

COUR SUPÉRIEURE

(Action collective)

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-06-000368-064

DATE : 25 octobre 2019

SOUS LA PRÉSIDENTE DE L'HONORABLE SERGE FRANCOEUR, J.C.S.

ANGE MARIE BOURDAGES

Demanderesse

c.

SERVICES DE FINANCEMENT AUTO TD INC.

Défenderesse

JUGEMENT

LE LITIGE

[1] À une période où le manufacturier automobile Chrysler offre sur certains de ses modèles une réduction du prix de vente au cas de paiement comptant par un acheteur ou un taux d'intérêt à 0 % au cas de financement, la demanderesse Ange Marie Bourdages (Mme Bourdages) acquiert une voiture chez un de ses concessionnaires et finance son achat auprès de Services Financiers Daimler Chrysler inc., (SFDC), devenu depuis Services de financement Auto TD inc.¹.

[2] Les étapes financières de sa transaction se déroulent comme suit : un contrat de vente est conclu entre elle et le concessionnaire indiquant le prix de l'automobile, les taxes applicables et le total à payer.

¹ Avis de reprise d'instance, plumitif 47.

[3] Ensuite intervient un contrat de vente à tempérament, fourni par SFDC, mais complété et signé par le concessionnaire, seul à fournir des informations ou faire des représentations verbales à l'acheteur. Le concessionnaire cède par après ce contrat à SFDC.

[4] Malgré qu'elle bénéficie d'un financement à un taux d'intérêt de 0 %, Mme Bourdages soutient que Chrysler offre à l'époque de l'achat de son véhicule automobile une réduction du prix au cas de paiement comptant d'approximativement 3 000 \$ mais que dans son contrat de financement, il y a violation de la *Loi sur la protection du consommateur*² (LPC), car le rabais n'est pas divulgué ni calculé. Ce faisant, son taux d'intérêt n'est pas de 0,1802 % tel qu'indiqué au contrat, mais de 13,793 %.

[5] Pour une meilleure compréhension, il importe de préciser que le contrat de vente à tempérament de Mme Bourdages indique qu'elle bénéficie d'un taux d'intérêt annuel de 0 % pour l'achat de son automobile. Le taux de crédit de 0,1802 % s'explique par la conversion en coût de crédit des frais d'inscription (56 \$ dans ce cas-ci) au *Registre des droits personnels et réels mobiliers* (RDPRM) d'un véhicule financé, afin de protéger la réserve des droits de propriété du prêteur.

[6] Quant au taux d'intérêt de 13,793 % invoqué par Mme Bourdages, il représente le calcul de son coût de crédit (56 \$ du RDPRM et 3 000 \$ de rabais comptant non reçu), imposé par un financement versus un achat comptant.

[7] De là, Mme Bourdages procède par voie d'action collective, représentant :

«Tous les consommateurs, qui, au Québec, ont depuis le 4 novembre 1999 et jusqu'au 18 février 2013, acheté un véhicule automobile neuf d'un des concessionnaires de Chrysler et dont le financement a été assuré par SFDC et dont le contrat de financement ne divulgue et ne calcule pas toutes les composantes des frais de crédit.»

[8] Pour une telle violation de la LPC, elle demande une réduction d'obligation pour chacun des membres du groupe de 700 \$ et 100 \$ à titre de dommages punitifs.

[9] Le Tribunal rend simultanément jugement dans un autre dossier d'action collective soulevant les mêmes questions de droit et demandes de compensations monétaires, mais financées par une autre institution financière et impliquant un manufacturier automobile différent³.

[10] À l'instruction, comme les parties ont produit au préalable des admissions et interrogatoires, la preuve de la demande s'est limitée au dépôt de pièces. Quant à la

² L.R.Q. c.P-40.1.

³ *Bourgeois c. Crédit Ford du Canada Itée*, dossier de la Cour supérieure 500-06-000405-072.

défense, en plus de pièces, elle produit des déclarations assermentées, rapport d'expertise et différents témoins ont été entendus.

QUESTIONS EN LITIGE

[11] Le jugement d'autorisation de l'action collective⁴ identifie les questions de droit ou de faits à être traitées comme suit :

- a) Est-ce que la défenderesse viole la *Loi sur la protection du consommateur* dans les contrats écrits de financement en ne s'assurant pas que les concessionnaires Chrysler divulguent et/ou calculent la valeur du rabais ou de l'escompte auquel le consommateur a droit s'il paie comptant comme étant des frais de crédit?
- b) Est-ce que les membres du groupe ont droit au remboursement de ces montants?
- c) Est-ce que les membres du groupe ont droit à des dommages-intérêts punitifs en vertu de la *Loi sur la protection du consommateur*? Si oui, à combien ont-ils droit?

Première question en litige

Est-ce que SFDC viole la *Loi sur la protection du consommateur* dans les contrats écrits de financement en ne s'assurant pas que les concessionnaires Chrysler divulguent et/ou calculent la valeur du rabais ou de l'escompte auquel le consommateur a droit s'il paie comptant comme étant des frais de crédit?

[12] Le manufacturier automobile Chrysler a offert un programme incitatif aux ventes d'un rabais au cas de paiement comptant ou taux d'intérêt subventionné sur certains de ses modèles ou séries de véhicules, du 4 novembre 1999 au 30 mars 2005 et du 1^{er} janvier 2008 au 3 avril 2009.

[13] Le 17 décembre 2001, lorsque Mme Bourdages achète son véhicule automobile (Chrysler Neon), Chrysler alloue au consommateur sur ce modèle, s'il paye comptant, un rabais de 3 000 \$ ou le financement chez SFDC au taux d'intérêt de 0 %.

[14] Comme Mme Bourdages finance son véhicule, le contrat découlant de cette transaction doit respecter l'annexe 5 de la LPC qui précise qu'un contrat de vente à tempérament doit contenir :

Description de l'objet du contrat :

1. a) Prix comptant \$

⁴ 2013 QCCS 743, rendu par le juge Yves Poirier.

b) Frais d'installation, de livraison et autres	\$
2. a) Prix comptant total	-----	\$
b) Versement comptant	-----	\$
3. a) Solde – capital net	-----	\$
b) Intérêt	\$
c) Prime de l'assurance souscrite -décrire	\$
d) Autres composantes	\$
4. Total des frais de crédit pour toute la durée du contrat	-----	\$
5. Obligation totale du consommateur	-----	\$
Taux de crédit	\$

[15] En fait, après avoir établi le solde du capital net à payer par le consommateur, les montants à être inscrits à l'article 3 du contrat pour permettre d'établir le coût du crédit total de l'achat à l'article 4, sont détaillés à l'article 70 de la LPC qui se lit comme suit :

70. Les frais de crédit doivent être déterminés en incluant leurs composantes dont, notamment:

- a) la somme réclamée à titre d'intérêt;
- b) la prime d'une assurance souscrite, à l'exception de la prime d'assurance-automobile;
- c) la ristourne;
- d) les frais d'administration, de courtage, d'expertise, d'acte ainsi que les frais engagés pour l'obtention d'un rapport de solvabilité;
- e) les frais d'adhésion ou de renouvellement;
- f) la commission;
- g) la valeur du rabais ou de l'escompte auquel le consommateur a droit s'il paye comptant;
- h) les droits exigibles en vertu d'une loi fédérale ou provinciale, imposés en raison du crédit.

(soulignés ajoutés)

[16] Quant au contrat de vente à tempérament pour l'acquisition d'un véhicule automobile intervenu entre Mme Bourdages et son concessionnaire, cédé à SFDC, il contient au niveau des détails de la transaction les informations suivantes :

1. Prix comptant (incluant les accessoires, l'équipement facultatif et les taxes applicables)	22230.26	
2. Frais d'installation, de livraison et autres (y compris les taxes applicables)	-----	
3. Frais de la convention d'entretien (y compris les taxes applicables)	-----	
4. Autres frais (y compris les taxes applicables)	17.26	
5. Prix comptant total (1 + 2 + 3 + 4)	22247.51	
6. Versement comptant :		
i) Reprise		
Valeur brute 4000.00 \$		
Moins : montant dû ----- \$		
Valeur nette de la reprise 4000.00 \$		
Description de la reprise		
ANNÉE	MARQUE	No D'IDENTIFICATION DU VÉHICULE
N/A 1994	DODG	1B3XP20D0RN151354
ii) Espèces		6000.00
iii) Autre montant		
iv) Rabais cédé au commerçant (le cas échéant)		
v) Versement comptant total (i) + ii) + iii) + iv)		10000.00
7. Solde – Capital net (5-6)	12247.51	
8. Intérêt (au taux annuel de 0.00 %)		
9. Coût (y compris les taxes applicables) de l'assurance-crédit en cas de décès (inclus le coût si l'acheteur a demandé au commerçant de le payer)	-----	
10. Coût (y compris les taxes applicables) de l'assurance-crédit en cas d'invalidité (inclure ce coût si l'acheteur a demandé au commerçant de le payer)	-----	
11. Droits d'inscription	56.00	
12. Autres frais de crédit	-----	
13. Total des frais de crédit pour la durée entière du contrat (8 + 9 + 10 + 11 + 12)	56.00	
14. Obligation totale de l'acheteur (7 + 13)	12303.60	
15. Taux de crédit annuel 0.1802 %		
16. TVQ incluse dans l'obligation totale de l'acheteur	1271.88	
17. TPS ou taxe fédérale (y compris la compensation de la TPS sur la reprise provenant d'une personne inscrite aux fins de la TPS) incluse dans l'obligation totale de l'acheteur	1109.43	

[17] On peut remarquer que la valeur du rabais ou de l'escompte auquel Mme Bourdages a droit si elle paie comptant ne s'y trouve pas contrairement à l'obligation prévue à l'article 70 g).

[18] Cette disposition impérative a pour but d'informer ou de conscientiser le consommateur de ce qu'il lui en coûte de ne pas payer comptant et plutôt financer son achat.

[19] Tout comme lorsqu'un consommateur prend une assurance sur sa vie ou en cas d'incapacité physique (article 70 g), les coûts de celle-ci rendus nécessaires par un achat financé comparativement à un achat comptant, doivent être précisés au contrat dans le coût global d'un achat à crédit et traduits ensuite dans un taux de crédit⁵.

[20] Tant dans le cas précis de Mme Bourdages que des autres contrats de vente à tempérament produits, le Tribunal conclut qu'ils violent la LPC (art. 70 g).

[21] Ceci étant dit, il n'y a rien d'illégal à offrir au consommateur un choix entre un rabais au comptant et un taux d'intérêt avantageux; ce qui l'est, c'est de ne pas retrouver les inscriptions correctes au coût du financement dans un contrat de vente à tempérament.

[22] La mécanique pour respecter l'article 70 g) est simple; il suffit d'indiquer dans le capital net un réajustement pour tenir compte d'une réduction si on paie comptant plutôt que par financement et dans les frais de crédit, de déduire cette réduction dans l'hypothèse où le consommateur choisit le financement plutôt que de payer comptant.

Deuxième question en litige

Est-ce que les membres du groupe ont droit au remboursement de ces montants?

[23] Pour dûment évaluer cette question, on doit retenir qu'à l'étape de l'autorisation, l'action collective vise pour chacun des membres, en plus d'avoir bénéficié d'un financement de son véhicule automobile à un taux d'intérêt à 0 % ou à tout le moins d'un taux d'intérêt subventionné (moindre que le marché), le remboursement du rabais comptant offert sur le modèle acquis.

[24] De façon purement mathématique, la demande de Mme Bourdages pour son achat correspond à :

- Obligation totale : 12 303,60 \$
- Moins (valeur du rabais) : (3 000 \$)
- Moins (taxes sur rabais) : (450 \$)
- Solde à financer : 8 853,60 \$

⁵ À noter que la prime d'assurance souscrite est exclue à certaines conditions, constituant des frais de crédit depuis le 1^{er} août 2019.

[25] Allant de soi, selon la demanderesse, que ce solde de 8 853,60 \$ doit être financé à 0 % ou légèrement ajusté pour inclure les frais de RDPRM; autrement dit, bénéficiaire du rabais au cas de paiement comptant et du taux d'intérêt subventionné pour le solde du financement.

[26] Cette demande totalisant un recouvrement de 64,7 millions de SFDC a été modifiée⁶ concernant la faute et les dommages, alléguant plutôt :

(...)

44.1 À cause de la faute de la défenderesse, la demanderesse a subi des dommages puisqu'elle n'a pas eu les informations statutaires contenues dans la *Loi sur la protection du consommateur* et puisqu'elle n'a pas pu faire un choix éclairé;

44.2 De plus, dans le contrat de la demanderesse, il y a une violation de la LPC puisque le rabais appliqué à l'achat comptant, considéré comme des «frais de crédit», n'a pas été mentionné de façon précise et n'a pas été calculé en conformité avec cette Loi;

44.3 La demanderesse avait le droit de connaître le «montant de ces frais» et de connaître aussi le taux de crédit pour qu'elle puisse faire un choix éclairé avec de contracter;

45. Chacun des membres du groupe a droit à une réduction d'obligations de sept cents dollars (700 \$) pour compenser le manque d'information contractuelle qui les a privés de l'information statutaire prévue par la loi en leur faveur.

(...)

[27] Le 700 \$ représente, encore une fois selon la demanderesse, une moyenne des rabais offerts aux consommateurs durant la période concernée.

[28] Au-delà du cas de Mme Bourdages, la preuve en défense est lourde et ne démontre aucunement qu'il y a eu de fausses représentations qui ont été faites pendant la période où les rabais comptants ou taux d'intérêt subventionnés étaient offerts par le manufacturier Chrysler.

[29] La défense a fait entendre des témoins (présidents, propriétaires ou représentants de concessions) pour expliquer les fondements du programme d'incitatif de Chrysler en cause et le déroulement habituel d'une vente d'automobile de cette marque, à l'époque visée par l'action collective.

[30] Ces témoignages ont été précédés dans chacun des cas du dépôt d'une déclaration assermentée et ont toujours été conformes à celle-ci.

⁶ Demande introductive d'instance modifiée datée du 30 janvier 2019, autorisée le 5 février 2019, procès-verbal de gestion, plumitif 54.

[31] Le Tribunal retient une déclaration assermentée⁷ (Paul Munger) parmi l'ensemble et la reproduit pour fins de compréhension de cette partie de la preuve :

[...]

1. Je suis le Président, Directeur général et propriétaire de L'Étoile Dodge Chrysler inc. à Jonquière depuis 1992.
2. Durant la période 1999 à 2006, j'étais administrateur de l'Association des concessionnaires Chrysler du Québec.
3. De 1992 à 2002, j'ai occupé le poste de Directeur des ventes.
4. De 1983 à 1992, j'étais représentant des ventes au même concessionnaire qui était une entreprise familiale.
5. J'ai plus de 30 années d'expérience dans le domaine de la vente automobile.

I. MODIFICATION AUX PROGRAMMES D'INCITATIFS DE CHRYSLER

6. Du 4 novembre 1999 au 31 mars 2005 et du 1^{er} janvier 2008 au 30 avril 2009 (la «**Période visée**»), les programmes et règles d'incitatifs applicables aux concessionnaires du Québec du prédécesseur de FCA Canada inc. («**Chrysler**») ne permettaient pas de combiner des rabais de prix au comptant avec des taux d'intérêts subventionnés.
7. À partir du 1^{er} avril 2005 et jusqu'au 31 décembre 2007 et à partir du 1^{er} mai 2009, lesdits programmes d'incitatifs ont été modifiés de sorte que les offres de taux d'intérêt subventionné et de rabais applicable sur le prix du véhicule pouvaient dorénavant être combinées par le client.

II. RÉCEPTION DES PROGRAMMES D'INCITATIFS DE CHRYSLER ET FORMATION DE NOTRE PERSONNEL DES VENTES

8. Durant la Période visée, les programmes d'incitatifs aux ventes de Chrysler étaient normalement en vigueur pour la durée d'un mois.
9. Au début de chaque mois, notre concessionnaire recevait les programmes d'incitatifs de Chrysler par fax. À partir de 2002, les programmes étaient mis à jour dans notre système informatique des ventes.
10. Les programmes d'incitatifs étaient ensuite distribués aux vendeurs en version papier.
11. Lorsque les programmes d'incitatifs en vigueur comportaient des changements ou des nouveautés, les changements ou les nouveautés

⁷ Pièce D-2, déclaration de monsieur Paul Munger, président-propriétaire de L'Étoile Dodge Chrysler inc.

étaient révisés et expliqués à tous nos vendeurs par le directeur des ventes, lors des rencontres du département des ventes.

12. Les changements ou nouveautés aux programmes d'incitatifs pouvaient également être expliqués par les représentants de Chrysler ou Services financiers Daimler Chrysler Canada inc. et son successeur SFDC Auto finance («CF» ou «SFDC»), lors de leur visite à notre concessionnaire ou via conférence téléphonique.
13. Tous les vendeurs de notre concessionnaire étaient (et sont toujours) formés par notre directeur des ventes sur le processus de vente de notre concessionnaire afin de maximiser les ventes.
14. Nos vendeurs devaient s'informer des besoins et du budget du client en obtenant le plus d'information possible. Nos vendeurs devaient présenter au client toutes les options d'achat ou de location afin de trouver l'option contractuelle qui lui convenait le mieux.
15. L'objectif du vendeur était de compléter la vente ou la location, selon les moyens et besoins du client, tout en s'assurant que le client était entièrement satisfait de son achat afin de le fidéliser à la marque Chrysler et à notre concessionnaire.

III. PREMIER CONTACT AVEC LE CLIENT ET EXPLICATION DES OFFRES EN VIGUEUR

16. Lorsqu'un(e) client(e) entrait chez notre concessionnaire, nos représentants des ventes lui demandaient :
 - a) s'il ou elle était dans le marché pour un véhicule neuf ou usagé?
 - b) quel modèle l'intéressait?
 - c) s'il ou elle prévoyait et avait les moyens d'acheter comptant, ou désirait plutôt financer ou louer son nouveau véhicule?
 - d) s'il ou elle avait un autre véhicule à offrir en échange?
17. Afin de s'informer sur le budget et les besoins du client, le vendeur pouvait faire remplir une fiche d'évaluation au client.
18. Le vendeur expliquait ensuite au client les offres ou promotions en vigueur (basées sur les programmes d'incitatifs de Chrysler en vigueur) et qui s'appliquaient à chacune des options contractuelles, c'est-à-dire :
 - a) Un taux d'intérêt subventionné (par exemple : 0 %, 0,9 %, 1,9 % ou 2,9 %) en cas de financement ou location avec CF;

- b) Le montant du rabais applicable sur le prix du véhicule (avant ou après les taxes) en cas d'achat au comptant;
 - c) Le montant d'autres rabais applicables (par exemple : un rabais pour les finissants universitaires).
19. Les différentes promotions, selon les programmes d'incitatifs en vigueur pour une période donnée, permettaient au vendeur d'offrir une plus grande gamme de scénarios financiers à un client en fonction de ses moyens et ses besoins d'achat.
 20. Durant la Période visée, les offres d'un taux d'intérêt subventionné ou d'un rabais applicable sur le prix du véhicule (i.e. *delivery allowance et customer cash*) ne pouvaient être combinées par le client.
 21. Afin de bénéficier d'un taux d'intérêt subventionné, le client devait faire affaire avec CF. Le client aurait évidemment aussi l'option de prendre le rabais et ensuite faire financer son achat auprès d'une autre institution financière.
 22. Durant la Période visée, les taux d'intérêt standards des banques variaient entre 4 % et 9 % par année.
 23. L'offre d'un taux d'intérêt entre 0 % et 2 % avec CF (en financement ou en location) était donc très avantageuse pour le client qui voulait obtenir un véhicule neuf sans avoir à sacrifier ses économies.
 24. Durant la Période visée (et même aujourd'hui), l'aspect le plus important pour la grande majorité des clients était d'avoir un paiement mensuel le plus bas possible et qui entrait dans leur budget mensuel.
 25. Durant la Période visée (sauf pour l'année 2009), environ 80 % des clients de notre concessionnaire choisissaient l'option de location. Aujourd'hui, cette statistique a diminué à moins de 10 % car Chrysler n'offrait plus ses véhicules en location entre 2009 et 2016.

IV. ANALYSE ET COMPARAISON DES OPTIONS CONTRACTUELLES

26. Il est important de noter que la commission des représentants des ventes ne variait pas en fonction de l'option contractuelle ou la promotion choisie par le client.
27. En ce qui concerne la fidélité du client, il était plus avantageux de conclure un contrat de location, car cela faisait en sorte que le client revenait plus vite à notre concessionnaire, soit à la fin du bail de 24, 36 ou 48 mois.
28. L'achat au comptant était fortement recommandé aux clients qui voulaient donner un versement initial important ou qui offraient un véhicule en échange qui avait encore une valeur appréciable.

29. Le rabais au comptant avait également l'avantage de réduire le coût en capital du véhicule, si celui-ci était financé, lequel pouvait devenir dû immédiatement en cas de vol ou perte totale du véhicule.
30. Dans tous les cas, le représentant des ventes essayait de déterminer avec le client l'option la plus avantageuse et donc fournissait une comparaison des trois options, soit l'option d'achat au comptant versus l'option financement versus la location, ou différents scénarios de terme dans une même option contractuelle.
31. Le plus important pour nos représentants des ventes était de démontrer au client comment il pouvait économiser de l'argent en choisissant une option contractuelle plutôt qu'une autre.
32. Le vendeur faisait donc, selon les besoins et le budget du client, des calculs selon les options disponibles et les offres en vigueur.
33. Le calcul de la mensualité était fait à l'aide du système informatique de ventes qui contenait le prix de vente/location, le montant du versement initial ou de l'échange (si applicable), les taxes, le terme choisi et le taux d'intérêt applicable à partir des programmes incitatifs en vigueur et déjà programmés dans le système.
34. Le taux d'intérêt applicable variait évidemment selon le terme, les offres en vigueur et le choix de l'option contractuelle.
35. Le système informatique permettait (comme aujourd'hui) de comparer à l'écran les termes financiers des différentes options de financement, location ou achat au comptant disponibles pour le client.
36. Une fois l'exercice complété, le vendeur montrait l'écran d'ordinateur au client avec le détail de chaque option ou il pouvait remettre un comparatif d'options (ou feuille de visite) au client pour son analyse et sa prise de décision contenant :
 - ✓ Le prix de vente/location du véhicule;
 - ✓ Le montant du versement initial ou la valeur de l'échange (si applicable);
 - ✓ Les taxes;
 - ✓ Le solde à payer soit en financement ou en location;
 - ✓ Le terme choisi et le taux d'intérêt applicable;
 - ✓ Le montant de la mensualité.

37. Le vendeur pouvait également remettre au client une feuille d'offre d'achat ou d'offre de location du véhicule pour confirmer les termes financiers discutés, dans l'attente de la confirmation du client.
38. Durant la Période visée, moins de 10 % des clients de notre concessionnaire choisissaient l'achat au comptant pour leur nouveau véhicule.

(...)

[32] Également, du rapport d'expertise et des témoignages des experts⁸, il est à retenir que durant la période concernée et pour les fins tant de la situation de Mme Bourdages que des autres membres de l'action collective, à l'achat de certains véhicules automobiles Chrysler s'offraient entre autres les possibilités suivantes :

- a) Un rabais au cas de paiement comptant;
- b) Un taux d'intérêt subventionné;

allant de soi que pour bénéficier du taux d'intérêt subventionné, le consommateur devait conclure le contrat de vente à tempérament avec SFDC.

[33] Par contre, il pouvait aussi choisir de bénéficier du rabais au comptant en finançant son achat auprès de SFDC ou de sa propre institution financière, au taux d'intérêt du marché ou de celui qu'il pouvait convenir.

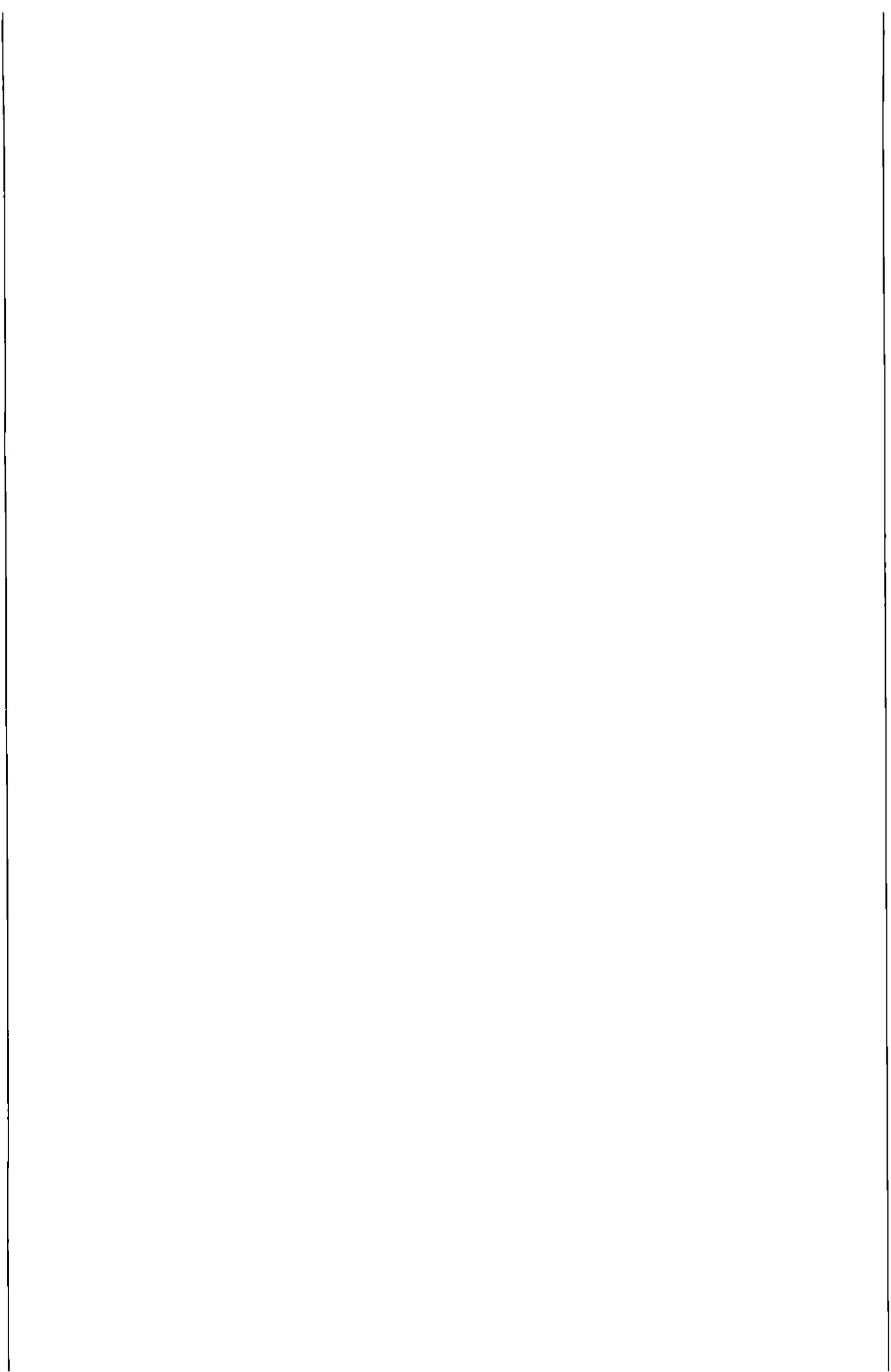
[34] D'ailleurs, les experts décrivent avec précision les deux incitatifs commerciaux alors offerts par Chrysler :

Incentives – Cash Purchases

Factory-to-Dealer-Allowance ("FDA")

- 5.2 The FDA is a monetary incentive that was available during the Class Period to customers who made a Cash Purchase.
- 5.3 Having reviewed Chrysler's incentive bulletins during the Class Period (the "Incentive Bulletins"), the documents consistently state that "[i]n the case of [F]DA..., the dealer's reduced cost MUST be passed on as a reduction in the final selling price to the customer. In the case of Rebates, the customer's Rebate entitlement MUST be applied as consideration received from the customer. Dealers will be charged back for benefits not passed on or applied for the customer's benefit."

⁸ Rapport d'expertise produit sous DCF-10 et ses auteurs messieurs A. Scott Davidson et Sid Jaishankar ont témoigné.



- 5.4 We observe that it is not at the independent dealer's discretion as to whether or not they choose to pass on the incentive to the customer. Further, the dealer is economically indifferent as to whether or not the full amount of the incentive is passed on to the customer and has no financial incentive to withhold any such incentives.
- 5.5 The FDA was also known as the Retail Delivery Allowance ("RDA") and Consumer Cash Discount in the earlier and later parts of the Class Period, respectively. For purposes of our analysis, we use the term FDA to capture all such incentives during the Class Period.
- 5.6 It is also important to observe that the FDA is a reduction in the selling price of a vehicle and is deducted prior to the calculation of applicable provincial sales taxes. Hence, there is a sales tax effect on top of the stated amount of the FDA reduction.

Factory-to-Dealer-Allowance as a percentage of MSRP ("MSRP % FDA")

- 5.7 The MSRP % FDA is a different form of monetary incentive was available during the Class Period to customers who make Cash Purchases.
- 5.8 This incentive either replaced, or further enhanced, any existing FDA on a specific vehicle.
- 5.9 Unlike the FDA which is a fixed dollar amount, this incentive was a percentage of the specific vehicle's MSRP, subject to various adjustments.
- 5.10 The characteristics of the MSRP % FDA are identical to the FDA in that this incentive too must be passed on to the customer and is applied as a reduction in the selling price of a vehicle and is deducted prior to the calculation of applicable provincial sales taxes. Hence, there is a sales tax effect on top of the stated amount of the FDA reduction.

Incentives – Financed Purchases

Subvented Rates

- 5.11 Customers making Financed Purchases did so under Chrysler's Purchase Finance program ("Purchase APR program").
- 5.12 At any given point in time during the Class Period, a specific Chrysler incentive bulletin was in effect and offered various financing rates on Financed Purchases depending on a vehicle's characteristics including:
- Model year;
 - Vehicle model;
 - Vehicle trim; and

- Term of the loan.³²

5.13 We observed that Chrysler issued updated internal bulletins frequently during the Class Period.

Where there were no monetary incentives in respect of financing rates for a given vehicle, the Incentive Bulletins reflected that CF's standard financing rates are in effect. When financing rates lower than the standard rates (i.e. "subvented" rates) are offered, such subvented rates were shown in the Incentive Bulletins.

5.14 As a result, subvented rates, if available, on Financed Purchases were a monetary incentive with the effect of lower contractual monthly payments than would otherwise be payable if the standard rates were in effect.

5.15 We observe the obvious, that is, if customers were to choose to make Cash Purchases during the Class Period on vehicles that offered subvented rates, they would not be able to also take advantage of this financing monetary incentive.

Finance Cash

5.16 Having reviewed the Incentive Bulletins, we observe that during the period from April 2004 to March 2005 within the Class Period, Chrysler began providing an additional cash incentive to customers who made Financed Purchases (the "Finance Cash").

5.17 We observe that, in most instances, the quantum of the Finance Cash offered is less than the quantum of the FDA.

(soulignés dans le texte)

[35] Ce qui amène les experts à préciser :

3.2 We disagree with the loss calculations contained in Exhibit P-22 for the following reasons:

- 1) Substantially all of the FDA and MSRP % FDA cash incentives are not additive to the Purchase APR incentive programs since they were not combinable during the Class Period;
- 2) The Class Plaintiff has improperly claimed an FDA and/or MSRP % FDA amount in circumstances in which the Financed Purchase customer has already received these cash incentives (by virtue of their alternative program selection);
- 3) Lack of disclosure of the filtering criteria utilized to ascertain the Class Plaintiff's Total Population places a significant limitation on the reliability of Exhibit P-22 as a calculation of the Class Members'

alleged losses even in accordance with the Class Plaintiff's entitlement claim;

- 4) Exhibit P-22 does not consider, nor reflect, the applicable sales taxes pertaining to the cash incentives and therefore understates the Class Members' alleged losses in accordance with the Class Plaintiff's entitlement claim; and
- 5) We identified an error in Exhibit P-22 commencing at record 43,803⁹ which affects the remainder of the document in respect of excluding duplicates, business customers and out-of-province buyers. The nature of the error implies manual adjustments to the source data made by the Class Plaintiff and casts doubt on the integrity and reliability of the overall analysis contained therein.

[36] Mais il y a plus.

[37] Après avoir décrit et cadré les programmes incitatifs, les experts, indépendamment de la divulgation ou non aux acheteurs du rabais comptant offert, ont procédé à l'analyse aléatoire de certains contrats, incluant celui de Mme Bourdages et concluent :

3.3 Based on our review and evaluation of a sample of 1,071 records of actual Financed Purchases in the Class Period:

- 1) Concerning Task 2 – From a program design perspective, we observe no exceptions in the sample, representing an Exception Rate of 0%; and
- 2) Concerning Task 1 – Under an alternative analysis using the actual amount financed by customers and having regard to the above-noted disagreements concerning the Exhibit P-22 analysis, we observe only 9 exceptions in the sample, representing an Exception Rate of only 0.84%, still less than 1%.

3.4 Based on our scope of review and subject to the assumptions and restrictions noted herein, our overall conclusions are therefore:

- 1) Concerning Task 1 – The Exception Rate for the Class is less than 1%, if not de minimus, and essentially immaterial for the overall population; and
- 2) Concerning Task 2 – We are of the view, from a program design perspective, that effectively none of the Class Members have been

⁹ Ce nombre, après que les experts aient reçu P-22 en format Excel, est ramené entre autres à cause de doublons ou d'acheteurs ne répondant pas à la définition de consommateurs au sens de la LPC à 30 443.

materially disadvantaged as a result of foregoing a Cash Purchase in favour of a Financed Purchase.

(souligné ajouté)

[38] Devant une telle preuve non contredite d'absence de préjudice des membres de l'action collective, en ressort l'importance d'identification des recours en cas de manquements, soit ceux prescrits aux articles 271 et 272 de la LPC :

271. Si l'une des règles de formation prévues par les articles 25 à 28 n'a pas été respectée, ou si un contrat ne respecte pas une exigence de forme prescrite par la présente loi ou un règlement, le consommateur peut demander la nullité du contrat.

Dans le cas d'un contrat de crédit, lorsqu'une modalité de paiement ou encore le calcul ou une indication des frais de crédit ou du taux de crédit n'est pas conforme à la présente loi ou à un règlement, le consommateur peut demander, à son choix, soit la nullité du contrat, soit la suppression des frais de crédit et la restitution de la partie des frais de crédit déjà payée.

Le tribunal accueille la demande du consommateur sauf si le commerçant démontre que le consommateur n'a subi aucun préjudice du fait qu'une des règles ou des exigences susmentionnées n'a pas été respectée.

272. Si le commerçant ou le fabricant manque à une obligation que lui impose la présente loi, un règlement ou un engagement volontaire souscrit en vertu de l'article 314 ou dont l'application a été étendue par un décret pris en vertu de l'article 315.1, le consommateur, sous réserve des autres recours prévus par la présente loi, peut demander, selon le cas:

- a) l'exécution de l'obligation;
- b) l'autorisation de la faire exécuter aux frais du commerçant ou du fabricant;
- c) la réduction de son obligation;
- d) la résiliation du contrat;
- e) la résolution du contrat; ou
- f) la nullité du contrat,

sans préjudice de sa demande en dommages-intérêts dans tous les cas. Il peut également demander des dommages-intérêts punitifs.

[39] Ce qui amène la demande à asseoir son recours sur l'article 272 et l'application de la présomption de préjudice qui en découle lorsque les conditions sont remplies, tout en soulevant les articles 12 et 83 de la LPC.

[40] En défense, dans la mesure qu'est retenue une violation légale (art. 70 g)) à ses contrats de vente à tempérament, ce qui est le cas par la réponse positive à la première question en litige, on recherche l'application de l'article 271, de sorte que l'absence de préjudice des consommateurs clôt le recours.

[41] En premier lieu, le Tribunal ne voit aucune application des articles 12 et 83 à cette affaire. Ils se lisent comme suit :

12. Aucuns frais ne peuvent être réclamés d'un consommateur, à moins que le contrat n'en mentionne de façon précise le montant.

83. Le commerçant ne peut exiger sur une somme due par le consommateur des frais de crédit calculés suivant un taux de crédit plus élevé que le moindre des deux taux suivants: celui calculé conformément à la présente loi ou celui qui est mentionné au contrat.

[42] Bien que le rabais au comptant n'est pas indiqué au contrat de vente à tempérament, SFDC ne réclame rien au consommateur qui dépasse le taux d'intérêt subventionné, additionné des frais d'inscription au RDPRM et lorsqu'applicable, des frais d'assurances.

[43] Revenons au cœur du débat, soit l'application des articles 271 et 272.

[44] Le recours de Mme Bourdages ne navigue pas seul. Il a été intenté dans la foulée de l'affaire *Contat* et dans le jugement d'autorisation, le juge Yves Poirier détaille de façon concise l'état du dossier Bourdages :

[...]

[5] Le 4 novembre 2002, une demande d'autorisation de recours collectif est déposée au greffe de la Cour supérieure (Union des consommateurs et Christian Contat c. Ford du Canada Limitée et al¹⁰, ci-après appelé : «Contat»). Elle vise divers fabricants automobiles et compagnies de financement. Le recours est fondé, à peu de choses près, sur les mêmes reproches que soulève Bourdages.

[6] Les faits invoqués dans l'affaire Contat permettent de remonter à novembre 1999. Contat voit son recours suspendu jusqu'à ce que la Cour d'appel se prononce dans le dossier Bouchard c. Agropur¹¹. Cette décision est rendue en octobre 2006. Les procureurs de Bourdages en tirent la conclusion qu'un requérant ne peut poursuivre des intimés s'il n'y a pas un lien juridique entre lui et chacun des intimés. En conséquence, Contat qui avait acheté une automobile de marque

¹⁰ 2007 QCCS 3800.

¹¹ *Bouchard c. Agropur Coopérative*, [2006] QCCA 1342.

Chevrolet maintient son recours contre General Motors du Canada Limitée et General Motors Acceptance Corporation du Canada Limitée. Les procureurs de Contat décident d'abandonner le recours contre les autres fabricants et compagnies de finance, dont Chrysler et SFDC.

[7] Bourdages intente le présent recours le 27 novembre 2006. La description du groupe dans le recours collectif de Bourdages vise à inclure les consommateurs ayant acheté une automobile de marque Chrysler ciblés par le recours collectif de Contat. Afin d'éviter la litispendance, Contat se désiste de sa procédure contre Chrysler et SFDC le 27 février 2007.

[8] Puisque le dossier de Contat est sur le point d'être entendu en Cour supérieure, les parties ne mettent pas en état l'affaire Bourdages. Le 7 août 2007, la Cour supérieure rejette la requête pour autorisation du recours collectif de Contat¹².

[9] L'affaire Contat est portée en appel. Là encore, les parties ne mettent pas en état le dossier de Bourdages. Le 14 septembre 2009, la Cour d'appel rend jugement¹³. Elle rejette la demande pour autorisation d'exercer un recours collectif de Contat. Le motif du rejet se fonde sur l'article 1003 d) C.p.c. et vise la qualité du requérant Contat. Cette décision ne résout pas de façon définitive la demande soulevée par Bourdages.

[10] Les procureurs mettent en état le dossier de Bourdages, lequel sera confié au soussigné le 28 mai 2012. À cette occasion, plusieurs dossiers similaires et visant divers fabricants sont regroupés. Par souci d'efficacité, les diverses requêtes pour autorisation sont entendues ensemble.

[...]

[45] Le cheminement étant établi, la décision de la Cour d'appel dans l'affaire *Contat c. General Motors du Canada Ltée*¹⁴ prend toute son importance.

[46] Au niveau factuel, à la différence que Mme Bourdages, attirée par le financement au taux d'intérêt de 0 % à l'achat d'un Chrysler Neon, soutient que le vendeur ne l'a pas informée de l'existence d'un rabais du coût du véhicule au cas de paiement comptant, alors que *Contat* était informé de ce rabais; les deux affaires sont similaires.

[47] La Cour d'appel a rejeté la demande d'autorisation d'action collective de *Contat* et le Tribunal retient les passages suivants de la décision rendue par le juge Nuss :

[...]

[22] Having regard to the fact that a consumer paying cash, because of the rebate, pays approximately \$1,000.00 less than the consumer who obtains

¹² Id. 1.

¹³ 2009 QCCA 1699.

¹⁴ 2009 QCCA 1699, appel du jugement de la Cour supérieure, 2007 QCCS 3800.

financing, I am of the view that, it appears *prima facie* that the amount of approximately \$1,000.00 is a cost of credit. It is, in my opinion, certainly arguable that it should have been disclosed in the conditional sales contract according to s. 70(g) and s. 80 of the CPA which latter section requires that "contracts of credit [...] must be evidenced in writing".

[...]

[24] According to s. 271 of the CPA, there is a rebuttable presumption in favour of consumers that they are entitled, *inter alia*, to compensation once it has been established that the merchant, in this case the seller, omitted to inform them of a cost of credit. The same section provides that the presumption is rebutted if the merchant shows that the consumer suffered no prejudice.

[25] Appellant submits, that rather than s. 271 of the CPA, it is s. 272 which applies. This latter section does not provide for the possibility of exoneration by the merchant by his showing that no prejudice was suffered by the consumer. It applies when there is no other provision of the CPA which is applicable.

[26] In my opinion, the matters alleged by appellant forming the basis of his claim fall within the recourses provided in s. 271 because we are dealing with a contract of credit in which it is alleged that there was a failure, contrary to the CPA, to indicate a credit charge. This falls within the scope of s. 271 of which the relevant part reads:

271. [...]

In the case of a contract of credit, if any of the terms and conditions of payment, or the computation or any indication of the credit charges or the credit rate does not conform to this Act or the regulations, the consumer may at his option demand the nullity of the contract or demand that the credit charges be cancelled and that any part of them already paid be restored.

The court shall grant the demand of the consumer unless the merchant shows that the consumer suffered no prejudice from the fact that one of the above mentioned rules or requirements was not respected.

[my underlining]

[27] Thus it is s. 271, and not s. 272, which is the applicable provision of the CPA in this case.

[28] Appellant invokes the judgment of our Court in *Service aux marchands détaillants Itée (Household Finance) c. Option consommateurs*. However, that case is distinguishable from, and does not apply to, appellant's claim, because in that case there was evidence that the merchant knowingly risked contravening the CPA and committing an illegality. In such circumstances, in accordance with our judgment in *Boissonneault c. Banque de Montréal* it is s. 272 which would apply. This is not the situation in the appeal before us.

[29] Misleading advertising is a prohibited business practice in contravention of s. 225 of the CPA. As soon as the consumer shows that the merchant has falsely advertised, s. 253 of the CPA creates the rebuttable presumption that, if the consumer had been aware of such practice, he would not have agreed to the contract or would not have paid that price.

[30] In this instance it was established, during the examination of appellant, that prior to signing the conditional sales contract, he knew of the availability of the rebate of approximately \$1,000.00 for cash purchases. He nonetheless executed the conditional sales contract on the basis of the financing at 0.9% interest per annum. In such circumstances, he does not appear to have a valid claim for damages. Neither the allegation that the approximately \$1,000.00 was not mentioned as a cost of credit in the conditional sales contract nor that the advertising did not mention a rebate of approximately \$1,000.00 for cash purchases caused or induced appellant to enter into the financing arrangement or to spend more than he had decided to pay when entering into the arrangement set out in the conditional sales contract. Thus, it has been shown that appellant suffered no prejudice within the meaning of the CPA.

[31] Appellant's claim for damages is inexistent, and if not totally inexistent, is so weak that he has no reasonable chance of success. (...)

[...]

[48] À partir du seul cas de Mme Bourdages qui soutient ne pas avoir été informée du rabais au comptant, difficile de tirer une conclusion que 30 442 autres consommateurs sont dans la même situation. Il faudrait le faire en faisant abstraction de la preuve non contredite de la défense qui est tout au contraire.

[49] Aussi, dans *Lacasse c. Banque de Nouvelle-Écosse*¹⁵, décision de la Cour supérieure, la juge Danielle Mayrand explique que les différences entre les articles 271 et 272 sont les suivantes :

[...]

[22] Le premier alinéa de l'article 271 LPC sanctionne le non-respect des exigences de forme lors de la formation du contrat de consommation pour lesquelles le consommateur peut en demander la nullité.

[23] Le second alinéa de l'article 271 LPC s'applique spécifiquement aux contrats de crédit lorsque le calcul et le traitement des frais de crédit et du taux de crédit sont non conformes à la LPC ou au Règlement. Le consommateur peut alors, à son choix, demander soit la nullité du contrat, soit la suppression des frais de crédit ou la restitution de ceux déjà payés.

¹⁵ 2015 QCCS 890.

[24] Dans tous ces cas, le commerçant sera exonéré si le consommateur n'a subi aucun préjudice.

[25] L'article 272 LPC sanctionne les manquements à des obligations de fond visant le comportement du commerçant, notamment celles qui ont pour résultat d'induire le consommateur à contracter sous de fausses représentations ou qui impliquent des pratiques de commerce interdites en vertu de la LPC. L'article 272 LPC emporte des sanctions beaucoup plus sévères et comporte une présomption absolue de préjudice en faveur du consommateur.

[26] Tout récemment, dans l'arrêt Dion, la Cour d'appel a eu l'occasion de revoir la portée et la juxtaposition de ces deux recours.

[27] Cette affaire visait la non-conformité de plusieurs contrats de crédit dont la résultante, suivant les allégations de la requête, constituait de fausses représentations de la part du commerçant en vertu de l'article 227.1 LPC. Le commerçant invoquait l'assujettissement du recours à l'article 271 LPC, alors que la requérante avait intenté son recours sous l'empire de l'article 272 LPC. La Cour d'appel répond comme suit à ces questions :

[76] In the undersigned's opinion, there is nothing in the C.P.A. which precludes that a given fact pattern might potentially fall under Section 271 or 272 (which is in essence the manner in which Roy J.S.C. treated the issue in first instance). Here, the presentation in Annex III of "Autres composantes" as part of the obligatory disclosure of credit charges could, if improper, potentially give rise to a recourse under Section 271. However, Appellants' case is that, "\$54.00 Frais de publication RDPRM" (for example) is misleading since it communicates the (false) information that the \$54.00 is payable solely to defray RDPRM charges. This can fuel a Section 272 recourse. In this example, "Autres composantes" is a representation which if misleading can give rise to a recourse under Section 272 but also under Section 271 since it is part of the obligatory contents of the contract. In my view, the fact that a representation is made in a contract does not take it out of the purview of prohibited practices in Title II nor out of the purview of Section 272 for a recourse based on such prohibited practices. There is nothing surprising in law generally speaking that one set of facts could give rise to more than one potential recourse. There is nothing different in matters of consumer protection where more than one possible recourse arises. In such circumstances, it is the Plaintiff who may decide which recourse to exercise, although both the 271 and 272 recourses cannot be exercised at once, or "cumulatively", as this Court decided in Household Finance.

(soulignés dans le texte)

[28] La Cour d'appel énonce qu'en certaines circonstances, les faits allégués peuvent donner ouverture aux deux recours des articles 271 et 272 LPC. En ce cas, le choix du recours appartient au consommateur. Elle confirme que ces

recours sont mutuellement exclusifs et non cumulatifs comme elle l'avait décidé dans l'arrêt *Household Finance*.

[29] La requérante reconnaît qu'il n'y a pas de fausses représentations ou de pratiques interdites par l'intimée, mais plaide qu'il y a manquement à une obligation prévue par la LPC et son Règlement. Ce faisant, l'article 272 LPC s'applique et elle a le choix de son recours.

[30] Le manquement à une obligation prévue à la LPC ne justifie pas nécessairement un recours automatique à l'article 272 LPC, de surcroît lorsque cette même loi prévoit des attermolements en regard d'exigences non respectées. Pour revendiquer la force de la présomption et bénéficier des mesures de redressement prévues par l'article 272 LPC, la requérante doit faire la démonstration qu'il y a atteinte à la LPC.

[31] La requérante n'a pas fait une telle démonstration.

[32] L'omission d'avoir calculé et divulgué le taux de crédit dans le présent Contrat est un manquement manifestement prescrit par le second alinéa de l'article 271 LPC qui vise la forme d'un contrat de crédit. Cette notion de forme du contrat comporte aussi le contenu intellectuel et les mentions obligatoires.

[...]

(souligné ajouté)

[50] Nous sommes ici dans la même situation que dans ces deux arrêts, *Contat* et *Lacasse*, soit une non-conformité de calcul ou indication des frais de crédit ou du taux de crédit, ce qui amène l'application de l'article 271, non de 272 LPC.

[51] En résumé, les consommateurs ne perdent rien en choisissant de financer leur achat au taux d'intérêt subventionné; les taux d'intérêt équivalent en terme monétaire, au rabais comptant.

[52] D'aucune façon ils ne peuvent bénéficier et du rabais comptant et du taux d'intérêt subventionné. Les offres du manufacturier Chrysler aux périodes concernées n'ont jamais été dirigées en ce sens.

[53] Il est vrai qu'à d'autres périodes, cela a été le cas, mais les témoins ont expliqué que le rabais au comptant était alors diminué et le taux d'intérêt subventionné augmenté, pour qu'à la fin, encore une fois, le tout s'équivalle monétairement.

[54] Le dernier alinéa de l'article 271 trouve application.

[55] Maintenant, même si la réclamation de cette action collective était régie comme demandé par l'article 272, la décision du Tribunal serait la même.

[56] Mme Bourdages soumet que l'absence de divulgation et de calcul des frais de crédit incluant le rabais au comptant dans son contrat de vente à tempérament crée, en sa faveur, une présomption judiciaire irréfragable qui lui permet d'obtenir le remboursement du rabais au comptant (3 000 \$) réduit à 700 \$ pour faciliter un recouvrement collectif.

[57] Dans l'hypothèse où le Tribunal aurait conclu que nous sommes ici dans un cas de représentation trompeuse et d'application de l'article 272 LPC, la Cour d'appel, dans *Brault & Martineau inc. c. Riendeau*¹⁶, n'écarte pas les principes de droit civil qui gouvernent l'évaluation des dommages. Pour attribuer à Mme Bourdages ou aux autres membres des dommages compensatoires, encore faut-il qu'il y en ait et qu'ils en établissent la preuve, ce qui n'est pas le cas.

Troisième question en litige

Est-ce que les membres du groupe ont droit à des dommages-intérêts punitifs en vertu de la *Loi sur la protection du consommateur*? Si oui, à combien ont-ils droit?

[58] Considérant les réponses apportées à la seconde question en litige, il est inutile de discuter plus amplement de la troisième. Sinon, que de retenir les passages suivants de l'arrêt *Dion*¹⁷, rendu par la juge Claudine Roy, alors à la Cour supérieure :

[...]

[56] Comme le souligne la Cour suprême du Canada dans *Richard c. Time Inc.*, la simple violation d'une disposition de la *Loi* ne suffit pas à justifier une condamnation à des dommages-intérêts punitifs. Il faut apprécier le comportement du commerçant avant et après la violation. L'octroi de tels dommages-intérêts vise à réprimer les violations intentionnelles, malveillantes ou vexatoires, ainsi que la conduite marquée d'ignorance, d'insouciance ou de négligence sérieuse.

[57] L'article 1621 C.c.Q. prévoit les critères applicables :

1621. Lorsque la loi prévoit l'attribution de dommages-intérêts punitifs, ceux-ci ne peuvent excéder, en valeur, ce qui est suffisant pour assurer leur fonction préventive.

Ils s'apprécient en tenant compte de toutes les circonstances appropriées, notamment de la gravité de la faute du débiteur, de sa situation patrimoniale ou de l'étendue de la réparation à laquelle il est déjà tenu envers le créancier, ainsi que, le cas échéant, du fait que la prise en charge du paiement réparateur est, en tout ou en partie, assumée par un tiers.

¹⁶ 2010 QCCA 366, par. 42

¹⁷ 2013 QCCS 3654.

[58] La gravité de la conduite du commerçant et les effets sur les consommateurs doivent être pris en compte.

[59] Mme Dion n'a apporté aucune preuve de comportement malveillant ou vexatoire. Mais on peut qualifier le comportement de Primus d'ignorance ou d'insouciance sérieuse. Les membres ont été mal informés.

[60] La *Loi* est une loi d'ordre public à portée sociale. Elle vise à rétablir le déséquilibre entre le commerçant et le consommateur, particulièrement en matière de contrat d'adhésion. La prudence est de mise pour le commerçant.

[61] Une condamnation à des dommages-intérêts punitifs est fondée d'abord sur le principe de la dissuasion et vise à décourager la répétition d'un comportement fautif.

[62] Pendant la période en litige, les parties conviennent que Primus a financé 56 675 contrats d'achat ou de location. Mais Primus a modifié sa pratique. Elle a cessé de facturer les montants en litige depuis le 21 septembre 2006, avant le jugement autorisant le recours, avant même la signification des procédures.

[63] Dans ces circonstances, le Tribunal considère inapproprié d'octroyer des dommages-intérêts punitifs.

[...]

[59] Il importe de préciser qu'une admission est intervenue durant l'instruction, pour en réduire la durée, qu'au cas d'imposition des dommages punitifs par le Tribunal, la défenderesse reconnaît sa capacité de payer la somme maximale de 100 \$ réclamée pour chacun des membres.

PRESCRIPTION

[60] Le Tribunal souligne, malgré le rejet de l'action, qu'en regard de l'aspect prescription soulevé par la défenderesse du recours de Mme Bourdages (intenté le 27 novembre 2006) pour les consommateurs ayant acheté un véhicule avant 2003, qu'il aurait décliné cet argument.

[61] Mme Bourdages était membre du recours collectif dans l'affaire *Contat*, qui visait à l'origine de nombreuses défenderesses dont SFDC.

[62] En vertu de l'article 2908 du *Code civil du Québec*, la prescription était alors suspendue envers Mme Bourdages comme pour tous les autres membres du groupe. *Contat* s'est désisté en décembre 2006 contre SFDC, mais Mme Bourdages a déposé son recours quelques jours avant et en vertu du bénéfice de la suspension de prescription, les différents délais courus l'autorisait à remonter jusqu'au 4 novembre 1999.

FRAIS DE JUSTICE

[63] Compte tenu de la contravention à l'article 70 g) de la LPC par SFDC décidée par le Tribunal (première question en litige), aucun frais de justice n'est accordé à la défenderesse Services de financement auto TD inc., quoique l'action collective soit rejetée.

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL :

[64] **REJETTE** l'action;

[65] **SANS FRAIS DE JUSTICE.**



SERGE FRANCOEUR, J.C.S.

Me Fredy Adams
Me François Leblanc
ADAMS AVOCATS INC.
Pour la demanderesse

Me Laurent Nahmiash
Me Anthony Franceschini
INF S.E.N.C.R.L.
Pour la défenderesse

Dates d'audience : 6, 7, 8, 13, 14 et 15 mai 2019