

HAUSSE DU PRIX DES MATÉRIAUX

DES INDUSTRIELS & DISTRIBUTEURS S'ENGAGENT AVEC LA CAPEB

ACTION
CAPEB

NOS ENTREPRISES REPRÉSENTENT
95% DES ENTREPRISES DU BTP



DES PRIX DES MATÉRIAUX EN ↑

Poursuite des hausses de prix et des difficultés d'approvisionnement + Impact sur tous les corps de métier
= RALENTISSEMENT DE L'ACTIVITÉ AU 3^{ÈME} TRIMESTRE



CONSÉQUENCES SUR VOTRE ENTREPRISE

Une situation d'imprévisibilité (face aux clients / fournisseurs) + Besoin en trésorerie de + en + important
+ Détérioration de marges
= MENACE SUR LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE



DES INDUSTRIELS ET DISTRIBUTEURS S'ENGAGENT PARCE QUE
CES HAUSSES PERTURBENT L'ÉQUILIBRE DE LA FILIÈRE BTP



LA CAPEB AGIT CONCRÈTEMENT POUR LIMITER L'IMPACT DE CES HAUSSES DANS VOTRE QUOTIDIEN...
AFIN DE PRÉSERVER VOTRE ACTIVITÉ

UNE DÉCLARATION COMMUNE



>>

À L'INITIATIVE DE LA CAPEB

LA CAPEB EST MOBILISÉE DEPUIS LE 1^{ER} JOUR POUR SENSIBILISER TOUS LES ACTEURS DU BÂTIMENT AUX PROBLÉMATIQUES
QUE VOUS RENCONTREZ, NOTAMMENT AVEC LA MISE EN PLACE D'UNE DÉCLARATION COMMUNE...

...POUR LES SIGNATAIRES INDUSTRIELS
ET FABRICANTS DE MATÉRIELS OU D'ÉQUIPEMENTS

...POUR LES SIGNATAIRES NÉGOCES
ET DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX ET D'ÉQUIPEMENTS

→ Participer activement au Comité de crise du BTP mis en place
par le gouvernement au travers de leur Fédération professionnelle.

→ Intégrer dans leurs prix le juste coût de la hausse
des coûts de l'énergie et / ou des matières premières
et/ou des composants électroniques et / ou résultant
de la décarbonation des process de production.

→ Maintenir les mêmes prix,
au moins sur une durée de 60 jours.

→ Prévenir suffisamment tôt les négoces / distributeurs /
entreprises de toute future hausse des prix.

→ Répercuter dans les meilleurs délais les baisses
constatées au niveau des coûts de l'énergie
et / ou des matières premières et / ou des composants
électroniques.

→ S'assurer auprès de leurs fournisseurs qu'ils intègrent
bien, dans leurs prix, le juste coût de la hausse
des coûts de l'énergie et / ou des matières premières
et / ou des composants électroniques et / ou résultant
de la décarbonation des process de production.

→ Maintenir les mêmes prix, au moins sur une durée
de 60 jours, sauf cas exceptionnel ne pas appliquer,
dans la mesure du possible, les hausses sur les stocks.

→ Prévenir ses clients, dans un délai maximum
de 8 jours, de toute augmentation confirmée
d'un fournisseur (mail, courrier ou site internet).

→ Répercuter dans les meilleurs délais le juste coût
des baisses, une fois les stocks écoulés.

BDR THERMEA GROUP

CHAPPEE De Dietrich

CERTLI

SERV'élite

SOFATH

BERNER

KNAUF INSULATION

VIESMANN
climat d'innovation

COROXYL

Layher
Plus de possibilités. Le système d'échafaudage

Wienerberger

DIMOS
BY ROOFERS FOR ROOFERS

têrêva

WÜRTH

FRANS BONHOMME

urmet
FRANCEYokis
URMET GROUP



UN ENGAGEMENT FORT DES INDUSTRIELS/DISTRIBUTEURS



DE NOUVEAUX ACTEURS S'ENGAGENT À NOS CÔTES DANS UNE DÉMARCHE DE SOLIDARITÉ ÉCONOMIQUE AU SEIN DE LA FILIÈRE BTP POUR AGIR COLLECTIVEMENT AFIN DE LIMITER AU PLUS JUSTE L'IMPACT DE LA HAUSSE DU COÛT DES MATÉRIAUX ET DE PRÉSERVER LE NIVEAU D'ACTIVITÉ DANS LES PROCHAINS MOIS...

...AVEC 3 MESURES CONCRÈTES



LA CAPEB VOUS ACCOMPAGNE AU QUOTIDIEN POUR VOUS AIDER À...

GÉRER AU MIEUX VOTRE ENTREPRISE,
NOTAMMENT SUR LE PLAN ÉCONOMIQUE
ET FINANCIER, AFIN DE FAIRE FACE
AUX CRISES QUI SE SUCCÈDENT
DEPUIS PLUS DE 2 ANS DANS LE BTP.

FAIRE ACTE DE PÉDAGOGIE ET D'EXPLICATIONS
AUPRÈS DE VOS CLIENTS
POUR JUSTIFIER LES HAUSSES DES COÛTS.

LIMITER AU MAXIMUM LA DURÉE DE VALIDITÉ
DE VOS DEVIS, INTRODUIRE, DÈS QUE POSSIBLE,
DES CLAUSES DE RÉVISION DE PRIX DANS VOS MARCHÉS,
(Y COMPRIS POUR LES PARTICULIERS) ET DÉTAILLER
PRÉCISÉMENT ET SUFFISAMMENT VOS DEVIS.

VEILLER À BIEN DÉTERMINER
VOTRE PRIX DE REVIENT,
ET L'ACTUALISER RÉGULIÈREMENT
POUR NE PAS TRAVAILLER À PERTE.

POUR EN SAVOIR +



PLUS FORTS. ENSEMBLE.