

UNE ENTENTE ÉCRITE : ÇA PROTÈGE TOUT LE MONDE!

Lorsqu'un ingénieur forestier s'engage à dispenser des services professionnels à un client, intervient alors un contrat de services professionnels. Ce contrat de services professionnels revêt une importance primordiale puisqu'il lie les deux parties. D'ailleurs, le Code de déontologie des ingénieurs forestiers comprend plusieurs dispositions concernant cette entente ou mandat. Voici le texte de ces articles :

« **8.** Avant d'accepter un mandat, l'ingénieur forestier doit tenir compte des limites de ses connaissances ainsi que des moyens dont il dispose.

17. L'ingénieur forestier doit aviser son client de tout acte illégal susceptible de bénéficier à ce client et dont il a eu connaissance dans l'exercice de son mandat.

31. L'ingénieur forestier ne doit agir, dans l'exécution d'un mandat, que pour l'une des parties en cause, soit son client.

33. L'ingénieur forestier doit refuser tout mandat susceptible de le placer dans une situation de conflit d'intérêts, à moins qu'il n'en ait dûment averti son client et obtenu son consentement.

34. Dès qu'il constate qu'il se trouve dans une situation de conflit d'intérêts, l'ingénieur forestier doit en aviser son client et lui demander s'il l'autorise à poursuivre son mandat.

42. L'ingénieur forestier ne doit pas accepter un mandat qui comporte la révélation ou l'usage de renseignements ou documents confidentiels obtenus d'un autre client, sans le consentement de ce dernier.

54. L'ingénieur forestier doit reconnaître l'aide fournie par un confrère dans l'exécution d'un mandat. »

Dès qu'il y a entente entre un ingénieur forestier et son client sur le travail à accomplir, il est préférable que cette entente soit confirmée par écrit. Une entente écrite claire et dûment signée par les deux parties permet à l'ingénieur forestier de lui démontrer qu'il a bien compris ce qu'on attend de lui et qu'il se conformera aux attentes du client.

Cela permet au client, autant qu'à l'ingénieur forestier, de se protéger en cas de malentendu ou de litige et d'éviter de longues discussions arides et frustrantes pour tous.

Une telle entente écrite s'inscrit aisément dans la démarche que devrait avoir tout professionnel à l'égard de son client.

Cet article a été publié dans L'Aubelle no 132 de janvier-février-mars 2000.

Suzanne Bareil, ing.f
Secrétaire et directrice
des affaires professionnelles