



## Hausse des coûts de construction

### Marchés privés à venir

**Attention : ce qui suit ne s'applique pas aux constructeurs de maisons individuelles.**

**Lorsque l'entreprise répond à une consultation**, surtout en marché privé, elle doit être attentive à l'existence ou non d'une clause d'actualisation ou de révision de prix.

En l'absence de toute clause, il sera difficile d'obtenir une remise en cause du prix.

En marché privé, avant toute chose, une première précaution est de veiller à prévoir une durée de validité limitée à un devis : une fois cette date passée, l'entreprise a ainsi le choix entre maintenir son offre ou réévaluer son prix. La loi n'impose pas de durée minimale ou spécifique.

Ensuite, dans la mesure du possible, une clause d'actualisation ou de révision doit être discutée avec le maître d'ouvrage privé. Ce dernier peut avoir intérêt à aller dans ce sens pour éviter que l'entreprise n'anticipe une hausse probable de ses coûts dans son prix de base, ou éviter une discussion future sur une éventuelle imprévision.

**Lorsque l'entreprise est consultée sur un prix** et amenée à produire un devis, outre une durée de validité, elle a tout intérêt à introduire directement une formule d'actualisation ou de révision de prix basée sur les index BT adaptés, par exemple de la manière suivante :

Exemple (sans partie fixe et avec un seul index BT à définir en fonction du type de travaux) :

$$Pr = Po \times (BTm / BTmo)$$

Pr = prix révisé

Po = prix initial

BTm = indice BT du mois d'exécution des travaux

BTmo = indice BT du mois d'établissement des prix

**Attention :** Un indice est constitué d'un « panier » de différents coûts censés être représentatifs d'une prestation. La hausse d'un poste le composant sera donc nécessairement pondérée. En d'autres termes, la hausse d'un indice ne reflètera en général pas entièrement le surcoût subi. Ceci peut toutefois être une référence plus acceptable par un client.

**Autre point de vigilance :** un indice peut varier à la hausse, mais aussi à la baisse selon le contexte. Des révisions négatives sont toujours possibles.



A défaut, afin de limiter l'impact d'une éventuelle hausse, la clause suivante peut être ajoutée à un devis, un marché rédigé par l'entreprise, ou des conditions générales d'intervention etc. :

*« Le présent marché porte sur les travaux tels que définis à la date du [préciser]. Compte tenu de la situation exceptionnelle touchant au prix de l'acier [ou autre - préciser] au niveau international, les prix unitaires suivants (à lister par chaque entreprise) sont susceptibles de subir des variations par rapport aux prix figurant dans la présente offre.*

*Dès lors, le maître de l'ouvrage accepte expressément, par la signature du présent marché, que le prix desdits postes soit réévalué de la différence constatée entre le prix des fournitures pris en compte lors de l'élaboration du présent marché et le prix effectivement pratiqué par le fournisseur de produits contenant de l'acier au moment de la livraison ».*

Attention, cette dernière clause peut être envisagée entre professionnels, mais plus difficilement avec un client particulier consommateur.

NB : Si un marché signé postérieurement ne reprend pas les conditions d'actualisation ou de révision posées par l'entreprise dans son devis, le marché seul va prévaloir : l'entrepreneur doit négocier de sorte que le marché signé intègre les conditions de variation figurant au devis.