

Le problème d'essai 2022-2023

La société Coca-Cola (The Coca-Cola Company [CCC]) offre ses produits à un large éventail d'acheteurs, des chaînes d'épicerie nationales comme Loblaws aux magasins du coin ou dépanneurs de quartier comme celui géré par Henry Dillard, le Tasty Corner (TC).

Pour simplifier ses activités, la CCC fait usage de contrats préimprimés qui contiennent ses modalités habituelles. L'une de ces modalités, la clause 12, est une clause de résiliation de contrat permettant à la CCC de mettre fin à toute entente, avec un préavis de 30 jours, pour quelque raison que ce soit. Si l'autre partie souhaite contester la résiliation, elle ne peut le faire que par le biais d'un arbitrage dans la province ou l'État où réside la partie plaignante. La clause 12 explique que la CCC couvrira des frais d'arbitrage raisonnables, mais seulement après l'audience et seulement après que l'arbitre aura communiqué une décision aux parties.

La société Pepsi-Cola offre des produits similaires à ceux de la CCC, mais applique des tarifs légèrement plus élevés par produit. Toutefois, ses contrats ne comportent pas de modalité similaire à la clause 12 qui figure dans les contrats de la CCC.

Henry Dillard a finalement décidé d'opter pour les produits offerts par la CCC parce que le prix fixé par produit lui offrait une marge de profit plus importante, et qu'il préférait tout simplement les produits offerts par la CCC. Mais avant qu'Henry Dillard ne signe d'entente avec la CCC pour recevoir 500 bouteilles de Coca-Cola de 600 ml, 400 bouteilles d'eau Dasani de 500 ml et 200 bouteilles de Sprite de 600 ml, il a contacté un cabinet d'avocats familial local, situé tout près de son dépanneur, le TC. Il a rencontré l'avocate Tory Martin, qui se rendait souvent au TC pour aller chercher du café et des gâteries pour le bureau.

La rencontre entre Henry Dillard et Tory Martin a duré environ une heure. Durant celle-ci, Tory a passé en revue le contrat et en a expliqué les modalités à Henry. Tory lui a facturé 300 dollars pour cette consultation et les explications qu'elle devait lui fournir. Tory a concédé à Henry que les modalités du contrat paraissaient sans équivoque, mais qu'elle n'était pas vraiment spécialiste des contrats commerciaux. Néanmoins, Henry était satisfait des conseils qu'il avait reçus et était prêt à signer le contrat.

La réunion en vue de la signature du contrat entre Henry et un représentant du CCC s'est déroulée de façon cordiale. Henry a ouvertement déclaré (peut-être pour avoir l'air d'un homme d'affaires expérimenté) qu'il avait examiné le contrat avec son avocat et qu'il anticipait une relation fructueuse avec la CCC. Se sentant suffisamment confiant pour signer le contrat (et sachant qu'il est inhabituel pour un dépanneur de ne pas offrir de produits Coca-Cola), Henry Dillard a signé le contrat avec la CCC au nom du TC.

Trois mois après la signature du contrat, la CCC notifie à TC qu'elle met fin à l'entente et indique que la résiliation prendra effet 35 jours à compter de la réception par TC de l'avis de résiliation. Étant donné que la CCC n'a donné aucun motif de résiliation dans l'avis, Henry a contacté la CCC et il s'est fait dire que la raison pour laquelle la CCC mettait fin à l'entente était qu'un autre dépanneur allait ouvrir ses

portes au bout de la rue, et donc à quelques pas du TC. Ce nouveau dépanneur fait partie d'un vaste réseau de dépanneurs (LNC) présents dans toute la province et ce réseau insiste pour que les dépanneurs qui en relèvent aient l'exclusivité de la vente des produits CCC dans certaines zones géographiques. Malheureusement, vu la proximité entre TC et le nouveau dépanneur, la CCC ne pouvait pas vendre ses produits aux deux établissements, et a donc choisi de vendre ses produits de façon exclusive au nouveau dépanneur. Une décision commerciale réfléchie et calculée, voire insensible.

Henry Dillard est ami avec quelques autres propriétaires de dépanneurs de quartier indépendants qui ont tous reçu un avis de résiliation similaire de la part de la CCC. Il s'avère que le réseau LNC tente d'accaparer le marché des dépanneurs. Henry veut s'associer à ces autres parties lésées (vu la force du nombre) pour former une action collective contre la CCC, mais il se souvient de la clause 12 du contrat qu'il avait signé.

Henry a pris connaissance d'une décision récente de la Cour suprême du Canada dans l'affaire *Uber c. Heller*, 2020 CSC 16, et il se demande si l'opinion de la majorité, qui s'appuyait sur le principe d'iniquité, pourrait jouer en sa faveur pour invalider la clause 12.

Instructions pour la simulation : Veuillez argumenter (5-7 minutes) pour ou contre la question de savoir si la clause 12 du contrat de la CCC devrait résister à l'opinion s'appuyant sur le principe d'iniquité dans l'affaire *Uber c. Heller*.