



Luc Audet
Avocat
Associé principal

Réduisez substantiellement vos frais juridiques en négociant et signant de bons contrats

Introduction

Le présent texte se veut un survol des différents aspects reliés à la négociation de bons contrats afin de réduire les coûts négatifs afférents à des documents inadaptés. À titre d'entrepreneur, vous avez probablement à conclure beaucoup de conventions avec différents intervenants. Il ne s'agit pas nécessairement de transactions impliquant de grandes sommes d'argent, mais il est quand même important que chacune des ententes conclues soient satisfaisantes en bout de ligne et que les objectifs de votre entreprise soient atteints.

La formation du contrat

Afin de déterminer si vous êtes effectivement face à un contrat valablement formé, quatre éléments de base doivent être présents. Le consentement et la capacité des parties au moment de la conclusion de l'entente, ainsi que l'objet et la cause du contrat sont ces éléments essentiels. Cette énumération peut sembler primaire mais vous verrez un peu plus tard que l'on peut se servir de ces facteurs afin de résilier certaines ententes.

a) Exemple d'erreur sur le consentement qui engendre nullité du contrat :

Le Code civil du Québec prévoit que l'erreur simple et provoquée, la crainte et la lésion sont des vices de consentement. Par exemple, la vente d'un terrain à un acheteur ayant spécifié qu'il l'achetait en vue de se construire une résidence a été résiliée puisque le terrain n'était pas apte à recevoir ce genre de construction. Il s'agissait d'une erreur sur le consentement provoquée par le dol du vendeur. La vente fût résiliée.

b) Exemple de vice de capacité d'une partie :

Une personne se fait passer pour le mandataire de la compagnie XYZ Inc. et décide de conclure un contrat d'approvisionnement à l'insu des réels mandataires



de la compagnie. Dans certaines circonstances, la compagnie pourrait demander la résiliation du contrat pour faute de capacité de lier la personne morale.

c) Exemple d'objet du contrat pouvant entraîner la nullité :

Le Code civil du Québec prévoit que l'objet du contrat doit respecter la loi et l'ordre public. À titre d'exemple, un contrat d'approvisionnement d'organes humains à titre onéreux pour des fins de transplantation serait jugé nul au Québec

La forme de certains contrats

Un contrat valablement formé peut être sous forme verbale ou écrite. De façon pratique, il est toujours plus facile de faire la preuve d'une entente lorsque la volonté des parties a été mise par écrit. À ce titre, nous rappelons qu'il est de prudence élémentaire de consigner vos ententes par écrit.

La loi assujetti cependant certains contrats particuliers à une forme écrite, sous peine de nullité absolue. Il est important de connaître ce genre de détail parce que des coûts juridiques importants peuvent être engendrés suite à une omission de consigner certaines ententes par écrit. Le Code civil du Québec ainsi que la Loi sur la Protection du consommateur contiennent des exemples à cet effet.

a) Contrats obligatoirement sous forme écrite dans le C.c.Q. :

- Contrat de mariage (article 440 C.c.Q.)
- Testament (article 703ss C.c.Q.)
- Pré-contrat lors vente immeuble d'habitation par un constructeur (1785 C.c.Q)
- Donation (1824 C.c.Q.)
- Hypothèque (2696 C.c.Q.)

b) Contrats obligatoirement sous forme écrite dans la L.P.C. :

- Contrat avec un commerçant itinérant (article 58 L.p.c.)
- Contrat de crédit (article 80 L.p.c.)
- Contrat avec option d'achat (article 150.4 L.p.c)
- Contrat de vente automobile (article 158 L.p.c.)
- Contrat de service à exécution successive (article 190 L.p.c.)
- Studio de santé (Article 199 L.p.c.)
- Contrat accessoire (ex : services ou louage à l'occasion d'une vente) (Article 208 L.p.c)

Le contenu de base d'un bon contrat

Un bon contrat n'est pas nécessairement très long, on peut très bien retrouver des ententes de seulement quelques pages. Un bon contrat contiendra cependant l'ensemble des clauses nécessaires aux parties dans leurs relations d'affaires. À titre de responsable



des achats et de l'approvisionnement, vous aurez certainement à vous demander si l'entente que vous avez devant les yeux comporte tous les éléments essentiels.

Il convient tout d'abord de définir quels sont les besoins de votre entreprise face à un contrat. Le fournisseur d'un bien n'aura pas nécessairement les mêmes préoccupations que celles de son acheteur. Les circonstances et les relations antérieures entre les parties doivent de plus être examinées avec soin afin que le contrat soit bien perçu par chacun des participants. Un contrat mal rédigé ou trop rigoureux pourrait être repoussant pour certains clients. L'exercice consiste donc à trouver un juste milieu entre la protection juridique adéquate et le monde compétitif des affaires.

Plusieurs aspects d'un contrat concernent tant l'acheteur que le fournisseur, nous traiterons de ces clauses en premier. Ensuite nous aborderons les caractéristiques qui sont plus spécifiquement rattachés à la position de fournisseur ou de l'acheteur :

a) Caractéristiques communes au fournisseur et à l'acheteur :

i) Les clauses d'interprétation :

Vous ne serez pas surpris d'apprendre que biens des litiges (et de grands coûts) pourraient être évités si les parties avaient pris le temps de bien définir les termes inclus dans leur contrat. Nous suggérons que les premières clauses du contrat servent d'opportunité de clarification entre les parties. Il n'est pas rare de constater que les parties sont de bonne foi mais ont des attentes bien différentes face à l'entente écrite. Dans un contrat d'approvisionnement, il est usuel de retrouver des définitions des rubriques suivantes :

- Approvisionnement de base et excédentaire
- Biens
- Bon de commande
- Calendrier de livraison
- Devis
- Frais de désengagement
- Option
- Prix ferme
- Représentants légaux
- Juridiction
- Délais
- Devises

Ex : Si le contrat prévoit que seules les commandes passées par télécopieur et ayant la forme du bon de commande joint en annexe et portant la signature d'un administrateur de l'acheteur seront considérés comme valables, les parties ne pourront pas prétendre avoir passé un commande téléphonique. Ce type de détail technique peut réduire les frais juridiques reliés aux dommages intérêts réclamés pour la non réception d'une commande verbale...



ii) L'objet du contrat :

Plusieurs juristes considèrent que cette partie du contrat représente la partie la plus importante de l'entente parce qu'elle sert souvent de base à l'interprétation. De façon générale on décrit de façon résumée l'opération juridique conclue par les parties.

Afin de tirer le plus grand avantage de cette clause, nous suggérons d'être très précis à cette étape. Par exemple, il peut être utile de spécifier s'il s'agit d'un contrat de service au sens du Code civil du Québec.¹ En effet, la résiliation de ce type de contrat peut se faire de façon unilatérale par le client moyennant le respect de certaines conditions. Un fournisseur devra donc être attentif dans ces cas et prévoir des clauses de pénalités en cas de résiliation.

iii) La contrepartie :

À cette étape, les parties conviennent du prix qui sera effectivement payé par le client. Ici encore, un degré suffisant de précision devra être présent. Le Code civil prévoit que la prestation doit être possible et déterminée ou déterminable et qu'elle ne doit pas être prohibée par la loi ou contraire à l'ordre public.

Ex : Le Client s'engage à payer au Fournisseur le prix ci-après défini pour son approvisionnement de base en planche de bois d'érable (2' x 4'), livrées chez le Client : 6,50\$ par planche (taxes incluses).

Certains contrats prévoient que le prix de chacune des livraisons sera fixé en fonction du prix du marché à l'époque de la commande. La détermination de la contrepartie devient alors beaucoup plus difficile à déterminer et les parties pourraient être tentés de contester judiciairement le prix réclamé ou la nullité du contrat pour imprécision.

Dans les secteurs où les prix fluctuent beaucoup, nous vous suggérons de mentionner que le prix de chaque commande sera déterminée selon l'indice du prix publié dans ce secteur au moment de la réception de la commande.

iv) Les modalités de paiement :

Le lieu de paiement, les escomptes consenties et le sort des arrérages est habituellement prévu à cette étape. Si aucun lieu de paiement n'est prévu par le contrat, le Code civil du Québec prévoit que le Client devra payer à la date et au lieu de délivrance du bien.² Afin d'éviter des coûts juridiques reliés aux litiges sur l'exigibilité des créances, nous vous suggérons donc d'être le plus précis possible dans la négociation des modalités de paiements.

¹ Article 2125 Code civil du Québec

² Article 1734 Code civil du Québec



Les fournisseurs prudents verront à inclure une clause portant sur le taux d'intérêts applicables aux arrérages. À défaut de mention précise, la Loi sur l'Intérêt prévoit qu'un taux de 5% est exigible si aucun taux n'est prévu à une clause d'intérêts.

v) Incessibilité :

Habituellement, le contrat est conclu entre les parties parce que celles-ci se connaissent ou ont une confiance suffisante pour transiger ensemble. Il est rare qu'une partie soit totalement indifférente à savoir avec qui elle transige. À ce propos, nous suggérons donc d'inclure une clause prévoyant que le contrat est incessible de part et d'autres, sauf sur consentement écrit de toutes les parties.

Ex : Si votre fournisseur vend son entreprise à une personne que vous savez ne pas être en mesure de faire le travail correctement, vous pourrez prétendre à la résiliation du contrat puisque celui-ci n'était pas cessible.

vi) Arbitrage :

Vous êtes probablement bien au courant du fait que les litiges devant les tribunaux peuvent entraîner des coûts très importants. Il est rare au Québec, qu'un procès coûte moins de 15 000\$ d'honoraires et de frais divers. L'arbitrage peut donc s'avérer une alternative parallèle très satisfaisante pour les parties. En cas de différend, les parties s'entendent alors pour soumettre leur litige à un arbitre à l'exclusion des tribunaux de droit commun. Il ne faut pas croire qu'il s'agit d'un mode de résolution des conflits gratuit puisque les parties devront rémunérer l'arbitre. Cependant dans les situations où le litige a avantage à rester confidentiel ou dans les cas où une solution rapide est nécessaire, l'arbitrage peut être très efficace.

vii) Fin du contrat :

Il est impossible de prévoir toutes les raisons pouvant mener à la résiliation d'un contrat. Il est tout de même possible de prévoir certaines circonstances où la résiliation peut devenir immédiate. En effet, il est fréquent de prévoir une résiliation de plein droit lorsqu'une des parties est en faillite ou a fait une proposition à cet effet. La dissolution d'une des parties emporte aussi généralement la résiliation de plein droit du contrat.

Des motifs de résiliation sur préavis sont généralement aussi ajoutés. Par exemple, si l'une des parties ne respecte pas ses attestations ou obligations et que tel défaut n'est pas corrigé dans un délai prédéterminé, le contrat est alors résilié de plein droit.

Il faut rappeler que si nous sommes face à un contrat de service au sens du Code civil du Québec (article 2125), le client peut y mettre fin

b) Caractéristiques importantes pour le fournisseur :

i) Les sûretés de paiement :

Les fournisseurs prévoyant verront à faire inclure des clauses protégeant leurs créances. Il est bien moins coûteux de prendre de bonnes dispositions au moment de la conclusion des contrats que d'être contraint à entreprendre des actions en recouvrement.

Trois grandes catégories sont usuellement utilisées pour protéger les droits du fournisseur, il s'agit : de la réserve de droit de propriété, de l'hypothèque mobilière et du cautionnement. Nous nous abstenons de faire de grandes descriptions, mais voici tout de même un petit aperçu de chacun d'eux.

La réserve de droit de propriété : les biens demeurent la propriété du Fournisseur jusqu'à parfait paiement de ceux-ci. Certaines modalités de qualification (ex : que le bien soit identifiable) et de publication (hypothèque mobilière sans dépossession au RDPRM si le bien a été vendu pour le service ou l'exploitation d'une entreprise) peuvent être exigées afin de se munir de cette prérogative. Le client visant la revente des biens doit être très prudent face à ce genre de clause afin de ne pas se faire poursuivre pour vente du bien d'autrui.

Ex : Arrêt C.S. : Goineau & Bousquet Cie (Faillite de) REJB 1997-07371

Ce jugement de la Cour Supérieure rendu par le juge Gilbert Forest illustre bien comment les lacunes présentes dans un contrat peuvent engendrer de grands coûts juridiques. Un fournisseur du magasin Goineau & Bousquet Cie spécifiait au bas de ses factures qu'il se réservait le droit de propriété sur les biens livrés, et ce jusqu'à parfait paiement. Malheureusement, ce fournisseur ne faisait pas signer les factures par un représentant dûment autorisé de chez Goineau & Bousquet Cie. Le tribunal décida que la réserve de droit de propriété était inapplicable même si les biens étaient facilement identifiables.

Une hypothèque mobilière sur l'universalité des biens de l'acheteur peut être consentie par celui-ci afin de garantir au fournisseur que sa créance sera payée.

Le cautionnement est un moyen classique par lequel on demande à un tiers d'intervenir au contrat afin d'assurer qu'en cas de défaut du client de payer la créance, la caution en sera responsable. Il est souvent moins onéreux de poursuivre une caution en paiement que d'éterniser une action en recouvrement contre un client.

ii) Attestations du client :

Il peut parfois s'avérer utile de s'assurer du consentement du client en lui rappelant exactement à quoi il s'engage. Nous suggérons donc, selon les circonstances, de vérifier si des clauses à cet effet sont présentes.



Ex : « Le Client déclare ce qui suit pour le bénéfice du Fournisseur... » Les déclarations peuvent porter sur le statut du client, sur des éléments importants à divulguer, sur des procédures judiciaires qui seraient entreprises contre lui, sur sa capacité à contracter etc.

iii) Obligations du client :

Les obligations du clients peuvent être très variées selon le type d'entente en cause.

Habituellement, ces clauses se scindent en deux catégories : les obligations de forme et les obligations de fond. Par exemple, la forme des bons de commande, du calendrier de livraison, du transport, de la livraison, de l'inspection des biens, la responsabilité, la revente etc. sont dans la 1^{ère} catégorie. Comme obligation de fond, il est usuel de prévoir si l'acheteur doit s'approvisionner exclusivement chez le fournisseur ou s'il conserve sa liberté à cet égard.

c) Caractéristiques importantes pour l'acheteur :

i) Attestations du fournisseur :

Il s'agit du même genre de clause que nous avons vu précédemment à la section « Attestations du client ». Le Fournisseur déclare alors pour le bénéfice de son client :

ex : -son statut, son permis d'exploitation
-sa capacité à signer le contrat
-sa capacité à produire les biens faisant l'objet du contrat.

ii) Obligations du fournisseur :

Nous suggérons à l'acheteur de s'assurer que des clauses concernant la quantité, la qualité, les délais, l'inspection, la livraison, le respect de la législation, la responsabilité, les assurances, la garantie du droit de propriété des biens soient présentes dans le contrat.

Plus les modalités d'exécution seront précises, plus les risques de litiges coûteux seront minces.

Ajouts potentiels :

- Clause pénale**
- Clause assumption frais**
- Durée du contrat (indéterminée vs. déterminée)**
- Contrat adhésion**