

Formulaires contractuels

Lorsqu'il s'agit de services professionnels, les clients insistent souvent pour utiliser leurs propres formulaires contractuels, bons de commandes, ententes verbales ou ententes de services permanentes. Or, chacune de ces alternatives présente des risques indéniables. La relation entre l'expert-conseil en conception et le client, la qualité des services rendus par l'expert-conseil en conception et le niveau de communication entre les parties sont des facteurs dont on doit tenir compte lors de l'évaluation de ces risques. L'utilisation d'ententes ad hoc peut créer des ambiguïtés susceptibles d'exacerber ces risques. Inversement, un formulaire contractuel type pour services professionnels peut protéger autant l'expert-conseil en conception que le client, ce qui contribue à réduire leurs risques.

L'Association des firmes de génie-conseil du Canada (AFGC) et l'Institut royal d'architecture du Canada (IRAC) offrent une panoplie de formulaires contractuels qui répondent aux exigences de la plupart des types de projet et des différents niveaux de services. Dans la plupart des cas, Victor recommande fortement d'utiliser les formulaires-types qui indiquent clairement et sans équivoque à chacune des parties quels sont leurs droits et responsabilités respectifs, en plus d'éviter certains écueils pouvant découler de l'utilisation de documents ad hoc. À tous le moins, nous vous recommandons de vous familiariser avec le contenu de ces formulaires et de transmettre votre savoir à vos clients, et de discuter des avantages et inconvénients perçus concernant l'utilisation de dispositions particulières d'un formulaire contractuel type.

La valeur d'une entente écrite

Une entente écrite détaillée entre l'expert-conseil en conception et le client peut éviter la confusion, l'incertitude et l'insatisfaction. Elle permet d'établir la portée des services, la relation globale, la méthode et la fréquence de communication, le devoir de diligence, ainsi que les droits et responsabilités de chacune des parties (sujet toutefois aux obligations impératives imposées par le Code civil du Québec, dont la présomption de responsabilité dite « quinquennale » par rapport aux vices de construction*). Les risques de mésententes, d'élargissement de la portée, de différends et de litiges augmentent substantiellement si l'entente n'est pas écrite ou si elle ne reflète pas clairement l'entente intervenue entre les parties. Souvent, les personnes qui négocient l'entente ne sont pas celles qui exécutent le travail. Par conséquent, il est crucial de communiquer les dispositions de l'entente et la portée des travaux à réaliser à l'ensemble des membres de l'équipe de projet.

Tout formulaire d'entente devrait énoncer clairement l'intention des parties. Si la terminologie utilisée porte à confusion, on ne pourra l'utiliser à titre de guide pour la prestation de services professionnels. Si l'on n'y définit pas bien les termes, ils auront le sens que leur donne le dictionnaire, créant ainsi des obligations tout autres que celles comprises par l'expert-conseil en conception.

* Québec : Il faut bien comprendre que, dès le moment où il existe un mandat professionnel, qu'il soit consacré ou non par écrit, les obligations et responsabilités qui incombent aux experts-conseils en conception en vertu du Code civil du Québec s'y rattachent obligatoirement. Un simple appel téléphonique peut donc créer toute une série d'obligations et de responsabilités professionnelles et notamment la présomption de responsabilité quinquennale pour vices de construction édictées par l'article 2118 du Code civil du Québec.

Les caractéristiques des formulaires contractuels suivants soulèvent certaines préoccupations.

Les formulaires contractuels préparés par les clients

On devrait examiner de très près les formulaires préparés par les clients afin de déterminer s'ils incluent une définition acceptable des conditions d'affaires et de la portée des travaux. Les éléments de base d'une entente réaliste de services professionnels sont les suivants : un devoir de diligence; une répartition des obligations, de l'autorité et des risques; l'étendue des services clairement définie; et une terminologie sans équivoque.

Les ententes verbales

Même si certaines firmes ont fait affaires avec succès sans signer d'ententes écrites, de telles ententes verbales, bien qu'habituellement valides et exécutoires, engendrent souvent une interprétation ambiguë de l'étendue des services et un déséquilibre quant aux attentes de chacune des parties. Selon notre expérience, les réclamations associées à des ententes orales a tendance à prendre plus de temps et à coûter plus cher.

Les bons de commande

La plupart des bons de commande sont destinés à l'achat de produits et englobent des clauses relatives à la responsabilité des produits ou aux garanties qui sont inappropriées aux services professionnels. Également, on y identifie rarement de façon adéquate l'étendue des services requis.

Les contrats de services permanents

Une entente de service à long terme avec un client peut présenter des défis touchant les règles de prescription et les obligations en cas de changements aux codes ou aux standards, et engendrer un risque qui est très disproportionné par rapport aux honoraires négociés.

Les ententes verbales et la prestation de services en vertu d'un bon de commande devraient être envisagées avec prudence. Une entente verbale peut très bien faire l'objet d'un contrat écrit succinct. Un bon de commande peut contenir les clauses d'une entente de services professionnels négociée avec votre client et qui remplace les dispositions relatives à la responsabilité des produits et aux garanties que renferment la plupart des bons de commande. Les ententes de services permanentes doivent être suffisamment détaillées pour permettre un ajustement quant à la nature des services et des honoraires en cas de changement de circonstances et pour éviter que le risque ne soit très supérieur aux honoraires versés.

Le fait de prendre des mesures simples comme celles-ci contribue fortement à réduire la probabilité de mésententes inutiles entre les parties et à garantir la réussite du projet.

Sources de formulaires contractuels de consensus

L'AFGC et l'IRAC offrent plusieurs formulaires contractuels types à des fins de commodité pour leurs membres. Les ressources de l'AFGC incluent, pour n'en nommer que quelques-uns, les contrats types entre client et ingénieur, et entre ingénieur et sous-traitant.

L'IRAC distribue des documents contractuels normalisés, notamment la formule canadienne normalisée de contrat de services en architecture (Document 6) et la formule simplifiée de contrat entre client et architecte (Document 8).

Pour des plus amples informations, veuillez visiter acec.ca ou raic.org.

Visitez assurancevictor.ca pour en apprendre davantage.

L'information figurant aux présentes est fondée sur des sources que nous estimons fiables et doit être interprétée uniquement comme de l'information générale en matière de gestion des risques et d'assurance. Victor ne fait aucune déclaration ni ne donne aucune garantie, explicite ou implicite, concernant l'exactitude de l'information figurant aux présentes. L'information n'est pas conçue comme un conseil applicable à une situation individuelle et nul ne devrait s'y fier en ce sens. Et elle ne doit pas être interprétée comme une opinion sur des questions de couverture. Les affirmations faites à l'égard des questions juridiques ne sont que des observations générales basées sur notre expérience en tant que gestionnaire d'assurance. Nous ne sommes pas autorisés à donner des conseils juridiques et nul ne devrait se fier sur ces affirmations en tant que tels. Les assurés devraient consulter leurs conseillers en matière d'assurance et leurs conseillers juridiques quant aux questions relatives à leurs protections individuelles.