

Un projet de construction avorté!

Scénario 1

Lorsque vient le temps de construire des condos luxueux et audacieux, le promoteur immobilier *La Dolce Vita (Dolce Vita)* confie habituellement le projet à la firme d'architecture *3Z inc. (3Z)* ainsi qu'à l'entrepreneur en construction *Laporte Construction inc. (Laporte)*. La firme d'ingénieurs *Les plans inc. (Plans)* complète l'équipe du tonnerre. Une relation est bien établie depuis plusieurs années entre les quatre entreprises qui ont connu de grands succès. Leurs immeubles sont reconnus pour se marier parfaitement avec l'environnement dans lequel ils sont construits. D'ailleurs, les propriétaires sont des amoureux de la nature et leurs immeubles sont certifiés LEED.

C'est dans ce contexte que la direction de *Dolce Vita* a imaginé un nouveau projet immobilier au pied du Mont-Saint-Hilaire. Ce projet en deux phases devait comporter une importante fenestration permettant aux nouveaux propriétaires d'admirer la montagne et le paysage selon différents points de vue. Les immeubles devaient être LEED et l'intérieur minimaliste devait rappeler le style scandinave. Comme à son habitude, *Dolce Vita* a retenu les services de *3Z, Laporte et Plans*.

Les travaux de la Phase I avançaient à grands pas et avaient fait l'objet d'une importante publicité. Malgré tout, alors que la première phase des travaux s'achevait, les directeurs du Marketing et des Finances de *Dolce Vita* ont sonné l'alarme : les ventes n'étaient pas au rendez-vous et le projet se dirigeait vers un échec monumental. La banque a également retiré son financement. Dans ces circonstances, construire la Phase II des travaux revenait à un suicide financier. Les pertes monétaires étaient si grandes que le président de *Dolce Vita*, blâmé par les actionnaires, avait remis sa démission. En attendant la nomination d'un nouveau dirigeant, la direction a communiqué la nouvelle à *3Z, Laporte et Plans* et leur a mentionné que la Phase II du projet était abandonnée. Le terrain sur lequel devait être bâtie cette dernière serait mis en vente pour essuyer les pertes et l'entreprise entendait se concentrer sur de nouveaux projets immobiliers.

Cette annonce a été catastrophique pour les trois entreprises. La valeur du contrat entre *Dolce Vita* et *Laporte* était de plus de 10 millions \$. En fait, 40 % du chiffre d'affaires de *Laporte* provient des contrats donnés par *Dolce Vita*. À ceci s'ajoute le fait que *Laporte* avait engagé des frais pour des matériaux devant être utilisés pour la Phase II. Par ailleurs, la fin prématurée du contrat a engendré le paiement de pénalités par *Laporte* à ses sous-traitants. Certes, il y avait une clause pénale au montant de 250 000 \$ prévue au contrat entre *Laporte et Dolce Vita* qui devait être versée par la partie mettant fin au contrat, mais cette somme n'a pas été versée par *Dolce Vita*. Lors de discussions entre les deux entreprises, *Dolce Vita* avait clairement manifesté son intention de ne payer que 5 millions \$, soit le montant pour la construction de la Phase I. D'ailleurs, elle a rapidement payé le solde dû sur ce montant à *Laporte* en refusant catégoriquement de payer le montant prévu à la clause pénale ainsi que les frais pour les matériaux déjà commandés.

Quant à *3Z* et *Plans*, outre la confection des plans, ces derniers avaient reçu mandat d'effectuer la surveillance du chantier, chacun pour les travaux relevant de leur compétence. Considérant leur taille modeste, les deux firmes avaient dû refuser certains contrats. Vu l'abandon de la Phase II, *Dolce Vita* les a informées qu'elle entendait payer leurs honoraires à raison de 50 % pour la confection des plans. Elle paierait également pour les honoraires reliés à la surveillance pour le premier chantier. Elle s'est d'ailleurs exécutée.

Le niveau de tension étant très élevé vu la position de *Dolce Vita*, *Laporte*, *3Z* et *Plans* n'ont pas tardé à entreprendre des procédures. *Laporte* réclamait 1,5 million \$, soit la pénalité de 250 000 \$ prévue au contrat la liant à *Dolce Vita*, le prix des matériaux achetés pour la Phase II, les pénalités versées à ses sous-traitants ainsi que certains dommages subis en raison de la fin inopinée du projet. Pour sa part, *3Z* réclamait 975 000 \$, soit le solde de ses honoraires pour la confection des plans et les pertes monétaires des contrats refusés. Finalement, *Plans* réclamait 750 000 \$, soit ses honoraires ainsi que les pertes quant aux contrats perdus. Lors d'une Demande en jonction d'instances, les trois dossiers ont été réunis.

Au moment de convenir d'un protocole de l'instance, les avocats respectifs se sont mis d'accord sur un point : les parties devaient se parler une dernière fois afin de tenter de trouver une solution au règlement de leurs différends. Ainsi, de consentement, les parties ont participé à une conférence de règlement à l'amiable (CRA) devant juge.

À la suite d'une longue journée de CRA, les dossiers se sont finalement réglés de la façon suivante :

- 175 000 \$ pour *Laporte*;
- 125 000 \$ pour *3Z*; et
- 125 000 \$ pour *Plans*.

Question :

Veillez répondre à la question suivante :

1. Selon vous, la négociation entre *Dolce Vita* et *Laporte*, *3Z* ainsi que *Plans* est-elle une réussite?
 - a) Si oui, pourquoi?
 - b) Si non, pourquoi? Comment aurait-on pu améliorer cette négociation?

Un projet de construction avorté!

Scénario 2

Une conclusion inattendue survient dans les litiges opposant *Dolce Vita* à *Laporte*, *3Z* et *Plans* suite à une longue saga judiciaire vivement contestée.

Ainsi, *Dolce Vita* a accepté de payer la somme de 175 000 \$ à *Laporte* à titre de dommages. Par ailleurs, *Dolce Vita* ayant récemment acquis des terrains à Mont-Tremblant, elle s'est engagée à retenir les services de *Laporte* pour la construction d'un nouveau projet.

D'ailleurs, *3Z* et *Plans* ne sont pas en reste puisqu'ils seront également les professionnels responsables du chantier de Mont-Tremblant ainsi qu'un autre projet de *Dolce Vita* à Sainte-Agathe-des-Monts. Considérant l'ampleur des deux projets, cela permettra de combler le manque à gagner de *3Z* et *Plans* qui avaient dû refuser certains contrats pour se concentrer sur le projet de Mont-Saint-Hilaire. Dans le cadre du règlement, ils ont également reçu respectivement la somme de 125 000 \$.

Question :

Quelle négociation (processus et résultat) entre les deux scénarios du cas *Un projet de construction avorté!* correspond le mieux à une réussite? Pourquoi? Selon quels critères?