

Révision express : Documents commerciaux

Du devis à l'avoir, les documents commerciaux jalonnent le cycle de vente et prouvent ce qui a été convenu, livré et facturé. La fiche rappelle leur enchaînement, le caractère obligatoire ou non de chacun, les mentions de la facture et la cascade de calcul du brut au net à payer. À l'épreuve E7, on vous demande de contrôler ou d'établir une facture, de calculer un net commercial, un escompte ou une TVA, et de repérer une mention manquante.

Définitions à connaître

Devis

Document qui permet de s'entendre sur la nature des travaux et le montant précis à régler ; obligatoire seulement dans certains cas, il s'utilise surtout pour les prestations de services et comporte une durée de validité et un cadre « bon pour accord ».

Bon de commande

Document par lequel le client passe commande, surtout pour des biens ; non obligatoire, il permet de remplir l'obligation d'information précontractuelle due aux particuliers.

Bon de livraison

Document non obligatoire mais fréquent, qui justifie de la conformité de la livraison à la commande si aucune réserve n'est formulée.

Facture de doit et facture d'avoir

La facture de doit est la facture courante : le client doit payer le fournisseur. L'avoir constate l'opération inverse (retour, erreur, rabais après facture) et réduit la dette du client.

Remise, rabais, ristourne

Trois réductions à caractère commercial : la remise dépend des quantités ou du type de client ; le rabais compense une anomalie (défaut, mauvaise référence) ; la ristourne récompense le chiffre d'affaires réalisé sur une période, souvent l'année.

Escompte

Réduction à caractère financier accordée pour un paiement comptant ou anticipé ; elle se calcule après les réductions commerciales, sur le net commercial.

Franchise en base de TVA

Régime des micro-entreprises qui ne facturent pas de TVA ; la facture porte la mention « TVA non applicable, art. 293 B du CGI ».

Conditions générales de vente (CGV)

Document non obligatoire en B to B, que les professionnels peuvent demander ; il comprend les conditions de vente, le barème des prix unitaires, les réductions de prix et les conditions de règlement.

Pièges à éviter

- Calculer l'escompte sur le prix brut : il se calcule sur le net commercial, après les réductions commerciales.
- Appliquer la remise aux frais de port : le port s'ajoute après les réductions, au net financier.
- Additionner deux remises successives (10 % puis 5 % ne font pas 15 %) : chaque réduction se calcule sur le net précédent.
- Oublier la TVA ou l'appliquer à un net déjà TTC ; avec deux taux, calculer la TVA de chaque groupe de produits séparément.
- Confondre rabais (anomalie), remise (quantité ou type de client) et ristourne (chiffre d'affaires d'une période).
- Croire que le bon de livraison ou le devis sont toujours obligatoires : seule la facture l'est entre professionnels, le devis dans certains cas.

Les formules

Notion	Formule	Quand, unité, arrondi
Net commercial	Net commercial = prix brut HT - remises (et rabais, ristournes)	Les réductions commerciales se calculent en cascade, chacune sur le net précédent ; en euros HT.
Net financier	Net financier = net commercial - escompte	L'escompte est un pourcentage du net commercial ; en euros HT.
Net HT	Net HT = net financier + frais de port	Le port facturé s'ajoute après les réductions ; c'est la base de la TVA.

Notion	Formule	Quand, unité, arrondi
TVA	TVA = net HT × taux de TVA	20 % en général, 5,5 % sur certains produits ; deux taux sur une même facture se calculent séparément ; arrondi à deux décimales.
Net à payer TTC	Net TTC = net HT + TVA	Montant que le client doit régler à l'échéance.
Montant d'un avoir	Avoir = quantité retournée × prix unitaire net (mêmes réductions que la facture) + TVA	L'avoir reprend les conditions de la facture d'origine et vient en déduction de la dette du client.

La méthode pas à pas

1. Lire la situation et placer le document demandé dans le cycle : devis, bon de commande, bon de livraison, facture, avoir.
2. Repérer les quantités, les prix unitaires HT, les réductions (commerciales puis financière), les frais de port et le ou les taux de TVA.
3. Poser la cascade dans l'ordre : brut, remises, net commercial, escompte, net financier, port, net HT, TVA, net TTC ; une ligne par étape.
4. Contrôler les mentions obligatoires : identification du vendeur (numéro unique, RCS et ville, siège), parties et adresses, date, numéro continu, quantité et dénomination, prix unitaire HT, réductions, date de règlement, escompte, pénalités, indemnité de 40 €, SIREN du client et nature de l'opération depuis 2026.
5. Ajouter la mention particulière si le cas l'exige : franchise en base (art. 293 B du CGI), EI, autoliquidation, option pour la TVA d'après les débits.
6. Vérifier la cohérence finale : TTC supérieur au HT, réductions bien déduites, port non remisé, montants arrondis à deux décimales.

Exemple résolu : Provence Linge : facture d'un grossiste à un hôtel

Provence Linge vend à un hôtel 50 parures de draps à 50 € HT l'unité. Le client, fidèle, bénéficie d'une remise de 8 % ; il règle comptant et obtient un escompte de 2 %. Les frais de port facturés s'élèvent à 36 € HT ; TVA 20 %.

1. Montant brut HT = $50 \times 50 = 2\,500$ €
2. Remise = $2\,500 \times 8\% = 200$ € ; net commercial = $2\,500 - 200 = 2\,300$ €
3. Escompte = $2\,300 \times 2\% = 46$ € ; net financier = $2\,300 - 46 = 2\,254$ € (réduction financière, après la remise)
4. Net HT = $2\,254 + 36 = 2\,290$ € (le port s'ajoute après les réductions)
5. TVA = $2\,290 \times 20\% = 458$ € ; net à payer TTC = $2\,290 + 458 = 2\,748$ €

Auto-test

1. Dans quel ordre s'enchaînent les documents du cycle de vente ?
2. Quelle est la différence entre remise et escompte ?
3. Sur quelle base calcule-t-on l'escompte ?
4. Quelle mention porte la facture d'une micro-entreprise en franchise en base ?
5. Combien de temps les factures doivent-elles être conservées ?
6. Quand la facture est-elle obligatoire pour un particulier ?
7. Brut 1 000 €, remise 10 %, escompte 2 %, port 28 €, TVA 20 % : quel net TTC ?

Réponses

1. Devis, bon de commande, bon de livraison, facture, puis avoir si besoin.
2. La remise est une réduction commerciale (quantité, type de client) ; l'escompte est une réduction financière pour paiement comptant ou anticipé.
3. Sur le net commercial, c'est-à-dire après déduction des remises.
4. « TVA non applicable, art. 293 B du CGI ».
5. 10 ans, avec une numérotation chronologique sans rupture.
6. Vente à distance, prestation de service de plus de 25 €, travaux immobiliers ou sur simple demande du client.
7. Net commercial 900 €, escompte 18 €, net financier 882 €, net HT 910 €, TVA 182 €, net TTC 1 092 €.