

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

## Travailler avec un partenaire européen : ce qu'il faut savoir



**Au sein de l'Union, les relations commerciales entre entreprises européennes sont placées sous le signe de la simplicité. Néanmoins, il est nécessaire d'accomplir certaines démarches pour travailler avec un partenaire européen.**

Favoriser la libre circulation des personnes et des biens. Depuis l'origine, ce principe a guidé [la construction européenne](#). « *C'est donc lui qui régit les relations commerciales entre entreprises européennes, l'objectif étant de favoriser les échanges au sein des frontières de l'Union afin de renforcer son économie* », rappelle Matthieu Hanachowicz, associé au sein du cabinet AHA Expertises & Conseils, membre du groupement France Défi et de PrimeGlobal, une association regroupant environ 300 cabinets de plus de 80 pays.

En résumé, la simplicité est de mise pour les chefs d'entreprise nouant un partenariat avec un homologue européen, qu'il s'agisse d'un client ou d'un fournisseur, de l'échange de services ou de biens. Dans ce second cas, par exemple, aucun passage en douane n'est requis, ce qui évite d'avoir à faire appel aux services d'un transitaire et de payer des taxes.

### Obtenir un numéro de TVA intracommunautaire

Pour autant, quelques formalités s'imposent. La première ? L'obtention d'un numéro de TVA intracommunautaire. « *Il est obligatoire même pour les entreprises non assujetties à la TVA, comme les microentreprises. Il est attribué gratuitement à toute société en faisant la demande par les services des impôts* », explique Matthieu Hanachowicz. Il est aussi recommandé de vérifier la validité de celui fourni par ses partenaires européens potentiels. « *C'est une garantie pour bénéficier de la réglementation fiscale particulièrement favorable encadrant les échanges intracommunautaires* », souligne Matthieu Hanachowicz.

Rien de plus simple puisqu'il suffit de se rendre sur le site [VAT Information Exchange System](#) (VIES) pour le vérifier. Ce moteur de recherche de la Commission européenne, accessible gratuitement, recense les numéros de TVA intracommunautaires de l'ensemble des sociétés des pays de l'Union.

### Travailler avec un partenaire européen : les déclarations à effectuer

Le volume des échanges peut, par ailleurs, nécessiter quelques formalités supplémentaires. « *Qu'elle soit fournisseur ou vendeur, une entreprise française doit effectuer une déclaration d'échanges de biens (DEB) dématérialisée. Celle-ci est simplifiée lorsque le montant des échanges réalisés est inférieur à 460 000 €, et détaillée au-delà. Mais ces déclarations ont essentiellement une vocation statistique, en permettant de quantifier les échanges intracommunautaires* », précise Matthieu Hanachowicz.

Lorsque l'échange concerne une prestation de services réalisée par une entreprise française pour le compte d'un client européen, celle-ci doit en revanche être signalée quel que soit le montant à l'administration des douanes, par le biais d'une « déclaration européenne de services » (DES). Et la TVA ? Elle relève d'un régime d'auto liquidation.

Autrement dit, le vendeur ou le prestataire facturent hors taxe et ne collectent donc pas la TVA. C'est au client qu'il revient de l'auto liquider. Une règle qui vaut pour tous les pays de l'Union.

Par Jean-Marc Engelhard, Accroche-press' pour France Défi  
jeudi 26 juillet 2018 08h03

**Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.**

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr