



Litige sur la formulation d'un devis

Par Visiteur

Comment interprétez-vous la facturation de ce devis ?

"Détail des travaux à réaliser"

remplacement de 7 rideaux métalliques

Montant unitaire HT 769,00

Plus-value

Fourniture et pose d'un convoyeur au plafond....

Montant unitaire HT 732,00

A partir de 5 portes remise de 10% pour une commande groupée"

Il a été commandé 7 portes et 1 convoyeur.

Quel est le montant à régler par la personne qui a commandé 1 porte et 1 convoyeur ?

Je vous remercie de votre diligence et je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes respectueuses salutations.

Par Visiteur

"Détail des travaux à réaliser"

remplacement de 7 rideaux métalliques

Montant unitaire HT 769,00

Plus-value

Fourniture et pose d'un convoyeur au plafond....

Montant unitaire HT 732,00

A partir de 5 portes remise de 10% pour une commande groupée"

Il a été commandé 7 portes et 1 convoyeur.

A priori, je dirai que la facture est de: $(90 * (769 - 732)) / 100$, c'est à dire que j'appliquerai normalement la réduction de 10% sur l'ensemble de la facture.

Maintenant face au doute concernant le fait que la réduction ne s'appliquerait que sur l'achat des portes, seule la parole du juge permettrait de fixer définitivement la chose.

Quel est le montant à régler par la personne qui a commandé 1 porte et 1 convoyeur ?

Je comprends pas? Dans ce cas, il faudrait faire Prix unitaire d'une porte + prix unitaire d'un convoyeur. Je ne vois pas ce qui pose problème?

Très cordialement.

Par Visiteur

Personnellement j'ai interprété le montant de la facture comme vous l'avez interprété vous même, c'est à dire la remise consenti sur le montant de l'achat principal est répercutée automatiquement sur la plus value, d'autant qu'aucune clause particulière n'est précisée sur le devis en ce qui concerne la plus value et que l'information de remise de 10% consentie

pour une commande à partir de 5 portes est située en dernière ligne du devis.

Le fournisseur me facture la plus value sans remise.
Quelle attitude dois-je adopter pour faire entendre mon désaccord?

Je vous remercie d'avance de l'attention que vous porterez à me répondre.

Par Visiteur

Cher monsieur,

Le fournisseur me facture la plus value sans remise.
Quelle attitude dois-je adopter pour faire entendre mon désaccord?

C'est compliqué, non pas parce que ce point de droit en particulier est compliqué mais parce que tout reposerait sur le juge qui aurait à interpréter cette clause.

En effet, en principe, les clauses s'apprécient en fonction de l'esprit plus que de la lettre: A partir du moment où le vendeur écrit qu'à partir de 5 portes, il y a 10% de remise, alors cela semblerait indiquer que cette remise ne vaut que pour les portes. Sinon, on aurait indiqué une clause du style: "Au delà de 700 euros de commande, remise de 10%".

Au contraire, les clauses doivent s'apprécient contre celui qui les a rédigées. Aussi, en fonction de ce principe d'interprétation, vous auriez normalement gain de cause.

En conséquence, devant l'incertitude dans laquelle vous êtes, je vous conseille de laisser tomber. Un procès vous coutera du temps, peut être de l'argent pour une issue totalement imprévisible.

Étant donné la faible importance du litige, vous n'avez rien à gagner à poursuivre dans cette voie.

Simplement, indiquez au commerçant votre mécontentement et menacez le éventuellement d'une éventuelle action en justice s'il refuse de faire droit à votre demande, mais n'allez pas plus loin.

Très cordialement.

Par Visiteur

Monsieur,

Je vous remercie beaucoup de l'intérêt que vous avez porté
à ma question;
Je vous souhaite un excellent week end et je vous adresse mes sincères salutations.