

La facture de commission

Description

La facture de commission est émise par l'[apporteur d'affaires](#) en vue d'obtenir le règlement d'une prestation qu'il a réalisée auprès d'un client. L'établissement du document constitue une obligation légale.

Tout apporteur d'affaires ou médiateur commercial se doit ainsi de connaître les règles de facturation à respecter. Il est bon de noter que le taux de TVA normal s'applique lors de la création de la facture de commission, sauf pour l'intermédiaire opaque qui est considéré comme un acheteur-revendeur.

[Modèle de facture de prestation de service](#)

Qu'est-ce qu'une facture de commission ?

Il s'agit de la facture qui **permet à l'intermédiaire ou facilitateur de business de recevoir une rémunération proportionnelle aux résultats** obtenus pour le compte de son client, dans le cadre d'une [prestation de services](#) ou d'un achat-revente. Son contenu permet aux autorités fiscales de suivre les transactions financières réalisées par l'apporteur d'affaires concerné.

Il convient de savoir que la commission sur vente peut être versée à la fin du mois ou à une date définie par l'apporteur d'affaires et l'entreprise cliente. Souvent, cette dernière a recours au service de l'intermédiaire de manière occasionnelle. Il **peut se charger non seulement du démarchage, mais également de la négociation et de la finalisation des ventes**. En effet, il joue le rôle d'ambassadeur de l'entreprise cliente et conclut une relation de travail, en contrepartie d'une commission.

Comment établir une facture de commission ?

Pour être valide, la facture de commission doit être établie **en respectant la réglementation fiscale**. Elle contient un certain nombre de mentions obligatoires, telles que :

- Le numéro de la facture ;

- Une courte description du service rendu ;
- Les commissions sur vente facturées ;
- Le NIF ou numéro individuel d'identification fiscale du destinataire et de l'émetteur ;
- La date de réalisation de la prestation ;
- La date d'émission de la facture ;
- La période couverte par la facturation ;
- Le montant des commissions hors taxes ;
- Le montant toutes taxes comprises ;
- L'adresse de facturation ;
- Le taux de TVA applicable.

Pour calculer le **montant de la commission sur vente**, l'émetteur de la facture doit tenir compte du :

- Taux de commission ;
- Chiffre d'affaires apporté ;
- Taux de TVA.

Les **commissions sur vente** doivent rappeler à quelle période et à quels clients elles se rapportent. Concernant leur montant, il peut s'agir d'un pourcentage. Si c'est le cas, l'éditeur de la facture sera tenu d'indiquer le taux de commission applicable dans le document.

Lorsque le montant des commissions s'exprime en pourcentage, il s'établit aussi souvent **entre 10 et 15 % du prix de la vente** réalisée. Par ailleurs, quand il s'agit d'un montant fixe, il doit être fixé en amont avec l'entreprise cliente.

Bon à savoir : le NIF permet aux autorités fiscales de suivre toutes les transactions financières réalisées par l'entreprise.

Les **informations concernant l'apporteur d'affaires** doivent figurer également dans la facture de commission. Il s'agit de son prénom, son nom, son adresse et sa [raison sociale](#). S'il dispose d'un numéro SIREN ou SIRET, ils devront aussi apparaître dans le document.

À noter : le nom et l'adresse complète du client doivent être précisés également sur la facture de commission.

Dans le cas où l'émetteur de la facture de commission bénéficierait de certains avantages comme des réductions, il convient de l'indiquer également dans le document. Même chose s'il est soumis au régime simplifié ou mène son activité sous

le régime de la micro-entreprise.

Bon à savoir : pour que tout soit bien compris à la réception du document, la date limite pour régler la facture de commission doit aussi être précisée par l'émetteur.

Le **règlement de la facture de commission** peut s'effectuer, soit par :

- Chèque postal ;
- Virement bancaire ;
- PayPal.

L'utilisation d'un [logiciel de facturation](#) permet aux apporteurs d'affaires de créer des factures conformes à la loi, de manière plus simple et rapide. Mais ces derniers ont le choix également de **se baser sur un modèle** téléchargeable sur Internet, qui facilite aussi la facturation des commissions sur les ventes conclues.

Bon à savoir : l'apporteur d'affaires peut prévoir une clause de pénalités de retard en cas de non-paiement dans les délais convenus.

Pour établir une facture conforme aux règles en vigueur, il convient de bien **comprendre la commission d'apporteur d'affaires**. Il s'agit de la rémunération de l'intermédiaire, qui peut être, soit :

- Un professionnel ;
- Une [société](#).

Variante selon les secteurs d'activité et les contrats, **son montant s'exprime souvent en pourcentage**. Dans tous les cas, le mode calcul et le taux de la commission doivent être précisés dans le contrat signé entre l'intermédiaire et l'entreprise cliente. L'établissement du document ne constitue pas une obligation légale, mais met à l'abri de tout litige éventuel.

Pourquoi est-il important de faire ce type de facture ?

En plus d'être une **obligation légale**, l'établissement de la facture de commission permet d'assurer un paiement efficace et rapide. Quelques jours avant la date d'échéance, l'émetteur du document peut effectuer un rappel de paiement auprès de l'entreprise cliente, par téléphone ou par mail, en veillant à rester professionnel et courtois pour maintenir une relation commerciale saine.

Bon à savoir : si le client tarde toujours à régler la facture de commission, il reste

encore possible de recourir à des mesures de recouvrement pour se faire rembourser dans les meilleures conditions.

Dans quels cas doit-on faire une facture de commission ?

Son établissement **ne concerne que les entreprises et les professionnels**. Les particuliers ne peuvent pas émettre ce type de facture. D'ailleurs, ils ne sont pas assujettis à la TVA ou taxe sur la valeur ajoutée.

Il faut savoir que l'apporteur d'affaires doit établir des conditions claires (échéances de paiement, modalités de versement de la commission, etc.) dans son contrat de prestation. Pour obtenir paiement, il est, lui aussi, **tenu de respecter ses engagements**. Le professionnalisme et la transparence constituent des valeurs fondamentales pour renforcer la relation commerciale.

Bon à savoir : l'intermédiaire peut confier la gestion des formalités à un prestataire spécialisé. Ce dernier connaît parfaitement le fonctionnement du système fiscal.

Dans le cas où l'apporteur d'affaires serait une personne physique, il n'est pas autorisé à émettre une facture de commission. Souvent, il a le statut de salarié. Et selon le montant de sa rémunération, il peut être soumis au paiement de cotisations sociales.

La TVA est-elle présente sur les commissions ?

La TVA est présente sur les commissions, sauf si l'émetteur de la facture est un particulier. Il convient de **distinguer la facturation d'une commission de celles payées et que l'on refacture**. Dans le premier cas, le taux de TVA normal s'applique, quelle que soit la nature de l'opération pour laquelle le professionnel intervient et peu importe le taux auquel cette dernière est soumise.

Dans certaines situations, les **prestations des mandataires et des courtiers** sont exemptées de la TVA. C'est par exemple le cas quand ils interviennent dans des livraisons de prestations de service ou de biens localisées en dehors de la communauté.

Il est bon de noter que le commissionnaire acquiert des services ou des biens et se charge de les fournir eux-mêmes à son tour. Quant au courtier, il s'agit d'un **intermédiaire chargé par un donneur d'ordre de le mettre en relation avec de potentiels vendeurs**

ou acheteurs dans le cadre d'une transaction commerciale.

Contrairement au mandataire, il **ne dresse aucun acte juridique pour le compte et au nom du donneur d'ordre**. Soulignons que du point de vue juridique, l'activité d'apporteur d'affaires n'est pas considérée comme une profession. Et ce dernier n'est ni un courtier, ni un agent commercial, ni un commissionnaire.

Comment calcule-t-on cette TVA ?

Le taux applicable dépend de la qualité de l'apporteur d'affaires. Il s'établit à 20 % s'il s'agit d'un **intermédiaire transparent** agissant pour le nom et le compte d'autrui. Dans ce cas, celui-ci est considéré comme un prestataire de service.

Pour un **intermédiaire opaque**, le taux de TVA est le même que celui que l'on applique au service rendu à la marchandise. Vu comme un acheteur-revendeur, celui-ci agit pour le compte d'autrui en leur nom propre.

Depuis l'année 2021, **le taux applicable sur la facture émise par l'agent commercial est uniformisé**. Peu importe celui appliqué aux produits vendus, il s'établit à 20 %. Notons que les agents commerciaux immobiliers sont généralement assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée. Pouvant travailler pour le compte de plusieurs commerçants ou producteurs industriels, ils reçoivent des commissions sur chaque vente conclue.

FAQ

Quel est le pourcentage de la commission que l'agent commercial perçoit ?

Librement établi par l'agent commercial et son client, le taux de commission sur les ventes ou les affaires conclues peut aller de 0,01 % jusqu'à 30 %. Il convient de comprendre que dans tous les cas, il s'agit du pourcentage du chiffre d'affaires qui est reversé au vendeur.

Que doit-on savoir sur la commission sur les ventes ?

Pour motiver leurs collaborateurs, de nombreuses entreprises offrent une rémunération supplémentaire pour récompenser les freelances ou les salariés les plus performants. Il s'agit de la commission sur les ventes, qui permet à ces derniers d'obtenir un pourcentage sur chaque contrat conclu. Son montant peut être fixe ou bien évolutif.

Quelle est la principale différence qui existe entre la commission et la prime ?

À la différence de la commission, la prime est généralement liée à un objectif ou à une performance. Des indicateurs qualitatifs et quantitatifs peuvent être pris en compte lors de son calcul. Souvent, la satisfaction des clients et le taux de conversion en font partie.