

Ouvrir une boutique en ligne en tant qu'auto-entrepreneur

Description

En tant qu'[auto-entrepreneur](#), il peut être intéressant de s'orienter vers le **secteur du e-commerce** pour débiter votre activité en micro-entreprise. Ouvrir une boutique en ligne en auto-entrepreneur est devenu ces dernières années un **secteur porteur d'opportunités**, quel que soit le type de commerce visé : vente de denrées alimentaires, secteur du textile et de l'habillement, prestations de service.

[Créer ma micro-entreprise en ligne](#)

Comment ouvrir une boutique en ligne en auto-entrepreneur?

Choisir son statut juridique et déclarer son activité

Afin d'ouvrir votre boutique en ligne, il est d'abord nécessaire de choisir un **statut juridique**. Dans le cadre de l'ouverture d'une boutique en ligne, le régime de la micro-entreprise apparaît le plus adapté à ce type d'activité. En effet, [devenir micro-entrepreneur](#) offre de nombreux avantages si vous souhaitez ouvrir une boutique commerciale sur internet. Vous pouvez devenir entrepreneur en quelques clics sur le site du guichet unique hébergé par l'INPI.

Une fois votre statut de micro-entrepreneur déposé, vous obtiendrez **votre numéro de SIREN** (à 9 chiffres) et [SIRET](#) (à 14 chiffres) que vous pouvez [vérifier](#), obligatoires pour démarrer toute nouvelle activité. De plus, un [code APE](#) (ou code NAF) vous sera donné. Ces numéros seront essentiels pour commencer la démarche de création de votre boutique en ligne. Une fois le processus de création de votre [statut de micro-entrepreneur](#) terminé, vous pouvez commencer l'élaboration de votre boutique en ligne.

Zoom : pour devenir micro-entrepreneur, vous pouvez passer par LegalPlace afin de vous aider dans vos démarches de création. Il vous suffit pour cela de remplir un formulaire en ligne, puis nous nous occupons de tout depuis votre saisie en ligne jusqu'à la [création de votre micro-entreprise](#).

Etablir un business plan

Comme pour tout début d'activité, vous devez [établir un business plan complet et convaincant](#). C'est une condition *sine qua none* à la réussite de votre commerce en ligne. En effet, un business plan remplit plusieurs objectifs primordiaux :

- Il vous permet d'évaluer votre chiffre d'affaires, et d'en déduire vos charges ;
- Etablir des bilans prévisionnels ;
- Réfléchir à l'élaboration d'une stratégie marketing ;
- Analyser le marché et la concurrence ;
- La prise de contact avec un ou des fournisseurs en fera également partie ;
- Vous cibleriez une clientèle.

Vous pouvez demander à un prestataire ou à un tiers d'effectuer un business plan. L'option d'engager un freelance en [contrat de prestation de services freelance](#) peut également être envisagée.

Le business plan doit être extrêmement détaillé, car il constitue votre feuille de route pour démarrer votre activité.

De plus, il vous sera sûrement demandé si vous souhaitez obtenir un crédit bancaire, ou si vous souhaitez récolter des fonds afin de lancer votre boutique en ligne.

Créer un site internet

Plusieurs solutions s'offrent à vous :

- Vous pouvez **louer un site internet**. De nombreuses agences proposent ce service. Vous payerez un abonnement mensuel, et l'agence se chargera de la maintenance du site, de l'optimisation de celui-ci et de l'hébergement de votre site web ;
- Vous pouvez également **créer votre propre site internet**. Cette solution est préférable si vous envisagez une forte croissance de votre activité. Là- aussi, de nombreux prestataires existent et pourront mener à bien cette mission.

En ce qui concerne le sujet du paiement sur votre boutique en ligne, vous pouvez demander **la mise en place d'un terminal bancaire électronique** à votre banque. Pour cela, vous devrez remplir un [contrat de vente](#) à distance avec cette dernière. Une autre possibilité est d'utiliser des prestataires, comme par exemple ePay. Cette solution est la plus simple, surtout en début d'activité.

Bon à savoir : par ailleurs, il vous est également possible d'utiliser d'autres supports pour faire connaître votre nouvelle activité, soit en ayant recours aux plateformes e-commerce, soit en proposant ses produits sur des marketplaces.

Quelle sont les obligations légales à respecter par l'auto-entrepreneur pour ouvrir une boutique en ligne ?

La protection du consommateur

Dans une volonté de renforcer la protection consommateur, considéré comme partie faible dans sa relation avec le vendeur, le législateur a mis en place de nombreuses **obligations en droit de la consommation à l'endroit des professionnels**, lesquelles sont en partie prévues aux [articles L.221-11 à L.221-15 du Code de la consommation](#), s'agissant des contrats conclus à distance.

Ces obligations impliquent notamment :

- Le respect d'un **délai de rétractation** d'une durée minimale de 14 jours, pendant lequel l'acheteur a le droit de se rétracter, d'échanger ou de se faire rembourser de sa commande. Ce droit de rétractation implique également, que le professionnel communique au consommateur un **formulaire de rétractation**;
- Le respect d'un **délai de livraison** maximum qui peut donner lieu à remboursement dans les 14 jours suivant le paiement, en cas de retard de livraison. La livraison doit en principe **intervenir au plus tard 30 jours** après la commande en ligne.

Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

En ouvrant votre boutique en ligne, vous collectez des données personnelles, celles de vos clients. Ces données sont sous la protection de la loi. Celle-ci souhaite éviter les usages abusifs de ces données. Depuis le 25 mai 2018, vous n'avez plus à remplir

de formulaire sur le site de la CNIL. En effet, le [Règlement Général sur la Protection des données \(RGPD\)](#) est alors entré en vigueur, renforçant d'autant plus la protection des données. Ainsi, vous devez suivre **les 4 étapes suivantes** afin de mettre votre site de e-commerce [en conformité avec le RGPD](#).

Vous devez faire apparaître les [mentions légales RGPD](#) sur le site avant la collecte des données personnelles.

Elaborer un registre de vos traitements de données

A chaque activité de votre boutique en ligne (ex. prospection des clients, mémorisation de leurs préférences, etc.) doit correspondre un registre différent. Dans ce registre doivent figurer **plusieurs éléments** :

- L'objectif déterminé de la conservation de ces données ;
- Les types de données utilisées ;
- Les personnes ou entités ayant accès à ces données ;
- Le temps de conservation des données, qui comprend le temps d'utilisation mais aussi la durée de conservation en archive).

Vous trouverez [un exemple détaillé de registre proposé par la CNIL](#).

Une fois ce registre élaboré, vous pourrez analyser le type de données que vous allez utiliser. Ce temps d'analyse doit être mis à profit afin de réfléchir sur la nécessité de posséder, ou non, ces données.

Informez les clients

Assurez-vous qu'à chaque fois que vous collectez des données clients, **vous les en informez**. Ainsi, vous devez faire figurer l'objectif de la conservation de ces données, les personnes ou entités qui y ont accès, l'autorisation que vous avez afin de traiter ces données, le temps de conservation de celles-ci, ainsi que les modalités avec lesquelles les personnes peuvent exercer leurs droits, notamment de retrait. Afin que vos questionnaires ou formulaires ne soient pas trop longs, vous pouvez indiquer en bas de page de ceux-ci un renvoi vers une page internet dédiée à ces questions.

Faciliter l'accès aux données

Vous devez permettre aux personnes d'exercer facilement leurs droits. Ainsi, mettez-en place **une adresse email, un formulaire ou un numéro de téléphone** pour que

vos clients aient accès à leurs données que vous conservez. En effet, ceux-ci ont des droits, sur leurs données, de rectification, d'opposition, d'effacement ou encore de limite d'utilisation.

Assurer la sécurité des données

Assurez-vous que les données que vous conservez **sont en sécurité**. Ainsi, munissez votre boutique en ligne de puissants anti-virus, changez régulièrement vos mots de passe d'administrateur du site ou chiffrez les données clients que vous conservez.

Les Conditions Générales de Vente (CGV)

[Les Conditions Générales de Vente auto-entrepreneur](#) (CGV) ont pour objectif de donner un cadre juridique à la relation entre le vendeur et le client. Ainsi, **elles sont obligatoires seulement si votre boutique en ligne est destinée à la vente directe de produits ou services au consommateur**. Si celle-ci s'adresse uniquement à des professionnels, alors la présence des CGV sur votre site internet n'est pas une obligation légale, bien qu'elle soit recommandée.

Selon votre type d'activité et le type de biens/services que vous proposez, le [modèle de CGV entre professionnels](#) varie. C'est pourquoi il est conseillé de se faire aider par un professionnel lors de leur rédaction. Cependant, quelques mentions obligatoires doivent y figurer dans tous les cas :

- Les coordonnées et mentions juridiques de votre auto-entreprise ([domiciliation](#), SIREN, SIRET, etc.) ;
- La manière dont sont indiqués les prix sur le site (avec ou sans [TVA auto-entrepreneur](#)). N'oubliez pas qu'en tant qu'auto-entrepreneur vous bénéficiez d'une exemption de TVA ;
- Les délais de livraison (sachez que ceux-ci **ne peuvent excéder 30 jours**) ;
- Le droit de rétractation, **de 14 jours**, qui correspond au délai dont dispose le client pour annuler sa commande ;
- Les garanties du client, notamment en ce qui concerne les [garanties de vice caché](#) (c'est à dire un défaut qui rend l'utilisation du bien impossible).

Ouvrir une boutique en ligne en auto-entrepreneur : quels sont les avantages et les inconvénients ?

Les démarches administratives sont simples et vous pouvez bénéficier d'exonérations fiscales, comme par exemple [l'ACRE](#) (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs

d'une Entreprise). Atout non négligeable, ce statut vous permettra **d'être exempté de TVA**. Vous pourrez donc proposer à vos clients des prix plus compétitifs que vos concurrents. Ainsi, si vous souhaitez ouvrir une boutique en ligne seul(e), le statut d'auto-entrepreneur comporte de nombreux avantages.

Néanmoins, la micro-entreprise est en réalité un régime limité. En effet, le régime de la micro-entreprise n'est applicable qu'à condition de respecter un **plafond de chiffre d'affaires annuels**, à savoir :

- Pour les activités de prestation de services, ce plafond s'élève à **77 700€** ;
- Pour les activités de commerce, le plafond est de **188 700€**

Bon à savoir : Le dropshipping est un concept permettant au détaillant de vendre des produits sur Internet sans devoir se soucier du traitement des produits, de l'expédition, de la gestion des stocks. [Tout savoir sur le dropshipping](#) permet de démarrer les ventes avec un faible budget et maximise la possibilité de réussir le projet.

FAQ

Comment devenir auto-entrepreneur dans le e-commerce?

Afin de débiter sereinement votre activité, vous devez au préalable établir un business plan, lequel vous permettra de mettre en place une stratégie marketing et financière en amont du projet. Une fois votre idée consolidée et votre business plan rédigé, il ne vous reste plus qu'à déclarer votre statut au service compétent (soit la Chambre de commerce et de l'industrie, soit l'Urssaf, ou encore la Chambre des métiers et de l'artisanat, selon votre activité). Vous devrez ensuite procéder à l'immatriculation de votre société et enfin créer un compte bancaire dédié à l'activité de votre micro-entreprise.

Quel statut juridique choisir pour ouvrir une boutique en ligne?

Il existe une multitude de formes juridiques d'entreprises ou de sociétés, unipersonnelles ou pluripersonnelles. Néanmoins, la facilité de création et les coûts peu élevés de la constitution d'une micro-entreprise sont autant d'arguments en faveur du régime de la micro-entreprise.

Quelles sont les obligations légales à la charge de l'auto-entrepreneur en e-commerce?

Le consommateur, en tant que partie faible dans sa relation avec le professionnel de la vente, fait l'objet d'une protection légale accrue. C'est pourquoi, l'auto-entrepreneur qui crée sa boutique en ligne, doit respecter un certain nombre d'obligations, sur le plan du droit de la consommation (droit de rétractation, conditions générales de vente notamment) et sur le plan de la protection des données personnelles du client.