

Artisans : construire un devis face aux hausses de prix — Clauses de révision et sécurisation des marges

Par **Mohamed Mouna** · Publié le 22 octobre 2026 · Mis à jour le 18 novembre 2026

Un devis rentable ne se limite pas à une bonne estimation des matériaux, de la main-d'œuvre et des frais d'entreprise. Il doit aussi prévoir ce qui se passe lorsque le prix des fournitures évolue, que le démarrage du chantier est repoussé ou que les travaux s'étalent dans le temps.

Le principe essentiel : un artisan ne peut pas considérer qu'un prix accepté par son client augmente automatiquement parce que ses fournisseurs ont augmenté leurs tarifs. La protection la plus efficace consiste à anticiper le risque dans l'offre, à définir clairement la durée de validité du devis et, lorsque c'est adapté, à faire accepter une clause de variation de prix suffisamment précise. Le Code civil encadre la modification du contrat, tandis que les règles applicables aux clauses d'indexation doivent également être respectées.



Signer un devis sans verrouiller ses prix d'achat expose l'entreprise à une perte nette de rentabilité.

Cet article s’adresse aux artisans, aux petites entreprises du bâtiment et aux clients qui souhaitent comprendre les règles du jeu. Il concerne exclusivement les **contrats de travaux privés en France**. Les règles particulières aux marchés publics ne sont pas traitées ici.

1. Pourquoi une hausse fournisseur peut faire disparaître la marge

Un devis peut être correctement chiffré au jour de son établissement et devenir moins rentable si les coûts évoluent avant l’achat des fournitures ou pendant un chantier long. Le risque augmente notamment lorsque :

- le devis reste plusieurs semaines ou plusieurs mois sans être accepté ;
- les délais de livraison ou le démarrage du chantier sont repoussés ;
- des matériaux sont commandés par étapes, à des dates différentes ;
- une opération dépend de produits dont les tarifs ou les disponibilités fluctuent fortement ;
- le chantier s’étale et mobilise plus longtemps les moyens de l’entreprise.



Exemple : une hausse de 12 % sur les matériaux

Imaginons un prix de vente de **20 000 € HT**, construit avec l'hypothèse simplifiée suivante :

Poste de calcul	Montant prévisionnel
Matériaux	8 000 €
Main-d'œuvre et autres coûts directs	7 000 €
Frais de structure affectés à l'opération	2 000 €
Solde prévisionnel contribuant à la marge et au résultat	3 000 €
Prix de vente HT	**20 000 €**

Si le coût des matériaux augmente de **12 % avant l'achat**, le surcoût est de 8 000 € × 12 % = **960 €**. À prix de vente inchangé, le solde prévisionnel de 3 000 € tombe à 2 040 €, soit une baisse de **32 %** de cette enveloppe.

Cet exemple est volontairement simplifié : le solde présenté ne doit pas être confondu avec un bénéfice net garanti. Il montre néanmoins pourquoi les hausses de coûts doivent être examinées

dès le chiffrage, plutôt que découvertes au moment de la commande.

Pour revoir la construction du prix de vente, des frais et de la marge, consultez également notre guide **L'Art du Chiffrage en Rénovation : Guide Méthodologique de l'Étude de Prix**.

2. Avant la signature : sécuriser le devis sans créer d'ambiguïté

La première protection consiste à agir **avant que le client accepte l'offre**. Une bonne clause ne remplace pas un chiffrage sérieux et un calendrier réaliste.

Définir une durée de validité

Indiquez clairement jusqu'à quelle date le prix proposé reste valable. Une validité de **30 jours**, par exemple, peut être adaptée à certaines prestations ; ce n'est toutefois pas une durée légale universelle. Le délai doit être choisi en fonction de la nature des travaux, des prix fournisseurs et des délais d'approvisionnement.

Exemple de rédaction :

« Le présent devis est valable jusqu'au [date]. Passé cette date, et en l'absence d'acceptation du devis, les prix et délais devront être confirmés par l'entreprise au moyen d'une offre actualisée. »

Vérifier les tarifs et les délais des fournisseurs

Avant de figer le prix, vérifiez, lorsque c'est possible :

- la date jusqu'à laquelle le fournisseur maintient son tarif ;
- les délais annoncés et la disponibilité réelle du produit ;
- les frais de livraison, de transport, de stockage ou de reprise ;
- la durée de validité de la commande fournisseur ;
- les conditions de paiement et les éventuels frais liés à une livraison fractionnée.

Préciser le périmètre et le calendrier

Le devis doit identifier les prestations comprises, les quantités, les références importantes des produits, les exclusions, les délais prévisionnels et les éventuelles conditions préalables au

démarrage. Une modification de produit, de quantité ou de prestation n'est pas la même chose qu'une hausse d'indice : elle doit faire l'objet d'un accord distinct, clair et traçable (pour éviter ces zones d'ombre, reprenez toujours les bases de notre méthode pour **bien préparer un chantier sans rien oublier**).



Besoin de comparer les prix du marché ?

Avant de valider vos tarifs ou de signer un marché, assurez-vous d'être compétitif. Obtenez rapidement des devis de professionnels pour évaluer les coûts de votre secteur.

Trouver un artisan partenaire →

Lien partenaire : Bâtir Juste peut percevoir une commission, sans surcoût pour vous.

3. Devis signé : peut-on augmenter le prix après coup ?

Le principe : le prix convenu ne se modifie pas unilatéralement

L'article 1103 du Code civil prévoit que les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits. L'article 1193 précise qu'ils ne peuvent être modifiés que du consentement mutuel des parties ou pour les causes autorisées par la loi.

En pratique, si le client a accepté un devis à prix déterminé et qu'aucune clause applicable ne prévoit de variation, **la hausse des prix du fournisseur ne suffit pas, à elle seule, à autoriser une augmentation imposée au client**.

Attention au marché à forfait de construction

L'article 1793 du Code civil prévoit une règle spécifique lorsqu'un architecte ou un entrepreneur s'est chargé de la construction **à forfait d'un bâtiment, d'après un plan arrêté et convenu avec le propriétaire** : il ne peut réclamer une augmentation pour la hausse de la main-d'œuvre ou des matériaux.

Et l'imprévision prévue par l'article 1195 du Code civil ?

L'article 1195 permet, sous conditions, de demander une renégociation lorsqu'un changement de circonstances imprévisible au moment du contrat rend l'exécution **excessivement onéreuse**. Ce

mécanisme n’est **ni une autorisation générale de majorer les devis, ni une garantie de récupérer chaque surcoût**.

4. Trois outils à distinguer pour protéger son prix

A. La durée de validité du devis : Elle organise la période pendant laquelle l’offre non acceptée peut être acceptée.
B. L’actualisation avant le démarrage : Désigne souvent une adaptation ponctuelle prévue au contrat lorsque la date de démarrage est éloignée.
C. La révision pendant l’exécution : Permet de faire évoluer le prix selon une formule convenue pendant l’exécution des travaux.

5. Choisir un index BT cohérent avec les travaux

Les index BT publiés par l’Insee mesurent l’évolution des coûts de production de différentes activités du bâtiment. L’Insee rappelle qu’ils servent notamment à indexer les contrats de construction.

Index	Champ indicatif
BT01	Tous corps d’état
BT03	Maçonnerie et canalisations en béton
BT08	Plâtre et préfabrication
BT38	Plomberie sanitaire
BT41	Ventilation et conditionnement d’air
BT46	Peinture, tenture et revêtements muraux
BT47	Électricité
BT50	Rénovation-entretien tous corps d’état

L’article L. 112-2 du Code monétaire et financier interdit certaines indexations, notamment celles qui reposent sur le niveau général des prix ou sur un indice sans relation directe avec l’objet du contrat.

6. Comment rédiger une clause de variation de prix utilisable

Une clause utile doit répondre à plusieurs critères (quel prix varie, quel indice est retenu, valeur de base, valeur comparée, formule, fréquence, traitement des baisses, etc.).

Une formule courante à adapter au contrat :
$P = P_0 \times [a + b \times (I_1 / I_0)]$

Intégrez vos clauses légalement et automatiquement

Obat

Gagnez du temps et sécurisez vos marges. Le logiciel Obat met à jour les index de la construction et intègre nativement les clauses de révision dans vos devis.

Découvrir l'outil Obat Pro →

Lien partenaire : Bâtir Juste peut percevoir une commission, sans surcoût pour vous.

7. Exemple chiffré : mesurer l’effet d’un index BT



Prenons un exemple fondé sur l’index **BT50** (valeurs indicatives de 140,2 et 141,5).
Prix initial : 20 000 € HT | a = 15 % | b = 85 %.
P = 20 000 × [0,15 + 0,85 × (141,5 / 140,2)] ≈ 20 157,63 € HT.
La variation calculée est d’environ **+0,79 %**.

8. Modèles de clauses à adapter — pas à copier sans examen

Les modèles proposés dans l’article (durée de validité, actualisation contractuelle, révision pendant l’exécution) constituent des bases de travail pour un contrat privé ordinaire de travaux et doivent impérativement être adaptés à chaque chantier.

9. Que faire si le devis est déjà signé et ne comporte aucune clause ?



1. Relisez tous les documents contractuels.
2. Chiffrez exactement le surcoût.
3. Évaluez vos options.
4. Expliquez la situation au client avant d'engager la dépense.
5. Obtenez un accord écrit avant toute modification.
6. En cas de désaccord important, faites-vous conseiller (consultez notre **guide sur la gestion des litiges et assurances**).

10. Les erreurs qui fragilisent l'entreprise

- Écrire seulement « prix susceptibles d'évoluer ».
- Prévoir une hausse décidée librement par l'entreprise.
- Insérer la clause après l'acceptation.
- Choisir un indice sans rapport avec les travaux.
- Réviser des montants déjà exécutés sans que le contrat le prévoie.

11. Situations particulières : ne pas appliquer une formule générique partout

Attention aux règles spécifiques du Contrat de Construction de Maison Individuelle (CCMI), au marché à forfait, ainsi qu'aux modifications demandées par le client en cours de chantier (qui doivent être reportées dans votre **grille d'audit de chantier** et validées lors de la **réception des travaux**).

Trouvez des artisans qualifiés près de chez vous



Votre chantier est complexe et vous cherchez des entreprises capable de s'engager sur des prix et des délais fermes ? Comparez les profils certifiés.

Demander 3 devis gratuits →

Lien partenaire : Bâtir Juste peut percevoir une commission, sans surcoût pour vous.

Conclusion : la meilleure protection se prépare avant la signature

Les hausses de prix sont un risque économique réel, mais elles ne donnent pas automatiquement le droit de modifier le montant accepté par le client. La sécurisation repose d'abord sur un chiffrage cohérent, une durée de validité maîtrisée et un dialogue transparent sur les délais d'approvisionnement.

FAQ — Hausse des prix et devis de travaux

Un artisan peut-il augmenter un devis signé parce que son fournisseur augmente ses tarifs ?

En principe, pas unilatéralement si le prix convenu est fixe et qu'aucune clause applicable ne

prévoit de variation. Il faut rechercher un accord écrit ou examiner, avec un conseil si nécessaire, les mécanismes juridiques réellement applicables.

Les index BT s'appliquent-ils automatiquement à tous les devis du bâtiment ?
Non. L'indexation n'est pas automatique. Il faut qu'une clause applicable organise la variation, identifie l'indice et définisse la méthode de calcul.

Quel index BT choisir pour des travaux de rénovation ?
Le BT50 vise la rénovation-entretien tous corps d'état ; le BT01 vise tous corps d'état. Vérifiez les intitulés et la série officielle de l'Insee en fonction de l'objet et de la composition du contrat.

Une durée de validité de 30 jours est-elle obligatoire ?
Non, ce n'est pas une durée légale universelle. C'est un choix commercial à indiquer clairement, à adapter au chantier et à la volatilité des coûts.

Peut-on ajouter une clause de révision après la signature ?
Pas unilatéralement. Il faut que les parties acceptent une modification contractuelle, sous réserve des règles légales applicables.

L'article 1195 du Code civil permet-il toujours de répercuter une hausse exceptionnelle ?
Non. Ce texte suppose un changement imprévisible rendant l'exécution excessivement onéreuse. Il ouvre un mécanisme de renégociation encadré, et non une hausse automatique.

Faut-il utiliser la même clause pour tous les clients et tous les chantiers ?
Non. La clause doit être ajustée à la durée, au contenu et à la structure de coûts du chantier.

Sources et ressources pour aller plus loin

- Code civil, articles 1103, 1193, 1195 et 1793
- Code de la consommation, article R. 212-1
- Code monétaire et financier, articles L. 112-1 et L. 112-2
- Insee — index Bâtiment, Travaux publics et divers de la construction
- CAPEB — Devis : comment insérer une clause de révision de prix en marchés privés de travaux

Avertissement — Informations techniques et juridiques

Cet article est publié à titre informatif et pédagogique. Il ne remplace pas l'analyse du contrat, des circonstances du chantier ni l'avis d'un professionnel du droit. En cas de doute, consultez les sources officielles et votre organisation professionnelle ou un conseil juridique compétent.

Transparence : certains liens de ce guide sont des liens partenaires (Amazon Partenaires, Obat, Vite Un Devis). Bâtir Juste peut percevoir une commission, sans surcoût pour vous. Les contenus sont informatifs et doivent être confrontés aux textes et normes en vigueur.

© 2026 Bâtir Juste