

PROFESSIONNELS – Rubrique Juridique

Développer son activité grâce à la vente en détaxe

La France est une destination touristique de premier plan. Elle accueille des visiteurs de toutes nationalités, friands de shopping, de cadeaux et de souvenirs. La vente en détaxe est un bon moyen d'attirer cette clientèle dans votre magasin.

Avec 84,7 millions de touristes étrangers en 2013, la France est le pays le plus visité au monde. C'est une chance pour les professionnels du tourisme, mais aussi pour les commerçants, dont certains réalisent avec cette clientèle un chiffre d'affaires non négligeable, notamment dans les villes et les lieux bénéficiant d'une forte affluence touristique.

Vous souhaitez développer cette frange de clientèle ? Pourquoi ne pas vous organiser pour vendre en détaxe, autrement dit faire profiter vos clients étrangers d'une franchise de TVA sur leurs achats ? Certains touristes sont sensibles à cet argument et privilégient volontiers les commerces qui offrent cette facilité, synonyme pour eux de substantielles économies.

Un avantage réglementé

Attention toutefois, la vente en détaxe est encadrée. Vous devez respecter certaines règles pour en faire profiter votre clientèle. D'abord, cet avantage est réservé aux touristes résidant hors des frontières de l'Union européenne. Par conséquent, les résidents allemands, anglais, espagnols, italiens, ainsi que des autres pays de l'UE, ne peuvent pas en bénéficier. En revanche, un touriste français habitant aux Etats-Unis peut parfaitement acheter en France des produits détaxés.

D'autre part, la vente en détaxe fonctionne uniquement pour les achats d'un montant supérieur à 175 € TTC, réalisés dans le même magasin au cours de la même visite. Sous ce seuil, la TVA est due de plein droit. Dernière condition : le produit détaxé doit être ramené à l'étranger. S'il est consommé en France, la détaxe ne fonctionne pas.

Un bordereau de détaxe en ligne

Le mécanisme de la vente en détaxe est assez simple. Une fois que le client a réglé ses achats, le commerçant lui remet un bordereau de détaxe rempli par ses soins. À sa sortie du territoire, le client présente sa marchandise et son bordereau à la douane, qui enregistre la détaxe.

Deux cas peuvent alors se présenter. Si le commerçant a choisi de facturer la TVA au client lors de son achat, il la lui rembourse alors (par virement généralement). Si, en revanche, il ne lui a pas fait payer la TVA, l'opération est close.

Généralement, les commerçants optent pour la première solution. Autrement dit, ils facturent la TVA au client lors de ses achats et le remboursent plus tard. Cela occasionne des frais de gestion, mais ceux-ci peuvent être déduits du montant de la TVA rétrocédé au client. La deuxième solution est plus risquée. En effet, si le client oublie de faire viser son bordereau de détaxe à sa sortie du territoire, le commerçant devient alors redevable de la TVA (qu'il n'a pas perçue !). Ce qui occasionne un risque à sa charge.

Pour éditer les bordereaux de détaxe, il faut adhérer au service de téléprocédure Pablo-Indépendants, administré par la douane. Gratuit et accessible à tous les commerçants, cet outil a définitivement remplacé, le 1er janvier 2014, l'ancien système des bordereaux de détaxe édités sous forme de carnets papier.

Pour en savoir plus :
www.douane.gouv.fr

© Thibault Bertrand – MIG/Uni-éditions – octobre 2014