



# Problème relationnel Entreprise / Client sur un gros chantier

Par **Loutre Perplexe**, le **23/04/2024** à **16:59**

Bonjour,

je ne suis pas un habitué du forum, et si je poste aujourd'hui c'est pour solliciter votre aide dans le cadre d'une situation au travail, qui m'est inédite, délicate et urgente.

Et qui me dépasse par son ampleur et sa complexité.

Je remercie par avance tous ceux qui prendront le temps de me lire.

La description est volontairement floue pour anonymiser l'entreprise intermédiaire et les acteurs.

Voici l'histoire :

= Introduction =

Étant Autoentrepreneur dans le domaine du bâtiment, de nombreuses sociétés sous-traitent mes services de manière ponctuelle (un contrat = un unique chantier).

Récemment une société avec laquelle j'ai déjà travaillé sur beaucoup de petits chantiers m'a demandé de prendre en charge un chantier de grande ampleur car je suis le seul de leur multiples sous-traitants à avoir certaines compétences bien spécifiques nécessaires pour ce chantier.

Il s'agit de réaliser une installation de matériel dans des bâtiments municipaux.

La société qui me sous traite fait l'intermédiaire entre le maire, moi-même et les différents fournisseurs de matériel.

Je suis le seul technicien à effectuer un travail sur site.

Les coûts de chantier pour la société intermédiaire se résument donc à mon devis (main d'œuvre + petit matériel) additionné aux devis des fournisseurs pour le gros matériel.

Aucun coût annexe significatif.

= Négociation =

Problème, cette société intermédiaire refuse de négocier en bonne foi et tire les prix vers le bas.

Ils m'ont d'abord demandé mon devis, puis après avoir lu le devis m'ont fait une première proposition tellement basse qu'elle ne couvrait même pas mes coûts de déplacement + achat du petit matériel + taxes.

Je tiens à préciser que mes frais ne sont pas gonflés, et que mon devis était raisonnable, ce dernier point m'ayant été confirmé par de nombreux collègues.

J'ai demandé 35 000 pour un travail coûtant en moyenne 30 000, leur première proposition était de 9000.

A ce prix je perds littéralement de l'argent en allant travailler.

Leur raisonnement ? On a 45 000 de subvention d'état et 36 000 de gros matériel à acheter, il faut que « tout rentre ».

Depuis plusieurs semaines, le patron m'harcèle, parfois plusieurs fois par jour, pour me demander de baisser mes prix, sans jamais me dire à combien il souhaite que je baisse.

Devant ce mur, j'ai décidé de déroger à la règle et pour mieux comprendre la situation je lui ai demandé de but en blanc le budget total du chantier.

Il a avoué avoir facturé la mairie en plus de la subvention d'état.

Mais botte en touche et refuse de donner tout autres chiffres que ceux du coût du gros matériel et de la subvention.

0 infos sur le montant facturé à la mairie, ou sur le budget total.

Visiblement il a prévu de tout financer uniquement via la subvention pour que le paiement de la mairie soit à 100 % du bénéfice pour son entreprise.

A ce flou volontaire, s'ajoute de sa part des délais non respectés, suivi d'un créneau de chantier de plusieurs semaines réservé puis annulé, de nombreux coup de pression, des mensonges par omission flagrants, et des coups de fil ou il me tutoie avec une voix mielleuse.

Je refuse de travailler pour la gloire.

Il refuse de négocier.

Le maire s'impatiente.

On est coincé.

= Solution ? =

Il est évident que je n'arriverai à rien en passant par le patron, situation paradoxale car il n'arrivera à rien sans moi, ce qui risque de lui faire perdre le chantier.

Je suppose que mon temps est compté et qu'il me cherche activement un remplaçant prêt à travailler quasi bénévolement.

Pour débloquer les choses, je souhaite m'adresser directement au maire, que je commence à bien connaître car il me contacte régulièrement pour connaître l'avancement de la situation.

Pour l'instant j'élude mes réponses en parlant « de négociations toujours en cours » .

J'ai déjà réalisé via la société intermédiaire un petit chantier pour sa ville, et comme tout s'est bien passé il m'accorde une certaine confiance.

Si je lui dévoilais le pot au rose, il pourrait me dire le montant du devis que la société intermédiaire lui a fait signé, et ainsi me permettre de calculer le budget total.

On y verrait un peu plus clair.

Mieux encore il pourrait faire pression sur la société pour la contraindre à accepter mon devis ou à minima à me donner un chiffre réaliste.

Ou bien même, si la loi lui autorise, casser son contrat pour non-respect d'une clause (peut être les délais ?) et passer directement par ma société pour son chantier.

Ce qui fondamentalement ne changerait pas grand-chose car il était déjà prévu que je fasse 100% du travail sur site.

Problème, il m'est interdit par la société intermédiaire de révéler ou de demander la moindre information confidentielle au client.

Et donner des informations au maire présente un risque qu'il finisse par les divulguer

accidentellement aux nombreux commerciaux qui lui téléphone régulièrement.

Enfreindre les règles de société intermédiaire posent deux problèmes :

1) Ils ne me sous-traiteront plus pour de futurs chantiers.

Les ayant vu arnaquer de nombreux clients, je ne souhaite de toute façon plus travailler pour eux.

Si le maire arrive à les faire plier, quitter la société intermédiaire sur un gros chantier est un scénario idéal.

2) Plus embêtants, je m'expose à de potentielles répercussions légales.

Pour contextualiser la société intermédiaire est une grosse société composée de plusieurs dizaines d'employés et de plusieurs avocats.

Parmi les faits d'armes les plus glorieux de cette entreprise :

- demander à l'ouvrier de fausser des prévisites pour faciliter le travail du commercial
- facturer du matériel de chantier (plus de 1000 €) sans que celui-ci ne soit jamais installé, ni même arrivé sur site (et ils l'ont fait pour plusieurs clients)
- engager un client sur un contrat mensuel de 5 ans SANS lui préciser (vive les petites lignes)
- détourner une subvention d'état de son usage d'origine pour acheter du matériel de chantier
- puis demander à l'ouvrier sur site de renvoyer via DHL plusieurs milliers d'euros de ce même matériel non utilisé pour qu'il serve sur d'autres chantiers (j'étais cet ouvrier).

Ce sont des pourris.

Avec une armada d'avocat pour les soutenir.

De tous les ouvriers que je connais, je suis le seul qui accepte encore de faire affaire avec eux.

Concernant mes interactions à les sociétés intermédiaire, je précise que mon devis pour ce chantier n'ayant pas encore été accepté, il n'y a aucun document signé en cours qui régisse mes interactions avec le maire ou la société intermédiaire.

Seulement une longue série d'échange de mails et de sms, attestant des négociations dans le cadre du chantier avec la société intermédiaire.

J'étais l'ouvrier chargé des prévisites des bâtiments municipaux.

Mais ils ne m'ont fait signer aucun document spécifique.

Ils se sont contenté de devis et factures adressés au siège de la société, avec mon Template habituel et sans me demander de rajouter une seule ligne de texte.

Aucun papier de non concurrence.

Aucun mail de règle demandant un retour de mail en réponse pour preuve d'acceptation.

Juste quelques mails de rappel informant qu'aucune information de la société ne devait fuiter vers le client, mails auquel je n'ai jamais répondu.

= Questions =

Mes questions sont donc les suivantes :

1) Quelles sont les informations que je peux révéler au maire sans m'exposer à des poursuites ?

Puis-je montrer mon devis et parler de manière chiffrée au maire de la subvention, des coûts

matériel et mon devis ?

Dois-je au contraire rester dans le flou sur les chiffres et donner des ordres d'idées en formulant mes phrases au conditionnel ?

Ou suis-je contraint de rien dire de peur de passer les années à venir dans un tribunal ?

Tous mes confrères pensent que la société intermédiaire n'hésitera pas à ma faire usage de sa force de frappe légale s'il en ont la possibilité.

Je n'ai AUCUNE connaissance dans le domaine du droit et devant l'urgence de la situation me former exhaustivement me semble inconcevable.

2) Que feriez-vous à ma place ? Ai-je la possibilité de démarcher le maire en parallèle ? De dénoncer la société à la répression des fraudes ? Avez-vous d'autres pistes ?

Pour être transparent, cette affaire m'a fait déjà perdre beaucoup de temps et de chantiers (notamment via le créneau réservé puis annulé par la société intermédiaire).

Mes finances sont au plus bas, si cela est possible, je dois tout faire pour avoir ce chantier.

Je remercie tous ceux qui ont pris le temps de me lire, et par avance, tous ceux qui prendront le temps de me répondre.

Chaleureuses salutations,

Loutre Perplexe

Par **jodelariege**, le **23/04/2024** à **20:34**

bonjour

"si cela est possible, je dois tout faire pour avoir ce chantier." à quel prix? vous allez payer pour travailler?

sans dévoiler plus je dirais au maire que pour le moment les négociations en cours ne sont pas à votre avantage financièrement.

si vous pensez que cette entreprise n'est pas sérieuse voire est malhonnête attention que cela ne vous retombe pas dessus....

Par **Marck.ESP**, le **24/04/2024** à **13:19**

Bienvenue sur LegaVox

Votre situation n'est pas unique, car malheureusement, les auto-entrepreneurs sont souvent d'ex salariés que les fournisseurs de chantier exploitent.

Ne prenez que des travaux qui vous permettront de payer vos charges, vos fournisseurs, l'URSSAF, ET VOUS DEGAGER UN REVENU...(imposable) !

J'insiste un peu, mais la faillite d'une amie chère qui a cru avoir une vie "meilleure qu'au

travail" m'a sensibilisé au problème .