

Engager un entrepreneur en déneigement

Pour dénicher la « bonne personne », interroger ses voisins peut être une piste intéressante. Peut-être sauront-ils recommander l'entrepreneur qui leur a fourni un bon service. Il peut aussi être utile de communiquer avec quelques entrepreneurs, notamment pour se faire une idée des prix en vigueur. Une entreprise sérieuse répond aux questions de sa clientèle, a pignon sur rue, peut fournir des recommandations et a souscrit une assurance responsabilité.

Un consommateur averti ne confiera pas son déneigement à un commerçant qui ne fournit qu'un numéro de téléphone comme coordonnées. Il s'abstiendra également de verser un acompte à un inconnu, afin d'éviter de jamais revoir ni la personne... ni l'argent remis.

Un contrat écrit n'est pas obligatoire, sauf s'il s'agit d'un commerçant itinérant. Par contre, indiquer sur papier les éléments importants de l'entente peut éviter bien des discussions inutiles.

Il est recommandé d'avoir par écrit :

- la durée du contrat, par exemple, du 15 novembre au 15 avril, ou préférablement de la 1^{ière} à la dernière neige;
- la quantité précise de neige qui nécessite un déblaiement;
- l'heure avant laquelle la neige doit être enlevée;
- l'endroit où la neige doit être déposée;
- les tâches connexes, comme répandre du sel ou du sable, déblayer l'accès aux portes;
- le prix total et les modalités de paiement.

Un entrepreneur peut-il augmenter le prix prévu dans le contrat en raison d'une quantité exceptionnelle de neige tombée? C'est possible, à la condition qu'une clause du contrat prévoie qu'il puisse le faire et que le prix des services supplémentaires a été précisé. Autrement, un entrepreneur ne peut changer les règles en cours de route.