

## **Chapitre 4 – Les principes de la facturation**

### **Synthèse**

#### Sommaire :

1.	Les factures de doit et d’avoir .....	2
1.1.	La facture de doit .....	2
1.2.	La facture d’avoir .....	2
2.	Les éléments particuliers de la facture et les calculs qui y découlent .....	2
2.1.	Le calcul du total brut .....	2
2.2.	Le calcul du net commercial.....	3
2.3.	Le calcul du net financier .....	3
2.4.	Le calcul du net hors taxes.....	4
2.5.	Le calcul de la TVA .....	4
2.6.	Le calcul du Net TTC.....	5
2.7.	Le calcul du net à payer .....	5
2.8.	Synthèse des calculs à réaliser : .....	6
3.	Réglementation relative à l’établissement des documents commerciaux .....	6
4.	Le traitement de la TVA.....	8
4.1.	La TVA sur les Débits.....	8
4.2.	La TVA sur les encaissements.....	8

## 1. Les factures de doit et d'avoir

### 1.1. La facture de doit

La facture est le document comptable qui constate le montant que le client doit à son fournisseur. Elle est nommée ainsi « doit », car elle génère une dette à la charge du client. Elle constate la créance que le fournisseur a sur son client.

Elle doit être établie en double exemplaire et conservée pendant 10 ans. Comme énoncé précédemment, la facture comporte des mentions obligatoires.

### 1.2. La facture d'avoir

La facture d'avoir vient corriger d'éventuelles erreurs relevées sur la facture initiale ou permet de valoriser les bonnes relations commerciales avec les clients. Elle constate la créance du client sur le fournisseur.

Il existe 2 types d'avoir :

- L'avoir commercial : on parlera d'une remise, rabais ou ristourne (cf. 2.)
- L'avoir financier (cf 2.).

## 2. Les éléments particuliers de la facture et les calculs qui y découlent

### 2.1. Le calcul du total brut

En plus des « mentions obligatoires » qu'elle doit comporter, la facture doit être établie selon des règles de calcul précises.

La multiplication des quantités demandées par le prix unitaire donne le montant brut par produit et c'est en additionnant ces montants qu'est obtenu le montant brut de la facture.

Total brut = Somme des montants bruts par article
---------------------------------------------------

**Exemple** : Achat de 50 produits A, 5 € par produit et 10 produits B, 2 € par produit.

Total brut :  $50 * 5 + 10 * 2 \text{ €} = 270 \text{ € HT}$ .

## 2.2. Le calcul du net commercial

Plusieurs réductions commerciales peuvent être obtenues du fournisseur par le client.

Remise	Réduction pratiquée sur le prix de vente habituel en considération de l'importance de la vente ou de certaines caractéristiques du client (profession, fidélité...).
Rabais	Réduction à caractère exceptionnel permettant de tenir compte d'un défaut des produits (de qualité ou de conformité à la commande) ou d'un retard dans la livraison.
Ristourne	Réduction obtenue sur l'ensemble des achats effectués au cours d'une période donnée (le trimestre, l'année...). Elle est généralement calculée par tranches successives et à des taux progressifs. Elle fait l'objet d'une facture d'avoir.

Si une facture de doit comporte plusieurs réductions commerciales (remises et rabais), celles-ci se calculent « en cascade », c'est-à-dire les unes après les autres (en commençant par les remises). Le montant brut après réductions commerciales se nomme le net commercial.

$\text{Net commercial} = \text{Total brut} - \text{Réductions commerciales (se calcule sur le total brut)}$
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Exemple** : Achat de 50 produits A, 5 € par produit et 10 produits B, 2 € par produit. Une remise commerciale de 10% est accordée par le vendeur.

Total brut :  $50 * 5 + 10 * 2 \text{ €} = 270 \text{ € HT}$ .

Montant de la remise :  $270 \text{ €} * 10 \% = 27 \text{ €}$

Net commercial :  $270 - 27$  ou  $270 * 0,9 = 243 \text{ € HT}$ .

## 2.3. Le calcul du net financier

Le fournisseur peut également accorder au client une réduction financière appelée « escompte ». Il s'agit d'une diminution de prix permettant de tenir compte d'un paiement au comptant ou anticipé (par rapport aux conditions contractuelles ou générales de vente). L'escompte (lui aussi normalement exprimé par un pourcentage) se calcule **sur le net commercial** duquel il est soustrait pour obtenir le net financier.

$\text{Net financier} = \text{Net commercial} - \text{Escompte}$
------------------------------------------------------------------

**Exemple** : Achat de 50 produits A, 5 € par produit et 10 produits B, 2 € par produit. Une remise commerciale de 10% est accordée par le vendeur. Un escompte de 2% est accordé si paiement en comptant. L'acheteur compte payer directement la facture.

Net commercial :  $270 - 27$  ou  $270 * 0,9 = 243$  € HT.

Escompte :  $243 \text{ €} * 2\% = 4,86$  €

Net financier :  $243 - 4,86$  ou  $243 * 0,98 = 238,14$  € HT.

#### 2.4. Le calcul du net hors taxes

Un fournisseur peut être amené à facturer à ses clients des frais accessoires à la vente ou à lui refacturer des charges engagées pour son compte. C'est notamment le cas des dépenses de transport, qui viennent en augmentation du prix à payer. Additionnés au net financier, ces frais permettent d'obtenir le « net » (ou « base ») HT.

$$\text{Net HT} = \text{Net financier} + \text{Frais accessoires}$$

**Exemple** : Achat de 50 produits A, 5 € par produit et 10 produits B, 2 € par produit. Une remise commerciale de 10% est accordée par le vendeur. Un escompte de 2% est accordé si paiement en comptant. L'acheteur compte payer directement la facture. Il existe des frais de livraison de 10 € HT.

Net financier :  $243 - 4,86$  ou  $243 * 0,98 = 238,14$  € HT.

Net HT :  $238,14 + 10 = 248,14$  HT.

#### 2.5. Le calcul de la TVA

La TVA est un impôt indirect et proportionnel sur la consommation finale frappant la très large majorité des biens et des services. En matière de TVA, les entreprises ne jouent donc qu'un rôle de percepteur d'impôt. Ainsi, à chaque vente, l'entreprise collecte de la TVA pour le compte de l'État et devra lui reverser le montant en question.

La TVA est calculée en appliquant un taux au montant net HT, sachant que :

- Il existe plusieurs taux de TVA (2,1 %, 5,5 %, 10 % et 20 %).
- Certaines activités ne sont pas soumises à la TVA (assurance notamment).

$$\text{TVA} = \text{Net HT} \times \text{Taux de TVA applicable}$$

**Exemple** : Achat de 50 produits A, 5 € par produit et 10 produits B, 2 € par produit. Une remise commerciale de 10% est accordée par le vendeur. Un escompte de 2% est accordé si paiement en comptant. L'acheteur compte payer directement la facture. Il existe des frais de livraison de 10 € HT.

La TVA applicable est de 20 %.

Net HT :  $238,14 + 10 = 248,14$  HT.

$$\text{TVA} = 248,14 * 20 \% = 49,63 \text{ € TVA.}$$

## 2.6. Le calcul du Net TTC

Il est donné par l'addition du Net HT et de la TVA, mais peut être augmenté par une consignation d'emballages.

D'un point de vue juridique, la consignation n'est ni une vente (le fournisseur reste propriétaire des emballages), ni une prestation de services (ce n'est pas une location). Elle est considérée comme un prêt à usage, ce qui implique que le client peut se servir des emballages pendant un temps limité prévu de façon contractuelle, puis il doit les rendre. Une telle opération est accompagnée d'une garantie (appelée « gage », c'est-à-dire la consigne), laquelle n'est pas soumise à la TVA et qui est rendue au client à la restitution des emballages.

$\text{TTC} = \text{Net HT} + \text{TVA} + \text{Emballages consignés}$
-------------------------------------------------------------------------

**Exemple** : Suite de l'exemple, il n'existe pas d'emballages consignés.

$$\text{Net HT} : 238,14 + 10 = 248,14 \text{ HT.}$$

$$\text{TVA} = 248,14 * 20 \% = 49,63 \text{ € TVA.}$$

$$\text{TTC} = 248,14 + 49,63 + 0 = 297,77 \text{ TTC.}$$

## 2.7. Le calcul du net à payer

Il est possible que le client ait déjà versé un acompte ou une avance au fournisseur. Dans ce cas, le montant net à payer est diminué du montant de l'acompte.

$\text{Net à payer} = \text{Net TTC} - \text{Acompte versé} - \text{Avance}$
------------------------------------------------------------------------------

Avance : est une somme que l'entreprise peut exiger de son client avant de commencer l'exécution de sa commande.

Acompte : est une somme versée à mesure de l'avancement de la commande du client.

**Exemple** : Suite de l'exemple, l'acheteur a réalisé un acompte de 100 € il y a 10 jours lors de la commande.

TTC = 248,14 + 49,63 + 0 = 297,77 TTC.

Net à payer = 297,77 – 100 = 197,77 € à payer.

### 2.8. Synthèse des calculs à réaliser :

Désignation	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Remise	Montant HT
123	Roue X	4	200		800
435	Roue Y	3	300		900
445	Roue Z	4	250		1000
					—
<b>Total brut HT</b>					<b>2700</b>
Remise 5 %					135
<b>Net commercial</b>					<b>2565</b>
Escompte 2 %					<b>51,3</b>
<b>Net financier</b>					<b>2513,7</b>
Frais de port					100
TVA					20,00 % 522,74
<b>TOTAL TTC</b>					<b>3136,44</b>
<b>Acompte</b>					<b>-500</b>
<b>NET À PAYER en €</b>					<b>2636,44</b>

### 3. Réglementation relative à l'établissement des documents commerciaux

Au cours du processus d'achat ou de vente, l'entreprise va établir plusieurs documents (devis, bon de commande, de livraison, facture...). Pour la plupart de ces documents, la présentation par l'entreprise est libre. Par contre en ce qui concerne la facture son établissement est obligatoire et répond à un certain formalisme. Elle doit également comporter des mentions obligatoires.

Pour information, mentions générales obligatoires :

Mentions	Commentaires
Date d'émission de la facture	Date à laquelle elle est établie
Numérotation de la facture	Numéro unique basé sur une séquence chronologique continue, sans rupture. Exemple : facture 01, 02, 03
Date de la vente ou de la prestation de service	Jour effectif de la livraison ou de la fin d'exécution de la prestation

Identité de l'acheteur	Nom (ou dénomination sociale) Adresse du siège social d'une entreprise ou du domicile d'un particulier (sauf opposition de sa part, pour un particulier) adresse de facturation (si différente)
Identité du vendeur ou prestataire*	Nom et prénom d'un entrepreneur individuel (suivi éventuellement de son nom commercial) dénomination sociale d'une société suivie du numéro Siren ou Siret (sauf pour les personnes physiques) numéro RCS pour un commerçant, suivi du nom de la ville où se trouve le greffe d'immatriculation numéro au Répertoire des métiers pour un artisan ( n° Siren + RM + n° du département d'immatriculation) adresse du siège social (et non de l'établissement) si l'entreprise est une société, mention de la forme juridique (EURL, SARL, SA, SNC, SAS) et du montant du capital social
Date de la vente ou de la prestation de services	
Numéro du bon de commande	Lorsqu'il a été préalablement établi par l'acheteur
Numéro individuel d'identification à la TVA.	Sauf pour les factures d'un montant total HT inférieur ou égal à 150 €
Désignation du produit ou de la prestation	Nature, marque, référence des produits Prestation : matériaux fournis et la main-d'œuvre
Décompte détaillé de chaque prestation et produit fournis	Détail en quantité et prix (facultatif si la prestation de service a fait l'objet d'un devis préalable, descriptif et détaillé, accepté par le client et conforme à la prestation exécutée)
Prix catalogue	Prix unitaire hors TVA des produits vendus ou taux horaires hors TVA des services fournis
Majoration éventuelle de prix	Frais de transport ou d'emballage par exemple
Taux de TVA légalement applicable	Si les opérations sont soumises à des taux de TVA différents, il faut faire figurer sur chaque ligne le taux correspondant
Réduction de prix	Rabais, ristourne, ou remise acquise à la date de la vente ou de la prestation de service et directement liée à cette opération, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture
Somme hors taxe (HT) et toutes taxes comprises (TTC)	
Date à laquelle le règlement doit intervenir	Elle précise les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente ;

Source : <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31808>

## 4. Le traitement de la TVA

### 4.1. La TVA sur les Débits

Elle concerne principalement les entreprises de ventes de biens (téléviseurs...). Le principe est simple, dès qu'une **facture est émise, la TVA collectée devient exigible**. La TVA est exigible immédiatement, dès la facturation, c'est-à-dire qu'on doit reverser le montant à l'état dès réception de la facture sans attendre le règlement de la facture (on fera une déclaration dans le mois).

### 4.2. La TVA sur les encaissements

**Elle concerne les entreprises de prestations de services.** Dans ce cas, **la TVA est exigible à la date du paiement** (qu'ils aient lieu avant ou après l'envoi de la facture) de la facture par le client (à l'encaissement).

Cette différence avec la vente de biens est source de complications. Les prestataires de services ont la possibilité d'opter pour un régime de TVA particulier : la TVA sur les débits.

**Les prestataires de services peuvent demander à l'administration fiscale l'autorisation d'opter pour les débits**, c'est-à-dire de rendre la TVA exigible immédiatement, dès la facturation, sans attendre l'encaissement.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Comptabilisation simplifiée (notamment si l'entreprise vend des biens et réalise des prestations de services).</li> <li>– Pour le client, la TVA est déductible immédiatement, ce qui constitue un avantage de trésorerie*.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– L'entreprise collecte et doit la TVA sans attendre d'être payée par le client ; elle est pénalisée du point de vue de sa trésorerie.</li> <li>– Si le client ne paie pas, il faut opérer une régularisation de TVA.</li> </ul>

\* Pour que le client en soit informé et puisse, de son côté, déduire immédiatement la TVA, l'entreprise doit obligatoirement porter sur ses factures la mention « Option pour les débits » ou « TVA acquittée sur les débits ».