

## **La gestion de la TVA en Union européenne pour les entreprises canadiennes**

*Voici quelques notions sur le sujet. Notre propos ne touche que les transactions entre entreprises, soit en « BtoB ». Depuis quelques années, l'Union européenne (UE) prend plus de place dans nos affaires et dans notre commerce international. En effet, l'Accord Économique et Commercial Global (AECG) Canada-Union européenne, dont le texte complet a été déposé en août 2014, marquait la fin des négociations. Depuis, le Canada et l'UE procèdent à un examen juridique approfondi. L'Accord est toujours dans l'attente des signatures exigées de la part des provinces canadiennes et des États membres de l'UE. La date de sa mise en application est toujours inconnue. Cet Accord commercial interpelle le monde des affaires du Québec et du Canada. L'UE est actuellement composée de 28 pays (États membres) et représente un marché de 508 millions habitants.*

Pour nous, la gestion de la TVA fait partie intégrante du plan stratégique international des entreprises exportatrices de biens ou de services. Toutes les entreprises faisant des affaires sur l'UE dans le cadre de leurs affaires achètent, à un moment ou à un autre, un bien ou un service. Dans la plupart des cas, elles versent la TVA sans poser de question ou sans savoir s'il y a possibilité de réclamation et de remboursement. La TVA versée est alors considérée comme une dépense attribuée aux coûts. Ces coûts viennent influencer le prix de revient et, par ricochet, influencer sur le prix de vente. Est-ce que l'entreprise est toujours compétitive? Doit-elle réduire ses marges?

Un élément vient de plus en plus influencer le dossier de la gestion de la TVA, soit le terme de vente. Quel(s) Incoterms® 2010 de la CCI utilise-t-on? Le seul qui nous relie à la TVA est « DDP, lieu convenu », c'est-à-dire une vente dont les marchandises sont livrées au point de destination convenu en UE et dédouanées à l'import (honoraires du dédouanement import sur l'UE + le paiement des droits de douane et de la taxe, soit la TVA + le paiement des taxes parafiscales et fiscales). Oui, c'est le vendeur du Canada qui doit payer la TVA en UE! Le taux (%) de la TVA pourrait varier selon le pays d'entrée en UE. Les droits de douane demeurent les mêmes, peu importe le pays d'entrée sur l'UE.

Au Québec et au Canada, nous sommes habitués à gérer la TPS et la TVQ ou la TVH (selon la province). Nous la (les) payons immédiatement sur nos factures. Nous avons assimilé les notions, les lois et les règlements y afférents et nous la (les) réclamons selon ce qui est en vigueur au fédéral et dans chaque province. Les notions d'intrant et d'extrant sont bien comprises.

### **Maintenant, que ferons-nous sur l'UE?**

La TVA est une taxe indirecte obligatoire et imposée par l'UE. La source légale est la « Directive 2006/12/CE du Conseil relative au système commun de la taxe sur la valeur ajoutée » du 28 novembre 2006. La Directive 2008/09/EC, mise en place en janvier 2010, définit les modalités de remboursement de la TVA en faveur des assujettis qui ne sont pas établis dans l'État membre du remboursement, mais dans un autre État membre. La 13e Directive TVA de l'UE octroie à une entreprise domiciliée HORS de l'UE le droit de se faire rembourser la TVA payée dans un ou plusieurs État(s) de l'UE. Pour l'une ou l'autre des directives, des conditions s'appliquent bien entendu. L'une d'entre elles exige que l'entreprise étrangère (dans le cas présent, canadienne) soit enregistrée à des fins commerciales dans un pays ne faisant pas partie de l'UE. Votre numéro de TPS vous sera donc demandé ainsi qu'une preuve le liant à votre entreprise.

Cependant, la mise en œuvre et la gestion administrative sont réalisées par chaque État membre et de façon indépendante, ce qui amène son lot de législations nationales. Chaque État possède ses

règles fiscales et fixe ses taux (%) selon les divers types de produits ou de services pour des opérations « imposables / taxables ». Il est possible d'avoir des opérations « non imposables » et des « exonérations ». Tout comme pour la TVQ au Québec, il existe un seuil de franchise annuel des ventes (en deçà d'un chiffre d'affaires de « x ») faisant en sorte que l'entreprise canadienne pourrait être exonérée de TVA. De plus, **le lieu** tient un rôle déterminant quant à la « livraison / fourniture » de biens et de services.

En ce qui concerne le e-Commerce, des règles particulières s'appliquent : comme exemple, le seuil de vente par pays. De nouvelles règles ont été mises en place en UE en janvier 2015.

Pour demander un remboursement dans le cadre d'opérations régulières, une entreprise doit être immatriculée / inscrite dans l'État sujet de sa demande. Si vous faites des affaires dans plusieurs États de l'UE comme client ou comme fournisseur, l'entreprise devra disposer d'un numéro de TVA intracommunautaire, soit un numéro d'identification fiscal individuel délivré par l'administration fiscale de l'État impliqué. Ce numéro devra obligatoirement apparaître sur divers documents, des obligations de fond et de forme sont en vigueur. Si elles ne sont pas respectées, des pénalités peuvent être encourues.

En ce qui concerne les déclarations qui mèneront à un paiement ou à un remboursement, l'entreprise doit en respecter la périodicité, les formulaires, la conformité documentaire, etc. Dans certains pays, il sera même exigé de mandater un représentant fiscal. Le représentant fiscal est le responsable des sociétés (entreprises) qu'il représente envers l'administration fiscale de l'État dans lequel il est habilité et accrédité par l'administration fiscale à travailler. Il est le garant des déclarations de son client. Il est important de savoir que le client / entreprise du représentant fiscal ne doit pas avoir d'établissement stable en UE. Les missions du représentant fiscal sont nombreuses et diverses dont, entre autres, de payer la TVA à l'import dans le cas de ventes en DDP par son client étranger ou de percevoir les remboursements de TVA qu'il transférera à son client. Il est primordial de prendre un représentant fiscal en amont de toutes transactions sur l'UE, d'agir en mode planification plutôt qu'en réaction et en mode correction.

### **Une entreprise étrangère (ex.: canadienne) peut réaliser 2 types d'opérations sur l'UE:**

- a) des opérations ponctuelles dans un ou plusieurs États de l'UE (ex : assister à une foire ou à un salon). Elle ne doit cependant pas effectuer de ventes en UE, mais elle peut effectuer des achats ponctuels de biens ou de services. Des demandes de remboursement, par État, peuvent être faites sans que l'entreprise ne détienne un numéro de TVA ou un numéro intracommunautaire;

b) des opérations régulières, là encore dans un ou plusieurs États de l'UE (ex. : vente en DDP). Elle peut effectuer des achats de biens ou de services. Des rapports périodiques sont à fournir par État. Elle doit détenir un numéro d'identification, un numéro intracommunautaire, un numéro EORI qui est obligatoire pour toutes les importations ou les exportations sur ou à partir de l'UE ainsi que d'autre(s) autorisation(s). Si l'entreprise devient « importatrice » par ses ventes en DDP, d'autres numéros et formalités seront à être mis en place.

Nous ne pouvons passer sous silence la question suivante : Facturation de la TVA ou NON (H.T.) entre entreprises? Là, la chose se complique un peu! Plusieurs facteurs viennent en compte : entreprise étrangère inscrite ou non à la TVA, achats BtoB, ventes BtoB, transactions entre sociétés du même État ou d'un autre État de l'UE ou hors de l'UE... Si la vente est « H.T. », une mention légale doit apparaître pour justifier la chose. Si la transaction est taxable de TVA, les divers taux doivent être inscrits séparément. Bien entendu, des exonérations de TVA sont possibles, soit pour un État « x », entre États membres de l'UE, en lien avec une importation ou une exportation, etc. Cependant, les exonérations entre États membres ne doivent pas causer de préjudice aux dispositions communes. Un autre facteur important à considérer dans le fait de facturer ou non la TVA concerne le lieu de la livraison de biens ou le lieu de livraison de la prestation de services, là encore des exceptions peuvent s'appliquer. Pour terminer sur ce point, entre sociétés inscrites assujetties à la TVA en UE, le principe du « Reverse charge / Autoquidation » pourrait s'appliquer. Cette dernière notion est totalement inexistante au Canada, il s'agit du fait que le fournisseur facture l'acheteur « H.T. ». En conséquence, lors des rapports mensuels / périodiques, le fournisseur et l'acheteur devront donner aux autorités fiscales de leur État respectif la liste complète des ventes ou des achats avec ou sans TVA, faire les calculs nécessaires et verser la TVA si c'est le cas, ou demander un remboursement du trop payé.

Une petite note : la TVA n'est pas totalement récupérable. Certains produits ou services ne font pas l'objet d'un remboursement (ex. : frais de chambre d'hôtel, essence, etc.). Attention aux particularités par État, une vérification par État s'impose.

Tous les documents préparés et présentés par le vendeur ou l'acheteur incluant les factures commerciales, les rapports et autre(s) doivent être

conformes dans la forme et dans le fond. En cas de non-conformité, des pénalités pourraient être chargées par les autorités fiscales. De plus, il faut envisager la possibilité du rejet de votre demande de remboursement ou du rapport périodique et ainsi, devoir reprendre le dossier et attendre plus longtemps pour obtenir le remboursement.

Les flux financiers sont importants, le flux des marchandises est important, le flux des services, le flux des documents, tout est important. Les autorités fiscales, incluant les autorités douanières des États membres de l'UE, s'échangent des informations et des dossiers.

Ce qu'il faut retenir : les règles générales sont émises par l'UE, la gestion opérationnelle et la législation fiscale s'y rattachant relèvent de chaque État membre. La fixation des taux est établie par État membre, le besoin ou non d'un représentant fiscal est déterminé par chaque État membre, la documentation doit être conforme dans le fond et dans la forme pour éviter les pénalités et les retards dans le traitement des demandes. Une vérification et un échange de données sont effectués entre États membres; il faut former et informer le personnel de l'entreprise sur le sujet.

Notre vision : faire tout en notre possible pour informer, former et mettre en place des procédures chez nos clients. Nous faisons tout ce qui est légalement possible pour que nos clients paient le moins possible de TVA pour ainsi assurer une meilleure gestion des liquidités. Finalement, si nos clients doivent verser la TVA, nous travaillons avec eux afin de mettre en place la meilleure structure nécessaire et à moindres coûts pour leur permettre de récupérer rapidement un maximum de TVA. Une clé de succès : s'assurer que les entreprises du Québec et du Canada soient accompagnées tout au long de leurs démarches pour atteindre le succès de leurs affaires en UE

**Pour en savoir plus, nous vous invitons à assister à notre prochaine conférence.**

**Par: Thérèse Vanasse**

ADMINISTRATRICE ET CONSEILLÈRE EN MANAGEMENT

© LE 13 AOÛT 2015, VANASSE & ASSOCIÉS CONSULTANTS INC.

**Pour en savoir plus, visiter sur notre site Web:**



**[www.vanasse-associes.com](http://www.vanasse-associes.com)**

**info@vanasse-associes.com - Téléphone : 514-955-4701**