

Avant le début des travaux, le client peut verser une somme d'argent : acompte, arrhes ou avance. Derrière ces termes se cachent des règles différentes, pour le client comme pour l'entreprise. Bien les comprendre permet d'éviter les mauvaises surprises et les litiges.

► ACOMPTE, ARRHEs OU AVANCE ?

Pour sécuriser votre trésorerie, vous pouvez demander à votre client un **premier versement**. Mais que se passe-t-il si le client se désiste avant le début des travaux ? La réponse dépend du type de somme versée.



BON À SAVOIR

La loi ne fixe ni montant minimum ni plafond pour les acomptes, arrhes ou avances. L'entreprise est libre d'en déterminer le montant, que ce soit une somme fixe ou un pourcentage du prix total. En pratique, dans le bâtiment, c'est l'acompte qui est le plus souvent utilisé.

ACOMPTE

Le versement d'un acompte **engage fermement** le client et l'entreprise : le marché est **définitivement conclu**. Chacun peut donc demander à l'autre de respecter ce qui a été prévu.

Le client ne peut pas simplement se désister en perdant l'acompte, sauf si vous avez inséré une clause particulière dans les conditions générales acceptées par le client.

Exemple :

Un client verse un acompte pour la pose d'une menuiserie. Si le client, sans motif justifié, ne veut plus que l'entreprise commence le chantier, l'entreprise peut indiquer au client qu'il ne peut pas se désengager du contrat et que, si les travaux ne sont pas réalisés, une indemnisation sera due. Si la situation est bloquée, pourquoi ne pas essayer de trouver un accord de résiliation écrit et équilibré ? Si cela n'est pas possible, une action en dédommagement pourrait être envisagée en fonction du préjudice.



Si le contrat est conclu hors établissement (par exemple au domicile du client), vous ne pouvez demander aucun paiement, ni acompte, ni arrhes, ni avance avant l'expiration d'un délai de 7 jours après la signature du contrat.

ARRHEs

Les arrhes **n'engagent pas définitivement** les parties : le marché **n'est pas fermement conclu**. Elles permettent au client comme à l'entreprise de se désister.

Le client qui se désiste **perd les arrhes versées**, à titre de dédommagement, tandis que l'entreprise qui annule doit **les restituer au double** (ce qui correspond au remboursement du montant versé, et d'une somme d'un même montant à titre de dédommagement).

Exemple :

Des travaux de maçonnerie sont commandés et des arrhes versées. Si le client se désiste, l'entreprise conserve les arrhes. Si l'entreprise annule, elle verse le double.



BON À SAVOIR

Si le devis ne précise pas clairement la dénomination exacte du versement, la somme versée sera présumée être des arrhes.

AVANCE

L'avance correspond à une somme versée avant le début des travaux.

Avec un **client consommateur**, la règle est simple : toute somme versée d'avance est considérée comme des **arrhes**, sauf si le contrat précise autre chose et que le client l'a accepté.

Avec un **client professionnel**, il n'y a **pas de règle automatique**. En cas de litige, c'est le juge qui tranche en recherchant la volonté des parties à partir des éléments du contrat.

Exemple :

Un marché signé avec un client consommateur indique qu'une somme ou un pourcentage est demandé « à titre d'acompte ». Dans ce cas, la somme versée d'avance n'est pas considérée comme des arrhes, mais bien comme un acompte.



BON À SAVOIR

Avec un client consommateur, lorsqu'il s'agit d'une commande spéciale sur devis ou d'un produit fabriqué spécialement à sa demande, les sommes versées d'avance ne sont pas considérées comme des arrhes. Dans ce cas précis, ni le client ni l'entreprise ne peuvent se rétracter librement.

► QUE PRÉCISER SUR LES DEVIS ET CONDITIONS GÉNÉRALES ?

Pour sécuriser vos transactions et limiter les litiges, il est recommandé que vos **devis et/ou conditions générales** indiquent :

- **La dénomination exacte du versement** : s'agit-il d'un acompte, d'arrhes ou d'une avance ?
- **Le montant ou le pourcentage demandé**
- **La date de versement**
- **Les conditions de résiliation** : annulation du marché par le client ou par l'entreprise, conséquences financières, fabrication sur commande spéciale...

Conservez toujours **une preuve écrite** de l'accord avec votre client : devis signé, conditions générales datées et acceptées. Ces documents sont vos meilleures protections en cas de contestation.



Dans vos relations avec des clients consommateurs, les clauses doivent être équilibrées : vous ne pouvez pas par exemple indiquer garder les acomptes en cas de résiliation par le client si vous ne prévoyez pas une clause réciproque en sa faveur. Rapprochez-vous de votre CAPEB départementale qui pourra vous conseiller.

BIEN DISTINGUER ACOMPTÉ, ARRHE ET AVANCE EST ESSENTIEL POUR SÉCURISER SA TRÉSORERIE ET ÉVITER LES LITIGES AVEC SES CLIENTS.

Les notions présentées dans cette fiche pratique sont données à titre indicatif, et ne se substituent pas à une analyse spécifique de vos besoins.

Rapprochez-vous de votre CAPEB départementale pour obtenir des conseils adaptés à votre situation.