

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 +

