

Prix des matériaux : clauses sur les devis



RAPPEL

Voilà ce qu'il est possible de prévoir concrètement pour vos devis en cours de rédaction

Prévoyez une durée de validité de l'offre / du devis, plus courte ou en correspondance avec la fluctuation des prix pratiqués par vos distributeurs. Cette durée de validité, qui peut aller de quelques jours à quelques mois, **doit être écrite** sur le devis.

Cela permet, si votre client valide votre proposition, de refaire un nouveau devis en dehors de ces délais. Vous n'êtes donc pas liés avec ce client pour des prix antérieurs si le devis vous revient signé en dehors des délais de validité.

Modèle de clause

L'offre de l'entreprise, constituée par le devis et le cas échéant les documents complémentaires annexés, a une validité de (compléter en jours ou mois) à compter de sa date de remise, soit le 2022. Au-delà, l'entreprise n'est plus tenue par son offre.

Ou

Vous pouvez insérer une clause de révision des prix dans vos devis. Cela permet, lors de la réalisation des travaux, de la présentation des factures (intermédiaires ou définitives) de faire fluctuer les prix en fonction d'indices connus.

Les index BT sont prévus pour cela. Il conviendra de préciser quel index doit être utilisé, les mois de référence et le mode de calcul de la révision de prix.

Modèle de clause

Le prix du marché est révisé par application de la formule de révision ci-après définie. La formule de variation est fixée selon les modalités suivantes :

$$P = PO \times (BT/BTO)$$

P = prix révisé HT ; PO = prix initial HT ; BT = valeur de l'indice (ou des indices) publié à la date de facturation des travaux ; BTO = Valeur de l'indice (ou des indices) publié à la date du devis

Indices (ou index BT) retenus : (à préciser)

Lieu de publication : (à préciser)

Vous pouvez trouver tous les index BT sur le site internet de l'INSEE ou en sollicitant la CAPEB ou en consultant le Bâtiment Artisanal.

Attention, si cette disposition est possible, il convient d'être clair avec votre client sur les conséquences que cela peut avoir.

Notamment, peut s'engager une négociation autour des délais de réalisation des travaux. Plus ils sont réalisés dans des délais long, plus le client risque de voir sa facture augmenter, sans en connaître véritablement l'ampleur.

Dès lors il peut vous demander d'intervenir rapidement. Sur ce point, nous rappelons que vos devis doivent indiquer les délais d'interventions.

