

La validité d'un devis

Description

La validité d'un [devis de prestation de services](#) permet aux clients de connaître le temps dont ils disposent pour réfléchir à la proposition du prestataire. Avant d'établir le document, il est essentiel d'en connaître les modalités d'application.

Peu importe le secteur dans lequel on évolue, il faut respecter certaines règles au sujet de la validité du devis, que le document soit signé ou non. Il convient de connaître les droits du prestataire et du client concernant la durée légale de la proposition commerciale afin d'éviter tout malentendu et toute surprise.

[Modèle de contrat de prestation de service](#)

À quoi correspond la validité d'un devis ?

La validité d'un devis correspond au délai **dont les clients disposent pour penser à la proposition commerciale** d'un prestataire de services. Elle est décidée par ce dernier au moment d'établir le document. Notons que la [facturation](#), elle, n'intervient qu'après la :

- Signature du devis ;
- Réalisation de la prestation.

Existe-t-il une durée de validité pour un devis ?

Comme cité précédemment, la durée de validité existe pour un devis parce que **l'offre ne peut généralement pas être valable indéfiniment**. Elle varie selon :

- La nature du produit ou du service ;
- La politique de l'entreprise ;
- Les fluctuations du marché.

Durant la période de validité, le client est libre d'en négocier les termes. Pour lui, le devis n'est qu'un document informatif. Celui-ci peut profiter du délai accordé par le prestataire pour **comparer les offres sur le marché, voire trouver d'autres options**. Mais tant que rien n'est pas signé, il n'engage aucune des deux parties.

Bon à savoir : si la durée de validité n'apparaît pas sur le devis. Ce dernier peut être déclaré nul.

Pour un devis non signé

Le devis émis par un prestataire a une durée de validité **valable jusqu'à sa signature**. Si le client ne le signe pas à l'issue du délai de réflexion, il deviendra caduc. Il sera alors possible de modifier l'offre, voire de la retirer.

Dans l'éventualité où le client souhaiterait s'engager finalement alors que l'offre n'est plus valable, il reste possible d'**établir un nouveau devis**. Le fournisseur a le choix également de proposer un avenant au lieu de créer un autre document.

Dans le cas où la durée de validité de l'offre ne serait pas mentionnée sur le devis, le client dispose généralement de trois mois, à compter de la date d'émission du document, pour réfléchir à la proposition.

Bon à savoir : pour le prestataire, la durée de validité permet de mobiliser les ressources nécessaires dans les temps et de planifier les chantiers. Il ne pourra pas changer les termes de l'offre au cours de cette période.

Pour un devis signé

Aucune durée de validité n'existe une fois que le document est signé. À ce stade, le fournisseur et le client conviennent plutôt du **délai d'exécution de la prestation**. En règle générale, ce dernier figure déjà dans la proposition commerciale.

À partir du moment où le client a signé le devis, le document a une **valeur contractuelle**. Le fournisseur se trouvera ainsi dans l'obligation de respecter le délai convenu, sous peine de dommages et intérêts. Par ailleurs, il a la possibilité de faire évoluer son offre commerciale.

Bon à savoir : il est interdit au client de contester le tarif proposé dans un devis, une fois qu'il l'a signé.

Pourquoi cette durée existe-t-elle ?

Le devis non signé permet surtout aux clients de s'informer sur le coût d'un produit ou d'un service avant l'achat. Durant toute sa durée de validité, le fournisseur n'a **pas le droit d'augmenter le tarif de la prestation**. Il attendra la signature de sa proposition commerciale pour mobiliser les moyens nécessaires à la réalisation du chantier.

Bon à savoir : souvent, cette attente présente l'inconvénient d'empêcher un professionnel de s'engager avec d'autres clients potentiels.

En indiquant clairement la durée de validité d'un devis, le fournisseur ne s'engage pas à maintenir son offre pour une durée indéterminée. Par ailleurs, la **demande d'un acompte** n'est possible non plus qu'à compter de la signature du document par le client.

À noter : le versement d'un acompte n'a aucun effet sur la durée de validité d'un devis.

Faire un devis est-il obligatoire ?

L'établissement d'un devis **n'est obligatoire que dans certaines situations**. Il constitue une obligation quand un client le réclame. C'est aussi le cas lorsque la prestation à réaliser pour le compte d'un particulier coûte 1500 euros ou plus.

Il est également obligatoire de **rédiger un devis** lorsque l'on s'apprête à réaliser une prestation de :

- Travaux ;
- Déménagement ;
- Dépannage ;
- Santé ;
- Location de véhicule ;
- Services funéraires.

De même, le fournisseur doit établir la proposition commerciale **dans le cadre de la vente de produits**. Même chose lorsqu'il prévoit de réaliser des prestations de service pour compenser la perte d'autonomie. Il est même obligatoire de dresser un devis pour réaliser une prestation :

- De services à la personne, dont le montant excède une centaine d'euros mensuels ;
- Impliquant des actes de chirurgie esthétique de plus de 300 euros.

L'établissement du document est aussi obligatoire avant de réaliser une **prestation de réparation, d'installation, d'entretien ou de raccordement** qui porte sur des :

- Équipements électroniques ou électriques ;
- Appareils électroménagers.

Comment en faire un ?

Comme cité précédemment, c'est au fournisseur ou au prestataire de faire un devis. Devant informer le client sur la prestation de services et le prix avant la conclusion de la vente, il faut que **le document reprenne toutes les conditions liées à l'offre** et contienne les mentions suivantes :

- Durée de validité et date d'établissement du devis ;
- Renseignements sur l'acheteur et le vendeur ;
- Date de début de la prestation de services et estimation de la durée d'exécution ;
- [Numéro de TVA intracommunautaire](#) ;
- Coût de la main-d'œuvre ;
- Prix unitaire ;
- Détail de la prestation ;
- TVA applicable ;
- Coût total de la prestation, TTC et HT.

Selon l'[Article L112-3](#) du Code de la consommation, il est autorisé d'indiquer uniquement un mode de calcul du prix dans le devis quand il n'est pas possible de calculer à l'avance le coût de la prestation en raison de la nature du service ou du bien.

D'autre part, les **frais de déplacement** doivent également apparaître sur le devis lorsque l'on prévoit de les facturer au client. Et si l'exercice de l'activité exige la souscription d'une assurance professionnelle, il faudra aussi mentionner dans le document :

- Les coordonnées de la compagnie d'assurance ;
- La couverture géographique.

En règle générale, selon la stratégie commerciale ou la nature de la prestation, **le devis peut être payant ou gratuit**. Des entreprises évoluant dans certains secteurs se trouvent dans l'obligation d'établir gratuitement leur proposition commerciale. C'est le cas pour les :

- Sociétés de déménagement ;
- Fabricants de produits d'optique médicale ;
- Loueurs de voitures ;
- Organismes de services à la personne.

Les agences de pompes funèbres et les entreprises commercialisant des services ou des produits compensant la perte d'autonomie sont tenues également de proposer leurs devis gratuitement aux clients.

Dans certaines situations, la préparation du devis nécessite beaucoup de ressources et de temps. C'est par exemple le cas dans le cadre d'un projet de construction complexe. Mais avant de proposer un devis payant à un client, **il est toujours impératif de lui en informer à l'avance**.

Bon à savoir : il est possible d'ajuster un devis à l'aide d'un tableur ou de se servir d'anciens documents pour en créer d'autres. Des modèles sont également téléchargeables sur Internet.

Est-il possible d'annuler la validité d'un devis signé ?

Il n'est pas possible d'annuler un devis signé que dans des circonstances exceptionnelles. Dans certaines situations, le client dispose d'un **droit de rétractation** lui permettant de renoncer à son engagement, dans un délai de 14 jours, à partir du lendemain de la signature du document.

En cas de **retard de plus de sept jours** sur l'exécution ou la livraison de la prestation, il peut demander également à annuler le devis. Selon l'[Article L216-1](#) du Code de la consommation, le prestataire dispose par ailleurs d'un délai de trente jours pour assurer la commande si la date de fourniture n'a pas été clairement indiquée dans le document. Si à l'issue de ce délai, celle-ci n'est toujours pas bouclée, le client sera en droit de dénoncer et de rompre le contrat par lettre recommandée, en respectant un délai de 60 jours.

Si le client ne pense pas à rompre le contrat, il peut engager cette démarche **pour obtenir des pénalités de retard**. Le prestataire disposera de 14 jours pour payer la

somme correspondante. En l'absence de réponse de la part de ce dernier, le maître d'ouvrage a toujours la possibilité de saisir les juges pour annuler le devis. Il profitera de l'occasion pour demander le :

- Versement de dommages et intérêts ;
- Remboursement d'acompte.

Par ailleurs, **le prestataire ne peut généralement revenir sur sa décision concernant les délais**. Il en est de même pour les autres informations fournies dans le devis. Toutefois, l'annulation reste possible en cas d'intempérie ou de force majeure (par exemple une grève empêchant d'accéder au lieu de la prestation).

Comment faire la différence entre un devis, un contrat et une facture ?

Chacun de ces documents doit être établi dans le cadre d'une prestation. Le fournisseur se chargera de créer le devis pour fournir au client toutes les informations à connaître au sujet de l'offre. Celui-ci contient surtout les **éléments essentiels de la transaction**.

Si le client accepte de signer le document, les deux parties pourront dresser un **contrat définissant leurs obligations et responsabilités** afin de protéger leurs intérêts. Ce dernier contient surtout les informations relatives à la prestation. Il est possible d'y inclure des :

- Dispositions relatives à la propriété intellectuelle ;
- Clauses sur la confidentialité.

À noter : le devis et le contrat doivent alors être établis avant l'exécution de la prestation tandis que la facture ne peut être émise qu'une fois celle-ci réalisée.

Le contrat offre une meilleure sécurité juridique par comparaison avec le devis signé. Concernant la durée de validité, elle est prévue dans le document. Quant à la facture, elle reste un moyen de preuve toujours valide. Mais **c'est seulement lorsque la prestation est réalisée que le fournisseur peut l'émettre** en prenant le soin de faire apparaître dans le document toutes les mentions obligatoires, dont le :

- Numéro et la date d'émission du document ;
- Nom et l'adresse du prestataire.

Bon à savoir : la facture est un document à la fois comptable, juridique et

commercial. Elle détaille la quantité et la nature des prestations ou des marchandises vendues. Elle contient également les conditions de l'achat.

Comment déterminer la durée de validité d'un devis ?

Aucune durée minimale n'est exigée. Le prestataire peut ainsi la déterminer librement, en fonction de ses disponibilités et besoins. Mais elle est généralement de trois mois. Le délai court dès la date de l'établissement du devis.

Bon à savoir : dans le cas où le fournisseur n'aurait pas fait apparaître la durée de validité sur le devis, il est tenu de maintenir son offre durant un délai raisonnable.

La durée de validité est généralement plus courte (1 mois par exemple) lorsque le devis porte sur des services ou des **produits, dont les prix sont liés aux fluctuations du marché**. C'est le cas des devis de travaux nécessitant des matières premières.

Par ailleurs, la durée de validité du devis est souvent supérieure à 3 mois (6 mois par exemple) lorsque ce dernier porte sur des **travaux de grande ampleur**. Dans ce cas, il faudra prévoir des ajustements de prix selon l'évolution du coût des matières premières.

Bon à savoir : il est possible de confier l'établissement du devis à prestataire spécialisé. Il saura le rédiger et le gérer de façon professionnelle. En effet, il intégrera dans le document les conditions du SAV et les procédures de réclamation, ainsi que la somme totale à régler avant et après impôt.

Qu'advient-il du devis lorsqu'il expire ?

Lorsque le devis expire, le prestataire **peut revoir les modalités de son offre**, voire remonter ses prix. Si son client le recontacte, il a la possibilité de lui proposer les nouvelles conditions. Par ailleurs, il ne faut pas qu'il se contente d'apporter des modifications au document déjà établi. Il lui est conseillé d'en rédiger un nouveau ou de dresser un avenant.

Bon à savoir : il est également possible d'insérer une clause de révision dans le devis.

En somme, le prestataire n'est plus tenu de respecter les conditions qu'il a indiquées sur le devis, une fois que ce dernier expire. Le client doit ainsi **prendre sa décision avant l'expiration de la durée de validité du document**.

Il faut alors qu'il comprenne bien cette dernière, ainsi que ses **implications juridiques**. Pour rappel, si le client accepte de s'engager alors que le devis a déjà expiré, les conditions initiales peuvent faire l'objet de modifications.

FAQ

Quelles sont les astuces pour faire valider un devis par un client ?

Pour ce faire, il est conseillé de ne pas choisir une durée de validité trop longue. En effet, il ne faut pas que le délai de réflexion donné au client soit trop long. Le fait de le laisser réfléchir trop longtemps peut le rendre indécis. Il est même préférable d'obtenir rapidement un rendez-vous auprès de lui pour discuter de l'offre avant qu'il ne contacte d'autres professionnels.

Le prix indiqué dans un devis signé peut-il encore augmenter ?

En principe, il n'est plus envisageable de modifier le prix indiqué dans un devis signé, sauf si une clause de révision est prévue dans le document. Par ailleurs, le prestataire peut librement apporter des modifications à ce dernier une fois que le délai de réflexion accordé au client expire.

Quelle est l'utilité d'un devis pour le client ?

Le document lui permet avant tout d'obtenir toutes les informations relatives à l'offre proposée par le prestataire. En demandant un devis auprès de différents fournisseurs, le client peut également comparer leurs propositions et dénicher celle qui présente le rapport qualité-prix le plus intéressant. Il aura aussi la possibilité de faire jouer la concurrence afin de faire descendre les prix.