



CONDITIONS GÉNÉRALES

Par : Jacques Falardeau, directeur construction / bâtiments

Conférence pour
DCC – Devis Construction Canada
Section Montréal
Septembre 2013



Les conditions générales

- Les objectifs
- À qui s'adressent-elles?
- Description du contenu
- Conflits ou litiges usuels

Les objectifs



Objectifs

Les conditions générales permettent :

- De connaître les exigences et les modalités administratives décrivant la démarche à suivre lors de l'exécution des travaux.
- De faire connaître les conditions de réalisation des travaux.
- En prenant connaissance de ces informations et instructions, les soumissionnaires sont en mesure de faire une juste évaluation et d'estimer les coûts à prévoir afin de respecter les termes et conditions du contrat et de leurs obligations contractuelles.

À qui s'adressent les conditions générales



À qui s'adressent les conditions générales

- Aux soumissionnaires
- Aux entrepreneurs généraux
- Aux entrepreneurs spécialisés
- Aux fournisseurs


Description du contenu

- Fournir une vision globale du projet, du contrat et des formalités de soumission.
- Conditions de réalisation.
- Modalités de gestion pour la construction.
- Achèvement.



Fournir une vision globale du projet, du contrat et des formalités de soumission

1. Fournir les instructions aux soumissionnaires qui désirent présenter une soumission (formule de soumission, durée de l'offre, etc.).
2. Avis d'une visite des lieux (facultative ou obligatoire).
3. Règles conditionnelles à l'acceptation ou le rejet d'une offre.



Fournir une vision globale du projet, du contrat et des formalités de soumission (suite)

4. Type de contrat qui sera appliqué incluant une description des termes et conditions.
5. Décrire un sommaire des travaux à réaliser, et/ou à être exécutés par un tiers.
6. Allocations monétaires, prix unitaires, etc.

Description du contenu

Décrire les conditions de réalisation.



Conditions de réalisation

1. Exécution des travaux par phases ou par étapes.
2. Utilisation des lieux par l'entrepreneur et occupation par le maître de l'ouvrage.
3. Installation de chantier.
4. Produits fournis par le client (préachat).



Conditions de réalisation (suite)

5. Accès au site, livraison des matériaux.
6. Protection temporaire et nettoyage.
7. Horaire d'exécution des travaux.
8. Circulation et voie publique.
9. Services d'utilités temporaires (électricité).

Description du contenu

Modalités de gestion pour la construction.



Description des modalités de gestion pour la construction

1. Traitement des alternatives ou équivalences de produits.
2. Paiement et libération de retenue.
3. Test, essai et laboratoire.
4. Tenue de réunion de chantier.
5. Production et suivi des échéanciers.
6. Soumission de documents pour approbation, échantillons, dessins d'atelier, fiches techniques, etc.



Description des modalités de gestion pour la construction (suite)

7. Gestion de la qualité.
8. Exigences LEED.
9. Santé et Sécurité.
10. Contrôle environnemental (bruit, poussière, vibrations, etc.).
11. Présentation des modifications des travaux supplémentaires, directives, avis de modification, ordre de changement.

Description du contenu

Étapes pour achèvement des travaux.



Description des étapes pour l'achèvement des travaux

1. Documents à soumettre (tel que construit, etc.).
2. Garanties.
3. Formation pour l'utilisateur.
4. Mise en marche et en service.



Description des étapes pour l'achèvement des travaux (suite)

5. Matériaux de remplacement.
6. Certificat d'achèvement substantiel.
7. Prise de possession partielle ou globale.
8. Certificat d'achèvement final.

Conflits ou litiges usuels

Relatifs :

- Au contenu des conditions générales.
- À la période de construction des travaux.
- Finalisation du projet.
- Modalité de gestion des différends.



Conflits ou litiges usuels relatifs au contenu des conditions générales

1. Information manquante ou imprécise.
2. Contradictions entre les documents.

Exemples

- Conditions générales et particulières.
 - Conditions générales et conditions générales de mécanique et électrique.
3. Règles de non-conformités des soumissions et de causes de rejets.
 4. Description et conception du phasage des travaux inadéquats, irréalistes et/ou ne correspondant pas aux besoins réels lors de l'exécution des travaux.



Conflits ou litiges usuels relatifs au contenu des conditions générales (suite)

5. Non-respect de la date prévue d'octroi de contrat, du début des travaux, de la durée des travaux et date de fin prévue.
 - Problèmes d'accès aux lieux des travaux.
 - Obtention de permis nécessaires pour le début des travaux.
 - Non-conformité RBQ ou dérogation en négociation.
 - Obtention des plans émis pour construction.



Conflits ou litiges usuels relatifs au contenu des conditions générales (suite)

6. Date de fin du projet et relation avec l'achèvement substantiel et/ou final des travaux.
7. Absence de modalités de gestion des modifications.
8. Absence de modalités de gestion des différends et/ou de leur efficacité.



Conflits ou litiges usuels relatifs à la période de construction des travaux

1. Non-respect des modalités prévues au contrat et décrites aux conditions générales.
2. Conditions d'exécutions différentes de celles décrites aux documents de soumission.
3. Octroi tardif du contrat et temps insuffisant avant le début des travaux.
4. Absence de rapidité de présentation des documents pour approbation et retard à l'approbation (absence de suivi des documents).



Conflits ou litiges usuels relatifs à la période de construction des travaux (suite)

5. Absence de rapidité à présenter les coûts reliés aux modifications et lenteur/absence du processus pour un traitement efficace et un règlement final.
6. Faiblesse du contrôle de la qualité des travaux exécutés.
7. Retard à produire les demandes de paiement à les accepter et à la réception des paiements.

Conflits relatifs à la Finalisation du projet Achèvement substantiel et final



Conflits relatifs à la finalisation du projet

Achèvement substantiel et final

1. En rapport avec le respect des modalités et la lenteur pour permettre l'émission des certificats d'achèvements substantiels et finals des travaux.
2. Modalités de gestion du règlement des différends totalement inefficaces mal comprises et/ou mal utilisées.
3. Absence totale de modalité de gestion des réclamations ou différends.



Le règlement des différends de construction

Par: Me Serge Pisapia, LL.M., C. Med., C. Arb.

Conférence pour Devis Construction Canada (DCC)
Septembre 2013



IMPACT DES DIFFÉRENDS

Extrait de l'Introduction des *Règles de médiation et d'arbitrage pour les différends relatifs aux contrats de construction* (CCDC 40 – 2005):

- « Les différends, dans l'industrie de la construction, sont monnaie courante. La **multiplicité des parties** en cause et la **complexité technique** des grands projets rendent presque inévitable l'apparition de désaccords ».
- « Le **coût** de la résolution des différends importants est un lourd fardeau, même pour les grandes entreprises ».
- « Les **retards** apportés au règlement des différends causent de sérieux problèmes de trésorerie aux entreprises de moindre envergure et aux sous-traitants ».

IMPACT DES DIFFÉRENDS (suite)

- ▶ « *L'acrimonie engendrée par un système basé sur la confrontation peut affecter sérieusement la qualité des **relations d'affaires**, parfois de façon permanente* ».
- ▶ « *Si on ajoute ces facteurs au problème **d'encombrement des tribunaux**, il est facile de comprendre l'insatisfaction des maîtres d'ouvrage, des entrepreneurs et des professionnels à l'égard des avocats, des juges et des tribunaux* »

IMPACT DES DIFÉRENDIS (suite)

- ▶ « et il est facile de comprendre pourquoi les divers acteurs de l'industrie de la construction recherchent activement des **façons plus efficaces de gérer les conflits de construction.** »
- ▶ Voir article de la juge en chef du Canada dans le *Construction Law Letter* de mai-juin 2009 intitulé: « *Litigation in the construction industry: judging the « Vanishing Trial* »

LE CONCEPT DU « STANDBY NEUTRAL »

POURQUOI UN TIERS ?

- La **confiance** des parties à l'endroit du tiers est le fondement de tout processus de PRD (Prévention et Règlement des Différends)
- **Indépendant** de l'équipe de projet
 - Conflit d'intérêts du « Professionnel » du projet généralement désigné au contrat comme le premier arbitre d'un différend.
 - *a dedicated neutral who is ready to help resolve matters « on a moment's notice » and who, unlike any other player on the construction team, has only one client: the project ».* (Kenneth C. Gibbs dans [Five Tips on Educating Your Clients About Project Neutrals](#), JAMS Global Construction Solutions, Fall 2008)
- **Impartial** en ce qu'il est choisi par les parties au conflit et rémunéré à parts égales par elles.
- **Expert** à la fois de la construction et du **règlement des différends**
 - Permettant ainsi au « Professionnel » de se concentrer sur ce pour quoi il a été formé, soit la bonne réalisation technique du projet

LE CONCEPT DU « STANDBY NEUTRAL » (suite)

POURQUOI ET COMMENT EN « STANDBY » OU EN RÉSERVE ?

- 2 buts principaux;
 - Prévenir et régler les conflits potentiels; **rôle proactif**
 - Être prêt à intervenir rapidement (« **en temps réel** ») pour le règlement d'un différend dès que les parties ont constaté l'impasse dans leurs négociations directes

PAR CONSÉQUENT LE TIERS EST CHOISI AVANT MÊME QUE NE COMMENCENT LES TRAVAUX ET DEMEURE EN « STANDBY » PENDANT TOUTE LA DURÉE DU PROJET, JUSQU'À SON ACCEPTATION ET PAIEMENT FINAL.

LE CONCEPT DU « STANDBY NEUTRAL » (suite)

MISE EN PLACE AVANT MÊME DE DÉBUTER LES TRAVAUX

- À prévoir dès la signature du **contrat de construction principal** (i.e. au « moment fort » de la relation des parties, bien avant que ne se déclare un conflit):
 - Processus de nomination du tiers;
 - Le(s) mode (s) de règlement prévu(s) (avec possibilité d'une clause escalatoire);
 - Les modalités (règles) du (es) processus choisi (s).
 - Possibilité de référence à des règles préétablies (CCDC, DRBF, CCI, FIDIC etc...)
- **Convention entre les parties et le(s) tiers** relative à la mise en œuvre du mode de règlement choisi

LE CONCEPT DU « STANDBY NEUTRAL » (suite)

PENDANT L'EXÉCUTION DES TRAVAUX

- Tiers demeure(nt) bien informé (s) par les parties de l'évolution du projet.
 - Visites périodiques du chantier et réunions avec les décideurs principaux du projet.
 - Réception des documents critiques montrant l'avancement du projet
- Intervention proactive possible du(es) tiers **avant** que ne se déclare un différend

LE CONCEPT DU « STANDBY NEUTRAL » (suite)

RÈGLEMENT « EN TEMPS RÉEL » DES DIFFÉRENDS

- pendant l'exécution des travaux dès constatation, par les parties, d'une impasse dans leur négociation directe.
- Emphase du tiers sur la communication et la collaboration entre les parties.
- Impact sur la compétitivité des soumissions et sur la productivité des travaux.
- Évite l'effet « boule de neige » des réclamations à la fin des travaux.
- Préserve la collaboration et la cohésion de l'équipe de projet essentielles à sa réussite.

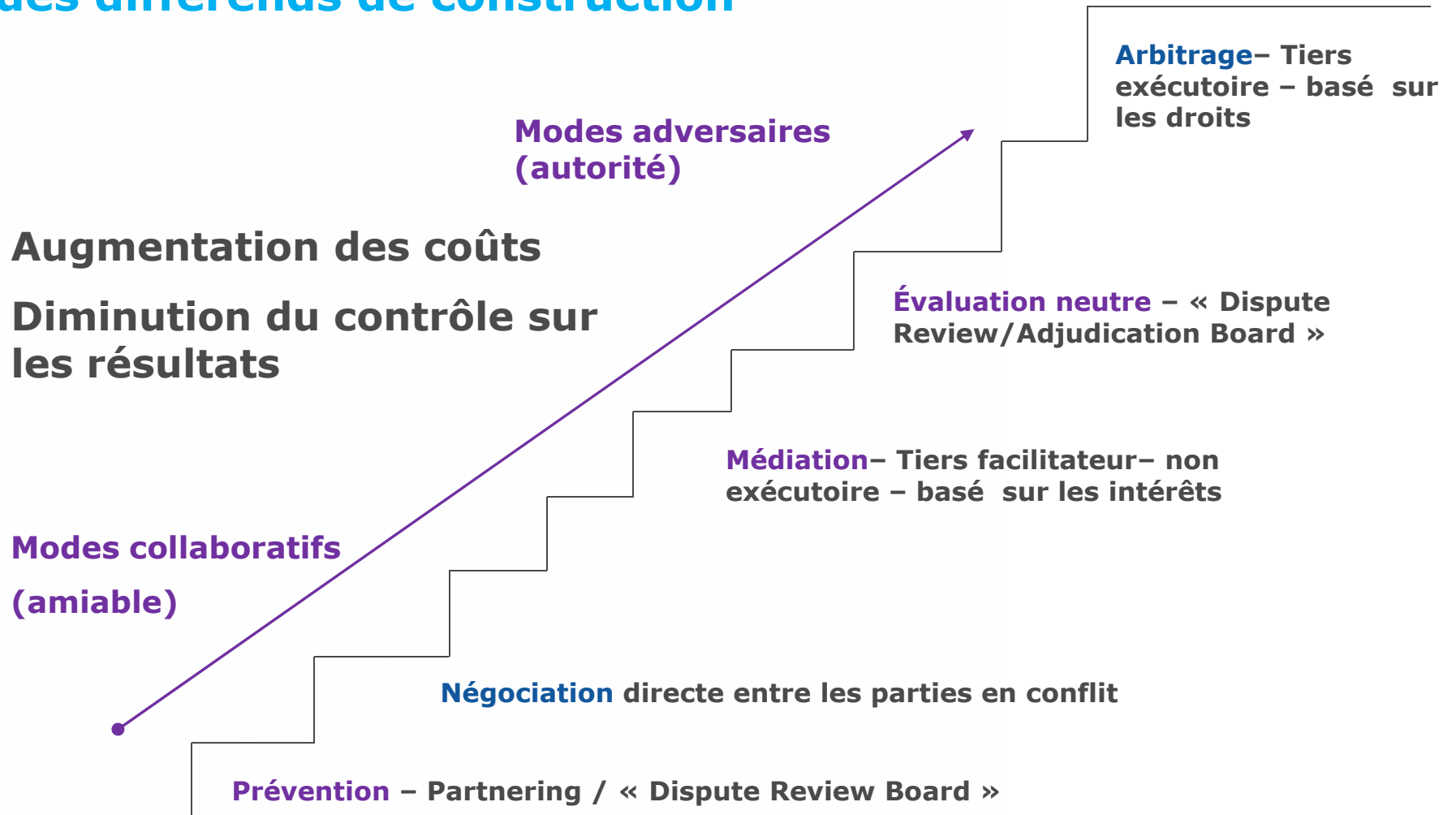
LE CONCEPT DU « STANDBY NEUTRAL » (suite)

- Recours à des modes **souples et efficaces**.
 - Tout comme pour la gestion de leur projet, **les parties préservent leur contrôle** sur les termes, délais et coûts du règlement de leur différend.
 - Modes favorisant **l'échange sécuritaire, confidentiel et transparent** des données objectives pouvant mener à la résolution du différend.
 - Emphase sur le caractère **informel** des échanges.
 - Échanges balisés par les termes du contrat principal .
 - Rôle prédominant des parties pouvant être **assistées** par leurs experts et conseillers juridiques.

LE CONCEPT DU « STANDBY NEUTRAL » (suite)

- **Rôle du(es) tiers** (facilitation, conciliation ou évaluation) **adapté** aux besoins des parties et à la nature du différend;
- Possibilité d'une **évaluation impartiale**.
 - Opinions informelles, recommandations ou décisions.
 - Choix des parties quant à la finalité du processus .
 - Possibilité de dépôt de la recommandation/décision dans un recours subséquent.

Le continuum des mécanismes de prévention et règlement des différends de construction





LES TENDANCES



ALLIANCE RÉOLUTION INC.

Me Howie Clavier C. Med. C.Arb.

Médiateur, formateur et facilitateur

Conférence pour
DCC-Devis Construction Canada
Septembre 2013

Prévention

- Formation
- Sensibilisation
- «Partnering»

Règlement efficace

- Adjudication

Le Nouveau Code de Procédure civile

Le ministère de la Justice d'Ontario

Le «Partnering»

Une session intensive, avant le début des travaux, mais après les signatures des contrats importants, regroupant tous les intervenants d'un projet et facilité par un spécialiste en prévention et résolution des différends (PRD).

Initiée par *le US Army Corps of Engineers* pour les grands projets civils.

Objectifs:

- Consolider la collaboration de l'équipe de projet.
- Identifier et harmoniser les attentes et objectifs de chacun eu égard au projet.
- Développer un plan de communication, prévention et gestion des conflits.
- Identifier les conflits potentiels et leurs solutions possibles.
- S'assurer du suivi de ce plan tout au long du projet.

Le «Partnering»

Les étapes

Une clause dans tous les contrats.

Conditions générales supplémentaires.

Exemple:

1. Afin de réaliser le ***** de façon plus efficace, à partir de l'échéancier planifié et à l'intérieur du budget prévu et, selon les meilleurs paramètres de qualité et de rendement pour l'ouvrage, le Propriétaire a l'intention de mettre en place un processus de « Partnering » impliquant une collaboration étroite entre le Client, l'Entrepreneur, les Sous-traitants, les Fournisseurs et les Professionnels, afin de faire converger les capacités des Parties vers ses objectifs.
2. Les Parties désignées à la réalisation du Projet conviennent et s'engagent avec la bonne volonté de participer à un atelier, dont le but est d'établir une «convention morale» de «Partnering» et la mise en place des modes de prévention et règlement des différends (PRD).

Le «Partnering»

3. La retraite prendra place aussitôt que possible, avant le début des ouvrages, à tout le moins, 30 jours suivant la date de la signature du contrat d'Entreprise générale, et sera d'une durée de * jours. Les frais, dépenses et honoraires du processus de « **Partnering** » (retraite et suivi pendant le chantier), sont assumés à parts égales par le Client et l'Entrepreneur général, sans modification à leur contrat respectif.
4. Les participants doivent assumer, à leur frais, leur temps de participation à l'atelier, et aux ateliers d'évaluation du « **Partnering** » pendant et après le projet, tel que convenu lors de l'atelier.
5. La « convention morale » de « **Partnering** » (la Charte), préparée lors de l'atelier, ne modifie en rien les obligations et droits accordés par la loi et les règlements, ni ne modifie les termes des contrats.
6. Les PRDs dans ce contexte seront également des procédures volontaires ne liant pas contractuellement les Parties.

Le «Partnering»

Les rencontres au préalable

- le groupe des professionnels;
- l'entrepreneur général, les sous-traitants, les fournisseurs;
- le propriétaire, les gérants du projet;
- les citoyens.

L'atelier de « Partnering »

- la collaboration;
- échelle de résolution des différends;
- bref exposé de chacun des intervenants;
- composition des équipes.

Le «Partnering»

Analyse des obstacles

- budget et contrôle;
- communication et disponibilité;
- échéancier;
- chantier;
- contrôle qualité c. plans et devis;
- coordination professionnels;
- mise en service.

Analyse des solutions

Communication

- identification des personnes clés de l'entrepreneur général, les tâches, les responsabilités et les façons de les rejoindre;
- régler les conflits de personnalités c. les éviter;
- obtenir un consensus sur les buts.

Le «Partnering»

Le Charte

- Photo des participants à l'atelier.
- «Nous, les intervenants à la construction du ***, voulons former avec le Propriétaire une équipe de professionnels, d'entrepreneurs et de sous-traitants, fiers de réaliser ce projet d'envergure.

Nous avons le goût :

- de la coopération;
- de la collaboration;
- de la cogestion;
- de la confiance;
- de la communication;
- et de la cordialité.

Nous traiterons tous nos intervenants comme s'ils étaient nos clients pour toujours ».

- les signatures

L'Adjudication

En Angleterre, depuis 1996, existe un Loi qui s'appelle:
« Housing Grants Construction and Regeneration Act »

La loi

Les Différends

L'Adjudicateur

Étapes

- **Avis d'adjudication à l'autre partie:**
- **Nomination de l'adjudicateur**
- **Avis de référence**

C'est un processus qui peut améliorer le problème de « cash flow » qui existe dans beaucoup de projets de construction, ou les parties d'un conflit doivent attendre jusqu'à la fin du projet pour régler le différend en utilisant les processus tels le litige, l'arbitrage ou de la médiation.

Avant-projet Code de procédure civile du Québec

Objectif : Assurer l'accessibilité.

Notes explicatives

D'affirmer l'existence de la justice civile privée reposant sur les modes privés et volontaires de prévention et de règlement des différends et d'obliger les parties à considérer le recours à ces modes avant de s'adresser aux tribunaux.

La mission du tribunal est de favoriser la conciliation.

Dispositions préliminaires

Favorise la participation des personnes, parties à un différend, dans la prévention et le règlement de celui-ci.

Ces modes privés sont principalement : la négociation entre les parties au différend, de même que la médiation ou l'arbitrage dans lequel les parties font appel à l'assistance d'un tiers.

Avant-projet Code de procédure civile du Québec

Dispositions préliminaires (suite)

Les parties doivent considérer le recours aux modes privés de prévention et de règlement de leur différend avant de s'adresser aux tribunaux.

Les parties sont tenues de participer de bonne foi, de faire preuve de transparence l'une envers l'autre, à l'égard notamment de l'information qu'elles détiennent et de coopérer activement dans la recherche d'une solution.

Le ministère de la Justice d'Ontario