



bulletin

# Le Maître Bâtitisseur

Une approche revue et corrigée...<sup>MD</sup>

La Garantie des Maîtres Bâtitisseurs inc. Volume 3, numéro 5 - Hiver 2010

## Mot du président

**Bonne nouvelle! En vue de fournir les meilleurs outils disponibles à nos Entrepreneurs, je vous annonce que La Garantie des Maîtres Bâtitisseurs Inc. a revu et corrigé le Contrat préliminaire.**



Ainsi, dorénavant, il y aura trois contrats distincts. L'un concerne les bâtiments neufs de tous types (maison unifamiliale isolée, jumelée ou en rangée, de même que les bâtiments multifamiliaux à partir du duplex jusqu'au quintuplex) **non détenus en copropriété divise**, le second a été créé spécifiquement pour les bâtiments neufs **détenus en copropriété divise**, que l'on nomme aussi condominiums, alors que le troisième est spécialement conçu pour un contrat d'entreprise, lorsque le client est lui-même propriétaire du terrain. (Voir au verso de ce bulletin pour de plus amples informations)

Ces nouveaux contrats sont mieux adaptés aux besoins de chacune des catégories d'immeubles et aux nouvelles réalités de l'industrie de la construction. Nous vous recommandons dès maintenant leur utilisation pour tous vos projets. Il vous suffit de nous contacter pour passer votre commande. Ils seront aussi disponibles en anglais sous peu.

**Nouveauté!** Vous remarquerez dans la présente édition que nous avons recruté un nouveau « professionnel » au sein de notre équipe.



Plus qu'une mascotte « Mieux-bâti » est ce petit personnage, issu d'une grande famille d'entrepreneurs très prospères, qui apparaîtra dorénavant dans nos publications. Il vous guidera et vous renseignera en mettant l'emphase sur divers sujets, autant techniques qu'administratifs, en plus de vous informer des événements importants à venir. Nous avons pensé que ce petit personnage, en plus de susciter l'attention par son air jovial et professionnel, pourra agir à titre de Maître formateur et animateur auprès de nos Entrepreneurs.

Nous lui avons aussi donné le mandat de faire la discipline et de faire respecter les règles de conduite lorsque nécessaire. Ainsi, il transmettra divers messages, parfois loufoques parfois sérieux, afin de maintenir nos Entrepreneurs dans le droit chemin...N'oubliez jamais que tout comme nous, « Mieux-bâti » veut avant tout vous aider!

Je vous invite à lire attentivement nos bulletins et à nous faire part de vos commentaires, suggestions et/ou préoccupations. Je profite également de l'occasion pour remercier tous les entrepreneurs qui ont

soumis leur candidature à la 1<sup>re</sup> édition de notre concours **LE MAÎTRE BÂTISSEUR**.

L'année 2010 sera sans doute une année de reprise, la construction marquera le pas. Nous sommes fiers de vous compter parmi nos Entrepreneurs accrédités auprès de GMB et de GHMB.

Je me joins à « Mieux-bâti » et au reste de notre équipe pour vous souhaiter mes meilleurs vœux pour la période des Fêtes!

Jasmin Girard

Président-directeur général

## En bref...

### Mot du président

- **Bonne nouvelle**

### Du côté de GMB

- **L'importance de bien informer vos clients sur le Plan de Garantie**
- **L'importance de l'enregistrement et du versement de la prime pour chaque catégorie de bâtiments**
- **Les planchers, importante source de soucis pour les Bénéficiaires...et les Entrepreneurs.**

### Saviez-vous que...

- **Nouveaux formulaires : Contrats préliminaires, Contrat d'entreprise.**
- **Novoclimat - Formation**

## CONGÉ DES FÊTES

Veillez noter que nos bureaux seront fermés pour la période des Fêtes du 24 décembre midi 2009 au 4 janvier 2010.

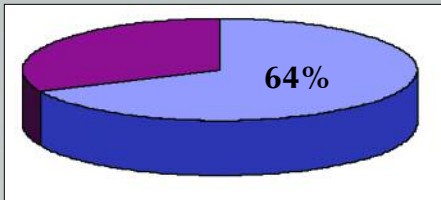
Nos meilleurs vœux en cette fin d'année et que la joie de cette période remplisse nos cœurs et nos âmes tout au long de l'année à venir.

Joyeux Noël !



## L'IMPORTANCE DE BIEN INFORMER VOS CLIENTS SUR LE PLAN DE GARANTIE

Il faut savoir, d'après des sondages et statistiques de la RBQ auprès des acheteurs, que le niveau de connaissance de ces derniers à l'égard du Plan de garantie est plutôt faible. Cette étude a d'ailleurs permis de découvrir que 64% des répondants (propriétaires) déclarent ne pas avoir été informés de l'importance du processus d'acceptation du bâtiment.



Pour remédier à ce problème, nous aimerions insister sur l'importance d'informer les Bénéficiaires tout au long du processus d'acquisition d'un bâtiment résidentiel neuf.

Pour ce faire, il y a lieu de rappeler les différentes étapes à suivre.

Premièrement, le **Contrat de garantie** doit être signé en même temps que le **Contrat préliminaire**. Vous devez également en remettre une copie dûment signée, par toutes les parties, aux Bénéficiaires. Cette étape est cruciale puisque l'article 138 du Règlement sur le Plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs prévoit que : « Le bénéficiaire n'est tenu à l'exécution de ses obligations prévues au contrat conclu avec l'entrepreneur **qu'à compter du moment où il est en possession d'un double du contrat de garantie dûment signé** ».

Il ne faut pas oublier de transmettre la copie de ces documents à GMB (copie rose).

L'Entrepreneur demande, généralement, des montants d'acompte aux Bénéficiaires. Pour ce faire un formulaire (étape 4) doit être rempli pour chaque versement. Une section indique le montant total d'acompte reçu. Le plan de garantie couvre jusqu'à un maximum de 39 000 \$. Ces formulaires doivent aussi être transmis, **dans les meilleurs délais, à GMB**.

L'étape suivante consiste à remplir la **Liste préétablie d'éléments à vérifier**. Loin d'être une simple formalité d'usage, cette étape doit être effectuée avec **sérieux et en présence des Bénéficiaires et de l'Entrepreneur**. Nous vous mettons en garde contre la pratique de certains Entrepreneurs qui signent ce formulaire en blanc, tout en laissant une copie aux Bénéficiaires.

Le but visé par ce formulaire est d'établir une liste complète de tous les travaux à parachever et/ou à corriger. Elle détermine aussi le début de la garantie d'un an pour les vices et malfaçons apparents et la garantie de trois ans sur les vices cachés.

Malgré la croyance populaire, qui semble attacher peu d'importance à cette étape, ce formulaire est à l'avantage de l'Entrepreneur en ce sens qu'il évitera qu'un Bénéficiaire trop exigeant ne lui rajoute continuellement de nouveaux éléments à compléter, perpétuant dans le temps les interventions demandées.

À noter que dans le cas d'un projet de bâtiment détenu en copropriété divise (condos) il existe un formulaire spécifique d'éléments à vérifier pour les parties communes.

Par la suite, il faut préparer un **Avis de fin des travaux**. C'est avec cette étape qu'on pourra établir la date de début de la garantie de cinq ans, pour les vices majeurs, tels que définis au Règlement.

Pour les projets de condominiums, on doit aussi procéder, dans les meilleurs délais, à la réception des parties communes. Un Entrepreneur qui oublie cette étape s'expose au prolongement de la durée des couvertures de la garantie en cas d'une éventuelle réclamation du syndicat des copropriétaires.

Nous vous référons à l'édition de « Automne - Hiver 2009 » (Volume 3, numéro 4) du présent Bulletin pour de plus amples informations sur le processus de réception des parties communes.

En résumé, les différentes étapes du processus d'acquisition et de réception d'un bâtiment résidentiel neuf sont comme la confection d'un casse-tête. Chaque étape est essentielle et revêt une importance dans le processus. Le fait d'escamoter une étape peut parfois être lourd de conséquences.

Éviter les problèmes, suivez les étapes et n'oubliez surtout pas de transmettre vos copies à **GMB**, c'est pour votre protection!

## L'IMPORTANCE DE L'ENREGISTREMENT ET DU VERSEMENT DE LA PRIME POUR CHAQUE CATÉGORIE DE BÂTIMENTS

Il y a encore beaucoup d'entrepreneurs qui oublient ou omettent de respecter les délais d'enregistrement d'unités, conformément aux exigences prévues dans le règlement de la RBQ portant sur le plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs.

L'enregistrement doit impérativement s'effectuer et les formulaires Étape 1A (catégorie résidentielle) ou Étape 1B (catégorie condominium) doivent être complétés et envoyés à GMB, soit :

- à la signature du contrat préliminaire
- à la délivrance du permis de construction
- au début des travaux de construction du bâtiment visé

Le Maître Bâtitseur est une publication de  
La Garantie des Maîtres Bâtitseurs inc.  
Les articles de ce numéro peuvent être reproduits avec  
indication de la source.

La Garantie des Maîtres Bâtitseurs  
4970, Place de la Savane, bureau 301  
Montréal (Québec) H4P 1Z6  
Téléphone : (514) 344-4228  
Sans frais : 1-800-344-4228  
Télécopie : (514) 344-9303



Une approche revue et corrigée...®

www.maitresbatisseurs.com  
Président-directeur général : Jasmin Girard  
Directrice de l'édition : Chantal Brugère  
Rédacteur de l'édition : Marc Baillargeon  
Conception et impression : Studio Shatex inc.

## LES PLANCHERS, IMPORTANTE SOURCE DE SOUCIS POUR LES BÉNÉFICIAIRES... ET LES ENTREPRENEURS

Vous vous souviendrez sûrement qu'il fut un temps au Québec où les tapis « mur à mur » étaient en vogue. Cette époque étant maintenant révolue depuis quelques années, les entrepreneurs en construction ce sont tournés vers les planchers de bois franc.

Ainsi, l'avènement de nouveaux types de revêtements de planchers abordables ont maintenant remplacé le traditionnel tapis. Alors que ces derniers étaient faciles d'entretien, un petit coup de « balayeuse » suffisait normalement à les nettoyer. Les nouveaux types de revêtement et plus particulièrement les planchers de bois franc, requièrent un soin particulier.

Un survol des décisions arbitrales rendues sur ce sujet, nous démontre l'importance de bien conseiller les acheteurs de maisons neuves sur l'entretien des planchers de bois. En effet, de nombreuses réclamations pour craquements, écailllements, espacements, fissurations, interstices, gondolements, soulèvements, déformations et autres problèmes concernant la finition des planchers, ont été accueillies en faveur des acheteurs/bénéficiaires.

Pour éviter les problèmes, les entrepreneurs et leurs vendeurs, ont intérêt à bien informer les clients en ce qui à trait aux soins requis pour conserver l'aspect d'origine de ce type de plancher.



*Pour éviter les problèmes, les entrepreneurs et leurs vendeurs, ont intérêt à bien informer les clients en ce qui à trait aux soins requis pour conserver l'aspect d'origine de ce type de plancher.*

Il est important aussi de mettre en garde un acheteur sur les risques potentiels reliés par exemple à l'installation de certains types de planchers de bois dans un sous-sol.

La majorité des entrepreneurs donne en sous-traitance à des firmes spécialisées les contrats d'installation des planchers. Il faut, toutefois, se rappeler qu'à titre d'entrepreneur général c'est avec vous que les acheteurs signent leur contrat d'achat de maison neuve. C'est donc à vous que revient la responsabilité ultime pour l'installation des

planchers et c'est à vous que les acheteurs se plaindront en cas de problème.

Bien que les entrepreneurs spécialisés en pose de revêtement de plancher sont des gens professionnels et qualifiés, il reste que parfois les délais de livraison serrés ou les retards accumulés sur un projet font en sorte que les planchers ne sont pas toujours installés dans des conditions optimales.

Plusieurs ouvrages ont été publiés sur le sujet. Les règles de l'art exigent aussi que les matériaux soient entreposés, livrés et installés selon certains critères spécifiques. Entre autres, un taux d'humidité adéquat, autant de la dalle de béton sur laquelle reposera le plancher que pour le bois lui-même, est primordial.

L'entrepreneur doit donc porter une attention toute particulière afin d'éviter bien des tracas.

Il est très important de bien informer les acheteurs concernant l'entretien et le maintien des conditions pour éviter la détérioration ou l'usure prématurée des planchers après la réception de la maison.

L'entrepreneur et ses sous-traitants doivent donc se prémunir contre des réclamations éventuelles. Nous leur recommandons la confection d'un Registre pour chaque maison ou unité, contenant les informations suivantes:

- **Date de livraison des matériaux**
- **Date de l'installation du plancher**
- **Taux d'humidité du bois et du support du plancher (béton, contre-plaqué, etc.)**
- **Calcul d'un délai raisonnable, selon les instructions du fabricant<sup>1</sup>, entre la livraison et l'installation du plancher**
- **Température ambiante dans la pièce lors de l'installation**
- **Humidité relative dans la pièce où sera installé le plancher**

Lors des auditions en arbitrage, il est quelque fois difficile de déterminer avec exactitude la source des problèmes. Des experts viendront témoigner et à l'occasion spéculer sur les causes possibles d'un problème particulier relié aux planchers. À titre d'exemple, un taux d'humidité trop bas ou trop élevé dans la pièce, un usage en eau abusif pour le nettoyage ou une mauvaise installation sont des causes fréquemment invoquées pour expliquer l'état inacceptable d'un plancher.

Ces quelques minutes que vous consacrerez à recueillir ces informations pourront vous sauver temps et argent par la suite...

**La Garantie des Maîtres Bâtitseurs Inc. (GMB)** publiera dans une prochaine édition du bulletin une fiche technique sur ce sujet que vous pourrez conserver et distribuer.

<sup>1</sup>Ces informations sont généralement incluses dans l'emballage avec les lattes de bois

