

505 LH 425/24

7135-2

(1938-39)

A

Limite de base des variations de prix
nécessaire pour donner lieu à révision

(a)	O.D.	15.	3.38	16	III 2°
(a)	O.A.	11.	5.38	32	IV 11°
(a)	O.A.	5.	10.38	4	III 1 1°
(a)	C.A.	15.	2.39	31	IV 1°

Limite de base des variations de prix nécessaire pour donner lieu à révision.-

Révision des marchés d'entreprise

p. 31

M. Mouan-Néret

A ce sujet, le Rapporteur se demande s'il n'y aurait pas intérêt à éviter des révisions trop fréquentes des rémunérations allouées aux entrepreneurs, surtout lorsqu'elles portent sur des sommes aussi faibles. Souvent, et c'est le cas en l'espèce, comme l'indique la note, elles nécessitent, en effet, de longues et laborieuses négociations.

Il conviendrait donc de décider qu'à l'avenir - et, de l'avis du Service commercial, cela simplifierait sa tâche - il ne pourrait y avoir lieu à révision, lorsque l'augmentation des dépenses de l'entreprise est inférieure à 5 %, pour éviter de remettre sans cesse ces questions en chantier.

En définitive, le Rapporteur propose au Conseil :

2°] de décider qu'en principe les demandes de révision ne devront être prises en considération que si l'augmentation des dépenses de l'entreprise est supérieure à 5 %.

M. LE PRESIDENT met aux voix les propositions du Rapporteur, qui sont approuvées à l'unanimité.

Question III - 1 - 1°

Marchés d'approvisionnement de matériel roulant. Région S.E.

Révision des Prix horaires des Salaires

M. Souffrandeau

Dans les conventions antérieures, les variations des prix de base horaires étaient strictement proportionnelles à celles des salaires. La Société Nationale a obtenu que les avenants comportent une clause de révision des prix, conforme à la jurisprudence de la Commission des Marchés, c'est-à-dire prévoyant un pourcentage fixe correspondant au bénéfice et à une part des frais généraux qui n'est pas sujette à augmentation, et laissant à la charge de l'entreprise une part de la dépense supplémentaire résultant de la hausse des salaires. D'autre part, cette clause de révision ne joue que lorsque la majoration du prix de revient est supérieure à 5 %. Tous les fournisseurs ont accepté cette disposition. La part fixe qui n'est pas touchée par l'augmentation varie, suivant les avenants, de 10 à 15 %, et la part laissée à la charge de l'entreprise est généralement de 5 %.

S'il s'agissait de contrats nouveaux, il est évident que le pourcentage fixe minimum devrait être partout de 15 %, car les frais généraux jouent un rôle important.

Mais, comme il s'agit de traités anciens et soumis à la Commission des Marchés en vertu de l'art. 11, on peut admettre que, même si la part fixe n'est pas partout aussi élevée qu'elle devrait l'être, ces avenants constituent néanmoins un très grand progrès.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

du 11 mai 1938

QUESTION IV - 11°)

(s)
Page 38

Révision des marchés à long terme avec formule.

M.GALLIOT

Cet exemple ne doit cependant pas être perdu de vue à l'avenir par les services de la S.N.C.F. : les marchés à long terme avec formules doivent être revisables dès que les prix qu'ils donnent diffèrent de 15 à 20% des prix initiaux, car, alors, les formules s'écartent beaucoup trop de la réalité.

Question III 2^e

Nécessité d'une augmentation de 5 % des dépenses pour réviser un marché.

(s) P. 16

M. Marlio -

..... ^{observation par} Ma 3^eme question est une question d'ordre général concernant les avenants : je considère comme une complication extrême l'obligation où l'on est de multiplier les avenants avec l'augmentation des prix. Si je comprends bien, il ne peut y avoir un premier avenant que s'il y a 5 % d'augmentation. Mais une fois cette augmentation de 5 % atteinte, une nouvelle augmentation, si minime qu'elle soit, 1/1000 par exemple, peut provoquer un nouvel avenant et ainsi de suite.

M. GRIMPRET. - Il faudrait préciser, dans tous les marchés, que l'augmentation se fera ^{par paliers de 5 %.} ~~par paliers de 5 %.~~

M. Marlio -

..... Il faudrait limiter la possibilité d'avenants nouveaux après une première augmentation de 5 %, par exemple, à la suite d'une hausse de 3 %.

M. LE DESSEPERAIS. - Cela pourrait avoir un inconvénient. Prenons le cas, par exemple, où l'augmentation est, par exemple, de 5 %. On sait qu'il va y avoir une nouvelle hausse de 2,5 % : le fournisseur a intérêt à ne pas demander tout de suite la révision, pour attendre l'augmentation totale de 7,5 % et demander une révision plus importante.

Si un premier avenant avait été passé après l'augmentation de 5 %, l'intéressé n'aurait plus la possibilité de passer un nouvel avenant quand se manifesterait la hausse de 2,5 %. Il faudrait qu'il attende une nouvelle hausse de 3 %.

M. MARLIO. - Je voudrais que la direction générale examine cette question à l'occasion du projet type d'avenant qu'elle doit nous soumettre.