



CHAPITRE 1

LA FACTURATION

| | |
|-------------------------|---|
| Savoirs associés | S612 : les opérations de règlement |
| Objectif | Étudier les éléments constitutifs d'une facture et les avoirs |

Les **pièces comptables** sont des documents qui **déclenchent un enregistrement dans les comptes** : pièces de caisse (« tickets »), factures, fiches de paie, avis de paiement du loyer... La pièce comptable maîtresse est la facture, qu'il ne faut pas confondre avec d'autres documents.

DÉFINITION ET PRÉSENTATION DE LA FACTURE

Une facture réclame le paiement du prix à l'acheteur. La facture ne prouve pas l'existence d'un contrat de vente. Elle peut servir à prouver devant un juge, et parmi d'autres éléments matériels, qu'il existe un contrat de vente, mais ce n'est qu'un commencement de preuve par écrit (une preuve imparfaite au plan juridique).

La facture doit comporter certaines informations :

- l'identification de l'émetteur (nom, adresse, n° Siret, code NAF, capital, etc. la cas échéant). Il est en haut à gauche
- l'identification du destinataire (acheteur) : il est en haut à droite
- la date
- le numéro de la facture
- la désignation et la quantité des biens ou des services facturés
- les montants associés
- le taux et le montant de la TVA
- éventuellement, les réductions et les escomptes

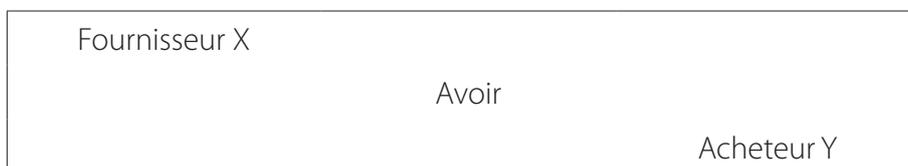
Il y a **deux types de factures** qui, dans tous les cas, sont émises par le fournisseur.

- 1^{er} type : la facture de **doit** (facture classique). C'est une créance du fournisseur sur l'acheteur, qui doit payer le prix demandé.



- 2^e type : la facture d'**avoir**. C'est le contraire d'une facture de doit : ici, le fournisseur reconnaît qu'il doit de l'argent à l'acheteur. Il s'agit donc d'une créance de l'acheteur sur le fournisseur.

Exemple : un fournisseur fait un geste commercial à un de ses clients pour un retour de marchandises non conformes au bon de commande. Il émet un avoir qui donne lieu à une diminution de la dette du client. Grâce à cet avoir, le client paiera moins cher que prévu ses marchandises.



LA TVA (TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE)

Pour les entreprises assujetties à la TVA, celle-ci est comptabilisée dans des comptes spécifiques (**comptes de TVA**). Les entreprises doivent facturer en TTC, et faire apparaître la TVA. Retenez ceci : **la TVA est neutre pour l'entreprise**. Deux raisons à cela.

- Tout d'abord, la TVA est collectée par l'entreprise sur ses ventes : c'est le client final qui la paie. On parle de **TVA collectée (qui représente la différence entre le prix TTC et HT)**. Ce montant collecté n'entre cependant pas dans ses comptes, mais est (pour une partie) reversé à l'État.
- Également, la TVA est un impôt sur la consommation : seul le consommateur final la paie véritablement. En effet une entreprise achète des biens et des services pour fonctionner (ordinateurs, matières premières, matériel, etc.) Elle paie une TVA sur chacun de ces achats. En revendant ses propres produits à un consommateur, elle y a ajouté de la valeur (elle a par exemple transformé une matière première en un produit de consommation). C'est ce consommateur final qui paiera cette taxe sur la **valeur ajoutée**. La TVA que l'entreprise aura payée pour acheter ses fournitures, sera déduite de ses frais : c'est la **TVA déductible** (ou récupérable).

Il existe une exception pour l'achat de véhicule : si le véhicule est un utilitaire (fourgon), la TVA est récupérable. S'il s'agit d'un véhicule de tourisme destiné au transport de personnes, la TVA n'est pas déductible (sauf pour les entreprises de taxis ou d'ambulances).

Au final, la TVA reversée chaque mois au Trésor public se calcule ainsi :

$$\text{TVA décaissée} = \text{TVA collectée} - \text{TVA déductible}$$

Si cette TVA à décaisser est négative, cela signifie que l'entreprise a trop versé de TVA (ses achats ont été trop importants). Elle bénéficie alors d'un crédit de TVA à reporter le mois suivant :

$$\text{TVA à décaisser} = \text{TVA collectée} - \text{TVA déductible} - \text{Crédit de TVA}$$

La TVA se calcule toujours à partir du montant hors taxes (HT), avec des formules-types (par exemple, pour un taux classique de 20%) :

$$\text{TVA} = \text{Total HT} \times 0,2$$

$$\text{Total TTC} = \text{Total HT} \times 1,2$$

$$\text{Total HT} = \text{Total TTC} / 1,2$$

Les taux de TVA sont en fait variables selon les types de biens ou services auxquels ils s'appliquent.

Lorsque la consommation des denrées est immédiate dans les restaurants, pour les hôtels, transports, travaux de rénovation dans un logement et médicaments non remboursables, elle est à un **taux intermédiaire de 10%**.

Les boissons alcoolisées restent au **taux normal (20%)**.

Pour l'achat de denrées alimentaires dont la consommation est différée dans le temps, ainsi que pour les biens dits de première nécessité, le **taux réduit de 5,5%** s'applique (exception faite de produits tels que les confiseries, margarines, ou le caviar - taux normal).

Il existe enfin un **taux très réduit de 2,1%** pour les médicaments remboursables par la Sécurité Sociale, et les publications de presse notamment.

Cette liste n'est cependant pas exhaustive.

LES RÉDUCTIONS COMMERCIALES

Elles sont de trois types.

- **Les remises** : réductions **applicables à tous les clients** à partir du moment où les conditions de la remise sont remplies.

Exemple : remise de 10% pour les clients qui présentent leur carte de fidélité.

- **Les ristournes** : **réductions spéciales** accordées selon le CA généré par le client, ou des quantités commandées. Souvent elles se négocient entre le fournisseur et l'acheteur et n'ont donc pas le caractère automatique des remises.
- **Les rabais** : réductions ayant un **caractère exceptionnel**. Ils sont accordés parce que les marchandises ont un défaut, ou encore lorsque l'article acheté est un modèle d'exposition. Il s'agit plutôt d'indemniser l'acheteur pour un désagrément.

Les réductions commerciales regardent le commercial, mais pas le comptable. Ce dernier comptabilise le net commercial directement. **Les réductions commerciales ne sont donc pas comptabilisées.**



Les réductions commerciales se calculent en cascade les unes à la suite des autres.

On peut également trouver des réductions par tranches d'achat.

EXEMPLES

- On vend un produit initialement à 120 € TTC. Le vendeur accorde une remise de 10%, puis un rabais de 20%.

$$120 \times 0,90 \times 0,80 = 86,40$$

Le prix payé par l'acheteur sera de 86,40 €.

- Sur un produit vendu initialement à 160 € TTC, appliquons le système de remise par tranches selon les tranches suivantes :

| Tranches d'achat | Taux de remise | Tranche*taux |
|------------------|----------------|--|
| De 0 à 50 € | 0% | 50 € x 0% = 0 (aucune remise) |
| De 50 € à 150 € | 5% | 100 € x 5/100 (remise de 5€) |
| De 150 € à 200 € | 10% | 10 € dépensés x 10/100 (remise de 1€) |

Il faut décomposer les 160 € dépensés par le client en tranches d'achat.

| Tranches d'achat | Taux de remise | € dépensés | Tranche*taux |
|------------------|----------------|-----------------------------|--|
| De 0 à 50 € | 0% | 50 € - 0 € = 50 € | 50 € x 0% = 0 (aucune remise) |
| De 50 € à 150 € | 5% | 150 € - 50 € = 100 € | 100 € x 5/100 (remise de 5€) |
| De 150 € à 200 € | 10% | 160 € - 150 € = 10 € | 10 € dépensés x 10/100 (remise de 1€) |
| | | Total : 50 € + 100 € | |
| | | + 10 € = 160 € | |

Le client doit donc payer le prix de vente TTC moins les remises des tranches un deux et trois, soit : $160 - 5 - 1 = 154 \text{ €}$

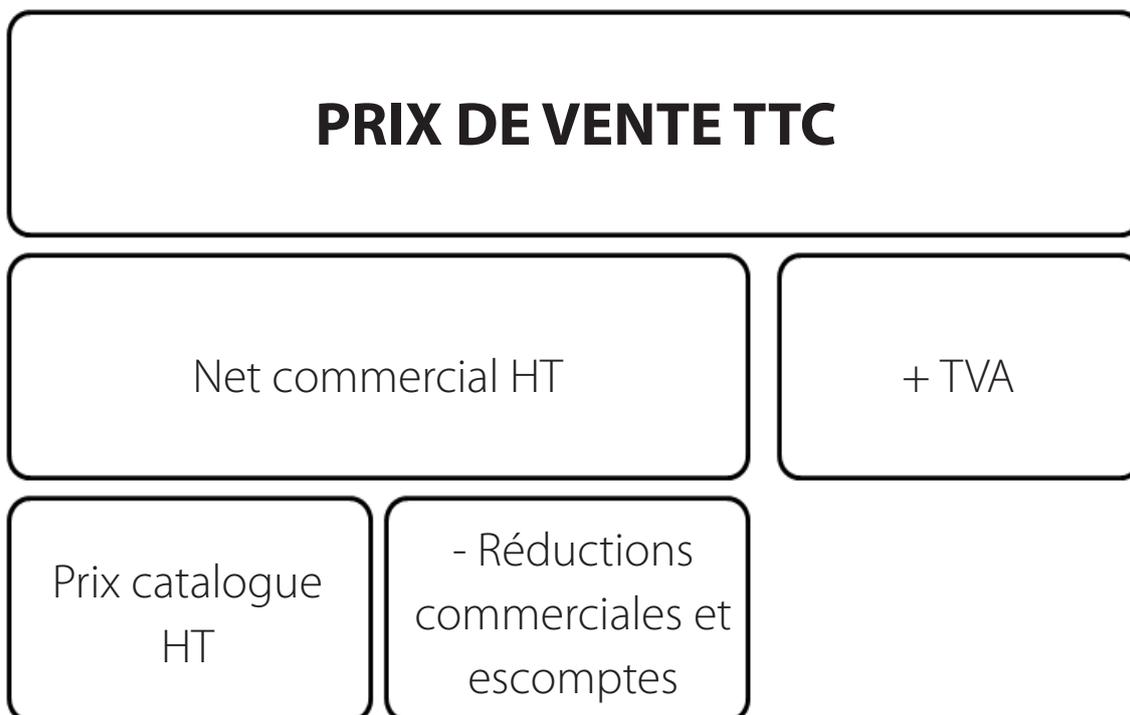
LES RÉDUCTIONS FINANCIÈRES

Elles sont de deux types.

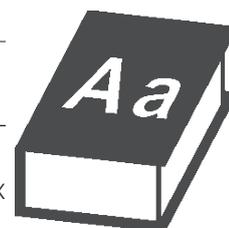
- **L'avoir** vient réduire une facture qui a été enregistrée en comptabilité. Il faut donc revenir sur tout ou partie d'une facture de doit. Le comptable doit les enregistrer.
- **L'escompte** est une réduction accordée au client qui règle ses factures au comptant (tout de suite). Dans les affaires, le principe est le délai de paiement. Pour régler son fournisseur, une entreprise obtient généralement un délai de 60 jours. Le paiement au comptant est l'exception. Il est donc récompensé par un escompte (réduction du prix qui a un motif financier et non pas commercial). Le comptable l'enregistre.

SCHÉMA DE SYNTHÈSE

Décomposition du prix sur une facture.



LEXIQUE : INTÉGRER LES NOTIONS !



- **Facture** : document émis par le vendeur qui réclame le prix au client (« doit ») ou reconnaît une dette envers lui (« avoir »).
- **Réductions commerciales** : remise, ristourne ou rabais accordés par le commercial. Elles n'apparaissent pas dans la comptabilité (les factures sont en principe enregistrées en « net commercial »).
- **Escompte** : réduction financière qui apparaît dans la comptabilité.
- **TVA à décaisser** : dette envers le Trésor public (TVA collectée - TVA déductible).
- **Crédit de TVA** : créance envers le Trésor public à reporter le mois suivant.



Testez vos connaissances !

Corrigés en page x.

Plusieurs réponses sont possibles.

1 Les réductions commerciales comprennent :

- Les ristournes
- Les escomptes
- Les rabais

2 Sur un repas d'affaires au restaurant, le taux de TVA applicable est de :

- 10 %
- 20 %
- 5,5 %

3 Sur un article vendu 140 € TTC avec une TVA de 20%, le prix HT est de :

- 120 €
- 112 €
- 168 €
- 116,67 €

4 Une réduction accordée à un client car le produit n'a pas été livré à temps est :

- Une remise
- Une ristourne
- Un rabais

5 Une réduction accordée après négociation sur des quantités commandées est :

- Une remise
- Une ristourne
- Un rabais

Applications

EXERCICE 1

Monsieur Manin commande à son fournisseur Y 3 200 € de marchandises pour approvisionner son magasin.

Les taux de remise sont les suivants :

- De 0 à 500 € : 3%.
- De 500 à 1 000 € : 5%
- De 1 000 € à 2 000 € : 8%
- De 2 000 € à 3 000 € : 15%
- De 3 000 € à 4 000 € : 25%
- De 4 000 à 5 000 € : 35%

1 Calculez le montant de la remise accordée à Monsieur Manin.

2 Quel est l'intérêt d'un tel système ?

EXERCICE 2

Monsieur Manin commande 20 chaises de réunion pour son magasin. Prix unitaire catalogue : 15 € HT. Avec sa carte de fidélité, Monsieur Manin a droit à une remise de 10%.

Comme il a déjà commandé du mobilier depuis le début de l'année, le fournisseur lui accorde une ristourne de 5%.

Sur deux des chaises, Monsieur Manin obtient un rabais de 6 € par chaise car elles présentent un défaut mineur.

Calculez le net à payer par Monsieur Manin.

EXERCICE 3

Le 05/06/20N, le fournisseur Lambda livre à Monsieur Manin l'équipement suivant.

- 1 caisse enregistreuse ; prix unitaire catalogue : 520 € HT. Remise de 5%.