

Anticiper la hausse des matières premières

LA CAUSE DE L'AUGMENTATION DU PRIX DES MATIERES

Le confinement mondial a provoqué un arrêt net de l'économie, entraînant une chute des prix au premier semestre 2020. L'été 2020 a quant à lui marqué le début de la hausse du prix des matières premières. En effet, la reprise économique est vigoureuse dans certaines régions du monde et l'offre répond difficilement à la demande. On peut par exemple prendre l'exemple des prix du cuivre qui ont progressé de plus 60% sur un an et les prix du lithium de 150%. Les prix mondiaux des produits alimentaires ne sont pas épargnés par cette hausse. Ils ont fortement progressé en mai 2021, atteignant leur niveau le plus haut depuis septembre 2011 (source FAO). L'Indice FAO des prix des produits alimentaires s'est établi en moyenne à 127,1 points en mai, soit 4,8% de plus que le mois précédent et 39,7% de plus qu'en mai 2020.

LES IMPACTS DE CETTE HAUSSE

Ces hausses de prix ont des répercussions de taille sur les entreprises, quelle que soit leur taille. En effet, si l'on prend l'exemple du secteur du BTP, on observe de lourdes conséquences : des projets en cours d'étude qui s'arrêtent, des chantiers prévus qui ne démarrent pas, des chantiers en cours complètement désorganisés, des retards dans la livraison des chantiers, ou pire encore, des chantiers qui s'arrêtent. 20% des chantiers en cours seraient en risque d'arrêt.

Cette situation impacte également le travail de gestion des dirigeants. Les prises de décisions stratégiques sont rallongées, voire même reportées, des chantiers sont à l'arrêt en raison d'une rupture des approvisionnements, ou d'une non-acceptation d'avance supplémentaire compte tenu de l'inflation des coûts. Et il en est de même pour certaines activités de service.

Impact à court terme	Impact à moyen terme
Organisation du travail, trésorerie, délais, commandes, relation client, stress du dirigeant	Humain, financier, rentabilité, image de l'entreprise, visibilité des commandes

Malgré cette situation, chaque affaire, chaque vente, chaque chantier doit rester rentable. Les clients doivent être satisfaits.





LES ACTIONS PERMETTANT DE RESTER RENTABLE AVEC CES FLUCTUATIONS

Planifier, anticiper, communiquer

Anticipez en tenant à jour un planning quotidien : faire des points réguliers avec les équipes

Tenez à jour un planning hebdomadaire/mensuel : anticiper l'organisation

Communiquez avec les fournisseurs, les prestataires, les autres parties prenantes concernées, avec vos équipes et ses clients : chacun a besoin d'être rassuré et chacun peut apporter de bonnes idées

Pour les commandes / devis validés

Vérifiez vos CGV (Conditions Générales de Vente) : veillez à ce qu'une condition de renégociation soit présente

Vérifier les contrats des chantiers déjà signés : y-a-t-il une clause d'indemnités en cas de retard ? Négociez très rapidement un accord écrit

Renégociez le prix en tenant compte des prix réels des matières premières

Pour les devis à faire

Vérifiez vos CGV : présence d'une condition de renégociation ? Ajoutez-en une

Tenez compte des nouveaux prix

Indiquez que les prix des matières sont indicatifs et seront fixés à la commande

Demandez une avance à la commande, suffisante pour couvrir l'achat des matières premières

Prévoyez le début des travaux en tenant compte des délais d'approvisionnement

Pour les devis fait mais non validés

Informez par écrit les clients des points ci-dessus

Gestion du stock

Passez les commandes de matières dès le devis signé

Mettez en place un accord avec votre fournisseur pour réserver du stock

Faites du stock (quand c'est possible) :

- sur les produits qui tournent ;
- sur les produits qui vont subir une hausse ;
- sur les produits stratégiques (ayant un risque de rupture).