

Digest

Module 4

Calcul de la TVA

Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023700480

4 Calcul de la TVA

Zone de saisie

1. **PV Final HT** € ou **PV Final TTC**

2. **PA Final HT** ou **PA Final TTC**

3. **Taux de TVA**

Euro

Résultats

Mt TVA sur PV €

Mt TVA sur PA €

% TVA à conserver ou valeur

% TVA à reverser ou valeur

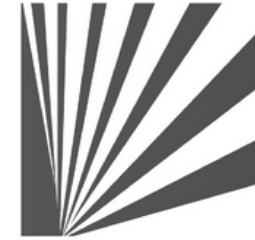
TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Collection l'Essentiel du Business
2€

BOOKINER



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention "Bookiner.com"

ECONOMIE D'AFFAIRES

Module 4

Rapport entre TVA et profit

Usage vendeur

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention "Bookiner.com". L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre PERSONNEL (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire, ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

7 notions utilisées

- . **PV HT ou TTC** = Prix de vente final payé ou encaissé
- . **PA final HT ou TTC** = Prix d'achat final négocié
- . **Taux de TVA** = % de la taxe sur la valeur ajoutée du pays considéré
- . **Montant de la TVA sur PV** = Somme fiscale correspondant au PV TTC
- . **Montant de la TVA sur PA** = Somme fiscale correspondant au PA TTC
- . **TVA à reverser % et valeur** = Indication «virtuelle» de la partie que doit reverser l'entreprise à l'Etat
- . **TVA à conserver % et valeur** = Indication «virtuelle» du bonus financier que peut conserver l'entreprise

Bien que le vendeur soit informé de l'existence de cette plus-value fiscale non négligeable, il n'est toutefois pas obligé de la prendre en considération. Néanmoins dans le cadre du montage d'une opération commerciale complète incluant achats et vente, cette plus-value participe au profit final de l'affaire et doit être prise en compte notamment dans le décompte global de la remise allouée. Il est possible de considérer que le gain fiscal né de la TVA puisse correspondre à une sorte d'amortisseur fiscal dans les conséquences économiques directes de la remise.

Module 4

Rapport entre TVA et profit

A quoi ça sert ?

Quel lien y-a-t-il entre la TVA et le profit, *a priori* aucun et pourtant si...
 Quoi de plus simple en apparence que la TVA que l'on considère généralement comme un poste comptable et fiscal précis et isolé de l'action commerciale. En fait, ce poste est aussi important que la marge dans son impact "arrière" sur le chiffre d'affaires et la trésorerie de l'entreprise. Au-delà du % légal, lui-même porté par des dogmes comptables qui n'en font aucune publicité, se joue en réalité une manne commercialo-financière supplémentaire pour l'entreprise, sachant que le montant officiellement prélevé n'est jamais égal à celui reversé et que la différence va où... dans la poche du vendeur ou pour le moins, au final, en réduction de taxes donc toujours dans l'escarcelle de l'entreprise !

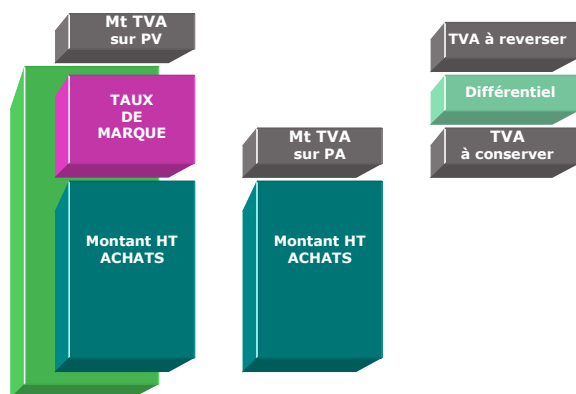
Une aide à la décision pour 4 calculs précis

1. Montant de la TVA sur PV, d'une affaire xyz ou d'un CA mensuel, annuel
2. Montant de la TVA sur PA de l'affaire en cours, d'une affaire xyz ou encore un montant d'achats plus global (charges et dépenses mensuelles, annuelles...)
3. % et montant de TVA à conserver (y compris en valeur)
4. % et montant de TVA à reverser (y compris en valeur)

Utilisation du module

Par convention, sauf vente à perte, il existe toujours un écart de TVA entre celle normalement due sur l'encaissement du PV TTC et celle à déduire fiscalement sur le PA TTC. Ce différentiel est toujours conservé par l'entreprise et doit être considéré comme une **prime fiscale** ou un **bonus financier** «masqué» dans la conduite légale des affaires entre professionnels (B to B). En règle générale, c'est le consommateur et le particulier qui paient plein pot la TVA sur le PV sans ne rien pouvoir déduire ou conserver.

Schéma pédagogique



Un bonus fiscal «arrière»

Par bonus fiscal, il faut considérer une conséquence économique réelle mais implicite dans l'affaire en cours. Il s'agit de considérer que si la TVA est exogène au profit direct de l'entreprise, elle représente néanmoins un flux réel de trésorerie entre le montant X à l'encaissement et celui Y reversé au Trésor Public. L'évidence que la TVA soit fondue dans la comptabilité générale de l'entreprise n'enlève pas la réalité du fait que, en économie d'affaires, ce gain fiscal s'apparente à une plus-value objective de rentabilité du fait de vendre plus cher ce qui a été acheté «moins cher». La différence entre X et Y profite toujours à l'entreprise dans le cadre d'une économie objectivement chiffrable.

C'est d'ailleurs le fondement même de la TVA que de tirer sa justification légale d'un différentiel fiscal entre les achats et les ventes. En économie d'affaires, cette prime fiscale «récompense» la dynamique commerciale à réaliser un chiffre d'affaires supérieur à l'état des dépenses (moins de remise, plus de marge) car, au final, l'Etat préfère largement mieux taxer un montant de 100 (PV) que de 50 (PA) ou de 100 à la place de 80 (PV avec remise). Une seconde raison milite pour la prise en considération de l'écart de TVA à conserver, par le fait que le règlement de ce poste fiscal se traduit par un capital financier relativement linéaire et non négligeable sur une année (x affaires).

Objectifs de calcul

Définir précisément les incidences de la TVA dans une affaire ou sur une période donnée avec possibilité de :

- . Effectuer une vision comparative du PV et du PA HT et/ou TTC (ou sur tout autre montant)
- . Faire ressortir les montants de TVA devant apparaître sur facture
- . Intégrer le différentiel de TVA comme bonus financier à négocier éventuellement dans l'affaire en cours

$$\begin{aligned} \text{Différentiel de TVA} &= (\text{Mt TVA PV} - \text{Mt TVA PA}) \\ \text{\% TVA à conserver} &= [(\text{Différentiel TVA} / \text{Mt TVA PV}) \times \text{\%TVA}] \\ \text{\% TVA à reverser} &= (\text{\%TVA} - \text{\%TVA à conserver}) \end{aligned}$$

Exemple de calcul à réaliser avec le module

Simulation : Sachant que le PA TTC est de **10166 €** et que le PV TTC est de **15259 €**, avec un taux commun de TVA de **19.6%**, quel est le % de TVA à conserver en tant que «gain fiscal» ?

Sans module, savez-vous trouver les bonnes réponses en 3 minutes ?

1. PV final HT : ...€ ou PV final TTC : **15249€**
2. PA final HT : ...€ ou PA final TTC : **10166€**
3. Taux de TVA : **19.6%**

Simulation

Montant de la TVA sur PV : ...€
Montant de la TVA sur PA : ...€
Taux virtuel de TVA à reverser : ...% en valeur ...€
Taux virtuel de TVA à conserver : ...% en valeur ...€

Réponses

1. PV final HT = 12 750€ 2. PA final HT = 8 500€ Montant de la TVA sur PV = 2 499.00€
 Montant de la TVA sur PA = 1 666.00€ Taux virtuel de TVA à reverser = 13.07% ou = 555.47€
 Taux virtuel de TVA à conserver = 6.53% ou = 277.53€