**Bureau élargi Métallerie – Mercredi 23 mars 2022**

12h00 à 14h00 à BTP74

**Rappel de l’ordre du jour**

* ***Conjoncture***
* ***Hauses des Prix des matériaux*** et des énergies et pénuries annoncées des matériaux
* ***Documents nationaux*** :
  + Conjoncture de l’acier
  + Alerte de services de l’état sur les conséquences de la crise Ukrainienne.
* ***Intervention de Laura PIETRI sur les moyens juridiques mis à disposition des entreprises***
* ***Projet de visite de l’usine K Line*** à St Vulbas (Plaine de l’Ain)
* ***Questions diverses***

***Tour de table :***

*Temps passé au chiffrage :*

Les entrepreneurs présents consacrent beaucoup de temps à demander des prix à leurs fournisseurs compte-tenu de la volatilité des cours des métaux et des autres matières (isolants). Cette activité de recherche de prix et de recalcul est très chronophage et usante. Les entrepreneurs anticipent les prix à la hausse et revalorisent leurs frais généraux. Il n’y a plus de prix.

*Les relations avec les clients et les fournisseurs s’en trouvent très impactées :*

* Les fournisseurs communiquent sur les hausses de prix et les délais d’approvisionnement et les appliquent successivement sans état d’âme. La concentration progressive des industriels et des négoces (par absorption) fait qu’ils ont un rapport de force en leur faveur sur le marché puisqu’ils sont moins nombreux.
* Les clients ne veulent pas toujours entendre ces hausses et ces délais lorsqu’ils se sont engagés sur des pré commercialisations.

Les entrepreneurs sont confrontés à cette période d’incertitude en termes de prix et de délais***. Le jeu consiste à demander aux clients de partager les risques (prix et délais) car les entreprises seules ne doivent pas supporter cette charge sous peine de disparaître (relation de partenariat de filière construction)***.

*Les risques des uns et des autres :*

Les hausses des prix sont beaucoup plus importantes ainsi que les délais (et les risques de pénuries) que lors des conséquences de la crise COVID. Les clients qui seraient tentés de prolonger leurs consultations avec d’autres entrepreneurs prennent également le risque d’augmenter d’autant plus le cout et les délais de leur programme, compte tenu de la situation d’enlisement en Ukraine.

L’autre risque est de voir des clients renoncer à leur programme.

Les marchés à prix fermes et définitifs sont à proscrire car trop dangereux pour les entreprises.

*Soigner le dialogue avec ses partenaires :*

Dans ce contexte fort désagréable, le Président Hervé PERRIN, fort de son expérience d’une difficulté passagère, ***rappelle la nécessité vitale de soigner le dialogue*** avec ses clients, ses fournisseurs et ses banquiers.

L’idée est de ***valider les hausses matières au moment de passer commande chez le fournisseur afin de discuter avec le client***. Rien n’est joué d’avance (une bataille n’est jamais gagnée ni perdue d’avance)

Afin de garder la confiance avec les clients, il est préférable ***d’apporter des preuves objectives des hausses*** sous forme d’augmentations tarifaires des industriels et de factures afin que les clients ne gardent pas à l’esprit des anticipations à la hausse qui concourent à une surenchère générale non maîtrisée.

Les métalliers doivent également expliquer à leurs clients ***leurs décalage de trésorerie que les autres corps d’état n’ont pas forcément :*** Achat matière + fabrication + mise en peinture, puis règlement à 30 ou 45j sur situation de travaux. 6 mois de trésorerie sont nécessaires en fonds de roulement.

Le Président des métalliers a demandé à Laura d’intervenir sur le sujet des moyens juridiques mis à disposition des entrepreneurs.

Laura rappelle les principaux outils déjà en vigueur et joint un dossier complet qui sera mis en annexe de ce document. Il n’y a pas de solution magique dans les moyens suivants :

***Les moyens de la variation des prix :***

* ***L’actualisation :***

C’est possible une seule fois si un délai de 3 mois minimum entre la date de la signature du marché et le début des travaux s’est écoulé.

Elle est prévue dans le code des marchés publics : ***les SA d’HLM (aujourd’hui ESH)*** soumis au code de la commande publique en qualité de sociétés anonymes privées, localement SA Mont Blanc, Halpades, Semcoda, et les ***Offices Publics de l’Habitat*** (***OPH)***, localement Haute-Savoie habitat, sont sensés la proposer mais peuvent « oublier». C’est à l’entrepreneur de le leur rappeler. L’actualisation est possible en absence de révision de prix en marché publics.

Le cumul en marché privé n’est pas interdit mais encore jamais vu.

* ***La révision de prix***

La révision de prix est fortement recommandée dans le code de la commande publique. Les donneurs d’ordres publics sont sensés l’appliquer, car ils ne l’ignorent pas surtout à l’époque actuelle.

En marché privé, il faut la demander et la négocier si elle ne figure pas dans les termes du marché.

L’autorité de tutelle des bailleurs sociaux, l’USH (Union Sociale de l’Habitat), les invite à proposer ces formules de révision ou d’actualisation.

***Les pièges à éviter :***

Eviter absolument les ***prix fermes et définitifs*** qui sont dangereux aujourd’hui. Les maîtres d’ouvrages devraient les abandonner dans le respect d’un véritable partenariat autour de l’acte de construire.

***Prix global et forfaitaire*** : Les prix restent intangibles même si les quantités évoluent que ce soit à la hausse comme à la baisse, sauf en cas d’avenant régularisé.

* ***La théorie de l’imprévision :***

Fait marquant : Bouleversement de l’économie du marché à démontrer par l’entreprise.

Ne permet pas de suspendre le marché : les travaux se poursuivent durant la négociation.

Présenter les justificatifs des hausses pour entrer dans l’imprévision par rapport aux hausses de la crise COVID : il faut montrer que les hausses actuelles sont sans commune mesure avec les hausses précédentes.

En cas d’échec, on aura recours au tribunal pour obtenir la résiliation du marché, en tenant compte des conséquences contractuelles financières dans les clauses.

***Plan de résilience du Gouvernement :***

Des discussions sont en cours à l’échelon national entre la FFB et le Gouvernement pour travailler sur les ***index du BT et TP*** : Révision de la pondération des dépenses pour que les postes énergie et matériaux aient plus de poids dans l’évolution des index. Un autre travail consiste à rendre ces index plus rapidement accessibles (aujourd’hui le délai de publication de 3 mois ne permet pas aux entrepreneurs de rattraper les hausses vertigineuses des cours actuels des métaux notamment).

L’augmentation des délais d’exécution est également à l’ordre du jour.

Ces discussions sont longues puisque tous les secteurs de l’économie sont visés et tous les représentants vont négocier avec le Gouvernement.

Exemples d’index pour les métalliers :

|  |  |
| --- | --- |
| ***BT07 « Charpentes métalliques »***   * [BT07- Charpente métalliques- Composition](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/d3d869c9-28e2-4632-a6fd-08d96b56c870/historique)   + Matériel 6%,   + Travail 40%,   + ***Energie 2%,***   + ***Matériaux 43%,***   + Services 7%,   + Transport 2% * [BT07 - Dernières valeurs](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/d3d869c9-28e2-4632-a6fd-08d96b56c870) | ***BT49 « couvertures et bardages en tôle d’acier nervurées avec revêtement d’étanchéité »***   * [Dernières valeurs](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/6ec1eecf-3f9a-40eb-8a20-ee9064b36dbc) * [Composition et historique](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/6ec1eecf-3f9a-40eb-8a20-ee9064b36dbc/historique)   ***BT34 « couverture en zinc et métal »***   * [Dernières valeurs](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/42b9f87c-7e86-44a7-8030-c4a6d559be98) * [Composition et historique](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/42b9f87c-7e86-44a7-8030-c4a6d559be98/historique) |
| ***BT27 « fermetures de baies en aluminium » :***   * [Dernières valeurs](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/d6d2ddab-a7a4-42a6-8222-f7b89a900580) * [Composition et historique](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/d6d2ddab-a7a4-42a6-8222-f7b89a900580/historique) | ***BT28 « fermetures de baies en métal ferreux »:***   * [Dernières valeurs](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/0c44a93b-5b24-48c9-a1d9-4d0caeda1dc1) * [Composition et historique](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/0c44a93b-5b24-48c9-a1d9-4d0caeda1dc1/historique) |
| ***BT42 « menuiserie en acier et serrurerie »***   * [Dernières valeurs](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/ac17d095-a4b5-43a2-a9a9-6924d400cd1d) * [Composition et historique](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/ac17d095-a4b5-43a2-a9a9-6924d400cd1d/historique) | ***BT43 « Menuiserie en alliage d’aluminium »***   * [Dernières valeurs](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/c57c732e-01cb-4efa-84d9-d0480c8f2a27) * [Composition et historique](https://services.lemoniteur.fr/indices-index/c57c732e-01cb-4efa-84d9-d0480c8f2a27/historique) |

**Sortie des métalliers 2022 :**

Hervé PERRIN rappelle les moments précieux que les métalliers ont vécu entre eux lors de ces déplacements sur 2j en alliant le métier et le tourisme industriel (Chantiers de St Nazaire, Joris IDE à Bruges, Airbus à Toulouse). Ces moments là permettent de créer un esprit de groupe et facilitent par la suite les échanges entre les entrepreneurs pour le travail en temps ordinaire.

Cette année, l’idée est de visiter l’usine du fabricant de fenêtres alu ***K line*** à St Vulbas et la nouvelle unité de fabrication du même groupe de profilé alu. Le représentant nous attend.

Soirée au restaurant et sortie à Lyon le lendemain.

Merci de répondre au lien Doodle prévu à cet effet :[***Sortie métalliers 2022***](https://doodle.com/meeting/participate/id/b48B1B2b)

**Attractivité des métiers du BTP :**

Les adhérents du secteur géographique d’Annemasse Sallanches ont reçu une information ***sur le salon énergie et montagne de St Gervais le vendredi 1 avril***. Des élèves des collèges de Varens (Passy) et du Verney (Sallanches) sont invités à découvrir les métiers du BTP. C’est une occasion de faire connaitre les métiers de la métallerie de bâtiment.

Pour voir les photos : [Reportage photo salon énergie et Montagne de St Gervais 2022](https://doodle.com/meeting/participate/id/b48B1B2b)

**PJ** : Feuille d’émargement

Dossier de laura PIETRI sur les variations de prix et les outils juridiques à votre disposition

*Autres circulaires plus récentes :*

* [*Circulaire N°06-0017/2022 du 01/07/2022-*](https://btp74numerique.com/wp-content/uploads/2022/06/06-0017-2022-Actualisation-Revision-de-prix.2.pdf)*: Comment réviser et actualiser ses prix ?*
* [*Circulaire N°06-0016/2022 du 20/05/2022 :*](https://btp74numerique.com/wp-content/uploads/2022/05/06-0016-2022-Hausse-des-prix-focus-sur-les-solutions-possibles2.pdf) *Les solutions possibles :*
  + *Projets de courrier aux clients,*
  + *Mémento FFB*
  + *Logigramme marché privés/ marchés privés)*
* [*Circulaire n° 06-0014-2022 :*](http://btp74numerique.com/wp-content/uploads/2022/05/06-0014-2022-Hausse-materiaux-courrier-Fournisseurs-mai-22.pdf)*Relation avec les fournisseurs*
  + *Modèle de courrier aux fournisseurs*
* [*Circulaire n° 06-0013-2022 :*](http://btp74numerique.com/wp-content/uploads/2022/05/06-0013-2022-circulaire-PREFET-sur-hausse-des-materiaux_.pdf)*Crise des matériaux en marché publics :*
  + *Circulaire du 1er Ministre du 30 mars 2022 aux préfets- Suite*

Courrier du Président AUBERT aux maître d’ouvrages publics.