

FACTURATION

Ce que doit contenir un bon devis

- Le devis est un outil essentiel pour une meilleure gestion de votre entreprise. Dûment signé par le client, il devient un contrat.
- Clairement rédigé, il constitue une protection face à de mauvais payeurs. Rappel des règles élémentaires avec ce devis commenté.

MARLÈNE GUERRA ■

LE DEVIS EST-IL OBLIGATOIRE ?

Oui, selon un arrêté du 2 mars 1990 («JO» du 10 mars 1990), il est obligatoire pour les travaux de bâtiment (réparation et dépannage) dont le montant est supérieur à 150 euros TTC.

Il l'est également en dessous de cette somme, si le client l'exige.

QUE DOIT MENTIONNER UN DEVIS ?

Établi en double exemplaire, il doit comporter :

- 1 la date du devis;
- 2 le nom et l'adresse de l'entreprise;
- 3 le nom du client et le lieu d'exécution de l'opération;
- 4 le décompte détaillé, en quantité et en prix, de chaque prestation et produit nécessaire à l'opération prévue;
- 5 le coût de la main-d'œuvre et, le cas échéant, les frais de déplacement;
- 6 la somme globale à payer hors taxes et TTC (en précisant bien le taux de TVA);
- 7 les conditions éventuelles de révision du prix;
- 8 les modalités de paiement;
- 9 la durée de la validité de l'offre;
- 10 l'indication du caractère payant ou gratuit du devis;
- 11 la date et la mention manuscrite «bon pour accord» du client;
- 12 la signature de chaque partie.

Si les mentions ainsi exigées font défaut, le devis ne sera pas pour autant nul, mais le consommateur pourra saisir la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DDCCRF).

▶ PEUT-ON FAIRE PAYER LE DEVIS ?

La question de la gratuité du devis ne fait l'objet d'aucune disposition particulière. Il existe uniquement une **obligation d'information du client** sur le caractère payant du devis. Vous pouvez faire payer vos devis, encore faut-il prévenir vos clients du coût. À défaut d'une information claire sur ce point, le client pourra refuser de payer un devis dont il apprend postérieurement qu'il était payant.

Dans le cas d'un devis payant, le client perdra la somme avancée s'il refuse l'offre. S'il l'accepte, son coût est le plus souvent déduit du montant définitif des travaux.

▶ FAITES-VOUS PAYER : RELANCEZ VOS FACTURES

Une fois les travaux terminés, envoyez votre facture dans les plus brefs délais.

En cas de retard de paiement :

1. Effectuez une relance pour chaque facture non payée. Il est conseillé d'effectuer au moins trois relances et d'accompagner ces dernières de rappels téléphoniques.
2. Si vos relances sont vaines, adressez à votre client une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception. Elle doit être rédigée en des termes clairs et précis.
3. Vous pouvez également lui adresser une sommation de payer, c'est une mise en demeure signifiée par huissier. Cette démarche est en général plus efficace mais entraîne des frais conséquents; elle sera privilégiée pour des créances d'un montant élevé. Sachez qu'en cas de procès, la mise en demeure démontre la mauvaise volonté du débiteur.
4. S'il ne paie toujours pas ? Avant d'engager un procès, tentez de négocier une transaction. Elle met fin au litige, vous évite des frais de justice et vous permet de percevoir immédiatement tout ou partie de la somme qui vous est due. La transaction doit être écrite; elle doit faire état des concessions de chaque partie: ce que le débiteur s'engage à payer immédiatement et ce à quoi renonce l'entreprise. En général, cette dernière renonce aux pénalités de retard auxquelles elle pouvait prétendre et/ou une partie du montant de la facture.

Bon à savoir: l'acte de transaction doit comporter une mention faisant référence à l'article 2044 du Code civil selon lequel l'accord conclu met fin au litige. Un exemplaire original de l'accord doit être remis à chaque partie. Il est conseillé de faire enregistrer la transaction au service des impôts.

Nom Société
Adresse société
N° tel, fax société
(N° siret)

Raison sociale client
civilité nom prénom client
adresse

Devis gratuit n°.....

Ville, date

Travaux de peinture à effectuer au
remise en état des bureaux et sanitaires de l'atelier.

SAVOIR:

Travaux: remplacement des bandes sur plaques de placoplâtre
sur dix endroits soufflés et fissurés

780, 00 €

Travaux: bouchage partiel, impression et deux couches de peinture
céro mate blanc

403 m² x 17€ 6851, 00 €

Travaux: liateurs: lessivage, ponçage et deux couches de
peinture mate blanc

420, 00 €

Travaux: es intérieures: lessivage, ponçage et trois couches de
peinture gris ou beige

2000, 00 €

Travaux: res intérieures: ponçage et deux couches de lasure satinée

300, 00 €

Nettoyage et nettoyage des lieux.

Montant HT 10351, 00 €
TVA 19,60 % 2028, 80 €
Montant TTC 2079, 80 €

Le règlement: 30% à la commande, 30% en cours de travaux,
40% à réception de la facture.
Le solde payable jusqu'au.....

«Lu et approuvé, bon pour accord»

PRÉVOIR L'ÉCHÉANCIER

Prévoir l'échéancier le plus court et le paiement d'un tiers du prix total, en début de travaux (ou signature du devis), le solde à réception de la facture. **N'hésitez pas à adapter vos échéanciers à vos clients** ainsi qu'au montant des travaux. Certaines entreprises pratiquent 50% à la signature du devis et 50% à réception de la facture, pour de petits chantiers et un tiers à la signature du devis, un tiers en cours de travaux et le solde à réception pour les chantiers plus importants.

LE PRIX À PAYER

Un bon devis est avant tout un prix ferme et une trace écrite en cas de litige. C'est important avant de commencer l'exécution des travaux. Les modalités de règlement avec un échéancier précis des paiements ne doivent pas être négligées. Le devis vous engage sur le prix annoncé. **N'hésitez pas à mentionner une clause de révision du prix** dans certains cas expressément prévus comme la hausse du coût de la main-d'œuvre ou des matières premières. Sinon, vous ne pourrez pas répercuter cette hausse sur la facture.

LE DEVIS EST UN CONTRAT

Sachez-le! Le devis, en tant qu'estimation des travaux envisagés, est juridiquement une offre de contrat. A ce titre, il vous engage fermement sur l'étendue des travaux, leur coût, mais aussi les délais prévus.

En cas de litige, le devis signé par le client sert de preuve écrite.

Ne négligez pas son contenu. Un bon devis est un devis détaillé. Il doit présenter pour chaque prestation, le décompte détaillé en quantité et en prix de chaque prestation et produits nécessaires aux travaux: prix unitaire, quantité, coût horaire de main-d'œuvre.

Bannissez les devis trop courts et peu clairs qui ne permettent pas d'évaluer quantitativement les travaux à effectuer.

Le lieu d'exécution des travaux doit obligatoirement apparaître; si différentes pièces sont concernées, rédigez le devis pièce par pièce. Le client qui signe un devis clair et détaillé ne pourra pas, à réception de la facture, mettre en cause le contenu du devis initial.

Un devis ne doit jamais être rédigé trop rapidement car il vous engage sur le coût des travaux.

QUAND LA FACTURE EST PLUS ÉLEVÉE QUE LE DEVIS

Le devis est une estimation des travaux à effectuer faite par le professionnel; mais il arrive que des travaux non prévus au départ interviennent. Le client peut contester cela à réception de la facture. Comment s'en protéger?

- 1. Ne jamais entreprendre de travaux non prévus sur le devis sans en informer le client.** Car sans preuve d'avoir effectué ces travaux à la demande du client ou avec son accord, vous ne pouvez réclamer le règlement de ces travaux qui restent à votre charge.
- 2. Faites signer à votre client un avenant au devis,** mentionnant les travaux supplémentaires en détail et le montant, qui devront apparaître sur la facture et être réglés.

OBTENIR L'ACCORD ÉCRIT DU CLIENT

Un devis signé avec la mention «bon pour accord» ou encore «devis reçu avant l'exécution des travaux», «bon pour commande des travaux pour un montant de xxx euros TTC», «bon pour travaux», vous protégera. Dès lors qu'il est daté et signé par le professionnel et le client, le devis a valeur de contrat.

N'oubliez pas: le devis n'engage le client qu'à partir du moment où il aura exprimé sa volonté de faire exécuter les travaux, notamment par une signature au bas du devis.

Attention, le client peut revenir sur son accord par lettre recommandée avec avis de réception si le devis concerne une opération d'un montant supérieur à 500 euros et qu'il y a un retard d'au moins sept jours dans l'exécution des prestations, non occasionné par la force majeure (article L.114-1 du Code de la consommation).