



## Demande d'acompte/arrhes pour prestation de services

Par **Leirou**, le **04/08/2010** à **14:04**

Bonjour,

J'espère poster dans la bonne rubrique.

Je me pose quelques petites questions concernant mon activité. Je suis prestataire de services pour les particuliers en statut auto-entrepreneur, et mes services imposent une rencontre préalable avec mes clients.

Lors de cette pré-visite, un contrat est rempli et signé, mais rien dans ce contrat ne stipule que la signature engage le client.

Il m'arrive alors parfois que les clients, après signature dudit contrat, annulent la prestation de service. Dans un pareil cas, les frais de la visite préalable (déplacement et temps) sont entièrement à ma charge.

Je souhaiterais remédier à ce problème en demandant à mes clients, lors de la pré-visite, le versement d'un acompte ou d'arrhes (une sorte de caution) non restituable en cas d'annulation.

Ma première question est la suivante : mes clients ont-ils un droit de rétractation de 7 jours à compter de la date de signature du contrat ?

Si oui, puis-je malgré tout demander une somme d'argent pour couvrir mes frais de pré-visite en cas d'annulation, et sous quelle forme : arrhes, acompte ou caution ?

Si non, y a-t-il une clause à ajouter à mon contrat pour me couvrir un minimum en cas d'annulation ?

En vous remerciant !  
Très bonne journée.

Par **Domil**, le **06/08/2010** à **04:25**

Le délai de réflexion de 7 jours ne s'applique qu'à la vente à distance. Donc tout dépend de

comment votre activité se fait notamment s'il y a démarchage à domicile.

L'acompte : la vente est parfaite. ça veut dire que le client s'est engagé à acheter le bien et le service sans possibilité de se dédire (sauf accord amiable) et doit payer ensuite ce qui reste.

Les arrhes : possibilité de se dédire, la vente n'est pas faite. le client perd les arrhes s'il se dédit, le vendeur perd 2 fois les arrhes s'il se dédit

S'il n'y a rien dans les contrats que vous faites signer qui engage celui qui les signe, c'est que

- soit vous ne comprenez pas les contrats que vous faites signer
- soit vos contrats sont particulièrement mal rédigés

Dans les deux cas, vous prenez de très gros risques juridiques et financiers.

Il existe un truc utile : la chambre de commerce et de l'industrie. Ils peuvent vous conseiller.