

infopreneūr ^{MAG}

DEVENEZ UN MEILLEUR ENTREPRENEUR



AU SOMMAIRE:

- ◆ Améliorer la consommation énergétique des bâtiments résidentiels
- ◆ Nouvelles affiliations syndicales
- ◆ Demandes particulières du client dans l'exécution des travaux
- ◆ Quel type de contrat avez-vous utilisé?
- ◆ Donner la visibilité à votre projet immobilier
- ◆ Mettre les sous-sols à l'abri des inondations

LES DATES IMPORTANTES À VENIR :



SEPTEMBRE 2024 :

2

FÉRIÉ - Fête du travail

13

Date limite pour transmettre le rapport mensuel à la CCQ

19

TOURNOI DE GOLF DE LA RIVE-NORD **COMPLET**

27

Date butoir : dépôt des mutuelles à la CNESST

OCTOBRE 2024 :

14

FÉRIÉ - Action de grâce

15

Date limite pour transmettre le rapport mensuel à la CCQ

NOVEMBRE 2024 :

7 - 10

Salon District Habitat de Bossard

11

FÉRIÉ - Jour du Souvenir

15

Date limite pour transmettre le rapport mensuel à la CCQ



ÉDITION 7 SEPTEMBRE 2024

SOMMAIRE :

ÉDITO DU PRÉSIDENT	PAGE 04
ÉDITO DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE	PAGE 05
RETOUR SUR LE TOURNOI DE GOLF DE LA RIVE-SUD	PAGE 06
LE RENDEZ-VOUS DES EXPERTS 2025	PAGE 07
LE SALON DISTRICT HABITAT EST FAIT POUR VOUS!	PAGE 09
<hr/>	
Réduire la consommation énergétique des bâtiments résidentiels avec Hydro-Québec	PAGE 10
Négociations 2025-2029	PAGE 14
Les demandes particulières du Client dans l'exécution des travaux ou lorsque le Client n'est pas toujours roi	PAGE 16
Quel type de contrat avez-vous utilisé?	PAGE 19
Votre projet immobilier a besoin de visibilité? DuProprio a ce qu'il faut pour le faire rayonner!	PAGE 22
Mettre les sous-sols à l'abri des inondations	PAGE 26



Chers membres et partenaires,

Je suis ravi de vous retrouver pour ce nouvel édito de notre magazine trimestriel. La fin des vacances de la construction marque un retour à l'activité sur nos chantiers partout dans la grande région de Montréal. Cetempsdepause nous a permis de reprendre des forces et de revenir avec une énergie renouvelée pour aborder les projets ambitieux qui nous attendent. Nos équipes sont prêtes à relever les défis à venir et à continuer de contribuer à la croissance et au développement de notre industrie.

L'industrie de la construction au Québec continue de démontrer une résilience et une détermination impressionnantes malgré les défis persistants. Et ils sont nombreux! Nos efforts pour innover, améliorer les pratiques de sécurité, et adopter des technologies avancées démontrent l'agilité de l'industrie à se moderniser.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) vient de publier les données sur les mises en chantier résidentielles

pour le mois de juillet 2024 dans les centres urbains de 10 000 habitants et plus.

Au Québec, elle a recensé 2 965 habitations mises en chantier, soit une augmentation de 8 % comparativement à juillet 2023. On note toutefois un ralentissement important des mises en chantier comparativement au mois précédent, où 4 995 nouveaux logements avaient été mis en chantier.

Depuis le début de l'année 2024, la construction résidentielle affiche une croissance soutenue. On note une hausse de 35 % des mises en chantier durant les sept premiers mois comparativement à la même période l'année dernière. Encore cette année, c'est le logement locatif et en copropriété qui contribue à cette hausse.

Bien que les derniers mois soient encourageants, on est loin du compte pour retrouver un équilibre entre l'offre et la demande. Toujours selon la SCHL, pour y arriver, c'est plus de 240 000 unités par année qu'il faut construire. On a encore bien de l'ouvrage en vue!

D'un côté plus ludique, le 22 août dernier, nous avons eu le plaisir d'organiser notre tournoi de golf annuel sur la Rive-Sud au très beau Country-Club à Saint-Lambert.

Un événement incontournable pour tous les professionnels de la construction.

Ce fut une journée magnifique, non seulement pour jouer au golf, mais aussi pour réseauter et renforcer les liens entre collègues et partenaires. Je tiens à remercier tous les participants pour leur enthousiasme et leur esprit sportif, ainsi que nos partenaires pour leur précieux soutien.

Le second tournoi de l'année aura lieu le 19 septembre au Blainvillier cette fois. Cet événement promet d'être aussi mémorable que le précédent. Le tournoi est déjà complet, signe que cet événement est rassembleur! C'est une occasion en or pour échanger, créer de nouvelles opportunités d'affaires et passer une agréable journée en plein air. Si vous n'êtes pas inscrit, on vous y verra peut-être l'an prochain!

Nous vivons une période particulière dans l'industrie, nous travaillerons fort dans les prochains mois et prochaines années. C'est assurément le temps de partager nos expériences et nos préoccupations. Pour ce faire, je vous invite à participer aux différents événements que votre association met en place. Ces occasions de réseauter sont idéales pour échanger avec vos pairs sur vos défis actuels et à venir.

Je vous remercie pour votre engagement continu et je suis impatient de vous voir aux prochains événements.



Chers membres et partenaires,

C'est avec grand plaisir que je vous retrouve à la fin de cette période estivale. Ça commence à sentir la rentrée autant pour les petits que les grands. Les vacances de la construction nous semblent déjà loin, les jours raccourcissent. J'espère que chacun d'entre vous a pu profiter de ce moment de répit bien mérité pour se ressourcer, passer du temps en famille et se préparer pour la reprise.

L'équipe de la régionale est à pied d'œuvre pour préparer un automne animé! La formation reprend du service, c'est le temps, pour ceux d'entre vous qui ont une obligation de formation pour le maintien de la licence, de préparer votre prochaine année. Vous avez 16 heures à faire pour le 1er avril 2026, pourquoi ne pas commencer cet automne?

Élément clé de l'automne, le Salon District Habitat, qui se tiendra au Complexe sportif CN de Brossard du 7 au 10 novembre 2024 est une occasion unique de développer vos ventes et de remplir votre carnet de commandes pour l'hiver.

En étant membres, vous bénéficiez d'un rabais exclusif pour devenir exposants à cet événement majeur. C'est l'occasion idéale de présenter vos produits et services à un large public, de renforcer votre visibilité et de créer des connexions précieuses avec d'autres professionnels de l'industrie.

Nous vous invitons particulièrement à visiter le salon lors de la journée réservée aux professionnels de l'industrie, le 7 novembre. Cette journée sera dédiée aux échanges entre experts, aux découvertes des innovations les plus récentes et aux discussions sur les enjeux actuels du secteur. Ne manquez pas cette chance de vous informer, de réseauter et de vous inspirer pour vos projets futurs. Étant membre de l'APCHQ-MM, vous êtes invités gratuitement!

De plus, je tiens à vous rappeler notre événement phare, le Rendez-vous des Experts, qui se tiendra en début d'année 2025 sur la Rive-Sud et la Rive-Nord.

Cet événement B2B est conçu pour vous offrir des opportunités de réseautage de qualité et vous permettre par la même occasion de cumuler des heures pour la prochaine période de formation continue obligatoire (FCO).

C'est une occasion précieuse pour enrichir vos connaissances, rencontrer des experts et renforcer vos compétences professionnelles.

Alors que nous nous apprêtons à entrer dans une période dynamique avec de nombreux événements passionnants, je tiens à remercier chacun d'entre vous pour votre confiance envers l'association et votre contribution à notre industrie. Votre participation active est essentielle pour le succès de ces initiatives, et je suis convaincue qu'ensemble, nous continuerons à bâtir un avenir solide pour le secteur de la construction et de la rénovation dans la grande région du Montréal métropolitain.

Je me réjouis de vous retrouver aux événements à venir et de collaborer avec vous pour faire rayonner notre industrie.

Bon automne à tous!

RETOUR SUR LE TOURNOI DE GOLF DE LA RIVE-SUD!

Les légendaires tournois de golf de l'APCHQ - région du Montréal métropolitain ont une fois de plus conquis les joueurs de la Rive-Sud le 22 août dernier!

Dès les premières heures de la matinée, les participants ont été accueillis avec un petit-déjeuner chaleureux, propice aux premières discussions informelles. Le tournoi a ensuite débuté, réunissant des équipes mixtes composées d'entrepreneurs, de fournisseurs et d'autres acteurs clés de la filière. Chaque trou a été l'occasion pour les joueurs de mieux se connaître, d'échanger sur les tendances du marché, et même de discuter de futurs partenariats.

La journée s'est conclue par des remises des prix, suivie d'un cocktail, puis d'un buffet où les participants ont pu célébrer non seulement leurs performances sportives, mais surtout les nouvelles connexions et opportunités d'affaires créées tout au long de la journée.

Ce tournoi a démontré une fois de plus que le sport et les affaires font bon ménage, surtout dans un secteur où la confiance et la collaboration sont essentielles pour réussir. Les participants repartent avec des souvenirs marquants et, pour beaucoup, de nouveaux contacts qui, sans aucun doute, donneront lieu à de futures collaborations fructueuses. Le rendez-vous est d'ores et déjà pris pour la prochaine édition!

Victime de son succès, le tournoi de la Rive-Nord est complet pour cette édition! C'est une belle journée en perspective avec entrepreneurs et fournisseurs au superbe club de golf privé du Blainvillier.



LE RENDEZ-VOUS DES EXPERTS :

Un Rendez-Vous Incontournable!

Ne manquez pas l'événement majeur de l'année pour tous les professionnels du secteur de la construction et de la rénovation : le Rendez-vous des Experts. Ce rendez-vous unique rassemblera entrepreneurs, artisans, fournisseurs, et experts du domaine pour une journée riche en échanges, en opportunités d'affaires, et en formations.

Pourquoi participer ?

Des Conférences de Haut Niveau : Tout au long de la journée, vous pourrez assister à des conférences animées par des spécialistes reconnus dans le secteur. Parmi elles, certaines sont éligibles à la Formation Continue Obligatoire (FCO), vous permettant de maintenir et d'actualiser vos compétences tout en restant au fait des dernières évolutions réglementaires et technologiques. Ces sessions sont une occasion en or pour enrichir vos connaissances et vous démarquer dans un marché en constante évolution.

Rencontrez les Fournisseurs Clés : L'un des points forts de cette journée sera la présence de nombreux fournisseurs leaders du marché. Venez découvrir leurs dernières innovations, négocier des partenariats exclusifs, et échanger directement avec eux sur les produits et solutions qui transformeront vos futurs projets. C'est l'opportunité idéale pour identifier de nouvelles ressources et optimiser vos approvisionnements.



29
JANV
au Château Royal
(Laval)

05
FÉV
au Plaza Rive-Sud
(La Prairie)





Un Réseau d'Experts à Votre Portée :

En participant à cet événement, vous serez entouré de pairs et d'experts qui partagent vos défis quotidiens. Que vous soyez entrepreneur, chef de chantier, ou responsable d'achat, vous aurez l'occasion d'échanger des idées, de partager des expériences et de nouer des relations qui peuvent se traduire par des collaborations fructueuses. Le réseautage lors de cet événement est une ressource précieuse pour votre développement professionnel.

Une Journée Pour Booster Votre Entreprise :

Dans un environnement où l'innovation et la réactivité sont essentielles, participer à la Journée B2B des Experts est un investissement stratégique. Vous repartirez avec des idées nouvelles, des contacts enrichissants, et une vision claire des tendances qui façonneront l'avenir de la construction et de la rénovation.

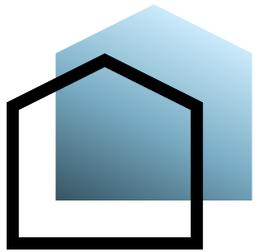
Petit plus : Tout est inclus dans votre inscription!

Ne ratez pas cette occasion unique!

Inscrivez-vous dès maintenant pour garantir votre place à cet événement incontournable. Rejoignez-nous le 29 janvier 2025 au Château Royal à Laval et/ou le 5 février 2025 au Plaza Rive-Sud à La Prairie pour une journée qui pourrait transformer votre entreprise et vous donner les clés pour relever les défis de demain.



Inscrivez-vous ICI



**DISTRICT
HABITAT**

www.districthabitat.ca

OFFRE SPÉCIALE MEMBRE

2\$

de rabais sur le pied carré

+

**100\$ de rabais pour
l'inscription à la liste des
exposants**



Contactez :

Mona

Conseillère en développement des
affaires

514-791-9696

msawaya@apchqmontreal.ca

Brossard : au Complexe sportif CN, du 7 au 10 novembre 2024

Terrebonne : au Centre Expo, du 20 au 23 février 2025

RÉDUIRE LA CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE DES BÂTIMENTS RÉSIDENTIELS AVEC HYDRO-QUÉBEC

Texte rédigé par : Hydro-Québec

En tant que membre de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ), vous accompagnez quotidiennement des personnes qui souhaitent rénover, agrandir ou construire des bâtiments résidentiels. Saviez-vous qu'Hydro-Québec offre du soutien financier pour améliorer l'efficacité énergétique de ces bâtiments et ainsi contribuer à la transition énergétique? Ce soutien peut parfois être l'élément qui convaincra un client ou une cliente d'aller de l'avant avec son projet!

Pourquoi se soucier de l'efficacité énergétique des bâtiments résidentiels?

Parce qu'investir dans des mesures d'efficacité énergétique telles que l'installation de thermopompes et l'isolation du toit, par exemple, permet à votre clientèle de réduire ses coûts d'exploitation à long terme et de prendre une longueur d'avance sur la réglementation.

Par exemple, la Ville de Montréal a adopté des règles de divulgation obligatoire des données de consommation d'énergie pour les immeubles de 25 logements ou plus, et le gouvernement du Québec s'apprête à adopter une réglementation à ce sujet.

Saviez-vous que :

- Le chauffage des espaces représente en moyenne 50 % de la consommation d'énergie des ménages?
- Environ 75% des pertes de chaleur d'une habitation proviennent des parois (toit, murs, planchers sur sol, fenêtres, etc.)?
- Les fuites d'air et la ventilation comptent pour le reste des pertes de chaleur, soit 25 %?

Ces éléments doivent donc faire partie de l'équation lorsque vous planifiez la rénovation ou la construction d'un immeuble avec vos clients.

Programme LogisVert : aperçu et avantages

Afin de promouvoir l'utilisation responsable de l'électricité, Hydro-Québec offre dans le cadre du programme LogisVert de l'aide financière aux propriétaires d'habitations qui veulent améliorer l'efficacité énergétique de leurs bâtiments. Cette aide permet de moderniser les bâtiments résidentiels, en y installant des équipements moins énergivores, ou de réaliser des travaux visant à augmenter la performance énergétique des bâtiments.

Avantages concrets de certaines mesures d'efficacité énergétique

1. Thermopompes :

L'installation d'une thermopompe est une mesure particulièrement avantageuse. Ce dispositif peut consommer jusqu'à trois fois moins d'électricité que des plinthes électriques, ce qui se traduit par des économies substantielles à long terme. Hydro-Québec offre une aide financière généreuse pouvant aller jusqu'à 6 700 \$ pour l'installation d'une thermopompe efficace dans le cadre du programme LogisVert, un coup de pouce qui aidera vos clients à rentabiliser leur investissement.

2. Isolation du toit et calfeutrage :

L'isolation du toit est une autre mesure clé pour réduire les pertes de chaleur et améliorer l'efficacité énergétique d'un bâtiment.

En isolant correctement le toit d'un bâtiment, vos clients et clientes peuvent diminuer les besoins de chauffage et de climatisation de celui-ci, ce qui contribue non seulement à réduire la facture d'électricité, mais aussi à améliorer le confort des occupants et occupantes. Dans le cadre du programme LogisVert, les propriétaires de maisons peuvent obtenir une aide financière de 1 500 \$ pour l'isolation du toit et du calfeutrage.

Vous construisez des maisons neuves? Vous pouvez aussi obtenir une aide financière. En effet, si vous construisez une maison, un multiplex ou un immeuble résidentiel de 19 logements ou moins en intégrant par exemple une thermopompe (murale ou géothermique) ou une thermopompe centrale avec un accumulateur de chaleur, Hydro-Québec pourrait vous verser un montant intéressant en récompense de vos efforts d'inclusion des appareils efficaces.



Démarquez-vous de la concurrence en faisant **économiser** argent et énergie à votre clientèle avec le nouveau programme LogisVert.

Découvrez les mesures admissibles à hydroquebec.com/logisvert



Si les travaux envisagés ne sont pas admissibles au programme LogisVert, nous vous recommandons de vérifier s'ils peuvent être couverts par le programme Rénoclimat de Transition énergétique Québec. Ce programme offre également des incitatifs financiers pour améliorer l'efficacité de l'enveloppe des bâtiments résidentiels.

Programme Solutions efficaces : une autre option qui s'offre à votre clientèle

En plus du programme LogisVert, Hydro-Québec propose le programme Solutions efficaces. Celui-ci prévoit des appuis financiers pour plus de 200 mesures d'efficacité énergétique touchant notamment les systèmes électromécaniques, la récupération de la chaleur ou l'isolation. Si l'immeuble compte 20 logements ou plus, vos clients pourraient y avoir droit.

L'outil Solutions efficaces (OSE) permet de calculer facilement les appuis financiers qui pourraient leur être accordés pour leurs projets.

Il permet :

- de vérifier si les équipements ou les travaux prévus sont admissibles au programme;

- d'évaluer le montant que vos clients pourraient recevoir;
- de soumettre une demande, une fois les mesures mises en place.

En somme, le programme Solutions efficaces soutient les stratégies d'affaires de vos clients. Il permet d'obtenir un accompagnement personnalisé de la part d'Hydro-Québec et de renforcer leur image de marque en matière de responsabilité sociale et environnementale.

Hydro-Québec est votre partenaire pour façonner un avenir énergétique durable. Avec des programmes comme LogisVert et Solutions efficaces, votre clientèle peut non seulement réduire ses dépenses énergétiques, mais aussi contribuer à la préservation de l'environnement tout en augmentant la valeur de ses propriétés.

Pour obtenir plus d'information sur la façon dont Hydro-Québec peut aider vos clients à optimiser l'efficacité énergétique de leurs bâtiments, n'hésitez pas à visiter notre site Web : hydroquebec.com.



On construit votre succès numérique

Création de site web

Classement Google

Réputation en ligne

Annonces Google

Médias Sociaux

Digital. Simple. Humain.

Ubiweb.ca



 Ubiweb



NÉGOCIATIONS 2025-2029

Texte rédigé par : Le service Relation du travail - APCHQ

1^{er} septembre 2024 : Entrée en vigueur des nouvelles affiliations syndicales

À l'aube de la prochaine négociation visant le renouvellement des différentes conventions collectives pour une période de 4 ans, les salarié·e·s titulaires d'un certificat de compétence valide ont été appelé·e·s aux urnes en juin dernier, après la période de maraudage qui s'est échelonnée du 1^{er} mai au 2 juin inclusivement. Tout le mois de juin, jusqu'à la date butoir fixée au 22 juin 2024, les travailleurs et travailleuses souhaitant changer d'organisation syndicale ont eu la possibilité de faire valoir leur choix en participant au scrutin supervisé par la Commission de la construction du Québec (CCQ).

Il revient maintenant aux employeurs de se renseigner sur l'affiliation syndicale des travailleurs et travailleuses. Dans le secteur résidentiel, l'article 8.03 par. 2) de la convention collective prévoit que l'employeur a l'obligation de demander aux employé·e·s ayant changé d'affiliation de remplir une nouvelle version du formulaire de « déclaration du salarié », selon le modèle apparaissant à l'annexe H de cette même convention.

Une fois rempli et signé, ce document doit être acheminé à la CCQ ainsi qu'à l'association syndicale choisie par le travailleur ou la travailleuse. Il est aussi recommandé aux employeurs de conserver une copie du formulaire, à titre de pièce justificative.

En septembre 2024, les travailleurs et travailleuses de la construction recevront tous, sans exception, une nouvelle carte d'allégeance syndicale. Entre-temps, la « déclaration du salarié » demeure le principal moyen de connaître le choix syndical des employé·e·s, cette information étant cruciale pour la production du rapport mensuel CCQ contenant les heures travaillées durant ce mois. En effet, la date du 1^{er} septembre 2024 marque le début officiel des nouvelles affiliations syndicales. Les employeurs doivent donc ajuster la perception des cotisations faites sur la paie des salarié·e·s à partir de cette date.

Crochetière — Pétrin.

Carrément

Avocats en droit
de la construction
et de l'immobilier

LITIGE ET RÈGLEMENT DE DIFFÉRENDS

Réclamation
Hypothèque légale
Non-respect des garanties
ou délais malfaçon
Défiance
Vice
Abandon de chantier

DROIT DE LA CONSTRUCTION ET DE L'IMMOBILIER

Contrat (rédaction et révision)
Appel d'offres
Hypothèque mobilière
Entente
Relation avec les sous-traitants
Domage et indemnisation
(retard, vices et permis)

DROIT DES AFFAIRES

Incorporation
Fusion / Acquisition
Fiducie
Réorganisation
Rédaction de convention
Financement

cpavocats.ca
514 354-3645



LES DEMANDES PARTICULIÈRES DU CLIENT DANS L'EXÉCUTION DES TRAVAUX OU LORSQUE LE CLIENT N'EST PAS TOUJOURS ROI

Texte rédigé par : Me Julien Bergeron et Me Élisabeth Fournier - Crochetière Pétrin Avocats.

Prenons la situation suivante : vous exécutez des travaux de rénovation d'une maison unifamiliale pour le compte d'un client propriétaire. Ce dernier intervient de temps en temps dans vos travaux en posant des questions et en suggérant des idées quant à la façon de les accomplir. Les idées de votre client font en sorte que vous ne respecterez ni les normes, ni les règles de l'art. Votre client devient insistant, et vous vous dites alors que la solution réside dans la signature d'un engagement limitant votre responsabilité et où le client reconnaît que les travaux ne seront pas conformes.

Cette situation est très commune et nous est souvent rapportée dans le cadre de nos consultations. Il existe une rumeur persistante selon laquelle un tel engagement suffit à vous protéger.

Qu'en est-il réellement?

Le droit applicable prévoit expressément qu'en matière de perte de l'ouvrage, l'entrepreneur, le sous-entrepreneur et d'autres intervenants dans la construction peuvent

« se dégager de sa responsabilité en prouvant que ces vices résultent de décisions imposées par le client dans le choix (...) des méthodes de construction »¹.

Cependant, la jurisprudence est venue tempérer substantiellement cette possibilité en précisant que l'entrepreneur se doit de respecter non seulement son obligation de résultat, mais également son obligation de bonne exécution, coûte que coûte.

Ainsi, la seule façon d'invoquer le choix du client comme moyen de défense à une non-conformité est de démontrer (1) qu'il ne s'agit pas d'une suggestion du client, mais bien d'un ordre et d'une immixtion factuelle dans l'exécution des travaux, et que (2) le client soit lui-même d'une compétence équivalente ou supérieure en semblable matière que celle que possède l'entrepreneur.

Dans le premier cas, il faudra démontrer que les plans et devis ou les exigences du client ne portent aucune ambiguïté sur ce qu'il demande à l'entrepreneur. Ce dernier s'en remet alors à son rôle d'exécutant.

C'est le cas notamment d'un propriétaire qui intervient directement dans des travaux en les exécutant lui-même. Le simple fait qu'un propriétaire suggère un type de matériaux ne pourrait suffire. Il faut être en mesure de démontrer que malgré l'ensemble des informations transmises, le propriétaire persiste, même oblige l'entrepreneur à prendre ce type de matériaux.

Dans le deuxième cas, beaucoup plus difficile à démontrer, mais également fondamental, l'entrepreneur ne pourra retirer sa responsabilité qu'en établissant que le client a une compétence équivalente en semblable matière. À titre d'exemple, l'architecte donnant des directives ou émettant des avenants. Encore une fois, on renvoie alors l'entrepreneur à son rôle d'exécutant.

Sans les deux conditions réunies, nul entrepreneur ne pourra se dégager de sa responsabilité pour la perte de l'ouvrage subie ou pour des malfaçons.

La morale de cette histoire est qu'il est beaucoup trop risqué d'entreprendre des travaux sans avoir la certitude qu'ils sont conformes aux lois, normes et règles de l'art, et ce, même si votre client insiste. N'oubliez surtout pas qu'un tribunal considérera toujours que vous êtes les experts en matière de construction et que c'est à vous d'informer votre client.

Qu'en est-il cependant lorsque les instructions du client concernent des travaux imprévus, mais nécessaires pour assurer la conformité de l'ouvrage? Prenons comme exemple la découverte de sous-couches de membrane lors de la réfection d'une toiture. Bien que le client ne veuille pas payer pour des travaux imprévus, il est nécessaire de retirer l'ensemble des couches de membrane. Face à ce dilemme : réaliser le travail supplémentaire sans garantie de paiement ou cesser jusqu'à ce que les parties s'entendent.

Comme expliqué, la signature d'un document attestant que le client reconnaît qu'il décharge l'entrepreneur de sa responsabilité n'aura que peu de valeur auprès du Tribunal. Si, plusieurs années suivant l'exécution des travaux, le client constate des infiltrations d'eau causées par une mauvaise exécution de l'entrepreneur, ce dernier pourrait être tenu d'indemniser son client, et ce, bien que le client ait refusé un travail supplémentaire et qu'il ait accepté de signer une décharge de responsabilité à l'égard de l'entrepreneur.

Minimalement, pour assurer votre protection, vous devriez impérativement informer votre client de la problématique, des travaux et coûts associés et des risques de ne pas les réaliser. Nous vous invitons également à suggérer que votre client retienne les services d'un architecte ou d'un ingénieur.



Contrairement à un médecin qui est tenu d'une obligation de moyens (il doit tenter tout ce qu'il peut pour soigner le patient, mais ne peut garantir sa guérison), l'entrepreneur est tenu à une obligation de résultat (il doit arriver à garantir que son ouvrage est parfaitement conforme en qualité et en conformité). Il ne pourra donc invoquer l'intervention du client pour justifier un ouvrage mal fait, à moins de démontrer les deux conditions précédemment mentionnées.

Dans tous les cas, il n'est pas évident de déterminer la marche à suivre au moment précis où ces questions surviennent en chantier. Nous vous recommandons fortement de consulter un avocat afin de vérifier votre contrat et de vous conseiller quant à la suite des choses.

¹ Article 2119 C.c.Q., in fine

**Crochetière
— Pétrin.**

40
ans # years

L'entreprise de construction que vous avez bâtie mérite d'être bien protégée

En tant que membre de l'APCHQ, vous pourriez économiser sur votre assurance entreprise :

Véhicules commerciaux

Obtenez jusqu'à **15 % de rabais**¹ si vous assurez un véhicule automobile.

Biens et responsabilité civile

Obtenez jusqu'à **5 % rabais**² pour les biens de votre entreprise, incluant l'assurance des chantiers.

Obtenir une soumission
1 866 363-4732

 **Desjardins**
Assurances
Entreprises

Desjardins Assurances et Desjardins Assurances Entreprises désignent Desjardins Assurances générales inc., manufacturier de produits d'assurance auto, habitation et entreprise. Certaines conditions, limitations et exclusions peuvent s'appliquer. Les clauses et modalités relatives aux protections décrites sont précisées au contrat d'assurance, lequel prévaut en tout temps. Les offres et rabais peuvent être modifiés sans préavis Desjardins^{MD}, Desjardins Assurances^{MC}, Desjardins Assurances Entreprises^{MC} ainsi que les marques de commerce associées sont des marques de commerce de la Fédération des caisses Desjardins du Québec, employées sous licence.

¹ Jusqu'à 15 % de rabais pour les membres admissibles et selon l'entente.

² Jusqu'à 5 % de rabais pour les membres admissibles et selon l'entente.

QUEL TYPE DE CONTRAT AVEZ-VOUS UTILISÉ?

Texte rédigé par : Service Juridique - APCHQ

Un entrepreneur conclut un contrat d'entreprise avec un client pour agrandir son immeuble à logements. Les travaux se déroulent bien et l'entrepreneur transmet une dernière facture d'un montant de 20 000 dollars.

Le client conteste et prétend que celle-ci dépasse l'estimation qui lui a été fournie. Selon lui, les parties ont conclu un contrat sur estimation. Quant à l'entrepreneur, celui-ci est d'avis que l'estimation n'est qu'un guide. Il considère que la facture découle plutôt d'un contrat à coût majoré. L'entrepreneur décide de poursuivre le client afin d'être intégralement payé. Son recours est-il légitime? Quels sont les contrats d'entreprise qui déterminent le prix d'un ouvrage?

Le prix de l'ouvrage

Le prix de l'ouvrage ou du service est déterminé par le contrat, les usages ou la loi, ou encore d'après la valeur des travaux effectués ou des services rendus.

Le contrat sur estimation

En principe, le contrat sur estimation découle d'une entente au sujet du prix des travaux à réaliser, et ce, à la suite d'une estimation fournie par l'entrepreneur.

Ce contrat repose sur la volonté du client à ce que les travaux soient réalisés en fonction de son budget. Dans ce contexte, il arrive que l'entrepreneur visite les lieux, prenne des mesures et le cas échéant, consulte des entrepreneurs spécialisés afin de lui soumettre une soumission.

Pour obtenir une augmentation du prix, l'entrepreneur doit prouver que des travaux additionnels étaient requis et que ceux-ci ont été demandés par le client. Ou encore, il doit établir que des travaux ou des dépenses n'étaient pas prévisibles pour lui au moment de la conclusion du contrat. Par exemple, pour rénover une résidence, des travaux supplémentaires s'avèrent nécessaires, car les plans transmis par l'architecte du client ne respectent pas la configuration du bâtiment.

Le contrat à coût majoré

Dans le cadre d'un contrat à coût majoré, les tribunaux enseignent que les parties conviennent que le prix variera en fonction des coûts des travaux réalisés, des services rendus ou des biens fournis, auxquels on ajoute un montant, souvent un pourcentage des coûts, pour profit et administration.



À la demande du client, l'entrepreneur doit lui rendre compte de l'état d'avancement des travaux et des dépenses qui ont été faites. Le défaut de respecter cette obligation de reddition de compte peut compromettre une réclamation d'un entrepreneur.

En principe, ce type de contrat est privilégié lorsque le prix de l'ouvrage ne peut être déterminé d'avance par l'entrepreneur. Par exemple, en raison de l'ampleur des travaux à exécuter ou des imprévus pouvant survenir lors de la réalisation des travaux. Il appartient donc au client d'assumer les risques liés aux coûts de l'ouvrage.

En revanche, l'entrepreneur a une obligation d'information envers le client. Ce dernier a droit à une estimation approximative des coûts du projet. Dans ce contexte, l'entrepreneur doit prendre tous les moyens nécessaires et raisonnables pour exécuter les travaux en fonction de l'estimation transmise. Celle-ci est considérée par le client lorsqu'il conclut un contrat à coût majoré.

Le contrat à forfait

Lorsque le contrat est à forfait, les travaux doivent être exécutés ou les services rendus en fonction d'un prix fixe. Ce contrat demande à l'entrepreneur une connaissance adéquate des travaux à réaliser, des matériaux à fournir ainsi que leurs coûts. De plus, il doit être en mesure de contrôler l'exécution des travaux sur un chantier afin d'éviter des dépassements de coûts.

L'entrepreneur doit respecter le prix convenu, et ce, même si les conditions d'exécution diffèrent de celles qui avaient été anticipées.

Cependant, le prix peut être modifié lorsque le client demande l'exécution de travaux additionnels qui ne sont pas prévus au contrat. De même, en cas d'imprévu, si le contrat prévoit une clause en ce sens.

La qualification du contrat

En cas de litige relativement au prix d'un ouvrage, les tribunaux tenteront de cerner l'intention des parties pour déterminer la nature du contrat. Ils examineront un ensemble d'éléments, notamment : les circonstances, la conduite des parties, les documents communiqués entre elles (Ex. : soumission, courriels, factures) et les termes du contrat, lorsque celui-ci est constaté par écrit.

La conclusion

L'entrepreneur doit connaître ou se familiariser avec les règles régissant les contrats d'entreprise. Il doit opter pour le contrat qui se concilie le mieux avec les circonstances et les intérêts du client.

De plus, il doit l'informer adéquatement quant à la nature du contrat applicable, des travaux à réaliser, des matériaux à fournir et du prix de l'ouvrage. Un contrat écrit qui contient des renseignements pertinents et qui décrit clairement les obligations des parties est fortement recommandé. Cela favorise le lien de confiance entre elles, permettant ainsi de prévenir un litige quant au prix d'un ouvrage.

Si vous avez des questions en matière de contrat d'entreprise, nous vous invitons à communiquer avec les Services juridiques de l'APCHQ aux numéros suivants : 438 315-6888 ou 1 800 468-8160.



Les panneaux isolants structuraux, la nouvelle façon de construire



Déjà familier avec les méthodes traditionnelles de construction?
Voici 5 raisons d'essayer Prestige Panel :



Rapidité d'installation



Économie d'énergie



Qualité supérieure



Facilité d'adaptation



Support technique

50 % D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

65 % PLUS RAPIDE

100 % QUALITÉ SUPÉRIEURE



VOTRE PROJET IMMOBILIER A BESOIN DE VISIBILITÉ? DUPROPRIO A CE QU'IL FAUT POUR LE FAIRE RAYONNER!

Texte rédigé par : DuProprio

Les Services aux entreprises de DuProprio : une solution incontournable pour les entrepreneurs immobiliers

Un projet immobilier qui se vend (ou se loue) comme des petits pains chauds, c'est le rêve de tous les constructeur·rices, promoteur·rices et entrepreneur·es du domaine immobilier. Mais voilà, dans une industrie aussi compétitive, il faut être astucieux·se pour se démarquer et réussir à rejoindre la clientèle parfaite pour son projet.

Il est donc primordial de développer une stratégie de mise en marché efficace ainsi qu'un plan marketing performant. La clé, c'est de s'entourer de gens compétents qui utilisent leur expertise pour trouver des solutions créatives à des enjeux concrets.

Chez DuProprio, on œuvre depuis plus de 25 ans dans le domaine immobilier. Cela nous a permis de développer des solutions de mise en marché qui sont à la fois adaptées aux besoins des entreprises ainsi qu'à la réalité du marché. On est fier·ères d'aider les entreprises d'ici à faire briller leurs projets immobiliers auprès d'une audience qualifiée.

Voici comment notre équipe peut vous aider à mettre toutes les chances de votre côté pour favoriser le succès de vos projets.

Une visibilité exceptionnelle

La grande vedette de l'offre DuProprio, c'est son site web, reconnu comme le site immobilier le plus apprécié au Québec*. Avec plus de 4 millions de visites chaque mois**, c'est une plateforme incroyable pour présenter vos projets sous leur meilleur jour. À cela s'ajoute notre application mobile, efficace et facile à utiliser, qui a été téléchargée plus de 200 000 fois.

Pour vous permettre de mettre en valeur vos projets et pour développer la notoriété de votre marque, DuProprio vous offre un espace bien à vous sur ses plateformes : une page d'entreprise à vos couleurs qui répertorie vos informations, vos coordonnées (incluant un lien vers votre site web), une description de vos services ainsi que toutes vos propriétés. Ces dernières sont mises en valeur par l'entremise d'un format d'annonce détaillé qui vous permet de placer votre logo en évidence.

Pour un impact visuel impressionnant, vous pouvez aussi opter pour notre service de prise de photos high dynamic range (HDR) ou encore pour un format de visite virtuelle en 3D d'un réalisme fou!

Un accompagnement expert

Avec plus de 25 ans d'expérience dans le domaine immobilier, on a toutes les compétences et les outils nécessaires pour vous appuyer. Faire affaire avec DuProprio, c'est être en contact direct avec une équipe dédiée qui est à votre écoute et qui a à cœur le succès de votre entreprise.

On est là pour vous aider à définir une stratégie de mise en marché efficace grâce à des forfaits sur mesure, adaptés à votre réalité. On assure aussi un suivi personnalisé pour que vous tiriez le meilleur de votre forfait.

Si notre accompagnement vous aide à économiser du temps, nos outils, eux, vous permettent de bénéficier d'une visibilité en temps réel sur la performance de vos annonces. Sur votre Centre de contrôle DuProprio, vous pouvez gérer vos annonces, consulter vos statistiques et faire un suivi avec vos clients. C'est l'équilibre autonomie/soutien parfait!

Des outils marketing performants

Annoncer, c'est bien. Mettre de l'avant, c'est encore mieux! Optimisez votre stratégie marketing grâce à des solutions promotionnelles à la carte, que vous pouvez ajouter à votre forfait.

Bannières publicitaires sur notre site et notre appli, courriels marketing, publications sur nos réseaux sociaux, mises en vedette, articles de blogue : nous avons tout le nécessaire pour vous permettre de mieux cibler votre clientèle potentielle et de maximiser votre visibilité auprès de notre vaste audience.

Intégrer les services aux entreprises DuProprio à votre stratégie de mise en marché, c'est profiter d'une visibilité exceptionnelle, d'une expertise reconnue et d'une équipe qui met tout en œuvre pour favoriser le succès de vos projets immobiliers.

Pour plus d'information, contactez notre équipe au 1 855 832-2202 ou visitez duproprio.com/entreprises.

* Selon un sondage Web mené par la firme Ad hoc auprès de 1 246 répondant-es, réalisé du 12 au 25 février 2019.

** Google Analytics, moyenne du nombre de visites mensuelles (Desktop, mobile, tablette), du 1er janvier au 31 décembre 2023.



Services aux entreprises

Votre projet immobilier mérite une visibilité optimale

Laissez notre équipe expérimentée donner vie à vos projets grâce à des solutions sur mesure de mise en marché et des outils de visibilité incomparables.

Contactez-nous pour en savoir davantage

1 855 832-2202

duproprio.com/entreprises



EXPO
BOIS
DESIGN

WOOD
DESIGN
SHOW

INVITATION

9^E ÉDITION D'EXPO BOIS DESIGN

Les 9 et 10 octobre 2024
Palais des Congrès de Montréal (Québec)



9TH EDITION OF THE WOOD DESIGN SHOW

October 9 + 10, 2024
Palais des Congrès de Montréal, Québec

- Plus de 60 exposants leaders de l'industrie
- Conférences accréditées et présentations d'exposants
- Cocktail d'înatoire de réseautage



S'inscrire
maintenant

- 60+ Industry Leading Exhibitors
- Accredited Conferences + Exhibitor Presentations
- Networking Cocktail Dîatoire



Register Here



UN RABAIS POUR LA RENTRÉE ? OH QUE OUI !

2 POUR 1

Louez une licence du logiciel **L'ESTIMATEUR GÉNÉRAL** version **OR**,
et obtenez une deuxième licence gratuitement.

Doublez à moindre coût votre investissement pour la rentrée
et optimisez le travail de votre équipe.

N'attendez pas, c'est seulement pour
septembre.

514-351-7625

**L'ESTIMATEUR GÉNÉRAL
SIMPLE, RAPIDE ET COMPLET
WWW.ESTIMATION.CA**

Découvrez **L'ESTIMATEUR GÉNÉRAL** : Votre Partenaire d'Estimation de Confiance

L'ESTIMATEUR GÉNÉRAL est un logiciel d'estimation innovant, disponible en plusieurs versions, spécialement conçu pour les entrepreneurs de la construction. Grâce à sa simplicité d'utilisation et sa rapidité, il vous permet de réaliser vos estimations de manière efficace et précise, répondant ainsi à tous vos besoins professionnels.

e-Plans : Effectuez facilement la prise de quantités à partir de vos plans dans divers formats tels que PDF, TIF, et JPG. Mesurez les longueurs, les surfaces, les unités et les volumes des différents composants de votre projet, de l'excavation à la toiture, directement sur votre ordinateur.

Invitation à Soumissionner et Salle de Plans : Optimisez votre processus d'appels d'offres avec notre solution complète. Simplifiez l'envoi des invitations à soumissionner et des avis d'addenda, tout en centralisant vos documents dans une salle de plans dédiée.

Le Catalogue : Une ressource essentielle de prix budgétaires afin de faciliter la gestion des prix dans vos projets de construction. Organisez et accédez rapidement aux informations tarifaires nécessaires pour une estimation précise et fiable.

L'ESTIMATEUR GÉNÉRAL : Simple, rapide et complet. Faites confiance à notre solution pour optimiser votre processus d'estimation de vos projets de construction.

METTRE LES SOUS-SOLS À L'ABRI DES INONDATIONS

Texte rédigé par : APCHQ - région du Montréal métropolitain depuis l'article de La Presse



L'article de La Presse explore les mesures préventives que les propriétaires peuvent prendre pour protéger leurs sous-sols des risques d'inondation, qui deviennent de plus en plus fréquents en raison des changements climatiques.

Avec la hausse des phénomènes météorologiques extrêmes, il est essentiel de préparer son sous-sol contre les inondations pour éviter des dommages coûteux. Ces préparatifs sont d'autant plus importants que les inondations ne touchent pas seulement les zones habituellement à risque, mais peuvent aussi surprendre dans des secteurs moins exposés.

Marco Lasalle, directeur technique de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ) se veut préventif pour faciliter le quotidien des familles québécoises en cas de phénomènes météorologiques extrêmes.

Les eaux de pluie ou de neige fondue suivent le chemin naturel du terrain et provoquent ainsi un risque pour votre sous-sol. « Ce qu'on veut, c'est qu'elles s'éloignent des fondations. Sur tout le périmètre du bâtiment, on peut tout simplement ajouter une pente, sans qu'elle soit nécessairement très prononcée », recommande Marco Lasalle.



Pour cela, procéder à une inspection régulière de l'état de la fondation, des fenêtres du sous-sol, et des drains pour identifier et corriger toute source potentielle de fuite ou de pénétration d'eau est indispensable. Un entretien approprié des gouttières et des descentes pluviales est également crucial pour assurer l'écoulement de l'eau loin de la maison. « Dans n'importe quelle quincaillerie, on trouvera des rallonges pour les gouttières et même des tuyaux en matériau flexible qui se déroulent sous la pression de l'eau, puis s'enroulent de nouveau sur eux-mêmes une fois les fortes pluies passées ».

Beaucoup des propriétaires pensent que leur drain est défectueux. Cependant, le problème vient majoritairement de l'écoulement des égouts de la ville qui ne peuvent évacuer des quantités diluviennes d'eau. « Dans ce cas, on a besoin d'une voie de contournement, un bypass. Quand l'égout de la ville est plein, l'eau du drain résidentiel va se déverser à l'extérieur, sur le terrain. On parle ici d'un tuyau à 25 \$ et d'un appel de frais minimum auprès d'un plombier », souligne le directeur technique de l'association. Une pompe d'assèchement, voire plusieurs unités de pompage sont selon lui, un bon investissement. On le sait, les pannes d'électricité sont situations courantes lors de conditions météo exécrables. Une batterie de secours peut donc se montrer très utile pour combler le manque d'électricité.

D'autres options incluent l'imperméabilisation des murs et des planchers du sous-sol et la pose de clapets anti-retour sur les drains pour prévenir le refoulement d'égouts.

Autrement, une simple guenille pouvant venir obstruer les drains du sous-sol sur laquelle on rajoute un peu de poids pour résister à une éventuelle pression hydraulique font grandement l'affaire. Marco Lasalle incite donc à prendre les devants en bloquant temporairement tous les éléments du sous-sol connectés à la plomberie (toilette, drain de plancher, lavabo, douche, etc.)

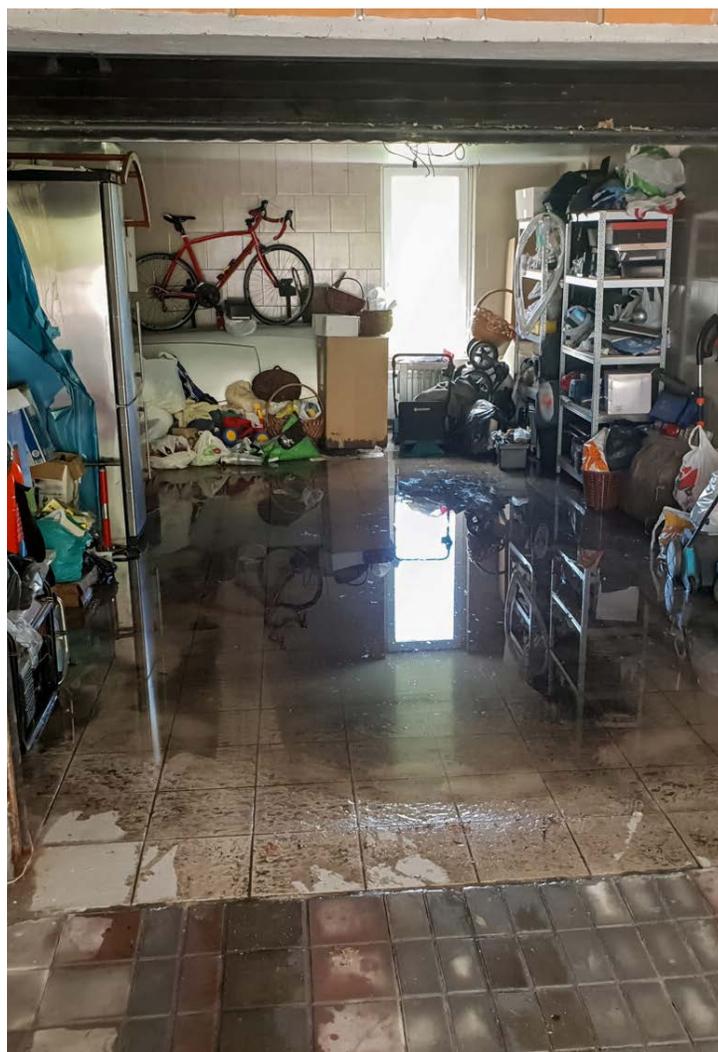
Pour le directeur technique de l'APCHQ, construire sous le niveau du sol de la même façon qu'au-dessus de la ligne du terrain est une erreur. « Je préconise le moins de matériaux possible, les moins organiques et putrescibles possible ».

Les planchers flottants en carton fibre (MDF) sont à proscrire, tandis que, guère plus onéreuses, des surfaces en vinyle, seront bien plus adaptées aux expositions hydrauliques ont l'avantage d'être amovibles, ce qui facilitera grandement d'éventuels évacuations et le séchage.

« Cela dit, est-on vraiment obligé de mettre un revêtement de sol? Ne peut-on pas garder la dalle de béton apparente? Lui appliquer un fini époxy? », lance Marco Lasalle.

En conclusion, l'article de La Presse souligne l'importance de la prévention et de l'entretien régulier pour protéger les sous-sols des inondations. Il invite les propriétaires à prendre des mesures dès maintenant pour éviter des dommages coûteux et des perturbations futures, en profitant également des aides financières disponibles pour atténuer les coûts des rénovations nécessaires.

Nous vous invitons à consulter l'article complet ici : [LA PRESSE](#)





infopreneūr ^{MAG}

DEVENEZ UN MEILLEUR ENTREPRENEUR

SEPTEMBRE 2024