



## Les erreurs de soumission : les prévenir pour éviter le pire

La préparation d'une soumission est un exercice fastidieux, dont on n'est pas toujours assuré de récolter les fruits. Les délais serrés, les ambiguïtés des documents d'appel d'offres et le souci d'être le plus bas soumissionnaire sont quelques éléments qui créent un terrain propice à l'erreur, donc à une responsabilité possible pour le soumissionnaire.

Nous entendons examiner ici certains aspects importants de la préparation d'une soumission dans l'optique d'éviter ou, à tout le moins, de limiter les erreurs. Nous nous sommes inspirés d'une analyse de diverses décisions rendues par les tribunaux en la matière. Ainsi, la proposition « **savoir profiter des erreurs des autres** » prend ici tout son sens.

### POUR PRÉVENIR

#### Comprendre les besoins du client

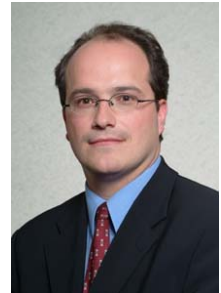
Comprendre les besoins du client implique de lire (et relire) attentivement la demande de soumission et le devis. Cette consultation est d'autant plus importante lorsque la demande du client est d'une grande envergure et qu'elle sort du cadre de vos activités habituelles.

Lorsque les documents du client contiennent des ambiguïtés, il est préférable de communiquer avec le client sans tarder afin d'obtenir les éclaircissements requis, car si ces ambiguïtés peuvent être interprétées en votre faveur, il existe quand même un risque réel qu'un tribunal appelé à trancher n'abonde pas dans ce sens. D'ailleurs, dans l'affaire *Emco Ltée c. Construction Goscobec inc.*<sup>1</sup>, la Cour d'appel n'a pas partagé l'avis du fournisseur à cet égard et lui a plutôt reproché de ne pas avoir demandé d'informations additionnelles au client. D'ailleurs, au-delà des considérations juridiques, une attitude proactive est souvent appréciée des clients.

#### Vérifier auprès de ses propres fournisseurs

Avant de déposer une soumission, un soumissionnaire devrait toujours s'assurer auprès de ses propres fournisseurs de la disponibilité et du prix des matériaux (ou

*Me Martin Tétreault est membre des groupes Litige et Construction où il participe activement à des litiges de grande envergure, notamment en matière de responsabilité et de droit des affaires. Il enseigne aussi le droit aux universités de Sherbrooke et Laval.*



des services) faisant l'objet de la soumission, surtout dans le cas de matériaux spécialisés, par exemple, ou encore lorsque les quantités et les sommes en cause sont très importantes. Une confirmation écrite de la disponibilité et des prix serait de mise.

#### Rédiger attentivement et soigneusement

Après avoir franchi ces deux premières étapes, le soumissionnaire devrait être en mesure de passer à la rédaction. Celle-ci doit être faite de façon **attentive** et **soigneuse**.

**Attentive**, c'est-à-dire que le rédacteur doit couvrir tous les aspects de la soumission et répondre à chaque point du bordereau de soumission. Il doit également s'assurer de la justesse des calculs et des totaux. Dans le cas de soumissions portant sur des projets en plusieurs volets, il faut vérifier si les quantités et les prix indiqués correspondent bien au volet pour lequel on entend soumissionner.

**Soigneuse**, c'est-à-dire que le rédacteur ne doit pas hésiter à apporter les précisions nécessaires pour limiter ou clarifier la portée de la soumission. Il faut éviter de fournir une soumission non paginée, dont les éléments ne sont pas numérotés ou dont la numérotation ne correspond pas à celle de l'appel d'offres.

#### Indiquer des délais

Le **Code civil du Québec** prévoit qu'une offre de contracter assortie d'un délai est irrévocable avant l'expiration du délai, alors que celle non assortie d'un délai demeure

révocable tant qu'elle n'a pas été acceptée. Le fait de prévoir un délai pour l'acceptation de la soumission permet de réduire les risques de fluctuation du prix des matériaux et d'indisponibilité de ces derniers. Le rédacteur prudent précisera que l'acceptation doit être faite par écrit et transmise par télécopieur avant la date ultime. Ces précautions permettront habituellement au soumissionnaire de se dégager des termes de sa soumission lorsque le délai est expiré.

### Relire la soumission

Une fois terminée, la soumission devrait être lue (et relue), si possible par des personnes différentes, afin de s'assurer qu'aucune erreur matérielle ou de fond ne s'y est glissée.

### Conserver les preuves

Comme on le sait, **« les paroles s'envolent et les écrits restent »**. La direction de l'entreprise doit toujours garder en tête ce proverbe car, en cas de litige, un dossier bien documenté facilite la tâche de ceux qui doivent le gérer.

Ainsi, on conservera les notes et calculs ayant servi à établir la soumission. En effet, plusieurs années peuvent s'écouler entre la préparation d'une soumission et sa justification devant un tribunal. Ses auteurs peuvent avoir quitté l'entreprise, ce qui rendra difficile la compréhension des éléments considérés et le fondement de la décision initiale. En ayant en mains les documents qui ont servi à la préparation de la soumission, il devient plus facile de pouvoir démontrer la justesse de la soumission.

On conservera également la correspondance échangée avec le client avant, pendant et après la soumission, surtout s'il y a eu des demandes de précisions quant au contenu des documents d'appel d'offres ou du devis.

### Respecter les délais

Le soumissionnaire doit déposer sa soumission dans le délai et selon la forme et les conditions prévus dans l'appel d'offres. À titre d'exemple, il ne faut pas oublier de joindre toutes les annexes dûment complétées ou encore un chèque visé, le cas échéant. Certaines décisions judiciaires ont reconnu que le fait de ne pas respecter chacune des conditions de l'appel d'offres rendait la soumission entièrement non conforme.

## POUR ÉVITER LE PIRE

C'est souvent après l'envoi de la soumission que le soumissionnaire constate la présence d'erreurs dans celle-ci. En principe, il est lié par cette dernière et ne peut la retirer avant l'expiration du délai accordé. Bien évidemment, si le destinataire de la soumission accepte volontairement le retrait ou la correction de celle-ci, il n'y aura habituellement pas trop de dommages. Toutefois, si l'erreur était à l'avantage du client, celui-ci sera certainement tenté d'en profiter, c'est-à-dire d'exiger qu'elle soit maintenue.

Comme l'erreur purement économique et la lésion entre majeurs aptes ne sont, en principe, pas reconnues comme causes d'annulation d'une soumission acceptée, le soumissionnaire se trouve dépourvu de moyens juridiques pour s'en sortir.

Pendant, certaines décisions récentes laissent poindre un espoir pour le soumissionnaire qui s'est trompé. À titre d'exemple, la Cour d'appel du Québec, dans l'arrêt *Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec c. Services informatiques Décision- one* <sup>2</sup>, a confirmé le jugement de première instance qui rejetait une action en dommages et intérêts contre un soumissionnaire pour une somme de plus de 4,5 millions de dollars. Dans cette affaire, compte tenu que le donneur d'ouvrage connaissait l'importance de l'erreur et l'impossibilité pour le soumissionnaire d'exécuter ses obligations, le donneur d'ouvrage a été considéré comme ayant été à l'encontre des principes de la bonne foi, et il n'a pu profiter de cette erreur.

Chaque cas étant particulier, il faut toujours faire les distinctions qui s'imposent, mais il apparaît certain qu'un des éléments importants pris en compte par les tribunaux est le fait que le soumissionnaire ait, à la première occasion, informé le client de l'existence d'une erreur. Sans exempter le soumissionnaire de toute responsabilité, cela lui donne certains arguments en cas de poursuite, tout en empêchant, si cela se fait assez rapidement, que le client n'utilise cette soumission erronée pour proposer un prix à ses propres clients.

Une soumission erronée peut entraîner des conséquences très graves pour le soumissionnaire. Habituellement, le client dont le soumissionnaire refuse de respecter sa soumission devra demander à un autre fournisseur d'exécuter le contrat. Le client demandera alors au

fournisseur fautif de lui payer les dommages résultant de sa faute, ce qui correspond souvent à la différence entre le prix effectivement payé et celui qui figurait dans la soumission erronée.

## CONCLUSION

Dans le cadre de cet article, nous avons vu que le soumissionnaire pouvait prendre plusieurs précautions afin d'éviter ou au moins de limiter les erreurs pouvant se glisser dans sa soumission. Nous croyons que la mise en œuvre de ces précautions peut permettre d'éviter une bonne part des erreurs possibles.

Toutefois, comme personne n'est parfait, il est toujours possible qu'une erreur survienne, ce qui peut avoir des

conséquences importantes pour le soumissionnaire. Dans ces circonstances, à l'instar de l'étape pré-dépôt de la soumission, il vaudra mieux adopter une attitude proactive et en informer le client le plus tôt possible. Cependant, dans ce genre de situation, il est préférable d'obtenir un avis juridique afin de bien connaître ses droits et d'établir la stratégie la mieux adaptée à la situation. Cela pourrait permettre d'éviter le pire !

---

<sup>1</sup> REJB 2003-50745

<sup>2</sup> REJB 2003-51540



DE GRANDPRÉ CHAIT SENCRL  
AVOCATS

1000, rue De La Gauchetière Ouest, bureau 2900  
Montréal (Québec) H3B 4W5 CANADA  
Téléphone : (514) 878-4311 Télécopieur : (514) 878-4333  
www.dgclex.com

Pour plus d'informations générales concernant  
cet article, veuillez communiquer avec nous.

Ce bulletin est destiné à fournir des commentaires généraux sur les développements récents du droit.  
Il ne constitue pas un avis juridique et aucun geste de nature juridique ne devrait être posé sur la base  
de ce bulletin. © DE GRANDPRÉ CHAIT

### Les avocats rattachés au groupe Construction sont :

Me François Beauchamp	Me Martin Pichette
Me Les Erdle	Me Yves Poirier
Me Guy Gilain	Me Martin Tétréault
Me David H. Kauffman	
Me Sandor J. Klein	
Me Jasmin Lefebvre	
Me François Marchand	