

## VENTE DE PRESTATION DE SERVICE : MAÎTRISER LE FONCTIONNEMENT DE LA TVA

### DATE

**7 novembre 2024**

Formation distancielle

### PUBLIC

Collaborateurs de services fiscaux, juridiques, comptables et export.

### PREREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Consultant commerce international, expert en douane

### DUREE

1 jour (7 heures)

### TARIF

520 € net / personne

limité à 8 participants

### MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Méthode pédagogique : alternance entre apports théoriques et applications pratiques et/ou illustrations par des cas des entreprises participantes. Apprentissage interactif par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques. Remise du support d'intervention (vidéoprojeté) complété de QUIZZ distribués en début et en fin de formation afin de contrôler les acquis des participants.

### SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises en amont et en aval de la formation  
Attestation de formation remise à chaque participant.

### OBJECTIF

Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans le cadre de la vente de prestation de services

*Introduction: Les prestations de services autres que celles rattachées à des échanges de biens corporels (montage, installation, entreposage...) obéissent à **des règles de territorialité propres**. Ce régime des prestations de services a été profondément modifié par la **directive 2008/8/CE**. On distinguera les opérations entre assujettis (B2B) et celles réalisées pour des non-assujettis (B2C). En B2B la localisation est celui de l'établissement du preneur (**283-2 CGI**) et en **B2C** celui du prestataire (**283-1 CGI**), mais il existe de **nombreuses dérogations** pour respecter le principe de taxation au lieu de consommation.*

#### 1. Règles de territorialités des prestations de services (B2B)

- Prise en compte de la qualité du preneur de services
- Assujettis partiels, PBRD/PMNA, franchise en base
- Principe général : lieu de prestation du **preneur (B2B)** et celui du **prestataire (B2C)** (283-1CGI)
- Notion de siège, d'établissement stable ou de domicile

#### 2. Obligations des prestataires et des preneurs

- **B2B** : Mécanisme général d'**autoliquidation** (283-2 CGI)
- Passation des écritures dans le **CA3 : A2, A3, B4, E2**
- **Pas d'obligation d'identification** dans le pays d'exécution de la prestation
- Dépôt d'une **DES** par le prestataire : contenu de la DES
- **Prestations de services exonérées** : pas d'autoliquidation par le preneur et pas de DES pour le prestataire
- « **TVA sortante** »

#### 3. Nombreuses exceptions

##### 3.1 Dérogations applicables quelle que soit la qualité du preneur (B2B ou B2C)

- Location de moyens de transport
- Prestations immobilières
- Transport de personnes
- Prestations culturelles
- Ventes à consommer sur place
- Agence de voyages
- Droit d'accès à une manifestation culturelle, salons, foires exposition

##### 3.2 Dérogations applicables à certains services rendus en B2C (pour info)

- Transport de bien, Travaux sur biens corporels
- Services électroniques, prestations immatérielles

... / ...

#### **4. Prestations de services liées à des mouvements de biens**

- Installations, montages
- Travail à façon : DES par le façonnier
- Régime 31 : facturation de matériaux à donneur d'ouvrage établi dans un autre Etat membre faisant l'objet d'une prestation de services en France

#### **5. TVA sur les prestations de transport**

- Transports domestiques
- Transports opération export
- Transports dans l'UE
- Transports hors UE
- Régime TVA pour le cabotage (DES établie par le prestataire)

#### **6. Conditions de détachement de personnel à l'étranger**

- Le régime du détachement : des conditions et formalités à respecter
- Le code du travail
- Avant le détachement : des formalités préalables obligatoires
- Pendant le détachement : les droits garantis au salarié détaché

#### **POUR ALLER PLUS LOIN...**

CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.

