

QU'EST-CE QU'UN DEVIS ? A QUOI SERT-IL ?

Le devis est un document écrit par lequel un fournisseur propose de vendre un bien ou un service à un certain prix.

Le devis devient un contrat lorsqu'il est accepté par la personne à laquelle il est remis. Ainsi, une fois signé, il vous engage sur le travail à effectuer et son prix et engage le client sur le montant à payer.

Il sert donc à vous assurer que votre client et vous êtes d'accord sur :

- la chose (le produit, le service vendu)
- le prix.

Plus le devis est rédigé avec précision,

- plus votre client peut s'assurer que vous avez compris la commande,
- plus il peut s'assurer de n'avoir rien oublié,
- plus il comprend le prix et est rassuré sur sa justification,
- et moins vous avez de risques de malentendus ultérieurement.

Par exemple : vous faites des travaux de peinture. Pour le client, il est évident que vous allez refaire les enduits des murs pour qu'ils soient parfaitement lisses. Pour vous, le client ne vous l'ayant pas demandé explicitement et cela générant du temps, vous ne le faites pas. Votre client n'est pas content et, pour éviter un bouche-à-oreilles peu flatteur, vous refaites le travail avec les enduits et vous perdez de l'argent.

Le devis vous permettra de porter à la connaissance de votre client les éléments qui lui permettront de conclure le contrat en connaissance de cause.

Pour ne rien oublier dans votre devis, vérifiez qu'il répond aux questions suivantes : Quoi ? Pour qui ? Comment ? Combien ? Quand ?

QUAND FAIRE UN DEVIS ?

Vous faites un devis dès que vos clients ne peuvent pas accéder directement à vos biens ou services, peu importe que votre client soit une entreprise ou un particulier.

Par exemple : pour des prestations intellectuelles (conseil, développement informatique, création graphique...), des travaux (jours de ménage, travaux de décoration intérieure, garde d'enfants...)

Si vos clients peuvent accéder directement à vos biens ou services, vous indiquez clairement vos prix sur vos produits.

Par exemple : vente ambulante de sandwiches, vente en ligne de bijoux fantaisies...

Le devis est préalable à la réalisation de la prestation ou à la vente d'un bien.

N'oubliez pas de l'envoyer à la personne qui vous l'a demandé le plus rapidement possible après la demande (3-5 jours maximum)

COMMENT FAIRE UN DEVIS ?

Il y a des informations obligatoires : elles sont indiquées en rouge.

Il y a des informations fortement recommandées : les modalités et date de livraison de la prestation achetée, la date de paiement de la prestation achetée et les pénalités de retard, cela vous évitera de rédiger des conditions générales de vente.

Les exemples ci-dessous détaillent et expliquent chaque partie du devis.

QUAND FAIRE UNE FACTURE ?

La facture est obligatoire lors :

- de toute prestation de service ou toute vente de marchandise entre professionnels,
- de la vente d'une marchandise d'un professionnel à un particulier, seulement si celui-ci le demande ou en cas de vente à distance (sinon un ticket de caisse suffit),
- de la prestation d'un service entre un professionnel et un particulier lorsque le montant dépasse 25 € TTC, ou si le client le demande quel que soit le montant.

COMMENT FAIRE UNE FACTURE ?

Très simple, vous prenez votre devis, vous remplacez « Devis » par « Facture » et vous changez le n° qui suit !

Tout savoir sur la réglementation :

- pour les devis : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31144>
- pour les factures : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23208>

MARTIN DESIGN
DUPONT Martin
33, rue des orchidées
84 520 Puy-la-ville

Téléphone : 03 11 22 33 44 / 06 55 66 77 88
 Email : martin@martin.design.com

N° d'assurance RC : xxxx

N° SIREN : 000 000 000
 RCS (ou RM pour les artisans) xxxx

Indiquez le nom commercial de votre activité si vous en avez un. Par exemple : « la boutique d'Arthur », « Vos courses faciles »...etc.

Indiquez les coordonnées de l'activité (celle de votre domicile si vous exercerez de chez vous) et un numéro de téléphone sur lequel vous êtes facilement joignable

Il peut être rassurant pour le client de voir que vous avez une assurance professionnelle. Important si vous avez une obligation légale d'avoir une assurance

Indiquez votre numéro SIREN. Il vous a été envoyé par l'INSEE

Coordonnées de la personne qui a demandé le devis

DURANT peinture SARL
42, rue des baleines
84 500 La-Ville-Dacoté

A l'attention de M. DUSCHMITT

Date : 26 avril 2016

Date de rédaction du devis

Devis n° 2016-015

Le N° de devis est obligatoire mais rien n'est imposé pour sa forme. Faites simple. Par exemple : année - n° de devis

Faire une description la plus précise possible.

Cela vous permettra d'éviter les quiproquos avec votre client

Exemple 1

Désignation des produits ou prestations	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Création graphique d'une plaquette commerciale sur la base de la charte graphique du client - Format 21 X 29.7 - 4 pages	1	3 500€	3 500€
Fourniture d'un BAT de validation en pdf	Dans le cas de prestation intellectuelle, vous pouvez indiquer le nombre de jours de travail ou « 1 » équivalent à 1 forfait	Indiquez le prix d'un produit ou d'un jour de travail ou du forfait proposé	= la multiplication de la quantité par le prix unitaire
Prise en compte des corrections			
Remise des fichiers définitifs sur Xpress et en pdf haute définition sur CD-Rom			
- Date de remise des travaux : 5 juin 2016			
- Date de paiement : 30 juin 2016			
- Pénalités de retard : 5% du montant de la facture seront dues dès le 1 ^{er} juillet 2016			
		Remise (5%)	175 €
		Total (en euros HT)	3 325 €

Vous pouvez faire une remise à votre client. Vous devez alors indiquer son montant

= l'addition des prix totaux moins la remise éventuelle

Indiquez vos conditions de vente dont les conditions de règlement.

Le principe des pénalités de retard est encadré par la loi :
<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23211>

Exemple 2

Désignation des produits ou prestations	Quantité	Prix unitaire	Prix total
- Retrait des papiers peints de la cuisine, de la chambre parentale et du bureau	1 jour	250€	250€
- Protection des plafonds, huisseries des 3 pièces	0,5 jour	250 €	125 €
- Enduit des 3 pièces			
- Mise en peinture des murs des 3 pièces	2 jours	250 €	500 €
- Livraison des travaux	2 jours	250 €	500 €
Peintures fournies par le client (bleu dans le bureau, blanc dans la chambre, jaune dans la cuisine)			
- Date de livraison des travaux : 7 juillet 2016			
- Date de paiement des travaux : à réception de facture			
- Pénalités de retard : 10% du montant de la facture applicable			
Total (en euros HT)			1 375 €

Pour ne pas créer de chiffre d'affaires artificiel, demandez à vos clients d'acheter eux-mêmes les fournitures

Il est possible de prévoir un paiement en plusieurs fois

Exemple 3

Désignation des produits ou prestations	Quantité	Prix unitaire	Prix total
Fabrication d'une phrase en lettres en bois collées sur panneau de bois	1	50 €	50 €
Phrase à fabriquer : « Eléonore & Augustin »			
Taille des lettres : l : 5 cm X h : 7 cm Taille du panneau : 50 cm X 25 cm Nombre de lettres : 17	17	2.5 €	42.5 €
- Lettres en bois de pin - Panneau en bois de pin			
Coloris : - rose pour le mot « Eléonore » - noir pour le signe « & » - bleu lavande pour le mot « Augustin » - blanc pour le panneau			
Modalités de règlement : - Par carte bleue en appelant le 05 xx xx xx xx - Par chèque adressé à xxxx			
Livraison : - sous 10 jours à compter de la réception du règlement par carte bleue ou chèque - par colissimo à l'adresse du client			
Total (en euros HT)			107.50 €

TVA Non applicable, art. 293 B du CGI

Le cas échéant

Date de validité de l'offre :

Obligation d'informer sur la disponibilité de l'offre. Préciser par exemple : « jusqu'à épuisement des stocks, jusqu'au JJ / mois / année »...

Signature du client (précédé de la mention « Bon pour accord »)

La signature du client l'engage et vous engage

Date

Date d'acceptation du devis