



BULLETIN INFORMATION PRÉVENTION | ARCHITECTES ET INGÉNIEURS | ASSURANCE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE

À quel moment parle-t-on de contrat?

Pour consulter notre documentation sur la prévention des sinistres, nos exemples de réclamations et nos renseignements détaillés sur les produits, veuillez visiter notre site Web à assurancevictor.ca.

PROGRAMME PARRAINÉ PAR



ASSOCIATION DES FIRMES
DE GÉNIE-CONSEIL | CANADA



ingénieurscanada



Par John Singleton, c.r. , Singleton Urquhart LLP

Un contrat écrit est l'outil le plus important que les architectes et ingénieurs peuvent utiliser pour se protéger contre les risques de responsabilité. Étonnamment, 40 pour cent des réclamations déclarées à Victor Canada concernent des projets pour lesquels il n'y a aucun contrat écrit. Le présent bulletin, rédigé par John Singleton, fournit un aperçu de ce qui devrait figurer dans un contrat adéquat, de l'importance d'avoir des modalités et des conditions écrites concises et claires, et de certains problèmes que vous pouvez éprouver si vous ne suivez pas les pratiques contractuelles appropriées.

L'absence de pratiques contractuelles appropriées a toujours été une préoccupation dans l'industrie de la construction, en particulier en ce qui concerne les experts-conseils professionnels, mais également en ce qui concerne les constructeurs, les gens de métier et les promoteurs. Même si la nécessité d'avoir un contrat adéquat avec un client est nettement mieux comprise que par le passé, la capacité à manifester cette nécessité fait toujours défaut chez de nombreuses personnes. Comprendre en quoi consiste un contrat, de même que la raison pour laquelle ce dernier est si important encouragera, espérons-le, les architectes et les ingénieurs à porter une plus grande attention à cet aspect de leur pratique.

Un contrat approprié devrait comprendre, au moins, les modalités et conditions suivantes :

- Une description de vos responsabilités et de celles de votre client
- L'acquittement de vos honoraires
- Les conséquences si vous n'êtes pas payé
- Les conséquences si vous ne remplissez pas vos obligations contractuelles
- La façon selon laquelle les différends seront résolus
- Les limitations de votre responsabilité
- La période pendant laquelle vous pouvez être exposé au risque de réclamation de la part de votre client



Tous les contrats types comportent des dispositions sur ces sujets. Toutefois, certains contrats rédigés à la main couvrent seulement quelques-uns de ces sujets, et de nombreux contrats de série ne font que les survoler. Ce dernier type de contrats engendre bien souvent plus de risques qu'il n'en gère.

Le traitement de ces questions de façon claire, concise et équilibrée dans un contrat écrit constitue l'un des atouts les plus précieux de toute pratique professionnelle.

Un contrat n'a pas besoin d'être écrit. Il devrait l'être, mais il n'est pas nécessaire qu'il le soit. Une poignée de main, une conversation téléphonique ou l'exécution de travaux peut donner lieu à une relation contractuelle entre deux parties.

Si un client vous dit : « Si tu conçois mon édifice et me fournis des services de chantier, je te paierai 100 \$ » et que vous lui répondez « D'accord », vous avez conclu un contrat. Vous avez également conclu un contrat si votre client et vous discutez d'un projet en prenant un verre de vin, et que pendant cette rencontre, vous lui fournissez des esquisses et qu'en échange, le client paie pour votre verre de vin et votre repas.

Toutefois, dans ces cas, les modalités et conditions du contrat qui surpassent votre obligation de fournir des services en échange d'un paiement sont inconnues. Ce que vous avez fait en concluant des contrats de cette sorte est de laisser le hasard – ou à un juge dans une salle d'audience – déterminer quelles sont les autres modalités et conditions essentielles de votre contrat.



La *common law* supposera, ou le tribunal imposera, un certain nombre de modalités relativement à ces relations contractuelles, notamment les obligations suivantes :

- Fournir des services conformément aux normes courantes dans la profession à ce moment-là
- Exécuter les services de manière diligente et en temps opportun pour ne pas retarder les autres aspects du projet
- Signaler au client et au public tous les risques considérables pour la santé humaine et la sécurité associés au projet
- Divulguer avec rigueur tous les aspects de votre conception afin de ne pas causer des dommages financiers à votre client

Bien que les obligations de cette nature seraient supposées ou imposées, les limitations de responsabilité ne seraient pas supposées, ni la façon convenue pour résoudre les différends, ni le mécanisme convenu pour mettre fin à la relation et enfin, aucune limite en ce qui concerne votre exposition au risque de réclamations, si les choses tournent mal. Bref, en l'absence d'un contrat écrit, vous vous mettez dans une situation périlleuse où, dans la plupart des cas, l'existence d'un contrat écrit vous éviterait de vous enfoncer.

Un contrat peut être en partie oral et en partie écrit. Si un contrat écrit est incomplet en ce qui concerne les sujets susmentionnés, un tribunal pourrait tout de même ajouter certaines modalités supposées au contrat. Ce faisant, le tribunal peut se fier aux déclarations orales qui ont eu lieu entre les parties avant la création du contrat écrit, en particulier lorsque les modalités ou les conditions du contrat écrit sont ambiguës.

Des modalités peuvent être supposées pour des raisons d'efficacité commerciale ou pour clarifier ce qui autrement pourrait être une modalité ou une condition ambiguë relativement au contrat que vous avez conclu. Il est donc très important que les modalités et conditions d'un contrat écrit soient claires et concises, et qu'elles couvrent le sujet concerné.

Croyez-le ou non, un contrat écrit doit être signé. Les raisons pour lesquelles l'une ou l'autre des parties ne signe pas un contrat qu'elle a convenu ou négocié ne cessent d'étonner les avocats. Un contrat non signé, soit par une des parties ou par les deux parties, présente des problèmes juridiques difficiles lorsqu'une des parties cherche à en faire appliquer les modalités et conditions.

Il arrive souvent qu'un consultant, ou un client, signe le contrat négocié avec l'autre partie et l'envoie à cette dernière en lui demandant de le signer et de lui retourner une copie, mais que cette autre partie omet de le faire. De même, il arrive souvent qu'une relation contractuelle soit fondée sur des modalités et conditions, envoyées par une partie à une autre, sans que l'une

ou l'autre des parties ait signé ou accepté les modalités et conditions. Ou encore, les parties acceptent parfois d'entrer en relation contractuelle, s'échangent des modalités et conditions contradictoires sans jamais prendre le temps de régler les différences.

Dans tous ces cas, les parties ont un contrat. Cependant, parce qu'elles n'ont pas correctement conclu leur accord contractuel, il se peut qu'elles dépensent plus d'argent en frais juridiques qu'elles n'en gagneront sur le projet lui-même du fait qu'elles souhaiteront faire appliquer une modalité ou une condition précise du contrat. La modalité en question est souvent une clause de limitation de responsabilité dans l'une ou l'autre version des modalités et conditions.

Dans de telles circonstances, un tribunal examinera l'exécution de travaux réelle des parties et les témoignages oraux entourant la création du contrat pour déterminer les modalités et conditions convenues entre les parties. En d'autres mots, la version définitive d'un contrat négocié mais non signé par les deux parties peut quand même se traduire par une visite devant un juge pour que ce dernier décide de ce que vous avez réellement convenu, ce qui ne constitue pas une pratique satisfaisante.

Il ne s'agit là que d'un échantillon des problèmes auxquels vous vous exposez si vous ne recourez pas aux pratiques contractuelles appropriées; et il n'y a vraiment aucune bonne excuse de ne pas le faire. De nombreux contrats

types sont offerts sur le marché par les associations professionnelles et les associations nationales de construction; ils traitent tous des sujets susmentionnés. Les assureurs en responsabilité professionnelle offrent également d'excellents conseils en matière de pratiques contractuelles sur leur site Web et proposent même des libellés pour les contrats abrégés. En cas de doutes, vous pouvez par ailleurs vous tourner vers les membres du Barreau; ils sauront vous donner des conseils appropriés dans ce domaine.

Oui, une poignée de main, un appel téléphonique ou l'exécution de travaux peuvent donner lieu à des relations contractuelles, mais il s'agit d'un comportement très risqué.



Résumé

De toute évidence, le contrat est un outil de gestion des affaires essentiel pour tous les architectes et ingénieurs. Comme il est indiqué dans le présent bulletin, il est fortement recommandé d'utiliser des contrats types lors de la négociation de services professionnels avec les clients. L'Association des firmes de génie-conseil (AFGC) et l'Institut royal d'architecture du Canada (IRAC) offrent des contrats types à leurs membres. Ces contrats sont rédigés dans un langage clair, et la répartition des fonctions et des responsabilités est équitable. Vous trouverez ces documents (le Document 31 de l'AFGC et le Document Six de l'IRAC) sur le site Web respectif de chaque association (acec.ca et raic.org). Toutefois, nous vous recommandons également d'obtenir des conseils juridiques appropriés lorsque vous négociez un document juridique, y compris votre contrat de services professionnels.

En plus d'avoir un contrat écrit, vous pouvez prendre d'autres mesures pour gérer les risques évitables.

En tant qu'un des chefs de file en éducation sur la prévention des sinistres, nous offrons un grand nombre de ressources aux architectes et aux ingénieurs, notamment des webémissions sur la gestion de risques, des Bulletins consultatifs sur la gestion de risques, des Bulletins information prévention et des cours de cyberformation. Notre premier cours de cyberformation, intitulé « Gérer les risques en utilisant des contrats écrits », offre des conseils pratiques sur la façon de gérer les risques involontaires ou inattendus lors de l'élaboration de contrats. Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce cours, veuillez visiter le site assurancevictor.ca/cyberformation et vous inscrire à notre Centre de cyberformation. Pour obtenir de plus amples renseignements sur nos webémissions et nos bulletins, rendez-vous sur le site assurancevictor.ca et visitez notre Centre de ressources.



Visitez assurancevictor.ca pour en apprendre davantage.

La présente publication est destinée à un usage informatif seulement. Elle ne doit pas être utilisée comme s'il s'agissait d'un conseil ou d'une opinion juridique sur des circonstances ou des faits en particulier.

© 2022 Gestionnaires d'assurance Victor inc. | 941842340