



CHAPITRE 1

LA FACTURATION

Savoirs associés

Les documents commerciaux.
Cadre économique, légal, réglementaire.

Objectifs

- 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, 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 et du destinataire, la date, le numéro de la facture, la désignation et la quantité des biens ou des services facturés, leurs montants, 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. L'émetteur, dans toutes les correspondances, apparaît en haut à gauche, tandis que le destinataire (acheteur) apparaît en haut à droite.

- 1^{er} type : la facture de **DOIT** : c'est la facture classique. Il s'agit d'une créance du fournisseur sur l'acheteur : l'acheteur doit payer le prix demandé :



- 2^{ème} type : la facture d'**AVOIR** : le commun des mortels utilise simplement le terme « 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 veut faire un geste commercial à un de ses clients pour un retour de marchandises non conformes au bon de commande. Le fournisseur émet une facture d'avoir qui va donner lieu à une diminution de la dette du client. En clair, 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, la TVA est comptabilisée dans des comptes spécifiques (comptes de TVA). Il s'agit notamment des entreprises : elles doivent donc facturer en TTC et faire apparaître la TVA.

La TVA est neutre pour l'entreprise pour deux raisons :

- Première raison : la TVA est collectée par l'entreprise sur ses ventes (c'est donc le client qui la paye), mais elle doit reverser ce montant à l'Etat : la TVA n'appartient pas à l'entreprise !
- Seconde raison : la TVA est un impôt sur la consommation : seul le consommateur final paye la TVA. En effet une entreprise achète des biens et des services pour pouvoir fonctionner (par exemple des ordinateurs, des imprimantes, du papier, des stylos...). Elle paye de la TVA sur ces achats. Or l'entreprise n'est pas le consommateur final : elle doit donc récupérer cette TVA injustement payée : 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, mais 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). La TVA à décaisser chaque mois au profit du Trésor public est donc la TVA collectée moins la TVA déductible :

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

Si la TVA à décaisser est négative, cela signifie que l'on a trop versé de TVA (car les achats ont été trop importants). On 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) :

Exemple de calcul pour le **taux normal (20%)** :

$$\begin{aligned} \text{TVA} &= \text{TOTAL HT} \times 0,2 \\ \text{TOTAL TTC} &= \text{TOTAL HT} \times 1,2 \\ \text{TOTAL HT} &= \text{TOTAL TTC} / 1,2 \end{aligned}$$

Il existe un **taux intermédiaire de 10%** pour la restauration lorsque la consommation des denrées est immédiate, pour les hôtels, les transports, les travaux de rénovation dans un logement et les médicaments non remboursables. Les boissons alcoolisées restent néanmoins au taux normal (20%).

Pour l'achat de denrées alimentaires dont la consommation est différée dans le temps, le **taux réduit de 5,5%** reste en vigueur, sauf pour certains produits comme les confiseries, les margarines, le caviar (taux normal : 20%).

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 pas exhaustive.

LES RÉDUCTIONS COMMERCIALES

Les réductions commerciales sont de trois types :

- Les **remises** : ce sont des réductions applicables à tous les clients à partir du moment où les conditions de la remise sont remplies. Par exemple : une remise de 10% pour les clients qui présentent leur carte de fidélité.
- Les **ristournes** : ce sont des réductions spéciales accordées en fonction du chiffre d'affaires généré par le client ou des quantités commandées. Souvent, elles se négocient entre le fournisseur et l'acheteur : elles n'ont donc pas le caractère automatique des remises.
- Les **rabais** : ce sont des 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 donc plutôt d'indemniser l'acheteur à cause d'un désagrément.

Les réductions commerciales ont précisément un caractère « commercial ». Elles regardent donc le commercial, mais pas le comptable. Le comptable comptabilise le net commercial directement. Les réductions commerciales ne sont donc pas comptabilisées.

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

EXEMPLE

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

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

$(120 * 0,90 * 0,80)$

De même on peut trouver des réductions par tranches d'achat.

Par exemple : sur un produit vendu initialement à 160 € TTC, si l'on décide d'appliquer le système de remise par tranches suivant :

TRANCHES D'ACHAT	TAUX DE REMISE
De 0 à 50 €	0%
De 50 € à 150 €	5%
De 150 € à 200 €	10%

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 € (tranche1)	0%	$50€ - 0€ = 50€$	$50€ * 0\% = 0$ (aucune remise)
De 50 € à 150 € (tranche 2)	5%	$150€ - 50€ = 100€$	$100€ * 5/100$ (remise de 5€)
De 150 € à 200 € (tranche 3)	10%	$160€ - 150€ = 10€$	$10€ \text{ dépensés} * 10/100$ (remise de 1€)
		Total : $50€ + 100€ + 10€ = 160€$	

Le client doit payer :

PVTTC-Remise tranche 1-Remise Tranche2-Remise tranche3

$160 - 5 - 1 = 154 €$

LES RÉDUCTIONS FINANCIÈRES

Les réductions financières sont de deux types :

- **L'avoir** : il 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 donc les enregistrer.
- **L'escompte** : c'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 donc l'exception. Ce paiement au comptant est donc récompensé par un escompte (réduction du prix qui a un motif financier et non pas commercial). Le comptable doit donc enregistrer l'escompte.

LEXIQUE



Facture : document émis par le vendeur qui réclame le prix au client (« doit ») ou qui reconnaît une dette envers le client (« 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.

Crédit de TVA : créance envers le Trésor public, à reporter le mois suivant.

SYNTHÈSE

Décomposition du prix sur une facture

PRIX DE VENTE TTC

Net commercial HT

+TVA

Prix
catalogue HT

-Réductions
commerciales
et escomptes

QCM

Corrigés en fin d'ouvrage

Plusieurs réponses 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



Entraînez-vous !

Corrigés en fin d'ouvrage

EXERCICE 1

Monsieur MANIN commande à son fournisseur Y 3200 € 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 du mobilier pour son magasin.

Il commande 20 chaises de réunion. 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.