



PHASE DES ACHATS

Hausses des prix et relations contractuelles entre entrepreneurs et sous-traitants

En ces temps incertains, de nombreuses entreprises se demandent quoi faire en cas d'augmentation des prix et, plus spécifiquement, vis-à-vis de leurs relations avec les sous-traitants.

I. Den Tandt, conseillère juridique senior, Embuild

Dans leurs relations contractuelles, les parties pourraient prévoir :

- d'**appliquer une formule de révision des prix** tenant compte de la spécificité des matériaux utilisés pour les travaux (il existe divers indices à cet égard)
- de **réduire la durée de validité de l'offre**
- d'**établir une facture aux prix du jour** tenant compte du prix des matériaux de base utilisés, majoré d'un pourcentage à convenir
- de **définir un délai d'exécution** sur la base de l'approvisionnement des matériaux

- de **prévoir une clause de révision** permettant d'adapter le contrat en fonction des changements de situation et des imprévus. Depuis le **1^{er} janvier 2023**, ce point est d'office repris dans les contrats, sauf mention contraire.

Si le contrat entre le donneur d'ordre et l'entrepreneur principal est un **marché public**, des règles spécifiques sont d'application.

N'hésitez pas à vous rendre sur embuild.be pour de plus amples informations.

