



Pénurie des matériaux et hausse des prix



L'action syndicale

L'ACTION SYNDICALE

Pour tous les métiers et depuis les remontées terrain quotidiennes

Un sujet qui dépasse tous les acteurs

La force du réseau – des alertes lancées à tous les échelons, sur tous les territoires

- tous les préfets
- tous les députés et sénateurs
- le Gouvernement (qui a d'ailleurs parlé de « cas de force majeure »)
- Les acteurs du secteur : fabricants, fournisseurs, coopératives...

La CAPEB fait partie du comité de crise sur les difficultés d'approvisionnement et les hausses des prix des matériaux (1^{ère} réunion le 16 juin)

Des avancées pour les marchés publics

Pour le reste.... On vous accompagne



Marchés publics

MARCHÉS PUBLICS

Difficultés pour agir car marchés strictement encadrés.

Par principe, une fois signé il est impossible d'introduire une clause de révision de prix. Une telle clause serait de nature à remettre en cause le libre jeu de la concurrence qui s'est opéré au moment de la sélection des entreprises.

Les marchés publics sont conclus à prix ferme ou à prix révisable.

Prix ferme : **actualisation** de droit si un délai supérieur à 3 mois entre la date d'établissement du prix (offre par le candidat) et la date de commencement effectif des travaux (formule dans le marché, index BT).

Prix révisable : uniquement si la révision est prévue au marché, et dans les conditions indiquées (formule dans le marché).

MARCHÉS PUBLICS

Mais actions « syndicales » de la CAPEB auprès des ministères :

- 15 juin : circulaire pour les acheteurs de l'État
- 28 juin : les collectivités locales sont invitées à faire de même

Deux circulaires prises (15 et 28 juin). Les ministres (Economie, PME, Industrie) demandent aux acheteurs publics :

- à veiller, au cas par cas, à **ne pas appliquer de pénalités** lorsque les retards de livraison ou d'exécution sont liés aux envolées des prix des matières premières ou de pénuries d'approvisionnement des entreprises ;
- quand cela est possible, **d'accorder des reports de délais** et de réfléchir, au cas par cas, aux autres mesures d'exécution qui permettraient d'apporter une réponse à cette situation.



Marchés privés

MARCHÉS PRIVÉS

Une fois signé, les marchés s'imposent aux parties et ils ne peuvent être modifiés que d'un commun accord.

Peu de marges de manœuvre pour ceux déjà signés.

Liberté de renégociations, mais implique l'accord formel du client.

Avant de signer un marché (architecte, maître d'œuvre...) le lire attentivement.

Être particulièrement attentif :

- Aux délais d'exécution et au planning
- Aux pénalités de retard
- Au prix : ferme et définitif, révisable...
- Aux matériaux et équipements imposés

MARCHÉS PRIVÉS

Lorsque vous rédiger un devis, il vous appartient de l'adapter aux circonstances, et de faire évoluer vos **conditions générales**.

Possibilités de prévoir des clauses particulières :

- Clause de variation des prix
- Clause sur les délais d'exécution
- Durée de validité du devis

Clause de révision des prix :

Sauf convention contraire sur ce point, les prix de ce devis seront révisés au moment de chaque facturation, en fonction de l'évolution de l'index BT n° XXXX (préciser n° et intitulé de l'indice retenu) publié par l'INSSE sur insee.fr, et par application de la clause de révision suivante :

$$***Pr = P0 x (Ir/I0)***$$

Pr = Prix révisé HT

P0 = Prix initial HT

Ir = dernière valeur de l'indice (ou des indices) publié à la date de facturation des travaux

I0 = Valeur de l'indice (ou des indices) publié à la date du devis

MARCHÉS PRIVÉS

BT02	Terrassements		
BT03	Maçonnerie et canalisations en béton (sauf ossature, béton armé, carrelage, revêtement et plâtrerie)		
BT06	Ossature, ouvrages en béton armé		
BT07	Ossature et charpentes métalliques		
BT08	Plâtre et préfabriqués		
BT09	Carrelage et revêtement céramique		
BT10	Revêtements en plastique		
BT11	Revêtements en textiles synthétiques		
BT12	Revêtements en textiles naturels		
BT14	Revêtements en plaque de pierre naturelle sciée et produits assimilés		
BT16b	Charpente en bois		
BT18a	Menuiserie intérieure		
BT19b	Menuiserie extérieure		
BT26	Fermeture de baies en plastique y compris fenêtre PVC	BT43	Menuiserie en alliage d'aluminium
BT27	Fermeture de baies en aluminium	BT45	Vitrerie-miroiterie
BT28	Fermeture de baies en métal ferreux	BT46	Peinture, tenture, revêtements muraux
BT30	Couverture en ardoises de schiste	BT47	Électricité
BT32	Couverture en tuiles en terre cuite	BT48	Ascenseurs
BT33	Couverture en tuiles en béton	BT49	Couverture et bardage en tôles d'acier revêtement avec revêtement étanchéité
BT34	Couverture en zinc et métal (sauf cuivre)	BT50	Rénovation-entretien tous corps d'état
BT35	Couverture en bardeaux bituminés d'asphalte	BT51	Menuiseries PVC
BT38	Plomberie sanitaire (y compris appareils)	BT52	Imperméabilité de façades
BT40	Chauffage central (à l'exclusion du chauffage électrique)	BT53	Étanchéité
BT41	Ventilation et conditionnement d'air	BT54	Ossature bois
BT42	Menuiserie en acier et serrurerie	BT01	Tous corps d'état

MARCHÉS PRIVÉS

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/series/103173847?INDICATEUR=2327743>

Index du bâtiment - BT16b - Charpente bois - Base 2010

Année	Mois	Valeur	Parution au J.O.
2021	Mars	117,8	18/06/2021
2021	Février	117,2	21/05/2021
2021	Janvier	116,0	17/04/2021
2020	Décembre	115,8	20/03/2021
2020	Novembre	115,4	19/02/2021

Index du bâtiment - BT01 - Tous corps d'état - Base 2010

Année	Mois	Valeur	Parution au J.O.
2021	Mars	116,1	18/06/2021
2021	Février	115,2	21/05/2021
2021	Janvier	114,4	17/04/2021
2020	Décembre	113,6	20/03/2021
2020	Novembre	113,2	19/02/2021

MARCHÉS PRIVÉS

Remarques :

- Décalage de 3 mois entre l'index publié et sa date de publication
- L'index tient uniquement compte de la hausse des matériaux
- Index établi en fonction des statistiques nationales

Composition Index 16b : Matériel 7%, Travail 38%, Energie 1 %, Matériaux 40%, Services 11%, Transport 3%

Composition index 01 : Matériel 5,9%, Travail 44,9%, Energie 1%, Matériaux 36,5%, Services 9,3%, Transport 2,4%

MARCHÉS PRIVÉS

Délais d'exécution :

Les travaux seront réalisés dans le délai précisé au devis.

*À défaut, les travaux seront exécutés dans un délai maximum de XX mois après la signature du contrat. Le délai d'exécution est prolongé, le cas échéant, à raison des avenants au marché ou de la durée des retards dus au client. **Le délai d'exécution est également prolongé en cas de force majeure, de pénurie de matériaux, d'intempéries, de grève générale de la profession, à l'exception des jours de grève propres à l'entreprise en particulier.***

MARCHÉS PRIVÉS

Matériaux similaires

En cas de pénurie, si le matériau proposé dans le devis n'est plus disponible auprès des fournisseurs habituels de l'entreprise et qu'un matériau équivalent est disponible, l'entreprise pourra alors proposer au client un avenant au devis afin que la prestation puisse avoir lieu. Dans ce cas, le client sera libre de valider cet avenant. Si ce dernier refuse la modification du devis, il s'engage à attendre le retour en stock du produit initialement prévu, mais ne pourra exercer aucun recours contre l'entreprise, ni se prévaloir d'un quelconque préjudice, en raison du retard dû à la pénurie.

MARCHÉS PRIVÉS

Durée de validité des devis :

L'offre de l'entreprise a une validité de ... (actuellement entre 2 semaines et 1 mois) à compter de sa date de remise au client. Si avant l'acceptation de l'offre, le client y apporte des modifications, l'entreprise se réserve le droit de les refuser ou de proposer une nouvelle offre.

MARCHÉS PRIVÉS

Dans tous les cas, **garder des traces des difficultés rencontrées** :

- Mails des fournisseurs,
- Échanges avec le maître d'œuvre,
- Courriers des autres corps de métier,
- ...

MARCHÉS PRIVÉS

Autres pistes qui peuvent être envisagées :

La force majeure

Article 1218 du code civil :

« Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.

*Si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat. Si l'empêchement est **définitif, le contrat est résolu de plein droit** et les parties sont libérées de leurs obligations dans les conditions prévues aux articles 1351 et 1351-1. »*

Circonstances imprévisibles

Article 1195 du code civil :

« Si un **changement de circonstances imprévisible** lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci **peut demander une renégociation du contrat** à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation.

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe. »

Chômage partiel

Article R5122-1 du code du travail :

L'employeur peut placer ses salariés en position d'activité partielle lorsque l'entreprise est contrainte de réduire ou de suspendre temporairement son activité pour l'un des motifs suivants :

- 1° La conjoncture économique ;
- 2° Des difficultés d'approvisionnement en matières premières ou en énergie ;
- 3° Un sinistre ou des intempéries de caractère exceptionnel ;
- 4° La transformation, restructuration ou modernisation de l'entreprise ;
- 5° Toute autre circonstance de caractère exceptionnel.



La relation commerciale

LA RELATION COMMERCIALE

- Appuyez vous sur la lettre ouverte pour avertir vos clients



Lettre ouverte aux clients des entreprises du bâtiment

À notre grand regret, nous, professionnels du bâtiment, sommes confrontés à la plus grave crise d'approvisionnement en matières premières et en matériaux que nous n'ayons jamais connue. C'est pour cela qu'au-delà des informations communiquées par la presse, je souhaite, par cette lettre ouverte et au nom des artisans du bâtiment, m'adresser directement à vous.

Nous constatons des **augmentations de prix** d'un jour à l'autre sur la plupart de nos fournitures. Selon les produits, ces augmentations vont de 5 à 300 % ! Plus grave, pour certains produits, nous passons des commandes dont les prix ne seront connus qu'à la livraison !

Dans le même temps, nos fournisseurs nous annoncent des **délais de livraisons à rallonge**, des ruptures de stock ou sont incapables de garantir le moindre délai.

Pourquoi un tel bazar ?

La crise Covid a provoqué l'arrêt d'usines, des retards de fabrication et la désorganisation des livraisons dans une économie mondialisée et globale.

Dans le même temps, la demande mondiale s'est envolée notamment en Chine et aux USA entraînant des besoins supérieurs aux capacités de production et donc amenant de la spéculation.

Quelques exemples concrets :

- Les Etats Unis sont prêts à payer 2 à 3 fois plus cher le bois de structure européen, en raison des taxes TRUMP qui renchérissent le bois canadien. Du coup, des bateaux entiers de bois changent de destinataire au dernier moment pour aller vers l'acheteur le plus offrant et nos scieries peinent à trouver des arbres français à débiter aux risques de disparaître.
- Même si la chaudière ou la fenêtre que vous avez choisie est fabriquée en Pays de la Loire, il est possible qu'une seule usine à l'autre bout du monde fournissent un composant indispensable et ce fournisseur ne livre plus pour l'instant.
- Le carrelage est livré mais le fournisseur de colle est en rupture.

Nous agissons pour que cette situation inédite disparaisse et ne cessons d'alerter le Gouvernement depuis plusieurs mois. Mais il s'agit de sujets de géopolitique difficiles à gérer et même l'État semble désarmé.

Alors bien sûr, **cela a un impact sur votre chantier ou sur vos projets.**

C'est pour cela que nous, artisans, nous devons vous informer de ces difficultés qui s'imposent à nous, perturbent très fortement le fonctionnement de nos entreprises, voire même peuvent les conduire au chômage partiel ou à la faillite.



En effet cela peut nous amener :

- À arrêter nos travaux sur votre chantier et éventuellement empêcher l'intervention des autres collègues qui devaient intervenir après nous
- À ne plus pouvoir garantir les délais
- À être dans l'obligation d'augmenter les prix initialement envisagés ou de vous proposer de changer de matériaux ou de solution technique pour tenir les délais ou les prix
- À réaliser des devis avec des durées de validité plus courtes pour être « au juste prix »
- À mettre des réserves sur le coût des travaux

C'est dans un échange transparent et respectueux des possibilités des uns et des autres qu'artisans et clients pourront ainsi trouver ensemble un juste équilibre qui vous permettra de voir aboutir les travaux que vous souhaitez réaliser et dans le même temps permettre à nos entreprises de traverser cette crise. Après avoir tenu bon tout au long de ces mois de crise, nos chefs d'entreprise ont besoin de ce dialogue serein. Je compte sur vous.

Michel Brochu

Président de la CAPEB Pays de la Loire

LA RELATION COMMERCIALE

Si vous n'avez pas encore contractualisé

Soyez pédagogue et transparent dès le premier contact / devis

= Une lettre ouverte que vous pouvez remettre à vos clients

Lien : https://www.capeb.fr/www/capeb/media/pays-de-la-loire/document/303_Lettre-ouverte-penurie-materiaux_202106.pdf

Si vous avez déjà contractualisé

Essayer systématiquement de renégocier avec vos clients dès qu'il y a une hausse de prix sur les matériaux de leur chantier

Parce que vous n'avez pas à supporter, seul, ces hausses de prix

Avez-vous d'autres idées ?



À vous la parole