



XL CATLIN

Assurance  
Concepteur  
professionnel

# Les 10 clauses indispensables d'un bon contrat

Il se pourrait que la survie de votre entreprise dépende tout autant de son efficacité à gérer les risques que du reste. Or, l'un des éléments essentiels de la gestion de risque consiste à mettre en place le bon contrat de services professionnels. Un contrat rédigé en termes clairs, juridiquement exécutoire, peut faire toute la différence entre un projet formidable avec un client qui sera enclin à travailler avec vous à nouveau et un projet que vous auriez préféré n'avoir jamais accepté.

Afin de vous aider à bâtir un meilleur contrat, l'équipe Concepteur professionnel de XL Catlin a préparé ce survol des 10 clauses que nous considérons comme devant faire partie de tout contrat.

Ce document a été conçu pour servir de guide rapide, mais, bien entendu, il ne vise aucunement à remplacer la version complète du guide électronique intitulé *XL Catlin Contract eGuide for Design Professionals: A Risk Management Resource for Architects and Engineers*, que XL Catlin offre exclusivement à ses clients.

## 1. Facturation et paiement

### QUOI INCLURE

Le libellé du contrat devrait aborder les sujets tels que les dates d'exigibilité des paiements, les pénalités en cas de retard de paiement (par exemple, les intérêts, les frais de recouvrement) et vos droits en cas de non-paiement (par exemple la suspension ou la résiliation des services).

### POURQUOI

Plus vous définirez avec précision vos modalités de paiement et plus vous vous y conformerez, meilleures seront vos chances de vous faire payer rapidement et d'éviter les différends au sujet des honoraires et frais. De tels malentendus sont souvent désagréables et peuvent vous faire perdre de futurs contrats avec le même client.

### N'ACCEPTÉZ PAS

Une formulation qui permettrait à votre client de retenir le paiement de factures faisant l'objet d'un désaccord.

Suite

**N'OUBLIEZ PAS**

L'un des moyens les plus efficaces en matière de recouvrement consiste à retenir les documents du client relatifs à la vérification des plans, à l'approbation de la demande de permis, ou à leur utilisation par le client, jusqu'à ce que vous soyez intégralement payé.

**2. Certifications et garanties****QUOI INCLURE**

Votre contrat ne devrait jamais promettre de garantir l'exactitude de quelque chose (par exemple, l'installation d'un système de chauffage, de ventilation et de climatisation par un sous-traitant) ni confirmer l'entière conformité à une norme (par exemple, aux normes de l'ADA).

**POURQUOI**

En certifiant ou en garantissant quelque chose, vous assumez un degré de responsabilité qui dépasse largement l'obligation de diligence prévue par la loi. Votre assurance responsabilité professionnelle ne vise pas à assurer les violations de contrats, les bris de garantie, l'assumption de la responsabilité d'un tiers ou un engagement à excéder les normes de diligence prévues par la loi. L'erreur la plus minime, qu'elle soit causée par vous ou par un tiers, pourrait mener à une réclamation pour bris de garantie.

**N'ACCEPTÉZ PAS**

Des termes qui, dans les faits, offrent une garantie, comme « tout », « toute(s) », « tous », « la totalité », « chaque », « chacun(e) », « assurer », « s'assurer », « s'engager », « affirmer » ou « déclarer ».

**N'OUBLIEZ PAS**

- Vous pouvez remplacer la formulation d'une clause par une autre qui réduira le risque auquel vous vous exposez, ne mettra pas en cause votre assurance responsabilité professionnelle et répondra aux préoccupations de votre client.
- Des certifications et garanties peuvent aussi se trouver en petits caractères sur les bons de commande d'un client.

**3. Dommages indirects****QUOI INCLURE**

Votre contrat devrait inclure une clause d'exonération en cas de dommages indirects (par exemple, les pertes d'exploitation), qui seraient indirectement liés à un manquement du concepteur professionnel. Cette clause devrait énoncer clairement que ni vous ni votre client ne serez tenus responsables des dommages indirects liés au manquement allégué de l'une ou l'autre des parties.

**POURQUOI**

Si vous vous exposez à ce qu'on vous tienne responsable de dommages indirects, vous pourriez vous faire poursuivre pour des montants qui n'auraient aucune commune mesure avec vos honoraires ou qui pourraient largement excéder le coût de réparation des dommages réels.

**N'ACCEPTÉZ PAS**

Le libellé d'un contrat rédigé par un client, dans le cas où la formulation vous tiendrait responsable de dommages indirects.

**N'OUBLIEZ PAS**

- Si votre contrat n'aborde pas les dommages indirects, vous courez quand même le risque de vous faire poursuivre pour de tels dommages.
- Le fait d'avoir négocié une limitation de responsabilité ne remplace pas la protection additionnelle que procure une clause d'exonération de responsabilité en cas de dommages indirects. Assurez-vous que vos clauses de limitation de responsabilité et d'exonération en cas de dommages indirects sont bien coordonnées l'une avec l'autre.

## 4. Sécurité des lieux de travail

### QUOI INCLURE

Votre contrat devrait inclure une clause qui aborde la sécurité des lieux de travail et énonce clairement que l'entrepreneur, et non le concepteur professionnel, est responsable de la sécurité des lieux de travail et des méthodes de construction.

### POURQUOI

Que ce soit par voie de contrat ou par le biais de vos actions, assumer la responsabilité de programmes et de procédures relatifs à la sécurité peut avoir des conséquences économiques considérables.

### N'ACCEPTÉZ PAS

Le libellé d'un contrat qui vous tient responsable de la « supervision » sur les lieux de travail, ou toute formulation démesurée qui exige que vous assuriez le respect strict des plans et spécifications ou que vous fournissiez des services allant au-delà des normes de diligence. Supprimez toute clause fournie par le client qui vous attribuerait la direction ou la responsabilité de l'entrepreneur, y compris le pouvoir de faire cesser les travaux.

### N'OUBLIEZ PAS

- Vos paroles et vos gestes au cours du projet pourraient modifier les modalités du contrat.
- En tant que professionnel agréé, vous ne pouvez pas ignorer votre obligation d'agir lorsque vous avez connaissance d'une situation constituant une menace pour la vie ou la sécurité, malgré le libellé de la clause d'exonération.

## 5. Limitation de responsabilité

### QUOI INCLURE

Insérez dans votre contrat une clause de limitation de responsabilité – une entente entre votre client et vous qui établit le montant maximal de responsabilité qui pourrait vous incomber, si le client présentait une réclamation dans le contexte du projet.

### POURQUOI

Tout cabinet de professionnels qui accepte continuellement des projets à risque illimité s'expose à des pertes élevées et, possiblement, à une catastrophe financière. Une clause de limitation de responsabilité assigne un risque à un projet dans des proportions raisonnables par rapport aux profits et aux autres avantages dont jouira chaque partie.

### N'ACCEPTÉZ PAS

De manière générale, un contrat qui ne comporte pas de clause de limitation de responsabilité. (Font exception à cette règle les projets d'entités publiques, qui n'acceptent pratiquement jamais les clauses de limitation de responsabilité.) Aussi, n'utilisez pas une clause de limitation de responsabilité pré-imprimée dans votre contrat, car elle pourrait aller à l'encontre de la prémisse selon laquelle cette clause a été négociée.

### N'OUBLIEZ PAS

- Il se pourrait que vous ayez plus de succès auprès de votre client si vous lui soumettez une formule pré-imprimée dont un espace laissé en blanc vous permet de préciser le plafond de responsabilité.
- Assurez-vous d'opter pour une limite significative (par exemple, un montant en rapport avec vos honoraires pour ce projet), qui tient compte des dommages potentiels relatifs au projet.

## 6. Médiation

### QUOI INCLURE

La médiation consiste en une approche visant à résoudre des conflits, généralement de façon volontaire. Elle aide les parties en désaccord à arriver elles-mêmes à une entente, ce qui a pour effet de maintenir ou de rétablir la communication. Votre contrat devrait inclure une clause qui stipule que la médiation constitue la première étape de résolution de conflits.

### POURQUOI

Les litiges et les procédures d'arbitrage peuvent s'avérer coûteux et monopoliser beaucoup de temps, amputer le budget d'heures facturables d'une entreprise, affecter le moral et réduire la productivité. Ces procédures de confrontation peuvent miner les relations clients-consultants.

### N'ACCEPTÉZ PAS

Un contrat qui ne stipule pas que la médiation constitue la première étape de résolution des conflits. Dans le cas contraire, vous aurez du mal à convaincre un client d'utiliser la médiation, s'il arrivait que vous vous trouviez tous deux au cœur d'une dispute.

### N'OUBLIEZ PAS

La médiation a amplement fait ses preuves, en particulier lorsqu'elle est utilisée au stade approprié d'une mésentente. Le taux moyen de règlement des conflits par médiation est de près de 85 pour cent.<sup>1</sup>

*A Guide to Mediation and Arbitration for Business People* (New York: American Arbitration Association)

## 7. Étendue des services

### QUOI INCLURE

L'étendue des services consiste en une description détaillée des services que vous fournirez au client, de ceux que vous pouvez fournir moyennant des frais additionnels, et de ceux que vous ne fournirez pas. La description devrait être aussi précise et complète que possible. Elle ne devrait faire place à aucune ambiguïté ou question en ce qui a trait à toute responsabilité ou à tout livrable qui sont compris dans vos frais de base.

### POURQUOI

Si l'étendue de vos services n'est pas clairement établie, vous serez peut-être incapable de différencier les services qui sont compris dans vos frais de base, de ceux qui requièrent des frais additionnels. Il serait ainsi difficile de facturer les services additionnels que vous devez fournir.

### N'ACCEPTÉZ PAS

Une clause rédigée par le client exigeant que vous acceptiez (ou même que vous certifiez) que l'étendue des services proposés « satisfait aux besoins du projet », que vous « fournirez tout service professionnel nécessaire à l'achèvement du projet », ou toute autre formulation extensive similaire.

### N'OUBLIEZ PAS

Les listes de contrôle détaillées de tous les services potentiels peuvent vous aider à éviter l'oubli d'éléments qui font partie de l'étendue des services. Vous pouvez utiliser les listes d'étendue des services proposées dans les contrats de l'AIA, de l'EJCDC ou d'autres associations professionnelles.

## 8. Norme de diligence

### QUOI INCLURE

Votre contrat devrait inclure une clause qui définit affirmativement la norme de diligence applicable à vos services. La norme de diligence relative aux concepteurs professionnels exige simplement que vous fournissiez vos services avec le degré de compétence et de diligence habituellement exercé par les autres membres de votre profession, dans des circonstances similaires, au même moment et au même endroit, ou dans un endroit similaire.

### POURQUOI

Un libellé de contrat qui cherche à augmenter votre norme de diligence augmente le risque auquel vous vous exposez. Votre assurance responsabilité professionnelle ne vous couvrira pas pour ce risque accru, puisqu'il constitue l'assumption d'une responsabilité additionnelle dont vous ne seriez pas autrement tenu responsable.

### N'ACCEPTÉZ PAS

Le libellé du contrat d'un client qui exige que vous « respectiez les normes de pratique les plus élevées ». N'acceptez pas non plus les formulations générales ou ambiguës utilisant des termes tels que « approprié » ou « nécessaire », ou des clauses qui permettraient au client de décider unilatéralement de la qualité de votre prestation de services, avec des formulations telles que « à la satisfaction du client » ou « à l'entière discrétion du client ».

### N'OUBLIEZ PAS

La doctrine en matière de normes de diligence et la définition de cette notion ne font nulle part mention de la « perfection ».

## 9. Résiliation

### QUOI INCLURE

Votre contrat devrait inclure une clause de résiliation qui définit les circonstances (par exemple, le défaut de paiement des honoraires et frais) dans lesquelles l'une ou l'autre des parties peut mettre fin à la relation contractuelle. Le contrat devrait également préciser quels sont les droits de chaque partie en cas de résiliation, en tenant compte de l'initiateur de cette procédure.

### POURQUOI

Un contrat qui n'aborde pas convenablement la question de résiliation ouvre la porte aux différends. Vous pourriez vouloir résilier le contrat pour l'une des raisons suivantes : le client contrevient à une condition essentielle du contrat, incapacité de s'entendre au sujet de services additionnels, changements dans les parties en cause ou changements substantiels des conditions.

### N'ACCEPTÉZ PAS

Un libellé qui permet au client seulement de résilier le contrat ou qui transfère la propriété des documents.

### N'OUBLIEZ PAS

- Votre cabinet subira d'importants frais liés à la cessation des travaux si le contrat d'un projet pour lequel elle a investi d'importantes ressources est résilié prématurément.
- Il pourrait être souhaitable d'avoir l'option de suspendre temporairement vos services et de maintenir le contrat en vigueur, le temps que le client remédie au défaut.

## 10. Tiers bénéficiaires

### QUOI INCLURE

Votre contrat devrait inclure une clause abordant le sujet des réclamations de tiers.

### POURQUOI

Si votre négligence cause des dommages raisonnablement prévisibles à des tiers, vous pourriez en être tenu responsable. Dans la plupart des territoires, ces tiers n'auraient pas besoin d'être liés avec vous par contrat pour déposer une réclamation et gagner.

### N'ACCEPTÉZ PAS

Un contrat qui n'aborde pas ce sujet, car en l'absence d'une telle clause, un tribunal pourrait suivre ce qu'il considère comme un précédent ou établir la jurisprudence à sa discrétion.

### N'OUBLIEZ PAS

Les obligations juridiques des concepteurs professionnels envers les tiers sont difficiles à interpréter. Les parties au contrat peuvent établir plusieurs de leurs propres règles pour guider l'interprétation judiciaire. Quand il est question de contrats, assurez-vous cependant de consulter votre avocat et votre agent d'assurance ou votre courtier.

## Pour de plus amples renseignements.

Pour de plus amples renseignements en matière de prévention des sinistres et de gestion des risques, visitez [xlcatlin.com/dp-ca/resources](http://xlcatlin.com/dp-ca/resources)

## Pour en apprendre davantage

Des heures de perfectionnement professionnel vous sont offertes au moyen de séminaires sur le Web. Veuillez vous rendre à l'adresse [OnDemand and Live Webinars](#)

## Obtenez une soumission.

Nous offrons plus qu'une simple police – nous mettons à votre disposition les ressources et les protections dont vous avez besoin pour exploiter votre entreprise avec succès : des garanties personnalisées, l'expertise de notre service d'indemnisation et des solutions en matière de gestion de la pratique qui aident à protéger la réputation de votre cabinet, ainsi qu'à réduire les risques commerciaux et le coût des assurances.

Vous pouvez communiquer avec un représentant près de vous par courriel à l'adresse suivante : [pmonette@vestasassurance.com](mailto:pmonette@vestasassurance.com)



CLAUDE BARRY  
R.C. PROFESSIONNELLE INC.  
MEMBRE DU GROUPE VESTAS

1434, rue Ste-Catherine ouest, No. 203  
Montréal, (Québec), H3G 1R4

T. 514 940-1414  
F. 514 875-1960  
[www.vestasassurance.com](http://www.vestasassurance.com)

*Voici ce qu'un concepteur professionnel avait à dire au sujet de l'efficacité et de la commodité de nos ressources éducatives :*

« Je ne fais pas face aux mêmes défis que les grands cabinets; je n'ai pas les mêmes besoins qu'eux. Lorsque je comprends où se situent les risques, je peux surveiller les choses que doit éviter mon entreprise. Je n'ai pas le personnel pour m'aider à gérer les risques; il n'y a que moi, et je me fie à mon agent d'assurance pour me relayer l'information fournie par XL Catlin en matière de gestion des risques.

Pour ma part, essentiellement, cela m'aide à me tenir au courant au sujet de l'aspect juridique de la responsabilité. Suivre les cours offerts par XL Catlin et participer aux séminaires présentés par mon agent d'assurance en matière de prévention des sinistres m'aide indéniablement à comprendre les enjeux. Je peux ensuite comprendre comment ne PAS tomber dans les pièges; je peux prévoir les problèmes, ce qui m'aide à les éviter ».

—Sukumar B. Patel, SPI Engineering

### Coordonnées

Concepteur professionnel  
Téléphone : +1 800 820 2721, poste 8682  
Courriel : [beverley.dunham@xlcatlin.com](mailto:beverley.dunham@xlcatlin.com)

100, rue Yonge, bureau 1200  
Toronto (Ontario) M5C 2W1

[xlcatlin.com/dp-ca](http://xlcatlin.com/dp-ca)

## MAKE YOUR WORLD GO

### xlcatlin.com

Les présents renseignements sont fournis à titre d'information seulement. La couverture d'assurance dans toute situation particulière variera selon le type de police en vigueur, les conditions, dispositions et exclusions qui s'y rattachent, et les faits relatifs à cette situation. Aucune déclaration n'est faite quant à l'application de quelque couverture d'assurance dans les circonstances illustrées aux présentes. Veuillez vous reporter aux formulaires de police particuliers pour obtenir les détails relatifs aux garanties.

XL Catlin est la marque mondiale utilisée par les filiales d'assurance d'XL Group Ltd. Au Canada, les garanties sont souscrites par la Compagnie d'assurance XL Spécialité— Succursale canadienne. Les garanties peuvent également être souscrites par le Syndicat du Lloyd's n° 2003. Les polices souscrites par le Syndicat du Lloyd's n° 2003 sont placées au nom du membre du Syndicat n° 2003 par Catlin Canada Inc. La notation de Lloyd's est indépendante de celle de XL Catlin. Les garanties peuvent ne pas être offertes dans tous les territoires. L'information est exacte en date de janvier 2016.

X<sup>l</sup> et XL Catlin sont des marques déposées d'XL Group Ltd.