

FACE À LA HAUSSE DES PRIX DES MATÉRIAUX, DES MATIÈRES PREMIÈRES, DE L'ÉNERGIE ET DES CARBURANTS QUI PÈSE SUR LA TRÉSORERIE DE VOTRE ENTREPRISE ET SUR VOS MARGES, LA CAPEB VOUS DONNE LES BONNES PRATIQUES POUR VOUS ACCOMPAGNER AU MIEUX AU QUOTIDIEN AVEC VOS INTERLOCUTEURS.

## ADAPTEZ VOS PRATIQUES CONTRACTUELLES ET COMMERCIALES



SE PROTÉGER CONTRE LA HAUSSE DU PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES... EN RÉPERCUTANT SON ÉVOLUTION DANS VOS DEVIS.

### AVEC VOS CLIENTS PARTICULIERS

- Prévoir des acomptes, dans le devis, suffisants pour financer l'achat des matériaux (systématiser cette pratique).
- Réduire la durée de validité des devis (ex : 15 jours).
- Insérer, si possible, une clause d'actualisation ou de révision de prix (possibilité de la plafonner).

**⚠** Cette clause peut parfois dissuader certains clients de réaliser les travaux avec votre entreprise. Contacter votre CAPEB pour mettre en place une clause adaptée à son marché.

- Sélectionner les index BT adaptés à la prestation à réaliser (exemple : BT 32 tuiles en terre cuite, BT 47 électricité...).

*Consulter les index BT sur le site internet de la CAPEB >>*



**D'INFOS  
CAPEB**

- Élaborer un chiffrage précis des matériaux, de la main d'œuvre... afin de tenir compte de la réalité des coûts dans le prix de vente des travaux.



**Outils  
CAPEB**

Vous pouvez utiliser des outils adaptés de type CALCULAB

- Prévoir une clause de substitution de matériaux (Pensez à un matériau disponible répondant au besoin du client pour remplacer un matériau trop cher ou en rupture).

### AVEC VOS CLIENTS PROFESSIONNELS ET PUBLICS

- Éviter les marchés à prix ferme.
- Demander des avances systématiquement.
- En marchés publics, déposer son projet de décompte mensuel directement sur CHORUS PRO (règle : le visa du maître d'œuvre se fait sur CHORUS PRO).
- En cas de 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).
- Vérifier que la clause de révision de prix ainsi que les index ou indices soient adaptés à la prestation à réaliser.



**D'INFOS  
CAPEB**

- Vérifier les conditions financières du contrat proposé (les pénalités de retard).
- Fournir une caution bancaire en lieu et place de la retenue de garantie pour protéger votre trésorerie.



**D'INFOS  
CAPEB**

- Demander une indemnité d'imprévision lorsque la clause de révision de prix ne couvre pas les variations économiques réellement subies.



**D'INFOS  
CAPEB**

## SURVEILLEZ ET RELANCEZ LES ENCAISSEMENTS DE VOS CLIENTS



ÉVITER LES DÉCALAGES DE TRÉSORERIE, VOIRE PRÉVENIR DES RISQUES DE CESSATIONS DE PAIEMENT.

- Facturer dès la fin des travaux, vérifier où en sont les règlements des factures émises afin d'éviter les retards de paiement et les risques d'impayés.

**POUR EN SAVOIR +**



FACE À LA HAUSSE DES PRIX DES MATÉRIAUX, DES MATIÈRES PREMIÈRES, DE L'ÉNERGIE ET DES CARBURANTS QUI PÈSE SUR LA TRÉSORERIE DE VOTRE ENTREPRISE ET SUR VOS MARGES, LA CAPEB VOUS DONNE LES BONNES PRATIQUES POUR VOUS ACCOMPAGNER AU MIEUX AU QUOTIDIEN AVEC VOS INTERLOCUTEURS.

## SURVEILLEZ ET ANTICIPEZ LES ACHATS DE MATÉRIAUX ET DE MATIÈRES PREMIÈRES



ANTICIPER L'IMPACT DE LA HAUSSE DU PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES POUR NE PAS DÉTÉRIORER VOTRE TRÉSORERIE.

- Acheter les matériaux dès que le client a signé le devis (avec acompte à remettre rapidement sur son compte bancaire).
- Se rapprocher de vos fournisseurs pour obtenir des informations sur les hausses de prix à venir (être en situation de "veille").
- Anticiper ses achats pour vos commandes à venir et pour l'approvisionnement de matériaux utilisés de façon continue (ex : ciment pour les maçons) afin de reconstituer vos stocks et de stabiliser vos prix d'achat.

**⚠** Le surstockage grève durablement la trésorerie de votre entreprise.

## DÉVELOPPEZ UNE STRATÉGIE D'ACHATS AVEC VOS FOURNISSEURS



RÉÉQUILIBRER LE RAPPORT DE FORCE AVEC VOS 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 négoce 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.
- Se rapprocher des coopératives d'achats d'artisans présentes à proximité de votre entreprise.

## CONTACTEZ LE MÉDIATEUR DES ENTREPRISES EN CAS DE PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES OU ABUSIVES



DÉNOUER LES BLOCAGES AVEC LES AUTRES ENTREPRISES OU AVEC L'ADMINISTRATION SANS PASSER PAR UNE PROCÉDURE ADMINISTRATIVE OU JUDICIAIRE (clauses contractuelles déséquilibrées, modification unilatérale ou rupture brutale de contrat, conditions de paiement non respectées, retards de paiement, retenues injustifiées, pénalités abusives...).

**1**

Contactez individuellement le Médiateur des entreprises 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"...).

- 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 >>
- 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 >>

**2**

Il est également possible de procéder à une saisine collective via votre CAPEB départementale. Dans ce cas, l'entreprise ne participe pas individuellement au processus mais la solution éventuellement trouvée pourra s'appliquer à tous les adhérents de votre CAPEB.

**📄** Des pièces justificatives sont à produire à la CAPEB pour cette procédure.

Dans les deux cas (saisine individuelle ou collective), il est nécessaire d'utiliser le formulaire de saisine disponible [ici](#).



**VOUS AVEZ UNE QUESTION ?  
CONTACTEZ VOTRE CAPEB !**



Il est nécessaire d'avoir des éléments concrets sur lesquels le Médiateur peut s'appuyer pour une intervention auprès du fournisseur en cause.

**POUR EN SAVOIR +**



FACE À LA HAUSSE DES PRIX DES MATÉRIAUX, DES MATIÈRES PREMIÈRES, DE L'ÉNERGIE ET DES CARBURANTS QUI PÈSE SUR LA TRÉSORERIE DE VOTRE ENTREPRISE ET SUR VOS MARGES, LA CAPEB VOUS DONNE LES BONNES PRATIQUES POUR VOUS ACCOMPAGNER AU MIEUX AU QUOTIDIEN AVEC VOS INTERLOCUTEURS.

## PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC VOTRE BANQUE, PRÉSENTEZ UN PLAN DE TRÉSORERIE À 3 ET 6 MOIS ET FAITES UNE DEMANDE DE PGE SI BESOIN



MESURER LES DÉPENSES ET LES RECETTES LIÉES À VOTRE ACTIVITÉ ET PROGRAMMER VOS ÉVENTUELS BESOINS DE TRÉSORERIE.

- Si le plafond du découvert est dépassé de façon chronique, prévoir une ou plusieurs solutions pour restructurer sa trésorerie.
- Rapprochez-vous de votre banque afin de voir les conditions d'attribution du prêt.
- En cas de difficultés de remboursement du PGE, rapprochez-vous de votre Banque pour allonger le nombre d'années d'amortissement du prêt.

 Le PGE s'applique jusqu'au 30 juin 2022.



Retrouvez les étapes à suivre pour restructurer son PGE en consultant *le lien ci-après >>*

## ÉVITEZ DE FINANCER VOS INVESTISSEMENTS AVEC VOTRE TRÉSORERIE

Chaque type de dépense peut être couverte par un financement adapté (par exemple un véhicule par un crédit moyen terme ou un crédit-bail), la trésorerie finance l'activité quotidienne (approvisionnements, charges courantes...).

## PENSEZ AUX SOLUTIONS DE FINANCEMENT À COURT TERME



AVOIR DE LA LISIBILITÉ SUR SON ACTIVITÉ ET ANTICIPER LES DÉCALAGES DE TRÉSORERIE

- Échanger régulièrement avec votre banquier.
- Réaliser des situations achats/ventes/trésoreries périodiquement.
- Distinguer les financements à court terme (charges d'exploitation) des financements à moyen et long terme (investissements).
- Avoir recours à une solution d'affacturage permettant une avance de trésorerie pour les entreprises qui travaillent avec d'autres entreprises ou en marchés publics.
- Avoir recours au dispositif Dailly qui est une solution de trésorerie parfaitement adaptée pour les entreprises travaillant avec des donneurs d'ordre publics.
- Avoir recours à la caution de retenue de garantie.
- La CAPEB a signé un partenariat avec la CEGC (Communauté Européenne de Garanties et Cautions).
- Saisir le Médiateur du crédit en cas de désaccord avec un établissement financier : dénonciation de découvert ou autre ligne de crédit, refus de rééchelonnement d'une dette, refus de crédit (trésorerie, équipement, crédit-bail, refus de caution ou de garantie, réduction de garantie par un assureur-crédit...).



Le service est gratuit et confidentiel.

Pour saisir la Médiation du crédit *rendez-vous sur le site >>*

**POUR EN SAVOIR +**

