

Un regard différent
sur votre gestion

FACE À LA HAUSSE DES PRIX, QUELS LEVIERS POUR MAINTENIR SA MARGE ?

Les prix de vente sont menacés par une forte hausse des coûts des matières premières et de l'énergie, voire une pénurie à venir de certains matériaux.

La hausse des prix semble être durable et vos marges vont corrélativement se dégrader en l'absence de mesures.

Afin d'anticiper ces difficultés, vous pouvez agir sur les leviers juridiques suivants :

1. Réduire au maximum **la durée de validité de vos devis**
2. Modifier vos **conditions générales de vente** (ou en créer, si vous n'en avez pas) pour introduire au minimum les deux clauses suivantes :
 - **Une clause d'indexation** : Cette clause permet la révision de vos tarifs en fonction d'un indice préalablement défini.
 - **Une clause d'imprévision** (dite de « hardship ») : Différente de la force majeure, les deux exigent un événement extérieur, imprévisible et irrésistible.
 - En cas de force majeure, le débiteur, en raison de la survenance de cet événement, est dans l'incapacité de remplir ses obligations et ne sera pas tenu à des dommages et intérêts en faveur de son cocontractant.
 - Dans une situation de « hardship », l'exécution du contrat n'est pas à proprement parler impossible, mais peut se révéler particulièrement difficile pour l'une des parties, du fait de la survenance d'un événement (économique, politique, technique). Cette situation vous obligera à renégocier le prix.

Vous avez des questions ou souhaitez être accompagné sur ce sujet ?
Contactez notre équipe d'experts !