

Hausses des prix des matériaux et retards d'approvisionnement : point de la situation

La situation décrite dans notre communication du 30 mars dernier, à l'attention des partenaires de l'industrie de la construction, ne s'améliore pas.

Non seulement les hausses des prix des matériaux se succèdent, dans des proportions de plus en plus marquées, n'épargnant pratiquement aucun corps de métier, mais les délais et les conditions de livraison s'allongent et se détériorent.

Cette situation extraordinaire et soudaine, qui a plusieurs sources liées de près ou de loin à la pandémie COVID-19, était totalement imprévisible et a pris tout le monde par surprise.

Pour les entreprises, cela pose d'importantes questions organisationnelles et commerciales pour lesquelles nous apportons ici quelques éléments de solution, qui varient évidemment en fonction des chantiers en cours ou à venir, des contrats déjà signés et des futures soumissions à rendre.

1. Chantiers en cours et à venir (contrats signés)

Dépendant de chaque contrat, chaque situation est différente, mais l'on peut schématiquement mettre en exergue les éléments suivants :

- L'entrepreneur **doit impérativement exercer son devoir d'avis dans les meilleurs délais** en prévenant le maître d'ouvrage et ses représentants de la situation et des éventuelles conséquences en termes de prix et de délais ;
- En matière de prix, l'entrepreneur doit réussir à chiffrer les conséquences des hausses des prix des matériaux sur sa prestation. Ensuite, tout dépend des normes contractuelles applicables :
 - o En présence de prix effectifs (pas fixés d'avance ou seulement approximativement), l'entrepreneur a droit à une rémunération supplémentaire.

La variation du prix fait l'objet d'un décompte selon la méthode d'indexation prévue ou selon la méthode des pièces justificatives. A défaut d'une méthode de calcul convenue entre les parties, la Norme SIA 118 (art. 65) prévoit de se baser sur l'Indice des coûts de production (ICP) ou sur la méthode paramétrique (MP), suivant les métiers.

- o En présence de prix fermes (prix unitaire, prix global ou prix forfaitaire), l'entrepreneur assume en principe le risque de renchérissement. Il n'a droit à une rémunération supplémentaire que si la hausse du prix des matériaux a comme conséquence pour lui une aggravation d'une portée considérable qui rend la prestation intolérable pour lui eu égard au prix convenu. La preuve de l'impossibilité matérielle de poursuivre les travaux au prix convenu doit être apportée par l'entrepreneur, tout en ayant conscience que la possibilité de répercuter les variations de prix demeure extrêmement ténue.

Dans les cas où la Norme SIA 118 s'applique, la situation n'est guère différente, en soulignant toutefois le fait que les conditions posées à cet égard sont très restrictives, notamment quant à la quotité de la hausse qui peut être invoquée. Il faut que le renchérissement allégué compense la disproportion (qualifiée) entre la prestation et la contre-prestation engendrée par les frais supplémentaires, de telle sorte que la prestation redevienne tolérable pour l'entrepreneur, ni plus, ni moins. Enfin, en cas d'interruption pure et simple du chantier, la rémunération supplémentaire n'est due que s'il en a été convenu ainsi.

- o De façon plus générale, l'interdiction de l'abus de droit ou violation du principe de la bonne foi permet aussi d'invoquer ces hausses des prix des matériaux, même quand le contrat a explicitement exclu toute disposition relative à une augmentation du prix de la prestation, mais cela ne sera admis que de façon restrictive.
- Concernant les délais d'exécution, l'entrepreneur aura en général droit à une prolongation des délais raisonnable et, si le contrat l'exclut explicitement, l'interdiction de l'abus de droit pourra éventuellement être invoquée, mais ne sera alors admise que de façon restrictive.
- S'agissant enfin des pénalités de retard, l'entrepreneur a en principe droit, sauf indication contraire figurant dans le contrat (mais l'abus de droit peut alors être invoqué), à un report approprié de l'échéance de la peine conventionnelle pour cause de retard dans la livraison de l'ouvrage convenue avec le maître.
- Dans tous les cas, il est primordial d'informer immédiatement le maître d'ouvrage par écrit des difficultés et/ou revendications (art. 25 SIA 118).

2. Futurs contrats

L'entrepreneur diligent doit tenir compte de toutes les circonstances connues ou qu'il devrait connaître au moment de calculer son offre. A l'évidence, la situation actuelle en fait partie, même si elle comporte son lot d'incertitudes. Il est donc recommandé de :

- Calculer son offre de façon la plus rigoureuse possible et faire - quand cela est possible - d'éventuelles réserves ;
- Prêter attention à la durée de validité de l'offre et s'assurer que la variation de prix sera prise en compte ;
- Etre attentif à ne pas accepter de dispositions contractuelles défavorables en matière d'exclusion du renchérissement (hausses bloquées) et de prolongation des délais d'exécution ;
- Solliciter des acomptes à la commande au cas où il serait possible d'acquérir en avance certains matériaux (plutôt compliqué dans la situation actuelle...) ;
- Pour les offres déjà rendues mais pas encore adjudgées, avertir immédiatement le maître d'ouvrage ou son représentant de la situation et de ses conséquences sur l'offre rendue, cas échéant retirer celle-ci (avec toutefois le risque qu'un dommage soit alors subi par le maître d'ouvrage, qui devra le prouver).

La FMB et les associations professionnelles sont naturellement à disposition des entreprises pour les aider à gérer au mieux cette situation extraordinaire, dont on peut espérer qu'elle prendra fin avec un retour progressif à la normale dans les mois à venir.

Fédération genevoise des métiers du bâtiment - FMB

Pierre-Alain L'HÔTE
Président

Nicolas RUFENER
Secrétaire général