

Dans le sillage de la crise du coronavirus, le secteur de la construction est actuellement confronté à des augmentations de prix sans précédent et à des problèmes d'approvisionnement causés par une pénurie toujours plus grande de matériaux de construction sur les marchés (internationaux). Cette pénurie est le résultat d'une combinaison complexe de circonstances et de tensions mondiales qui ont provoqué de graves perturbations dans la production, le traitement et la distribution des matières premières et des matériaux à l'échelle mondiale.



Turbulences sur le marché des matériaux de construction :

comment, en tant qu'entrepreneur, faire face aux augmentations de prix et aux problèmes d'approvisionnement ?

Dans cet article, nous allons examiner les outils juridiques que vous pouvez utiliser en tant qu'entreprise pour gérer l'impact de ces augmentations de prix et problèmes d'approvisionnement sur les projets en cours et à venir. Lorsque cela est nécessaire et souhaitable, une distinction sera faite entre les contrats que vous signez avec des clients privés d'une part (à l'exception des contrats qui entrent dans le champ d'application de la loi Breyne, qui seront abordés dans un article ultérieur) et les contrats que vous concluez avec des donneurs d'ordre public d'autre part.

Dépassement du délai d'exécution : application de la théorie de la force majeure ou celle de l'imprévision

Compte tenu des graves problèmes d'approvisionnement auxquels est

confronté le secteur de la construction, la continuité des chantiers peut, dans certains cas, être mise en péril. Il est donc utile d'inclure dans votre contrat une disposition qui anticipe non seulement les situations qui pourraient rendre l'exécution des travaux temporairement ou définitivement impossible (lire : force majeure), mais aussi les situations qui pourraient rendre l'exécution de vos travaux considérablement plus difficile (lire : circonstances imprévisibles).

a. Nouveaux contrats

Lorsque vous concluez un contrat avec un donneur d'ordre public (par exemple, les pouvoirs publics), vous ne devez pas, en principe, prêter attention aux situations susmentionnées. Après tout, la Loi sur les marchés publics prévoit déjà, au moins

pour les secteurs traditionnels, une réglementation sur la force majeure et l'imprévision sur la base d'un dépassement du délai d'exécution peut être justifiée.

Toutefois, la situation est plus complexe lorsque vous concluez un contrat avec un client privé (par exemple, un particulier). Dans ce cas, il est conseillé de rédiger une disposition spécifique concernant la force majeure et les circonstances imprévisibles. La réglementation juridique en matière de force majeure étant particulièrement complexe, on choisit souvent en pratique d'inclure dans un contrat une énumération spécifique des circonstances (par exemple, grève, pandémie, guerre, etc.) qui peuvent être considérées comme des cas de force majeure. En même temps, les conséquences

“ Si vous souhaitez éviter les discussions avec votre client sur les prolongations de délais et les augmentations de prix, il est conseillé de prévoir des accords clairs et équilibrés à ce sujet dans votre contrat ”

d'une situation de force majeure (prolongation du délai d'exécution, etc.) sont spécifiquement réglementées, de sorte qu'il ne peut plus y avoir de confusion à cet égard non plus.

Contrairement à la Loi sur les marchés publics, le Code civil ne contient pas (encore) de disposition légale sur les circonstances imprévisibles, ce qui signifie que vous ne pouvez invoquer cette disposition que si elle est prévue dans votre contrat. Il est donc judicieux d'inclure une telle disposition dans vos contrats, car elle vous permet d'anticiper les situations qui rendent l'exécution de vos travaux difficile (par exemple, problèmes d'approvisionnement, maladie...), mais pas complètement impossible

b. Contrats en cours

Là encore, il convient de faire une distinction entre les contrats publics et privés.

Dans le premier cas, vous pouvez faire appel au règlement contenu dans la Loi sur les marchés publics, qui prévoit que – si vous pouvez démontrer que le retard est dû à des circonstances imprévisibles – vous pouvez obtenir une prolongation de votre délai d'exécution.

Dans le second cas, vous devez, en premier lieu, vérifier le contenu de votre contrat. En l'absence d'une réglementation sur la force majeure, vous pouvez vous rabattre sur les règles générales complexes contenues dans le Code civil. Si, en revanche, votre contrat ne contient aucune disposition concernant les circonstances imprévisibles, vous ne pourrez malheureusement pas vous en prévaloir. En tout état de cause, dans les deux situations, il est préférable d'entamer un dialogue avec votre cocontractant, ce qui, dans la pratique, peut souvent aboutir à une solution concluante et raisonnable.



La répercussion des augmentations de prix : révision des prix, facturation à des prix journaliers variables et renégociation en raison de circonstances imprévisibles

Malheureusement, les turbulences actuelles sur le marché des matériaux de construction entraînent non seulement des problèmes d'approvisionnement, mais aussi des hausses de prix. Dans la pratique, ces augmentations de prix sont souvent répercutées sur le contractant, de sorte que les contrats en cours (qui ont été conclus à d'anciens prix inférieurs pour les matériaux) s'avèrent souvent plus coûteux qu'initialement prévu. La répercussion de ces augmentations de prix sur le client donne souvent lieu à des discussions, c'est pourquoi il est important de conclure des accords clairs. Une fois de plus, il faut faire une distinction entre contrats publics et privés.

a. Donneurs d'ordre public

Dans ce cas, vous pouvez à nouveau invoquer les règles contenues dans la Loi sur les marchés publics. Plus précisément, si vous constatez que vous subissez une perte financière en raison de la perturbation du marché de la construction et que vous remplissez un certain nombre de conditions supplémentaires, vous pouvez demander un ajustement financier du prix initialement convenu.

b. Clients privés

Comme expliqué ci-dessus, la situation dans ce cas est plus complexe et, en outre, dépend fortement du contenu de l'accord que vous avez conclu. En effet, le Code civil ne prévoit pas de réglementation générale sur la base de laquelle de telles augmentations de prix peuvent être directement répercutées sur les clients privés. Il est donc conseillé d'inclure une ou plusieurs des clauses suivantes dans vos contrats :

Une clause de révision de prix : il s'agit d'une clause qui vous permet de multiplier le prix initialement convenu par un coefficient de correction. Le coefficient de correction suit l'évolution d'un indice prédéfini (tel que l'indice mensuel « I-2021 » déterminé par la Commission des prix des matériaux de construction ou un indice sectoriel).

Facturation à des prix journaliers variables : il s'agit d'une clause qui vous permet de facturer aux prix des matériaux en vigueur au moment de l'exécution des travaux. Avec cette méthode, vous répercutez sur votre client toutes les augmentations de prix entre l'élaboration du cahier des charges et l'exécution des travaux.

Renégociation du prix en raison de circonstances imprévisibles : dans votre contrat, vous pouvez également convenir que le prix initialement convenu sera renégocié en cas de circonstances imprévisibles.

Conclusion : mieux vaut prévenir que guérir

Si vous souhaitez éviter les discussions avec votre client sur les prolongations de délais et les augmentations de prix, il est conseillé de prévoir des accords clairs et équilibrés à ce sujet dans votre contrat. Pour faciliter les choses, la Confédération Construction met à la disposition de ses membres divers documents et clauses types, qui peuvent être consultés sur le portail réservé aux membres de son site web. ■