



LA BOÎTE JURIDIQUE
Le partenaire d'affaires des PME

PROTÉGER

AGIR

CONTRÔLER

ÉVOLUER

**LE PARTENAIRE
D'AFFAIRES
DES PME**

819.778.8809
www.laboitejuridique.ca

CHRONIQUE COMMANDITÉE

LA LÉGALITÉ D'UNE HAUSSE DU PRIX CONVENU EN DROIT IMMOBILIER ET DROIT DE LA CONSTRUCTION

Vous prévoyez faire construire un immeuble ou faire effectuer des rénovations à votre immeuble ou, à l'opposé, vous êtes un entrepreneur œuvrant dans le domaine de la construction ou de la rénovation? Il se peut qu'en cours d'exécution d'un contrat, des circonstances particulières, par exemple une importante augmentation du coût des matériaux, rendent le prix convenu non représentatif de l'ouvrage à effectuer aux yeux de l'entrepreneur. Est-il possible pour ce dernier d'ajuster proportionnellement le prix dans une telle situation?

M^e Olivier Martineau de la Boîte Juridique précise que tout dépend de l'entente convenue. « On ne le dira jamais assez, une entente écrite claire et détaillée est toujours mieux qu'un contrat verbal et c'est lorsque des imprévus surviennent qu'on le constate », souligne-t-il.

Dans l'industrie de la construction, on retrouve principalement trois modes d'établissement du

prix des travaux. Le prix sera parfois établi en fonction des travaux exécutés et sera ajusté à la source en fonction des circonstances particulières qui auront pu se présenter. Un autre mode utilisé par les entrepreneurs est la fixation d'un prix forfaitaire, c'est-à-dire un prix fixe et établi d'avance. Une autre option est celle de fournir au client une estimation détaillée du prix que devraient coûter les travaux.

Qu'arrive-t-il lorsque la COVID se pointe le nez et vient faire exploser le coût des matériaux?

Le *Code civil du Québec* légifère en matière de contrats, mais son application quant à « l'effet COVID », qui semble être la cause de tous les maux depuis quelque temps, soulève certains questionnements juridiques.

Lorsqu'il s'agit d'un contrat à prix forfaitaire, il sera difficile, voire impossible, pour l'entrepreneur d'augmenter le prix final en utilisant la COVID comme justification, à moins d'une clause le permet-

tant, le principe étant que le client paie le prix établi au départ. Une simple clause générale permettant une augmentation du prix ne suffira cependant pas. Celle-ci devra comporter certains barèmes, par exemple des critères pour que ladite augmentation soit justifiée et aussi prévoir un plafond jusqu'où celle-ci peut s'étendre.

C'est surtout lorsque le prix des travaux a fait l'objet d'une estimation lors de la conclusion du contrat que peuvent se poser certains questionnements. Le *Code civil du Québec* permet dans ces cas une augmentation du prix estimé lorsque l'entrepreneur peut justifier l'imprévisibilité des circonstances l'ayant causé. La jurisprudence, assimilant cette imprévisibilité à la force majeure, établit les critères de cette justification. « Il incombe à l'entrepreneur de démontrer l'imprévisibilité de la cause de la hausse du prix et d'établir sans équivoque les circonstances selon lesquelles il lui était impossible de prévoir cette aug-

mentation — le critère de l'imprévisibilité est donc la clé », explique M^e Martineau.

La COVID comme force majeure

« L'imprévisibilité de la COVID pourrait, selon les circonstances, s'apparenter à la force majeure. C'est du cas par cas. La date à laquelle l'entente est intervenue serait déterminante et imputer une hausse de prix à l'effet COVID pourrait avoir plus de poids dans le cas d'un contrat conclu en mars 2020, que dans celui d'un contrat conclu en mars 2021, après un an de pandémie », relate l'avocat.

Une pratique pouvant éviter à l'entrepreneur de se retrouver dans une telle situation d'incertitude, est de prévoir, en préparant l'estimation, une majoration représentant la tendance que suit l'augmentation du coût des matériaux au moment de la conclusion du contrat. Le client pourra ensuite accepter ou non le prix qui lui sera offert et ainsi, il consentira à un ajustement du prix des travaux en fonction du coût des matériaux. On pourrait même prévoir un pourcentage maximum d'augmentation advenant un cas de force majeure.

Et pour la vente d'un immeuble neuf

Pour ce qui est de la promesse de vente d'un immeuble neuf, la règle générale prévoit que le prix convenu sera le prix payé. Une clause telle que celle décrite ci-haut pour un contrat à prix forfaitaire peut

toutefois être intégrée à une promesse de vente, ce qui permettrait une augmentation du prix, sans toutefois relever l'entrepreneur de son obligation de justifier ladite hausse.

Parfois, l'entrepreneur tente d'augmenter le prix de vente sans qu'une clause soit incluse à la pro-

messe. Dans ces cas, le client doit demeurer vigilant et ne pas accepter cette augmentation par crainte de voir l'immeuble être vendu à un tiers. À l'inverse, un entrepreneur pourrait avoir de la difficulté à faire avaler une hausse de prix au client, bien que celle-ci soit légale. Il existe toutefois des recours afin de protéger les droits des parties.

BOÎTE CONSEIL DES EXPERTS EN DROIT DES AFFAIRES

Avec la pénurie de logements et l'impact de la pandémie sur le coût des matériaux, on constate une accentuation des situations litigieuses en droit immobilier et en droit de la construction. Sachez qu'un avocat(e) de la Boîte Juridique pourra vous conseiller afin de prévenir ce type de situations ou vous représenter si vous avez un droit à faire valoir. En termes de prévention, rien ne vaut un contrat clair, exhaustif et bien rédigé. Un(e) avocat(e) pourra aussi vous conseiller lors de la rédaction ou de la signature d'une promesse de vente ou d'un contrat de rénovation ou de construction.

AVERTISSEMENT: L'information contenue dans cet article, bien qu'elle soit de nature légale, ne constitue pas un avis juridique. Il est suggéré de consulter un professionnel pour des conseils qui sauront répondre à votre situation particulière.