

La parole aux entrepreneurs : comment vivez-vous les crises actuelles ?

Des crises telles que la pandémie de Covid-19, le blocage du canal de Suez, la flambée des prix de l'énergie ou la guerre en Ukraine ont un impact immédiat, certes, mais leurs effets se font sentir encore longtemps après. Par conséquent, les entreprises de construction doivent anticiper l'évolution rapide du marché (hausse des prix, ruptures de stock, prolongation des délais de livraison, ...). Nous avons demandé à quelques petites et moyennes entreprises de quelle manière elles traversaient ces crises et comment elles s'y préparaient.

M. Lamote, ingénieur commercial, conseiller principal, division 'Gestion et qualité', Buildwise

Impact des crises récentes

Dans l'ensemble, les entrepreneurs que nous avons rencontrés auraient vécu mieux que prévu la **crise du Covid**, le nombre de demandes de projets s'étant même avéré supérieur à la moyenne. Ils ont toutefois dû composer avec des délais de livraison plus longs et des incertitudes quant à la possibilité d'être livrés.

En revanche, ils ressentent bien davantage les conséquences de la **guerre en Ukraine** et de la **crise énergétique**. En ce qui concerne cette dernière, par exemple, la forte augmentation du coût de l'énergie entraîne une diminution de la production des matériaux de construction, ce qui résulte en une hausse des prix ainsi que des pénuries.

“Avant, tout était fabriqué en Chine. Maintenant, du jour au lendemain, tout vient d'Ukraine”, se disent de nombreux entrepreneurs.

Les entreprises ont été touchées à différents degrés en fonction de la **nature de leurs activités**. Ainsi, certains entrepreneurs, tels que les terrassiers et les plafonneurs, ont été relativement épargnés par les crises des derniers mois. D'autres ont pu supporter les hausses de prix en appliquant des marges plus élevées sur le prix des matériaux. Par contre, ceux qui n'ont pas eu la possibilité d'en faire autant (entrepreneurs de gros œuvre, par exemple) ont connu plus de difficultés.

Solutions pour surmonter les crises

En raison de la hausse du coût de l'énergie, de nombreux fabricants de briques et de tuiles réduisent la capacité de leurs fours et limitent leur gamme de produits ainsi que leurs stocks. En effet, ils courent le risque de produire à prix élevé pour devoir ensuite vendre à prix réduit. Dès lors, les entrepreneurs se voient contraints d'**anticiper ses achats**. “Avant, je passais commande chez le fournisseur deux à trois semaines avant le début des travaux. Maintenant, je dois le contacter quatre mois à l'avance, ce qui nécessite plus de suivi et engendre plus de paperasse”, explique Stéphane Kaye (Entreprises Fernand Kaye, Grez-Doiceau).

Cette réduction de la production a également un impact sur le coût des matériaux. Lorsque l'on suggère à Stéphane d'**établir un stock** en prévision des hausses de prix et des prolongations des délais de livraison, il se montre catégorique : “Je n'ai pas assez d'espace pour stocker les matériaux. Et puis, je risque de me retrouver avec un stock coûteux lorsque les prix commenceront à baisser”. Par ailleurs, nous avons observé une nouvelle tendance : afin de réduire les coûts de construction et de rénovation, les clients proposent de plus en plus souvent d'effectuer eux-mêmes les travaux de démolition ou d'apporter leur aide sur le chantier.

Kevin Vandervoort travaille seul dans l'entreprise de gros œuvre qu'il a créée (K-Constructs, Kozen). Il constate que les demandes continuent d'affluer, mais qu'il faut plus de temps pour que les clients passent commande. Il propose d'**établir un devis ne tenant pas compte du prix des matériaux**, afin d'éviter toute discussion concernant la fluctuation des prix. D'ailleurs, c'est parfois les clients eux-mêmes qui en font la demande. “Ils achètent les matériaux et les apportent ensuite sur le chantier en temps voulu. Pas de prise de tête



concernant le paiement à l'avance des matériaux, leur prix et le suivi des paiements", explique Kevin ⁽¹⁾.

Les blocs de terre cuite, les briques de façade, le béton et l'acier sont les matériaux dont les prix ont le plus augmenté. "Avant la crise, on ne **répercutait** pas la hausse du coût des matériaux et de stockage (chez le fournisseur) dans la facture au client. Aujourd'hui, nous n'avons plus le choix", déplore Stéphane Kaye. En général, les clients se montrent compréhensifs. Mais pour cela, il est nécessaire de communiquer de manière transparente. Ainsi, il est préférable de leur signaler toute évolution des prix (prix du béton, surcoûts énergétiques, ...).

Les conditions générales précisaient déjà les délais de validité des offres et de paiement des factures. Depuis la crise énergétique, elles comportent en outre bien souvent une **clause de révision des prix**. Celle-ci permet aux entrepreneurs d'éviter les mauvaises surprises et de devoir mettre la clé sous le paillason.

Les prix fixes sont trop élevés et les prix variables font fuir les clients.


Lorsque les prix fluctuent, les petites entreprises de construction sont plus susceptibles d'appliquer des **prix variables** ⁽²⁾. "Pour l'instant, nos prix sont variables pour le gros œuvre, mais fixes pour les travaux de finition", explique Rudy Tysmans Apers (RTA Construct, Ham). Mais toute médaille a son revers : les prix fixes sont trop élevés et les

prix variables font fuir les clients. RTA Construct dispose d'un atout en récupérant les briques de façade. La crise énergétique a donc également un impact positif, puisqu'elle donne un coup de pouce à la construction circulaire.

Enfin, nous remarquons que certains entrepreneurs **n'indexent pas leur taux horaire**, et ce dans le but de rester attractifs sur le marché et de compenser ainsi le prix plus élevé des matériaux. Une tendance à suivre de près !

À quoi s'attendre en 2023 ?

Lorsque nous avons demandé aux entrepreneurs à quoi ressemblerait leur **carnet de commandes** pour 2023, les réponses étaient variées. Cette année pourrait être moins rose pour les grandes entreprises. "Contrairement aux années précédentes, les sous-traitants en finitions me contactent souvent pour savoir si j'ai du travail pour eux. Ce n'est donc pas un bon présage", s'inquiète Rudy. Quant à Danny Verboven (carrelage et travaux de rénovation, Verboven-Reynders, Beringen), celui-ci constate une diminution du nombre de commandes par les particuliers, mais aussi pour des projets de grande ampleur. "Le secteur de la construction s'en est bien sorti pendant la crise du Covid, mais peut-être en subira-t-il à présent les conséquences", conclut Danny.

En revanche, l'année 2023 s'annonce prometteuse pour l'entreprise Geo-Green, à Villers-la-Ville. "Face à la hausse des prix de l'énergie et les faibles revenus de l'épargne, les clients investissent dans les énergies renouvelables et les systèmes de géothermie", constate Jacques Vercruysse. Il relève toutefois que les pénuries de matériaux restent problématiques. 

⁽¹⁾ Ne pas facturer de marge pour les matériaux a pour conséquence que les coûts indirects et la marge bénéficiaire doivent être entièrement pris sur la main-d'œuvre. Face à cette augmentation du taux horaire, il faut donc maximiser l'efficacité.

⁽²⁾ Si l'offre est basée sur des prix variables (prix du jour), on veillera lors de la phase de facturation à ajuster les prix de l'offre aux prix en vigueur au moment de la commande des matériaux.



Vandersanden