



ASSOCIATION DE LA
CONSTRUCTION DU QUÉBEC

L'incidence de la hausse des prix des matériaux de construction sur le prix de vos travaux et de vos contrats

Le secteur de l'industrie de la construction fait face actuellement à un enjeu important, soit une hausse importante du coût des matériaux de construction sans précédent.

La question qui se pose est : comment se protéger des augmentations imprévues du coût des matériaux, **est-ce possible de réclamer ces montants à vos clients ?**

Il existe différents types de contrats et votre exposition aux risques de fluctuation des prix des matériaux pourra varier grandement.

1. Contrat à coût majoré (temps matériel)

Le type de contrat à coût majoré permet de pallier la hausse du coût des matériaux et donc de permettre à l'entrepreneur d'être payé pour la réelle valeur des travaux exécutés, des services rendus et des biens fournis.

Ce type de contrat est défini à l'article 2108 du Code civil du Québec comme suit :

« Lorsque le prix est établi en fonction de la valeur des travaux exécutés, des services rendus ou des biens fournis, l'entrepreneur ou le prestataire de services est tenu, à la demande du client, de lui rendre compte de l'état d'avancement des travaux, des services déjà rendus et des dépenses déjà faites. »

Il s'agit d'un type de contrat intéressant dans le contexte actuel où la hausse des prix des matériaux est imprévisible, lorsque les documents d'appels d'offres le permettent et lorsque les parties s'entendent quant à son contenu.

2. Contrat à forfait (prix fixe)

Lorsqu'un entrepreneur s'est engagé par contrat afin d'exécuter un ouvrage pour un prix fixe, **les parties sont liées par le prix au contrat.**

Qualifié comme étant « **à forfait** », ce type de contrat est défini à l'article 2109 du *Code civil du Québec* :

« Lorsque le contrat est à forfait, le client doit payer le prix convenu et il ne peut prétendre à une diminution du prix en faisant valoir que l'ouvrage ou le service a exigé moins de travail ou a coûté moins cher qu'il n'avait été prévu.

Pareillement, l'entrepreneur ou le prestataire de services ne peut prétendre à une augmentation du prix pour un motif contraire.



ASSOCIATION DE LA
CONSTRUCTION DU QUÉBEC

Le prix forfaitaire reste le même, bien que des modifications aient été apportées aux conditions d'exécution initialement prévues, à moins que les parties n'en aient convenu autrement. »

Cela étant dit, il est tout à fait possible d'inclure au contrat à forfait différentes clauses permettant d'ajuster le prix en fonction de la variation du prix des matériaux.

2.1 Contrat public

Dans le cas d'appels d'offres publics (à l'exception des contrats du ministère des Transports), de telles clauses, bien qu'elles existent, sont plutôt rares.

Si vous souhaitez pallier la situation en ajoutant vous-même une clause d'ajustement de prix au stade du dépôt de la soumission alors que les documents d'appels d'offres ne le permettent pas, votre soumission sera déclarée non conforme.

Afin d'éviter une telle situation, il est possible pour un soumissionnaire potentiel, en période de soumission, de demander au donneur d'ouvrage ou à son représentant de modifier les documents d'appels d'offres afin de prévoir une clause permettant la révision du prix en cas de hausse du prix des matériaux. Le cas échéant, si le donneur d'ouvrage accepte, ce dernier devra procéder à l'émission d'un addenda.

Dans le cas où les documents d'appels d'offres prévoient une clause d'ajustement de prix reliée à la hausse du prix des matériaux, l'entrepreneur devra tenir compte des paramètres prévus par cette clause pour connaître dans quelles mesures une hausse du coût des matériaux pourra être réclamée. Les conditions qui y seront prévues devront être rigoureusement respectées.

Cependant, lorsqu'une telle clause n'y est pas prévue et donc que l'entrepreneur ne pourra pas réclamer des coûts supplémentaires découlant d'une hausse du coût des matériaux, lors de sa soumission, il devra anticiper la hausse du prix des matériaux et la prévoir à sa soumission en sachant qu'aucune modification du prix soumis ne pourra être effectuée.

2.2 Contrat privé

Lors d'un appel d'offres ou d'une demande de prix dans le cadre de la réalisation d'un contrat privé, il est important au stade de la soumission :

- De s'assurer auprès de ses fournisseurs de la disponibilité du produit, de son prix et pour quelle durée les produits sont disponibles à ce prix;
- De bien limiter la durée de validité de la soumission en fonction des informations obtenues de son fournisseur;
- Le cas échéant, prévoir une clause d'ajustement de prix.



ASSOCIATION DE LA
CONSTRUCTION DU QUÉBEC

2.2.1 La clause d'ajustement de prix

Plusieurs types de clauses d'ajustement de prix sont utilisés dans les contrats d'entreprise :

- Certaines prévoient un ajustement, soit à la hausse, soit à la baisse, selon la situation qui prévaut au moment de l'approvisionnement;
- D'autres prévoient que la hausse sera traitée comme une demande de travail supplémentaire;
- Certaines clauses précisent spécifiquement qu'aucun montant ne sera accordé au chapitre des variations de prix.

Voici un exemple de clause qui pourra se retrouver dans vos contrats, lorsque les documents d'appels d'offres le permettent :

« Si avant la date de livraison de l'immeuble, le coût des matériaux dont l'usage est prévu pour l'exécution des travaux fait l'objet d'une ou de plusieurs augmentations imprévisibles, le prix du contrat pourra être révisé d'un montant correspondant à telle hausse, laquelle ne pourra dépasser ____ % de la valeur du contrat original.

Le cas échéant, l'Entrepreneur devra fournir par écrit au Client une nouvelle évaluation du Prix du contrat, pièces justificatives à l'appui, attestant de ladite augmentation et de son caractère imprévisible.

Dans les dix (10) jours suivant la réception de cette nouvelle évaluation, le Client s'engage à signer tout document pour donner plein effet à la révision du Prix du contrat. Le Prix du contrat sera ainsi modifié et liera les parties. »

Avec une clause d'ajustement de prix, l'entrepreneur peut être indemnisé pour des coûts excédentaires et les clients s'assurent d'être avisés des changements qui peuvent affecter le prix du contrat.¹ Évidemment, il faudra que les clients acceptent cette clause dans leur contrat lors de sa signature.

Conséquemment, si le contrat prévoit expressément l'acceptation et donc le consentement du client d'une clause pour un prix susceptible de majoration, l'entrepreneur pourra, sous réserve des droits du client de contester la valeur du prix, réclamer une augmentation du prix.

Il est important de souligner que l'entrepreneur qui entend se prévaloir d'une clause d'ajustement de prix en raison de l'augmentation imprévisible du prix des matériaux devra s'assurer que les montants réclamés à ce chapitre ne relèvent pas d'une évaluation négligente de sa part.

Conclusion et recommandations

Il est fort souhaitable que les entrepreneurs se prévalent d'une clause d'ajustement de prix dans les contrats à forfait, lorsque les documents d'appels d'offres le permettent. Selon les circonstances applicables et les termes et conditions au contrat, une clause d'augmentation imprévisible du coût des matériaux permettra à un entrepreneur de réclamer les coûts additionnels imprévus à son client plutôt

¹ *Constructions F. Pichette et Fils 2007 inc. c. De La Sablonnière*, 2020 QCCS 2501.



ASSOCIATION DE LA
CONSTRUCTION DU QUÉBEC

que d'être lié avec un prix ferme, non susceptible de majoration. Conséquemment, une attention particulière devra être portée aux contrats afin de prévoir l'inclusion des clauses d'ajustement de prix.

Afin de minimiser les risques, nous recommandons aux entrepreneurs d'être proactifs :

- Analyser les documents d'appels d'offres afin de déterminer si une clause d'ajustement de prix y est prévue ou si une telle clause pourra être insérée à votre contrat et les conditions que devra prévoir la clause;
- En l'absence d'une possibilité de prévoir une clause d'ajustement de prix ou à défaut d'entente avec votre client sur l'ajout d'une telle clause, veuillez anticiper la hausse du prix des matériaux et le prévoir à votre soumission en sachant qu'aucune modification du prix soumis ne pourra être effectuée;
- Analyser vos contrats afin de vous assurer que les clauses spécifiques relatives à un ajustement de prix afin de tenir compte de l'augmentation imprévisible du prix des matériaux sont expressément prévues;
- Respecter les délais et avis requis par vos contrats pour présenter les preuves justificatives relatives à l'augmentation imprévisible du prix des matériaux à vos clients, le cas échéant.

Ce document se veut un outil d'information et les renseignements qu'il contient sont de portée générale et ne constituent pas des avis juridiques. Pour toutes questions, veuillez contacter la Direction des affaires juridiques et gouvernementales de l'ACQ au 514 354-8249.