



ILA CONSULTING
International Links & Audit

OBLIGATIONS COMPTABLES & FISCALES DES AGENCES DE VOYAGES

Lamia ALLOULI

1. Présentation de l'activité

Agence de voyage

L'activité d'agent de voyages consiste en l'organisation ou la vente, dans **un but lucratif** :

- de voyages ou de séjours individuels ou collectifs ;
- de services pouvant être fournis à l'occasion de voyages ou de séjours ;
- de services liés à l'accueil touristique, notamment l'organisation de visites de musées ou de monuments historiques ;
- de forfaits touristiques.

Modalités d'exercice

- La profession n'est accessible qu'aux titulaires d'une licence d'agent de voyages ;
- **Aptitude professionnelle**: le candidat doit remplir les critères de diplômes et / ou d'expérience professionnelle ;
- **Garantie financière** : le candidat doit justifier de **l'engagement d'un organisme de garantie** collective, destiné à couvrir le remboursement des fonds reçus au titre des prestations exercées ;
- **Souscription d'une assurance responsabilité civile professionnelle**, destinée à couvrir les risques financiers résultant des fautes professionnelles commises par l'agent de voyage ou l'un de ses salariés dans le cadre de son activité.
- **Inscription au registre des agents de voyages et autres opérateurs**

La profession distingue différents types d'intervenants

- **Les TO, tours-opérateurs** qui fabriquent des séjours ou voyages en composant eux-mêmes l'offre (transport, séjour, accompagnement, animation), qu'ils proposent ensuite à la clientèle, directement ou par l'intermédiaire d'un réseau d'agences de distribution ;
- **Les agences indépendantes** ;
- **Les réseaux volontaires** regroupent des **agences indépendantes** qui conservent leur entière autonomie de gestion et de politique commerciale, mais bénéficient de la centrale d'achat du réseau : SELECTOUR (530 agences et 1 224 milliards d'euros de CA en 2002), AFAT Voyages (479 agences et 1 milliard d'euros de volume d'affaires) ;
- **Les réseaux intégrés** regroupent des agences liées à leur tête de réseau par un contrat juridique de type **franchise** ou enseigne. **Le degré d'autonomie de gestion et de la politique commerciale est fixé par contrat mais les membres bénéficient de la notoriété de la tête de réseau** : THOMAS COOK (ex HAVAS VOYAGES, 400 agences), MANOR-ATA...
- **Les agences de la grande distribution** comme LECLERC VOYAGES (115 agences), CARREFOUR VACANCES... Les nombres d'agences sont communiqués par les enseignes via leur site web.
- **Les agences virtuelles ou en ligne** sont des agences sans présence physique, qui utilisent la télématique (Minitel ou Internet) comme DEGRIFTOUR, TRAVELPRICE.COM... Les grands TO ouvrent aussi leur site aux enchères ou aux offres de dernière minute. Les agences de la grande distribution investissent également ce créneau (LECLERC VOYAGES...).

2. Obligations comptables et fiscales d'une société commerciale

Principes généraux

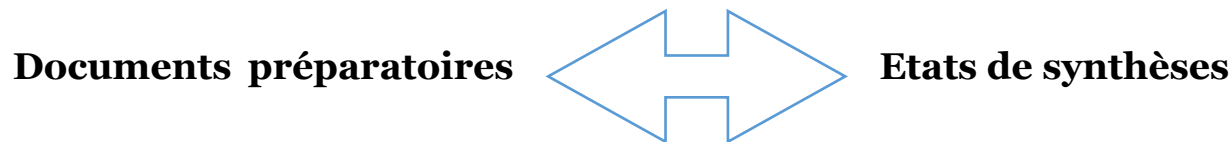
Comme toute société commerciale, l'agence de voyage doit :

- Procéder chronologiquement à l'enregistrement comptable des opérations affectant le patrimoine de l'entreprise ;
- Etablir des comptes annuels à la clôture de l'exercice (le bilan, le compte de résultat et les annexes).

Les livres obligatoires (états préparatoires)

Le livre-journal : contient les enregistrements de tous les mouvements affectant le patrimoine de l'entreprise. Il comprend l'ensemble des écritures comptables. Chaque écriture est appuyée par une pièce justificative (factures, relevés bancaires, bulletins de paye etc.)

Le grand livre : Le grand livre reprend les écritures du livre journal, ventilées selon le plan de comptes de l'entreprise. Le grand livre permet de consulter le détail d'un compte (exemple : le compte banque), avec la liste des mouvements par dates et montants, ainsi que le solde de ce compte.



Les comptes annuels (états de synthèse)

Les documents de synthèse

Trois documents de synthèse sont obligatoires en fin d'exercice : le bilan, le compte de résultat et l'annexe.

Le bilan : Il constitue une photographie, à la date de clôture, du patrimoine de l'entreprise. Ce document oppose 2 colonnes : **L'Actif** : il constitue les valeurs positives détenues par l'entité. On y retrouve les actifs immobilisés et les actifs circulants tels les stocks et les comptes banques. **Le Passif** : il constitue les dettes de l'entreprise au sens large du terme. On y retrouve les capitaux propres et les dettes tels les dettes fournisseurs et les emprunts.

Les deux colonnes du bilan sont égales : ACTIF = PASSIF.

Le compte de résultat : Il représente la synthèse de l'activité de l'entité pendant l'exercice comptable. Il permet de dégager le résultat de l'exercice.

Résultat = Produits – Charges.

Si le résultat est positif, on parle de bénéfice. Si le résultat est négatif, on parle de perte.

Les annexes : Elles sont constituées de différentes informations obligatoires et de différents tableaux qui précisent la portée de certains postes du bilan et du compte de résultat.

Dépôt au greffe du tribunal de commerce

Certaines sociétés commerciales (SA, SCA, SAS, SARL et EURL) ont, de plus, l'obligation de remettre certains documents au greffe du tribunal de commerce de leur siège social dans le délai d'un mois à compter de la date d'assemblée générale annuelle (2 mois en cas de dépôt par voie électronique).

Les documents à remettre sont **les comptes annuels individuels et consolidés**, le **rapport de gestion**, le **rapport du commissaire aux comptes** et la **proposition d'affectation du résultat** à l'assemblée générale annuelle (AGO) et la résolution votée.

Délai de conservation

D'un point de vue fiscal, les livres, registres et documents ou pièces justificatives de la comptabilité doivent être conservés **pendant 6 ans** à compter de la date de la dernière opération mentionnée sur les livres ou registres, ou de la date à laquelle, les pièces ou documents ont été établis.

Le code du commerce (article L 123-22), retient un délai de 10 ans.

Obligations comptables et régime de déclaration Les différents régimes de déclaration

La taille de l'entreprise définit le régime fiscal :

Activités (seuils 2014, 2015 et 2016)	Régime du réel normal	Régime du réel simplifié
Ventes de marchandises	CA > 789.000 € HT	82 800 € < CA HT < 789 000 €
Prestations de services	CA > 238.000 € HT	33.200 € < CA HT < 238 000 €

Le régime du réel normal

Dans le régime du réel normal, aucune mesure de simplification au niveau de la comptabilité n'est prévue. La liasse fiscale à remettre au Trésor Public est très développée (18 pages).

Le régime du réel simplifié

Allègement des formalités fiscales

- Pour la TVA (déclaration annuelle CA12)
- Pour la réalisation de la liasse fiscale (5 pages) Comptabilité super-simplifiée
- Les frais généraux accessoires payés en espèces (pourboires, parking etc.) peuvent être déduits sans justificatif dans la limite de 1/1000 du chiffre d'affaires avec un minimum de 150 € par an. Evaluation forfaitaire, en fin d'exercice, des stocks de marchandises et des travaux en cours. Le bilan non exigé si le chiffre d'affaires n'excède pas 154.000 € (ventes) ou 54.000 € (prestations de services).

3. Spécificités comptables

Plan comptable professionnel

- La comptabilisation des opérations relatives à l'activité d'agence de voyages doit être faite en application du **plan comptable professionnel existant** ;
- Le plan comptable professionnel **prend en compte la diversité des activités** des agences de voyages et fait une distinction entre :
 - les opérations relatives à la billetterie (billets avions, trains, reventes de séjours, etc.) où l'agence est commissionnée au titre de son activité d'entremise ;
 - les opérations liées à la fabrication de voyages, fabrication dont l'agence est le maître d'oeuvre.

Billetterie

- Pour les opérations de billetterie, la comptabilité met en évidence le rôle de mandataire commissionné de l'agence ;

La comptabilisation des factures d'achat et de vente de billets ne génère donc ni charge ni produit pour l'agence.

Seules les commissions, égales à la différence entre le prix d'achat et le prix de vente aux clients, sont inscrites comme chiffre d'affaires dans les comptes de l'agence.

Les achats et les ventes sont comptabilisés toutes taxes comprises au débit ou au crédit des comptes 47, les contreparties étant inscrites naturellement dans les comptes 401 (fournisseurs) et 411 (clients).

Les commissions ainsi perçues sont enregistrées dans un compte 706.

Le solde de ces comptes 47 exprime le montant des opérations en attente de régularisation (par exemple, billets émis et facturés par les compagnies, et non facturés aux clients).

Les comptes 706 (comptes de commissions) peuvent être divisés en sous – comptes par **nature d'opération** (commissions perçues sur opérations de billetterie air, mer, fer, route, etc.) et **aspects taxables ou non taxables** en fonction du lieu d'exécution de la prestation (France, C.E, hors C.E).

Fabrication de voyages

- La **comptabilisation TTC des achats est faite au débit d'un compte 604** par le crédit d'un compte 401 (fournisseurs) respectant ainsi le plan comptable professionnel ;
- Comme pour les opérations de billetterie, le plan comptable de l'agence peut être détaillé par nature de prestations achetées (aérien, maritime ferroviaire, routier, etc.) indiquant l'aspect taxable ou non de l'opération, en fonction du lieu de séjour du voyage fabriqué (France, C.E, hors C.E).
- **Les ventes de voyages sont inscrites TTC au crédit d'un compte 704** par le débit du compte client concerné.

Traitement comptable de la garantie financière

- Le montant de la garantie financière est calculé à partir du volume d'affaires TTC relevant des opérations et activités de vente de voyages et séjours ;
- Sur le plan comptable, **il est intéressant de savoir si la garantie financière, assimilable à une caution, doit figurer parmi les engagements hors bilan ;**
- Dans ce secteur d'activité, ce sont des organismes tels que les banques qui accordent la garantie, contre le risque de défaillance éventuelle de l'agent de voyages. **L'agence de voyages n'est donc pas tenue de faire figurer cette garantie dans les engagements hors bilan.**

Annexe : précisions à apporter lors de son établissement

Les renseignements suivants peuvent être indiqués dans l'annexe aux comptes annuels, **précisant ainsi certains points :**

- Une mention indiquant, sous la rubrique « Règles et méthodes comptables », que **les ventes inscrites dans les comptes de produits au cours de l'exercice N concernent des départs effectués au cours du même exercice ;**
- Les agences de voyages ne peuvent pas déduire la TVA afférente aux prix payés aux hôteliers, aux restaurateurs, et aux autres assujettis qui exécutent matériellement les services utilisés par le client (art. 273-2 du CGI, An II art. 231-2). Cette disposition implique que les achats sont comptabilisés TTC ;
- On enregistre au débit du compte 704900 la TVA collectée sur le chiffre d'affaires de l'agence. La contrepartie est inscrite au crédit du compte 445710 (TVA collectée).

Manipulation d'espèces

Limitation des paiements en espèces

L'utilisation du chèque, du virement postal ou bancaire est obligatoire pour les opérations suivantes :

- paiements dépassant la somme de 1 000 € effectués par des particuliers domiciliés en France ou par des professionnels pour les besoins de leur activité ;
- paiements supérieurs à 15 000 € effectués par des particuliers non domiciliés en France ;
- paiements des traitements et salaires dépassant 1 500 € pour au moins un mois entier.

Le fractionnement en plusieurs règlements ne permet pas d'échapper aux limites ci-dessus. En cas d'infraction, la sanction est une amende fiscale égale à 5 % des sommes indûment réglées en espèces.

Des anomalies graves ou répétées dans la tenue de la caisse peuvent faire perdre sa **valeur probante** à la comptabilité.
La tenue de la caisse exige donc le plus grand soin.

Spécificités fiscales

Contrairement au régime de droit commun, les agences de voyages sont soumises au régime spécifique dit de la marge. À qui s'applique-t-il ? Dans quelles conditions ? Sur quels territoires ? Y a-t-il des exonérations ?

Les agences de voyages bénéficient d'un régime différent, appelé le régime de la marge.

Le champ d'application

Pour bénéficier de ce régime, les agences de voyages doivent **agir comme des intermédiaires « opaques »**, contrairement aux intermédiaires « **transparents** » qui agissent au nom et pour le compte d'un tiers.

Dans ce cas, le voyageur contracte directement avec le tour-opérateur. L'agence de voyages est alors considérée comme un apporteur d'affaires pour le tour-opérateur et elle prélève une commission sur laquelle le régime de la marge ne s'applique pas.

Que doit vendre une agence de voyages pour être soumise au régime de la marge ?

- Un voyage
- Un forfait qui comprend une chambre d'hôtel et un moyen de transport
- Une chambre et/ou un moyen de transport ainsi qu'un second élément comme une place de spectacle ou une entrée dans un musée.
- **La préparation d'un séminaire sur la journée, par exemple, sans hôtel ni transport, ne rentre donc pas dans ce cadre ;**
- **En revanche, les organisateurs d'événements, qui réservent un hôtel en plus de l'organisation de la manifestation, peuvent être concernés par ce régime de la marge.**
- Pour le conseil en plus de la réservation unique d'un hôtel ou d'un moyen de transport, à l'exception de l'aérien, le régime de la marge s'applique.

La territorialité

- Les agences de voyages sont soumises à la TVA sur la marge dans le pays où elles sont établies ;
- **Ne sont donc pas concernées, les agences de voyages dont le siège de leur activité économique est situé hors de l'Union européenne comme, par exemple, la Suisse.**

L'exonération

- Lorsque le voyage est exécuté **hors de l'Union européenne**, la marge de l'agence de voyages, pourtant établie dans l'UE, **est dans ce cas exonérée de TVA** ;
- Dans le cas d'un voyage exécuté **à l'intérieur et à l'extérieur de l'Europe**, comme par exemple **trois jours en France et trois jours en Suisse**, la TVA est appliquée au prorata du temps de séjour dans l'Union européenne. « **Le plus simple c'est de se baser sur le nombre de nuitées.** »

L'assiette

- La marge hors taxes de l'agence est égale à **la différence entre le montant total payé par le voyageur (les recettes)** et **le coût d'achat des prestations supporté par l'agence (les dépenses)**. Le taux de TVA se calcule sur ce montant ;
- Pour le régime spécifique de la marge, **le taux de TVA est toujours de 20 %**.

La TVA due sur la marge par l'agence de voyages est calculée au taux de 20 % quel que soit le taux de TVA appliqué sur les services consommés par le client.

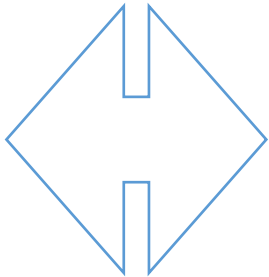
Les services sous-jacents sont généralement soumis au taux réduit (ex. 10 % pour la restauration ou le transport local de personnes) ou exonérés (transports internationaux).

Le droit à déduction

- Compte tenu de la règle d'assiette particulière (taxation de la seule marge), **les agences de voyages ne peuvent pas récupérer la TVA sur les dépenses directement liées au voyage ;**
- Seule la TVA supportée sur les frais généraux de l'agence (comme l'électricité par exemple) est récupérable.

La facturation

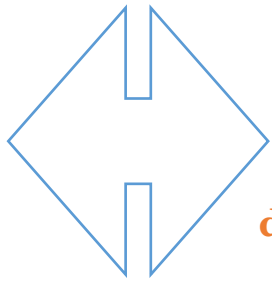
- En BtoB, les agences ont l'obligation d'émettre une facture ;
- En BtoC, une note comprenant les coordonnées de l'agence, celles du client, le montant TTC et le détail du voyage suffit.



Il y a également des **mentions obligatoires à faire figurer sur chaque facture comme la mention : « régime particulier - agence de voyages. « Les pénalités sont de 15 euros, en cas d'erreur ou omission, par mention et par facture.**

La périodicité

- L'agence de voyages doit calculer la TVA sur sa marge opération par opération puis déposer une déclaration de TVA chaque mois, à une date précise, auprès de son centre des impôts ;
- **La TVA sur la marge est due à l'encaissement des sommes par l'agence.** Désormais tout se fait en ligne et les montants déclarés portent sur l'activité du mois précédent ;
- La marge peut également être calculée périodiquement (chaque mois ou chaque trimestre). Lors de cette déclaration, sont imposés uniquement les montants de la marge et inscrits sur la ligne 01 « ventes, prestations de services ». Le reste doit figurer sur la ligne 05 « autres opérations non imposables ».



CONSEIL

Veiller à bien ventiler les ventes – et aussi les achats pour les tour-opérateurs – par destinations : en UE et hors UE.

Principales zones de risques à analyser

Exhaustivité de l'enregistrement des opérations (Tour-opérateurs) / Rattachement à l'exercice

L'usage veut que l'envoi des factures par les hôtels et correspondants étrangers s'effectue avec des décalages très importants. C'est ainsi qu'il est courant de recevoir ces pièces avec plusieurs semaines ou plusieurs mois de retard.

indispensable de comptabiliser les opérations d'achats extérieurs, non pas à la réception des factures fournisseurs, mais en même temps que l'enregistrement des factures de ventes.

Exhaustivité de l'enregistrement des opérations de billetterie et de reventes de produits Tour- opérateurs (agence de voyages)

Il peut y avoir des commissions à recevoir à la clôture de l'exercice comptable.

Simultanément à la comptabilisation de la facture de vente

Date	Compte	Libellé	Débit	Crédit
	41xxxx	Client	Montant de la facture au client	
	704xxx	Vente voyage A <i>Facture n°</i>		Montant de la facture au client
	604xxx	Achats prévisionnels Voyage A	Evaluation de la facture à recevoir	
	408xxx	Fournisseurs factures non parvenues <i>Facture n°</i>		Evaluation de la facture à recevoir

Au moment de la réception de la facture du fournisseur

Date	Compte	Libellé	Débit	Crédit
	408xxx	Fournisseurs factures non parvenues	Evaluation de la facture à recevoir	
	604xxx	Achats prévisionnels voyage A <i>Annulation voucher n°</i>		Evaluation de la facture à recevoir
	604xxx	Achats de voyages	Montant de la facture du fournisseur	
	40xxxx	Fournisseurs		Montant de la facture du fournisseur

Constatation de la commission à recevoir (exemple pour 100 euros TTC)

Date	Compte	Libellé	Débit	Crédit
	40982	Commissions à obtenir	100	
	706xxx	Commissions taxables		83,61
	4458xx	Taxe sur le chiffre d'affaires à régulariser ou en attente		16,39

L'apurement du compte de commissions à recevoir s'effectuera au cours de l'exercice suivant, par imputation des commissions dégagées lors des règlements aux fournisseurs.

Suivi des écarts entre devis et réalisations

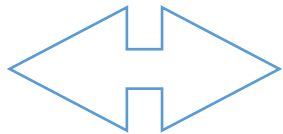
Le suivi permet

- de déterminer les corrections éventuelles à apporter aux procédures de détermination des prix de vente ;
- la réalisation rigoureuse de devis permet d'établir un prix de vente correct.

Gestion de trésorerie

La trésorerie connaît de grandes variations dues essentiellement :

- A l'encaissement d'acomptes clients sur des ventes de voyages qui vont parfois se dérouler plusieurs mois plus tard (ces encaissements vont très souvent représenter des sommes importantes) ;
- Aux paiements des fournisseurs qui, lorsqu'ils interviennent, font chuter le niveau de trésorerie de l'agence, car ils représentent aussi des montants très importants.



L'élaboration d'un budget de trésorerie permet d'anticiper et d'agir sur le niveau de la trésorerie, en décalant certaines dépenses et en relançant les clients pour obtenir des acomptes ou les paiements des soldes de manière plus rapide.

FRANCE

66 Avenue des Champs Elysées 75008 Paris

Tél. : +33 (0) 9 83 40 31 84

+33 (0) 6 27 94 57 79

Email : contact@ila-consulting.fr

MAROC

Imm. Amal Souss, 4ème étage - Bureau 43

445, Boulevard Abdelmoumen, 5ème étage

Avenue Hassan I Almassira 80000 Agadir

20360 Casablanca

+212 (0) 5 28 23 06 16

+212 (0) 6 10 84 85 72

www.ila-consulting.fr