

BONS PLANS STÉPHANE BLIES | CO-FONDATEUR | WEEQL | WWW.WEEQL.COM

Comment fiscalement enregistrer une opération de troc ?



Le troc ou la vente par compensation, consiste à échanger un bien ou un service contre quelque chose d'équivalent. Comment donc enregistrer cette opération au niveau fiscal ? Il suffira d'enregistrer comptablement les opérations comme avec client ou fournisseur classique. La seule différence est que le paiement se fera par compensation et non en numéraire comme habituellement. Créer dans votre comptabilité des comptes « Créances clients par compensation » et « Dettes

Fournisseurs par compensation » en y précisant le montant H.T des opérations. Quant à la TVA, elle sera collectée pour les produits fournis et déduite pour les produits réceptionnées. Il se peut que l'échange ne soit pas égal en valeur et qu'une compensation en numéraire soit nécessaire. La base d'imposition sera alors assise sur la valeur du bien échangé plus le montant de la compensation en numéraire. La partie en numéraire étant enregistrée dans les comptes classiques. ▶

Lucie PORCHER | Mum & Babe Lauréate du Prix de l'Entrepreneuse 2009 Le Service de l'Année



Diplômée de l'ESSEC en 2002, Lucie PORCHER intègre la Fédération Française de Tennis afin d'y créer une nouvelle offre : la commercialisation des espaces du Stade Roland-Garros en dehors de la période du tournoi. Cette expérience est un succès et se révèle très proche d'une création d'entreprise : définition de l'offre, des tarifs, des supports de communication, commercialisation, organisation logistique et management. L'idée de Mum & Babe lui vient en 2007, en observant ses amies jeunes mamans qui ont du mal à prendre soin d'elles. Le concept semble évident, il est pourtant inédit : un salon de coiffure et d'esthétique avec un espace de détente où les enfants sont pris en charge. La création d'un tel lieu correspond à son envie de toucher à tout et à un réel besoin des jeunes parents ; elle décide donc de se lancer. Enthousiasmée par ce projet, la Banque Populaire suit et soutient Lucie, qui obtient également un prêt d'honneur de 30 000 € de Paris Initiatives Entreprises. Le premier salon Mum & Babe ouvre ainsi en janvier 2009. Pour Lucie, « *le plus dur et le plus long a été de trouver un local suffisamment grand et bien situé, tout cela à un loyer décent* ». Selon elle, « *Mum & Babe est en forte croissance et le travail de recrutement et de fidélisation effectué en première année porte ses fruits. Mum & Babe envisage même aujourd'hui l'ouverture d'un deuxième salon dans l'ouest parisien* ». Enfin, le Prix de l'Entrepreneuse 2009 a apporté à Lucie « *une visibilité qui [lui] a permis de recruter de nouvelles clientes et une reconnaissance qui donne du poids dans les négociations avec les banques* ». ▶

EN SAVOIR +

SERVICE COMPRIS 2.0 360 IDÉES POUR AMÉLIORER LA QUALITÉ DE SERVICE À L'HEURE D'INTERNET

Changer un peu fait mal. Changer beaucoup ne fait pas beaucoup plus mal ! Peu d'entre nous aimant passionnément le changement.

Mais quand il faut absolument s'y résoudre, certains sont des apôtres des petits pas quotidiens, tandis que d'autres sont plus à l'aise avec les grandes ruptures, selon le bon vieux principe que changer un peu fait mal et que changer beaucoup ne fait pas... beaucoup plus mal !

De la même façon, chacun sait qu'il est souvent plus facile d'améliorer ses résultats de 35 % que de 5 %, parce qu'il faut penser différemment pour arriver à 35 %. Agir autrement. Ecouter autrement. Communiquer autrement. Motiver autrement.

Le temps presse, et plus personne ne peut décemment affirmer avoir cinq ans devant lui avant de se réinventer. Il vous faut impérativement intégrer le sens de l'urgence dans tous vos actes. Les trois cent soixante jours à venir seront précieux pour rattraper votre retard ou conforter votre avance en matière de qualité de service. Les turbulences vont être nombreuses, mais vous arriverez à bon port, plus à l'écoute et plus proches de vos clients. Alors, attachez votre ceinture, décollage immédiat !

Philippe Bloch
Éditeur Ventana
ISBN-10: 2952769060
ISBN-13: 978-2952769068
Prix : 19,00 €

