

L'auto-entrepreneur e-commerce

Description

[Devenir un auto entrepreneur](#) en e-commerce pour la vente en ligne est l'une des meilleures options dont dispose tout entrepreneur. Ce régime juridique est l'un des plus plébiscités : 64 000 plateformes marchandes actives en étaient bénéficiaires durant l'année 2009. D'après les mêmes statistiques avancées par la FEVAD, en 2013, ce chiffre est monté à 138 000, et depuis, il n'a cessé de croître.

Environ 6 000 sites e-commerce d'auto entrepreneurs spécialisés dans le [dropshipping](#) ont réalisé des chiffres d'affaires annuels de plus d'un million d'euros. 800 autres atteignent la barre des 10 millions d'euros par an. Découvrons ensemble comment devenir auto-entrepreneur en e-commerce.

[Créer mon auto-entreprise en ligne](#)

Comment devenir auto entrepreneur e-commerçant ?

Afin de créer votre entreprise de e-commerce **plusieurs étapes** sont à réaliser :

- Choisir [votre forme juridique](#) ;
- [Déclarer votre auto-entreprise](#) ;
- Déclarer votre activité à la CNIL ;
- [Souscrire une assurance](#) ;
- Payer la [CFE](#)
- Connaître ses obligations légales.

Etape n°1 : Le choix de la forme juridique

Tout commence par le choix de la forme juridique. L'auto entrepreneur qui souhaite vendre en ligne (e-commerçant) peut choisir [le régime de la micro-entreprise](#), mais peut également opter pour celui de la SA ou de la [SARL](#). Toutefois, il reste évident que **l'auto-entreprise est le plus profitable**.

Etape n°2 : Déclarer votre auto-entreprise

Comme pour tout début d'activité, il est nécessaire en premier lieu de **déclarer votre nouvelle activité commerciale de vendeur e-commerce**.

Pour ce faire, depuis le 1er janvier 2023, la déclaration s'effectue auprès du guichet unique sur le site de l'INPI en remplissant les différentes informations relatives à la création d'une auto-entreprise.

À noter : après votre déclaration, [l'immatriculation de votre micro-entreprise au Registre du Commerce et des Sociétés](#) sera effectuée par le guichet unique qui transmet le dossier une fois complet. Un [numéro SIRET](#) vous sera délivré par la suite.

Etape n°3 : Déclaration de fichiers à la CNIL

Une fois la structure créée, l'auto entrepreneur doit accomplir quelques formalités avant d'exercer son activité. Entre autres, **il doit remplir en ligne, s'il le veut, un formulaire de déclaration auprès de la CNIL**. Le formulaire rempli et envoyé, la CNIL retourne à l'auto entrepreneur, par mail, un document stipulant la déclaration.

Avant cet envoi, [le numéro SIRET](#) de l'entreprise est transmis à l'auto entrepreneur e-commerçant qui vend en ligne, **via ses papiers d'immatriculation**. C'est ce numéro que lui réclame la CNIL lors de sa déclaration.

Etape n°4 : Souscrire une assurance

La quatrième étape est relative à la [souscription d'une assurance](#). En effet, pour se prémunir des risques liés à votre activité (accident, une détérioration des marchandises), il convient d'opter pour une assurance. Cette dernière octroi une certaine protection en cas de préjudices.

Quelle assurance choisir ?

Être un auto entrepreneur commerçant n'empêche pas l'auto entrepreneur de souscrire à une assurance. On recommande vivement **deux types d'assurance** à l'auto entrepreneur e-commerçant. Il s'agit de :

- **L'assurance civile professionnelle** : une protection juridique lorsque naîtront des conflits d'ordre juridique avec un client ou un fournisseur ;
- **L'assurance pour locaux** : pour la protection des marchandises, si l'auto entrepreneur e-commerçant qui vend en ligne décide de passer à un stockage physique de ses marchandises.

Comment choisir son assurance ?

Les assureurs étant nombreux et proposant des offres de service variées, il peut être difficile de choisir. Deux possibilités sont offertes à l'auto entrepreneur :

- **L'utilisation d'un comparateur d'assurance** : cet outil lui permet de retrouver l'assurance qui lui convient et répond à ses besoins ;
- **La sollicitation d'un professionnel** : il aide l'auto entrepreneur à dénicher la meilleure offre, et l'accompagne durant tout le processus de souscription.

Etape n°5: Payer la CFE

Enfin, l'auto-entrepreneur doit également s'acquitter de la [cotisation foncière des entreprises](#) (CFE) redevable à la fin de chaque année. Toutefois, il peut bénéficier d'une exonération lors de la première année d'activité à condition que le chiffre d'affaires annuel soit inférieur à 5000 euros.

Etape n°6 : Connaitre ses obligations légales

Parmi les obligations légales découlant de l'activité de vente en ligne, **la protection du consommateur est l'une des plus importantes**. En effet, le code de la consommation protège les consommateurs qui procèdent à des achats en ligne. Ces dispositions vous soumettent au respect:

- **D'un délai de rétractation** : l'acheteur dispose d'un délai minimum de 14 jours durant lequel il peut se rétracter et demander un remboursement,
- **D'un délai de livraison** : une date de livraison maximum doit être indiquée au client lors de l'achat et si elle n'est pas respectée, il est en droit d'exiger un remboursement.

Zoom : il vous est possible de recourir à un professionnel tel que Legalplace pour vous aider à [créer votre micro-entreprise](#) en ligne. Pour ce faire, il vous suffit de remplir un formulaire en ligne et de nous transmettre les justificatifs requis. Notre

équipe se charge de l'ensemble des formalités de création de micro-entreprise, et reste à votre disposition pour toute question afférente à votre dossier.

Quelles mentions légales pour vendre en ligne en tant qu'auto-entrepreneur ?

L'auto-entrepreneur exerçant une activité de e-commerce devra être prudent quant aux informations et coordonnées qui doivent d'une part figurer sur l'ensemble de ses documents officiels mais également au sujet des mentions légales de son site de vente en ligne.

Les informations à retrouver dans les documents légaux et contractuels

Pour un auto entrepreneur, **les données suivantes** doivent apparaître sur les documents fondant le site marchand. Ce sont :

- La forme juridique de l'entreprise suivie de votre nom et prénom ;
- Les prix des articles sur le site sont sans application de la TVA ;
- Le numéro de TVA intracommunautaire (à renseigner, si vous l'avez) ;
- Le capital social (à renseigner, si l'e-commerçant auto entrepreneur qui vend en ligne l'a) ;
- L'[immatriculation au RCS](#) ou au RM.

Bien rédiger les mentions légales

Il est capital pour l'auto entrepreneur e-commerçant spécialisé dans la vente en ligne de **bien rédiger les mentions légales**, car ce sont elles qui lui assurent l'aboutissement de son projet. Mal conçues, les mentions légales diminuent les chances de l'entrepreneur d'avoir accès à cette forme juridique.

À noter : bien que la démarche pour y accéder soit simple, l'auto entrepreneur peut se faire accompagner d'un professionnel. Il peut s'agir d'un notaire ou d'un avocat par exemple. Celui-ci pourra lui servir de guide.

TVA : puis-je la facturer et la déduire en tant qu'auto entrepreneur e-commerçant ?

Un auto entrepreneur bénéficie de la franchise de TVA en vertu de laquelle il facture ses produits et services à moindre coût. Aussi, il est exempt de la déclaration mensuelle ou trimestrielle de la TVA. Par conséquent, l'auto entrepreneur **ne peut ni appliquer ni récupérer la TVA** sur ses articles mis à disposition des consommateurs.

Cependant, s'il le désire, l'entrepreneur **peut librement appliquer la TVA sur ses ventes**. Ceci n'est possible que si l'auto entrepreneur, pour vendre en ligne (e-commerce), souhaite récupérer la TVA appliquée sur ses achats. Dans ce cas, il doit en faire cas dans les [conditions générales de vente](#) de son site marchand.

Quels sont les avantages et inconvénients de l'auto entreprise en e-commerce ?

Ce statut attire de nombreux entrepreneurs. Et pour cause, il procure beaucoup [d'avantages](#). Toutefois, le revers de la médaille est à prendre en compte. Avant d'en parler, intéressons-nous aux avantages du statut.

Les avantages

Ils se ramifient en trois grandes catégories :

- Les avantages **sociaux** ;
- Les avantages **fiscaux** ;
- Les **démarches simplifiées**
- La **rentabilisation** de l'activité marchande.

Étudions tour à tour les différents avantages du statut d'auto entrepreneur en e-commerce pour vendre en ligne.

Les avantages sociaux

L'auto-entreprise bénéficie d'[un régime micro-social simplifié](#). Parmi les avantages sociaux de cette forme juridique, on évoque **le moindre coût des cotisations**. Contrairement aux autres statuts commerciaux, les [cotisations de l'auto entrepreneur](#) qui fait de la vente en ligne représentent **12,8 % de son chiffre d'affaires**.

En outre, lorsqu'au cours d'un trimestre, l'entreprise ne réalise aucune rentrée financière, **elle ne paie pas de cotisation**. Pour une entreprise qui n'en est, par exemple, qu'à ses débuts, c'est une aubaine pour assurer son développement.

L'existence de cet avantage est due à la volonté des gouvernants **de promouvoir l'entrepreneuriat**. L'objectif est de permettre à l'[auto entrepreneur](#) spécialisé dans l'e-commerce pour la vente en ligne de voir prospérer son entreprise rapidement, sans devoir réunir un capital important.

Les avantages fiscaux

Outre **l'exonération de la CFE** la première année d'activité ainsi que les suivantes à condition que votre chiffre d'affaires soit inférieur à 5000 euros, le régime de l'auto-entreprise présente également d'autres avantages fiscaux.

Par ailleurs, vous pouvez profiter de [la franchise de TVA](#). Autrement dit, l'auto entrepreneur qui se lance dans le e-commerce n'est pas assujéti à la TVA. Conséquemment, ses produits **sont vendus à des prix hors-taxes**. Ce style de commerce permet à l'auto entrepreneur devenu e-commerçant pour vendre en ligne de s'attirer une clientèle fidèle et conquise. En effet, contrairement à ses concurrents utilisant d'autres formes juridiques, cet auto entrepreneur met à la disposition des clients des produits moins chers.

Les démarches simplifiées

D'un point de vue administratif, le [statut d'auto entrepreneur](#) profite à l'entreprise. En effet, pour créer un site marchand, les démarches **sont simplifiées et sont à la portée de tout type d'entrepreneur**.

Par ailleurs, plutôt que de s'encombrer avec des tonnes de cahiers et de livres comptables, l'auto entrepreneur n'a pour obligation que [de tenir un livre d'achats et un de ventes](#) pour sa [comptabilité en e-commerce](#).

La rentabilisation d'activité marchande

Un autre avantage du statut d'auto entrepreneur pour la vente en ligne (e-commerce) est relatif à la possibilité de rentabiliser. En effet, l'entreprise a **le temps de développer son activité avant de payer des cotisations**. À leurs débuts, et surtout dans le domaine web, les entreprises ont souvent des rentrées d'argent faibles. Il faut :

- Mettre en place les outils professionnels convenables ;
- Rendre [la boutique en ligne](#) fonctionnelle ;
- Trouver une clientèle ;
- Travailler sa stratégie commerciale.

L'atteinte de ces objectifs n'est pas facile quand on opte pour une [forme juridique](#) lourde. De plus, l'entreprise devra s'acquitter, dès ses débuts, de cotisations et impôts, qu'elle encaisse ou pas. Or, en étant un auto entrepreneur e-commerçant pour la vente en ligne, aucune de ses obligations n'est imposée au départ. Vous pouvez donc **tester ce statut librement, quitte à le changer par la suite, s'il ne vous convient pas.**

Malheureusement, le statut d'auto entrepreneur dans le système de revente sur internet a aussi quelques inconvénients.

Les inconvénients

On distingue essentiellement **trois inconvénients** :

- La limitation du chiffre d'affaires de l'entreprise ;
- Le paiement des charges sociales ;
- Les engagements personnels.

La limitation du chiffre d'affaires

Pour son chiffre d'affaires, l'entreprise ne doit pas dépasser [les seuils de chiffre d'affaires suivants](#) :

- **188 700 €** pour la vente des biens ;
- **77 700 €** si l'auto entrepreneur e-commerçant pour la vente en ligne offre des prestations de services.

Avec de tels plafonds, une micro entreprise spécialisée dans la vente en ligne **doit réduire ses activités**. En effet, le recrutement d'un seul salarié pourrait constituer une augmentation du chiffre d'affaires, et par conséquent, une migration vers une autre forme juridique.

Le paiement des charges fiscales et sociales

[Les charges fiscales](#) et sociales de l'auto entrepreneur ne sont pas déduites de son

bénéfice effectif, mais plutôt de son chiffre d'affaires. Ceci suppose que, même si vous ne réalisez pas de profit, vous devrez payer des charges.

En outre, n'étant pas soumis à la TVA, un auto entrepreneur e-commerçant qui vend en ligne ne peut pas :

- **Récupérer la TVA** sur la vente de ses produits ;
- **Déduire ses charges**, frais de fonctionnement et pertes de son chiffre d'affaires.

Les engagements personnels

La [comptabilité fournisseur](#) peut présenter un inconvénient majeur dans l'auto entrepreneuriat. En effet, **le patrimoine personnel de l'auto entrepreneur est confondu avec celui de l'entreprise**. De ce fait, s'il est un débiteur de ses fournisseurs, ces derniers peuvent se faire rembourser directement sur son compte bancaire personnel, même s'il en a un [compte bancaire auto-entrepreneur](#).

En savoir plus sur les métiers d'auto-entrepreneur multiservice :

- [Devenir auto-entrepreneur dans l'import-export](#)
- [Cumuler auto-entrepreneur et intermittent ? Est-ce possible ?](#)
- [Comment créer une galerie d'art en auto-entreprise ?](#)
- [Devenir auto-entrepreneur dans le secteur automobile](#)
- [Devenir auto-entrepreneur multiservice](#)
- [Devenir auto-entrepreneur dans le secteur de l'art](#)
- [Devenir agent commercial auto-entrepreneur](#)
- [Devenir graphiste auto-entrepreneur](#)
- [Devenir auto-entrepreneur en achat et revente](#)
- [Ouvrir une boutique en ligne en tant qu'auto-entrepreneur](#)
- [Devenir auto-entrepreneur en dropshipping](#)
- [Devenir auto-entrepreneur musicien](#)
- [Vendre ses légumes en auto-entreprise](#)

FAQ

Peut-on faire du e-commerce tout en étant auto-entrepreneur ?

En effet, devenir un auto entrepreneur en e-commerce pour la vente en ligne est l'une

des meilleures options dont dispose tout entrepreneur. Ce régime juridique est l'un des plus plébiscités : 64 000 plateformes marchandes actives en étaient bénéficiaires durant l'année 2009. D'après les mêmes statistiques avancées par la FEVAD, en 2013, ce chiffre est monté à 138 000, et depuis, il n'a cessé de croître. Environ 6 000 sites e-commerce d'auto-entrepreneurs spécialisés dans le dropshipping ont réalisé des chiffres d'affaires annuels de plus d'un million d'euros. 800 autres atteignent la barre des 10 millions d'euros par an.

Quelles sont les étapes pour faire du e-commerce en auto-entreprise ?

Afin de créer votre entreprise de e-commerce plusieurs étapes sont à réaliser. Tout d'abord, il faut choisir votre forme juridique puis déclarer votre auto-entreprise et votre activité à la CNIL. De plus, il convient de souscrire une assurance, payer la CFE et enfin connaître ses obligations légales.

Comment devenir auto-entrepreneur en 2023 ?

Il faut être adulte, ne pas être placé sous tutelle ou curatelle ou bien avoir fait l'objet d'une interdiction de gérer une entreprise. De plus, il faut fournir les documents suivants : une déclaration de micro-entreprise datée et signée, une attestation sur l'honneur de non-condamnation, un justificatif de domicile de moins de trois mois et enfin, en option, une attestation de stage de préparation à l'installation pour les activités artisanales.

Quels sont les avantages du choix de la micro-entreprise pour faire du e-commerce ?

Ce régime permet des démarches de création simplifiées, une imposition forfaitaire des bénéfices, un calcul simplifié des charges sociales (12,80 % pour les activités de commerce et de fourniture d'hébergement, 22 % pour les activités de prestations de services relevant des BIC et des BNC, ainsi que pour les professions libérales non réglementées et enfin 22 % pour les activités libérales relevant de la CIPAV). La micro-entreprise bénéficie également d'une exonération de la TVA jusqu'à un certain seuil

ainsi que d'un allègement des obligations comptables et administratives.

Quels sont les plafonds de chiffres d'affaires en 2023 pour l'auto-entrepreneur en e-commerce ?

Pour les activités commerciales telles que le e-commerce, le plafond annuel est de 188 700 euros HT.