



UN PEU DE PRÉVENTION

L'importance du contrat

Bon nombre de poursuites judiciaires et de demandes d'enquête adressées au Bureau du syndic de l'Ordre résultent de mécontentements entre l'ingénieur et son client sur l'étendue du mandat ou encore sur ses modalités d'exécution ou de paiement. Voici comment prévenir de tels désaccords.

Vous le savez déjà, la principale mission d'un ordre professionnel est de protéger le public. À cette fin, l'Ordre doit s'assurer que l'ingénieur, dans l'exercice de sa profession, informe son client de la nature de ses services et de ses honoraires, et qu'il rend les services professionnels avec compétence, diligence et intégrité, dans le respect de la propriété, de l'environnement, de la santé et de la vie.

Dans ce contexte, sans préconiser une formalisation extrême des échanges entre l'ingénieur et son client, le

Bureau du syndic est d'avis qu'une des meilleures pratiques à adopter consiste à consigner par écrit les éléments essentiels de l'entente intervenue entre l'ingénieur et son client.

VOUS RECONNAISSEZ-VOUS DANS L'UNE DE CES TROIS SITUATIONS ?

- Lors d'une rencontre, vous discutez avec un client potentiel de la possibilité de préparer une étude environnementale de phase 1 sur un terrain qu'il vient d'acquérir. Trois semaines plus tard, vous attendez toujours qu'il vous confie le mandat, alors qu'il vous appelle pour vous demander si le rapport sera bientôt prêt.
- Vous constatez que vous n'avez pas encore reçu le paiement de vos honoraires. Pourtant, vous avez envoyé votre facture il y a 30 jours. Vous appelez votre client, qui vous indique que, pour lui, « les comptes fournisseurs, c'est toujours payable dans les 90 jours ».
- Votre employeur vous reproche de ne pas avoir livré un devis à temps, ce qui vous surprend, car vos notes de rencontre précisent un délai beaucoup plus long.

COMMENT VOUS PRÉMUNIR CONTRE CES MÉSENTENTES ?

La réponse est simple : en prenant la peine de mettre par écrit le mandat dans un contrat. Ce contrat sera signé par les deux parties et représentera la volonté de celles-ci. Le document devra contenir les éléments essentiels suivants :

- date et lieu de la signature du contrat ;
- désignation des parties contractantes :
 - personne physique (nom complet et coordonnées) ;
 - personne morale (raison sociale, coordonnées et noms des représentants) ;
- description du contexte ;
- description des livrables, des exclusions et des inclusions ;
- échéancier ;
- honoraires et modalités de paiement.

D'AUTRES ÉLÉMENTS PEUVENT S'AJOUTER À L'EXPRESSION MUTUELLE DE LA VOLONTÉ DES PARTIES AU CONTRAT. IL PEUT S'AGIR, PAR EXEMPLE, DE DISPOSITIONS EN CAS DE DÉFAUT D'EXÉCUTION OU D'UNE CLAUSE QUI PRÉVOIT LA GESTION DES AUTORISATIONS DE MODIFICATIONS EN COURS DE CHANTIER.

L'Ordre des ingénieurs du Québec et le Bureau du syndic recommandent fortement à tous les ingénieurs d'adopter un contrat écrit pour tout mandat reçu. Le texte peut prendre la forme d'un simple courriel qui confirme au client (y compris le client employeur) les éléments essentiels du mandat ou celle d'un contrat de plus grande envergure. Il va de soi que, lorsqu'il est question de rédiger un contrat, consulter un avocat peut s'avérer nécessaire et avantageux.

AFIN DE POURSUIVRE VOTRE LECTURE SUR LE SUJET, NOUS VOUS INVITONS À REGARDER LE *GUIDE DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE* (GPP.OIQ.QC.CA), PARTICULIÈREMENT L'ONGLET « TRAVAIL DE L'INGÉNIEUR ».

Nous avons également le plaisir de vous informer que, depuis le 4 juin 2018, l'Ordre des ingénieurs du Québec a mis en ligne une série de formations virtuelles, dont l'une porte sur le contrat écrit conclu entre un ingénieur et son client. ◀

Le contrat : un indispensable
http://bit.ly/maestro_contrat