

**Commentaire :** Voici un travail réalisé en partie sur le site des facultés à Namur (en 2006) alors que j’y étudiais les multiples facettes du beau métier d’enseignant.

**Stéphanie FABRY**

## **Avant propos :**

La séquence d’apprentissage proposée dans le présent document s’intéresse aux notions de valeur ajoutée, de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et de l’approche comptable de cette taxe afin d’identifier qu’elle est supportée par le consommateur final.

Ces thématiques sont plusieurs fois évoquées dans le programme de la fédération de l’enseignement secondaire catholique (notamment FESeC, 2001, p 21, p 27, 28 p 33). Nous travaillerons au départ d’une situation d’apprentissage concrète et pertinente en nous appuyant sur des documents récents.

Pour ce faire, nous suivrons le parcours classique d’un ravier de fraise wallonne du producteur au consommateur en passant par la criée aux fraises de Wépion.

Par questionnements interposés, nous souhaitons privilégier la réflexion du lecteur afin qu’il soit acteur de son apprentissage (méthode inductive en réponse aux exigences du nouveau programme précité)

Les mots et expressions suivis d’un \* sont expliqués dans le lexique qui se trouve à la fin de ce document.

Je souhaite remercier tout particulièrement le personnel de la criée de Wépion, Monsieur X le fraisiériste et « les légumiers sympas » pour leurs accueils chaleureux et les informations précises et précieuses qu’ils ont mis à ma disposition.

## **Table des matières**

<b>AVANT PROPOS :</b> .....	<b>1</b>
<b>PRÉ REQUIS</b> .....	<b>2</b>
<b>I. COMMENT PRODUIT-ON DES FRAISES EN WALLONIE ?</b> .....	<b>2</b>
<b>II. QUEL EST LE PARCOURS D’UN RAVIER DE FRAISE DU PRODUCTEUR AU CONSOMMATEUR FINAL *?</b> .....	<b>3</b>
- LE PRODUCTEUR.....	3
- LA CRIÉE AUX FRAISES DE WÉPION .....	5
- LE MARCHAND DE FRAISE (DÉTAILLANT) .....	7
- LE CONSOMMATEUR FINAL.....	8
<b>III. QU’EST-CE QUE LA VALEUR AJOUTÉE (VA)?</b> .....	<b>9</b>
<b>IV. COMMENT EST FACTURÉ UN RAVIER DE FRAISE DE WÉPION DU PRODUCTEUR AU CONSOMMATEUR ?</b> .....	<b>11</b>
<b>V. QU’EST-CE QUE LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)?</b> .....	<b>15</b>
<b>VI. EXTENSIONS</b> .....	<b>20</b>
<b>EVALUATION</b> .....	<b>22</b>
<b>LEXIQUE</b> .....	<b>23</b>
<b>SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE À MOBILISER</b> .....	<b>23</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>24</b>
<b>LISTE DES DOCUMENTS</b> .....	<b>24</b>

# Pré requis

Le lecteur doit être capable de :

- Identifier les éléments contenus dans une facture
- Calculer des pourcentages

## I. Comment produit-on des fraises en Wallonie ?

*Document n°1*

### La production de fraise en Wallonie



**Actuellement, la fraise wallonne est présente sur le marché du mois de mai au mois de septembre, mais la pleine saison se situe au mois de juin.**

**Aujourd'hui, la fraise peut être cultivée en hydroponie (culture hors sol, généralement sous abris) ou en pleine terre. Le plus souvent, la culture en pleine terre est pratiquée par les fraisiéristes\* wallons qui obtiennent des fraises qui, de mai à septembre,**

**grâce à la présence accrue du soleil, sont généralement plus savoureuses et plus sucrées. Il n'en est pas autrement à Wépion.**

En général, les fraises vendues début mai sont des fruits de culture hors sol. De mi-mai à début juin, les fraises du marché ont été cultivées en pleine terre sous tunnel. De juin à fin juillet elles sont cultivées en pleine terre. On peut obtenir des fraises jusqu'au début du mois de septembre en plantant les plants de fraisiers plus tardivement.

Ce sont environ 60 à 70 ha de culture qui sont consacrés à la culture de la fraise en Wallonie.

#### **Les variétés de fraises**

Il existe un nombre considérable de variétés de fraises, mais la plus cultivée et la plus connue chez nous est " l'Elsanta\* ", cette grosse fraise ronde et brillante, sucrée et juteuse à souhait. En début de saison, on peut trouver sur le marché la " Darselect\* ", plus hâtive, plus grosse et très goûteuse. Quelques autres variétés sont également disponibles chez les producteurs comme la " Mara des Bois \*" au goût de fraise des bois et très parfumée.

### **La fraise de Wépion, patrimoine wallon**

En Wallonie, la région de Wépion dans la vallée mosane à 5 kilomètres de Namur est particulièrement attachée à la production de la fraise. Fort de sa réputation, Wépion a inauguré une criée en 1964 qui commercialise les fraises de Wépion et de la région namuroise. Ce qui différencie et caractérise principalement le mode de production de la fraise vendue à la criée de Wépion est son mode de cueillette manuel et sa commercialisation. Le fruit est cueilli à maturité le matin pour être vendu le soir à la criée et se retrouver dans l'assiette du consommateur le lendemain.

Les fraises de la criée de Wépion sont commercialisées dans des ravier en carton d'une contenance de 500 grammes. Les prix varient en fonction de la saison et de l'offre sur le marché.

La criée de Wépion n'est accessible qu'aux grossistes et commerçants. Elle est ouverte de mi-mai à la fin juillet selon l'arrivage de fraises fraîches.

(Source : site officiel de l'Agence Wallonne pour la promotion de l'Agriculture de Qualité  
Texte issu de la page : <http://www.apaqw.be/code/pages.asp?Page=2414>)

## **II. Quel est le parcours d'un ravier de fraise du producteur au consommateur final \*?**

### **- le producteur**

Comment s'organise le travail d'un producteur de fraise ? Pour mieux comprendre ce que représente cette activité, nous avons rencontré Monsieur X\*, un producteur de fraise wallonne établi à Spy.

### **Document n°2**

#### **Propos de M. X, fraisiériste**

Pourriez-vous nous expliquer votre métier ?

*Je suis installé avec ma femme comme producteur de fraise. Nous sommes établis à Spy dans la province de Namur. J'ai toujours été passionné par l'horticulture en général et les fraises en particulier. Au moment de la récolte, nous engageons du personnel supplémentaire afin de cueillir les fruits et les trier en ravier de 500g. Cette année, nous avons fait appel à 8 saisonniers\* afin de récolter les fruits. En période de pleine saison, nos nuits sont très courtes, soit 4 à 5 heures de sommeil maximum. Dès le réveil, il faut s'occuper d'organiser la récolte avec les saisonniers et en soirée nous amenons quotidiennement notre production à la criée de Wépion pour qu'elle soit vendue.*

*En dehors des mois de récolte, notre travail est moins intense, mais tout aussi important. Nous devons nous occuper des fraisiers, de la reproduction des plants jusqu'à la plante adulte. Cela demande beaucoup de soin, d'attention et de temps.*

*Je fais aussi partie des quelques producteurs wallons qui utilisent une méthode de production particulière. Sans rentrer dans les détails je place certains plants aux frais pendant plusieurs mois avant de les remettre dans des conditions climatiques habituelles. Cela permet ralentir leur croissance et donc de modifier la période de récolte des fruits. Ainsi, je produis des fruits en dehors de la période habituelle pour les plants en pleine terre.*

*Quelles sont les facilités/difficultés principales que vous rencontrez dans votre activité ?*

*J'aime beaucoup pouvoir vivre de ma passion. Cependant, ce qui m'apparaît comme le plus difficile, c'est d'être tributaire des différents événements influençant le prix à la criée et le volume produit. Comme indépendant, je ne gagne pas un salaire fixe tout les mois et en cas de mauvaise récolte, nous devons nous serrer la ceinture.*

*Aussi, il est de plus en plus difficile de trouver des saisonniers. Un saisonnier n'est engagé que pour une courte période de temps et je ne peux pas me permettre de proposer un salaire trop élevé car sinon, je ferais des pertes. Produire des fraises, demande presque 100% de main d'œuvre. En effet, une fois l'installation et le terrain disponible, et dans la mesure où l'on reproduit ses plants soi-même, on part de rien. Avec des soins appropriés et de du temps, on obtient la récolte. Un plant produit en moyenne 300 à 500g selon les variétés et les données climatiques.*

*Enfin, ce qui a été le plus difficile à faire admettre aux clients, s'est que même si j'habite à Spy, je vends de fraises dites de Wépion.*

*Pourquoi pouvez-vous vendre des « fraises de Wépion » alors qu'elles sont produites à Spy ?*

*Chaque producteur de fraise qui passe par la criée de Wépion pour écouler sa production produit des « fraises de Wépion ». Le producteur paie un pourcentage (NDA\* : fixé à environ 6%) à la criée pour qu'elle organise la vente de sa production. Aussi, il y reçoit les rapiers qui attestent que ce sont des fraises « de la criée de wépion ». Le nombre de rapiers est compté. Il peut choisir d'en garder au maximum 20% pour vendre des fraises hors de la criée, par exemple devant chez lui, directement au consommateur. Le reste passe par la criée.*

**(Propos recueillis le 27 juillet 2006)**

- *la criée aux fraises de Wépion*

*Document n°3*

## Présentation de la criée de Wépion



La Crie de Wépion est une coopérative de producteurs de fraises principalement qui se sont regroupés pour commercialiser leurs productions.

Les fraises sont récoltées le matin et amenées à la criée le soir pour être vendue à l'horloge à des professionnels.

(Source : Extraits du site officiel de la criée de Wépion : <http://www.crieedewepion.be/>)

*Document n°4*

## Une visite à la criée de Wépion – le 27 juillet 2006



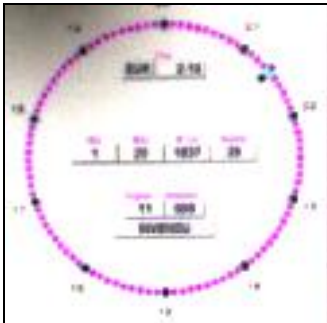
La criée proprement dite à lieu à 19h30. Au préalable, les producteurs sont venus déposer leur production sous forme de lots. Les ravieres de 500g sont disposés par 8 sur des plateaux rassemblés sur des palettes.

Les lots regroupent des fraises de même variété et de calibre et qualité (= la classe) équivalente.

Le personnel de la criée encode ces lots en tenant compte notamment du nombre de ravieres et du producteur.

A 19h30, les acheteurs sont installés dans la salle de vente, munis du catalogue de vente du jour (voir document ci-joint). Certains, comme par exemple les enseignes de grands magasins, sont représentés par un membre du personnel de la criée qui se chargera d'acheter ou non les fruits en fonction des critères préalablement établis (prix, volume, variétés, ...).

Quelques producteurs restent dans la salle pour connaître le prix de vente de leurs lots. D'autres rentrent chez eux en prévenant qu'ils téléphoneront pour avoir cette information.



La vente peut commencer ! Les lots sont annoncés dans l'ordre du catalogue et l'image d'une horloge un peu particulière est projetée sur un écran. Cette horloge indique des prix aux rapiers et les aiguilles tournent en affichant des montants allant decrescendo\*.

Le premier acheteur à presser le bouton rouge de son pupitre achète le lot au prix indiqué sur le cadran. S'il avait attendu plus longtemps, il aurait sans doute payé les fruits moins chers.

Mais peut-être qu'alors un autre acheteur aurait enchéri avant lui. Cet exemple illustre bien le principe de la loi de l'offre et de la demande.

Une fois la vente terminée, le personnel de la criée s'occupe de facturer les lots aux prix établis. Les acheteurs peuvent ensuite disposer de leurs acquisitions. Comme les grandes enseignes de magasin, sont rarement présentes à la criée, elles peuvent choisir de payer un montant supplémentaire afin de se faire livrer.

**(Source : Compte rendu de l'auteur de sa visite à la criée de Wépion le 27 juillet 2006)**

## Extrait du catalogue de vente du 27 juillet 2006

G.P.H.N. ScrI - WEPION					Page: 1				
Groupement des Producteurs de fruits et légumes du Namurois - ScrI									
Tel: 081 461 128 - Fax: 081 461 127 - Urgences: 0475 506 432									
Régistration: 165 r. Première Armée Américaine - 5100 WEPION - Belgique									
T.V.A. BE: 0428.761.774 - R.P.M. : NAMUR									
27/07/2006									
Catalogue de Vente									
27/07/2006									
Lot	SubNr	Prod	Article	Description	Emb.	Nbr emb.	Unité	Unit/Emb.	Nbr Unités
001835		0705	1	ELSANTA CL I CAL A	01	11	R500	8	88
001836		0705	11	ELSANTA CL I CAL B	01	38	R500	8	304
001837		0705	1	ELSANTA CL I CAL A	01	29	R500	8	232
001838		0705	1	ELSANTA CL I CAL A	01	36	R500	8	288
001839		0007	12	DARSELECT CL I CAL B	01	20	R500	8	160
001840		0007	2	DARSELECT CL I CAL A	01	17	R500	8	136
001841		0001	12	DARSELECT CL I CAL B	01	5	R500	8	40
001842		0001	2	DARSELECT CL I CAL A	01	6	R500	8	48
001843		0004	1	ELSANTA CL I CAL A	01	11	R500	8	88
001844		0004	11	ELSANTA CL I CAL B	01	15	R500	8	120
001845		0050	2	DARSELECT CL I CAL A	01	30	R500	8	240
001846		0050	2	DARSELECT CL I CAL A	01	30	R500	8	240

La première ligne du document n°5 décrit le lot encodé sous le numéro 001835 issu du producteur 0705. En criée, il a été vendu à 2,15€le ravier. Ce lot de fraise ELSANTA de classe 1 (c-à-d\* dire la meilleure qualité) et de calibre 1 (c-à-d le plus gros calibre), comporte 11 plateaux de 8 rapiers de 500G chacun, soit 88 rapiers en tout.

Il a été attribué à 2,15€x 88 rapiers soit 189,2€ Les prix sont hors TVA\*.

Remarque : certains lots peuvent être scindés afin de répondre au mieux à la demande des acheteurs.

### - le marchand de fraise (détaillant)

La criée aux fraises s'adressant exclusivement aux professionnels (grossistes, commerçants). Un intermédiaire supplémentaire est nécessaire avant de rencontrer le consommateur final\*. Les rapiers de fraise de Wépion se vendent généralement en grandes surfaces ou chez les légumiers habitant la région.

## Document n°6

Un membre du commerce « le légumier sympa » témoigne :

*« Pendant la saison des fraises, mon fils se rend à la criée. Il achète directement des fraises de différentes catégories afin de fournir au mieux notre étalage pour la vente au détail.*

*Heureusement, nous habitons à deux pas de la criée, car cette activité quotidienne allonge les journées de travail. Mais la qualité et la satisfaction de la clientèle sont au rendez-vous. »*



(Source : Rencontre au « légumier sympa » le 26 juillet 2006)

### - le consommateur final



Par consommateur final, nous entendons, celui qui achète le produit fini en vue de sa consommation privée. Par exemple, un individu qui achète des fraises pour les manger telles qu'elles ou les proposer en dessert à ses proches.



Cependant, un acheteur de fraise qui projette d'utiliser les fruits à des fins commerciales n'est pas un consommateur final de fraise.

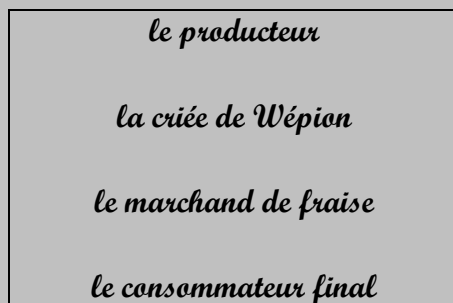
## Notes pédagogiques

*Après la lecture des pages précédentes, et en s'appuyant sur les textes proposés, l'élève est amené à répondre aux questions suivantes :*

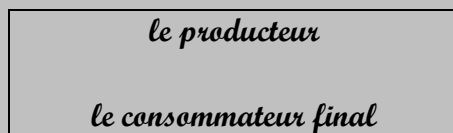
**Quels sont les 2 parcours décrits pour un ravier de fraise de Wépion avant d'arriver dans ta cuisine.**



Parcours n°1 :



Parcours n°2



*Rem : Le parcours 2 concerne au maximum 20% de la production suite aux quotas imposés par la criée*

2) Pour chacun des parcours, quels sont les acteurs concernés et quels rôles jouent-ils ?

Parcours n°1 :

- le producteur : Il produit des fraises au départ des plants qu'il a achetés ou reproduits. Tout au long de l'année, il surveille et soigne ses plants. Lors de la cueillette, il trie les fruits selon la variété, la qualité et le calibre des fraises et les met en ravier. Il peut choisir de se faire aider en engageant de saisonniers. Il conduit sa récolte sous forme de lots à la criée pour qu'ils y soient vendus.

- la criée : Cette coopérative de producteurs de fraises commercialise leurs productions. A cet effet, elle dispose d'un bâtiment où sont stockés et encodés les fruits. Elle organise la vente et assure le lien entre producteurs et les acheteurs professionnels. Elle propose des services spécifiques, comme l'achat de fruit pour un acheteur absent, la livraison des lots aux grandes surfaces, ...

- le marchand de fruits (de la grande surface ou légumier) : Il se fait livrer ou non les fraises achetées et les met à la disposition du public dans son étalage. Le client peut acheter au détail (un ravier à la fois).

- le consommateur final : Après avoir acheté les fraises, il les consomme selon son envie.

Parcours n°2 :

- le producteur : Il joue le même rôle que dans le parcours n°1, mais en plus, il organise lui-même la commercialisation d'une fraction de sa production. Il permet au consommateur final de lui acheter les fruits sans intermédiaires.

- le consommateur final : Il joue le même rôle que dans le parcours n°1

### 3) Comment justifier l'existence de ces deux parcours (réponse intuitive) ?

- Le parcours numéro 1 permet aux producteurs d'offrir un meilleur service aux acheteurs qui ont besoin d'un volume de fruit important (livraison, règle de l'offre et la demande, centralisation de la production, comparaison des lots possibles, ...). Les producteurs délègue la commercialisation. Le détaillant, met les fruits en scène au sein de leurs commerces.

-Le parcours numéro 2 permet au producteur qui le souhaite d'avoir un contact direct avec le consommateur final. De plus, comme le nombre d'intermédiaire est réduit, il peut pratiquer un prix plus avantageux que le marchand de fruit.

## III. Qu'est-ce que la Valeur Ajoutée (VA)?

### Document n°7

#### Extrait : la Valeur Ajoutée (site wikipedia)

Lorsqu'une entreprise vend un produit ou apporte un service, elle n'est pas la créatrice de tout ce qui compose le produit ou le service. Le plus souvent, elle a acheté des matières premières, des produits semi-finis (intermédiaires), elle utilise de l'énergie et des services produits par d'autres. Elle effectue une production à partir de tous ces éléments en utilisant du travail et c'est par ce travail qu'elle crée de la valeur (valeur qui s'ajoute aux valeurs des biens et services qu'elle a acheté et qu'elle transforme. La différence entre le prix de vente de son produit et la valeur totale des dépenses qu'elle a engagé pour se procurer les biens et services qu'elle transforme, représente la Valeur Ajoutée (VA).

Les dépenses d'acquisition des biens et services qu'elle utilise constituent des consommations intermédiaires puisqu'il s'agit de biens et services qui seront détruits (transformés) donc consommés et parce qu'ils participent à la production d'un bien ou d'un service final (elles sont donc intermédiaires)

$VA = \text{Valeur des biens et services produits} - \text{Valeur des consommations intermédiaires}$

(Source [http://fr.wikipedia.org/wiki/Valeur\\_ajoutée](http://fr.wikipedia.org/wiki/Valeur_ajoutée))

### Document n°8

#### Extrait : Valeur Ajoutée (dictionnaire d'économie)

Pour réaliser leurs productions, les entreprises consomment des biens et des services achetés à d'autres entreprises. Grâce aux facteurs de productions que sont le travail et le capital, une entreprise ajoute de la valeur à ces achats pour aboutir à une production qu'elle met en vente.

La valeur ajoutée mesure ainsi l'activité économique de l'entreprise, ou encore la valeur créée par l'entreprise.

(Source : Capul & Garnier, Hatier, Paris, 2005, Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, p 472)

## Notes pédagogiques

4) Quelle est la valeur ajoutée apportée par chaque acteur participant aux différents circuits de ravier de fraise précédemment étudié ?

*Chaque intermédiaire apporte de la valeur ajoutée au produit. Le producteur en partant de quasi rien, crée de la valeur ajoutée.*

*Sa production est vendue par la criée qui crée de la valeur ajoutée en s'occupant d'organiser la vente (facturation, livraison, ...), le marchand crée de la valeur ajoutée en vendant les produit au détail.*

*La description du rôle des acteurs (question 2) explique la contribution de chaque acteur à la création de valeur avant que le produit ne soit disponible au consommateur final.*

*Chaque intermédiaire ajoute de la valeur au produit ce qui augmente le montant à payer.*

## IV. Comment est facturé un ravier de fraise de Wépion du producteur au consommateur ?

- **le producteur** : Il apporte sa production à la criée et lui en délègue la vente.
- **la criée aux fraises de Wépion** : Elle n'achète pas la production mais se charge de la vendre et de la facturer. Une fois les prix connu, elle peut établir le bordereau\* d'achat.
- **le marchand de fruit** : Il reçoit une facture indiquant les produit acheté.
- **le consommateur final** : Il reçoit un ticket de caisse. Ce dernier est plus ou moins détaillé selon les marchands.

**Document n°9**

**G.P.H.N.**

Société coopérative  
Rue de la 1ère Armée Américaine, 165  
5100 WEPION

T.V.A. BE 0428761774 - R.P.M. : Namur  
Banque : Fortis 250-0352501-88  
IBAN : BE 52 250 035 250 188 - BIC (swift code) : GEBABEBB  
Tél : 081 461 128  
Fax : 081 461 127

**Bordereau d' Achat n° FA002106**

Date de facture	Producteur
07/07/2006	GODIA007

FERME DE GODIASSEAU SPRL

T : 1 - P  
Tél : 071505002  
Fax :

Votre compte: 001-2807582-90  
Votre n° de TVA BE456143884

**DUPLICATA** du 27/07/2006

Trans.	N° lot	slot	Date	Libellé	Nb. plat	Px Unit.	Nbr art	Montant €	C%Tv	TCom
PR	1505	0	03/07/2006	NR Darselect CI I Cal B	40	0,410	320	131,20	2	
PR	1505	1	03/07/2006	NR Darselect CI I Cal B	14	0,410	112	45,92	2	
PR	1506	1	03/07/2006	NR Darselect CL I Cal A	15	1,730	120	207,60	2	
PR	1506	2	03/07/2006	NR Darselect CL I Cal A	10	1,730	80	138,40	2	
PR	1506	3	03/07/2006	NR Darselect CL I Cal A	15	1,730	120	207,60	2	
PR	1506	4	03/07/2006	NR Darselect CL I Cal A	14	1,730	112	193,76	2	
PR	1507	0	03/07/2006	NR Darselect CL I Cal A	54	1,750	432	756,00	2	
PR	1505	0	03/07/2006	Remb.Plateau		0,800	40	32,00	1	
PR	1505	1	03/07/2006	Remb.Plateau		0,800	14	11,20	1	
PR	1506	1	03/07/2006	Remb.Plateau		0,800	15	12,00	1	
PR	1506	2	03/07/2006	Remb.Plateau		0,800	10	8,00	1	
PR	1506	3	03/07/2006	Remb.Plateau		0,800	15	12,00	1	
PR	1506	4	03/07/2006	Remb.Plateau		0,800	14	11,20	1	
PR	1507	0	03/07/2006	Remb.Plateau		0,800	54	43,20	1	
PR	1505	0	03/07/2006	Conditionnement ravier		0,030	320	9,60	2	
PR	1505	1	03/07/2006	Conditionnement ravier		0,030	112	3,36	2	
PR	1506	1	03/07/2006	Conditionnement ravier		0,030	120	3,60	2	
PR	1506	2	03/07/2006	Conditionnement ravier		0,030	80	2,40	2	
PR	1506	3	03/07/2006	Conditionnement ravier		0,030	120	3,60	2	
PR	1506	4	03/07/2006	Conditionnement ravier		0,030	112	3,36	2	
PR	1507	0	03/07/2006	Conditionnement ravier		0,030	432	12,96	2	
PR	1505	0	03/07/2006	Commission vente				-8,53	2	6,50
PR	1505	1	03/07/2006	Commission vente				-2,98	2	6,50
PR	1506	1	03/07/2006	Commission vente				0,00	2	6,50
PR	1506	2	03/07/2006	Commission vente				-9,00	2	6,50
PR	1506	3	03/07/2006	Commission vente				-13,49	2	6,50
PR	1506	4	03/07/2006	Commission vente				-12,59	2	6,50
PR	1507	0	03/07/2006	Commission vente				-49,14	2	6,50
AD	462	1	07/07/2006	Commission vente				-160,06	2	6,50
AD	463	1	07/07/2006	Commission vente				-15,44	2	6,50
								-1.572,00		

C	%Tv	Base	Montant
1	0,00	1.671,20	
2	6,00	25.101,52	1.506,09

Total 26.772,72

A recevoir

**28.278,81 €**

**Document n°10**

<p><b>G.P.H.N.</b>                  Société coopérative                  Rue de la 1ère Armée Américaine, 165                  5100 WEPION                  T.V.A. BE 0428761774 - R.P.M. : Namur                  Banque : Fortis 250-0352501-88                  IBAN : BE 52 250 035 250 188 - BIC (swift code) : GEBABEBB                  Tél : 081 461 128                  Fax : 081 461 127</p>	<p><b>FACTURE Vente n° FV007623</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>Date de facture</b></td> <td style="width: 50%;"><b>Pup / N° acheteur</b></td> </tr> <tr> <td>03/07/2006</td> <td>/ CARRE715</td> </tr> </table>	<b>Date de facture</b>	<b>Pup / N° acheteur</b>	03/07/2006	/ CARRE715																																																																									
<b>Date de facture</b>	<b>Pup / N° acheteur</b>																																																																													
03/07/2006	/ CARRE715																																																																													
<p>SUPER GB</p>																																																																														
<p>T : 3-A                  Tél :                  Fax :</p>																																																																														
<p><b>DUPLICATA du 27/07/2006</b></p>																																																																														
<p>Votre compte:                  Votre n° de TVA BE 0 448 826 918</p>																																																																														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Trans.</th> <th>N° lot</th> <th>SL</th> <th>Date</th> <th>Libellé</th> <th>Nb. plat</th> <th>Px Unit.</th> <th>Nbr Art.</th> <th>Montant €</th> <th>C%Tva</th> <th>TCom</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PR</td> <td>1506</td> <td>3</td> <td>03/07/2006</td> <td>NR Darselect CL I Cal A</td> <td>15</td> <td>2,050</td> <td>120</td> <td>246,00</td> <td>2</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>PR</td> <td>1521</td> <td>0</td> <td>03/07/2006</td> <td>CÉRISES SUMMIT</td> <td>1</td> <td>3,500</td> <td>5</td> <td>17,50</td> <td>2</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td colspan="7"></td> <td style="text-align: right;">125</td> <td style="text-align: right;">263,50</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>PR</td> <td>1506</td> <td>3</td> <td>03/07/2006</td> <td>Commission vente</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">0,00</td> <td style="text-align: right;">2</td> <td style="text-align: right;">0,00</td> </tr> <tr> <td>PR</td> <td>1521</td> <td>0</td> <td>03/07/2006</td> <td>Commission vente</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: right;">0,00</td> <td style="text-align: right;">2</td> <td style="text-align: right;">0,00</td> </tr> <tr> <td colspan="8"></td> <td style="text-align: right;"><b>Total</b></td> <td colspan="2" style="text-align: right;"><b>263,50</b></td> </tr> </tbody> </table>		Trans.	N° lot	SL	Date	Libellé	Nb. plat	Px Unit.	Nbr Art.	Montant €	C%Tva	TCom	PR	1506	3	03/07/2006	NR Darselect CL I Cal A	15	2,050	120	246,00	2	0,00	PR	1521	0	03/07/2006	CÉRISES SUMMIT	1	3,500	5	17,50	2	0,00								125	263,50			PR	1506	3	03/07/2006	Commission vente				0,00	2	0,00	PR	1521	0	03/07/2006	Commission vente				0,00	2	0,00									<b>Total</b>	<b>263,50</b>	
Trans.	N° lot	SL	Date	Libellé	Nb. plat	Px Unit.	Nbr Art.	Montant €	C%Tva	TCom																																																																				
PR	1506	3	03/07/2006	NR Darselect CL I Cal A	15	2,050	120	246,00	2	0,00																																																																				
PR	1521	0	03/07/2006	CÉRISES SUMMIT	1	3,500	5	17,50	2	0,00																																																																				
							125	263,50																																																																						
PR	1506	3	03/07/2006	Commission vente				0,00	2	0,00																																																																				
PR	1521	0	03/07/2006	Commission vente				0,00	2	0,00																																																																				
								<b>Total</b>	<b>263,50</b>																																																																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>C</th> <th>%Tv</th> <th>Base</th> <th>Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">6,00</td> <td style="text-align: right;">263,50</td> <td style="text-align: right;">15,81</td> </tr> </tbody> </table>	C	%Tv	Base	Montant	2	6,00	263,50	15,81	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;"><b>A payer</b></td> <td style="width: 40%; text-align: right;"><b>279,31 €</b></td> </tr> </table> <p>Paiement au compte                  250-0352501-88                  103-0143656-67                  068-2065282-82</p>	<b>A payer</b>	<b>279,31 €</b>																																																																			
C	%Tv	Base	Montant																																																																											
2	6,00	263,50	15,81																																																																											
<b>A payer</b>	<b>279,31 €</b>																																																																													

**Document n°11**

**LE LEGUMIER SYMPA**  
 RUE DES SIX BRAS 37/D  
 5170 LESUE 081/583261 FAX:081/583323

TIC# 3058 BALANCE# 1 ST  
 EMP.# 2 HAHAN  
 26.07.06 (CHE.) 12:48

kg	€/ kg	€
DIVERSES		
1 X	1.50	1.50
SOUSTOTAL		1.50
<b>TOTAL</b>		<b>1.50</b>
1 PIECES		
PAYE		1.50
MODE PAYEMENT:		
COMPTANT		1.50
MERCi DE VOTRE VISITE A BIENTOT		

## Notes pédagogiques

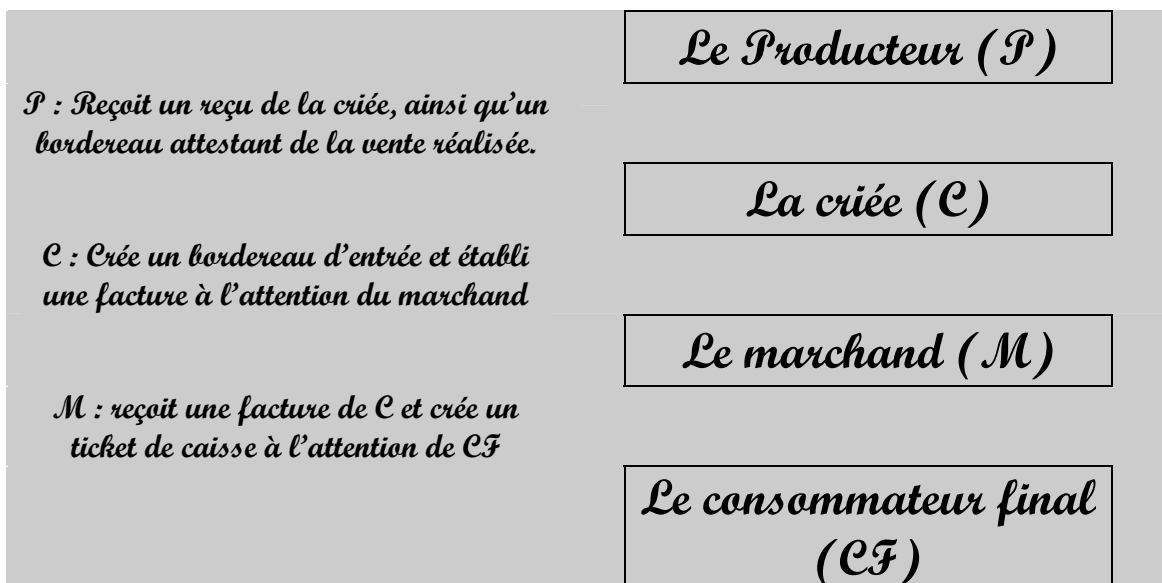
5) Identifier par un titre les documents 9, 10 et 11

*Document 9 : Extrait d'un bordereau d'achat issu de la comptabilité de la criée de Wépion*

*Document 10 : Copie d'une facture de vente issue de la comptabilité de la criée de Wépion*

*Document 11 : Copie d'un ticket de caisse concernant un achat chez un marchand de légume*

6) Quelles sont les documents échangés entre les différents acteurs afin de facturer les transactions d'achat et de vente de fraises de Wépion? Répondre en complétant le schéma suivant



## Notes pédagogiques

6) Pourquoi parle-t-on de bordereau\* d'achat plutôt que de facture ?

*La criée n'achète pas les fraises aux producteurs mais pourtant, elle les vend. Elle a besoin d'une trace dans sa comptabilité : le bordereau d'achat.*

7) Pourquoi sait-on que si la personne qui achète des fraises chez un détaillant demande une facture, il n'est par définition pas un consommateur final ?

*Les factures sont échangées entre les professionnels lorsqu'ils effectuent des achats en vue de répondre à des besoins professionnels. Le particulier, effectuant un achat à des fins privées reçoit un ticket de caisse qui est la trace de la transaction. Ce ticket de caisse peut selon les cas servir de garantie.*

# V. Qu'est-ce que la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)?

## Document n°12

### La taxe sur le Valeur ajoutée

La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est un impôt indirect\* sur la dépense. Dans la plupart des pays de l'Union européenne, cet impôt est **fixé par l'État**, et est appliqué à **tous produits vendus** (biens et services). La valeur de la taxe est proportionnelle au prix de vente Hors Taxe (HT).

Par exemple : si la TVA est de 20%, le prix Toutes Taxes Comprises (TTC) sera de 20% supérieur au prix HT. Il existe, selon les pays, différents niveaux de TVA, y compris à l'intérieur d'un même pays.

La collecte de la TVA se fait de manière fractionnée par les entreprises : un acheteur paie ses achats TTC, la TVA incluse est collectée par l'entreprise, qui doit la verser à l'État. Si cette entreprise achète elle-même d'autres produits ou services, elle paye de la TVA dessus. Elle déduit donc cette TVA déjà versée de ce qu'elle versera à l'État. Ce mécanisme s'appelle la récupération de la TVA sur les achats. Dans certains cas, si une entreprise paie plus de TVA dans ses achats qu'elle n'en collecte par ses ventes, elle récupère la différence auprès de l'État.

(Source [http://fr.wikipedia.org/wiki/Taxe\\_sur\\_la\\_valeur\\_ajout%C3%A9e](http://fr.wikipedia.org/wiki/Taxe_sur_la_valeur_ajout%C3%A9e))

## Document n°13

### La TVA explication de « Becompta »

#### Principes

L'assujetti\* qui vend une marchandise facture à son client le prix HTVA\* de la marchandise + la TVA.

L'assujetti perçoit donc la TVA auprès de ses clients mais il doit la reverser à l'état

**Dans la comptabilité → Le revendeur à une dette envers l'état  
(451 TVA à payer)**

L'assujetti qui achète une marchandise paie le prix de la marchandise + la tva mais il récupère la TVA qu'il a payée auprès de ses fournisseurs si l'achat est un achat à usage professionnel

**Dans la comptabilité → Créance de l'état  
(411 TVA à récupérer)**

En définitive, la somme que l'assujetti verse à l'état constitue un solde c'est-à-dire la différence entre les tva à payer et les tva à récupérer

## Obligations de l'assujetti

Immatriculation à la TVA ou BCE (Banque carrefour entreprise)  
perception de la TVA sur les livraisons de biens et les prestations de services soumis à la TVA  
Établissement de la déclaration de TVA

## Droits de l'assujetti

Récupération de la TVA sur les achats à usage professionnel  
Païement de la TVA à l'administration

(Source : BECOMPTA, la comptabilité belge  
<http://www.becompta.be/modules/wiwimod/compta-LaTva.html>)

### Méthode de calcul :

Pour calculer la TVA, ou tout autre pourcentage, il faut multiplier la base par le taux, c'est-à-dire multiplier le prix hors TVA par le taux de TVA en vigueur.

$$\text{Prix Hors TVA} \times \frac{\text{TAUX de TVA}}{100} = \text{montant de la TVA}$$

## Notes pédagogiques

### Exercices relatifs au document 9

- 8) Quelles sont les informations contenues dans le bordereau d'achat établi par la criée de Wépion concernant le lot 1506 slot 3 ?
- 9) Quel est le prix des 120 ravieres de fraise en tenant compte du coût du conditionnement (ravieres en carton) et des plateaux ? Quel est ce même montant remis à l'unité d'un ravier ?
- 10) En tenant compte de la commission perçue par la criée, quel sera le montant HTVA dû au producteur ? Quel est ce même montant remis à l'unité d'un ravier ?
- 11) Et tenant compte de la TVA, quel est le montant qui sera versé sur le compte du producteur au terme de cette transaction ? Quel est ce même montant remis à l'unité d'un ravier ?

8) Il s'agit d'un lot de fraise de variété Darselect de première qualité et de calibre A (le plus gros). Cette fraction du lot vendue le 3 juin 2006 comporte 15 plateaux de 8 ravieres de fraises (soit 120 ravieres de 500g, ce qui représente 60kg de fruits). Le prix au ravier a été établi en criée à 1,730 € (soit 207,6 € pour 120 ravieres).

9) Le producteur recevra le montant de 207,6€ augmenté du prix des 15 plateaux (à 0,8 € pièce soit 12 €) et des 120 ravieres (à 0,03 € la pièce soit 3,6 €). Cela nous donne 207,6 € + 12 € + 3,6 € = 223,2 €



*Si on ramène se montant à l'unité d'un ravier :  $223,2\text{€} / 120 = 1,86\text{€}$*

*10) La criée perçoit une commission de 13,49€ sur cette vente ( $\approx 6\%$ )*

*Le solde HTVA est de  $223,2\text{€} - 13,49\text{€} = 209,71\text{€}$*

*Si on ramène se montant à l'unité d'un ravier :  $209,71\text{€} / 120 = 1,748\text{€}$*

*11) En tenant compte de la TVA, on constate obtient :*

*$207,6\text{€} + 3,6\text{€} - 13,49\text{€}$  compté en code 2 soit  $6\%$   $\rightarrow 11,86\text{€}$*

*12 € compté en code 1 soit  $0\%$  donc  $0\text{€}$*

*Le montant TVA versé sur le compte du producteur pour cette transaction isolée est de  $209,71\text{€} + 11,86\text{€} = 221,57\text{€}$*

*Si on ramène se montant à l'unité d'un ravier :  $221,57\text{€} / 120 = 1,846\text{€}$*

### **Exercices relatifs au document 10**

12) Quelles sont les informations contenues dans la facture de vente établie par la criée de Wépion concernant le lot 1506 slot 3 ?

13) Qu'est-ce qui justifie la différence de prix entre le montant fixé en criée et le montant facturé au grand magasin ?

14) Quel est le montant facturé TVAC (6%) au Super GB pour le lot 1506 slot 3 ?

15) Quel est ce montant ramené à l'unité d'un ravier ?

*12) Il s'agit du même lot que celui étudié dans le document 7 (même quantité, variété qualité et calibre). Cependant, le prix à l'unité est plus élevé que celui qui a été établi en criée (c-à-d 1,730€).*

*13) Il faut tenir compte du prix des conditionnements (ravier et plateaux). Mais même en tenant compte du prix des ravier et plateaux (1,86€), le prix de vente est trop élevé. Comme il s'agit d'un grand magasin (Super GB), la vente à été effectuée via l'intermédiaire du personnel de la criée. Ce service a été facturé ainsi que des frais de transport. Ces services supplémentaires justifient la différence de prix. De la valeur a été ajoutée au produit.*

*14) Montant HTVA = 246€*

*TVA =  $246\text{€} \times 6/100 = 14,76\text{€}$*

*Montant TVAC =  $246\text{€} + 14,76\text{€} = 260,76\text{€}$*

*15) Montant TVAC d'un ravier =  $260,76\text{€} / 120 = 2,173\text{€}$*

### **Exercices relatifs au document 10 et 11**

16) Les fraises achetées par le Super GB pourront-elles être vendues au consommateur final au même prix que celui pratiqué par le légumier (ticket de caisse n°11) ?

16Bis) Comment expliquer cette différence ?

*16) Non, le prix (1,50€) pratiqué par le légumier est impraticable par le Super GB. Le ravier de fraise coûte au super GB 2,173€ à l'achat. Ensuite il va apporter des la valeur ajoutée (présenter les fruits en magasin) qui doit être répercutée dans le prix final*

*proposé au consommateur final.*

*16Bis) La date diffère (document 10 → 7 juillet 2006 et document 11 → 26 juillet 2006) et le prix des fraises évolue au fil de la saison. Aussi, le faible niveau de détail indiqué sur le ticket de caisse du légumier ne nous informe pas sur la variété, le calibre et la qualité des fruits en question. Bien qu'il s'agisse dans les deux cas de ravieres de 500 de fraises de Wépion, les montants ne sont pas comparables.*

**17) D'après les informations contenues dans les documents 11 et 12, décrire le mécanisme est véhiculée la TVA dans le cas des fraises de Wépion vendues à la criée. Pour plus de facilité, supposons que le producteur démarre de rien et agissons comme si la criée achetait la production au producteur pour ensuite la revendre au super GB**

*RAPPEL : « ... un acheteur paie ses achats TVAC et l'entreprise qui collecte la TVA doit la verser à l'état. Si l'entreprise achète elle-même des produits ou services, elle déduit la tva,... » (document 11)*

### **Le producteur**

Achète : *On suppose qu'il part de rien*

Déduit (= récupère) : *Rien puisqu'il n'a rien acheté (en fait il déduit ses frais de camionnette pour assurer le transport, ...) mais nous n'avons pas le détail de ces éléments à disposition)*

Vend : *Sa production TVAC (il délègue la vente à la criée)*

Verse à l'état : *La TVA perçue sur la vente*

### **La criée**

« Achète » : *Simule l'achat des fraises du producteur au montant TVAC*

Déduit (récupère) : *La TVA sur le montant de la production de fraise du producteur*

Vend : *Les lots de fraises et du services (livraison, organisation de la vent, ...) au super GB*

Verse à l'état : *La TVA perçue sur la vente au super GB*

### **Le Super GB**

Achète : *Les lots de fraises et du service à la criée*

Déduit (récupère) : *La TVA sur le montant de fraises qu'il a achetées*

Vend : *Les lots de fraises et du services (Présentation, vente au détail, ...) au consommateur final*

Verse à l'état : *La TVA perçue sur la vente de fraise au consommateur final*

### **Le consommateur final**

Achète : *Les ravieres de fraise au Super GB*

Déduit (récupère) : *rien du tout car il n'a pas de numéro de TVA*

Vend : *ne vend rien, il consomme les fruits*

Verse à l'état : *rien du tout*

**18) Comment expliquer l'expression « la TVA est un impôt indirect » ?**

*« Impôt indirect : impôt supporté par un acteurs économiques et versé à l'état par un autre. » C'est en effet le consommateur final qui supporte la totalité de la taxe étant donné que les intermédiaires répercutent le montant de la TVA dans le prix de vente.*

19) Sur base des données connues et calculées précédemment pour le lot 1506 slot 3, et en supposant que le Super GB affiche en magasin le ravier de fraise de 500G a 3,50€:

Si possible, calculer quel est pour chaque intermédiaire :

- Le montant acheté, déduit, vendu et versé à l'état ;
- Le montant de la valeur ajoutée attribuée à chaque intermédiaire ;
- Le montant de la taxe sur la valeur ajoutée en question ;
- Différence entre le montant de la TVA versé à l'état et la TVA récupérée.

Rappel: « VA = Valeur des biens et services produits - Valeur des consommations intermédiaires » (document 7)

### Le producteur

Achète : 0€ Car on suppose qu'il part de rien

Déduit (= récupère): 0€ Rien puisqu'il n'a rien acheté

Vend : 221,57 € TVA

Détail du calcul :

Le montant de la valeur de sa production établi en criée

+ le prix conditionnement

+ le prix palettes

- commission à la criée (car c'est le criée qui apporte de la VA associée à l'organisation de la mise en vente)

Prix HTVA = 209,71€

TVA = 11,86€

Prix TVA = 221,57€

Sa production TVA (il délègue la vente à la criée)

Versé à l'état : 11,86€ = La TVA perçue sur la vente

Valeur ajoutée issue du producteur : 209,71€ (la valeur de sa production hors taxe)

Taxe sur la VA : 11,86€

### La criée

« Achète » : Prix TVA 221,57€

Déduit (récupère): 11,86€

Vend : 260,76€ TVA (= 246€ HTVA + 14,76€ de TVA à 6%)

Versé à l'état : 14,76€

Valeur ajoutée issue de la criée : 246€ - 209,71€ = 36,29€

Taxe sur la VA par la criée : 6% de 36,29€ = 2,18€

Différence entre le montant de la TVA versé à l'état et la TVA récupérée :

14,76€ - 11,86€ = 2,9€

Remarque 2,9€ diffère de 2,18€ (2,9 - 2,18€ = 0,72€)

Cela correspond au montant qui aurait été dû par le producteur si les palettes lui avaient été taxées à 6%

En effet, 6% de 12 € de palettes = 0,72€

### Le Super GB

Achète : Prix TVA 260,76€

Déduit (récupère): 14,76€

Vend : 420€ TVA

Détail du calcul :

Il vend 120 raviers à 3,5€ TVA soit pour un montant de 420€

$420€ (TVA\ 6\%) = 396,23€\ HVA + 23,77€\ de\ TVA$

$Car\ 420 / 106 \times 100 = 396,23€$

$Et\ 420 / 106 \times 100 : 23,77€$

Verse à l'état :  $23,77€$

Valeur ajoutée issue du Super GB :  $396,23 - 246€ = 150,23€$

Taxe sur la VA par le Super GB :  $6\% de\ 150,23€ = 9,0138€$

Différence entre le montant de la TVA versé à l'état et la TVA récupérée :

$23,77€ - 14,76€ = 9,01€$

### Le consommateur final

Achète : Prix TVA 420€ (soit 3,5€ le ravier)

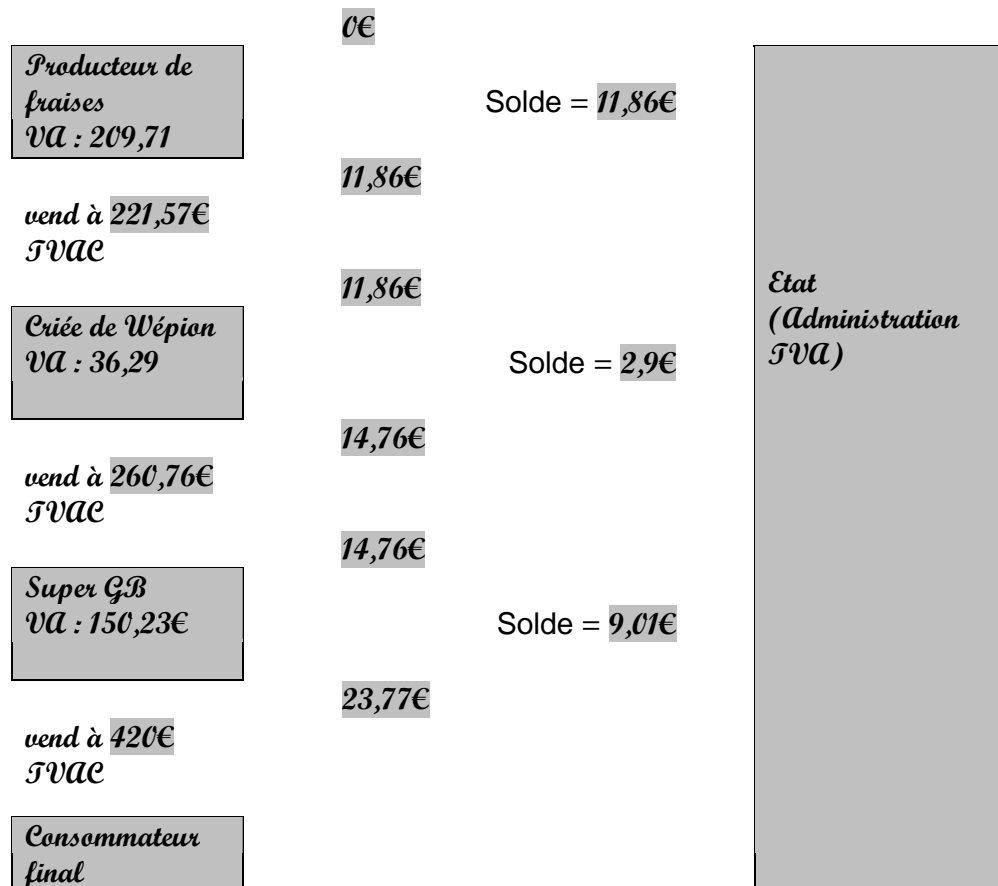
Déduit (récupère): rien du tout car il n'a pas de numéro de TVA

Vend : ne vend rien, il consomme les fruits

Verse à l'état : rien du tout

Il n'apporte aucune VA. Il supporte indirectement la taxe qui est reversée à l'Etat

20) Compléter le structurogramme suivant en indiquant les montants circulant entre les différents intervenants.



21) Additionner les montants correspondant à la valeur ajoutée propre à chaque intermédiaire ? A quoi le montant obtenu correspond t'il ?

$209,71€ + 36,29€ + 150,23€ = 396,23€$  Il s'agit du montant de la valeur ajoutée totale correspondant au lot de fraise. C'est sur base de ce montant qu'est calculée la TVA (soit  $6\% de\ 396,23€ = 23,77€$ )

22) Additionner les montants indiqués concernant les soldes ? A quoi le montant obtenu correspond t'il ?

$$11,86\text{€} + 9,01\text{€} + 2,9\text{€} = 23,77\text{€}$$

*Il s'agit du même montant que celui de la TVA payée par le consommateur final*

23) Supposons que le taux de TVA augmente, (par exemple, passe de 6 à 7%), comment se répercute cette augmentation sur les différents intermédiaires?

*A court terme, l'acheteur final sera le seul à subir l'augmentation du taux de TVA.*

*Les autres intervenants continueront à travailler dans des conditions inchangées.*

*Sur le long terme, cette augmentation pourrait avoir un impact sur les décisions d'achat des consommateurs (pression sur le pouvoir d'achat → moins d'argent en poche puisque plus taxé).*

## VI. Extensions

Document n°14

### Les différents taux de TVA Belgique

**En Belgique, le taux normal est de 21% ;**

cependant, certaines de catégories de biens et de services se voient appliquer des taux plus avantageux de 6% et 12%.

En voici une **liste non exhaustive** :

#### **6%**

Ce taux s'applique **à la livraison de** ces biens : animaux vivants, denrées alimentaires (sauf entre autre : margarine, caviar, certains crustacés), produits végétaux, produits d'origine animale, distribution d'eau, produits pharmaceutiques, livres et certains périodiques, véhicules automobiles pour transport de personnes invalides, cercueils, [...] Ainsi qu'**aux services suivants** : services agricoles, transport de personnes, entretien et réparation de certains biens mentionnés ci-dessus, institutions culturelles, sportives ou de loisirs, droits d'auteur, réalisation de concerts et de spectacles, hôtels, campings, services d'entreprises de pompes funèbres, [...]

#### **12%**

Ce taux s'applique **à la livraison de**: produits phytopharmaceutiques, couches-culottes, margarine, pneus et de chambres à air pour roues de machines agricoles et de tracteurs, certains combustibles solides (entre autre charbon, lignite et coke), chaînes de télévision payantes, logements sociaux

Finalement, quelques rares catégories de biens et services ne sont pas taxées, ce qui équivaut à un taux de TVA de **0%**

(Source : [http://www.villagepartenaire.be/data/guichet\\_fiche\\_02.pdf](http://www.villagepartenaire.be/data/guichet_fiche_02.pdf))

## Considérations générales

### La TVA controversée

Bien que très productive, la TVA pose néanmoins des questions de société. Elle est qualifiée d'injuste pour au moins deux raisons :

Les seuls qui la payent sont ceux qui ne peuvent pas la déduire, en pratique il s'agit des ménages. Elle ne touche donc qu'une partie des acteurs économiques d'un pays.

Elle est liée à la consommation, elle ne touche donc que la partie des revenus qui est consommée. Comme la capacité d'épargne augmente avec les revenus, les ménages à faibles ressources vont payer sur leurs revenus une proportion plus importante de TVA que les ménages aisés.

Inversement, elle favorise la justice fiscale en incitant chaque entreprise intermédiaire à déclarer ce qu'elle a acheté, donc à déclarer le chiffre d'affaires de son fournisseur, limitant les possibilités d'évasion fiscale.

### La TVA déductible

Les assujettis à la TVA bénéficient de la possibilité de déduire la TVA qu'ils ont supporté sur leurs achats de biens ou de services nécessaires à leurs activités. Ce mécanisme a été mis en place afin que la TVA reste neutre pour les entreprises assujetties de manière à ne pas rajouter une charge fiscale supplémentaire et surtout pour que cette taxe porte effectivement sur la valeur ajoutée.

### La TVA nette à payer

Tous les mois ou trimestres, l'entreprise reverse la TVA qu'elle a collectée auprès des clients. Elle en déduit la TVA qu'elle a payée à ses fournisseurs et reverse la différence au Trésor public.

(Source : [http://fr.wikipedia.org/wiki/Taxe\\_sur\\_la\\_valeur\\_ajout%C3%A9e](http://fr.wikipedia.org/wiki/Taxe_sur_la_valeur_ajout%C3%A9e))

## Evaluation

En guise d'évaluation, nous proposons de soumettre à l'élève un exercice qui consiste à (sur bases de factures réelles), réécrire le structurgramme de la situation en question.

Pour ce faire, il devra :

- identifier les intermédiaires et décrire leurs rôles dans la production ;
- identifier les montants dont il a besoin sur les factures ;
- calculer les montants éventuellement inconnus (VA, TVA, ...) ;
- dessiner le structurgramme et y ajouter les montants VA et TVA à chaque niveau;
- décrire textuellement le mécanisme de la TVA dans le cas observé.

Finalement, il devra expliquer qui supporte la taxe dans le cas étudié.

Thèmes suggérés : de la pomme de terre au sachet de frite, du rosier au bouquet de fleurs, ...

# Lexique

**Assujetti** : la personne qui doit payer un impôt ou une taxe

*« Est un assujetti à la TVA, et doit se faire identifier en tant que tel, toute personne qui, dans l'exercice d'une activité économique, livre des biens ou fournit des services visés par le Code de la TVA, de manière indépendante et habituelle (Code de la TVA, article 4)*

*Il importe peu que l'activité visée s'exerce avec ou sans but lucratif, à titre principal ou à titre d'appoint. » (<http://fiscus.fgov.be>)*

**Bordereau** : Relevé détaillé qui énumère les divers articles d'un inventaire ou encore d'un chargement.

**Bouture** : Fragment de végétal susceptible de régénérer une plante par reconstitution des organes manquants. Dans le cas des fraisiers, il s'agit d'une méthode de multiplication qui peut-être utilisées par les producteurs.

**c-à-d** : Abréviation pour c'est-à-dire.

**Decrescendo** : En diminuant progressivement.

**Darselect** : Variété de fraise.

**Détaillant** : Vendeur au détail.

**Elsanta** : Variété de fraise.

**Fraisiéristes** : Producteurs de fraises.

**HTVA** : Abréviation qui signifie Hors Taxe sur la Valeur Ajoutée : la TVA n'est pas comprise dans le prix. Le prix indiqué est hors TVA.

**Impôt indirect** : Impôt supporté par un acteur économique et versé à l'état par un autre. Exemple : La TVA est supportée par le consommateur final, mais est reversée à l'état par le commerçant.

**Mara des Bois** : Variété de fraise.

**Monsieur X** : La personne a donné son accord pour la retranscription de ses propos mais n'a pas souhaité que son nom soit mentionné dans ce document. C'est pourquoi, en respect de son anonymat, nous l'appelons Monsieur X.

**Reçu** : Ecrit dans lequel quelqu'un reconnaît avoir reçu une somme d'argent ou un objet à titre de paiement, de dépôt ou de prêt.

**Saisonnier** : Personnel engagé le temps de la saison.

**NDA** : Abréviation qui signifie Note de L'Auteur. Cette abréviation est utilisée lorsque l'auteur souhaite ajouter un commentaire dans son texte.

Consommateur final : celui qui achète le produit fini pour sa consommation privée .

**TVA** : Abréviation qui signifie Taxe sur la Valeur Ajoutée.

**TVAC** : Abréviation qui signifie Taxe sur la Valeur Ajoutée comprise (la TVA est incluse dans le prix indiqué).

## Savoirs et savoir-faire à mobiliser

### Au terme de ce travail, l'élève sera capable :

- D'identifier et expliquer 2 parcours possibles que suit un ravier de fraise de Wépion du producteur au consommateur final
- D'identifier les différents acteurs intervenants dans les parcours suivis par un ravier de fraise de Wépion du producteur au consommateur final.
- D'expliquer pour chaque parcours, le rôle des acteurs concernés.
- D'identifier la « valeur ajoutée » apportée par la contribution de chacun des intermédiaires
- D'expliquer ce qu'est la valeur ajoutée
- De préciser ce que signifie les abréviations TVA TVAC HTVA
- De calculer le montant de la TVA à partir d'un prix HTVA et d'un taux donné
- De compléter le structurogramme de synthèse sur base des données calculées
- D'expliquer le mécanisme de TVA (en s'aidant du structurogramme)
- D'expliquer pourquoi la TVA est supportée par le consommateur final

## Compétences visées

**Compétence 1** : Réaliser une recherche et analyse les documents propres à une situation problèmes

**Compétence 2** : Appliquer une théorie et compléter le structurogramme de synthèse

## Bibliographie



### Ouvrages consultés :

→ROBERT Paul, "nouveau petit Le Robert, dictionnaire de la langue française", Paris, 1994

→VIATOUR L, "Art d'Eco, troisième", Editions Van In, 2003.

→GPHN scrl, La criée de Wépion, Rapport de Gestion du conseil d'administration pour l'année 2005 ", 9 mars 2006

→Capul et Garnier, "Dictionnaire d'économie et de sciences sociales ", Ed. Hatier, Paris, 2005



### Sources Internet consultées :

→Agence Wallonne pour la promotion de l'agriculture de qualité

<http://www.apaqw.be/>

→La criée de Wépion :

<http://www.gphn.be/> ou <http://www.crieedewepion.be/>

→Service Public Federal Economie, Classe moyenne, PME et Energie :

<http://mineco.fgov.be/>

→Village partenaire : <http://www.villagepartenaire.be>

→La comptabilité Belge : aide et ressources : <http://www.becompta.be/>

→ Wikipédia, projet d'encyclopédie libre et gratuite : <http://fr.wikipedia.org/>

→la base de données du ministère des finances belge :

<http://www.minfin.fgov.be/>

→Fiscalnet : bibliothèque et actualité : <http://www.fiscalnet.be/fr/tauxtva.php>

## Liste des documents

<b>Doc.1</b>	La production de fraise en Wallonie
<b>Doc.2</b>	Propos de M. X, fraisiériste
<b>Doc.3</b>	Présentation de la criée de Wépion
<b>Doc.4</b>	Une visite à la criée de Wépion – le 27 juillet 2006
<b>Doc.5</b>	Extrait du catalogue de vente du 27 juillet 2006
<b>Doc.6</b>	« le légumier sympa »
<b>Doc.7</b>	Extrait : la Valeur Ajoutée (site wikipedia)
<b>Doc.8</b>	Extrait : Valeur Ajoutée (dictionnaire d'économie)
<b>Doc.9</b>	Extrait d'un bordereau d'achat issu de la comptabilité de la criée de Wépion.
<b>Doc.10</b>	Copie d'une facture de vente issue de la comptabilité de la criée de Wépion.
<b>Doc.11</b>	Copie d'un ticket de caisse concernant un achat chez un légumier
<b>Doc.12</b>	La taxe sur le Valeur ajoutée « Wikipedia »
<b>Doc.13</b>	La TVA explication de « Becompta »
<b>Doc.14</b>	Les différents taux de TVA Belgique
<b>Doc.15</b>	Considérations générales