

Établir un devis en tant qu'auto-entrepreneur

Description

Le statut d'[auto-entrepreneur](#) est devenu une option attrayante pour de nombreux professionnels en quête d'indépendance et de flexibilité dans leur activité. Au cœur de cette démarche entrepreneuriale, l'établissement d'un devis auto-entrepreneur revêt une importance capitale.

Ce document constitue le socle de la relation commerciale, définissant les termes et conditions des prestations ou des ventes de biens.

[Créez votre auto-entreprise en ligne](#)

Qu'est-ce qu'un devis et quelle est son importance pour un auto-entrepreneur ?

Un devis est **un document commercial** qui détaille les coûts estimés des biens ou des services fournis par un professionnel à un client potentiel. Il joue un rôle crucial pour un auto-entrepreneur car il **établit les conditions financières et les modalités** de la prestation de services ou de la vente de biens.

En effet, le devis permet à l'auto-entrepreneur de clarifier les attentes du client, d'éviter les malentendus et les litiges ultérieurs, et de définir clairement les responsabilités de chaque partie.

De plus, un devis bien conçu **renforce la crédibilité et le professionnalisme** de l'auto-entrepreneur, contribuant ainsi à établir des relations commerciales solides et durables.

Enfin, il **constitue un élément juridiquement contraignant** qui protège les intérêts de l'auto-entrepreneur en cas de litige avec le client.

En somme, le devis est un outil essentiel pour un auto-entrepreneur, lui permettant de **gérer efficacement ses projets** et ses transactions commerciales tout en assurant sa protection juridique.

Attention : Dans certains cas, établir un devis est obligatoire, notamment dans les

prestations de professionnel à particulier, telles que les travaux de rénovation, les services funéraires, les déménagements, les services à la personne, la location automobile, ou certaines prestations de santé et pour toute [forme juridique d'entreprise](#). Le non-respect de cette obligation peut entraîner des amendes importantes.

Comment le devis contribue-t-il à établir une relation commerciale solide ?

Le devis joue un rôle essentiel dans l'établissement d'une **relation commerciale solide** pour plusieurs raisons :

1. **Clarté des attentes** : le devis détaille les produits ou services proposés, ainsi que les coûts associés fournissant ainsi une compréhension claire des attentes entre l'auto-entrepreneur et le client. Cela permet d'éviter les malentendus et les conflits potentiels.
2. **Transparence des tarifs** : en fournissant des informations détaillées sur les coûts, le devis permet au client de comprendre exactement ce pour quoi il paie. Cette transparence renforce la confiance du client dans l'auto-entrepreneur et dans la transaction.
3. **Engagement mutuel** : lorsqu'un devis est accepté par le client, cela constitue un engagement mutuel entre les deux parties. Le client s'engage à payer pour les produits ou services fournis, tandis que l'auto-entrepreneur s'engage à fournir ces produits ou services conformément aux termes du devis.
4. **Respect des délais et des conditions** : le devis inclut généralement des informations sur les délais de livraison ou d'exécution des travaux, ainsi que sur les conditions de paiement. En respectant ces délais et conditions, l'auto-entrepreneur démontre son professionnalisme et sa fiabilité, renforçant ainsi la relation commerciale.
5. **Base de négociation** : le devis peut également servir de point de départ pour les négociations entre l'auto-entrepreneur et le client. Si des ajustements sont nécessaires, le devis fournit une base solide pour discuter des modifications potentielles tout en préservant la clarté et la transparence.

A noter : Le devis contribue à établir une relation commerciale solide en offrant une communication claire, une transparence des tarifs, un engagement mutuel, le respect des délais et des conditions, ainsi qu'une base de négociation pour les deux parties impliquées.

Quels sont les éléments clés à inclure dans un devis auto-entrepreneur ?

Lors de la rédaction d'un devis en tant qu'auto-entrepreneur, il est essentiel d'inclure certains éléments clés pour **assurer sa clarté et sa précision**.

Pour être valide, un devis doit **comporter plusieurs mentions obligatoires**, telles que :

- Le libellé "devis" ;
- Le numéro d'identification de l'entreprise ;
- La date d'émission ;
- Les coordonnées du professionnel ;
- Les coordonnées du client ou [dénomination sociale](#) ;
- La description détaillée de la prestation ;
- Le montant total HT et TTC ;
- Les modalités de paiement ;
- Si le professionnel est redevable de [TVA de l'auto-entrepreneur](#), son numéro intracommunautaire doit également figurer sur le devis ;
- Le numéro d'agrément ou de déclaration lorsque [l'auto-entrepreneur propose des services à la personne](#).

Il est également recommandé d'inclure dans le devis **toutes les conditions relatives à la prestation**, telles que les éventuelles révisions de prix, les détails d'exécution, les frais de déplacement, ou les pénalités de retard, ainsi que l'espace pour la signature et l'acceptation du client.

Zoom : Outre le modèle mis à votre disposition, LegalPlace vous propose également de [créer votre micro-entreprise en ligne](#) et d'effectuer toutes les formalités à votre place. Il vous suffit de remplir un questionnaire en ligne et nos équipes se chargent de toutes les démarches requises, à un moindre coût.

Quelles informations doivent être fournies dans un devis pour assurer sa clarté et sa précision ?

Pour garantir la clarté et la précision d'un devis, plusieurs informations doivent être fournies.

Bon à savoir : si l'auto-entrepreneur bénéficie du régime de franchise en base TVA, alors ses devis, tout comme ses factures, devront faire mention de la phrase suivante "TVA non applicable, art. 293 b du CGI".

Identification des parties

Il est nécessaire d'**inclure les coordonnées complètes** de l'auto-entrepreneur et du client pour permettre une communication efficace et identifier les parties impliquées dans la transaction.

Description détaillée des produits ou services

Une explication précise des biens ou services proposés doit être fournie, incluant toutes les spécifications pertinentes telles que **les caractéristiques techniques, les dimensions, ou les détails** des prestations à réaliser.

A noter : à titre d'exemple, l'[auto-entrepreneur informaticien](#) ne peut se limiter à indiquer "Réparation de matériel informatique" sur le devis. Il convient plutôt de renseigner les détails de la prestation : "Remplacement du disque dur, récupération des données"...

Tarifs et coûts

Les **prix unitaires de chaque produit ou service** doivent être clairement indiqués, ainsi que le calcul du coût total en fonction de la quantité ou du volume, le cas échéant.

Les éventuels **frais supplémentaires**, comme les frais de livraison ou les taxes, doivent également être inclus.

Modalités de paiement

Les **méthodes de paiement acceptées** doivent être précisées, ainsi que les conditions de règlement telles que les échéances ou les acomptes à verser.

Cela garantit une compréhension claire des obligations financières pour les deux parties.

Délais de livraison ou d'exécution

Il convient de mentionner les dates prévues de livraison des produits ou de réalisation des services afin d'établir des attentes claires quant aux délais de réalisation du projet.

A noter : Pour un [auto-entrepreneur dans le bâtiment](#), il peut ainsi être intéressant d'indiquer, à titre d'exemple, que des travaux d'aménagement extérieur chez un particulier seront effectués dans un délai de 3 semaines, sauf en cas de chutes de neige importantes.

Conditions générales

Les conditions générales de vente ou de [prestation de services auto-entrepreneur](#), telles que **les politiques de retour, les garanties ou les limites de responsabilité**, doivent être incluses pour informer le client des droits et obligations liés à la transaction.

Bon à savoir : En fournissant ces informations de manière claire et complète, un devis assure une compréhension mutuelle entre l'auto-entrepreneur et client, réduisant ainsi les risques de malentendus ou de litiges ultérieurs.

Comment estimer correctement le coût des prestations ou des biens dans le devis ?

Estimer correctement le coût des prestations ou des biens dans un devis est essentiel pour **garantir la rentabilité de l'activité et la satisfaction du client**.

Voici quelques étapes pour réaliser une estimation précise.

Analyse des coûts

Commencez par **identifier tous les coûts associés à la prestation ou à la production** des biens.

Cela comprend les matériaux, la main-d'œuvre, les frais généraux tels que le loyer et les services publics. Ainsi que les dépenses indirectes telles que l'assurance et les taxes.

Calcul des coûts directs

Déterminez le coût direct de chaque composante de la prestation ou du produit.

Par exemple, si vous fournissez un service, **calculez le coût horaire de la main-d'œuvre** en tenant compte des salaires, des charges sociales et des avantages sociaux. Si vous vendez des produits, **calculez le coût des matériaux et de la fabrication**.

Addition des marges bénéficiaires

Une fois les coûts directs calculés, **ajoutez une marge bénéficiaire** pour couvrir les frais généraux et générer un bénéfice.

La marge bénéficiaire peut varier en fonction du secteur d'activité, de la concurrence et des objectifs financiers de l'entreprise.

Evaluation de la concurrence

Examinez les prix pratiqués par vos concurrents pour des produits ou services similaires. Cela vous donnera une idée des prix du marché et vous aidera à **fixer vos propres tarifs de manière compétitive**.

Révision et ajustement

Une fois votre estimation initiale terminée, passez en revue chaque élément pour vous assurer **qu'aucun coût n'a été oublié** et que les prix sont raisonnables et compétitifs.

Au besoin, ajustez les coûts ou les marges bénéficiaires pour garantir la rentabilité tout en restant attractif pour le client.

Quelles sont les bonnes pratiques à suivre lors de l'établissement et de la gestion des devis ?

L'établissement et la gestion des devis sont **des étapes cruciales** dans la relation commerciale avec vos clients.

Voici quelques bonnes pratiques à suivre :

1. **Ecoutez les besoins du client** : avant d'établir un devis, prenez le temps de bien comprendre les besoins et les attentes de votre client. Posez des questions pertinentes pour cerner ses besoins spécifiques.
2. **Soyez clair et transparent** : assurez-vous que votre devis soit clair, détaillé et facile à comprendre pour le client. Évitez les termes techniques ou les jargons qui pourraient prêter à confusion. Indiquez clairement les produits ou services inclus dans le devis ainsi que leurs prix respectifs.
3. **Personnalisez votre devis** : adaptez votre devis en fonction des besoins spécifiques de chaque client. Montrez que vous avez pris en compte ses demandes et que vous proposez une solution sur mesure.
4. **Respectez les délais** : envoyez le devis dans les délais convenus avec le client. Cela montre votre sérieux et votre professionnalisme.
5. **Précisez les modalités de paiement** : indiquez clairement les modalités de paiement dans le devis, notamment les conditions de règlement, les échéances et les moyens de paiement acceptés.
6. **Soyez réactif** : répondez rapidement aux demandes de devis de vos clients. Une réponse rapide peut faire la différence et vous démarquer de vos concurrents.
7. **Suivez vos devis** : assurez-vous de suivre les devis envoyés et relancez les clients si nécessaire. Un suivi régulier peut aider à conclure la vente.
8. **Gardez une copie** : conservez une copie de chaque devis émis pour votre propre suivi et archivage. Il est recommandé de conserver une copie de chaque document pendant au moins cinq ans.

Comment rédiger un devis auto-entrepreneur conforme ?

Lors de la rédaction d'un devis, il est essentiel de **faire preuve de clarté et de transparence**.

Vous devez inclure des informations telles que la date d'émission, vos coordonnées, [nom commercial](#), le numéro de devis, le nom du client, la description détaillée de la prestation ou des produits, ainsi que le prix total HT et éventuellement les frais supplémentaires.

Il est également important d'indiquer si le devis est gratuit ou payant. Et de préciser les modalités de paiement et les conditions de services après-vente.

[Modèle de devis pour auto-entrepreneur](#)

DEVIS N°[X]

[Nom commercial le cas échéant] [Prénom, NOM] [Adresse de l'entreprise]	Numéro SIREN : [xxx xxx xxx] RCS/RM [greffe d'immatriculation]
Téléphone : [numéro de téléphone] Email : [adresse email]	N° assurance responsabilité civile : [xxxx]

Client : **[Prénom, NOM / Dénomination sociale]**
 [Adresse]

Date : [date de rédaction du devis]

Désignation des produits ou prestations	Quantité	Prix unitaire HT	Prix total HT
[Description précise et détaillée des produits vendus ou des prestations à réaliser]	[Nombre de produit ou de jours de travail]	[Prix par produit ou par jour de travail]	[Quantité x prix]
Conditions de livraison : <ul style="list-style-type: none"> • <u>Frais de déplacement :</u> • <u>Date de livraison :</u> 			
Conditions de paiement : <ul style="list-style-type: none"> • <u>Date de paiement :</u> • <u>Pénalités de retard :</u> 			
		Remise (x %)	[Montant de la remise]
		Total (en euros HT)	[Prix HT]
[Si TVA applicable :]		TVA [pourcentage de TVA]	[Montant de la TVA]
		Total (en euros TTC)	[Prix TTC]

[Si franchise en base de TVA :] **TVA non applicable – Art. 293B du CGI**

Date de validité de l'offre : [si l'offre est soumise à conditions]

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

Quelles sont les conséquences d'un devis mal élaboré ou mal géré pour un auto-entrepreneur ?

Un devis mal élaboré ou mal géré peut avoir plusieurs **conséquences néfastes** pour un auto-entrepreneur.

Perte de clients

Un devis peu clair, incomplet ou non professionnel **peut dissuader les clients potentiels de faire appel à vos services.**

Si le client ne comprend pas les détails de la prestation ou s'il est mécontent du devis, il peut choisir de se tourner vers un autre prestataire.

Litiges et conflits

Un devis incorrect ou imprécis peut conduire à des malentendus entre vous et le client. Cela peut **entraîner des litiges** concernant les tarifs, les délais, ou la qualité de la prestation.

Des conflits de ce type peuvent **nuire à votre réputation et à votre relation clientèle.**

Pertes financières

Un devis mal calculé **peut vous faire perdre de l'argent** si vous sous-estimez les coûts de la prestation ou si vous ne prenez pas en compte tous les éléments nécessaires.

Par exemple, si vous oubliez d'inclure des frais de déplacement ou des frais de matériaux dans le devis, cela **peut réduire vos marges de profit.**

Retard dans les paiements

Un devis mal géré peut **entraîner des retards dans le paiement de vos factures.** Si le client n'est pas satisfait du devis ou conteste certaines clauses, il peut retarder ou refuser de payer la facture finale.

Cela peut avoir un impact négatif sur votre trésorerie et sur la santé financière de votre entreprise.

Image de marque ternie

Un devis non professionnel **peut nuire à votre image de marque et à votre crédibilité** en tant qu'entrepreneur.

Les clients peuvent percevoir un devis mal présenté comme le signe d'un travail de mauvaise qualité ou d'un manque de professionnalisme.

Cela peut **compromettre vos chances** d'obtenir de nouveaux clients à l'avenir.

Quels risques un auto-entrepreneur encourt-il en cas de non-respect des termes du devis ?

En tant qu'auto-entrepreneur ou micro-entrepreneur, **le non-respect des termes du devis** peut entraîner plusieurs risques, notamment :

- Litiges avec le client ;
- Perte de réputation ;
- Dommages financiers ;
- Risque de contentieux.

Pour éviter ces risques, il est essentiel que l'auto-entrepreneur établisse des devis précis, respecte les délais convenus, fournisse des produits ou des services de qualité et communique efficacement avec ses clients pour résoudre tout problème éventuel.

Il est également recommandé de **signer un contrat ou un accord écrit pour clarifier les attentes et les responsabilités de chaque partie.**

FAQ

Le devis est-il obligatoire ?

Depuis la loi Hamon de 2014, il est obligatoire de fournir un devis détaillé lorsque le prix ne peut être calculé à l'avance en raison de la nature du service ou du bien

proposé. Cela concerne divers domaines tels que les travaux de réparation, les services à la personne, ou encore les prestations de dépannage.

Quels sont les engagements une fois le devis signé ?

Une fois signé par les deux parties, le devis devient un contrat engageant pour l'auto-entrepreneur. Il est donc essentiel de respecter les conditions et les délais mentionnés dans le document. Cependant, le client n'est pas engagé tant qu'il n'a pas signé le devis. Il peut donc se rétracter dans certaines situations spécifiques, comme le démarchage à domicile ou en cas de retard de livraison.

Quelles sont les bonnes pratiques pour la gestion des devis ?

Pour une gestion efficace des devis, il est recommandé de conserver une copie de chaque document pendant au moins cinq ans. Vous pouvez également utiliser des outils de gestion en ligne pour créer et suivre vos devis plus facilement. Ces outils vous permettent également de générer des modèles conformes aux normes en vigueur, ce qui facilite votre travail administratif et vous fait gagner du temps.