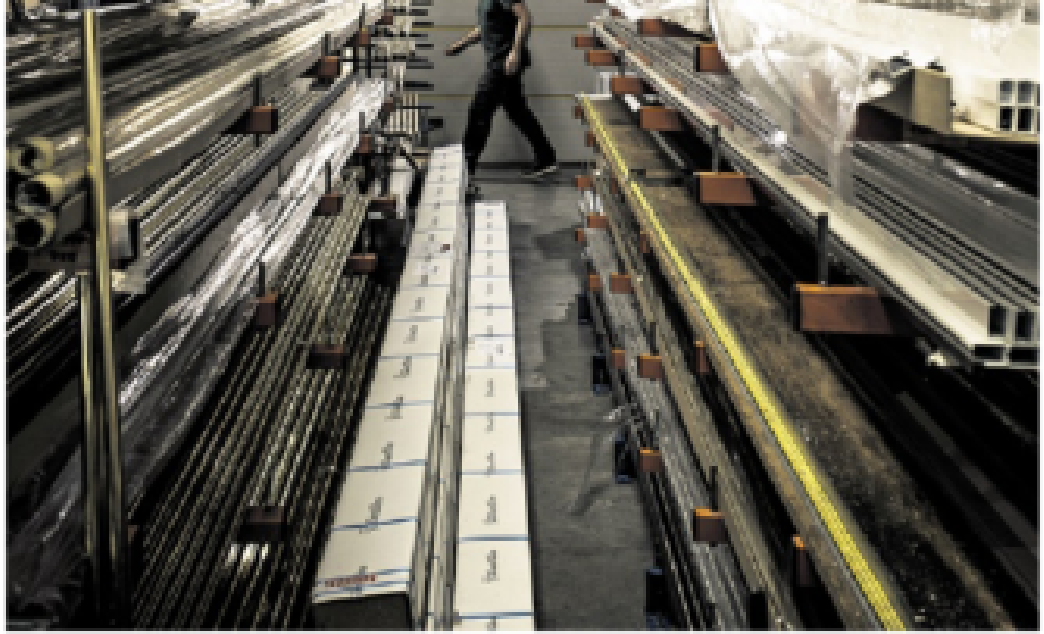
en un an. *Puis le polyamide, puis l'élasthanne, puis les pigments pour teindre les chaussettes, qui ont augmenté de près de 50 % sur le seul mois de mars, car ils viennent d'Europe de l'Est. Le tout avec une explosion des frais de transport. Faire venir un conteneur de coton d'Inde nous coûte sept fois plus cher [qu'en 2021] !* » A la tête de Maison Broussaud, une PME familiale qui fabrique des chaussettes pour plusieurs marques dans le Limousin depuis 1938, Alexandra Broussaud passe désormais une grande partie de son temps à calculer et recalculer ses coûts de revient.

Elle tente de desserrer l'étau dans lequel elle est prise, entre fournisseurs gourmands et clients mécontents. « *Les premiers mois, on a essayé de ne pas répercuter cette hausse, en mangeant sur nos marges. Mais c'est intenable. La pérennité de l'entreprise est en jeu. Mes clients me disent qu'ils ne peuvent plus accepter d'augmentation de prix. Ils ne peuvent pas vendre une paire de chaussettes plus de 14 ou 15 euros. Ça ne passe plus.* »

Dans un tout autre secteur d'activité, Aurore Lebon doit se colleter avec les mêmes difficultés. « *Tous les matériaux sont concernés : le laiton, qui n'est fabriqué dans deux pays d'Europe, l'Italie et l'Allemagne, a grimpé de 20 % environ depuis septembre [2021]. Tout comme les peintures. On manque de métaux, de composants électroniques pour fabriquer les moteurs de nos stores* », explique la présidente de Gauthier & Compagnie, une entreprise artisanale installée près de Chartres, qui fabrique des tringles et stores haut de gamme.

L'inflation ne ronge pas seulement le pouvoir d'achat des ménages. Elle grève aussi les marges des entreprises. Selon une enquête de la Banque de France, 70 % des chefs d'entreprise interrogés en février estimaient que la hausse des prix de l'énergie les affectait « fortement ». Un chiffre qui grimpe à 80 % dans l'industrie manufacturière.

Entreprise de fabrication de tringles à rideau et de stores, à Gellainville (Eure-et-Loir), le 19 avril.
FRÉDÉRIC STUCIN POUR « LE MONDE »



CPME, puisque 86 % des chefs d'entreprise indiquent avoir baissé leurs marges, et 22 % augmenté leurs prix de vente, l'un n'excluant pas l'autre.

Les sociétés plus importantes apparaissent moins vulnérables. « *Près d'une sur cinq a pu répercuter intégralement ses coûts, et les autres font le dos rond, quitte à perdre du chiffre d'affaires* », assure Frédéric Coirier, coprésident du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire (Metti). Dans le bâtiment ou les travaux publics, l'absence de clause de revalorisation dans les contrats passés sur les marchés privés empêche les sociétés de tout recours quand le client refuse de prendre en charge la hausse des matières premières. Et ce, même si la loi Egalim 2 a rendu obligatoire, depuis le 1er janvier, la révision des prix dans les marchés publics.

« Je travaille à perte »

Selon une enquête menée par la Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME), fin mars, près d'un dirigeant de TPE-PME sur deux plaçait la hausse des tarifs de l'énergie ou du carburant en tête de ses préoccupations, devant les difficultés d'approvisionnement ou de recrutement. Cependant, l'inflation des autres matières premières – textile, métaux, matériaux, peintures… – est presque aussi largement ressentie. Près des trois quarts des sondés affirmaient

tiers, je travaille à perte, parce que je n'ai pas pu réactualiser mes devis », témoigne un patron inquiet. D'autres chantiers sont désorganisés, et des projets parfois annulés. Les relations commerciales tournent à la foire d'empoigne.

« *On utilise énormément d'acier et d'aluminium, dont la Russie est un gros producteur pour l'Europe* », témoigne Jacques Frénéhard, PDG de Frénéhard et Michaux, un groupe industriel spécialisé dans les charpentes et le travail en hauteur. « *Or, le cours de l'aluminium a doublé et notre visibilité sur les livraisons est quasi nulle. Nous avons dû suspendre certains de nos chantiers, car les devis n'étaient plus tenables. On d'approvisionnement, mais cela prend du temps.* »

Dans le BTP, de plus en plus d'acteurs se plaignent des pratiques pour le moins étonnantes de certains de leurs fournisseurs. « *Il arrive désormais qu'ils nous fixent des prix valables une seule journée, voire une heure* », déplore ainsi Bruno Cavagné, président de la Fédération nationale des travaux publics. « *Un de nos adhérents m'a même raconté qu'un de ses fournisseurs lui donnerait la facture des matériaux commandés… une fois la livraison effectuée. C'est ingérable.* »

« Personne n'est gagnant »

De telles pratiques tendent à se

Certains chantiers sont désorganisés. Les relations commerciales tournent à la foire d'empoigne

sieurs sociétés spécialisées dans l'éclairage, n'a pas ces soucis : il avait constitué des « stocks stratégiques » d'aluminium, de plastique ou de composants électroniques avant qu'éclate la guerre en Ukraine, le 24 février. C'est plutôt