

Ce qu'il faut savoir sur la hausse du prix des matériaux de construction

Plus d'un an depuis le début de la pandémie de la Covid-19, les conséquences néfastes de ce virus se font ressentir dans plusieurs secteurs de notre économie. L'industrie de la construction n'a malheureusement pas été épargnée; en effet, les prix des matériaux de construction subissent une hausse considérable. Cette situation engendre des difficultés réelles auprès des entrepreneurs qui se trouvent obligés d'absorber l'augmentation ou tout simplement de s'abstenir de soumissionner sur certains projets.

Dans ce contexte, certaines questions se posent : est-ce que je peux réclamer au client le montant équivalent à la hausse du prix des matériaux? Comment me protéger contre la fluctuation imprévisible des prix?

Impact de la fluctuation des prix des matériaux en cours de contrat

Pour les contrats en cours d'exécution ou déjà signés mais non encore débutés, vous êtes liés par les conditions prévues au contrat. Il est donc important de relire attentivement les diverses clauses pour savoir s'il est permis d'ajuster le prix. Si tel est le cas, vous devez vous assurer de respecter les modalités mises en place. Par exemple, devez-vous donner un avis à votre client avant de lui soumettre l'ajustement de prix, devez-vous respecter certains délais pour soumettre votre demande, ou encore quel est le pourcentage maximal que vous pouvez lui réclamer? Il est important d'appliquer ces conditions rigoureusement, car tout défaut de le faire pourrait justifier le refus de votre client de vous accorder la demande.

Si votre contrat ne contient pas de clause vous permettant d'ajuster le prix, nous vous suggérons d'expliquer la situation à votre client et de tenter de trouver un terrain d'entente. Dans l'éventualité où la discussion s'avère infructueuse, vous devrez respecter les termes du contrat tant au niveau du prix, mais également quant aux délais prévus pour l'exécution des travaux.

À titre d'entrepreneur, vous avez une obligation d'agir avec prudence et diligence, au mieux des intérêts de votre client. Vous devez tenter de minimiser les impacts de la hausse du prix des matériaux. Par exemple, avez-vous pensé à contacter d'autres fournisseurs pour connaître leur prix ou avez-vous tenté de proposer des substitutions de matériaux à votre client pour éviter un retard d'exécution?

Si vous estimez que le fait de terminer le contrat vous causerait une perte monétaire trop importante, consultez un avocat afin qu'il analyse votre situation particulière, vous conseille sur la possibilité de résilier¹ le contrat et le cas échéant, vous fournisse tous les éléments importants à votre prise de décision. Attention, car certains types de contrats ne permettent pas d'insérer une clause de résiliation unilatérale alors que d'autres peuvent comporter une clause de pénalité en cas d'une résiliation.

¹Pour pouvoir résilier un contrat qui ne contient aucune clause spécifique étayant les cas de résiliation, l'entrepreneur doit avoir un motif sérieux et ne doit pas le faire à un mauvais moment pour le client à défaut de quoi, le client pourrait vous réclamer une somme d'argent pour les dommages causés par la résiliation.

Comment se protéger contre la fluctuation des prix des matériaux pour les contrats à venir?

Certaines solutions sont possibles pour vous protéger contre la fluctuation des prix. Toutefois, elles dépendent du type de contrat que vous signez.

La clause d'ajustement de prix dans les contrats commerciaux

Pour les contrats commerciaux (sans appel d'offres) il est non seulement possible, mais fortement recommandé d'ajouter une clause d'ajustement de prix.

Ce type de clause pourrait permettre d'augmenter ou de baisser le prix initialement convenu. Elle peut prévoir une limite quant à ce qui peut être réclamé en fonction d'un pourcentage de la valeur du contrat.

La clause en question doit être inscrite au contrat accepté par les deux parties. En effet, si après avoir signé le contrat vous vous apercevez que la clause n'y figure pas puisque vous avez oublié de la négocier et que vous décidez de l'inscrire sur la facture, celle-ci pourrait être déclarée non-valide. Une facture n'est pas un contrat, mais une simple demande de paiement.

Il importe de préciser que même si votre client accepte l'insertion de la clause au contrat, cela ne signifie pas nécessairement qu'il acceptera l'augmentation que vous lui soumettrez, le cas échéant. Afin de mettre toutes les chances de votre côté, lorsque vous soumettez une augmentation, assurez-vous d'y inclure les pièces justificatives.

Qu'en est-il des contrats avec un consommateur

Afin de protéger les consommateurs, la *Loi sur la protection du consommateur*² ne permet pas à un commerçant de modifier unilatéralement un contrat en y incluant une clause d'ajustement de prix. Le prix étant considéré comme un élément essentiel, celui-ci ne pourra faire l'objet de modification sauf si le client l'accepte.

À l'avenir, au lieu de convenir un contrat à forfait, proposez plutôt à votre client une formule à temps et matériel (aussi appelé Contrat à coût majoré). Ce faisant, vous évitez de vous engager à fournir le matériel pour un prix donné, vous mettant ainsi à l'abri des fluctuations des prix des matériaux. Sachez que lorsque vous convenez d'un contrat à temps et matériel, vous devez rendre compte au client sur l'avancement des travaux, mais aussi sur les dépenses encourues³.

Cas particulier du BSDQ et des contrats avec un donneur d'ordre public (appel d'offres)

² *Loi sur la protection du consommateur*, RLRQ c P-40.1, article 11.2;

³ Cette obligation découle de l'article 2108 du *Code civil du Québec*, RLRQ c CCQ-1991.

Lorsque vous préparez une soumission au BSDQ, prêtez une attention particulière aux documents d'appel d'offres pour savoir s'ils prévoient un mécanisme ou une marche à suivre en cas de hausse du prix des matériaux.

En effet, si rien n'est prévu dans les documents d'appel d'offres, ce qui est souvent le cas, vous ne pourrez pas introduire une clause d'ajustement de prix, car votre soumission pourrait être déclarée non conforme. Vous pouvez tenter de discuter avec le donneur d'ouvrage afin de faire ajouter une telle clause aux documents d'appel d'offres. Un addenda pourrait être alors émis.

Certains contrats standardisés comme l'ACC-1 contiennent des clauses pertinentes concernant la modification du délai d'exécution en raison de la non-disponibilité de matériaux. Des clauses similaires pourraient également exister dans les contrats publics.

Conseils pratiques

Ci-dessous, nous vous proposons quelques conseils :

- ✓ **Maintenez en tout temps une bonne communication**, et ce, tant avec le client qu'avec les fournisseurs. Lorsque les parties sont tenues informées régulièrement, elles seront plus ouvertes à discuter lorsque vous rencontrerez des difficultés et/ou imprévus.
- ✓ **Prévoir une clause de substitution des matériaux** : selon les conditions négociées au contrat, une clause de substitution des matériaux vous offre comme entrepreneur une autre solution alternative en cas de fluctuation du prix des matériaux. Par l'entremise de cette clause, vous aurez la possibilité de proposer d'autres matériaux de qualité équivalente coûtant moins cher.
- ✓ **Achat des matériaux** : Acheter le matériel ou faites-le livrer au chantier dès que vous êtes en mesure de le faire pour vous assurer d'une part que le fournisseur ne soit pas en rupture de marchandise et que le prix n'augmentera pas. Si ce n'est pas possible, contacter le fournisseur en question pour vous informer sur la quantité de matériel qu'il a en stock et dont vous avez besoin ainsi que sur le prix de vente dudit matériel et la durée pendant laquelle il peut vous garantir que le prix n'augmentera pas.
- ✓ Lorsqu'il est permis, assurez-vous d'inclure une clause d'ajustement de prix. Voici un exemple de clause qui pourra être ajoutée à vos contrats⁴ :

« Advenant une ou plusieurs augmentations du coût des matériaux hors du contrôle de l'Entrepreneur avant la date de livraison des travaux prévue au contrat, le Prix du contrat pourra être révisé d'un montant correspondant à une telle hausse.

⁴ Attention : Un contrat conclu avec un consommateur ne permet pas l'ajout de ce type de clause. Il en est de même lorsque vous déposez une soumission par le truchement du BSDQ ou dans le cadre d'un appel d'offres public et que les documents d'appel d'offres ne prévoient rien en ce sens.

L'Entrepreneur devra fournir par écrit au Client une demande de modification du Prix du contrat, pièces justificatives à l'appui, attestant de ladite augmentation et de son caractère imprévisible. Le Client doit signer ladite demande de modification du Prix du contrat dans un délai de ____ jours suivant la réception. Le Prix du contrat sera ainsi modifié et liera les parties pour les travaux à être effectués après la signature par le Client de la demande de modification du Prix du contrat. »

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter la Direction des affaires juridiques de la CMEQ au 1-800-361-9061.