

- [Accueil](#) >
- [Actualités](#) >
- [Archives 2022](#) >
- Puis-je simplement répercuter les hausses de prix de mon...

---

## Puis-je simplement répercuter les hausses de prix de mon fournisseur sur mon client ?

Catégorie

Actualité

Publication

12/02/2022

Puis-je simplement répercuter les hausses de prix de mon fournisseur sur mon client ?

***L'imprévisibilité du marché actuel, en particulier en cette période de coronavirus, provoque de nombreuses augmentations de prix imprévues (et par ailleurs considérables). Que se passe-t-il si votre fournisseur majore soudainement ses prix ? Pouvez-vous simplement répercuter ces hausses de prix sur votre propre clientèle ?***

La législation prévoit qu'une fois qu'un contrat a été conclu, le prix ne peut être changé par la suite. En d'autres termes, il est impossible de résilier ou réviser un contrat de manière anticipée sous prétexte que, par exemple, votre fournisseur applique soudainement des prix supérieurs, même si cela est indépendant de votre volonté.

Vous pouvez prendre des dispositions contractuelles pour remédier à ce type de problème. Nous ne

répéterons donc jamais assez l'importance de conditions contractuelles et générales adéquates en ces temps d'incertitude croissante de l'approvisionnement ou d'augmentation des prix. Toute personne qui ne conclut pas d'accords clairs court en effet le risque que les augmentations de prix ne puissent être répercutées sur le client.

## **Clause de révision des prix**

Afin de se prémunir contre les mauvaises surprises, vous pouvez inclure une clause de révision des prix dans vos conditions générales ou dans le contrat. La présence de cette clause vous permet d'appliquer des modifications de prix qui résultent d'éléments qui ne dépendent pas strictement de la volonté de l'entreprise, comme la variation du prix de certaines matières premières par exemple. À cette fin, vous devez indiquer clairement les modalités et les raisons pour lesquelles le prix peut changer. Le changement de prix découle donc du contrat ou des conditions générales et n'est donc pas mis en œuvre unilatéralement par vous en tant qu'entreprise.

Par ailleurs, des dispositions claires sur la durée de validité des devis constituent évidemment aussi un outil précieux pour limiter les risques.

## **B2B ou B2C ?**

Il convient ici aussi de prêter attention à la différence entre les règles qui s'appliquent aux situations B2B et B2C. À titre d'exemple, une clause de révision des prix peut être parfaitement valable à l'égard des clients professionnels, mais s'avérer nulle à l'égard des consommateurs. Vu la multiplicité des possibilités dans les situations B2B, il peut être opportun d'inclure ici différentes clauses de révision de prix. Si vous n'êtes pas certain des règles applicables à une situation particulière, veuillez contacter l'un de nos spécialistes.

[Retour aux actualités](#)