

droit fiscal TVA

Par **soulou**, le **09/05/2009** à **17:22**

Bonjour à tous,

Je suis étudiant en Droit en L3, et je fais du droit fiscal, je comprends pas bien le système de la TVA, ni en quoi il pourrait être plus avantageux d'opter pour!

En effet, il y a des cas, où les entreprises ne sont pas soumises à la TVA, elle est alors optionnelle pour eux, et il est dit dans mon cours, qu'il pourrait être plus avantageux qu'elles y souscrivent.

Je ne comprends pas en quoi, parce que je pense que je n'ai pas bien saisi le mécanisme même de la TVA, alors si quelqu'un pourrait m'aider avec un exemple chiffré, je lui en serais vraiment très reconnaissant.

Merci d'avance.

Par **Gab2**, le **11/05/2009** à **01:39**

Bonjour,

Le problème est assez simple mais le droit fiscal est souvent mal enseigné, malheureusement..

Tout se joue sur la compensation: Une TVA non facturée ne peut pas être déduite. Autrement dit, pour gagner plus d'argent, si vous êtes un intermédiaire, il faut opter pour la TVA. Je m'explique:

Un commerçant spécialisé dans la vente achète pour 100 000 euros de produit TTC qu'il revend 150 000 euros HT sur lequel il n'y a pas de TVA.

Résultat: Je vais payer la TVA à mon fournisseur. Mais je ne vais pas la déduire coté consommateur.

Donc, perte fiscale pour l'entreprise.

Bien cordialement.

Par **soulou**, le **11/05/2009** à **11:21**

Merci! Ca parait simple, mais comme je n'ai pas bien saisi le mécanisme même de la TVA

dans une chaîne d'opération, j'ai encore un peu du mal!

En gros, dans l'exemple, si le commerçant avait vendu à 150 000 TTC, alors qu'il avait acheté 100 000 TTC, et si on pose la TVA à 20%, alors :

Si j'ai bien compris, dans le prix d'achat il a déjà payé 20 000 de TVA, donc que se passe-t-il? qu'est-ce qu'on déduit de quoi?

C'est assez complexe! J'ai saisi le principe selon lequel lorsqu'on est intermédiaire on absorbe la TVA de l'autre, donc ça peut être avantageux, mais je n'arrive pas à me donner une image simple.

Je vous remercie d'avoir pris le temps de répondre.

Par **Gab2**, le **11/05/2009** à **19:03**

Bonjour,

[b:1ujgcce1]Intérêt pour vous d'être assujéti à la TVA[/b:1ujgcce1]

Exemple: Vous achetez pour 10 000 euros TTC de marchandise que vous revendez 15 000 euros HT.

Dans ce cas, vous aurez payé 2 000 euros de TVA à votre fournisseur. Vous supportez ici le poids de la TVA et non pas le consommateur.

Si au contraire, je facture la TVA: J'achète 10 000 euros de marchandises TTC et que je revends 15 000 euros TTC, je peux alors déduire la TVA.

TVA à payer: TVA Collectée (3000) moins - TVA déductible (2000 euros). Je n'aurais donc à payer que 1000 euros de TVA à l'administration fiscale.

[b:1ujgcce1]Intérêt pour vos clients si ce sont des professionnels:[/b:1ujgcce1]

Si vos clients sont des professionnels, il vaut mieux être soumis à la TVA. En effet, ces derniers préfèrent acheter un produit soumis à la TVA puisque cela va leur permettre de pratiquer la déduction de leur côté.

Exemple: Un fournisseur exonéré de TVA me vend des marchandises que je revends ensuite:

TVA à payer: TVA Collectée (3000) moins TVA à déductible (0 euros).
Je paye 3000 euros à l'Etat.

A l'inverse: TVA à payer: TVA collectée (3000) moins TVA déductible (2000 euros): Je ne

payer alors que 1000 euros.

Si tu as des questions, n'hésites surtout pas.

Bien cordialement.

[/b]

Par **Camille**, le **12/05/2009** à **12:42**

Bonjour,

Quand on est en régime d'exonération de TVA, on demande à ses fournisseurs de facturer également en exonération de TVA. C'est même évidemment recommandé (sur production d'une attestation d'exonération).

Le mécanisme général est le suivant :

Quand vous facturez un client TTC, il vous paie votre prix HT, plus la TVA que vous encaissez donc. Cette TVA est, en quelque sorte, une cagnotte que vous aurez tôt ou tard à restituer à l'Etat.

Lorsque vous achetez un produit, vous payez à votre fournisseur son prix HT et la TVA qui va avec (qu'il encaisse donc). Cette TVA que vous avez payée sera déductible de celle que vous avez encaissée par ailleurs et vous n'aurez à reverser au fisc que le surplus.

Donc, si vous faites le bilan à la fin de l'opération, l'affaire est "blanche" pour vous en matière de TVA.

Le risque / le gain en matière de TVA :

- le risque, c'est que cette TVA n'est en fait que de l'argent que vous avez reçu d'un tiers (votre client) et que vous allez reverser à un autre tiers (le fisc). Or, beaucoup d'entreprises s'en servent pour payer leurs fournisseurs. Résultat des courses, quand il faut reverser la TVA au fisc, plus de sous dans les caisses...
- le gain, c'est qu'en général, vous encaissez plus de TVA de vos clients que vous n'en payez à vos fournisseurs et vous n'avez à restituer le surplus qu'au bout d'un certain temps (comme disait Fernand Raynaud). Cette somme, habilement placée, peut faire des petits pendant tout le temps où vous l'avez sur vos comptes...
- le risque caché, c'est que la TVA est généralement due à l'émission des factures et non pas à l'encaissement réel. Si les délais de paiement sont très longs, vous pouvez être amené à restituer au fisc un argent que vous n'avez pas encore réellement encaissé. D'où des sociétés "musclées" qui imposent un paiement à réception ou à 30 jours à leurs clients mais imposent des conditions de facture à 90 jours, voire à 120 jours, à leurs fournisseurs (pratique avantageuse pas seulement pour la seule TVA, bien sûr).
Abus que la nouvelle loi LME tente de combler.

Le risque, dans le cas des régimes exonérés, c'est qu'ils n'ont qu'un temps, celui d'atteindre le plafond. Que se passe-t-il le jour où, à des clients particuliers (ou même certains professionnels), habitués à payer vos produits H.T., vous leur annoncez qu'à partir de

dorénavant, ils auront à supporter le paiement de la TVA, soit près de 20% d'augmentation, vu par eux ?