

- [Accueil](#) >
- [Nos conseils juridiques](#) >
- [2022](#) >
- Les clauses contractuelles pour faire face à l'inflation...

# Les clauses contractuelles pour faire face à l'inflation du prix des matériaux

Depuis la fin de l'année 2020, nous avons pu constater une hausse des prix des matières premières particulièrement importante concernant l'acier, le bois de construction, les matériaux isolants ou encore les panneaux OSB. Les entreprises œuvrant dans le secteur de la construction sont donc nombreuses à s'inquiéter de l'impact négatif de cette inflation sur leurs marges et leur trésorerie, lorsque cette hausse n'est pas répercutée sur leur propre clientèle.

Nous allons voir que certaines clauses contractuelles prévues dans vos conditions générales ou vos contrats peuvent être utiles à bien des égards.

## 1. Le devis et le contrat

Tout d'abord, un devis est un document écrit par lequel une entreprise propose à son client un prix pour un bien ou un service. L'entreprise s'engage à ne pas modifier ce prix tant que le client n'a pas manifesté sa volonté de l'accepter durant un délai imparti, appelé « durée de validité du devis ». Ainsi, un devis constitue une offre de contrat et engage fermement l'entreprise quant aux prestations convenues, aux éventuels délais fixés et au prix proposé. Tant que le devis est valide en raison du délai de validité indiqué, vous ne pouvez donc pas modifier les prix proposés de manière unilatérale. L'offre ne devient caduque qu'à l'expiration de ce délai de validité et dans l'hypothèse où le client ne l'a pas valablement accepté endéans ce délai.

De même, lorsque le client accepte le devis dans le délai et les formes indiqués, le contrat est valablement formé entre ce dernier et votre entreprise. Dans ce cas, les prix proposés ne peuvent également pas être modifiés unilatéralement par la suite.

## 2. Première possibilité : réduire la durée de validité du devis

La première recommandation utile, afin d'éviter que le prix des matières premières ne varie de manière trop importante entre le moment où vous remettez une offre de prix à vos clients et le moment où vous vous fournissez auprès de votre fournisseur, est de réduire le délai de validité de vos devis. Vous pouvez, par exemple, prévoir dans vos conditions générales et rappeler dans vos devis, que ces derniers ont une durée de validité de 15 ou 30 jours. Cela signifie qu'à l'expiration de ce délai de validité, vous n'êtes plus tenu par votre offre et pouvez répercuter les éventuelles hausses de prix des matières premières dans une nouvelle offre. Vous l'aurez compris, plus le délai de validité est long, plus le risque de voir des hausses de prix intervenir entre-temps est grand.

## 3. Deuxième possibilité : la clause de révision des prix

La deuxième possibilité est de prévoir ce que l'on appelle une « clause de révision des prix ». Comme mentionné précédemment, une offre encore en cours de validité ou une offre acceptée par votre client vous engage. Vous ne pouvez donc pas modifier unilatéralement le prix annoncé, à moins que vos conditions

générales prévoient une clause de révision des prix. En d'autres termes, la révision n'est possible que si cette dernière est expressément prévue. En effet, une révision automatique des prix en fonction du prix des matières premières est interdite par la loi et donc nulle.

Généralement usitée pour pouvoir répercuter sur les prix les modifications du taux de la TVA intervenues avant livraison, la clause de révision des prix se révèle aujourd'hui utile dans le cadre de la hausse du prix des matières premières.

Pour être valable juridiquement, une clause de révision des prix doit remplir certaines conditions :

- La clause doit déterminer une base objective sur laquelle le prix sera ajusté ;
- Elle doit également respecter les trois conditions imposées par l'article 57 de la loi relative aux mesures de redressement économique du 30 mars 1976 :
  - elle n'est applicable qu'à concurrence d'un montant maximal de 80% du prix final ;
  - elle doit se référer à des paramètres représentant des coûts réels ;
  - chaque paramètre est uniquement applicable à la partie du prix correspondant au coût qu'il représente ;
- Enfin, le client doit en avoir pris connaissance et l'avoir acceptée.

#### **4. Conclusion**

Qu'il s'agisse de fixer un délai de validité limité à vos devis ou de prévoir une clause de révision des prix, vos conditions générales revêtent une importance particulière. En effet, il est utile d'y déterminer le délai de validité de vos devis de manière claire et, par sécurité, de rappeler ce délai en bas de vos devis. Ensuite, comme vos clients doivent avoir eu connaissance et avoir accepté une clause de révision des prix pour que cette dernière soit valable et applicable, il sera impératif de la prévoir expressément dans vos conditions générales, le client devant en prendre connaissance et les accepter au plus tard au moment de la signature du devis. En cas de hausse effective du prix des matières premières vous amenant à appliquer une clause de révision des prix prévue contractuellement, il est néanmoins vivement conseillé d'en informer au préalable votre client et de requérir son accord sur les nouveaux prix pratiqués, afin d'éviter d'être confronté par la suite à une impossibilité de votre client d'honorer le contrat.