

## CHRONIQUE JURIDIQUE

### LES CLAUSES DE PAIEMENT SUR PAIEMENT (suite)

PAR ME BRUNO MARCOUX, BÉLANGER LONGTIN AVOCATS

Lors de notre dernière chronique, nous vous avons donné des exemples de clauses de paiement sur paiement. Au cours des prochaines chroniques, nous vous expliquerons les moyens pour éviter qu'elles vous soient imposées.

Avant toute chose, il est essentiel de comprendre la théorie générale des contrats. Pour que l'on puisse prétendre à un contrat, encore faut-il qu'une offre ait été faite.

Prenons l'exemple de l'achat d'une bouteille d'eau au dépanneur. La bouteille est dans un endroit qui permet d'en voir les principales caractéristiques (nombre de millilitres et le prix). Ainsi, le dépanneur vous fait une offre, soit celle d'acheter une bouteille de tant de millilitres à un tel prix. Lorsque vous prenez la bouteille et vous présentez au comptoir pour la payer, vous acceptez l'offre et le contrat de vente de la bouteille d'eau est conclu.

Deuxième exemple : je vous offre de vous vendre ma voiture pour un montant de 20 000,00 \$. Vous acceptez mon offre. Avons-nous un contrat?

La réponse est non, car vous ne connaissez pas la marque de mon véhicule, ni l'année de fabrication, ni le kilométrage et encore moins son état général.

En termes juridiques, nous disons qu'il ne peut y avoir de contrat, car les parties ne se sont pas entendues sur les éléments essentiels du contrat projeté (marque du véhicule, l'année de fabrication, le kilométrage et l'état général).

Lorsque les éléments essentiels du contrat sont connus, il y a formation du contrat dès que l'offre est acceptée.

C'est la raison pour laquelle le maître de l'ouvrage exige, dans vos soumissions, la mention à l'effet que vous avez pris connaissance des plans et devis.

Ainsi, lorsque vous établirez votre prix à un entrepreneur général, vous offrez de conclure un contrat pour la fourniture et l'installation de portes et fenêtres décrits dans les plans et devis pour un montant de tant de milliers de dollars.

Si l'entrepreneur général accepte votre offre, il y a un contrat.

Par contre, il y a plusieurs éléments secondaires pour lesquels vous ne vous serez tout simplement pas entendu (date de paiements progressifs, pourcentage de la retenue, gestion des déchets, etc.).

L'absence d'entente sur ces éléments pourrait vous occasionner des problèmes. Par exemple, si rien n'est prévu dans votre soumission pour des paiements progressifs, le *Code civil du Québec* permet à l'entrepreneur général de vous payer seulement lorsque vous aurez entièrement complété vos travaux. Il pourrait donc s'écouler plusieurs mois avant que vous ne soyez payé.

C'est la raison pour laquelle lorsque vous soumissionnez par l'intermédiaire du Bureau des soumissions déposées du Québec (BSDQ), il y a une mention sur la formule de soumission qui prévoit que vous offrez de signer la formule applicable de l'Association canadienne de la construction (ACC).

Actuellement, il s'agit du contrat standard ACC-1 2008. Ce contrat a l'avantage de prévoir presque toutes les situations qui se produisent dans le cadre d'un contrat de construction et surtout la façon dont chacune des parties doit se comporter face à ces situations.

En d'autres termes, lorsque vous soumissionnez par l'intermédiaire du Bureau des soumissions déposées du Québec, vous offrez aux entrepreneurs généraux de faire les travaux décrits à votre soumission et de signer un contrat ACC-1 2008. Lorsque l'entrepreneur général accepte votre offre, vous avez un contrat dont les modalités sont régies par l'ACC-1 2008. Vous pourrez donc refuser les clauses de paiement sur paiement qui pourraient être incluses dans le contrat proposé par l'entrepreneur général.

Lors de la prochaine chronique, nous vous expliquerons comment vous protéger lorsque vous ne soumissionnez pas l'intermédiaire du Bureau des soumissions déposées du Québec.