

## Principaux enjeux juridiques et commerciaux de l'industrie automobile

Alors qu'un certain nombre de facteurs continuent de perturber et de transformer l'industrie automobile, dont la pandémie de COVID-19, l'arrivée de nouvelles technologies et les accords commerciaux internationaux, l'équipe multidisciplinaire de conseillers et d'avocats de BLG s'est employée à repérer les principaux enjeux juridiques et commerciaux qu'ils recommandent aux leaders du secteur de ne pas perdre de vue. **Cliquez ou appuyez sur les icônes ci-dessous pour lire les articles.**



> Le modèle de vente au détail des concessionnaires automobiles est en plein bouleversement



> Les VZE et les VE ont le vent en poupe



> Véhicules autonomes : prévisions pour 2021



> Des « portefeuilles sur roues » : les véhicules autonomes et l'avenir des services financiers



> Mobilité partagée et mobilité-service



> Enjeux commerciaux dans l'industrie automobile



> Responsabilité du fait du produit et actions collectives

### Principaux contacts :

> Robert Love  
rlove@blg.com

> Nav Dhaliwal  
ndhaliwal@blg.com

# Le modèle de vente au détail des concessionnaires automobiles est en plein bouleversement

Malgré le contexte économique difficile de l'année passée, l'activité des concessionnaires automobiles a été remarquablement résiliente. Cependant, les concessionnaires évoluent dans un environnement en pleine transformation qui les oblige à revoir leurs modèles d'exploitation et à envisager de nouvelles approches pour servir leurs clients dans un marché du détail qui se déploie de plus en plus en ligne. Cette situation nécessite une réévaluation de tous les aspects de leur exploitation, y compris :



**l'adaptation à l'évolution des tendances technologiques**



**le recours stratégique à des fusions et acquisitions**



**l'examen de la superficie occupée par leurs locaux**

## Adaptation à l'évolution des tendances technologiques

La pandémie de COVID-19 et les restrictions qui en ont découlé ont accéléré le développement technologique et le passage au numérique dans tous les secteurs du commerce de détail, entraînant la transition du modèle traditionnel du réseau de concessionnaires FEO ayant « pignon sur rue » vers un modèle mixte « briques et clics ».

Nous pensons que la différence entre l'achat d'une voiture à l'intérieur ou à l'extérieur d'une salle d'exposition continuera de s'estomper étant donné le recours toujours plus grand aux fonctionnalités numériques dans

ces salles. L'engouement pour les transactions sans contact déterminera également le niveau d'investissement des distributeurs dans leurs plateformes de vente en ligne. Si les avis divergent sur la question de savoir si la technologie servira uniquement à générer des pistes de vente ou si elle permettra également de réaliser des ventes au détail purement en ligne, les concessionnaires ont manifestement pris conscience de l'importance des nouvelles technologies dans le processus d'achat d'une voiture. Conjuguée à l'amélioration des programmes de gestion de la relation client et au déploiement de nouvelles technologies permettant d'optimiser les rendez-vous sans contact, cette évolution aura selon toute vraisemblance au moins une conséquence : les concessionnaires automobiles qui rateront le train de la transition technologique perdront leur compétitivité.

De la même manière, l'augmentation de l'activité en ligne pourrait contribuer à réduire l'importance des territoires commerciaux des concessionnaires et à accroître la fluidité entre les tactiques de commercialisation traditionnelles ainsi qu'influencer le choix de l'emplacement des concessions par les FEO aux termes des règles du Programme national d'arbitrage des concessionnaires d'automobiles.

Si les FEO continuent de recourir à des plateformes de vente en contact direct avec la clientèle (par exemple, pour les accessoires), des modifications aux contrats de concession pourraient s'avérer nécessaires. Ce sera d'autant plus le cas si les FEO s'engagent dans la promotion des ventes de voitures neuves sur des plateformes en ligne, puisque les concessionnaires joueront davantage un rôle d'agent d'exécution. Compte tenu de l'application croissante des lois provinciales sur les franchises aux relations entre concessionnaires et FEO, ces derniers devront veiller à ce que les

modifications apportées aux pratiques de vente autorisées soient clairement indiquées dans les documents d'information des franchises, ainsi que dans les conditions commerciales et les bulletins des concessionnaires.

Cela étant dit, l'ampleur de ce bouleversement ne doit pas être surestimée. L'activité en ligne présente des occasions au FEO qui saura les saisir, ainsi qu'à son réseau de concessionnaires :

1. Des études récentes ont montré que, même si les clients préfèrent effectuer leurs recherches initiales et s'occuper de préparer la documentation associée à la vente et au financement en ligne, ils continuent d'accorder de l'importance à la visite en personne en salle d'exposition pour se faire une idée du véhicule et en faire l'essai. Par conséquent, il y a tout lieu de penser que la salle d'exposition demeurera une étape essentielle de l'expérience client.
2. Les FEO et leurs concessionnaires peuvent étudier ensemble des façons d'uniformiser les « points de contact » en ligne en ce qui concerne l'accessibilité, les fonctionnalités et l'image de marque.
3. Les concessionnaires peuvent en profiter pour réduire leurs besoins en personnel et se doter d'une plus grande souplesse pour répondre aux besoins des clients en magasin.
4. La reprise de véhicules usagés, l'entretien après-vente et les réparations sous garantie, qui demeurent des activités centrales des concessionnaires, ne seront très probablement pas touchés par cette tendance à l'augmentation de l'activité en ligne.

### **Fusions et acquisitions stratégiques dans le secteur des concessionnaires automobiles**

Les récents événements ont offert aux consolidateurs du secteur de la vente de véhicules l'occasion d'acquérir des groupes de concessionnaires de taille plus modeste, voire des concessionnaires à emplacement unique. Si, au sein du marché actuel, la plupart d'entre eux étudient systématiquement la possibilité d'une transaction lorsqu'une bonne occasion d'acquisition

se présente, l'accent est désormais mis sur le recours aux fusions et acquisitions en tant que stratégie de réaligement du portefeuille de capacités.

Dans le contexte de pandémie mondiale et de confinements obligatoires, des gens qui privilégiaient autrefois les transports publics, les services de covoiturage et les voyages aériens choisissent désormais la voiture privée. L'évolution des demandes des clients a conduit les concessionnaires automobiles à réévaluer leur portefeuille d'offres de services. Dans ces conditions, les entreprises qui cherchent à opérer des fusions et acquisitions dans le secteur envisagent ces regroupements comme des occasions :

1. d'intensifier l'innovation, la portée et l'expansion des solutions technologiques conçues par les cibles;
2. d'obtenir des stocks de voitures d'occasion à la suite du resserrement de l'offre constaté au cours de l'année 2020;
3. d'étendre leur présence géographique (locale ou transfrontalière) au moyen d'acquisitions.

Nous continuons également de voir sur le marché des groupes de concessionnaires de taille plus modeste et des concessionnaires à emplacement unique prêts à céder leur entreprise, en particulier ceux qui ne sont pas disposés à s'adapter aux technologies émergentes ou qui n'ont pas de plans de relève clairement établis. Attirés par la résilience du modèle économique conjuguée au contexte actuel de faiblesse des taux d'intérêt dont ils peuvent tirer parti, les consolidateurs demeurent optimistes quant à la croissance des bénéfices dans le secteur.

### **Examen de la superficie des locaux des concessionnaires**

Bien que l'évolution des salles d'exposition se poursuive au rythme des nouvelles technologies, nous ne prévoyons pas de réduction importante de la superficie des locaux des concessionnaires à court terme. Toutefois, à moyen et à long terme, une diminution de la fréquentation globale des clients

dans les concessions pourrait jouer contre l'agrandissement des salles d'exposition et inciter les intervenants du secteur à repenser les programmes de planification des installations et les investissements connexes. De plus, comme les plateformes de vente permettent une plus grande personnalisation des produits, la tendance à long terme semble pointer vers une réduction des stocks de voitures neuves chez les concessionnaires.

Nous gardons en outre à l'œil une tendance émergente indiquant que sous l'effet des nouvelles technologies, des fusions et acquisitions stratégiques et de l'examen de la superficie des locaux des concessionnaires, les FEO pourraient être incités à fermer les grands sites peu performants pour les remplacer par des sites centraux de plus petite taille en ville disposant d'infrastructures plus productives.

### **Principaux contacts :**

> **Nav Dhaliwal**

ndhaliwal@blg.com

> **Bevan Brooksbank**

bbrooksbank@blg.com



## Les VZE et les VE ont le vent en poupe

Les incitatifs gouvernementaux et la législation stimulent le marché et profitent aux véhicules à zéro émission (VZE), y compris aux véhicules électriques (VE).

Par exemple, en Colombie-Britannique, l'incitatif pour les véhicules à usage spécialisé et le programme pilote pour véhicules commerciaux de CleanBC ont récemment bénéficié d'un financement supplémentaire de 31 M\$ dans le cadre du plan de relance économique de la province, en réponse à la pandémie de COVID-19. Ce montant s'inscrit dans le budget global de 227 M\$ que cette province déclare avoir engagé dans divers programmes visant à promouvoir les VZE. Des annonces plus récentes, qui comportent deux volets, prévoient :

1. Un rehaussement des rabais accordés aux organisations qui achètent des VZE à usage spécialisé, tels que des autobus de passagers de petite, moyenne et grande capacité, des véhicules de service aéroportuaire et portuaire, des camions de transport, des motocyclettes, des bicyclettes électriques de transport et des camions utilitaires à basse vitesse dans le cadre de l'incitatif pour les véhicules à usage spécialisé.
2. Un rehaussement des rabais accordés aux organisations pour l'achat et l'installation d'infrastructures (comme des dispositifs de recharge) en vue de mettre à l'essai ou de déployer des VZE de taille moyenne, lourds ou de très grande taille dans le cadre du programme pilote pour véhicules commerciaux.

Les objectifs de ces programmes gouvernementaux sont ambitieux et visent notamment à rendre les VZE plus abordables pour les consommateurs au

moment de l'achat et au fil du temps grâce aux économies de carburant et d'entretien. En parallèle, ces incitatifs encouragent les organisations de la Colombie-Britannique à procéder à des investissements qui favorisent la croissance de l'emploi et la lutte contre les changements climatiques.

Au printemps 2019, la Colombie-Britannique a adopté la *Zero-Emission Vehicles Act*, qui fixe pour l'industrie automobile des objectifs ambitieux à atteindre en matière de ventes et de locations de nouveaux VZE légers (10 % des ventes de véhicules légers d'ici 2025, 30 % d'ici 2030 et 100 % d'ici 2040). En 2020, les règlements pris en vertu de la *Zero-Emission Vehicles Act* ont fixé des objectifs annuels progressifs et d'autres mesures de conformité visant à garantir que les constructeurs automobiles sont sur la bonne voie pour atteindre les objectifs établis. Ainsi, la Colombie-Britannique rejoint un petit groupe de territoires, qui comprend le Québec, la Californie et 9 autres États américains, qui se sont donné un objectif de 100 % zéro émission.

En Ontario, la Société indépendante d'exploitation du réseau d'électricité (SIERE), l'exploitant du réseau électrique de la province, a commencé à étudier l'incidence de l'électrification des transports en 2019. Elle a financé une étude sur l'incidence de l'adoption du transport électrique sur le réseau électrique de l'Ontario ainsi qu'un programme pilote de recharge intelligente des VE au centre municipal de la ville de Markham. Celui-ci étudie la mesure dans laquelle les systèmes de recharge intelligents sur les lieux de travail peuvent réduire la pression sur le réseau électrique local et encourager les employés à adopter un mode de transport électrique.

La SIERE a également affecté des fonds à l'évaluation d'un plan de tarification de l'électricité qui soit adapté aux propriétaires de VE. Ce plan offre d'importantes réductions de tarifs d'électricité pendant la nuit (lorsque les propriétaires de VE rechargent généralement leurs véhicules) en contrepartie de tarifs plus élevés en heures de pointe. Le projet pilote entend étudier, au moyen de l'offre d'incitatifs financiers plus généreux, la façon dont les propriétaires de VE adaptent leur comportement en matière de recharge pour profiter des tarifs réduits.

Les propriétaires de VE, de véhicules hybrides rechargeables et de véhicules à pile à combustible hydrogène sont également admissibles aux plaques d'immatriculation vertes, qui leur permettent d'utiliser les voies réservées aux véhicules multioccupant et les voies réservées à accès spécial tarifé sur les principales autoroutes de l'Ontario, avec une seule personne à bord. Pour en savoir plus, veuillez vous reporter à la [série d'articles de BLG sur l'économie de l'hydrogène](#). Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021, l'Ontario remet également des contraventions pour les voitures garées à des places de stationnement pour VE sans en être ou aux VE qui ne sont pas en recharge. C'est bien là la stratégie de la carotte et du bâton.

Il est prévu que plus de 500 modèles de VE seront en circulation d'ici 2022 (étude *Electric Vehicle Outlook* de BNEF, 2020); les adeptes des VE auront donc l'embaras du choix. Les autorités publiques, et en particulier les entités responsables de la gestion du réseau provincial, s'efforcent de s'adapter aux changements que l'électrification des transports apportera à la demande en électricité et aux systèmes qui l'appuient. Compte tenu de l'engouement des consommateurs pour les VE, il y a tout lieu de s'attendre à voir apparaître davantage de programmes et d'incitatifs gouvernementaux

afin de satisfaire l'électorat et de contribuer à l'expansion des infrastructures de recharge. D'ores et déjà, les grands constructeurs automobiles annoncent d'énormes investissements pour réaménager les usines et les fabriques de manière à adapter la production au rythme de la demande croissante des consommateurs et des exigences gouvernementales. Nous tablons donc sur une croissance soutenue de ces réseaux et marchés en 2021 et au-delà.

### Principaux contacts :

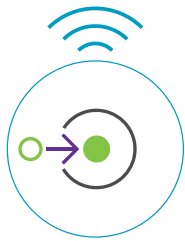
> **Allison Foord**  
afoord@blg.com

> **Kristyn Annis**  
kannis@blg.com

# Véhicules autonomes : prévisions pour 2021

En 2021, les véhicules autonomes (VA) devraient se démocratiser en Amérique du Nord, notamment pour ce qui touche les applications suivantes : transports en commun (dans le cadre de projets pilotes), taxis autonomes, convois automatisés de camions et livraisons par drone. Toutefois, comme le déploiement à grande échelle et l'évolution rapide du secteur des VA nécessitent la mise en place de cadres réglementaires par les gouvernements, la pandémie devrait ralentir les choses. Dans cet article, nous présentons les principales tendances qui devraient marquer le secteur des VA cette année.

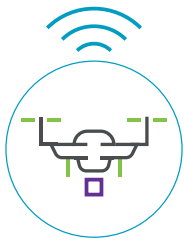
## Points névralgiques du secteur en 2021



Regroupements



Déploiement



Camionnage et livraison par VA/drone



En route vers une réglementation

## Point névralgique du secteur : les regroupements

En mai 2020, Amnon Shashua, directeur général de la société du groupe Intel Mobileye, prévoyait un « **déferlement de regroupements** » dans le secteur, et il avait raison : une vague de fusions continue de viser les entreprises axées sur les VA. L'année 2020 a ainsi été ponctuée de plusieurs regroupements marquants, parmi lesquels l'**acquisition de Zoox** par Amazon et **celle de l'Advanced Technology Group** par Aurora Innovation.

Cette tendance devrait perdurer en 2021, alors que se maintiennent les pressions à l'égard du déploiement à grande échelle des VA, qui deviennent plus complexes techniquement, plus chers et davantage interconnectés avec les composants et systèmes d'autres VA. Selon certains initiés, l'écosystème de la détection et de la localisation par la lumière (**LIDAR**) pourrait notamment connaître d'importants bouleversements cette année.

Il peut être intéressant, à des fins de comparaison, de se pencher sur la dernière grande vague de regroupements au début du XX<sup>e</sup> siècle, alors que l'industrie automobile nord-américaine en était à ses balbutiements : quelque 80 constructeurs s'étaient progressivement regroupés pour former **en 1929 les « trois grands »** (*Big Three*). L'année 2021 devrait nous indiquer si le secteur des VA empruntera un chemin similaire.

## Point névralgique des VA à passagers : leur déploiement

Malgré les importantes perturbations causées la pandémie de COVID-19 dans plusieurs secteurs, la volonté d'aller de l'avant avec d'ambitieux déploiements et projets pilotes axés sur les VA à passagers ne semble pas faiblir – au contraire.

Dans le secteur des transports en commun, citons par exemple **l'entente** conclue par la Toronto Transit Commission et Metrolinx avec Local Motors

et sa société mère LM Industries. Dans le cadre de son [plan tactique sur les véhicules autonomes](#), la Ville de Toronto entend lancer en 2021 des navettes autonomes lors d'un projet pilote de 6 à 12 mois. Des projets pilotes similaires ont actuellement cours dans le monde entier et devraient se multiplier cette année.

Dans le secteur du transport privé, on s'attend à une augmentation des projets pilotes et services de taxi autonomes accessibles au public. En octobre 2020, [Waymo a annoncé](#) l'offre au public d'un service de taxi sans conducteur à Phoenix, en Arizona; les premiers acteurs du secteur à adopter cette technologie et à y investir surveilleront de près les projets pilotes et services afin de déterminer si ce mode de déploiement et de commercialisation s'avère rentable et attrayant aux yeux du grand public.

La COVID-19 a également mis au jour un nouvel enjeu fondamental pour les décideurs politiques et le grand public dans le domaine du transport de voyageurs : la [biosécurité](#). Des [tendances qui se développent actuellement](#) en marge des réseaux de transport en commun traditionnels pourraient alimenter la discussion et favoriser le perfectionnement et le déploiement de systèmes de transport collectif autonomes.

### Point névralgique des VA sans passager : le camionnage et la livraison par VA/drone

Le camionnage a toujours fait partie des principales applications des VA; cette tendance devrait se confirmer en 2021. Des projets pilotes de [convois de camions](#) ont actuellement cours dans le monde entier; d'ailleurs, des projets pilotes plus ambitieux de convois plus autonomes pourraient voir le jour. De plus, compte tenu de l'avancée de la 5G, des améliorations apportées aux technologies des VA et de l'évolution des politiques dans des pays et régions clés, le déploiement de camions munis d'une technologie SAE de niveau plus élevé et de convois de camions automatisés pourrait devenir une [réalité cette année](#).

Comme mentionné précédemment, la COVID-19 a révélé l'importance du concept de biosécurité, non seulement pour ce qui touche le transport de voyageurs, mais également les services de livraison, ce qui a [accélééré la mise au point](#) et la popularisation des drones et des véhicules autonomes

aux fins de livraison. La Federal Aviation Administration américaine a déjà [autorisé les grandes organisations](#) à lancer et à exploiter des drones aux fins de livraison aux États-Unis. Le secteur de la livraison par drone devrait connaître une évolution importante et continue en 2021, alors que les questions de biosécurité et le [volume accru](#) de livraisons à domicile alimentent la demande quant à ce type de services.

De façon similaire, il faut s'attendre à ce que ces mêmes besoins favorisent le déploiement de « [robots de livraison](#) » autonomes qui emprunteront les voies et trottoirs publics existants. Les répercussions que continue d'avoir la pandémie de COVID-19, y compris les confinements prolongés dans de nombreux pays (qui se traduisent par des rues désertes ou bien moins fréquentées qu'en temps normal) et le besoin de trouver des solutions innovantes en matière de livraison à domicile afin de garantir la biosécurité, pourraient encourager le recours à des robots de livraison.

### Point névralgique : en route vers une réglementation

Comme nous l'avons indiqué précédemment, l'année que l'on vient d'entamer ne devrait pas être de tout repos dans le secteur des VA : des progrès devraient être enregistrés au chapitre des taxis, des navettes, du camionnage et de la livraison par drone. Il se pourrait qu'en 2021, les véhicules autonomes commencent à interagir pour la première fois de façon régulière avec le public en Amérique du Nord. Pour encadrer et réglementer le rôle de plus en plus important des VA et leur déploiement, le secteur a besoin de l'intervention gouvernementale. Bien que la COVID-19 accentue la demande en VA, elle pourrait bien accaparer les décideurs politiques à d'autres égards plus pressants. Nous ne manquerons pas de surveiller de près l'évolution des politiques publiques et privées ainsi que les projets de règlement dans les pays et régions clés au cours de l'année.

### Principaux contacts :

- |  |  |  |
|--|--|--|
| > <b>Lucas Kilravey</b><br>lkilravey@blg.com | > <b>Robert Love</b><br>rlove@blg.com    | > <b>Edona Vila</b><br>evila@blg.com       |
| > <b>Luke Dineley</b><br>ldineley@blg.com    | > <b>Sarah Makson</b><br>smakson@blg.com | > <b>Josiane Brault</b><br>jbrault@blg.com |



# Des « portefeuilles sur roues » : les véhicules autonomes et l'avenir des services financiers

**Stephen Redican et Cindy Zhang, en entretien avec Barrie Kirk, ing., directeur général du CAVCOE**

Les **véhicules autonomes et connectés** (VAC) changeront la vie des gens de bien des façons, dont certaines restent inimaginables mais loin d'être impossibles.

Selon Barrie Kirk, directeur général du CAVCOE (autrefois le Canadian Automated Vehicles Centre of Excellence), il y a un parallèle à faire entre 2020 et 1908, année du lancement de la production de masse de la Ford T. Henry Ford était un inventeur et un homme d'affaires de génie, mais il n'avait sans doute pas prédit à quel point sa création allait révolutionner la vie des gens, les villes, les infrastructures, les entreprises et les gouvernements.

Barrie Kirk estime que le déploiement des VAC provoquera un séisme de la même ampleur que la Ford T au cours des prochaines décennies.

Dans ce numéro de **Sur le radar**, nous verrons comment les véhicules autonomes transformeront fondamentalement l'expérience quotidienne d'achat et d'utilisation des services financiers des automobilistes de demain.

Comme c'est le cas pour les VAC, l'avenir des services financiers, en particulier des systèmes de paiement, sera tributaire des nouvelles technologies et de l'adoption d'une approche privilégiant le numérique. De la modernisation des systèmes de paiement au Canada à l'informatisation ubiquitaire des géants des technologies financières, le secteur des paiements se numérise à la vitesse grand V.

Pour que cette synergie porte ses fruits dans le domaine des VAC, il faudra comprendre et exploiter la puissance des technologies, et bien planifier la suite. Or, les changements réglementaires qui attendent les fournisseurs de services de paiements au Canada, combinés à l'émergence du système bancaire ouvert et aux **préoccupations relatives à la cybersécurité et au respect de la vie privée**, toujours présentes et en constante évolution, rendent ces temps difficiles pour le secteur des paiements. Chose certaine, vu l'éventail grandissant de choix pour les entreprises et les consommateurs et le nombre sans précédent de nouveaux venus et d'offres de services avant-gardistes sur le marché, les modèles de paiement existants seront ébranlés par l'arrivée des VAC.

La pandémie de COVID-19 et les règles de distanciation physique n'ont fait qu'accélérer la numérisation des services dans presque tous les secteurs. Elles ont fait ressortir la nécessité d'offrir des services financiers, bancaires et de paiement à distance ou sans contact.

Barrie Kirk, qui se décrit comme un futuriste passionné d'histoire, nous livre ses réflexions sur la fascinante convergence entre les VAC et les systèmes de paiement de demain. Nous nous intéresserons particulièrement aux différentes applications et technologies susceptibles de voir le jour, et aux éventuelles occasions de collaboration dans les secteurs de l'automobile et des paiements.

Les parties prenantes au développement et à la commercialisation des VAC devront tenir compte des obligations résultant de la surveillance réglementaire et des dispositions législatives applicables. On parle ici des

fournisseurs et fabricants de VAC, ainsi que des entreprises technologiques et des institutions financières qui offrent des services financiers et de paiement aux propriétaires et exploitants de véhicules.

Par exemple, si un VAC enregistre les données bancaires de son propriétaire et comporte des mesures d'authentification et de vérification de l'identité, ces renseignements devront être protégés en cas de vol ou de piratage du véhicule. Les régimes d'assurance tiendront-ils compte de la répartition du risque entre le fournisseur de VAC et le fournisseur de services financiers ou de paiement? La responsabilité contractuelle suffira-t-elle?

Autre grande tendance qui se dessine : l'arrivée imminente des taxis robots marquera la fin du rapport un pour un, c'est-à-dire une voiture par personne ou groupe de personnes. Les VAC étant plus dispendieux que les véhicules non connectés, leur prévalence sera d'abord sans doute plus grande dans le secteur des taxis robots ou de l'économie de partage que dans la population en général.

### Paiements et services VAC



**Services internes** – Applications de cartographie/circulation, services de diffusion de contenu



**Services externes** – Service au volant dans les restaurants, achat d'essence, recharge de véhicule électrique, lave-autos, routes à péage ou stationnement



**Gestion de parc automobile** – Essence, recharge de véhicule électrique, réparation ou entretien d'un véhicule particulier

Dans le domaine des paiements, des analystes prédisent déjà l'arrivée de divers services associés aux VAC, qu'il s'agisse du paiement de services externes en cours d'utilisation (service au volant dans les restaurants, essence, recharge de véhicule électrique, lave-autos, routes à péage, stationnement) ou de services internes en cours d'utilisation (applications de cartographie/circulation, actuellement gratuites), ou encore de services de diffusion en continu pour les nouvelles ou le divertissement. Il est aussi beaucoup question de la gestion de parc automobile. À l'heure actuelle, une carte de paiement est émise à un véhicule – et non à un conducteur – pour les dépenses liées à son utilisation (essence, recharge, réparations ou entretien).

Il y aura probablement d'autres utilisations à distance, par exemple, des paiements effectués par ou pour un véhicule en mode autonome qui se rend chez le concessionnaire pour un entretien ou passe chercher une commande à l'épicerie, ou encore l'acceptation de paiements pour l'utilisation d'un taxi autonome. Dans cet article, nous nous concentrons sur les paiements non autonomes mais connectés, même si la réalité des paiements autonomes sera vraisemblablement similaire.

Barrie Kirk se joint à nous pour notre toute première discussion sur le sujet.

### Entretien avec Barrie Kirk

#### 1. Question : Quels seront les principaux changements provoqués par les VAC dans le secteur des services financiers?

**Réponse :** Tout d'abord, le secteur des prêts automobiles bancaires sera secoué, car l'arrivée des taxis robots fera chuter les ventes de véhicules, ce qui réduira la taille du marché des prêts aux particuliers.

Le milieu de l'assurance automobile ne sera pas épargné : le nombre de collisions diminuera considérablement et il y aura moins de propriétaires de véhicules à assurer.

Enfin, les véhicules de demain seront beaucoup plus connectés. Des voitures sans conducteurs rouleront jusqu'aux bornes de charge, se brancheront toutes seules et régleront la note. Il serait intéressant de savoir si une voiture complètement autonome, dotée d'une intelligence artificielle comparable à celle d'un humain, aura son propre compte bancaire.

**2. Question : Au Canada, l'aller-retour quotidien moyen des automobilistes dure 56 minutes. L'avantage le plus évident des VAC pour les navetteurs, c'est qu'ils rendront ce trajet plus productif, agréable, voire les deux. Toutefois, pensez-vous que l'essor du télétravail et de l'économie de partage – peut-être même l'augmentation de la demande de vélos – viendra tempérer l'intérêt du public pour les VAC? Sinon, pourquoi?**

**Réponse :** La principale raison qui pousse les gens à abandonner leur voiture au profit des taxis robots, ce sont les économies. Ce sera le cas, que le navettage soit en hausse ou en baisse. Je prévois une augmentation importante de l'utilisation des taxis robots au cours des prochaines années. En octobre 2020, [Waymo a annoncé](#) qu'elle s'apprêtait à offrir un service de taxis complètement autonomes au grand public à Phoenix, en Arizona. C'est une percée majeure, car il n'y aura pas de conducteur pour prendre le volant en cas de pépin. La première génération de taxis robots est arrivée, même si les capacités et le déploiement seront au départ limités.

**3. Question : Parmi les utilisations et les méthodes possibles, y compris celles qui ont déjà été mentionnées, lesquelles ont le plus de chance de voir le jour et de réussir? Lesquelles semblent vouées à l'échec?**

**Réponse :** L'écosystème des VAC compte deux grands segments : les VAC avec passagers et les VAC sans passagers. Les premières flottes de taxis robots seront déployées dans les centres urbains denses, cartographiés en haute définition. Je m'attends aussi à un vaste déploiement de VAC sans

passagers pour l'entretien hivernal des trottoirs, la livraison aux particuliers et aux entreprises, l'agriculture, l'exploitation minière, la construction, etc. Ces véhicules sont plus faciles à déployer que les VAC avec passagers, leurs risques pour la sécurité étant plus faciles à éliminer. Il faudra peut-être attendre à la fin des années 2030 avant de voir arriver sur nos routes des VAC sans passagers évolués qui peuvent rouler n'importe où, n'importe quand, dans toutes les conditions météorologiques.

**4. Question : Quelles seront les technologies de paiement utilisées? S'agira-t-il par exemple de technologies sans contact dotées d'une forme de communication en champ proche (CCP) à portée élargie, de systèmes de communications spécialisées à courte portée (CSCP) ou de technologies LTE ou 5G?**

**Réponse :** Il n'y a pas encore de consensus à cet égard. Toutefois, le caractère ubiquitaire de la 5G la place en haut de la liste. C'est une option attrayante pour les paiements en raison de sa faible latence, de son débit élevé et de sa courte portée.

**5. Question : Comment les paiements fonctionneront-ils? Seront-ils effectués au moyen de l'appareil ou du portefeuille mobile du conducteur? Le véhicule deviendra-t-il ou hébergera-t-il un portefeuille mobile? Par exemple, les données de paiement seront-elles stockées dans le véhicule? Y aura-t-il un transfert et un échange de données entre l'appareil ou le portefeuille mobile et le véhicule à l'arrivée d'un conducteur? Les paiements seront-ils effectués autrement? Y aura-t-il différents modèles de paiement? Si oui, lequel dominera le marché selon vous et pourquoi?**

**Réponse :** Il est trop tôt pour le dire. Je m'attends à un écosystème composé de plusieurs parties prenantes, comme c'est le cas actuellement dans le secteur des paiements.

**6. Question: Le conducteur devra-t-il valider ses achats (par exemple, sur un écran)? L'authentification et la vérification de l'identité seront-elles automatiques et liées à la géolocalisation, à l'état du véhicule (faible niveau de carburant, entretien à effectuer), à l'historique de paiement (moment, montant, fréquence) et à d'autres données sur le conducteur ou le véhicule?**

**Réponse :** Il faut distinguer les achats effectués par un humain de ceux qui sont effectués par le véhicule. Il y a fort à parier que les opérations effectuées par un humain nécessiteront une vérification, peut-être à l'aide d'un système de reconnaissance vocale ou faciale. Les opérations effectuées par le véhicule devront être sécurisées, mais ne nécessiteront pas une authentification humaine. De toute façon, si le véhicule roule sans conducteur, l'authentification humaine serait impossible, sauf à distance.

**7. Question : Y a-t-il des débouchés du côté des programmes de fidélisation ou de récompense chez certains détaillants (par exemple, les stations-service)? Si oui, lesquels vous semblent les plus probables ou susceptibles de se généraliser?**

**Réponse :** Les programmes de fidélisation seront chamboulés et devront changer. Les taxis robots seront détenus et exploités par des entreprises de mobilité-service. Comme le pourcentage de véhicules appartenant à des particuliers sera moins élevé, les programmes de fidélisation qui leur sont destinés perdront de leur pertinence. Toutefois, les programmes de récompense pour les fournisseurs de mobilité-service deviendront très populaires.

**8. Question : Dans le contexte plus général de l'Internet des objets, pensez-vous que les paiements et les VAC seront connectés à d'autres appareils, comme un réfrigérateur capable de commander des aliments quand il n'en reste plus et d'envoyer le véhicule les acheter? Si oui, qu'est-ce qui agira comme système de paiement? L'appareil (dans notre exemple, le réfrigérateur), le véhicule, une combinaison des deux (grâce à une solution infonuagique), ou autre chose? Avez-vous d'autres exemples?**

**Réponse :** Les systèmes de commande et de paiement deviendront de plus en plus automatisés et interconnectés, comme dans votre exemple. On utilisera aussi des VAC sans passagers pour les livraisons, en plus des VAC avec passagers.

On peut aussi prendre comme exemple les taxis robots, qui pourront se rendre seuls aux points de service et payer pour leur nettoyage, leur entretien et leur recharge.

**9. Question : Quelle sera l'importance des « systèmes d'exploitation » (si on compare à iOS et Android)? Par exemple, les véhicules des différents fabricants pourront-ils « communiquer » avec les pompes à carburant et les bornes de recharge de fournisseurs différents, à des stations différentes?**

**Réponse :** Il faut d'abord distinguer les systèmes d'exploitation des protocoles de communication.

Chaque entreprise aura vraisemblablement sa propre plateforme, et donc son propre système d'exploitation, pour ses véhicules. Il y aura toutefois des protocoles pour assurer la communication entre les différentes plateformes, comme il en existe déjà. Après tout, on peut échanger sans problème des courriels entre des appareils Android, Apple, Microsoft ou autre. Il existe des protocoles normalisés, comme FTP et HTTP. La 5G Automotive Association (5GAA) s'affaire aussi à établir des normes et des pratiques exemplaires à cet égard.

**10. Question : On parle d'une possible désintermédiation des banques et des autres fournisseurs de services de paiement traditionnel par les fabricants d'équipement et les sociétés de technologies financières. Selon vous, qui sera responsable des flux de paiement? Les transactions seront-elles assurées par le fabricant d'équipement, l'institution financière, le réseau de paiement, le fabricant d'électronique ou le fournisseur de paiement électronique?**

**Réponse :** Je ne sais pas. Cela dit, si je me fie à ce qu'on voit ces derniers temps, je pense que les entreprises de paiement non traditionnel vont y flairer des occasions d'affaires et entrer dans le marché.

### **Principaux contacts :**

- |  |  |  |
|--|--|--|
| > <b>Stephen Redican</b><br>sredican@blg.com | > <b>Cindy Zhang</b><br>czhang@blg.com   | > <b>Robert Love</b><br>rlove@blg.com      |
| > <b>Luke Dineley</b><br>ldineley@blg.com    | > <b>Sarah Makson</b><br>smakson@blg.com | > <b>Josiane Brault</b><br>jbrault@blg.com |

# Mobilité partagée et mobilité-service

Le secteur des transports connaît actuellement une véritable révolution technologique. Le modèle de mobilité-service est en passe de devenir la référence en ce qui concerne la vente, la possession et l'usage des véhicules.

La mobilité-service consiste à intégrer divers modes de déplacement (transport en commun, autopartage, mise en contact entre conducteurs et passagers, livraisons, vélopartage, etc.) dans une plateforme numérique unique qui permet à ses utilisateurs de planifier et de gérer leurs trajets. Système basé sur la consommation à la demande ne requérant pas la possession d'un véhicule, la mobilité-service simplifie le transport pour l'utilisateur final.



Services d'abonnement  
et modèles de paiement pour  
le transport



Place de marché  
de la mobilité-service

## Services d'abonnement et modèles de paiement pour le transport

L'adoption et le déploiement de la mobilité-service vont nécessiter des arrangements contractuels complexes tout au long de la chaîne d'approvisionnement pour régir l'interaction entre les différents intervenants des secteurs public et privé. Offrant une expérience utilisateur parfaitement fluide grâce à une plateforme numérique unique, l'appareil mobile deviendra une véritable plaque tournante de transport pour les navetteurs, les services de messagerie et les voyageurs.

Le modèle d'abonnement mensuel a fait ses preuves auprès des consommateurs dans d'autres domaines. Le paiement d'un abonnement mensuel pour bénéficier de services de transport groupés, tels que des déplacements illimités dans les transports publics urbains en plus d'un nombre fixe de kilomètres en taxi, vélo ou trottinette électrique, devrait également séduire les consommateurs.

Dans ce modèle, la tarification de chaque portion d'un voyage peut être dégroupée, tandis que l'application mobile de voyage ou le planificateur de voyage pourrait fournir des services et des options de paiement unifiés.

## Place de marché de la mobilité-service

Le passage au numérique des services de transport créera une véritable place de marché de la personnalisation des transports. En quelques clics, on pourra ainsi vérifier la disponibilité et le coût de divers modes de transport; voilà ce qui s'appelle avoir commodité, autonomie et connectivité au bout des doigts.

Les applications de planification, de réservation et de paiement sans contact continueront de proliférer. Des services numériques complémentaires et embarqués, tels que des assistants de conciergerie ainsi que les services de stationnement, de recharge et d'approvisionnement en carburant, créeront de nouvelles sources de revenus. La monétisation des données continuera d'offrir des occasions, mais également de susciter des préoccupations.

## Principaux contacts :

> **George Wray**  
gwwray@blg.com

> **Eric Boehm**  
eboehm@blg.com

# Enjeux commerciaux dans l'industrie automobile

## Rapatriement de la production

Le tumulte qui a marqué une grande partie des années Trump continuera à se faire sentir en 2021. Certaines tendances, qui étaient déjà bien établies, se sont intensifiées entre 2016 et 2020, tandis que d'autres ont fait leur apparition plus récemment.

La pandémie de COVID-19 a considérablement mis à mal les échanges internationaux, révélant les vulnérabilités de la chaîne d'approvisionnement manufacturière mondiale déjà bien affaiblie par les événements géopolitiques des dernières années. La tendance la plus notable est sans doute le défi croissant que représente la Chine et son modèle original de mercantilisme économique contrôlé par l'État, la menace qu'elle constitue pour l'hégémonie économique des démocraties libérales, et les réponses des États-Unis, du Japon, de l'Union européenne et d'autres pays.

L'expression « rapatriement de la production » est sur les lèvres des fabricants du monde entier, particulièrement dans le secteur automobile. L'instabilité géopolitique des échanges internationaux, mise en évidence par la guerre tarifaire entre les États-Unis et la Chine, la déstabilisation du système du commerce mondial et le repli sur le nationalisme économique, a démontré de façon pressante et bien concrète les risques immédiats auxquels sont exposés les fabricants qui ont des chaînes d'approvisionnement mondiales. Si ce phénomène touche les fabricants dotés de chaînes d'approvisionnement internationales dans tous les secteurs industriels, l'industrie automobile présente des circonstances et des défis particuliers qui rendent particulièrement intéressante cette tendance au rapatriement de la production.

Au cours des deux ou trois dernières années, un certain nombre de facteurs ont convergé pour dynamiser cette tendance au rapatriement de la production. Si cette tendance remonte déjà à plusieurs années, c'est l'avènement en Amérique du Nord du commerce administré sous la forme de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada (AEUMC), remplaçant l'ALENA, plus libéral, qui a mis en évidence l'importance de la fabrication et des chaînes d'approvisionnement locales. L'AEUMC prévoit des exigences plus strictes en matière de contenu national, des exigences particulières en matière d'achat et de fabrication d'acier et d'aluminium, des règles assouplies pour les matériaux intermédiaires autoproduits et d'autres incitatifs pour les constructeurs automobiles.

Par ailleurs, la COVID-19 a révélé les coûts et les risques cachés associés à la dispersion des chaînes d'approvisionnement dans le monde.

Au sortir de la période de turbulence commerciale qu'ont entraînée les tarifs douaniers imposés à la Chine par l'administration Trump (et, plus récemment, les tarifs douaniers limités visant le Vietnam et la menace de tarifs douaniers visant la construction automobile de l'UE tout au long du mandat de Donald Trump), la pandémie a mis en évidence les inconvénients de la dépendance aux chaînes d'approvisionnement mondiales diversifiées de grande envergure, notamment l'augmentation des frais de transport, les pénuries et les interruptions d'approvisionnement découlant de l'hétérogénéité et de l'absence de coordination des réponses des différents pays à la pandémie. Il est de plus en plus admis que la prévisibilité accrue que confèrent des délais plus courts, des chaînes d'approvisionnement moins étalées et à la maîtrise de son propre destin

se traduit par des économies réelles que, jusqu'à récemment, il n'était pas possible de mesurer aussi clairement.

Dans un secteur où le contrôle des coûts est porté à son extrême, deux autres phénomènes intéressants ont contribué à l'intensification du rapatriement de la production, qui devrait se poursuivre en 2021 et au-delà.

L'expansion de l'automatisation a réduit l'importance des coûts de main-d'œuvre dans la production automobile. Cela est d'autant plus vrai que la recherche avancée dans les domaines des logiciels, des micrologiciels, de la cybersécurité et de la propriété intellectuelle en général est non seulement associée à une hausse des coûts, mais exige également une sécurité accrue des chaînes d'approvisionnement et, globalement, des chaînes d'approvisionnement plus courtes.

Les avantages concomitants de la simplification de la gestion de projet associée au rapatriement de la production se font également sentir, notamment sous l'effet des politiques gouvernementales visant à protéger la propriété intellectuelle de valeur et à garantir que la fabrication nord-américaine conserve sa position dominante dans un contexte où l'industrie automobile effectue sa transition des produits fonctionnant à base de combustibles fossiles aux véhicules électriques, à hydrogène et autonomes.

Comme l'a récemment déclaré Elon Musk, paraphrasant grossièrement Mark Twain, « les rumeurs de la disparition de l'industrie manufacturière américaine sont largement exagérées ». Les orientations politiques qu'adoptera la nouvelle administration Biden, même si elles différeront sensiblement du ton de l'administration précédente, seront en substance les mêmes. Nous tablons donc sur une accélération de cette tendance en 2021 et au-delà, ce qui signifie que l'industrie automobile, du fabricant d'équipements d'origine au concessionnaire, deviendra moins mondiale et plus régionale.



1. Le véhicule lui-même devra satisfaire à une exigence de teneur en valeur régionale de 75 %.



2. Certaines pièces « essentielles » du véhicule devront être considérées comme étant « originaires » de la région de l'AEUMC.



3. Le producteur devra se procurer 70 % de son acier et de son aluminium en Amérique du Nord.



4. Le producteur devra satisfaire à des exigences de teneur en valeur-travail « à rémunération élevée » totalisant 40 % des dépenses.

## Problèmes de conformité à l'AEUMC

Les règles d'origine dans le secteur automobile ont été au cœur des négociations de l'AEUMC. Contrairement à de nombreuses autres parties de l'accord, elles présentent des différences notables par rapport aux dispositions équivalentes de l'ALENA. Dans l'ensemble, elles sont nettement plus restrictives que ces dernières, traduisant l'objectif sous-jacent de l'administration Trump, largement partagé par le Canada, d'encourager la production en Amérique du Nord tout en endiguant le transfert de cette production vers le Mexique.



Une fois que l'AEUMC sera entièrement mis en œuvre, les véhicules de promenade tout comme leurs constructeurs devront satisfaire à quatre exigences différentes concernant l'origine pour que le véhicule puisse bénéficier d'un traitement en franchise de droits :

1. Le véhicule lui-même devra satisfaire à une exigence de teneur en valeur régionale de 75 %.
2. Certaines pièces « essentielles » du véhicule devront être considérées comme étant « originaires » de la région de l'AEUMC.
3. Le producteur devra se procurer 70 % de son acier et de son aluminium en Amérique du Nord.
4. Le producteur devra satisfaire à des exigences de teneur en valeur-travail « à rémunération élevée » totalisant 40 % des dépenses.

Compte tenu de la complexité de ces règles d'origine et du manque de clarté de nombreux éléments clés de ces dispositions, il sera difficile pour les entreprises du secteur de bien les comprendre et les mettre en œuvre. Les parties à l'AEUMC ont réglé certains de ces problèmes de conformité, après avoir achevé et publié les règlements uniformes qui régissent l'interprétation et l'application des règles d'origine.

Néanmoins, reste à savoir si les producteurs nord-américains ne trouveront pas plus avantageux, dans certains cas, de payer des droits aux taux relativement bas de la nation la plus favorisée (NPF) des États-Unis (et du Canada) sur les véhicules de promenade et leurs pièces, plutôt que de se conformer aux règles d'origine de l'AEUMC afin de profiter de préférences tarifaires. Cet état de fait pourrait évoluer au fil du temps. Dans toutes les dispositions relatives à l'automobile, tant les constructeurs de véhicules que ceux qui fournissent des pièces aux constructeurs sont tenus de certifier que les véhicules et les pièces répondent aux exigences de l'accord. Cela nécessitera le déploiement de processus continus et coûteux de mise à jour et de modification des accords de la chaîne d'approvisionnement dans l'ensemble du secteur, notamment pour tenir compte du régime de

transition, de nouvelles exigences en matière de teneur en valeur-travail et de nouvelles exigences nord-américaines en matière d'acier et d'aluminium.

Les chaînes d'approvisionnement du secteur automobile étant largement intégrées, complexes et impliquant souvent des engagements contractuels à long terme, elles ne peuvent être modifiées du jour au lendemain. L'AEUMC prévoit donc une période de transition durant laquelle une partie des véhicules de promenade et des véhicules utilitaires légers d'un constructeur peut bénéficier de la préférence tarifaire sans se conformer aux règles d'origine de l'Accord.

Pendant la période de transition, jusqu'à 10 % de la production nord-américaine de véhicules de promenade ou de véhicules utilitaires légers d'un constructeur peut ne pas se conformer aux règles d'origine de l'AEUMC jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2025 ou cinq ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, si cette date est postérieure.

Dans le cadre de ces mécanismes de transition, les exigences générales en teneur, ainsi que les exigences en teneur pour les pièces essentielles, l'acier et l'aluminium, et la valeur-travail, augmentent au fil du temps, conformément au calendrier d'introduction progressive. Cela exerce des pressions considérables sur la mise en conformité, compte tenu du caractère implacable des exigences finales de l'AEUMC dans quelques années (qui diffèrent grandement pour les voitures et les camions).

### **Le Canada pourrait adopter une loi sur l'esclavage moderne en 2021**

Bien que cet enjeu ne concerne pas uniquement le secteur automobile, tous les fabricants doivent avoir conscience de l'existence d'un mouvement en faveur de l'établissement d'une version canadienne de la législation relative au travail forcé dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, ainsi que de l'importance croissante des questions environnementales, sociales et de gouvernance pour toutes les entreprises.

La proposition de *Loi sur l'esclavage moderne* (actuellement le projet de loi S-216) exigerait la déclaration obligatoire des pratiques d'esclavage moderne par les entreprises soumises à la Loi, ainsi que de nouvelles dispositions dans la *Loi sur le tarif* des douanes interdisant l'importation de biens produits par le travail forcé et de biens fabriqués par des enfants.

Le projet de loi est d'application large. L'application proposée couvrirait la plupart des moyennes et grandes entreprises qui produisent, vendent ou importent des marchandises.

Le projet de loi impose des exigences de déclaration et de conformité et prévoit des sanctions importantes et de vastes pouvoirs de perquisition et de saisie, que le gouvernement fédéral pourrait utiliser pour vérifier la conformité à la Loi.

La majeure partie des entreprises canadiennes, y compris les entreprises automobiles, ont probablement déjà mis en place des ressources substantielles pour se conformer à la législation proposée. Néanmoins, les coûts liés à la mise en conformité vont s'accroître, de même que les risques pour la réputation. Le processus de vérification des fournisseurs et d'intégration de nouveaux fournisseurs nécessitera un renforcement du repérage et de l'atténuation des risques.

### **Contact principal :**

> **Jesse Goldman**  
jgoldman@blg.com

# Responsabilité du fait du produit et actions collectives

Comme les années précédentes, les actions collectives devraient demeurer un sujet de préoccupation pour le secteur automobile en 2021, compte tenu des efforts grandissants pour faire autoriser des groupes à l'échelle nationale. Bien que l'envergure nationale dépende, en partie, de la distribution et de la vente à l'échelle nationale de produits automobiles au Canada, en Alberta, en Saskatchewan, en Colombie-Britannique et en Ontario, la législation exige expressément que les représentants proposés avisent les représentants des autres provinces de la tenue de l'instance lorsque l'objet des réclamations ou du litige est identique ou similaire.

En ce qui a trait à la défense dans des actions collectives, on s'attend à ce qu'en 2021, les tribunaux jettent un œil plus critique sur les thèses des demandeurs quant à la responsabilité et aux dommages, en particulier sur l'articulation des défauts allégués et la démonstration d'une méthodologie viable pour évaluer et quantifier les dommages sur une base collective. Cette évolution est due en partie à des changements législatifs, dont les modifications à la *Loi de 1992 sur les recours collectifs* introduites en Ontario en octobre 2020, tandis qu'une jurisprudence favorable émerge dans cette même province et dans d'autres pour contester les thèses des demandeurs concernant les dommages.

La pandémie de COVID-19 peut également donner lieu à des réclamations exceptionnelles de la part des clients, telles que des réclamations pour des réparations hors garantie en raison de retards dans les rendez-vous d'entretien présumément causés par la COVID-19.



Théorie des défauts



Preuve des dommages



Violation de garantie

## Théorie des défauts

Dans les actions collectives du secteur automobile, la théorie de la responsabilité des demandeurs repose souvent sur l'existence présumée d'un défaut dans le véhicule. La description des défauts allégués par les demandeurs manque souvent de détails, se contentant d'avancer que des pièces ou des composants particulières situées à l'intérieur du véhicule sont « défectueuses » sans donner beaucoup plus d'information. La jurisprudence récente a établi qu'un acte de procédure tout fait ou vague concernant un défaut allégué ne satisfait pas à l'exigence selon laquelle les actes de procédure doivent révéler une cause d'action.

Par exemple, dans *Kuiper v. Cook (Canada) Inc.*<sup>1</sup>, un groupe proposé a demandé la certification d'une action collective concernant un dispositif médical. Les demandeurs invoquaient une défaillance du dispositif, tout en suggérant que le défaut à l'origine de cette défaillance résultait d'un [traduction] « faisceau de facteurs » tels que la forme du dispositif et le type de matériau. Les demandeurs alléguaient également que les divers facteurs à l'origine du défaut avaient rendu le dispositif [traduction] « plus dangereux à utiliser qu'il ne l'aurait été si d'autres choix de conception plus sûrs avaient été faits ».

En définitive, la Cour divisionnaire a jugé que la thèse de défaut des demandeurs était insuffisante et ne répondait pas aux critères nécessaires pour plaider de façon fondée un défaut de conception. Si les arguments des demandeurs relatifs aux parties de la conception qu'ils pensaient défectueuses étaient recevables, ceux-ci ne sont pas parvenus à articuler précisément quelle autre conception ils jugeaient plus sûre. En se contentant d'alléguer que « d'autres » conceptions auraient été plus sûres, plutôt que d'expliquer quelles auraient pu être ces autres conceptions, la procédure était vouée à l'échec. D'autres décisions récentes ont invoqué le jugement de la Cour divisionnaire pour rejeter des demandes de certification en raison de causes d'action insuffisamment fondées, notamment dans des affaires de négligence dans la conception, la mise à l'essai et la fabrication<sup>2</sup>.

## Preuve des dommages

Souvent, les demandeurs d'une action collective dans le domaine de l'automobile sont incités à réclamer des dommages-intérêts sur une base collective en alléguant une « diminution de la valeur » ou d'autres formes de dommages-intérêts collectifs. Dans ces circonstances, les demandeurs sont tenus de produire une méthodologie crédible ou « réalisable » pour évaluer les dommages allégués sur une base collective. Récemment, les tribunaux ont mis de plus en plus l'accent sur la nécessité de produire une « méthodologie crédible et plausible » permettant de prouver les dommages communs à tous les membres du groupe, jugeant qu'une méthodologie théorique ou hypothétique est insuffisante<sup>3</sup>.

Dans *Maginnis and Magnaye v. FCA Canada et al.*<sup>4</sup>, un groupe proposé réclamait des dommages-intérêts relativement à un « dispositif de manipulation » des émissions qui avait déjà été réparé par le fabricant sans frais pour les clients. Les demandeurs soutenaient avoir acheté les véhicules sans être au courant du problème d'émissions, arguant que s'ils avaient connu l'existence de ce problème, ils ne les auraient pas achetés. Ils ont également fait valoir qu'ils avaient payé un « prix plus élevé » pour des véhicules diesel qu'ils pensaient conformes aux normes d'émissions et que

la réparation gratuite avait entraîné des pertes en économies de carburant et en rendement du véhicule. Le tribunal a estimé qu'il n'y avait aucun préjudice indemnifiable ni de base pour certifier une action collective.

Si la Cour a reconnu que des demandes d'indemnisation pour perte sont [traduction] « tout à fait recevables » même lorsqu'un produit défectueux a été réparé, la perte invoquée doit être présentée [traduction] « avec un minimum de réflexion, par les bons demandeurs et, bien sûr, avec au moins quelques éléments de preuve ». Les démarches des demandeurs consistant à invoquer le règlement d'une action parallèle aux États-Unis n'ont pas suffi pour appuyer la demande de dommages-intérêts au Canada et il n'y avait aucune preuve que l'un des membres du groupe avait payé un [traduction] « prix supérieur » pour le dispositif de manipulation des émissions de son véhicule. Par ailleurs, la réparation gratuite leur a permis d'obtenir un véhicule conforme aux normes d'émissions dont la juste valeur marchande n'a pas été affectée par le dispositif de manipulation des émissions. De même, le tribunal n'a été saisi d'aucun élément de preuve indiquant que la réparation du dispositif de manipulation des émissions avait nui aux économies en carburant ou au rendement des véhicules. En conséquence, le tribunal a conclu qu'une thèse portant sur ce qui « pourrait » se produire et la production d'une méthodologie sur la façon de vérifier si cela s'est produit ne constituent [traduction] « en rien une preuve que quelque chose s'est effectivement produit ».

*Fortin c. Mazda*<sup>5</sup>, une action collective intentée au Québec, portait sur un défaut présumé du système de verrouillage des portières des véhicules. Comme dans *Maginnis*, Mazda avait corrigé le problème gratuitement pour ses clients. L'argument du demandeur, fondé sur la *Loi sur la protection du consommateur*, était que les clients paieraient un prix moins cher pour des véhicules présentant le défaut allégué que celui qu'ils auraient payé si le défaut n'avait jamais existé. Pour étayer cette thèse, le demandeur a produit une preuve d'expert sous la forme d'une enquête demandant aux consommateurs quel niveau d'indemnisation serait jugé approprié pour compenser le dysfonctionnement du système de verrouillage

d'un véhicule. En définitive, ces demandes en dommages-intérêts et la méthodologie du demandeur ont été rejetées par le tribunal, qui a confirmé que les demandeurs invoquant une violation de la *Loi sur la protection du consommateur* devaient néanmoins prouver des « répercussions financières réelles » sur les clients, comme la perte de valeur alléguée des véhicules concernés.

Il y a tout lieu d'espérer que les tribunaux continueront à examiner dans le détail les affaires alléguant des dommages à l'échelle d'un groupe ne présentant pas de thèses suffisamment fondées quant aux dommages, ni de méthodologies réalisables pour évaluer de tels dommages.

## Violation de garantie

Dans le contexte actuel de la COVID-19, on s'attend à ce que les constructeurs automobiles se trouvent aux prises avec un volume accru de réclamations découlant des garanties offertes avec leurs véhicules. En général, les garanties applicables aux véhicules sont d'une durée limitée (par exemple trois ans ou 60 000 kilomètres, selon la première de ces éventualités) et excluent toute protection lorsque les clients ne font pas réviser ou réparer leur véhicule dans un délai raisonnable. Bien que les réclamations de clients invoquant des défaillances de pièces garanties peu après l'expiration des périodes de garantie ne soient pas exceptionnelles, nous nous attendons à un accroissement du nombre de ces réclamations en raison des risques et des restrictions liés à la COVID-19 au Canada. Ainsi, il pourrait arriver que des clients ne se sentent pas à l'aise de faire inspecter leurs véhicules chez des concessionnaires agréés ou ne souhaitent pas le faire, malgré les mesures de précaution raisonnables et appropriées mises en place. Des restrictions imposées par le gouvernement pourraient également dissuader les clients de se présenter à des rendez-vous d'inspection ou de réparation.

Si une augmentation du nombre de ces réclamations est à envisager, leur évaluation devrait être fortement axée sur les faits, les décisions relatives à l'extension de la garantie ou à la survaleur étant considérées au cas par cas.

## Principaux contacts :

> **John Hunter**  
jhunter@blg.com

> **Laura Day**  
lday@blg.com

- 
- 1 *Kuiper v. Cook (Canada) Inc.*, 2020 ONSC 128 (Cour divisionnaire de l'Ontario)
  - 2 *Williamson v. Johnson & Johnson*, 2020 BCSC 1746
  - 3 *Kett v. Mitsubishi Materials Corporation*, 2020 BCSC 1879, par. 159; *Pro-Sys Consultants Ltd. c. Microsoft Corporation*, 2013 CSC 57
  - 4 2020 ONSC 5462 (« *Maginnis* »)
  - 5 2020 QCCS 4270

