

CONSEILS POUR FAIRE FACE A LA VARIATION DES PRIX

Pour faire face à la variation de prix liée à la pénurie des matières premières vous trouverez ci-dessous quelques conseils.

AVEC LES FOURNISSEURS

- **Objectif 1** : *Anticiper l'impact de la hausse du prix des matières premières pour ne pas détériorer sa trésorerie.*
- Acheter les matériaux dès que le client a signé le devis (avec acompte à remettre rapidement sur son compte bancaire)
 - Se rapprocher de ses fournisseurs pour obtenir des informations sur les hausses de prix à venir (être en situation de « veille »).
 - Anticiper ses achats pour ses commandes à venir et pour l'approvisionnement de matériaux utilisés de façon continue (ex : ciment pour les maçons) afin de reconstituer ses stocks et de stabiliser ses prix d'achat.
 - Veiller néanmoins à ce que la politique d'achat ne conduise pas à du surstockage qui grèverait durablement la trésorerie de l'entreprise.
- **Objectif 2** : *Rééquilibrer le rapport de force avec les fournisseurs en jouant sur plusieurs leviers.*
- Chercher à négocier des délais de paiement ou des conditions de stockage, dans le respect du délai légal qui est de 60 jours à partir de la date d'émission de la facture (ou 45 jours fin de mois s'il est précisé au contrat).
 - Négocier, si possible, les prix en fonction des volumes d'achats à des conditions spécifiques.
 - Identifier les négociants et les distributeurs qui s'engagent sur des prix avec des durées de validité stables (exemple : prix donné pour une durée de validité d'un mois).
 - Changer de fournisseur le cas échéant.

AVEC LES CLIENTS : avant la signature du marché

- 1. Fixer une durée de validité courte de vos devis** : par exemple 1 mois ou même 15 jours, afin de pouvoir réévaluer vos prix plus rapidement.
- 2. Prévoir des acomptes** : suffisants pour financer l'achat des matériaux.
- 3. Insérer dans les devis une clause pour la variation de prix (valable avant la signature du devis) :**

L'entreprise se réserve le droit de modifier unilatéralement les prix de son offre à tout moment, notamment en cas d'augmentation des coûts, étant entendu que, en cas d'augmentation des prix postérieure à l'acceptation de l'offre, seul le prix fixé au jour de cette acceptation sera applicable au client (sous réserve de l'application de la clause de révision de prix prévue par nos CGV) .

Pour un accompagnement, contactez le service juridique de la CAPEB au 04 91 32 33 60 ou juridique13@capeb13.fr

4. Insérer une clause de révision de prix dans vos CGV : vous pouvez appliquer cette formule de révision à chaque facture de situation (pas uniquement sur la facture de solde). Exemple de clause :

Article XX – révision des prix

Les prix mentionnés dans le marché seront révisés au moment de leur règlement (facture de situation, de solde...) par l'application de la clause de variation de prix suivante : **$Pr = PO \times (IR/IO)$**

Pr = prix révisé HT

PO = prix initial HT

IR = indice à la date de révision (date de la facture)

IO = indice initial (date de la signature du devis)

Indices de référence : *vous pouvez choisir celui que vous voulez sur le site de l'INSEE, en rapport avec votre marché de travaux (index BT par exemple)*

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/series/103173847>

Exemple de calcul : pour un devis signé au 1er mars 2021, prix initial de 10 000 euros HT

$$10\,000 \times (137.9/121.1) = 11\,387 \text{ euros}$$

Dans votre clause, il faut détailler la formule de calcul comme ci-dessus et mentionner le nom de l'indice utilisé.

Cette clause, par l'utilisation d'un indice, ne permet pas répercuter l'ensemble de l'augmentation appliquée par votre fournisseur mais elle a l'avantage de diminuer la perte que vous subissez.

5. Avec les clients professionnels :

- éviter les marchés à prix ferme ;
- demander des avances systématiquement ;
- pour les entreprises rencontrant des difficultés de trésorerie, possibilité de demander au maître d'ouvrage public de régler directement le fournisseur pour l'achat des matériaux (convention de délégation de paiement) ;
- pour protéger la trésorerie, penser à fournir une caution bancaire en lieu et place de la retenue de garantie.

AVEC LES CLIENTS : après la signature du marché

Rappel : une fois le marché ou le devis signé par le client il n'est en principe plus possible de modifier les prix, sauf d'un commun accord entre l'entreprise et le client.

1. Vérifier les clauses de votre marché :

Marchés privés : vérifiez s'il existe dans votre marché (dans le CCAP) des clauses d'actualisation ou de révision de prix.

➔ Si votre marché est soumis à la norme AFNOR P03-001, une clause de révision de prix est prévue à son article 9.

Marchés publics : de la même manière, vérifiez s'il existe des clauses de révision de prix dans les pièces de votre marché (CCAG, CCAP).

➔ Le Ministère de l'Economie a publié une fiche technique sur la hausse des prix des matières premières, qui donne des recommandations aux maîtres d'ouvrages publics afin d'aider les entreprises à faire face à cette hausse de prix. **Consultez la fiche** [ICI](#)

2. Engager une renégociation amiable des prix

Si votre marché ne comporte aucune de ces clauses, vous pouvez solliciter une renégociation de prix au motif de l'imprévision.

Attention, vous ne pouvez pas imposer au client une hausse de prix après la signature du contrat, mais vous servir de l'argument de l'imprévision pour essayer d'obtenir son accord pour réviser son prix.

Marchés privés : l'imprévision prévue à l'article 1195 du code civil, permet de demander une renégociation lorsqu'un changement de circonstances, imprévisible au moment de la conclusion du contrat, rend excessivement onéreuse l'exécution du marché.

➔ La norme AFNOR P03-001 prévoit les conditions de l'imprévision à son article 9.

Marchés publics : vous pouvez également solliciter une renégociation de prix en raison de l'imprévision.

Dans les marchés publics, étant donné que les prix des matières premières sont par nature soumis à des fluctuations cycliques, une indemnisation sur le fondement de la théorie de l'imprévision ne sera possible que s'il est démontré que la hausse actuelle des matières premières concernées était imprévisible dans son ampleur et qu'elle a provoqué un déficit d'exploitation. L'entreprise ne peut donc invoquer une simple diminution de sa marge.

➔ Dans sa fiche technique sur la hausse des prix des matières premières, le Ministère de l'économie donne des indications sur l'application de la théorie de l'imprévision dans les marchés publics. **Consultez la fiche** [ICI](#)

Contactez le médiateur des entreprises en cas de pratiques commerciales déloyales ou abusives

➔ **Objectif** : Dénouer les blocages avec les autres entreprises ou avec l'administration sans passer par des procédures administratives ou judiciaires (clauses contractuelles déséquilibrées, modification unilatérale ou rupture brutale de contrat, conditions de paiement non respectées, retards de paiement, retenues injustifiées, pénalités abusives...).

Pour un accompagnement, contactez le service juridique de la CAPEB au 04 91 32 33 60 ou juridique13@capeb13.fr

Vous pouvez, individuellement, contacter le médiateur des entreprises par exemple en cas de litiges sur un devis, dans le cadre d'un marché public ou avec un fournisseur (délai de validité des devis fournisseurs extrêmement court, hausse brutale des prix avec un délai de prévenance court, « facturation de toute commande au prix du jour de son enlèvement ou de sa livraison »,...).

Dans un premier temps, vous pouvez écrire au médiateur des entreprises pour lui poser des questions sur votre dossier et vérifier si vous êtes éligible à la médiation des entreprises :

<https://www.economie.gouv.fr/mediateur-des-entreprises/contactez-mediateur-des-entreprises>

Dans un second temps, si vous êtes éligible, et si vous souhaitez déposer un dossier de médiation auprès du Médiateur des entreprises, vous devez saisir votre demande sur ce site_:

<https://www.mieist.finances.gouv.fr/>