

Grille de lecture des devis

Comparer des devis web ou application à périmètre égal

Mode d'emploi : passez chaque devis reçu dans cette grille, ligne par ligne. Un devis n'est comparable à un autre que si les deux répondent au même cahier des charges. L'objectif n'est pas de choisir le moins cher, mais de comprendre ce que chaque prix contient réellement.

1. Le périmètre (l'essentiel)

Question à se poser	Devis A	Devis B	Devis C
Le devis reprend-il votre cahier des charges ? Fonctionnalités listées une à une, pas « site vitrine complet » en une ligne.	☐	☐	☐
Ce qui n'est PAS inclus est-il écrit ? Les exclusions explicites protègent des deux côtés. Leur absence prépare les avenants.	☐	☐	☐
Les postes sont-ils chiffrés séparément ? Cadrage, design, développement, contenus, recette, SEO, mise en ligne : un forfait opaque ne se négocie pas et ne se compare pas.	☐	☐	☐
Le nombre de jours (ou le TJM) est-il visible ? Prix = jours × taux. Sans cette décomposition, impossible de savoir si un écart vient du volume estimé ou du taux pratiqué.	☐	☐	☐
Les reprises de l'existant sont-elles chiffrées ? Migration des contenus, des données, des comptes clients : le poste le plus souvent « oublié » des devis bas.	☐	☐	☐

2. Le SEO et la technique

Question à se poser	Devis A	Devis B	Devis C
Le plan de redirection 301 est-il un livrable nommé ? « SEO inclus » sans livrable précis ne veut rien dire. Exigez : plan de redirection, gel des pages stratégiques, suivi post-bascule.	☐	☐	☐
La recette est-elle une phase à part entière ? Avec un protocole de tests et un délai : si la recette n'apparaît pas, elle sera faite par vos visiteurs.	☐	☐	☐
La technologie proposée est-elle justifiée ? Le choix doit répondre à votre besoin, pas au confort du prestataire.	☐	☐	☐

3. La propriété et la suite

Question à se poser	Devis A	Devis B	Devis C
La cession des droits est-elle écrite ? Sans clause de cession, le code reste la propriété du prestataire (art. L111-1 du Code de la propriété intellectuelle). Payer ne suffit pas.	☐	☐	☐
Domaine et hébergement restent-ils à votre nom ? Vous devez détenir les accès, quoi qu'il arrive.	☐	☐	☐
La réversibilité est-elle prévue ? Code source, documentation, accès : qu'obtenez-vous si la collaboration s'arrête ?	☐	☐	☐
La maintenance est-elle chiffrée dès maintenant ? Conditions, périmètre, tarif : un site ou une application vit après la mise en ligne.	☐	☐	☐
Le planning a-t-il des jalons datés ? Maquettes, recette, mise en ligne : des étapes vérifiables, avec un paiement échelonné qui suit ces jalons.	☐	☐	☐
Savez-vous qui travaillera vraiment sur le projet ? L'interlocuteur commercial n'est pas toujours celui qui produit. Sous-traitance à préciser.	☐	☐	☐

Les signaux d'alerte

Un devis nettement plus bas que les autres cache presque toujours un périmètre volontairement flou : le rattrapage se fera en avenants, une fois le projet engagé.

« **SEO inclus** », « **responsive inclus** », « **sécurité incluse** » sans livrable nommé ni jours associés : une ligne marketing, pas un engagement.

Un acompte élevé sans jalon intermédiaire (50 % et plus à la signature, solde à la livraison) : vous perdez tout levier pendant la production.