuf. En cas de perte d'un bien, l'assuré reçoit la somme qui lui permet d'acheter un bien neuf correspondant, ce qui le protège contre l'effet de l'inflation. Toutefois, comme elle permet de remplacer du vieux par du neuf, elle promet à l'assuré un avantage dépassant la valeur réelle du bien assuré et crée ainsi ce que l'économiste appelle un *risque moral*, c'est-à-dire une tendance accrue chez l'assuré à provoquer l'événement qui lui fait perdre le bien. Un article récent laisse entendre que ce phénomène est effectivement observé.<sup>37</sup>

---

<sup>32</sup> Voir Martel, *Le placement hybride* (1969) 71 R. du N. 223.

<sup>33</sup> Voir Tancelin, *supra*, note 15, à la p. 429.

<sup>34</sup> Voir Garon & Royer, *supra*, note 1, aux pp. 405 et 410. Voir aussi, *Commonwealth Savings Plan Ltd c. Triangle "C" Cattle Co.* (1966) 56 D.L.R. (2d) 453 (B.C.C.A.); Cossette, *supra*, note 10, et Tancelin, *supra*, note 31, nos 545-6, aux pp. 358-60.

<sup>35</sup> Voir Garon & Royer, *supra*, note 1, et Ministère du Travail du Québec, Centre de recherche et de statistiques sur le marché du Travail, *Les clauses d'indexation* (1981).

<sup>36</sup> Voir la doctrine citée en *supra*, note 10.

<sup>37</sup> Voir Hamel, *La 'valeur à neuf' contribue à la hausse des incendies criminels*, *Le Devoir* [de Montréal] (28 octobre 1982) 20.

Une stratégie différente pour faire face à l'incertitude que crée l'inflation est de limiter la durée des engagements et de les renégocier en tenant compte des circonstances nouvelles. Il va sans dire que cette façon d'absorber l'incertitude au sujet de l'avenir entraîne une hausse des coûts de contracter, ainsi que des risques accrus de friction entre les parties. Il n'y a pas de doute cependant que cette stratégie est largement suivie en pratique: l'un des effets les plus visibles de la présente poussée inflationniste est la réduction générale de la durée des contrats.<sup>38</sup> En matière de prêts hypothécaires, le terme convenu était autrefois de l'ordre de 25 ans. On a vu apparaître il y a quelques années des clauses permettant la renégociation du taux d'intérêt après 5 ans. Aujourd'hui, un terme d'un an ou même moins n'étonne personne. La durée des baux a également diminué: rares sont désormais les baux de plus d'un an. De même, la vie des conventions collectives de travail a diminué. Elles durent souvent une année seulement. Celle qui sont plus longues contiennent souvent une clause dite de réouverture avant terme de la négociation sur les salaires. Le secteur des relations de travail illustre bien l'inconvénient des conventions de courte durée: on y observe ces derniers temps une multiplication des occasions de friction et d'affrontement entre employeurs et employés.<sup>39</sup>

Enfin, une méthode injustement ignorée de combattre l'inflation serait le recours à une clause d'arbitrage dans les contrats. Lorsque l'inflation paraît menaçante, mais que les parties s'estiment incapables d'en prévoir l'ampleur, elles pourraient convenir de confier ultérieurement à un arbitre le soin de rétablir l'équilibre des prestations et de distribuer équitablement le fardeau de l'inflation quand, par exemple, le taux d'inflation ou d'augmentation des prix d'une matière première dépasserait un seuil convenu.

### c. *L'inexécution du contrat*

Lorsque l'obligation n'est pas exécutée volontairement, il s'écoule un certain temps entre le moment d'exécution initialement prévu et celui de l'exécution forcée ou de la résolution du contrat. Il convient de s'interroger sur l'effet de l'inflation qui intervient pendant ce temps. Aux fins de l'exposé, il est utile de distinguer entre l'exécution tardive, d'une part, et l'inexécution totale ou partielle ainsi que l'exécution défectueuse, de l'autre. À cette dernière catégorie seront assimilés les cas où l'exécution tardive, bien que possible et offerte par le débiteur, ne présente plus d'intérêt pour le créancier.

---

<sup>38</sup> Voir Gagnon, *supra*, note 15, aux pp. 770-2.

<sup>39</sup> *Ibid.*, *passim*.

### 1) *L'exécution tardive*

L'inflation pendant le retard d'exécution n'affecte pas de la même façon l'obligation en nature et l'obligation pécuniaire. Envisageons d'abord l'hypothèse d'une obligation en nature.

Le créancier d'une obligation en nature exécutée en retard — volontairement ou par ordre de justice — reçoit la valeur à laquelle il pouvait s'attendre. L'inflation ne touche pas la prestation reçue. Bien sûr, la valeur de la prestation aura pu évoluer pendant le retard à un rythme différent de l'inflation générale, mais la situation n'aurait pas été différente dans le cas d'une exécution régulière. Le créancier n'a donc pas de raison de s'en plaindre.

Il est concevable que le créancier ait subi quelque préjudice du fait d'être privé de la prestation pendant un certain temps. Il devra en faire la preuve. L'inflation entre en considération lorsqu'il s'agit de choisir le moment d'évaluation du préjudice et d'attribuer le fardeau de l'inflation subséquente. Il en sera question dans la sous-section suivante.

C'est donc en principe le débiteur d'une prestation en nature exécutée tardivement qui assume le fardeau de l'inflation. Il risque de voir augmenter les coûts associés à l'exécution de sa prestation, alors que le prix qu'il reçoit en contrepartie demeure inchangé. Cette solution nous semble juste. En imposant le fardeau de l'inflation à celui qui contrôle le moment de l'exécution, le droit incite les parties à l'exécution régulière des obligations: *Pacta sunt servanda*.

Il convient de noter que la force de ce principe est atténuée dans le cas de contrats synallagmatiques où le créancier de l'obligation en nature aurait payé à temps la contrepartie en argent alors que son débiteur tarde à s'exécuter. Le débiteur en demeure réalise alors sur cette somme au moins l'intérêt du marché, qui comprend, comme nous l'avons vu plus haut, une compensation pour l'inflation prévue. Le droit ne semble pas faire de distinction, dans l'attribution des dommages-intérêts, entre le créancier qui a déjà payé la contrepartie et celui qui s'est engagé à payer au moment de l'exécution. Le créancier prudent ne laissera donc pas d'acompte important à son cocontractant.

Pour les obligations pécuniaires, l'analyse est différente. Le retard que met le débiteur à payer une somme d'argent réduit, au rythme exact de l'inflation, la valeur que recevra ultérieurement le créancier. À cela il convient de répondre que les parties, prévoyant ce problème, ont la faculté de modifier cet effet de l'inexécution au moyen d'une clause pénale<sup>40</sup> ou d'une

---

<sup>40</sup>Voir arts 1131-7 C.c.



clause d'anatocisme, ou d'intérêt composé, par laquelle les intérêts échus portent eux-mêmes intérêt au taux convenu.<sup>41</sup> Selon cette conception le législateur n'a qu'un rôle limité, celui de prévoir, à titre supplétif, un taux d'intérêt moratoire correspondant à ce que les parties auraient elles-mêmes stipulé dans la plupart des cas.<sup>42</sup> La liberté contractuelle étant suprême en cette matière, on ne saurait tirer prétexte d'une inflation accrue, qui augmente l'écart entre l'intérêt légal et celui du marché, pour conclure à l'urgence d'une modification de la loi.

Ce régime de laisser-faire a donné lieu à des pratiques que l'on pourrait qualifier d'abusives. En effet, lorsque l'inflation fait monter l'intérêt sur des sommes prêtées, le débiteur peut profiter de l'écart entre ce taux augmenté et celui dont il avait précédemment convenu avec son créancier, ou le taux légal. En retardant l'exécution de son obligation et en plaçant la somme au taux du marché, le débiteur réalise, éventuellement au prix d'une action en justice intentée contre lui, la différence des taux d'intérêt sur la somme due pendant son retard. Dans ces circonstances, il est même avantageux pour lui de chercher à augmenter les délais de justice.

On pourrait penser que le créancier qui, en régime de liberté contractuelle, n'a pas insisté sur un taux d'intérêt décourageant ce genre de pratique devrait supporter le poids de son incurie. La loi encourage ainsi la juste prévision. Ce point de vue ne rend toutefois pas compte de toute la complexité de la réalité. Tout d'abord, les délais de justice ne touchent pas uniquement les parties concernées; ils affectent la bonne marche de la justice en créant des retards dans d'autres litiges — où les parties cherchent à les éviter. Qu'on songe aux divorces. Le droit ne saurait tolérer que les rouages de la justice soient ainsi dérégés au profit de certains, et aux dépens de la masse des justiciables. En outre, il y a lieu de croire que les créanciers qui se trouvent ainsi victimes d'un tel jeu de retards sont souvent ceux-là mêmes que le législateur cherche à protéger spécialement en raison de leur inexpérience ou de leur rapport d'inégalité vis-à-vis de leurs cocontractants.

Ces considérations expliquent pourquoi le législateur a décidé récemment d'étendre au domaine contractuel la règle en vigueur depuis 1971 dans le cas de litiges délictuels ou quasi-délictuels,<sup>43</sup> qui permet au juge d'augmenter

---

<sup>41</sup> Voir art. 1078 C.c.

<sup>42</sup> Ce taux est fixé selon les articles 1077 et 1785 du Code civil, et l'article 4 de la *Loi sur l'intérêt*, S.R.C. 1970, c. 1-18.

<sup>43</sup> Voir art. 1056c C.c. Voir aussi, *infra*, la section III.A.1.b, sur les dommages-intérêts moratoires. La jurisprudence récente illustre bien l'intérêt de généraliser la règle de l'article 1056c C.c. aux situations contractuelles: voir *Cinépix Inc. c. J.K. Walkden Ltd* [1980] C.A. 283, aux pp. 283-7.

le taux d'intérêt légal. La nouvelle disposition, dont la mise en vigueur ne saurait tarder, se lit comme suit:

Le montant accordé par jugement pour l'inexécution d'une obligation, sauf celle visée à l'article 1077, porte intérêt au taux légal ou, le cas échéant, au taux légalement convenu entre les parties, depuis la date de l'institution de la demande en justice.

Il peut être ajouté au montant ainsi accordé ou au montant accordé par jugement pour l'inexécution d'une obligation visée à l'article 1077 une indemnité calculée en appliquant à ce montant, à compter de ladite date un pourcentage égal à l'excédent du taux d'intérêt fixé suivant l'article 28 de la Loi sur le ministère du revenu (L.R.Q., chap. M-31) sur le taux légal d'intérêt ou, le cas échéant, sur le taux convenu.<sup>44</sup>

La formulation de ce nouvel article 1078.1 étant essentiellement la même que celle de l'article 1056c, il est permis de croire que la même interprétation jurisprudentielle prévaudra. On peut même se demander si, à l'entrée en vigueur de l'article 1078.1, l'article 1056c ne deviendra pas redondant et s'il n'y aura pas lieu de l'abroger.

## 2) *L'inexécution proprement dite*

Lorsqu'une prestation en nature ne peut plus être exécutée, le créancier peut demander des dommages-intérêts dits *compensatoires*. À quel moment doit-on évaluer ces dommages? Si on les évalue au moment de l'inexécution, il faudrait, pour être juste, ajouter l'intérêt à cette somme au taux du marché. Un taux d'intérêt légal au-dessous du taux du marché entraînerait les effets pervers que nous venons de décrire. Le nouvel article 1078.1 constitue évidemment à cet égard un outil précieux de justice contractuelle. Cette solution ne tient toutefois pas compte du fait que l'inflation pour le bien ou le service en question pourrait fort bien dépasser celle du marché en général. Qu'on songe au marché immobilier, aux coûts de la construction. Dans ce cas, l'évaluation au moment de l'inexécution, avec intérêt à compter de ce moment, même au taux du commerce, ne placerait pas le créancier dans la situation dont il aurait joui après exécution régulière. On doit alors envisager l'hypothèse de l'évaluation au moment du jugement. Une telle pratique transformerait évidemment, comme le fait fort justement remarquer un auteur,<sup>45</sup> les dommages compensatoires en une dette de valeur. La position de la jurisprudence québécoise semble favoriser l'évaluation au moment du jugement.<sup>46</sup>

<sup>44</sup>Ce texte deviendra l'article 1078.1 C.c., en vertu de la *Loi modifiant la Loi sur les poursuites sommaires, le Code de procédure civile et d'autres dispositions législatives* in G.O.Q., 1982.II.3175, arts 59 et 140. La date de mise en vigueur de l'article 1078.1 C.c. sera fixée par proclamation. L'A.M., 1 janvier 1983, G.O.Q., 1983.II.163, fixe ce taux à 16%.

<sup>45</sup>Voir Tancelin, *supra*, note 31, no 540, à la p. 355.

<sup>46</sup>*Ibid.* Voir aussi, *Belisle c. Junior Import & Jewelry Ltd* C.S. (Drummond, 405-05-000051-813), 7 octobre 1982, (J.E., no 82-1183); *Remer c. Robin* [1966] S.C.R. 506, et *Findlay c. Howard* (1919) 58 S.C.R. 516, (1919) 47 D.L.R. 441.

Il est intéressant de noter à cet égard que le Code civil crée des dettes de valeur au profit de l'acheteur évincé de la chose achetée. L'article 1514 oblige le vendeur à payer la valeur au moment de l'éviction. Il en est de même, à l'article 1515, des réparations et améliorations que l'acheteur aurait apportées à la chose vendue. Enfin, si l'éviction ne touche qu'une partie de la chose, c'est à la valeur de cette partie au moment de l'éviction, et non à une portion du prix d'achat, qu'a droit l'acheteur. Il se trouve, dans tous ces cas, protégé des effets de l'inflation qui intervient entre le moment de l'achat et celui de l'éviction. Le Code n'ignore donc point le problème de l'inflation et en impose le fardeau, correctement à notre avis, au débiteur fautif, ici le vendeur. Il serait toutefois téméraire de lire dans ces articles l'expression du principe plus large voulant que le débiteur fautif porte le fardeau de l'inflation jusqu'à la date du jugement.

Il faut admettre que la discussion de ces questions est plus avancée chez les auteurs de *common law*<sup>47</sup> que dans la doctrine québécoise. Une question intéressante soulevée chez ces auteurs est celle de savoir si le créancier de la prestation inexécutée est tenu de minimiser le préjudice résultant de l'inflation. La question présente un intérêt certain, puisque le droit québécois, à la différence de la plupart des autres systèmes civilistes, semble reconnaître une obligation pour le créancier de minimiser les dommages.<sup>48</sup> Pour illustrer la difficulté, supposons deux acheteurs de maison, tous les deux frustrés par leur vendeur qui, depuis l'entente, a revendu et livré à des tiers les maisons dont ils s'étaient portés acquéreurs, chacun pour une somme de 100 000\$. Le premier achète tout de suite, pour 100 000\$, une maison équivalente: l'autre ne fait rien. Un an plus tard, au moment du jugement condamnant le vendeur, les trois maisons valent 120 000\$, alors que l'intérêt sur la somme de 100 000\$ ne se chiffre qu'à 10 000\$. Il faudrait conclure en toute logique que le premier acheteur, n'ayant pas subi de dommages, ne pourrait rien réclamer au vendeur. En revanche, le deuxième acheteur pourrait réclamer au vendeur la somme additionnelle qu'il lui faut pour acheter une maison équivalente, c'est-à-dire 20 000\$. Il n'est pas exclu que le juge tienne compte de l'intérêt de 10 000\$ réalisé par le deuxième acheteur sur la somme de 100 000\$ réservée pour l'achat; les dommages-intérêts se limiteraient alors à 10 000\$.

---

<sup>47</sup> Voir par exemple, Feldman & Libling, *Inflation and the Duty to Mitigate* (1979) 95 L.Q.R. 270; Wallace, *Cost of Repair and Inflation* (1980) 96 L.Q.R. 101, *Cost of Repairs: Date for Assessment* (1980) 96 L.Q.R. 341, et *Inflation and Assessment of Construction Cost Damages* (1982) 98 L.Q.R. 406; Waddams, *The Date for the Assessment of Damages* (1981) 97 L.Q.R. 445; Swan, *Damages, Specific Performance and the Calculation of Interest* (1980) 10 Real Property R. 267, et "Contract Damages, Specific Performance and the Calculation of Interest" in J. Ziegel, éd., *Twelfth Annual Workshop on Commercial and Consumer Law* (1982).

<sup>48</sup> Voir J.-L. Baudouin, *Les obligations* (1970), no 567, à la p. 299.

Les deux acheteurs se trouvent donc désormais dans une situation équivalente à celle où les aurait placés l'exécution régulière de l'obligation du vendeur. En ce sens, la justice contractuelle est respectée. Pourtant, le premier acheteur peut avoir le sentiment d'être traité injustement, d'avoir en quelque sorte "travaillé pour" le vendeur, qui seul a commis une faute. C'est dire que l'obligation de minimiser les dommages qui résultent de l'inflation ne va pas sans créer des paradoxes. Avant que le droit positif ne se fixe sur la question, il conviendrait d'étudier plus à fond cette problématique.

L'inexécution d'une obligation contractuelle peut donner lieu non seulement à des dommages compensatoires, mais aussi à la résolution du contrat. S'il y a eu exécution, se pose alors le problème de la restitution, qui nous intéresse ici dans la mesure où l'inflation a déséquilibré les prestations qui doivent être restituées. Par exemple, dans le cas d'une vente résolue en raison d'un vice caché de l'objet vendu, le vendeur remet le prix qu'il a reçu, l'acheteur la chose vendue. Or, le prix est une somme nominale dépréciée par l'inflation. La chose vendue, elle, a augmenté en valeur, sous réserve de l'usage qu'en a fait l'acheteur, au rythme de l'inflation. Dans le cas d'un immeuble, cette différence peut être appréciable. Il est vrai que l'acheteur — possesseur de bonne foi — s'approprie les fruits en vertu de l'article 411; cela correspond au taux réel d'intérêt que retire au même moment le vendeur du prix de vente reçu. Mais le gain attribuable à l'inflation, que l'acheteur remet en restituant la chose vendue, le vendeur le garde puisqu'il ne remet que la somme nominale. Il y a là de toute évidence un déséquilibre au désavantage de l'acheteur cherchant la résolution du contrat et à l'avantage du vendeur, notamment celui qui peut se prévaloir d'une clause de dation en paiement.

Le Code reconnaît en partie ce problème aux articles 1514 et 1518, que nous venons d'analyser. Il faut noter cependant que ce déséquilibre se produira probablement de façon exceptionnelle. Dans la plupart des cas, l'objet vendu, tout en augmentant de valeur suivant l'inflation générale, en perd par l'usage qu'on en fait. Bien qu'il n'y ait pas nécessairement équivalence de ces mouvements opposés, on peut admettre que, pour simplifier la tâche des tribunaux, le droit les ignore et présume que l'objet restitué vaut toujours le prix initialement convenu.

Dans l'ensemble le champ des contrats demeure celui où prévaut la liberté contractuelle et dans lequel le législateur se borne à formuler des règles de droit supplétif. Cette retenue législative est abandonnée dans des secteurs précis où l'on estime devoir adopter des mesures de protection en faveur de ceux qui se trouvent dans des rapports d'inégalité.

## 2. Rapports inégaux

L'évolution récente du droit privé du Québec, surtout au cours des deux dernières décennies, démontre ce qui semble être un envahissement progressif des rapports contractuels par des règles impératives. On peut même craindre, à la limite, la disparition de la liberté contractuelle. Cette crainte peut être dissipée, nous semble-t-il, pour peu qu'on analyse les raisons de ces interventions législatives.

Les interventions analysées ci-après n'ont pas été provoquées par l'inflation et n'ont pas pour but d'y apporter une solution. Elles visent, dans la plupart des cas, à la protection des justiciables contre certaines pratiques, ou à la régulation de certains secteurs économiques, là où le libre jeu des forces du marché risque de conduire à des situations jugées socialement inacceptables. Il n'empêche que les mécanismes ainsi mis en place de façon permanente peuvent avoir une incidence sur les moyens par lesquels les parties feront normalement face à l'inflation.

Nous examinerons des dispositions de cette nature dans le Code civil, dans la *Loi sur la protection du consommateur*<sup>49</sup> et dans la législation établissant le contrôle des loyers.

### a. Mécanismes de protection de certains contractants

#### 1) Le Code civil

Traditionnellement, notre droit civil s'est limité à protéger les incapables, comme les aliénés, les interdits et les mineurs. Il le fait entre autres par le biais de l'annulation des contrats pour défaut de consentement ou pour lésion.<sup>50</sup> La notion de lésion est très large et correspond au "préjudice patrimonial qu'un contractant subit en raison d'un acte juridique".<sup>51</sup> En principe, cette notion aurait donc pu servir à corriger toute une gamme de situations inéquitables concernant des personnes capables. L'article 1012 du Code civil exclut toutefois catégoriquement ce groupe de son champ d'application, en énonçant que "[l]es majeurs ne peuvent être restitués contre leurs contrats pour cause de lésion seulement."

Ce principe est tempéré par certaines exceptions. Notre droit a admis très tôt l'intervention judiciaire pour cause de lésion du majeur dans certains cas de transaction et de prêt d'argent. En 1939, le législateur rendit inopposable à

---

<sup>49</sup> Voir L.R.Q., c. C-40.

<sup>50</sup> Voir arts 995-1012 C.c.

<sup>51</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 48, no 152, à la p. 91 [texte original souligné par l'auteur].

la victime de blessures les transactions auxquelles elle avait pu consentir dans les 15 jours du délit ou quasi-délit qui lui avait causé ce préjudice.<sup>52</sup> Il s'agit de protéger ces victimes contre les pratiques abusives de certaines entreprises d'assurance qui profitaient de l'état de la victime pour acheter la paix à bon compte.

En 1964, le législateur intervint en matière de prêt d'argent pour protéger le débiteur contre des pratiques usuraires. Le Code civil fut enrichi d'une nouvelle section intitulée "[d]e l'équité dans certains contrats" (arts 1040a à 1040e).<sup>53</sup> L'article 1040c nous intéresse ici plus particulièrement. Il se lit:

Les obligations monétaires découlant d'un prêt d'argent sont réductibles ou annulables par le tribunal dans la mesure où il juge, eu égard au risque et à toutes les circonstances, qu'elles rendent le coût du prêt excessif et l'opération abusive et exorbitante.

A cette fin, le tribunal doit apprécier toutes les obligations découlant du prêt en regard de la somme effectivement avancée par le prêteur nonobstant tout règlement de compte, et toute novation ou transaction. [...]

Bien que le terme ne soit pas employé, le législateur introduit ici une notion de lésion. Il s'agit d'une conception extrêmement large de la lésion se fondant uniquement sur l'équité:<sup>54</sup> le juge peut non seulement annuler, mais aussi réduire les obligations. Cette disposition s'applique à toute espèce de prêt, qu'il soit commercial, personnel ou hypothécaire.<sup>55</sup> Il est curieux que le législateur ait laissé subsister l'article 1149 du Code, qui reconnaît implicitement la légalité de l'usure. On peut croire qu'en cas de conflit l'article 1040c devrait prévaloir.

Il convient de noter cependant que les litiges donnant lieu à une interprétation de l'article 1040c sont rares et que, parmi ceux-ci, les cas où les tribunaux ont accepté d'intervenir dans le contrat sont encore plus rares.<sup>56</sup> Il nous semble permis de croire que nos tribunaux sentent un certain embarras devant le pouvoir discrétionnaire considérable que leur confère l'article 1040c.

<sup>52</sup> Voir art. 1056b C.c., et Baudouin, *supra*, note 48, no 155, à la p. 93.

<sup>53</sup> Ces dispositions s'inspirent de lois adoptées dans des pays de *common law*, comme, par exemple, *The Unconscionable Transactions Relief Act*, R.S.O. 1980, c. 514, de l'Ontario, qui, à son tour, avait eu pour modèles les *Money-lenders Act, 1900*, 63 & 64 Vict., c. 51 (U.K.), et *Moneylenders Act, 1927*, 17 & 18 Geo. V, c. 21 (U.K.). La validité de la loi ontarienne sur le plan constitutionnel, a été consacrée par la Cour suprême dans l'arrêt *A.-G. Ontario c. Barfried Enterprises Ltd* [1963] S.C.R. 570, (1963) 42 D.L.R. (2d) 137.

<sup>54</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 48, no 157, à la p. 94.

<sup>55</sup> Voir Morris, *De l'équité dans certains contrats* (1965) 25 R. du B. 65.

<sup>56</sup> Voir notamment la décision de la Cour supérieure dans l'affaire *Les Agènces Lyon inc. c. Cadrin* (1975) 16 C. de D. 147. Voir aussi l'analyse de la jurisprudence par A. Larouche dans *Les obligations* [:] *Théorie générale des contrats* [:] *quasi-contrats* (1982), t. I, no 139, aux pp. 160-3.

Certains auteurs semblent avoir voulu faire un rapprochement entre l'article 1040c et le phénomène de l'inflation.<sup>57</sup> Historiquement, ce lien se justifie difficilement. L'article 1040c a été adopté dans une période de stabilité économique, au cours de laquelle le législateur ne se préoccupait pas de l'inflation. Sur le plan systématique, le lien ne semble pas à première vue fondé davantage. L'article 1040c fait partie d'une section dont le but est de protéger le débiteur et non le créancier. Or, l'effet de l'inflation sur un prêt est de rendre l'obligation de remboursement moins onéreuse: on rembourse en argent déprécié. Qu'arrive-t-il cependant lorsque le prêteur fait des prévisions par trop pessimistes de l'inflation et exige par conséquent un taux d'intérêt excessif? Le caractère excessif peut déjà être apparent au moment de la formation du contrat; il peut aussi le devenir seulement par la suite, lorsque l'inflation s'avère être moins forte que prévue.

Peut-on appliquer l'article 1040c à ces situations? Une difficulté provient du fait que la lésion est analysée par la doctrine et la jurisprudence comme un vice au niveau de la formation du contrat.<sup>58</sup> Or, dans les situations qui nous intéressent, ce sont des faits postérieurs à la formation qui feraient apparaître le caractère lésionnaire du prêt. On se trouverait ainsi plutôt dans le domaine de l'imprévision qui, en droit québécois, n'est pas admise comme motif de révision des contrats.<sup>59</sup> Peut-on néanmoins tirer argument de la formulation très générale de l'article 1040c, enjoignant le juge de tenir compte de "toutes les circonstances"? Pourrait-on considérer comme une de

---

<sup>57</sup> Voir par exemple, Tancelin, *supra*, note 15, aux pp. 423-6, et Garon, *supra*, note 15, aux pp. 407-13.

<sup>58</sup> Voir par exemple, Tancelin, *supra*, note 15, à la p. 425. Ailleurs, Tancelin, *supra*, note 31, no 172, à la p. 115, fait l'observation suivante:

Il faut noter que ni la loi de 1964 (1040c C.c.), ni la loi de 1971 [*Loi de la protection du consommateur*, L.Q. 1971, c. 74, art. 118, remplacé par les articles 8 et 9 de la *Loi sur la protection du consommateur*, L.Q. 1978, c. 9] ne constituent des applications de cette théorie [de l'imprévision]. Ces lois ne permettent pas au juge de réviser un contrat devenu injuste par suite des aléas de la conjoncture économique; elles lui permettent seulement d'annuler ou de réduire les obligations de l'emprunteur d'argent ou du consommateur qui a contracté un engagement exorbitant ou disproportionné vu les circonstances prévalant au moment du contrat [...] ce qui est visé par ces lois c'est un déséquilibre excessif des prestations au moment de la formation du contrat et non un déséquilibre survenant en cours d'exécution et affectant un contrat qui était équilibré au départ.

Voir Baudouin, *supra*, note 48, no 153, à la p. 93, qui l'analyse comme un abus "dans les conditions de l'engagement" [nous soulignons]. Voir aussi *Perras c. Household Finance Corp. of Canada Ltd* [1977] C.P. 402.

<sup>59</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 48, no 579, à la p. 305, et Tancelin, *supra*, note 31, no 172, à la p. 115. Voir aussi *Verona Construction Ltd c. Frank Ross Construction Ltd* [1961] S.C.R. 195. Il faut noter cependant que l'Office de révision du Code civil propose l'acceptation de la théorie de l'imprévision dans des circonstances exceptionnelles: voir *Rapport sur le Code civil* (1977), vol. I: *Projet de Code civil*, Livre cinquième: *Des obligations*, art. 75, à la p. 345.

ces circonstances l'inexpérience de l'emprunteur, ou plus précisément son incapacité de prévoir adéquatement l'inflation?<sup>60</sup>

On se rend bien compte de la difficulté qui se présente au juge invité par l'emprunteur à réviser le contrat. S'il révisé le contrat lorsque l'inflation est moins forte que prévue, mais non dans le cas contraire, faute d'une disposition en ce sens dans le Code, le risque provenant de l'inflation augmente pour le prêteur et le taux d'intérêt sera majoré en conséquence. Le juge est-il en mesure de refaire les calculs du prêteur au sujet des différents risques associés au prêt, afin de déterminer si le taux d'intérêt est excessif? Certes, le taux du marché reflète fidèlement les risques généraux. Les risques particuliers à l'emprunteur en question doivent cependant être établis d'une autre manière.

N'est-il pas plus simple pour le législateur de prévoir une disposition autorisant l'emprunteur de tout prêt à le rembourser sans frais, avant terme, ce qui permet à ce dernier de "refinancer" sa dette lorsqu'un taux d'intérêt moins élevé que prévu rend cette option intéressante?<sup>61</sup> Une telle disposition existe déjà, dans un contexte particulier, à l'article 93 de la *Loi sur la protection du consommateur*.<sup>62</sup> On peut penser que la concurrence sur les marchés financiers assurerait alors à chacun le taux d'intérêt le plus bas qui reflète les risques inhérents à sa situation. La lésion pourrait être réservée aux seuls cas d'abus grossier de l'inexpérience manifeste de l'emprunteur.

## 2) *La législation sur la protection du consommateur*

La *Loi sur la protection du consommateur*<sup>63</sup> constitue une greffe sur le droit commun que l'on trouve dans le Code civil. Elle restreint, dans le champ des rapports entre commerçants et consommateurs, la portée des principes qui sous-tendent le droit commun: l'autonomie de la volonté, la liberté contractuelle et le consensualisme, ainsi que la force obligatoire des contrats. Ces restrictions ont pour seul but d'assurer l'équilibre des forces des parties

---

<sup>60</sup> Comme l'article 1040c tire son origine dans l'article 2 de *The Unconscionable Transactions Relief Act*, R.S.O. 1980, c. 514, il nous semble à propos de citer les remarques du commentateur ontarien respecté, S. Waddams, qui écrivait, dans *The Law of Contracts* (1977), à la p. 337, que le test d'*unconscionability* vise "the time of agreement, but the subsequent events are relevant in determining the true meaning of the agreement and in making apparent its latent unfairness". Il convient également de noter que dans l'arrêt *Nadeau c. Nadeau* [1977] C.A. 248, la Cour d'appel a consacré une interprétation libérale des articles 1040a *et seq.* du Code civil.

<sup>61</sup> L'analyse n'est pas différente en cas de déflation ou de chute des taux d'intérêt, comme celle qui se produit présentement (automne 1982).

<sup>62</sup> Voir L.R.Q., c. C-40.

<sup>63</sup> Voir L.R.Q., c. C-40.



contractantes en venant au secours de la partie la plus faible. Elles limitent ces principes dans la seule mesure nécessaire pour protéger le consommateur.<sup>64</sup> Elles relèvent de l'ordre public économique de protection.<sup>65</sup>

Nous nous attacherons dans cette section aux seules dispositions qui risquent d'entrer en jeu en raison de l'inflation.<sup>66</sup> La loi formule, aux articles 8 et 9, un recours général pour cause de lésion. Ces dispositions ont une portée plus large que celle de l'article 1040c du Code civil, en ce qu'elles couvrent tous les contrats relatifs aux biens et aux services, pourvu cependant qu'ils mettent en rapport un consommateur et un commerçant.

Les analyses précédentes laissent entrevoir les difficultés d'application posées par ces articles dans le contexte de l'inflation. Dans les contrats à exécution successive et dans les contrats à crédit, c'est le commerçant, créancier de l'obligation pécuniaire, qui porte le fardeau de l'inflation. Il tiendra donc compte de l'inflation en majorant le prix qu'il fixe ou en stipulant une clause d'indexation. Les articles sur la lésion peuvent entrer en jeu lorsque ces mesures anti-inflation sont excessivement onéreuses pour le consommateur, qui n'en aurait pas compris toute la portée lors de la formation du contrat. On peut même soutenir, croyons-nous, que la formulation de l'article 8 est suffisamment large pour permettre au juge d'apprécier l'éventuelle disproportion des prestations en cours d'exécution du contrat, par suite d'un changement de circonstances comme celui que peut créer l'inflation.<sup>67</sup>

La loi contient quelques autres dispositions qui ont un intérêt ici. Il a déjà été question de l'article 93, qui permet le remboursement avant l'échéance et sans frais d'une somme empruntée dans le cadre d'un contrat de crédit. Dans les contrats de crédit variable, comme ceux qui régissent les cartes de crédit, le taux d'intérêt payable sur le solde impayé du compte mensuel ne peut être augmenté qu'après avis de six mois à cet effet envoyé par l'émettrice de la carte à sa clientèle.<sup>68</sup>

Dans les contrats conclus pour l'usage d'un "studio de santé", le législateur limite la durée de l'entente à un an,<sup>69</sup> ce qui, même si ce n'était pas le but

---

<sup>64</sup> Voir la *Loi sur la protection du consommateur*, L.R.Q., c. C-40, arts 35, 262 et 270.

<sup>65</sup> Voir Carbonnier, *supra*, note 31, no 32, à la p. 119, et J. Ghestin, *Traité de droit civil* [:] *Les obligations* [:] *Le contrat* (1980), t.II, nos 122-3, aux pp. 86-8.

<sup>66</sup> Voir généralement, sur le droit de la protection du consommateur, A.-D. Dagenais, *Guide d'information en droit* [:] *Cahier 5: La consommation* (1978), et N. L'Heureux, *Droit de la consommation* (1981).

<sup>67</sup> Nous lisons l'article 8 distinctement de l'article 9. Si le législateur ne les a pas formulés sous la forme des alinéas d'un même article, il n'y a pas lieu de les unir davantage par l'interprétation.

<sup>68</sup> Voir la *Loi sur la protection du consommateur*, L.R.Q., c. C-40, art. 129.

<sup>69</sup> Voir la *Loi sur la protection du consommateur*, L.R.Q., c. C-40, art. 200.

principal de la disposition, constitue néanmoins une mesure anti-inflation, dans la mesure où, comme pour les clauses anti-inflation, on ouvre la porte à une renégociation rapprochée du contrat.

Enfin, l'inflation peut être prise en considération dans le cas d'une vente à tempérament. Lorsque l'acheteur est en défaut de payer, le commerçant ne peut reprendre possession du bien qu'après avoir rempli certaines formalités. Le cas qui nous intéresse est celui où le consommateur a déjà acquitté plus de la moitié de la somme totale. Dans ce cas, le commerçant ne peut reprendre possession qu'avec la permission du tribunal.<sup>70</sup> Le juge statue en tenant compte des facteurs énumérés à l'article 109, dont "la valeur du bien au moment où le consommateur est devenu en défaut".<sup>71</sup> Il est alors concevable que par suite de l'inflation, le bien se soit peu déprécié, ou même qu'il se soit apprécié malgré l'usage qu'on en a fait, et que pour cette raison le juge refuserait la permission au commerçant d'en reprendre possession.

L'article 109 est applicable également au cas d'une vente à crédit assortie d'une clause de déchéance du bénéfice du terme. Le consommateur en défaut peut s'adresser au tribunal pour faire modifier les modalités de paiement selon les conditions que celui-ci estime raisonnables, ou pour être autorisé à remettre le bien au commerçant, ce qui le libère de sa dette.<sup>72</sup> Ici encore le juge, statuant sur la requête du consommateur, tient compte entre autres de la valeur du bien acheté. Sans doute, l'article vise à empêcher les situations où le consommateur voudrait se libérer du solde de sa dette en remettant un bien avarié. Il pourrait, cependant, servir également au juge pour empêcher un consommateur en détresse de remettre un bien qui vaut plusieurs fois la somme qui lui reste à payer.

### 3) *La législation en matière de contrôle des loyers*

En 1979, les dispositions du Code civil en matière de baux résidentiels, les articles 1650 à 1665, furent révisées en entier par la *Loi instituant la Régie du logement et modifiant le Code civil et d'autres dispositions législatives*.<sup>73</sup> Cette loi visa aussi à unifier le contentieux entre locateurs et locataires, qui jusque-là relevait, selon le cas, de la Commission des loyers, de la Cour provinciale ou de la Cour supérieure. La juridiction en fut confiée à un nouvel organisme, la Régie du logement.<sup>74</sup>

---

<sup>70</sup> Voir la *Loi sur la protection du consommateur*, L.R.Q., c. C-40, art. 142.

<sup>71</sup> Voir la *Loi sur la protection du consommateur*, L.R.Q., c. C-40, arts 109c et 143.

<sup>72</sup> Voir la *Loi sur la protection du consommateur*, L.R.Q., c. C-40, arts 107 et 110.

<sup>73</sup> Voir L.Q. 1979, c. 48 [L.R.Q., c. R-8.1]. Cette loi entra en vigueur le 1 octobre 1980: voir *Proclamation*, 5 mars 1980, G.O.Q., 1980.II.1671.

<sup>74</sup> La constitutionnalité de cette initiative provinciale fait l'objet d'une série de contestations devant les tribunaux. Voir par exemple, *Propiq Inc. c. Régie du logement* [1982] C.S. 111. Il

La Régie du logement peut être appelée à substituer sa décision à l'accord ou au désaccord des parties en trois occasions: à la formation du bail, en cours de bail et au renouvellement du bail. Le locataire qui a conclu pour la première fois un bail avec son locateur peut s'adresser à la Régie pour faire modifier le loyer convenu lorsque celui-ci dépasse le loyer le moins élevé payé au cours des douze mois précédant le début de son bail.<sup>75</sup> La formulation générale de l'article 1658.10 laisse entendre que ce recours est même ouvert au locataire qui a convenu de ce loyer en pleine connaissance du loyer inférieur que payait son prédécesseur. Une telle dérogation au principe de la force obligatoire des conventions ne peut se justifier que par une conception selon laquelle le locataire se trouve en situation d'infériorité caractérisée au moment de la conclusion du bail et à la merci des exigences abusives du locateur.

En cours de bail, le loyer est susceptible d'augmenter par l'effet de clauses d'augmentation visant à faire supporter au locataire l'augmentation de certains frais normalement à la charge du propriétaire. Le législateur a décidé de contrôler strictement la stipulation de telles clauses. Il interdit, à l'article 1664.3, toute clause de variation dans les baux résidentiels dont la durée ne dépasse pas un an, ce qui est le cas de la très grande majorité d'entre eux. Quant aux baux plus longs, dans la mesure où le logement est soumis au contrôle du loyer,<sup>76</sup> l'indexation est permise seulement à l'intérieur de limites précises:

[L]es parties peuvent convenir que le loyer sera réajusté en fonction d'une variation des taxes municipales ou scolaires affectant l'immeuble, des primes d'assurance-incendie ou d'assurance-responsabilité ou du coût unitaire du contribuable ou de l'électricité si le logement est chauffé ou éclairé aux frais du locateur.

Toutefois, le loyer ne peut être réajusté au cours des douze premiers mois du bail, ni plus d'une fois au cours de chaque période de douze mois [...].<sup>77</sup>

Le locataire en désaccord avec l'augmentation proposée peut s'adresser à la Régie pour faire réajuster le loyer.

Au renouvellement du bail, il incombe au locateur d'aviser le locataire, le cas échéant, de l'augmentation de loyer qu'il entend lui imposer. Si le locataire ne répond pas dans un certain délai, il est réputé accepter le renouvellement du bail aux nouvelles conditions. Si le locataire avise le bailleur de

---

est d'ores et déjà établi, comme l'avait fort justement souligné A.-M. Morel, que le législateur n'a pas le pouvoir d'accorder à ses créatures des attributions aussi vastes aux dépens des tribunaux de droit commun. Voir *La nouvelle législation concernant le logement: de quelques innovations et difficultés du Projet de loi 107* (1980-1) 15 R.J.T. 201.

<sup>75</sup> Voir art. 1658.10 C.c.

<sup>76</sup> Voir à cet égard, art. 1658.21 C.c.

<sup>77</sup> Voir art. 1658.13 C.c.

son désaccord quant à l'augmentation de loyer, il incombe à ce dernier de s'adresser à la Régie pour faire fixer le nouveau loyer. Si le locateur n'exerce pas ce recours dans le délai fixé par la loi, le bail est reconduit de plein droit.<sup>78</sup>

Ces dispositions sont d'ordre public; les parties ne peuvent y déroger par convention particulière.<sup>79</sup> Dans chaque cas, la Régie, saisie d'une demande de fixation ou de révision de loyer, détermine le loyer exigible conformément aux règlements.<sup>80</sup> Ces règlements obligent le locateur à fournir à la Régie des informations détaillées sur l'augmentation de tous les coûts reliés à l'administration de son immeuble et à faire la preuve des faits susceptibles de justifier l'augmentation du loyer, comme par exemple les coûts de travaux de rénovation ou l'augmentation des frais de financement de l'immeuble. La Régie n'établit pas de façon péremptoire un taux d'augmentation admissible qui s'applique à l'ensemble des loyers, comme c'est la pratique par exemple en Ontario; elle se contente de régler cas par cas les requêtes qui lui sont présentées.

Comment ce régime modifie-t-il les effets de l'inflation? Il est certain que le locateur qui a négligé d'augmenter régulièrement ses loyers au cours des dernières années — ou qui néglige de le faire à l'avenir — risque de subir une perte en capital. La méthode de fixation des loyers qu'a adoptée la Régie ne permet pas au locateur de faire du rattrapage. La Régie prend comme base de calcul le loyer le plus récent et se borne à le majorer dans la mesure où le locateur établit à sa satisfaction des hausses de coûts pertinents. Le loyer de base est considéré comme une donnée du marché. C'est pour cette raison que les nouveaux logements sont exemptés du contrôle des loyers pendant les cinq premières années:<sup>81</sup> on permet que, pendant cette période, le logement trouve son prix naturel sur le marché libre.

Cette conception s'inscrit dans une politique que d'aucuns ont baptisé le contrôle souple.<sup>82</sup> Certains y voient une intervention minimale nécessaire pour décourager les profits résultant de la spéculation immobilière.<sup>83</sup> Pour d'autres, le contrôle du loyer doit également servir à protéger les plus démunis des effets de l'inflation. Il opère alors un transfert de richesse des locateurs vers les locataires, surtout en période inflationniste. Une telle politique ne peut manquer de décourager l'investissement. Les locateurs ne subissent pas

---

<sup>78</sup> Voir arts 1658.1, 1658.5 et 1658.6 C.c.

<sup>79</sup> Voir art. 1664 C.c.

<sup>80</sup> Voir art. 1658.15, et *Règlement sur les critères de fixation ou de révision de loyer*, R.R.Q., c. R-8.1, r.1.

<sup>81</sup> Voir art. 1658.21 C.c.

<sup>82</sup> Voir G. Matthews, *La théorie économique et le contrôle des loyers* (1978), et J. Godbout & G. Matthews, *Le contrôle des loyers au Québec. Quelques effets* (1978).

<sup>83</sup> *Ibid.*

de bon coeur pareil appauvrissement. Il faut donc s'attendre à un déplacement progressif des capitaux vers d'autres secteurs, dont l'immobilier commercial, à une diminution de la disponibilité des logements contrôlés et à un écart non négligeable entre les taux de vacance des secteurs contrôlés et non contrôlés.<sup>84</sup> Ces phénomènes semblent bien se produire à Montréal. Si ces observations sont justes, il faudrait alors conclure que le mécanisme du contrôle du loyer agit à long terme contre les intérêts de ceux-là mêmes qu'il avait pour but de protéger.

On voit ici une différence essentielle entre la conception qui sous-tend la protection du consommateur et le contrôle des loyers au regard de l'inflation. Dans le droit de protection du consommateur le législateur tente surtout de faire mieux réfléchir le consommateur et de le mettre à l'abri de certaines clauses léonines, tout en admettant que cette protection se traduit, en contrepartie, par une augmentation du prix que paie le consommateur. Dans le cas du contrôle du loyer, au contraire, le législateur semble croire qu'il peut protéger les locataires sans leur en faire assumer le coût. Lorsque de telles mesures de protection sont mises en oeuvre contre l'inflation, nous croyons que la dernière stratégie risque d'être une source de tension sociale.

#### b. *Mécanismes de fixation des prix et des salaires*

Dans d'autres domaines également, le législateur a pris ses distances par rapport à la philosophie libérale du Code civil. Là où les prix et les salaires étaient déterminés par la libre négociation des contrats individuels de vente ou de louage, le législateur est intervenu pour établir des mécanismes de fixation des prix et des salaires. Leur analyse appartient davantage au domaine du droit administratif, mais, comme il s'agit d'empiétements sur le domaine traditionnel des contrats qui ont une incidence sur l'inflation, il convient de les examiner sommairement.

##### 1) *Les prix*

En matière de prix, les législateurs provincial et fédéral, selon leurs compétences respectives, sont intervenus principalement pour fixer les prix des denrées alimentaires de première nécessité, comme le pain, le lait, le blé<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> Voir The Fraser Institute, *Rent Control — a popular paradox*, 2e éd. (1981), et E. Mackaay, *Economics of Information and Law* (1982), aux pp. 10-3.

<sup>85</sup> Voir par exemple, la *Loi sur la Commission canadienne du blé*, S.R.C. 1970, c. C-12, ainsi que la *Loi modifiant la Loi sur la mise en marché des produits agricoles*, L.R.Q., c. M-35.

ou celui de services publics, comme le téléphone, l'électricité, le gaz, les transports en commun.<sup>86</sup> Ils ont estimé que le consommateur individuel n'était pas en mesure de négocier un juste prix pour ces biens et services parce qu'il faisait face à un monopole naturel ou à une industrie — comme l'agriculture — dont le marché autonome semblait incapable d'assurer la stabilité.<sup>87</sup> L'intérêt collectif requérait alors que ces biens et services soient offerts aux consommateurs à des prix raisonnables, mais en même temps que soient assurés des revenus suffisants aux agents économiques qui les produisent.

Les législateurs ont généralement confié à des organismes administratifs distincts du gouvernement le soin de fixer ces prix en arbitrant les conflits inévitables entre les intérêts des consommateurs et ceux des producteurs. Ces organismes tiennent généralement des audiences publiques où toutes les parties intéressées peuvent s'exprimer. Ils s'efforcent de tenir compte de toute l'information ainsi accumulée.

Ces organismes n'ont pas reçu le mandat spécifique de lutter contre l'inflation, ni de protéger le public contre les conséquences de l'inflation. Chacun d'eux développe sa propre philosophie de l'intérêt public qu'il a pour mission de protéger. Le fait qu'ils soient des entités distinctes des gouvernements a l'avantage de les mettre à l'abri des aléas de la politique et leur permet de résister à des pressions favorisant les remèdes à court terme ou à courte vue. L'indépendance dont ils jouissent peut même parfois les placer en contradiction avec les politiques gouvernementales. Par exemple, lorsqu'un gouvernement fait de la lutte à l'inflation sa priorité, un tel organisme peut choisir d'accorder plus de ressources à un transporteur pour lui permettre d'améliorer la qualité de son service, ou encore aux producteurs laitiers pour sauver leurs exploitations de la faillite. On peut se demander si la fragmentation du pouvoir de décision en matière de fixation des prix entre de nombreux organismes ne constitue pas une entrave non seulement à une lutte efficace contre l'inflation, mais même à une répartition équitable du fardeau de l'inflation.<sup>88</sup>

## 2) Les salaires

Les salaires au Québec sont largement déterminés par le jeu de la négociation individuelle, régie par le Code civil, et de la négociation collec-

---

<sup>86</sup> Voir par exemple, la *Loi sur la Régie de l'électricité et du gaz*, L.R.Q., c. R-6; la *Loi sur la Régie des services publics*, L.R.Q., c. R-8, et la *Loi sur les transports*, S.R.C. 1970, c. T-14.

<sup>87</sup> Voir Trebilcock, Waverman & Prichard, "Markets for Regulation: Implications for Performance Standards and Institutional Design" in Ontario Economic Council, *Government Regulation [:] Issues and Alternatives 1978* (1978), pp. 11, et notamment, aux pp. 16-7.

<sup>88</sup> *Ibid.*, à la p. 15: "Since regulation does not appear to maximize broad social interests and is instead 'captured' by specific group pressure, ought we simply to abandon it?"

tive, régie par la législation du travail. L'État exerce sur eux une influence réelle, quoique marginale. Son intervention peut revêtir un caractère permanent ou épisodique. Les gouvernements provincial et fédéral ont une compétence concurrente en matière de conditions de travail. Les deux gouvernements ont légiféré en matière de conditions minimales de travail.<sup>89</sup>

La *Loi sur le salaire minimum*,<sup>90</sup> qui fut plus tard remplacée par la *Loi sur les normes de travail*,<sup>91</sup> ne semble pas avoir été inspirée par des facteurs économiques tels que l'inflation. Bien que le salaire minimum, sans être indexé, soit révisé à la hausse périodiquement, l'augmentation du coût de la vie n'est pas la justification première de ces révisions. Il nous semble que cette législation, qui sert de mini-convention collective aux travailleurs non-syndiqués, provient bien plus d'un souci de protéger les travailleurs contre l'exploitation et les employeurs contre la concurrence déloyale de ceux qui paieraient des salaires trop bas, que d'assurer une indexation des revenus des travailleurs qui corresponde à l'augmentation du coût de la vie.

La révision périodique du salaire minimum ne semble pas avoir été pratiquée pour la protection des salariés contre la hausse du coût de la vie. De 1961 à 1975, le salaire minimum augmentait proportionnellement plus que les prix à la consommation et même davantage que le prix des aliments. À titre d'exemple, il était fixé à 1,05\$ de l'heure en 1965 et à 2,60\$ en 1975. Dans les années 1971 à 1974, il fut augmenté successivement de 7%, de 10%, de 12%, puis de 24%. Cette augmentation a été tempérée par la suite. À témoin, en 1980, le salaire minimum passa de 3,47\$ à 3,65\$ en avril. En 1981, il passa à 3,85\$ en mars, puis à 4\$, en octobre, soit une augmentation de 15,3% pour ces deux années.<sup>92</sup> Le niveau moyen du salaire minimum en 1980 n'était que d'environ 6% plus élevé que celui de 1979, alors que le taux d'inflation en 1979 avait été de 9,3% (basé sur l'indice des prix à la consommation) et que le salaire industriel moyen augmenta d'au moins 10% par rapport à 1979. Ces politiques fluctuantes ne constituent donc pas une protection fiable contre l'inflation. Il convient de rappeler toutefois qu'une hausse de salaire minimum risque d'augmenter le taux de chômage, qui était déjà rendu, au cours des deux dernières années, à un niveau dramatique.

---

<sup>89</sup> Voir à cet égard, L. Bélanger, éd., *La détermination des conditions minimales de travail par l'état* (1980) [Rapport du XXXVe Congrès annuel du Département des relations industrielles de l'Université Laval], et Descoteaux, *Les normes de travail, étude comparative: Canada-Québec* (1979) 10 R.G.D. 215.

<sup>90</sup> Voir L.R.Q., c. S-1.

<sup>91</sup> Voir L.Q. 1979, c. 45 [L.R.Q., c.N-1.1].

<sup>92</sup> Voir notamment, *Décret 873-81*, 11 mars 1981, G.O.Q., 1981.II.1417; *Décret 755-80*, 20 mars 1980, G.O.Q., 1980.II.1885; A.C. 3037-78, 27 septembre 1978, G.O.Q., 1978.II.5971; A.C. 1366-75, 2 avril 1975, G.O.Q., 1975.II.1673, et *Ordonnance d'amendement à l'ordonnance no 4, 1965*, G.O.Q., 1965.II.4956.

Le salaire minimum a vraisemblablement un effet indirect mais non négligeable sur le salaire des travailleurs syndiqués. Il est de pratique reconvenue d'invoquer, lors de négociations salariales, des données relatives à des secteurs comparables afin de justifier une demande d'augmentation. Les comparaisons les plus fréquentes s'établissent entre industries du même secteur ou fonctions de travail similaires ou identiques. Pour des employés syndiqués qui ne bénéficient pas de points de comparaison suffisamment rapprochés, il n'est pas dénué d'intérêt d'évaluer l'écart traditionnel entre le salaire précédemment gagné et le niveau de salaire minimum. Par exemple, un employé habituellement rémunéré à un taux de 20% supérieur à celui du salaire minimum exigera que cet écart soit maintenu advenant une révision à la hausse du salaire minimum. Une révision de celui-ci aura un effet d'entraînement très étendu si toutes les associations de salariés procèdent par comparaison pour négocier des augmentations de salaire.

Il convient enfin de signaler que le gouvernement du Québec a été appelé plusieurs fois à régler des arrêts collectifs de travail par des lois dites "spéciales" de retour au travail, qui tenaient souvent lieu de conventions collectives et fixaient pour un temps déterminé les conditions salariales. La préoccupation première du gouvernement était sans doute de rétablir la paix sociale lorsqu'un arrêt de travail prolongé causait du désordre ou d'assurer que le public ne soit pas privé d'un service jugé essentiel. Il n'en reste pas moins que chaque intervention a pu avoir une incidence sur l'inflation, soit en la freinant, si l'augmentation consentie se situait en deçà des conditions attachées à des prestations de travail comparables, soit en l'alimentant si la paix était achetée à fort prix. Après l'examen de l'effet d'une inflation prévisible sur les rapports volontaires, il convient maintenant d'étudier l'hypothèse de l'inflation imprévisible.

## B. *Inflation imprévisible*

Comment distinguer l'inflation prévisible de celle qui ne l'est pas? On peut donner à cette question une réponse typiquement juridique en appliquant le critère traditionnel du bon père de famille: est imprévisible l'inflation que n'aurait pas pu prévoir une personne normalement prudente, diligente et avisée placée dans les mêmes circonstances. Si l'on essaie de donner une réponse plus réaliste, on peut dire que l'homme ordinaire s'attend à une inflation du même ordre de grandeur que pendant les années immédiatement précédentes. Il pourrait en outre s'inspirer du rendement des obligations d'épargne du Canada, qui, comme nous l'avons vu plus haut, tient compte de l'inflation prévue. Serait donc imprévisible une hausse forte et soudaine qui s'avèrerait permanente. Ainsi, en 1982, au Québec, la persistance d'un taux



d'inflation voisin de 10% au cours des 12 mois subséquents était prévisible si l'on se rapportait à l'expérience des années récentes et à l'information à caractère économique accessible au public. Un taux d'inflation de 20% ou davantage, comme il en existe dans certains pays d'Amérique latine,<sup>93</sup> aurait au contraire été considéré au Québec comme imprévisible.

Quelles solutions notre droit peut-il offrir aux parties contractantes en cas d'inflation imprévisible? On peut penser ici à l'intervention judiciaire par le truchement de la théorie de l'imprévision, ainsi qu'à l'intervention législative extraordinaire.

## 1. Théorie de l'imprévision

La théorie de l'imprévision s'adresse aux situations où l'exécution d'une obligation contractuelle est devenue, à la suite d'un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat, beaucoup plus onéreuse que prévu, sans pour autant être impossible. L'équilibre des prestations qui existait lors de la formation du contrat est rompu au moment de l'exécution. La théorie pose que dans ces circonstances le débiteur est fondé de ne pas exécuter l'obligation. Elle présume, en d'autres mots, une clause *rebus sic stantibus* implicite dans tout contrat: le débiteur a l'obligation d'exécuter la prestation convenue seulement si les conditions essentielles qui prévalaient lors de la conclusion du contrat n'ont pas changé depuis.<sup>94</sup> Les conséquences du changement de circonstances varient selon les auteurs; pour certains, il y aurait résolution ou résiliation du contrat — sur demande ou même de plein droit — pour d'autres, il conviendrait d'autoriser le juge à réviser le contrat, qui reste néanmoins valide.<sup>95</sup>

L'augmentation soudaine des prix de l'ensemble des biens ou d'un bien en particulier constitue peut-être la situation la plus évidente où l'on voudrait invoquer la théorie de l'imprévision. Qu'on songe par exemple à une hausse imprévisible d'une matière première ou d'un carburant dont se sert un fabricant<sup>96</sup> ou à l'entrepreneur allemand, en 1922, qui devait construire et livrer un immeuble pendant la période d'hyper-inflation qu'a connue son pays, pour un prix convenu avant que celle-ci ne se soit déclarée.

---

<sup>93</sup> Voir Rosenn, *supra*, note 3, à la p. 6.

<sup>94</sup> Voir Mignault, *La frustration du contrat* (1942) 2 R. du B. 387 (voir aussi sous (1943) 21 Can. Bar Rev. 32); Bohemier & Fox, *De l'effet des changements de circonstances sur les contrats dans le Droit civil québécois* (1962) 12 *Thémis* 77, et *De l'effet des changements de circonstances sur les contrats en Common Law* (1962) 12 *Thémis* 145.

<sup>95</sup> Voir notamment, la discussion de Rosenn, *supra*, aux pp. 84 *et seq.*, et Bohemier & Fox, *supra*, note 94, aux pp. 81-3.

<sup>96</sup> Voir, pour un exemple dramatique, Joskow, *Commercial Impossibility, the Uranium Market and the Westinghouse case* (1977) 6 *J. Legal Studies* 119.

Le droit québécois n'admet pas la théorie de l'imprévision.<sup>97</sup> Seul le cas fortuit, qui rend l'exécution de l'obligation entièrement impossible, peut en libérer le débiteur.<sup>98</sup> Si un changement de circonstances rend l'exécution de l'obligation plus onéreuse, sans toutefois la rendre impossible, le débiteur est tenu de l'accomplir; son obligation ne peut pas être allégée par le juge. Les seuls cas où le juge pourrait intervenir au motif de l'imprévision par une des parties sont ceux où la loi, par dérogation au droit commun, l'autorise expressément à le faire.<sup>99</sup> Ces exceptions sont interprétées restrictivement. En principe les tribunaux respectent la force obligatoire des conventions.

Certains auteurs ont critiqué l'état du droit québécois sur cette question. On a suggéré aux juges d'utiliser la notion d'équité exprimée à l'article 1024 du Code civil comme fondement légitime de leur intervention.<sup>100</sup> Cet article permet au juge de se servir de l'équité pour compléter le contrat et pour l'interpréter. Il ne lui permet pas cependant de le transformer à l'encontre de la volonté expresse des parties.

Un auteur a proposé d'introduire en droit québécois un mécanisme général de révision judiciaire des obligations fondé sur l'équité, plutôt que de créer, au hasard des pressions sociales, des cas d'exception autorisant une intervention limitée du juge.<sup>101</sup> On pourrait penser qu'une telle mesure répondrait mieux au problème posé par l'inflation aiguë que ne le saurait faire une revalorisation en bloc de toutes les créances par le législateur. L'intervention judiciaire paraît mieux rendre justice aux circonstances particulières de chaque cas, comme, par exemple, la mesure dans laquelle les parties ont déjà tenu compte de l'inflation dans leurs calculs au moment de la conclusion du contrat. Il n'en reste pas moins que les sources d'information dans lesquelles peuvent puiser nos tribunaux les préparent mal à une tâche aussi délicate que

---

<sup>97</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 48, no 579, à la p. 305, et Tancelin, *supra*, note 31, no 172, aux pp. 115-6. En France, la Cour de cassation a également refusé d'accepter la théorie de l'imprévision. Voir, pour un résumé de la position de la Cour, B. Starck, *Droit civil* [:] *Obligations* (1972), no 1919, à la p. 568: ainsi, la clause sous-entendue *rebus sic stantibus* n'existerait pas, l'"équité" et la "bonne foi" ne seraient que des principes d'interprétation et ne pourraient pas servir à modifier un contrat dont les termes sont clairs, exiger l'exécution d'un contrat ne saurait être un abus de droit, il n'y aurait pas d'enrichissement sans cause, parce que la cause est le contrat lui-même, et il n'y aurait pas de force majeure, puisque cela supposerait l'impossibilité d'exécuter alors qu'il n'y aurait qu'une grande difficulté à le faire.

<sup>98</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 48, nos 576-81, aux pp. 304-7.

<sup>99</sup> Voir l'article 1040c C.c., et l'article 8 de la *Loi sur la protection du consommateur*, L.R.Q., c. C-40. Ceux-ci ne s'appliqueraient que dans la mesure où l'on accepte notre thèse selon laquelle ces dispositions couvrent non seulement le déséquilibre au moment du contrat, mais aussi celui qui survient subséquentement.

<sup>100</sup> Voir Colas, *La notion d'équité dans l'interprétation des contrats* (1981) 83 R. du N. 391.

<sup>101</sup> Voir Guy, *De la justice dans les contrats* (1968-69) 71 R. du N. 463. Cette proposition a été adoptée par l'Office de révision du Code civil: voir *supra*, note 59.

le réajustement de contrats minés par l'inflation imprévisible. Comment le juge, en accordant une indexation intégrale dans un cas précis, peut-il tenir compte de l'effet d'entraînement qu'une telle décision aura sur l'inflation dans l'ensemble de l'économie? Et à défaut d'une indexation intégrale, dans quelle proportion doit-il indexer? On peut se demander si le sentiment de justice que peut exprimer le juge dans le cas individuel doit l'emporter sur des considérations d'efficacité globale que peut adopter le législateur dans la lutte contre la catastrophe que constitue une inflation galopante. Dans la plupart des pays aux prises avec une inflation de cette gravité, la revalorisation judiciaire semble pouvoir coexister avec celle qu'entreprend le législateur.<sup>102</sup>

## 2. Lois d'exception<sup>103</sup>

Le Canada a joui, au cours des dernières décennies, d'un degré élevé de stabilité économique. Il n'est pas étonnant que ses lois ne contiennent pas de mécanisme permanent de correction des perturbations économiques graves. Les législateurs fédéral et provincial ont préféré faire face à chaque situation particulière au moment où elle se présentait et la régler par des solutions *ad hoc*. C'est là peut-être un trait du pragmatisme nord-américain que l'on trouve également au Québec malgré sa tradition juridique civiliste.

Cette approche a été adoptée au Canada pour faire face aux perturbations économiques causées par la grande Dépression des années Trente et par la deuxième guerre mondiale.<sup>104</sup> Elle a de nouveau été choisie en 1975 pour faire face à une poussée inflationniste qui fut perçue par le gouvernement fédéral comme une situation d'urgence nationale lui permettant d'exercer les prérogatives exceptionnelles que lui octroie dans ce cas la constitution.<sup>105</sup> Le taux d'inflation avait dépassé le seuil psychologique de 10% en 1974 et menaçait de le faire encore en 1975.<sup>106</sup> Il s'agit du premier programme de contrôle des prix et des salaires d'une telle envergure en période de paix au Canada.

La *Loi ayant pour objet de limiter les marges bénéficiaires, les prix, les dividendes et les rémunérations au Canada*,<sup>107</sup> dite "*Loi anti-inflation*," fut

<sup>102</sup> Voir Rosenn, *supra*, note 3, ch. 4, et, notamment, l'expérience allemande, aux pp. 79 et 90.

<sup>103</sup> Les lois d'exception touchent en principe les créanciers volontaires et involontaires également. En pratique, elles s'adressent surtout aux situations contractuelles. Pour cette raison et pour simplifier l'organisation de l'article, nous avons placé cette section dans le cadre des rapports volontaires.

<sup>104</sup> Voir Garon & Royer, *supra*, note 1, à la p. 405, et Tancelin, *supra*, note 15, à la p. 422.

<sup>105</sup> Voir à cet égard, *Re Loi anti-inflation* [1976] R.C.S. 373, (1976) 68 D.L.R. (3d) 452.

<sup>106</sup> Voir *infra*, Annexe.

<sup>107</sup> Voir S.C. 1974-75-76, c. 75. Voir aussi, pour des développements récents, Décary, *Vers une nouvelle Loi anti-inflation?*, La Presse [de Montréal] (14 juillet 1982) A-6.

sanctionnée le 15 décembre 1975. Elle reconnaissait, dans un court préambule, "l'incompatibilité de l'actuel taux d'inflation avec l'intérêt général, ainsi que la gravité du problème national posé par sa réduction et son endiguement". Elle permettait à son article 3 au gouverneur en conseil de prescrire, par règlement, ce qu'elle appelait des "indicateurs" pour la limitation:

- a) des prix et des marges bénéficiaires des fournisseurs d'articles ou de services du secteur public, fournisseurs du secteur privé qui ont au moins cinq cents employés au Canada ou qui exploitent une entreprise de transport, des fournisseurs de services professionnels et des entrepreneurs en construction qui ont au moins vingt employés au Canada et, enfin, des fournisseurs de ces services et articles du secteur privé dont le gouverneur en conseil jugeait utile de contrôler les prix;
- b) de la rémunération des employés de ces divers fournisseurs et de tous les employés du secteur public; et
- c) des dividendes.

Toutefois, la *Loi anti-inflation* ne s'appliquait pas aux gouvernements provinciaux ni à leurs mandataires, non plus qu'aux corporations municipales ou aux organismes publics provinciaux, à moins qu'un accord ne soit conclu en ce sens avec le gouvernement de cette province.

La loi constitua une Commission de lutte contre l'inflation, chargée notamment de surveiller le mouvement des prix, des profits, des rémunérations et des dividendes en fonction des indicateurs;<sup>108</sup> elle conféra à un directeur le pouvoir d'appliquer la loi et d'ordonner à tout contrevenant de cesser tout geste contraire à la loi; elle établit un Tribunal d'appel et elle définit des infractions entraînant des amendes pouvant aller jusqu'à 10 000\$ et un emprisonnement pouvant aller jusqu'à 5 ans. La loi prévoit que ces mesures de contrôle seraient levées au plus tard le 31 décembre 1978.

Le 10 mars 1976, le Québec devint la septième province à signer une entente avec le gouvernement fédéral pour l'application de la loi fédérale à des secteurs relevant de sa compétence. Le Québec opta pour la mise en oeuvre de son propre contrôle du secteur public provincial ainsi que du secteur de la construction. Le programme québécois devait être appliqué rétroactivement au 14 octobre 1975, date de lancement du programme fédéral. En janvier 1977, le gouvernement du Québec, ayant infirmé une décision de sa Régie des mesures anti-inflationnistes, décida que cet organisme n'aurait dorénavant qu'une vocation consultative. En mars de la même année, le

---

<sup>108</sup> Voir notamment, les *Indicateurs anti-inflation*, DORS/76-1 (1975) 110 Gazette du Canada Partie II, no 1, à la p. 2.

gouvernement provincial mit fin à son programme de contrôle des salariés dans le secteur public et dans celui de la construction. Le 16 mars 1977, la Régie québécoise fut abolie. Le 31 décembre 1978, la loi fédérale prit fin, mais la Commission de lutte contre l'inflation devait demeurer en fonction jusqu'à l'été 1979, afin de poursuivre la rédaction de ses rapports.<sup>109</sup>

Le contrôle des prix et des salaires, en vertu de la loi fédérale, s'exerçait sur la base d'indicateurs. Pour les prix, le point de référence était l'indice des prix à la consommation. Les règlements prévoyaient une augmentation annuelle de cet indice de 8%, 6% et 4% respectivement pour chacune des trois années d'application du contrôle. Pour les salaires, un écart de 2% par rapport à l'indice précédent était accordé afin de tenir compte de l'augmentation espérée de la productivité nationale. Les indicateurs étaient donc de 10%, 8% et 6% pour chacune de ces années. Les honoraires professionnels étaient déterminés sur la base de l'augmentation des coûts de services effectivement fournis, à laquelle on allouait une marge supplémentaire de 2 400\$. Au delà de cette limite de 2 400\$, aucune augmentation du revenu net ne pouvait se justifier autrement que par une croissance du volume des services fournis. Les augmentations d'honoraires n'étaient pas permises.

En plus de fixer directement des plafonds aux prix et aux revenus, la Commission pouvait aussi combattre l'inflation par des moyens moins directs. Ainsi elle avait le pouvoir de forcer la production des rapports annuels ou d'exiger un préavis de trente jours pour l'augmentation des prix.

Il est difficile de dire si les trois années de contrôle, de 1976 à 1979, ont produit l'effet voulu. Le revenu d'emploi par travailleur au Canada, qui avait augmenté de 14,8% en 1975, augmenta de 13,3%, 9% et 5,5%, respectivement, au cours des trois années suivantes. Le taux d'inflation, qui était de 10,8% en 1975, passa à 7,5%, 8% et 9%, respectivement, au cours des trois années de contrôle. L'indice des prix à la consommation suivit la même courbe.<sup>110</sup> Ces résultats ne réalisent pas les objectifs du programme; mais, peut-être, celui-ci a-t-il permis d'éviter une pire situation. Quoi qu'il en soit, on ne peut attribuer ces résultats exclusivement à la *Loi anti-inflation*. Il faut aussi tenir compte de l'effet psychologique du programme fédéral et de facteurs économiques qui y étaient étrangers.

Du point de vue du droit privé, il convient de constater qu'un tel programme constitue un empiètement sur la liberté contractuelle. Le prix d'un bien ou d'un service n'est plus déterminé par les seules parties au contrat, mais sujet à l'approbation de l'autorité administrative. De la même

---

<sup>109</sup> Voir Gouvernement du Canada, Commission de lutte contre l'inflation, *Historique de la Commission de lutte contre l'inflation* (1979) [ci-après: *Historique*].

<sup>110</sup> Voir les tables in *Historique*, supra, note 109.

manière, les contrats individuels et collectifs de travail conclus après l'entrée en vigueur de la loi étaient soumis à l'approbation de la Commission, et les rémunérations convenues pouvaient être réduites, si elles dépassaient les normes fixées. Même les conventions d'honoraires entre les professionnels et leurs clients n'étaient plus libres: les augmentations des taux d'honoraire étaient contrôlées.

Il convient de noter que sous réserve d'un effet rétroactif limité, cette législation était tournée vers l'avenir. Cette approche est bien différente de celle qui consiste à revaloriser les créances existantes, pour conserver aux capitaux leur pouvoir d'achat. Elle démontre que le législateur préfère s'attaquer aux causes de l'inflation, plutôt qu'à ses effets. Peut-être a-t-il l'espoir d'être dispensé ainsi de cette seconde opération.

Au terme de cette période de contrôle, le taux d'inflation a de nouveau crevé le plafond de 10% et s'y maintient encore. Même si les gouvernements n'ont pas encore décidé d'avoir à nouveau recours à ce type d'intervention, il en est question. Le gouvernement fédéral a annoncé un programme d'auto-contrôle et d'incitation de tous les agents économiques à des restrictions volontaires — le programme "6 et 5" — laissant planer la menace, à peine voilée, d'une nouvelle intervention législative en cas d'échec du volontariat.<sup>111</sup>

De telles interventions demeurent toutefois exceptionnelles et ne doivent pas faire perdre de vue le fait que le législateur demeure en principe respectueux de la liberté contractuelle, dans un contexte d'inflation prévisible, laissant aux parties le soin de se protéger elles-mêmes contre l'inflation. Il en va tout autrement de la protection des créanciers involontaires.

### III. Rapports juridiques involontaires

Les rapports juridiques involontaires ont ceci de particulier que le créancier, qui acquiert sa créance autrement que par convention, n'a pas le loisir de l'aménager à sa guise, afin notamment de se protéger contre l'inflation, fût-elle parfaitement prévisible. À moins que la justice ne requière que le créancier supporte le fardeau de l'inflation — cas exceptionnel, comme nous le verrons — il faut nécessairement une intervention judiciaire ou législative pour le transférer au débiteur. En cela, les analyses qui suivent se distinguent essentiellement de celles qui précèdent.

Les rapports juridiques involontaires peuvent naître des délits et des quasi-délits ainsi que de l'effet de la loi, comme dans le cas des créances

---

<sup>111</sup> Voir Décary, *supra*, note 107.

alimentaires. On objectera peut-être que la créance alimentaire tire souvent son origine d'un contrat, le mariage, et qu'elle serait, en ce sens, volontaire. Ce serait cependant donner à la liberté contractuelle une étendue qu'elle n'a pas. La conception que nous nous faisons du mariage — pour combien de temps encore? — nous empêche d'envisager la possibilité pour les parties de régler au moment du mariage les effets du divorce. Ce serait un acte de prévision délicat. On ne peut régler par contrat de mariage les créances alimentaires futures. Pour cette classe de créanciers alimentaires, comme pour les autres, l'intervention du juge est indispensable pour les protéger des effets de l'inflation.

#### A. *Les victimes de dommages*

Les victimes de dommages extra-contractuels peuvent généralement exercer un recours contre la personne responsable en vertu du chapitre "[d]es délits et quasi-délits" du Code civil.<sup>112</sup> Dans ce groupe, celles qui risquent le plus d'être affectées par l'inflation sont les victimes de blessures. Ce type de préjudice a souvent des conséquences permanentes qui se manifesteront durant toute la vie de la victime. L'indemnisation de ces victimes pose un défi de taille aux tribunaux agissant en vertu du droit commun.<sup>113</sup> Toutefois, le législateur a prévu pour certaines d'entre elles des régimes d'exception qui, tout en étant moins généreux, leur accordent une meilleure protection contre l'inflation.

#### 1. Régime de droit commun

Dans une action en responsabilité délictuelle, la victime peut réclamer des dommages compensatoires, dont la fonction est de réparer le dommage subi, et des dommages moratoires, dont la fonction est de l'indemniser des conséquences du retard que met le débiteur à lui payer les dommages compensatoires. On parle volontiers, dans ce dernier cas, d'"intérêts sur les dommages-intérêts". Le premier type de dommages pose un problème d'évaluation, alors que le second pose le problème du taux d'intérêt applicable à la condamnation en dommages-intérêts.

##### a. *Évaluation des dommages compensatoires*

Les dommages compensatoires peuvent se composer de dommages actuels et de dommages futurs. Un dommage actuel est le préjudice qui

---

<sup>112</sup>Voir arts 1053-1056d C.c.

<sup>113</sup>Voir Gendrel, "Influence de la dépréciation monétaire sur le droit de la responsabilité civile" in Durand, *supra*, note 16.

résulte, par exemple, de la destruction d'un bien. Un dommage futur peut être la conséquence de blessures qui réduisent de façon permanente la capacité de gains futurs de la victime.

### 1) *Dommmages actuels*

Lorsqu'une victime réclame la réparation du dommage causé par la perte d'un bien, elle force le tribunal à se demander à quel moment il doit se situer pour apprécier la valeur du bien perdu. Doit-il se situer au jour de la perte, au jour de l'institution de l'action, au jour de l'enquête ou au jour du jugement? Cette question, plutôt théorique en période de stabilité économique, l'est moins si de jour en jour la valeur du bien perdu, évaluée en unités monétaires, augmente au rythme de l'inflation. Si on retarde le moment de l'évaluation, on favorise le créancier; si on le fait remonter dans le passé, on favorise le débiteur.<sup>114</sup> Le moment d'évaluation est également fort pertinent s'il s'agit d'évaluer un bien dont la valeur fluctue, comme une cargaison de pétrole ou des lingots d'argent. On peut pousser la question encore plus loin en se demandant s'il ne faudrait pas se situer au moment du jugement final en appel ou même au moment de l'exécution du jugement final.

Le juge doit veiller à ce que deux principes soient respectés. D'une part, la victime a droit à la réparation intégrale de son préjudice. D'autre part, elle ne doit pas s'enrichir aux dépens du débiteur en recevant une indemnisation pécuniaire supérieure au préjudice subi. "[T]out le dommage, rien que le dommage", comme l'écrivent A. Weill et F. Terré.<sup>115</sup> Y a-t-il enrichissement lorsque la somme nécessaire à indemniser la victime est plus grande au moment du jugement qu'au moment de la perte, par suite de l'inflation? Nous ne le croyons pas. Le préjudice subi par la victime est demeuré constant entre le moment de la perte et le jugement. C'est son équivalence pécuniaire qui a augmenté sous la pression de l'inflation.

Dans le but d'assurer à la victime une réparation pleine et entière, nos tribunaux ont eu tendance à déplacer le moment de l'évaluation du dommage vers l'époque du procès. Ils accordent une somme permettant le rachat ou le remplacement du bien, au prix établi lors du procès. Le but recherché est la remise en état de la victime.<sup>116</sup> On ne peut toutefois pas affirmer qu'il s'agit de la valeur du bien au moment du jugement. Lorsque le juge rend jugement, il

---

<sup>114</sup> Voir Carbonnier, *supra*, note 7, no 8, aux pp. 24-5.

<sup>115</sup> Voir *Droit civil* [:] *Les obligations*, 3e éd. (1980), no 783, à la p. 881.

<sup>116</sup> Voir J. Baudouin, *La responsabilité civile délictuelle* (1973), nos 128-9, aux pp. 96-8, et, généralement, Tancelin, *supra*, note 15, à la p. 421. Voir aussi, *Pratt c. Beaman* [1930] S.C.R. 284, [1930] 2 D.L.R. 868.



est lié par la preuve présentée pour établir la valeur du bien au cours de l'enquête. Cette valeur a pu augmenter entre l'audience et le jugement. Il serait cependant contraire à l'intérêt public que la preuve soit indéfiniment recommencée. C'est donc en réalité au moment de l'enquête que le juge apprécie la valeur du bien. Les cours d'appel, liées comme elles le sont par la preuve présentée en première instance, sont soumises à la même contrainte.

La politique des tribunaux d'apprécier le préjudice au moment de l'audience et non au moment où la faute a été commise est tout à fait légitime. Elle a pour effet de faire supporter au seul débiteur les conséquences de l'inflation. En matière délictuelle, ce n'est que justice. La victime n'a rien fait pour devenir créancière d'une obligation de réparation. Elle doit être protégée contre l'inflation dans la pleine mesure du possible.

L'hypothèse inverse, celle de la dévaluation du bien perdu entre le moment de la perte et celui du procès, fait ressortir les limites de cette solution. Le point de départ doit être le principe de la réparation intégrale du préjudice. Pour l'apprécier, le juge doit tenir compte de l'usage auquel le bien était destiné: s'agit-il d'une cargaison de pétrole qui devait être vendue au port le lendemain de la perte, la somme appropriée n'est pas alors la valeur de remplacement de cette quantité de pétrole au moment de l'enquête, mais plutôt le prix auquel la personne pouvait espérer la vendre au lendemain de l'accident. En période de chute des prix du pétrole, la différence peut être importante. Si le bien perdu consiste en lingots d'argent achetés à des fins de spéculation et non pour revente immédiate, ce n'est pas le prix du marché au moment de la perte, mais au contraire le coût de remplacement lors de l'audience qu'il faut retenir. L'achat d'un nombre égal de lingots d'argent permet à la victime de retrouver sa situation spéculative d'avant l'accident.

Ces quelques remarques font voir que le principe de la réparation intégrale en temps d'inflation donne lieu à des solutions variées. Lorsque la personne lésée, en l'absence de l'accident, serait toujours, au moment du procès, en possession du bien, la perte devrait lui conférer une créance de valeur contre l'auteur du préjudice. La dette de valeur suit, comme nous l'avons vu,<sup>117</sup> le mouvement de la valeur du bien en question, mouvement qui peut différer du rythme de l'inflation ou de la déflation générale. L'évaluation doit avoir lieu au moment du procès. Si au contraire la personne lésée avait l'intention de se départir du bien entre le moment de la perte et celui du procès, l'évaluation devrait avoir lieu à l'époque de l'aliénation prévue et la somme devrait porter intérêt à compter de cette date.

---

<sup>117</sup> Voir *supra*, section II.A.1.c.

## 2) *Dommages futurs*

Le droit québécois n'autorise pas l'indemnisation du dommage futur résultant de blessures au moyen d'une rente versée par le débiteur au créancier et susceptible d'être révisée selon les changements dans l'état de la victime ou selon les fluctuations économiques comme l'inflation. Le juge détermine au moment du jugement la somme que le débiteur doit payer immédiatement pour indemniser la victime de tout le préjudice qu'elle subira dans l'avenir par suite du fait dommageable.<sup>118</sup>

L'évaluation du préjudice futur en une somme globale présente l'avantage de régler définitivement le litige, entraînant ainsi moins de coûts pour l'appareil judiciaire et, partant, pour la société, que ne le ferait un régime permettant la révision de versements périodiques lorsque les circonstances le justifient. Elle aurait en outre le mérite d'inciter, dans la mesure du possible, la victime de blessures à réintégrer rapidement la vie active.<sup>119</sup> Même si l'on admet ces avantages, on ne peut se soustraire à l'impression qu'ils ne font guère le poids devant l'imprécision inévitable avec laquelle les juges établissent le montant des sommes globales. Déjà l'opération de mesurer le préjudice — l'incapacité — soulève une foule de difficultés qui doivent être tranchées par des décisions au fond assez arbitraires. La prise en considération de l'inflation sur l'ensemble de la vie future de la victime relève proprement des sciences occultes.

La méthode généralement suivie comporte les étapes suivantes:<sup>120</sup>

1. Déterminer le taux d'incapacité permanente de la victime en pourcentage;
2. Déterminer son espérance de vie active;
3. Déterminer son espérance de revenu annuel moyen jusqu'à la fin de sa vie active;
4. Calculer la portion du revenu moyen dont il sera privé en raison de son pourcentage d'incapacité;
5. Calculer le capital qui doit être versé aujourd'hui pour produire pendant la durée probable de sa vie active une rente à fond perdu remplaçant la portion de revenu dont la victime sera privée;
6. Réduire ce capital d'un certain pourcentage, à titre d'aléas de la vie.

<sup>118</sup> Voir Baudouin, *supra*, note 116, nos 125 et 141, aux pp. 94 et 105, respectivement.

<sup>119</sup> Voir R. Posner, *Economic Analysis of Law*, 2e éd. (1977), aux pp. 144-5.

<sup>120</sup> Voir *Héritiers Nadeau c. Savard* [1972] C.A. 802. Plusieurs arrêts ont reconnu le principe selon lequel il devait être tenu compte de l'inflation ou de la dépréciation monétaire dans la détermination des indemnités. La méthode pour y parvenir n'est cependant pas établie avec précision. Voir par exemple, *Pelletier c. Voyageurs Québec Inc.* [1972] C.A. 795; *Riel c. Murren Co.* [1971] C.A. 367, et *Coca-Cola Ltd c. Driver* [1960] B.R. 313.

Cette méthode se heurte au problème de l'inflation à deux étapes: la détermination des gains futurs de la victime (3e étape) et le calcul du capital à verser (5e étape).

La détermination des gains futurs de la victime suppose que l'on trace la courbe des revenus de la victime pour la durée de sa vie professionnelle active. Plusieurs variables peuvent intervenir; l'inflation en est une. Prenons l'exemple d'un jeune ouvrier de la construction, âgé de 30 ans, qui perd l'usage de ses jambes à la suite d'un accident de sport. Son espérance de vie active est d'environ 35 années. Au cours de ces 35 années, le taux de sa rémunération augmenterait chaque année dans une proportion déterminée par les nouvelles conventions collectives ou par les décrets gouvernementaux qui en tiendraient lieu. Quelle aurait été sa rémunération dans 10, 20 ou 30 ans, compte tenu de l'inflation et de tous les autres facteurs susceptibles de l'influencer?

Dans le calcul du capital théoriquement nécessaire pour combler chaque année le revenu perdu, on doit aussi tenir compte de l'inflation. Puisqu'il s'agit d'une rente à fond perdu, le capital doit être épuisé au terme de la vie active de la victime. Celle-ci a droit à la réparation de son préjudice, mais à rien de plus. Le calcul du capital suppose que l'on connaisse le taux d'intérêt auquel la victime pourra placer son capital au cours de sa vie active. Dans le cas du jeune ouvrier ci-haut mentionné, comment prévoir le taux d'intérêt qu'offrira le marché en 1993, en 2003, ou en 2013? Ce taux sera-t-il assez élevé pour conserver au capital son pouvoir d'achat tel qu'on le prévoit aujourd'hui?

Nos tribunaux ne peuvent refuser de juger sous prétexte du caractère problématique de l'évaluation des pertes de gains futurs causés par les incapacités permanentes. Ils se sont donc donné, à travers leurs connaissances et l'aide d'experts, un ensemble de principes permettant d'arriver de manière relativement simple à une évaluation des sommes globales. La poussée récente de l'inflation est venue semer la confusion dans l'application de ces règles.

Le débat tourne autour du taux d'actualisation qui doit être appliqué pour exprimer en une somme globale payable aujourd'hui une rente de remplacement de revenu destinée à être versée sur une longue période. La Cour suprême, dans trois arrêts récents, âprement critiqués, appliqua un taux d'actualisation de 7%.<sup>121</sup> M. le juge Dickson estima que les taux moyens de

---

<sup>121</sup> Voir *Andrews c. Grand & Toy Alberta Ltd* [1978] 2 R.C.S. 229, (1978) 83 D.L.R. (3d) 452 [ci-après: *Andrews*, cité aux R.C.S.]; *Arnold c. Teno* [1978] 2 R.C.S. 287, (1978) 83 D.L.R. (3d) 609, et *Thornton c. Board of School Trustees of School District No. 57 (Prince George)* [1978] 2 R.C.S. 267, (1978) 83 D.L.R. (3d) 480. Voir aussi *Braniff & Pratt, Tragedy*

rendement sur les capitaux étaient de 10,5%, dont il fallait soustraire 3,5% en raison de l'inflation, pour obtenir un taux d'actualisation de 7%.<sup>122</sup> Deux jugements subséquents de la Cour supérieure du Québec ont retenu un taux de 3%.<sup>123</sup> Il semble que la preuve à caractère économique présentée dans ces affaires ait été beaucoup plus élaborée que celle dont disposa la Cour suprême. Elle aurait permis aux juges de motiver de manière convaincante leur désaccord avec l'approche retenue par la Cour suprême.<sup>124</sup>

L'enjeu du débat est important. Un taux d'actualisation élevé est favorable à la partie responsable: il tend à réduire le montant du jugement. Un taux faible est au contraire favorable à la victime. Dans l'une des espèces soumises à la Cour suprême, l'application d'un taux de 7% a produit une indemnité de 641 713\$, alors qu'au taux de 3% la victime aurait eu droit, pour un préjudice égal, à une indemnité de 1 109 373\$.<sup>125</sup>

L'adoption d'un taux de 3% est fondée sur l'observation que sur une longue période, l'écart entre le taux d'inflation et le rendement sur les capitaux sans risque tend à être constant. Au cours des 30 dernières années, cet écart a varié entre 1,1% et 2,4%.<sup>126</sup> Le rapport presque constant du rendement sur le capital et du taux d'inflation permet de déterminer un juste taux d'actualisation sans connaître ce que seront l'un ou l'autre au cours de la période visée par l'indemnisation; il suffit de connaître l'écart entre les deux. Comme il a été stable dans le passé, on peut prédire avec un haut degré de certitude ce qu'il sera dans l'avenir. Cependant, même les juges les plus bienveillants à l'égard de la victime préfèrent le hausser à 3% pour réduire la marge d'erreur qui pourrait exister en faveur de celle-ci. Malgré cette attitude prudente, la libéralisation des indemnités risque d'entraîner des protestations comme on en a déjà entendues.<sup>127</sup>

La solution qui consiste à faire abstraction des taux de rendement et d'inflation pour ne retenir que l'écart qui les sépare est séduisante par sa simplicité. Un auteur a même suggéré que la Cour suprême adopte un taux d'actualisation précis dans un précédent ou dans un énoncé de politique, pour éviter la répétition de preuves économiques longues et coûteuses dans les

---

*in the Supreme Court of Canada: New Developments in the Assessment of Damages for Personal Injuries* (1979) 37 U.T. Fac. L. Rev. 1.

<sup>122</sup> Voir *Andrews*, *supra*, note 121, aux pp. 258-9.

<sup>123</sup> Voir *Dugal c. P.G. Québec* [1979] C.S. 617 [ci-après: *Dugal*], et *Campeau c. Société Radio-Canada* [1979] C.S. 637 [ci-après: *Campeau*].

<sup>124</sup> Voir *Dugal*, *supra*, note 123, à la p. 628, et *Campeau*, *supra*, note 123, aux pp. 643-4.

<sup>125</sup> Voir *Rea*, *supra*, note 12.

<sup>126</sup> Voir la doctrine citée en *supra*, note 12. Voir aussi, les affaires *Dugal* et *Campeau*, *supra*, note 123.

<sup>127</sup> Voir de Grandpré, *Skyrocketing Awards* (1966) 26 R. du B. 17.

milliers de procès de même nature.<sup>128</sup> Mais les choses ne sont pas si simples, comme le démontre bien cet auteur, puisque dans la détermination de l'indemnité il faudrait également, pour respecter le principe de la réparation intégrale, tenir compte de la situation fiscale des victimes, qui peut faire varier de façon appréciable le capital dû pour produire une même indemnité de remplacement de revenu.<sup>129</sup>

b. *Dommages-intérêts moratoires*

Lorsque le juge a déterminé quelles sommes la partie responsable doit verser à la victime pour l'indemniser de ses dommages actuels et futurs, en tenant compte de l'inflation, il ne peut plus intervenir afin de faire d'autres ajustements pour tenir compte de l'inflation qui intervient entre le jugement et son exécution. Le créancier est cependant protégé par un autre mécanisme, qui est celui des intérêts payables sur les dommages-intérêts en raison du retard du débiteur à acquitter sa dette. C'est la règle de l'article 1056c du Code civil.

Jusqu'en 1971, le premier alinéa de l'article 1056c prescrivait un intérêt au taux légal de 5%.<sup>130</sup> Ce taux était devenu nettement insuffisant. Certains débiteurs en étaient venus à trouver payant de retarder le versement des indemnités dues à leurs victimes. Pour réprimer ces abus, le législateur ajouta à l'article 1056c un second alinéa permettant au juge d'ajouter au taux d'intérêt légal une indemnité additionnelle de façon à le placer à un niveau réaliste. Cette indemnité additionnelle est établie par un renvoi au taux d'intérêt imposé en vertu de la *Loi du ministère du Revenu* aux contribuables qui tardent à payer leur impôt.<sup>131</sup> En vertu de cette nouvelle règle, le taux d'intérêt est passé à 8% en janvier 1972, à 10% en mai 1977, à 15% en avril 1980, à 19% en janvier 1982, et à 16% en janvier 1983.<sup>132</sup>

Contrairement à l'intérêt légal de 5%, l'indemnité additionnelle visée par le deuxième alinéa de 1056c n'est pas accordée au créancier de plein droit. Il doit d'abord la demander. Le juge a discrétion pour la lui accorder. Cette discrétion se limite à décider, eu égard aux circonstances, si la victime a perdu, en totalité ou pour une période donnée, le bénéfice de cette indemnité

---

<sup>128</sup> Voir Rea, *supra*, note 12, à la p. 285.

<sup>129</sup> *Ibid.*, aux pp. 286-97. Voir aussi, pour une analyse critique récente, Landsea, *How Workable are Net Discount Rates?* (1982) 28 R. de d. McGill 102.

<sup>130</sup> Voir arts 1077 et 1785 C.c., et *Loi sur l'intérêt*, S.R.C. 1970, c. I-18, art. 4.

<sup>131</sup> Voir L.R.Q., c. M-31.

<sup>132</sup> Voir ainsi, A.C. 3784-72, 13 décembre 1972, G.O.Q., 1972.II.11759; A.C. 1442-77, 4 mai 1977, G.O.Q., 1977.II.2325; *Décret 936-80*, 26 mars 1980, G.O.Q., 1980.II.937; *Décret 3347-81*, 2 décembre 1981, G.O.Q., 1981.II.5358, et A.M., 1 janvier 1983, G.O.Q., 1983.II.163.

pour une cause qui lui est imputable, comme des ajournements de procès attribuables à sa seule négligence. Il s'agit d'un mécanisme efficace de correction des effets de l'inflation, qui sera incessamment étendu, comme nous l'avons vu, aux dommages-intérêts contractuels.<sup>133</sup>

## 2. Régimes d'exception

En marge du régime de droit commun de responsabilité civile, se sont développés des régimes spéciaux d'indemnisation pour certaines catégories de victimes pour qui le droit commun constituait un recours trop lourd et, partant, inefficace, et dont le sort en était venu à poser un problème social. Ces régimes ont successivement touché les victimes d'accidents du travail,<sup>134</sup> les victimes d'actes criminels,<sup>135</sup> les victimes d'accidents d'automobiles<sup>136</sup> et les victimes d'accidents associés à des actes de civisme.<sup>137</sup> En matière d'accidents du travail et d'accidents d'automobiles, le recours de droit commun contre la partie responsable est en principe éliminé.<sup>138</sup> Les deux autres régimes sont complémentaires au régime de droit commun et optionnels.

Les indemnités accordées par les organismes responsables de l'administration de ces lois diffèrent de celles qu'accordent les tribunaux par deux traits principaux. En premier lieu, les indemnités sont moins élevées. En revanche, toutes les victimes sont indemnisées et ce, sans délai. En second lieu, les organismes administratifs compétents indemnisent en principe les personnes victimes de diminutions permanentes de revenus futurs sous forme de rentes versées périodiquement, plutôt que par le versement d'une somme globale.

Ce dernier trait permet de mieux protéger les bénéficiaires de ces lois sociales contre les effets de l'inflation. On trouve dans ces lois des mécanismes de revalorisation des indemnités payées sous forme de rentes, ainsi que des normes de détermination des indemnités. À titre d'exemple, le revenu maximum admissible pour fin de calcul de l'indemnité en vertu de la *Loi sur l'assurance automobile*,<sup>139</sup> qui était de 18 000\$ en 1978 lors de l'entrée en vigueur de la loi,<sup>140</sup> est maintenant de 26 000\$.<sup>141</sup>

---

<sup>133</sup> Voir *supra*, note 44.

<sup>134</sup> Voir la *Loi sur les accidents du travail*, L.R.Q., c. A-3, et la *Loi sur la santé et la sécurité au travail*, L.R.Q., c. S-21.

<sup>135</sup> Voir la *Loi sur l'indemnisation des victimes d'actes criminels*, L.R.Q., c. I-6.

<sup>136</sup> Voir la *Loi sur l'assurance automobile*, L.R.Q., c. A-25.

<sup>137</sup> Voir la *Loi visant à favoriser le civisme*, L.R.Q., c. C-20.

<sup>138</sup> Voir arts 1056a et 1056d C.c.

<sup>139</sup> Voir L.R.Q., c. A-25.

<sup>140</sup> Voir la *Loi sur l'assurance automobile*, L.R.Q., c. A-25, art. 27.

<sup>141</sup> Voir la *Loi modifiant la Loi sur l'assurance automobile et d'autres dispositions législatives* in G.O.Q., 1983.II.981, art. 12.

Même si les bénéficiaires accordés en vertu de ces lois sont indexés, on se plaint souvent de leur insuffisance: ils n'indemnisent pas intégralement ceux dont le revenu dépasse le maximum admissible. Rien n'empêche cependant ces personnes de se doter par exemple d'une protection supplémentaire en souscrivant une police d'assurance-revenu et d'en réviser périodiquement la couverture offerte, au rythme de l'augmentation de leurs revenus.

### B. *Les créanciers alimentaires*

Constituent également des créanciers involontaires, comme nous l'avons vu, les personnes qui dépendent d'une autre pour leur subsistance,<sup>142</sup> tels les époux et les parents en ligne directe.<sup>143</sup> Ils sont protégés contre l'inflation par deux mécanismes prévus à la loi: la révision judiciaire et l'indexation.

Les aliments, qu'ils soient versés périodiquement ou sous forme d'une somme globale,<sup>144</sup> sont essentiellement révisibles "chaque fois que les circonstances le justifient".<sup>145</sup> Celui qui demande une révision doit faire état d'un changement dans les besoins et les facultés des parties ou dans les circonstances dans lesquelles elles se trouvent.<sup>146</sup> L'inflation pourra être invoquée comme motif de révision, pourvu qu'elle ait affecté la situation du créancier.<sup>147</sup>

Il n'est pas souhaitable que le créancier alimentaire soit obligé de se présenter devant le tribunal chaque fois qu'il veut faire effectuer un ajustement mineur, attribuable à l'inflation. C'est pourquoi le législateur a adopté un mécanisme d'indexation automatique des pensions alimentaires.<sup>148</sup> L'article 638 du Code civil du Québec se lit:

Le tribunal ordonne, à la demande du créancier ou, à défaut d'une telle demande, d'office, que les aliments payables sous forme de pension soient indexés suivant l'indice annuel des rentes établi conformément à l'article 119 de la Loi sur le régime des rentes du Québec (chapitre R-9), à moins que la situation des parties ne justifie la fixation d'un autre indice.

On notera que l'indexation des pensions alimentaires n'a pas lieu de plein droit; il faut que le tribunal l'ordonne, ce qui présuppose une audience

---

<sup>142</sup> Voir Barrere, "Influence de la dépréciation monétaire sur les obligations alimentaires" in Durand, *supra*, note 16, pp. 35.

<sup>143</sup> Voir art. 633 C.c.Q.

<sup>144</sup> Voir art. 637 C.c.Q.

<sup>145</sup> Voir art. 642 C.c.Q.

<sup>146</sup> Voir art. 635 C.c.Q.

<sup>147</sup> Voir Larivière, *Droit de la Famille: L'obligation alimentaire* (1973) 8 R.J.T. 375.

<sup>148</sup> Voir Gervais, *L'indexation des pensions alimentaires* (1978) 19 C. de D. 781.

où les parties peuvent se faire entendre et où le juge peut choisir la solution la mieux adaptée à leur situation.

## Conclusion

Les juristes se posent, face à l'inflation, trois questions fondamentales: Faut-il intervenir dans des rapports juridiques, en raison de l'injustice créée par l'inflation? Dans l'affirmative, quelle autorité doit intervenir? De quels critères doit-elle s'inspirer?

La réponse à ces questions n'est pas uniforme à travers le droit privé; on observe, d'un domaine à l'autre, des degrés très variables d'intervention. Il serait faux d'en conclure que les juristes sont impuissants devant l'inflation. Pour peu qu'on s'interroge sur la façon dont l'inflation frappe les citoyens, on découvre les principes qui permettent de clarifier l'apparente confusion du droit de l'inflation.

L'inflation affecte les obligations exprimées en argent. Elle en diminue la valeur. Le créancier de l'obligation monétaire ne subit pas nécessairement un préjudice du fait de l'inflation. Dans la mesure où il peut prévoir l'inflation — à l'aide du taux d'intérêt des banques, par exemple — et en tenir compte lors de la création de l'obligation, il reçoit la valeur à laquelle il s'attendait. Il n'y a pas alors d'injustice. En d'autres mots, celui qui, dans un rapport volontaire, fait face à une inflation prévisible n'a pas besoin de la protection de lois anti-inflation. La liberté contractuelle lui suffit. Le droit se borne à son égard à formuler des règles supplétives qui correspondent, par hypothèse, à des solutions qu'il choisirait lui-même.

Ce principe doit être légèrement nuancé pour tenir compte d'une classe de personnes qui, tout en ayant des rapports volontaires, ne sont pas jugées aptes à veiller convenablement à leurs propres intérêts: les petits débiteurs qui empruntent de l'argent, les consommateurs, les locataires. Ces groupes bénéficient d'une protection spéciale visant à corriger leur vulnérabilité dans leurs rapports contractuels. Ces règles spéciales étant exorbitantes du droit commun, elles sont formulées par le législateur plutôt que par les tribunaux. Elles ne visent pas l'inflation en particulier, ce qui ne facilite pas la tâche des tribunaux qui doivent les appliquer.

En dehors des situations de ces deux groupes, on trouve les cas d'inflation imprévisible et les rapports involontaires. Lorsque l'inflation est véritablement imprévisible, elle pose un danger d'une telle gravité que seul le législateur est habile à y remédier. Il s'agit alors d'adopter des régimes valant pour l'ensemble de la société, et ce sur la foi de données globales, auxquelles, dans notre tradition judiciaire, les tribunaux s'interdisent l'accès.



Il reste enfin les rapports involontaires. Dans ces cas, le créancier de l'obligation monétaire ne peut se prémunir contre l'inflation, fût-elle prévisible. Il serait injuste que ce créancier porte le fardeau de l'inflation. L'autorité publique doit donc venir à son secours. Si l'inflation est imprévisible, ce rôle incombe au législateur, pour les raisons qui viennent d'être énoncées. Si elle est prévisible, les tribunaux peuvent assumer cette charge à côté du législateur.

La classification qui vient d'être esquissée permet de comprendre pourquoi les raisons d'intervenir dans les rapports de droit privé et l'autorité intervenante varient d'un domaine à un autre. Elle répond ainsi aux deux premières des trois questions que nous avons formulées plus haut. La troisième question est plus complexe. Il n'est pas toujours évident par quel critère l'autorité intervenante se laisse guider; dans certains cas — celui de la Régie du logement, par exemple — elle semble en être dépourvue et procéder par tâtonnement.

Lorsque le législateur est intervenu pour ajuster des prestations monétaires ou d'autres dettes pécuniaires, il a accordé le plus souvent des augmentations légèrement inférieures au taux d'inflation. Cette politique s'inspire sans doute du souci de ne pas rendre les justiciables indifférents à l'inflation, ce qui risquerait de la faire durer et même de la stimuler. Il n'en reste pas moins que cette politique a pu modifier la distribution de la richesse entre groupes sociaux. Mais il convient d'observer à ce sujet que les grands perdants de l'inflation sont plutôt ceux qui vivent de revenus fixes.

À d'autres endroits, le législateur est intervenu pour éviter que certains groupes profitent d'écart entre le marché et le système juridique. C'est ainsi qu'il faut analyser l'adoption des articles 1056c et 1078.1 du Code civil. Le système juridique en période d'inflation doit avoir la même flexibilité que le marché. Ce principe entre également en jeu, mais cette fois pour les tribunaux, lorsqu'il s'agit d'évaluer des pertes de revenu futures à la suite de blessures. Par le choix d'un taux d'actualisation juste, les tribunaux doivent empêcher que des individus au comportement socialement inacceptable puissent commettre à rabais des atteintes à l'intégrité d'autrui. Il nous semble opportun que ce problème fasse l'objet d'une règle expresse, qui mettrait fin à la répétition de preuves à caractère économique d'un litige à l'autre. Une telle règle, qu'elle soit de source législative ou jurisprudentielle, devrait avoir la flexibilité des taux d'actualisation du marché.

L'action des tribunaux à l'égard de l'inflation consiste également à remettre au dernier moment possible l'évaluation des dommages. Les tribunaux en établissent la valeur non pas au moment où le préjudice a été causé, mais plutôt lors du procès. Le créancier victime du préjudice est ainsi mis à l'abri de l'inflation qui intervient entre le moment du préjudice et le procès, ce

qui n'est pas négligeable à l'heure actuelle. Nos tribunaux reconnaissent ainsi à ces obligations de réparation le caractère de dettes de valeur, notion qu'a créée la doctrine allemande et pour laquelle on peut trouver un fondement dans plusieurs articles du Code civil.

La difficulté que pose l'inflation pour le juriste vient de ce qu'elle complique son jugement d'équivalence: équivalence des prestations dans un contrat, équivalence de la réparation au préjudice infligé. L'équivalence doit s'apprécier non seulement pour le passé, mais aussi, tâche plus délicate, pour l'avenir. L'équivalence pour l'avenir est fondée sur des attentes, question subjective et difficile à saisir s'il en est. L'inflation incite ainsi le juriste à raffiner son sens de la justice par la reconnaissance de l'équivalence, du *suum cuique tribuere*, sous des déguisements nouveaux.

## Annexe

Indice des prix à la consommation,<sup>1</sup> taux d'inflation et taux de chômage canadiens<sup>2</sup> (1971-82)

Année	I.P.C. (1971 = 100)	Taux d'inflation (%)	Taux de chômage (%)
1971	100,0	2,9	6,2
1972	104,8	4,8	6,2
1973	112,7	7,5	5,5
1974	125,0	10,9	5,3
1975	138,5	10,8	6,9
1976	148,9	7,5	7,1
1977	160,8	8,0	8,1
1978	175,2	9,0	8,4
1979	191,2	9,1	7,5
1980	210,6	10,1	7,5
1981	236,9	12,5	7,6
1982	262,5	10,8	11,0

<sup>1</sup> Voir Gouvernement du Canada, Statistique Canada, *Revue statistique du Canada*, no 11-003F (janvier 1983), aux pp. 10 et 47, et *L'indice des prix à la consommation*, no 62-001 (décembre 1982), à la p. 9.

<sup>2</sup> Voir *Revue statistique du Canada*, *supra*, note 1, aux pp. 11 et 63.