

Devis : quelles implications ?

La rédaction d'un devis est un élément incontournable de l'activité commerciale d'une entreprise, mais sa réglementation ou les conséquences de sa rédaction ne sont pas toujours bien appréhendées.

Pour certaines activités telles que l'installation de salle de traite, d'installations vinicoles ou d'irrigation, il est important de connaître quelles sont les caractéristiques essentielles et les étapes de conception d'un devis personnalisé.

Qu'est-ce qu'un devis ?

Sa définition est simple : il s'agit d'un document qui précède la conclusion d'un contrat et qui a pour vocation de décrire les travaux à effectuer et en estimer leur coût.

Le devis engage celui qui l'émet, aussi il convient d'élaborer ce précieux document avec soin et avec le plus grand professionnalisme.

La rédaction d'un devis est-il obligatoire dans tous les cas ?

Entre professionnels, le devis n'est pas réglementé. A noter que si le montant dépasse 1 500 €, l'article 1359 du Code Civil vient poser le principe de la rédaction d'un écrit.

En droit de la consommation, des dispositions très précises encadrent l'établissement du devis (non abordées dans cet article).

Quelle est la valeur juridique d'un devis ?

Le devis est une étude descriptive des travaux à exécuter et estimative du prix auquel ils seront réalisés. Il s'agit donc d'une offre contractuelle. La prudence est indispensable dans les offres de prix. Toutes les précautions lors de sa rédaction doivent être prises car le rédacteur souscrit alors un engagement ferme et très précis sur l'étendue des travaux, leur coût, mais également les délais prévus.

Quant au client, ce dernier n'est lié qu'à partir du moment où il exprime sa volonté de l'accepter en apposant sa signature, éventuellement accompagnée de la mention « bon pour travaux » ou « bon pour accord ».

A noter également que le devis peut également avoir une utilité en termes de limitation de responsabilité.

Un devis peut-il être payant ?

Si l'établissement d'un devis est généralement gratuit, le principe de gratuité peut être écarté notamment lorsque l'estimation des opérations et/ou des travaux nécessite un examen approfondi de la situation (par exemple en cas de démontage du matériel).

Lorsque le devis est payant, le coût de son établissement est alors librement fixé par le professionnel.

A noter que pour les consommateurs, le devis ne peut être facturé que si le client a clairement et préalablement été informé du caractère onéreux de cette prestation. Dans le cas contraire, il peut refuser de payer un devis.

Le devis peut-il évoluer ?

Les situations qui conduisent un devis à évoluer sont en pratique très nombreuses notamment dans les métiers spécialisés comme l'installation de matériels de traite ou encore les installations vinicoles, ou d'irrigation.

Il est fréquent en pratique qu'avant l'installation, le client réclame des modifications au devis initial, voire en cours de montage. Ainsi lors de l'installation d'une salle de traite, il est possible de constater que la maçonnerie a fait passer l'installation prévue de 2 x 6 en 2 x 8 !

Comment réagir ? Les prix de départ sont alors dépassés. Si l'installateur veut être payé pour l'ensemble des prestations qu'il réalise, il doit donc modifier le devis de départ en proposant un avenant à son client, voire un nouveau devis signé par le client.

Dans une époque de forte volatilité des prix et pour des contrats « s'étalant » dans le temps (entre signature et réalisation définitive), il peut être prudent de prévoir une clause de révision du prix.

Quels recours en cas de dépassement du devis ?

Dès que le client a signé le devis, celui-ci devient un véritable contrat qui lie les deux parties. Si le devis n'est pas parfaitement respecté, alors le professionnel doit assumer l'erreur d'appréciation et assumer le surplus.

Toutefois certaines situations peuvent faire l'objet de dispositions contractuelles permettant d'atténuer le coût pour l'entreprise prestataire.

Le SEDIMA à travers son service Juridique et Fiscal se tient à la disposition de ses adhérents pour toute question sur ce sujet.

Pour aller plus loin sur cette question, le CDEFG a organisé une journée de formation le jeudi 9 mars à PARIS : « Sécurisez les pratiques commerciales de votre entreprise ! » au cours de laquelle la question du devis a été abordée.

Pour plus de renseignement sur cette formation, contactez Franck NEWTON - tél 01 53 62 87 10 ou par email : info@cdefg.fr