67. Comment dresser mon devis ?

Puisqu'un devis signé est à la base de toute collaboration commerciale sereine, connaître le détail de la constitution de ce document est essentiel.

Le devis en détail

Dans la pratique, un devis ressemble beaucoup à une facture (voir page 197). La plupart des mentions obligatoires y sont en effet les mêmes. Pour le reste, en dehors du fait que le document soit intitulé « Devis » ou « Votre commande », on y trouve :

- une période de validité (indiquez, par exemple : « Ce devis reste valable un mois après sa date d'émission. ») ;
- une phrase précisant que vous attendez qu'il soit signé par le client (avec si possible la mention recopiée « Bon pour accord »).

L'ACOMPTE

C'est dans le devis également que vous allez fixer les conditions d'acompte. L'acompte est une somme perçue au début de la collaboration, qui permet :

- de vous garantir une avance de trésorerie souvent nécessaire au maintien de vos revenus, notamment pendant les missions longues ;
- d'officialiser de façon certaine l'acceptation de votre offre par votre client. Si votre client vous verse un acompte, c'est qu'il accepte votre devis et ses conditions (ce qui ne doit pas vous empêcher pour autant de le lui faire signer).

Il est d'usage dans les professions créatives de demander un acompte de 30 ou 50 % à la commande, selon le contexte. Cette condition devra donc être spécifiée dans le devis et l'acompte lui-même faire l'objet d'une facture.

Sur votre devis, dressez ensuite le détail de la prestation commandée. N'hésitez pas à être le plus précis possible (notamment dans les livrables), en vous référant au cahier des charges et au questionnaire (voir page 183) que vous avez constitués. Vous pouvez également distinguer les différents postes de votre prestation et attribuer à chacun la part correspondante du devis avant de faire le total. Cela permet d'être plus clair en cas de questions mais aussi de justifier votre prix avec davantage de transparence, le client se rendant mieux compte de ce qui le constitue.

La proposition commerciale

Si l'on peut se contenter d'un simple devis lorsqu'il s'agit uniquement de formaliser une vente déjà quasiment convenue par oral, n'oubliez pas que, la plupart du temps, votre devis sera comparé à d'autres et constituera un élément primordial de la décision de votre client. Dès lors, n'hésitez pas à accompagner votre devis d'une véritable proposition commerciale pour en faire un outil de vente à part entière, l'allié actif de votre négociation.

Dans ce document, établi sur les bases de vos entrevues précédentes, il s'agira de livrer une analyse résumée et pertinente des besoins et des problématiques de votre client (en un mot : ce que vous avez compris), puis d'expliquer et de défendre la solution que vous comptez y apporter (ce que vous allez faire et pourquoi) et, enfin, de réaffirmer vos engagements (planning, qualité, suivi, etc.).

L'objectif est ici de vous différencier de la concurrence, d'éclaircir votre positionnement, de mettre en valeur votre offre au-delà de son seul prix et, au final, d'aider le client à établir sa décision en votre faveur.

Le planning

On l'a évoqué plus tôt, l'un des écueils classiques de la collaboration free-lance, à même de réduire à néant la rentabilité d'une mission, c'est la latence des réponses et le nombre de modifications exigées par le client. Le devis est l'étape idéale pour prévenir ce type de problèmes.

Sophie Fonfec

Conceptrice-Rédactrice

Tél : **01 23 45 67 89**
e-mail : ***moi@monsite.com***
site : www.monsite.com

14 rue Marue
15000 MAVILLE

Siret : **012 345 678 910 00012**
NAF : **7021Z**

Maville, le 1er février 2018

Votre commande

Référence : ClientX_010218

Nom de l'entreprise cliente
128 av. de l'Avenue
75017 PARIS

Détail de la prestation	
Poste 1	1 200,00 €
Poste 2 Détail exhaustif des livrables.	800,00 €

Conditions de cession des droits d'utilisation	
Droits exclusifs de reproduction et de représentation cédés pour telles destinations, tels supports, tel territoire, telle durée.	*Rémunération forfaitaire incluse dans le tarif global*

NET À PAYER	**2 000,00 €**

TVA non applicable, art. 293 B du CGI.
Paiement à la livraison par chèque ou virement.
Devis valable 1 mois à compter de sa date d'émission.

Signature du client
Précédée de la mention " Bon pour accord "

Conditions générales de vente

1. La prestation comprend tout ce qui est explicitement listé dans le champ « Nature de la prestation ». De façon corollaire, elle ne comprend pas ce qui n'est pas décrit dans ce même champ.
2. Sauf délai de paiement supplémentaire convenu par accord entre les deux parties et figurant sur la facture, le paiement s'effectue au plus tard au 30* jour suivant la date de facturation (C. Com. art L. 441-6, al.2 modifié de la loi du 15 mai 2001). Tout retard de paiement pourra donner lieu à des pénalités de retard exigibles sans rappel, au taux de 10% de la facture totale par mois de retard (Lutte contre les retards de paiement / article 53 de la Loi NRE), ainsi qu'à une indemnité forfaitaire de 40€ (C. Com. art. D441-5). Paiements par virement bancaire ou par chèque à l'ordre de « Sophie FONFEC ». Aucun acompte accordé pour règlement comptant.
3. Conformément au CPI (articles L.121-1 à L.121-9) ne seront cédés au client pour l'œuvre décrite que les droits patrimoniaux explicitement énoncés dans les conditions de cession, à l'exclusion de tout autre, et ce dans les limites y figurant également. Il est rappelé que droit moral d'une création (comprenant entre autres droit au respect de l'œuvre et droit au respect du nom) reste attaché à son auteur de manière perpétuelle et imprescriptible.
Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit est illicite, et punie selon les lois relatives au délit de contrefaçon. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque.(Art. L. 122-4 du CPI)
4. La totalité de la production et des droits s'y rapportant, objet de la présente commande, demeure la propriété entière et exclusive de Sophie FONFEC tant que les factures émises par Sophie FONFEC ne sont pas payées en totalité par la société cliente, à concurrence du montant global de la commande et des avenants éventuels conclus en cours de prestation. De façon corollaire, la société cliente deviendra propriétaire de fait des droits cédés à compter du règlement final et soldant de toutes les factures émises par Sophie FONFEC dans le cadre de la commande.
5. La livraison éventuelle des sources ou fichiers de travail relatifs à la présente commande ne se fera qu'en cas de nécessité induite par la stricte exploitation de l'œuvre prévue dans les conditions de cession ou dans un avenant ultérieur.
6. Sophie FONFEC se réserve le droit de mentionner sa réalisation pour la société cliente comme référence et de citer des extraits textuels ou iconographiques des œuvres concernées dans le strict cadre de ses démarches de prospection commerciale, de communication externe et de publicité. Toute réserve au droit de publicité de Sophie FONFEC devra être notifiée et négociée avant la signature du devis et mentionnée sur la facture.
7. La société cliente assume la pleine et entière responsabilité des choix réalisés en matière de contenus textuels et iconographiques figurant dans la réalisation livrée par Sophie FONFEC, tout comme de l'exploitation qui en sera faite, et notamment de la conformité de cette dernière avec les réglementations en vigueur. Elle assure également être propriétaire des droits nécessaires à l'exploitation de tous les éléments créatifs textuels et iconographiques fournis par elle à Sophie FONFEC dans le cadre de sa mission, et garantit Sophie FONFEC contre toute plainte tierce relative à la violation des droits de ces éléments.

Modèle de devis dressé par un créatif microentrepreneur, non soumis à la TVA.

Certains indépendants fixeront ainsi dans leur devis le nombre maximal de modifications acceptées, afin de limiter les allers-retours.

Une autre méthode, peut-être plus efficace, consiste à accompagner votre devis d'un planning fixant à l'avance les dates de toutes les étapes importantes de la collaboration, à votre niveau (rendus et livraisons) ainsi qu'à celui de vos clients (envoi des éléments de brief, dates des retours, délais de validation, etc.). Fixer les dates clés du projet dans un planning présente en effet plusieurs intérêts :

- **éviter les débordements** et limiter le nombre de retours que pourra vous imposer un client, puisque le projet sera cadré dans le temps ;
- **entériner les validations**, c'est-à-dire l'acceptation formelle par votre client de votre travail à une étape donnée, ce qui évite les retours en arrière ;
- **établir les responsabilités** en cas de retard de livraison : si un ralentissement du planning survient par la faute de votre client (il aura mis deux semaines à valider une maquette alors que le planning en prévoyait une seule), le retard final du projet ne pourra vous être reproché.

Dans le cas de projets importants ou compliqués, sur lesquels vous prévoyez un grand nombre d'échanges entre vous et votre client, assortir votre devis d'un planning (à faire signer avec le reste) peut donc être un bon réflexe.

LA RÈGLE DES RETOURS

Même si divers outils, dont le planning, sont là pour vous aider à limiter les demandes de modifications de vos clients, ils ne doivent pas faire oublier le principe de base de toute prestation sur mesure : tout ce qui n'est pas inclus dans le devis n'est pas dû. Par extension, **toute demande n'entrant pas dans le cadre du cahier des charges** (parce qu'elle n'y est pas incluse ou parce qu'elle contredit ce qui y est écrit) **ainsi que toute demande contredisant une validation postérieure** ne sauraient être incluses dans la prestation initiale ; elles donneront donc lieu, si elles sont exigées, a une facturation supplémentaire.