

Hausse des prix et retards de livraison pour les matériaux de construction: que faire?

BWK Info
Commission de l'économie
d'entreprise



Le recul attendu de la pandémie à l'échelle mondiale et le redémarrage des unités de production entraînent une augmentation de la demande en matières premières, ayant pour conséquence une hausse des prix et des retards de livraison. Comment gérer cette situation?

Sommaire

- [Une situation juridique difficile](#)
- [Quels sont les mesures à prendre?](#)
- [Contrats et offres futurs.](#)
- [Hans Madruns: assuré par contrat](#)

Les vaccinations de masse prévues, les mesures conjoncturelles mises en œuvre, la sortie de la récession escomptée pour 2021 et le redémarrage des unités de production entraînent une forte augmentation de la demande en matières premières énergétiques et industrielles, et donc, également, en matériaux de construction. Actuellement, la demande en matériaux de base, qui ne sont disponibles que dans une mesure limitée, est nettement supérieure à l'offre. Le prix de diverses matières premières essentielles, dont celui des matériaux à base de styrène – importants pour le secteur de l'enveloppe des édifices – qui sont utilisés pour les matériaux isolants comme les produits XPS (polystyrène extrudé) ou EPS (polystyrène expansé), monte en flèche. Les matériaux isolants en mousse rigide de polyuréthane, le bitume, les produits dérivés du bois ou encore les adhésifs et produits d'étanchéité ne sont pas non plus épargnés par cette hausse des prix. En outre, les prix ne sont pas les seuls à connaître une telle évolution et les délais de livraison desdits produits ont eux aussi tendance à se rallonger. Les contrats conclus sur une base fixe, à savoir forfaitaire, ou qui prévoient l'achèvement des travaux selon un calendrier établi, peuvent donc devenir risqués.

Une situation juridique difficile

D'une manière générale, il est assez difficile de dire combien de temps la situation actuelle va encore durer. La suite des événements dépend de trop nombreux facteurs et affirmer qu'un retour à la normale est imminent ne serait que pure expectative sans réel fondement. Néanmoins, une chose est claire: tôt ou tard, ces circonstances auront également des répercussions sur les accords contractuels avec les maîtres d'ouvrage – qu'il s'agisse d'accords contractuels présents ou futurs. Il est donc indispensable pour l'entreprise de procéder à une évaluation individuelle de la situation, sachant toutefois clairement qu'il n'y a pas de solution miracle d'un point de vue juridique.

En effet, par principe, l'entrepreneur est tenu d'exécuter sa prestation en vertu de l'accord contractuel et au prix convenu (art. 373 CO/art. 41 norme SIA 118). Si les contrats d'entreprise ont été fixés à forfait, une hausse des prix imprévue des matériaux de construction, même au sens de «circonstances extraordinaires», ne donne par principe aucun droit à rémunération supplémentaire (art. 373 CO/art. 59 norme SIA 118). Il existe toutefois des exceptions en cas de disproportion flagrante entre les performances globales de l'entreprise et la rémunération convenue, mais cela

reste soumis à l'appréciation individuelle, sur la base de la situation contractuelle et réelle applicable à chaque cas.

Concernant les délais de livraison, il convient de tenir compte de ce qui suit: Si l'ouvrage ne peut pas être achevé dans les délais, mais sans qu'il y ait faute de l'entrepreneur (p. ex. problèmes de livraison du fournisseur, cas de force majeure, ordre de l'autorité), et si l'entrepreneur a pris les précautions supplémentaires raisonnables qu'il est tenu de prendre (art. 95 norme SIA 118), celui-ci a droit à une prolongation du délai pour lui permettre d'achever l'ouvrage. Ce retard doit être toutefois communiqué sans délai à la direction du chantier (art. 96 norme SIA 118).

Nonobstant, la possibilité d'une éventuelle issue ou d'une renégociation dépend tout au plus de l'accord individuel et des circonstances spécifiques.

Quels sont les mesures à prendre?

D'un point de vue général, une éventuelle renégociation requiert une vérification préalable des possibilités qui existent dans le contrat lui-même. Le contrat mentionne-t-il «uniquement» un prix forfaitaire ou entend-on plutôt un prix global permettant même une compensation du renchérissement? Ici, c'est l'intention réelle des parties contractuelles qui est décisive et qu'il convient bien entendu de déceler. En outre se pose la question de savoir si, au mieux, les conditions générales, y compris celles de l'entreprise, sont parties intégrantes du contrat et contiennent une disposition concernant les modifications de prix ou les délais de livraison. En termes de délais et de dates de livraison, il faut précisément vérifier quelles sont les obligations qui incombent généralement à l'entrepreneur. En tout cas, si les normes SIA sont applicables, l'entrepreneur doit prendre immédiatement des mesures supplémentaires pour éviter d'autres retards (art. 95 norme SIA 118). De plus, l'entrepreneur a dans ce cas une obligation d'information du retard de livraison (art. 96 norme SIA 118). Les accords contractuels étant très différents d'un cas à l'autre, des questions supplémentaires peuvent se poser. Mais il convient en tout cas de vérifier les accords existants et, éventuellement, d'en parler au conseiller juridique de l'entreprise.

Contrats et offres futurs

Il faut veiller tout particulièrement à ce que les contrats futurs prennent en compte les modifications de prix et les incertitudes relatives aux délais de livraison. Les offres devront tout du moins déjà contenir une réserve de hausse des prix applicable aux matériaux de construction ainsi qu'une remarque (ou réserve) concernant d'éventuels retards en termes de respect des délais de livraison. En ce qui concerne les offres déjà soumises, l'entrepreneur reste par principe obligé par celles-ci jusqu'à leur date d'expiration, à moins qu'un droit de rétractation n'ait été convenu entre les parties. Une modification de l'offre n'est par principe valable que si celle-ci parvient au client avant ou en même temps que l'offre initiale. Par conséquent, il est recommandé de toujours inclure dans les nouvelles offres une possibilité de rétractation due à une éventuelle hausse des prix.

La «Fiche technique: hausse des prix et retards de livraison» propose certaines mesures à ce sujet et pourra servir d'aide dans un premier temps. Cette fiche technique, qui peut être utile dans la situation actuelle, offre un résumé concis de ce qui vient d'être énoncé.

Hans Madruns: assuré par contrat

«Incroyable!», s'étonne Hans lorsqu'il reçoit l'information de son fournisseur de matériaux de construction annonçant une hausse des prix en raison de la plus forte demande. «15% de supplément! Heureusement que je ne travaille qu'avec des prix globaux qui me donnent droit à une compensation du renchérissement», se félicite Hans en se rendant de la boîte aux lettres à son bureau. Bruno, son contremaître, l'arrête en chemin. «Chef, le chargement de bois équarri pour la Lilienstrasse n'est toujours pas arrivé.» «Quoi!», s'exclame Hans. «Nous devons avoir terminé à la fin de cette semaine! Si le bois n'arrive pas aujourd'hui, nous ne pourrons plus tenir les délais.» Hans se rend dans son bureau à grands pas et sort un classeur de l'étagère. «C'est écrit là, nous devons avoir terminé à la fin de la semaine!» Hans se précipite sur son téléphone et appelle le maître d'ouvrage.

Hans explique la situation et évoque les possibilités qui permettraient tout du moins de sauver quelque peu le calendrier. Le maître d'ouvrage n'a évidemment pas sauté de joie, mais il a compris que le retard de livraison n'était pas la faute de Hans. Comme le maître d'ouvrage semblait bien s'y connaître, Hans a également décidé de communiquer ce retard par écrit dans un e-mail, ce à quoi il est tenu par le contrat d'entreprise. Bien entendu, dans cet e-mail, il décrit également les mesures supplémentaires qu'il a déjà prises ou qu'il a l'intention de prendre pour empêcher d'autres retards. Lorsqu'il poursuit sa lecture du contrat, il remarque que le prix forfaitaire n'a pas été soumis à une réserve de renchérissement. Hans se saisit immédiatement d'autres contrats afin de vérifier quels contrats en cours sont de même nature. Il constate avec stupeur que les contrats ont été conclus soit avec compensation du renchérissement, soit sans. Heureusement que le contrat concernant le grand aménagement de la Churerstrasse, qui requiert besoin d'importantes quantités de matériaux isolants à base de styrène, a été conclu avec une telle compensation du renchérissement. Certes pas dans le contrat d'entreprise lui-même, mais dans les conditions générales de l'entreprise qui restent parties intégrantes de ce contrat. En outre, il ressort clairement des échanges d'e-mails avec le maître d'ouvrage qu'une réserve du renchérissement s'applique. Contenu de la situation actuelle, Hans informe immédiatement son responsable et lui demande de ne plus établir que des offres comprenant une possibilité de rétractation découlant d'une hausse des prix, et de signaler expressément la possibilité que les délais de livraison soient rallongés. «Pas que nous n'ayons encore un problème supplémentaire à gérer, d'autant plus qu'il en va de même pour nos concurrents», pense Hans avant de se faire une tasse de café, bien méritée après tout ce stress matinal.



Avez-vous des sujets intéressants ou des questions quant à la gestion économique des entreprises? N'hésitez pas à les communiquer à [Urs Hanselmann](#), Enveloppe des édifices Suisse.