Maîtrisez la TVA

Transformez une contrainte en levier de croissance

Guide pratique pour les formateurs et dirigeants d'organismes de formation

De la théorie à la pratique : 10 conseils d'expert pour optimiser votre TVA et sécuriser votre activité



La TVA n'est pas un fardeau, mais un levier de croissance

Cher formateur,

La TVA. Ces trois lettres vous donnent des sueurs froids ? Déclarations incompréhensibles, règles qui changent du jour au lendemain, peur du contrôle fiscal... Je vous comprends parfaitement.

En 15 ans d'accompagnement d'organismes de formation, j'ai vu trop de dirigeants brillants se compliquer la vie avec la TVA.

> **Et si nous changions de perspective ?**
>
> Et si, au lieu de subir la TVA, vous en faisiez un véritable allié de votre développement ?

Car oui, bien maîtrisée, la TVA peut devenir un levier d'optimisation puissant pour votre activité.

Votre situation aujourd'hui

Formation en présentiel

Règles de territorialité complexes

Impact direct sur votre marge

Formation digitale

E-learning et webinaires

Défis B2B et B2C internationaux

Coaching individuel

Prestations mixtes

Optimisation fiscale nécessaire

Programmes collectifs

Gestion multi-régimes

Cash-flow et trésorerie

Que vous dispensiez vos formations en présentiel ou en digital, que vous accompagniez des apprenants en France ou à l'étranger, que vous proposiez du coaching individuel ou des programmes collectifs, la TVA impacte directement votre rentabilité et votre cash-flow.

Ce que vous allez découvrir dans ce guide

01

Sécuriser définitivement votre activité

Éviter les pièges les plus courants qui coûtent cher aux organismes de formation

02

Optimiser votre trésorerie

Grâce à une gestion TVA intelligente et stratégique

03

Anticiper sereinement les changements

Comme l'arrivée de la facture électronique en 2026-2027

04

Naviguer avec confiance

Dans les spécificités européennes et internationales

05

Tirer parti des dispositifs

Comme la taxe sur les salaires et les groupes de TVA

Mon approche : du concret, pas de jargon

Oublions le jargon technique. Parlons concrètement, avec des exemples de votre quotidien.

Ce guide n'est pas une énième compilation de textes juridiques incompréhensibles. C'est un manuel pratique, testé sur le terrain avec des centaines d'organismes de formation.

Chaque conseil vous fera gagner du temps, de l'argent, et surtout de la sérénité dans votre gestion quotidienne.



15 ans d'expérience condensés en 10 conseils pratiques pour transformer votre rapport à la TVA

PARTIE 1 : Les règles de base et l'impact marge

Les fondamentaux

Avant de parler optimisation, il faut maîtriser les bases. Dans cette première partie, nous allons démystifier les règles essentielles qui régissent la TVA des organismes de formation.

Vous découvrirez pourquoi certaines décisions apparemment avantageuses peuvent en réalité nuire à votre marge, et comment faire les bons choix dès le départ.

Conseil #1 : Présentiel & Territorialité - Le Dilemme Marge

La TVA applicable aux formations dépend essentiellement du lieu d'exécution : toute formation réalisée physiquement sur le sol français relève de la TVA française (Article 259 du CGI), sauf exonération.

Le dilemme Marge

L'exonération n'est pas un gain systématique. Si vous facturez sans TVA, vous ne pouvez pas la récupérer sur vos charges (loyers, matériel, sous-traitance). La TVA sur vos charges devient un coût qui grignote votre marge nette.

Régime	Récupération TVA sur achats	Impact sur Marge
Assujetti (TVA 20%)	OUI	PLUS ÉLEVÉ
Exonéré	NON	MOINS ÉLEVÉ

Mon Conseil d'Expert

Simulation avant décision

L'exonération n'est pas toujours la meilleure option. Avant de déposer votre demande, faites une simulation précise.

Seuil critique : 15%

Si vos charges soumises à TVA représentent plus de 15% de votre CA, le régime classique (avec TVA) protège souvent mieux votre marge nette et votre trésorerie.

Cette règle des 15% est issue de notre analyse de centaines de dossiers. Elle vous évitera de prendre une décision que vous pourriez regretter pendant des années.

Conseil #2 : L'Exonération - Les 3 Conditions CUMULATIVES

L'application de l'exonération (Article 261-4-4° a du CGI) est soumise à trois critères stricts et cumulatifs :

1. Le Statut

Être un organisme privé déclarant de la formation professionnelle continue (NDA valide)

2. L'Attestation

Obtenir l'attestation officielle de non-assujettissement délivrée par la DREETS (via le formulaire 3511SD)

3. La Portée

L'exonération ne couvre que les actions de formation professionnelle continue

Attention : L'effet est à la date de réception de la demande et n'est JAMAIS rétroactif.

Avis d'Expert : Ne pas confondre obligation et option

> **L'exonération est un avantage réel, mais elle n'est pas optionnelle.**
>
> Dès que l'attestation est accordée, vous êtes tenu de facturer hors TVA. Avant de déposer votre dossier, assurez-vous que ce choix correspond à votre modèle économique.



L'erreur la plus fréquente est de facturer en exonération avant d'avoir reçu l'accord de la DREETS, exposant à un rappel massif en cas de contrôle.

Le conseil pur, le coaching personnel, ou la location de salle restent taxables à 20%, même avec une attestation d'exonération.

Conseil #3 : Formation à Distance - Le Piège du B2C International

Les formations à distance (e-learning) sont des services immatériels. La règle de territorialité suit alors le lieu du preneur (votre client).

1

Client B2B (UE)

Facturation HT avec mention d'autoliquidation

2

Client B2C (Particuliers UE)

Attention au seuil de 10 000€ HT de ventes annuelles cumulées

3

Au-delà du seuil

Vous devez facturer la TVA du pays de votre client via le Guichet Unique (OSS – One Stop Shop)

Mon Conseil : Anticipez l'OSS

Surveillance du seuil

Si vous franchissez le seuil de 10 000€ de ventes B2C UE, ne tardez pas.

Complexité administrative

L'enregistrement à l'OSS est complexe et non rétroactif.

Anticipation = sécurité

Anticiper, c'est éviter les amendes et les complications déclaratives dans 27 pays.

L'OSS peut sembler intimidant, mais c'est un passage obligé pour développer votre activité à l'international en toute sécurité.

PARTIE 2 : L'autre enjeu fiscal

La taxe sur les salaires

La TVA n'est pas le seul enjeu fiscal des organismes de formation. La taxe sur les salaires peut représenter un coût considérable si elle n'est pas maîtrisée.

Cette partie vous révélera le lien crucial entre votre régime TVA et votre taxe sur les salaires, et comment optimiser l'ensemble.

Conseil #4 : Le Lien Crucial TVA - Taxe sur les Salaires (TS)

La Taxe sur les Salaires (TS) est due par les entreprises qui sont assujetties à la TVA sur moins de 90% de leur chiffre d'affaires.

> ### Le Mécanisme
>
> Plus vous êtes exonéré de TVA, plus votre base de calcul pour la Taxe sur les Salaires augmente (via le Prorata TS). Le barème est progressif et lourd (jusqu'à 13,60%).

Formule du Prorata TS :

Prorata TS = CA non soumis à TVA (Exonéré) / CA Total (Exonéré + Taxé)

Cette formule détermine la part de vos salaires soumise à la taxe sur les salaires.

Stratégie d'Optimisation pour les Gros OF

1 Diagnostic initial

Analyser le ratio CA exonéré / CA total

2 Identification des leviers

Repérer les activités pouvant être assujetties

3 Assujettissement volontaire

Conseil, services annexes, location de salle

4 Optimisation atteinte

Dépasser le seuil des 90% d'assujettissement TVA

Mon Conseil d'Expert : Pour les gros OF, il est souvent stratégiquement plus rentable d'assujettir volontairement une partie de leur activité pour dépasser le seuil des 90% d'assujettissement à la TVA. Cela réduit drastiquement votre Prorata de TS et optimise votre fiscalité globale.

PARTIE 3 : Facturation électronique & prestations mixtes

L'avenir digital

La révolution numérique touche aussi la facturation. À partir de 2026, de nouveaux défis vous attendent. Mais aussi de nouvelles opportunités d'optimisation.

Cette partie vous prépare aux changements à venir et vous donne les clés pour gérer efficacement vos prestations mixtes.

Conseil #5 : Le Calendrier et l'Abandon du PPF pour l'Émission

La généralisation de la facturation électronique (e-invoicing) est en cours :

2026 : Obligation de Réception

Réception des factures électroniques. Les grandes entreprises ont l'obligation d'émission de leurs factures.

2027 : Obligation d'Émission

Émission des factures électroniques via une Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP).

Avis d'Expert

Ne considérez pas l'échéance 2028 comme lointaine. La préparation (choix de la plateforme et cartographie des flux) doit commencer en 2026. L'adaptation de vos outils à ces plateformes prendra du temps, surtout pour un OF (subrogation OPCO, multi-régimes).

Conseil #6 : Le Choix de la Plateforme (PDP) - Spécificités OF

Un OF a besoin d'une PDP capable de gérer :

Gestion Multi-Régimes TVA

Exonération (Art. 261-4-4° CGI) et TVA 20% sur les activités connexes

Facturation Complexe

Intégration du workflow de Subrogation de Paiement OPCO/CPF et gestion des acomptes

Lien Réglementaire

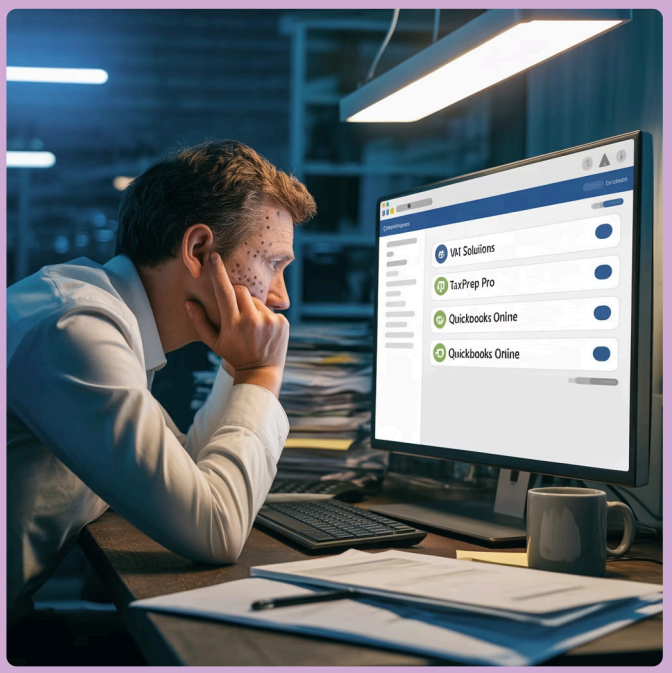
Possibilité d'exporter des données facilitant la création du Bilan Pédagogique et Financier (BPF) annuel

Mon Conseil : Critères de sélection PDP

Points de non-négociation

- Gestion du multi-régime (exonéré + taxé)
- Subrogation OPCO intégrée
- Export BPF automatisé
- Support technique spécialisé formation

La PDP doit être choisie en fonction de sa capacité à gérer le multi-régime et la subrogation OPCO. C'est un investissement qui garantit la conformité et l'efficacité de vos process d'encaissement.



Conseil #7 : Prestation Mixte - La Stratégie de la Qualification Dominante

Facturer une offre couplée (Formation + Coaching + Services Annexes) est complexe.

Le Principe BOFiP : Si la facturation est globale (un seul prix), et que le coaching est jugé pédagogique et indissociable de la formation, l'ensemble de la prestation peut bénéficier de l'exonération.

Stratégie 1 : Exonération Totale (Règle BOFiP)

Facturez globalement pour sécuriser l'exonération sur tout le CA **MAIS** vous perdez le droit à déduction sur la TVA des frais annexes.

Stratégie 2 : Optimisation Fiscale

Séparez clairement le prix de la formation (Exonérée) de celui des services annexes (taxables à 10% ou 20%) pour récupérer la TVA sur les achats liés à ces services taxables.

Avis d'Expert : Choisir sa stratégie

1

Approche globale (1)

Avantage : Simplifie la facturation

Inconvénient : Coûte cher en TVA non déduite

2

Approche séparée (2)

Avantage : Optimise la trésorerie

Inconvénient : Complexifie la facturation

C'est une décision stratégique. Choisissez votre stratégie en connaissance de cause en analysant l'impact sur votre trésorerie et votre charge administrative !





PARTIE 4 : Le kit de survie documentaire anti-contrôle

Votre bouclier fiscal

Un contrôle fiscal ou DREETS peut arriver à tout moment. Votre meilleure défense ? Une documentation irréprochable.

Cette partie vous donne la check-list complète des documents à conserver et des formalités à respecter pour dormir sur vos deux oreilles.

Conseil #8 : Les 4 Documents OBLIGATOIRES qui Protègent votre OF

Votre dossier de preuves doit être infaillible. Conservez :

1 La Convention de Formation Signée

Document contractuel de base avec toutes les mentions légales

2 Le Programme Détaillé

Contenu pédagogique, durées, modalités d'évaluation

3 Les Feuilles d'Émargement

Preuve critique de la présence effective des stagiaires

4 L'Attestation de Fin de Formation

Document remis au stagiaire certifiant le suivi de la formation

Mon Conseil : Le risque émargement

> ### Attention Critique
>
> Le risque de redressement repose à 80% sur les feuilles d'émargement. L'absence ou la non-conformité de cette seule pièce peut entraîner un Rappel de TVA + pénalités de 40%.

Mettez en place un processus de collecte infaillible :

- Émargement par demi-journée minimum
- Signature lisible et date
- Vérification quotidienne par le formateur
- Archivage immédiat après formation
- Sauvegarde numérisée sécurisée



Conseil #9 : Le Formalisme Qui Sécurise (Mentions Légales)

Situation Client	Prestation	Mention TVA Obligatoire sur Facture
Client France	Formation Exonérée	« Exonération de TVA – Article 261-4-4° a du CGI »
Client B2B UE	Prestation de Service	« Autoliquidation – Article 283-2 CGI » (Ajouter le n° TVA du client)

Important : Votre Numéro de Déclaration d'Activité (NDA) doit figurer sur vos conventions de formation.

Le NDA est votre permis de conduire. Sans lui, aucune exonération ne tient. Assurez-vous qu'il figure sur tous les documents contractuels majeurs et vérifiez systématiquement les N° TVA intracommunautaires de vos clients UE via le site VIES.

Conseil #10 : Ce que Cherche VRAIMENT l'Administration

Le fisc et la DREETS croisent leurs données pour vérifier :

La Réalité de la Prestation

Vérification des émargements, cohérence entre programme et durée facturée, qualité pédagogique

La Cohérence Fiscale

Corrélation entre TVA exonérée et Taxe sur les Salaires, respect des seuils

Le Risque Fisc & DREETS	Sanction Possible	Impact
Remise en cause de la nature professionnelle	Rappel de TVA sur l'ensemble du CA	Majeur
Absence des Feuilles d'Émargement	Rappel de TVA + pénalités de 40%	Critique

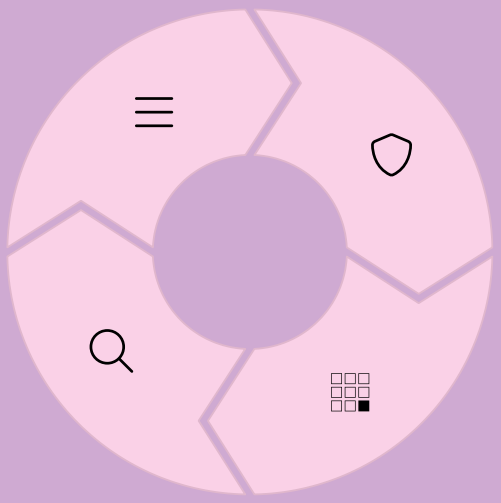
Mon Conseil d'Expert : L'autodiagnostic préventif

Audit mensuel

Vérification de la présence de toutes les pièces

Optimisation continue

Amélioration des processus



Mise à jour réglementaire

Veille sur les évolutions fiscales

Accompagnement expert

Validation par un spécialiste du secteur

Pour minimiser les risques, mettez en place un autodiagnostic simple et régulier de vos dossiers clients. L'anticipation, en s'appuyant sur un expert du secteur, est votre meilleure défense pour naviguer à travers ces zones grises.

Vous avez les bases. Maintenant, passons à la VITESSE supérieure.

Vous venez de prendre connaissance des 10 règles d'or qui sécurisent et optimisent la gestion de la TVA dans votre Organisme de Formation. Ce n'est pas un simple guide, c'est une feuille de route pour transformer une contrainte en avantage concurrentiel.

Vous avez désormais les outils pour éviter les rappels fiscaux coûteux, optimiser votre Taxe sur les Salaires, et préparer sereinement la révolution de la facture électronique.

> Cependant, si la théorie est claire, l'application pratique sur des modèles économiques complexes (financement OPCO, mix exonéré/taxé, multi-plateformes) peut rapidement devenir un casse-tête.

Chaque décision TVA impacte directement votre prix de vente, votre rentabilité, et votre trésorerie. Il est crucial de s'assurer que votre régime et vos process de facturation sont parfaitement alignés avec les exigences de la DREETS et du fisc, pour les années à venir.

L'accompagnement expert qui fait la différence

Si vous voulez aller plus loin que les simples bases et passer à une phase d'optimisation concrète – celle qui fait gagner des milliers d'euros par an en réduisant les coûts cachés et en récupérant la TVA que vous avez le droit de déduire – le moment est venu d'échanger.

Ne laissez pas les incertitudes fiscales freiner votre développement. Faire auditer votre TVA par un expert spécialisé est le meilleur investissement pour la pérennité de votre OF.



1

Audits sur mesure

Analyse complète de votre situation fiscale

2

Simulations d'impact

Comparaison TVA vs. TS selon vos scenarios

3

Accompagnement PDP

Choix et mise en place de vos outils

Transformons ensemble votre TVA en levier stratégique

Check-list Dossier Formation

- Convention signée avec prix et mention TVA
- Programme détaillé et daté
- Feuilles d'émargement signées par demi-journée
- Attestation de fin de formation remise au stagiaire
- Facture conforme aux mentions légales (NDA + TVA)
- Archivage centralisé et sécurisé (6 ans)

Mentions TVA Utiles sur Facture

Exonération (OF) : « Exonération de TVA – art. 261-4-4° a du CGI »

Autoliquidation UE : « Autoliquidation – art. 283-2 CGI »

Tableau de Bord TVA

Objectif : Éviter les chocs de trésorerie (TVA collectée vs. déductible)

Surveillez mensuellement vos ratios et anticipez vos déclarations

N'attendez pas le contrôle fiscal pour vérifier vos pratiques.

Réservez un créneau d'échange personnalisé pour faire le point sur votre situation et transformer ensemble votre fiscalité en véritable levier stratégique.

Prendre rendez-vous | Nous contacter

📞 06 62 13 34 70 | ✉️ e.trebossen@soizeconseil.fr

Transformons votre TVA en votre meilleur allié.