La création d’une entreprise d’achat-vente de voiture

Description

La création d’une entreprise d’achat-vente de voiture est aujourd’hui une idée de business qui intéresse davantage d’entrepreneurs. En réalisant un tel projet, ils évolueront dans le marché de l’occasion, de la même manière que les spécialistes du dépôt-vente. En effet, ils se placent entre les fournisseurs et les acheteurs.

Avant de créer l’entreprise, il convient de s’informer sur les conditions d’accès à l’activité. Il est tout aussi important de se renseigner sur : les spécificités de l’achat et la revente de voiture, les démarches d’immatriculation et la réglementation encadrant l’activité.

Créer mon entreprise en ligne

Quelle forme juridique est la plus adaptée pour la création d’une entreprise d’achat-vente de voiture ?

Plusieurs choix s’offrent au **fondateur de l’entreprise**. Parmi les formes juridiques qu’il peut choisir figurent :

- La SARL ;
- L’EI;
- La SAS ;
- La SASU.

Même si c’est possible, il est déconseillé d’opter pour le régime de la micro-entreprise, un plafond de chiffres d’affaires étant **imposé par la loi.** Or, les investissements de départ sont compris entre 6 000 euros et 8 000 euros pour pouvoir se constituer un premier stock de véhicules. 2 000 euros à 3 000 euros de trésorerie doivent être prévus également pour les :

- Charges fixes ;
- Dépenses liées au local (s’il y en a).

© 2023 LEGALPLACE SAS

Quelle que soit la forme juridique choisie, l'entrepreneur peut louer le service d'un **spécialiste de la création d'entreprise** pour gagner du temps et prendre les meilleures décisions. Il suffira de fournir à ce dernier des :

- Informations sur le projet ;
- Documents constituant le dossier de la création d'entreprise.

Il saura prodiguer des conseils pertinents à son client et **vérifier la conformité du dossier**. De même, il se chargera d'accomplir toutes les formalités, de l'immatriculation de l'entreprise à l'obtention du Kbis. La décision de lui déléguer cette tâche permet d'accélérer la démarche, grâce à son réseau de partenaires.

Le choix de la micro-entreprise

Si toutefois l'acheteur-revendeur automobile opte pour la création d'une micro-entreprise, dont les formalités administratives sont relativement simples, il doit savoir que ce choix engage **sa responsabilité en cas de dettes** professionnelles. Et il vaut mieux ouvrir une société si l'on veut gagner en crédibilité.

Il convient de noter également que la retraite du micro-entrepreneur dépendra du niveau d'activité. Au sujet de la taxe sur la valeur ajoutée sur les investissements, il ne peut pas les récupérer, sauf s'il a choisi de prendre **l'option TVA dès la première année** d'exercice.

Bon à savoir : le micro-entrepreneur ne bénéficie d'une couverture « indemnités journalières » qu'après 1 an d'affiliation.

Néanmoins, opter pour le régime de la micro-entreprise est intéressant **pour tester le projet**, la prise de risque étant limitée. En bonus, il permet de bénéficier :

- D'un mode de calcul simplifié pour les cotisations ;
- D'une comptabilité allégée.

Et quelques milliers d'euros suffisent pour se lancer. Rappelons également que le chiffre d'affaires de l'auto-entrepreneur ne doit pas dépasser **188 700 euros** pour son activité d'achat-revente. Les clients de la micro-entreprise seront ainsi essentiellement des particuliers.

Soulignons aussi que le micro-entrepreneur est soumis au régime social des travailleurs indépendants. Le montant de ses charges sociales dépend de son CA. Par ailleurs, le professionnel doit s'acquitter d'impôts sur une partie de ses bénéfices (**29 % de la somme des ventes**

© 2023 LEGALPLACE SAS

pour l'acheteur-revendeur automobile). Et son revenu correspond à son CA après un taux d'abattement forfaitaire de 71 %.

Bon à savoir : tout auto-entrepreneur est tenu de déclarer son chiffre d'affaires même s'il est nul, tous les mois ou les trimestres, suivant son choix.

Le choix entre les différentes sociétés commerciales

Mieux vaut créer l'entreprise en tant que **personne morale** pour distinguer le patrimoine professionnel et personnel de l'acheteur-revendeur automobile. Le choix le plus adapté dépend :

- Du modèle économique choisi ;
- Des besoins de l'entrepreneur ;
- Des dépenses courantes ;
- Du montant des investissements de démarrage ;
- Du risque financier encouru.

À noter : l'entrepreneur doit prendre en compte également les droits et les devoirs des gérants et associés, suivant la forme juridique.

Quelle est la procédure d'immatriculation pour la création de son entreprise ?

Dans le cadre de la création de **l'entreprise d'achat et vente de voiture**, l'entrepreneur doit s'immatriculer au registre nationale des entreprises (RNE) et au registre du commerce et des sociétés (RCS).

Bon à savoir : le coût de la procédure dépend surtout de la forme juridique choisie.

La procédure d'immatriculation d'une micro-entreprise

L'immatriculation de la micro-entreprise **s'effectue simplement en ligne**, sur le guichet des formalités des entreprises de l'INPI. À son issue, l'auto-entrepreneur recevra son numéro SIRET.

En plus d'être simple, la **démarche d'immatriculation de la micro-entreprise** est gratuite. Elle permet d'obtenir le :

- Numéro de TVA intracommunautaire ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Kbis (attestation d'immatriculation au RCS) ;
- Code APE ;
- SIREN lié à la personne.

La procédure d'immatriculation d'une société commerciale

L'immatriculation d'une société commerciale se fait exactement de la même manière. En effet, le guichet unique permet de réaliser toutes les formalités de création, modification et cessation d'activité, quelle que soit la forme juridique.

Il convient de savoir également que **l'immatriculation de la société commerciale** nécessite d'effectuer la :

- Rédaction des statuts de l'entreprise d'achat et vente de voiture ;
- Publication d'un avis de constitution dans un journal habilité.

Il est bon de noter que dans le cadre de la création d'une entreprise d'achat et vente de voiture, la libération du capital s'effectue dans un délai de 5 ans.

Quels sont les diplômes requis pour la création de son entreprise d'achat-vente de voiture ?

La création de l'entreprise d'achat et vente de voiture ne requiert pas la possession **d'un quelconque diplôme,** l'activité n'étant pas réglementée. Cependant, celui qui prévoit de se lancer dans cette aventure entrepreneuriale doit savoir que la concurrence est rude dans le secteur. En plus de maîtriser la mécanique, il faudra qu'il sache :

- Évaluer un prix de vente ;
- Optimiser sa trésorerie.

Il devra trouver également le moyen de se distinguer de ses concurrents, en optant pour un **positionnement tarifaire adéquat** par exemple. En effet, l'acheteur-revendeur de voiture n'a pas qu'à valider les aspects techniques ou à se charger de la réparation et du remplacement de certaines pièces d'un véhicule. Pour être bon dans le domaine, il a tout intérêt à apprendre à négocier avec les clients et à leur :

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Donner des conseils pertinents ;
- Proposer des services annexes (entretien, extension de garantie ou encore financement).

Aussi, il est important qu'il soit à l'aise dans la vente. Pour séduire plus de clients particuliers et professionnels, il est préférable également d'avoir un stockage large et de savoir négocier **les tarifs auprès des partenaires**, tels que les :

- Établissements bancaires ;
- Sociétés d'assurance.

En somme, le principal objectif de l'acheteur-revendeur automobile n'est pas uniquement de trouver de bonnes affaires. En plus de chercher des voitures au meilleur prix, il doit non seulement développer de réelles qualités professionnelles et humaines, mais également trouver les bons arguments pour **réussir à les revendre ensuite.** Il est tout aussi essentiel qu'il reste informé sur le marché automobile, notamment sur les tendances et innovations mécaniques, pour mener à bien son travail.

Aucune certification **ni expérience professionnelle** n'est requise pour pouvoir se lancer. Mais la plupart des acheteurs-revendeurs ont suivi une formation pour devenir mécaniciens automobile. L'idéal serait d'avoir en même temps suivi des études en commerce pour réussir dans le domaine. En outre, il serait aussi judicieux de se spécialiser sur un une marque ou un type de véhicule.

Dans tous les cas, la réalisation d'une étude de marché est essentielle **avant la création de l'entreprise d'achat et vente de voiture.** Bien entendu, celle-ci doit être effectuée dans la zone géographique dans laquelle l'entrepreneur souhaite intervenir. Pour un projet de grande envergure, ce dernier devra trouver également un local adapté à ses besoins pour le stockage des véhicules.

Y a-t-il une réglementation spécifique pour l'achat ou la vente de voiture en entreprise ?

L'acheteur-revendeur automobile doit **s'inscrire au registre des revendeurs d'objets mobiliers usagés.** Cette démarche consiste à renseigner le formulaire 11733*01, qui sera ensuite fourni à la préfecture du lieu d'installation de l'entreprise. La déclaration contient obligatoirement :

- Le nom et le prénom du déclarant ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- La nationalité du professionnel ;
- La date et le lieu de naissance ;
- Le lieu d'implantation de l'entreprise ;
- L'extrait Kbis de l'établissement.

Selon l'Article 321-7 du Code pénal, il faut également que le dirigeant de l'entreprise tienne **un registre de police**, aussi nommé registre de brocante, qui indique l'origine et la destination des véhicules. Le document doit être paraphé par le maire de la commune d'implantation ou par le commissaire de police, avant le lancement de l'activité. Il comprend également :

- La description, la nature et la provenance des biens mis en vente ;
- Les coordonnées des propriétaires initiaux ;
- Les coordonnées du vendeur ;
- Les coordonnées du représentant ayant réalisé l'opération pour le compte de l'entreprise ;
- La dénomination et le siège de l'établissement ;
- La date de délivrance de la pièce d'identité des propriétaires initiaux ;
- La date de l'achat ;
- L'autorité ayant délivré la pièce ;
- Le numéro d'ordre attribué au véhicule ;
- Le mode de règlement ;
- Le prix d'achat ;
- Les mentions obligatoires indiquées dans les factures de vente.

Le livre de police sera gardé durant cinq ans. Il est possible d'en trouver en ligne ou auprès d'une librairie spécialisée, à une cinquantaine d'euros. **En cas de mentions inexactes**, le vendeur s'expose à :

- 30 000 euros d'amende ;
- Six mois de prison.

Même chose s'il ne tient aucun registre.

Ce sont les **deux principales réglementations** à respecter lorsque l'on souhaite se lancer dans ce secteur en croissance constante. En effet, le marché de l'occasion représente aujourd'hui beaucoup plus de transactions que pour les voitures neuves en France, notamment en raison du développement d'Internet qui permet de gérer et d'écouler plus facilement les véhicules, surtout auprès des particuliers.

Au sujet de la rémunération de l'acheteur-revendeur automobile, il applique une marge **sur le prix de revente**, après avoir acheté des voitures destinées à être revendues.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Notons que pour l'entreprise de dépôt-vente, elle perçoit une commission sur les véhicules achetés par les clients. Ceux-ci appartiennent à des personnes désireuses de les vendre rapidement.

Bon à savoir : le mandataire automobile excelle également sur le marché de l'occasion. À la différence de l'acheteur-revendeur et de l'entreprise de dépôt-vente, il se charge de trouver la voiture qui correspond à la demande de ses clients particuliers et professionnels. Pour mener à bien son travail, il doit construire et entretenir de bons rapports avec les concessions et constructeurs automobiles.

Dans la liste des obligations à respecter par **les acheteurs-revendeurs**, on retrouve encore :

- L'indication de mentions obligatoires sur le document de vente et l'étiquetage de la voiture ;
- Le respect de la conformité du véhicule (aucun vice caché) ;
- La souscription aux contrats d'assurance (automobile, responsabilité civile professionnelle ou encore protection juridique) ;
- La souscription à une assurance multirisque professionnelle (pour les entreprises disposant d'un local).

En outre, il est tout aussi important de savoir qu'une **déclaration d'achat officielle** doit être effectuée à chaque achat de véhicule. Elle remplace le certificat d'immatriculation définitif. D'autre part, il faut qu'un certificat de cession (Formulaire 15776*02) soit établi également en trois exemplaires. Le nouveau propriétaire en conservera un, de la même manière que le vendeur.

À noter : le document sera rempli aussi bien par le vendeur que l'acquéreur. Les deux parties auront l'obligation de le signer. Il en est de même s'il y a plusieurs co-titulaires.

FAQ

Pourquoi opter pour la SAS lors de la création d'une entreprise d'achat et vente de voiture ?

En choisissant la société par actions simplifiée, l'acheteur-revendeur automobile peut opter pour un capital variable. Il a également la possibilité de choisir une organisation

© 2023 LEGALPLACE SAS

qui comprend :

- Un président ;
- Plusieurs directeurs généraux. Il est même autorisé à évincer un associé en cas de besoin. En effet, la SAS présente l'avantage d'offrir une grande liberté de fonctionnement.

Comment l'activité d'achat-revente de voiture fonctionne-t-elle ?

À la fois simple et transparent, le concept consiste à acheter des voitures auprès d'un distributeur, en grande ou petite quantité dans l'objectif de les revendre ensuite et de réaliser un profit sur chaque vente conclue avec un acheteur, en prenant une marge. L'acheteur-revendeur automobile s'occupe également de toutes les démarches administratives.

Quelles sont les voitures les plus faciles à revendre ?

Dans la liste des voitures d'occasion faciles à revendre, on peut citer :

- La Citroën ZX ;
- L'Audi S4 ;
- La Honda Civic ;
- La Fiat Cinquecento ;
- L'Opel Astra ;
- La Porsche 968;
- La Peugeot 106.

© 2023 LEGALPLACE SAS