

Devenir auto-entrepreneur en vente de voiture

Description

L'auto-entrepreneur en vente de voiture doit répondre à un ensemble d'obligations prévues par la loi, de la même manière que tous les micro-entrepreneurs. Elles s'imposent dès la création de l'entreprise, avec les formalismes à respecter pour sa constitution.

Le [régime de la micro-entreprise](#) prévoit également des règles auxquelles il faut se conformer. Il est par exemple nécessaire de s'aligner au plafond de chiffre d'affaires imposé. Des cadres législatifs doivent encore être respectés lors de l'achat et la revente de véhicules.

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

Pourquoi se lancer en tant qu'auto-entrepreneur dans la vente de voiture ?

Le [statut d'auto-entrepreneur](#) est **idéal pour lancer facilement et rapidement une activité de vente de voiture**. Sa simplicité représente un atout majeur. En effet, les démarches pour la création et la gestion de l'entreprise sont allégées.

De plus, la loi prévoit **différents dispositifs permettant d'aider un auto-entrepreneur**. Des programmes de soutien ont été mis en place également à l'instar de l'[ACRE](#) (Aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise).

En quoi consiste le métier d'auto-entrepreneur en vente de voiture ?

L'ouverture des frontières européennes est une aubaine pour les professionnels qui souhaitent se lancer dans l'achat et la vente de voitures. Il est alors possible d'exporter des modèles des quatre coins de l'Europe et profiter d'une **législation favorable aux échanges commerciaux**.

Présentation

Une activité de vente de voiture peut faire intervenir différents acteurs. Plusieurs professionnels sont mobilisés, de l'achat à l'acheminement chez le client. L'auto-entrepreneur peut **mener une seule activité parmi celles existantes ou associer diverses prestations**, la vente et l'entretien par exemple.

Conditions pour démarrer l'activité

Pour [devenir auto-entrepreneur](#) en vente de voiture, il faut en premier lieu **trouver un fournisseur**. Un local peut être nécessaire selon le métier. Il est notamment utile pour les professionnels qui doivent :

- Stocker les véhicules ;
- Avoir un showroom pour accueillir les clients.

Quelles sont les activités possibles dans le cadre de la vente de voiture d'occasion ?

Le statut d'auto-entrepreneur est **compatible avec différents métiers**. Il est ainsi possible de le choisir pour l'une des activités liées à l'achat et la vente de véhicules. Parmi celles-ci figurent :

- L'achat et la revente ;
- Le courtage automobile.

Acheteur-revendeur

Son activité est quasi-identique à celle des concessionnaires. Elle consiste à **faire l'acquisition de véhicules à tarif réduit pour ensuite les revendre** au meilleur prix. L'écart entre le prix d'achat et le prix à la vente constitue la marge du vendeur. Il s'en sert pour rembourser certains frais et se rémunérer.

Revente de voiture en dépôt-vente

Un revendeur en dépôt-vente **travaille en collaboration avec des particuliers qui lui confient des voitures à vendre**. Il se charge de les promouvoir auprès des acquéreurs potentiels. Il peut disposer d'un local où il expose les modèles disponibles. Il n'achète donc pas les véhicules et se rémunère grâce à une commission versée pour chaque transaction réalisée.

Courtier automobile

De la même manière que le gérant d'un dépôt-vente, un courtier n'achète pas de voitures. Il **se charge uniquement de trouver le modèle recherché par son client** et de négocier son prix. Ensuite, l'acquéreur est mis directement en relation avec le vendeur auprès de qui il effectuera le paiement. Une commission sera ensuite versée au professionnel pour le service rendu.

Négociant automobile

Le négociant ou mandataire automobile **travaille avec des particuliers ou des professionnels**. Le client lui fait part de ses souhaits et il se charge de trouver le modèle demandé. Il collabore généralement avec les constructeurs ou les concessionnaires automobiles.

À la différence du courtier, le négociant **achète directement le véhicule avant de le revendre à son client**. Il applique une marge qui lui permet par la suite d'avoir une rémunération. Dans la plupart des cas, il se charge aussi des démarches administratives, par exemple la procédure pour importer le véhicule de l'étranger ou bien l'immatriculation.

Artisan-commerçant

L'activité d'un artisan-commerçant comprend l'entretien et la réparation de véhicule. Il arrive qu'elle soit exercée par un professionnel qui travaille également dans l'achat et la revente. Il peut dans ce cas **procéder à la réparation avant de mettre la voiture sur le marché**.

Quelles sont les informations clés à connaître avant de démarrer l'activité choisie ?

La connaissance du marché est cruciale avant de se lancer dans une activité de

vente de voiture. Il s'agit d'un marché à la fois :

- Exigeant ;
- Évolutif ;
- Concurrentiel.

Les besoins diffèrent selon la clientèle et la zone géographique, et évoluent. Il est important de les comprendre et de savoir s'y adapter pour garder sa compétitivité. En outre, certaines activités requièrent des compétences techniques suffisantes et une formation adaptée en amont.

Quelles sont les qualités et compétences nécessaires pour exercer le métier ?

Bien entendu, il est particulièrement **important d'avoir les caractéristiques d'un bon vendeur**. Il faut également :

- Être de bon conseil ;
- Savoir rassurer l'acheteur et faire preuve d'empathie.

Travailler dans le secteur nécessite aussi une **excellente capacité de négociation**. De même, des connaissances de base en mécanique automobile s'avèrent utiles. Notons que la vente de voiture n'est pas une profession réglementée en France et peut s'exercer sans diplôme.

Quelles sont les formalités liées à la vente de voiture d'occasion ?

Un auto-entrepreneur en vente de voiture doit suivre les démarches classiques. La déclaration de début d'activité sur le guichet unique est obligatoire. À cela s'ajoutent des **procédures spécifiques propres à l'activité**.

A noter : si vous souhaitez créer une [micro-entreprise de location de voiture](#), les démarches seront différentes.

Tenue d'un registre de police

L'auto-entrepreneur automobile doit tenir un document appelé **registre de brocante** ou registre de police. Il faut que celui-ci soit présenté au commissaire de police ou au

maire de la commune où est installé le local. La personne approchée se chargera de le parapher. Il est nécessaire d'accomplir la démarche avant le lancement de l'activité.

Le registre de police inclut des informations concernant :

- L'identité des propriétaires initiaux des véhicules (nom, coordonnées, date de délivrance de la pièce d'identité, etc.) ;
- La description des véhicules mis en vente et leur provenance ;
- Les mentions obligatoires figurant sur les factures de vente ;
- La valeur vénale de la voiture pour un dépôt-vente.

Déclaration d'achat de véhicule

Ce document est **utilisé uniquement pour les ventes de véhicules entre professionnels**. Il permet à celui qui achète de passer outre les démarches d'immatriculation à chaque acquisition. Grâce à celui-ci, il obtiendra le statut de propriétaire provisoire jusqu'à ce que la voiture soit revendue.

La déclaration d'achat est **obtenue après quelques formalismes obligatoires**. Les deux parties (acheteurs et vendeurs) doivent dans un premier temps se procurer le formulaire représentant le certificat de déclaration d'achat. Elles doivent toutes deux le :

- Remplir ;
- Signer ;
- Tamponner.

Chacune d'elles doit **l'éditer en deux exemplaires pour pouvoir en garder une copie**. Le formulaire rempli et signé doit être enregistré au [Système d'immatriculation de véhicules](#) (SIV). Le professionnel qui a acheté le véhicule recevra un récépissé de déclaration d'achat après cet enregistrement. Il doit l'utiliser pour mener la vente légalement. Il le remettra au nouvel acquéreur au moment où la voiture est revendue.

Le professionnel qui vend le véhicule est tenu de remettre à l'acheteur le certificat d'immatriculation de la voiture, barrée et signée, ainsi qu'une **pièce justificative qui atteste qu'il a le statut de professionnel exerçant dans la vente de voiture** comme un :

- Extrait Kbis récent ;
- Extrait d'inscription à la chambre des métiers ;
- Avis de situation au répertoire SIRENE.

L'acheteur dispose d'un **délai de 15 jours** pour enregistrer la [déclaration d'achat](#). Cependant, la carte grise restera au nom de l'ancien propriétaire même après l'accomplissement de la procédure. Il s'agit généralement d'un particulier, la dernière personne à l'avoir en sa possession. Le nom du titulaire change une fois le véhicule vendu, lorsque le nouvel acquéreur met la carte grise à son nom.

Souscription aux assurances obligatoires

Un auto-entrepreneur en vente de voiture doit **souscrire au moins deux assurances** :

- La garantie [responsabilité civile professionnelle](#) couvrant les dommages causés à un tiers pendant l'exercice de l'activité ou après la livraison ;
- L'assurance pour les véhicules, obligatoire pour toutes les voitures circulant en France.

Bien que facultative, la souscription d'une [assurance protection juridique](#) est aussi recommandée, elle protège en cas de litiges avec l'acheteur. De même, celle de **l'assurance multirisque est conseillée aux professionnels** qui possèdent un local. Elle prévoit une prise en charge complète en cas de sinistre.

Bon à savoir : un vendeur de voitures peut souscrire une assurance auto temporaire en France.

Immatriculation au RCS

Toutes les entreprises sont immatriculées dans le registre national des entreprises (RNE). De plus, l'immatriculation au [Registre du commerce et des sociétés](#) est **obligatoire pour une micro-entreprise qui exerce une activité commerciale**. La démarche est gratuite. Elle fait suite à la déclaration de début d'activité réalisée sur le guichet unique de l'INPI. Toutefois, le professionnel enregistré doit s'acquitter d'une taxe qui tient lieu de frais de chambre consulaire. Celle-ci est payée tous les mois ou tous les trois mois avec les cotisations sociales.

À quelle aide a-t-on droit lors de la création d'une auto-entreprise de vente de voiture ?

Pour rappel, une auto-entreprise peut bénéficier du dispositif appelé ACRE (Aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise) en France. Il **donne droit à une exonération d'une partie des charges sociales**.

Le taux diffère selon l'année de création de l'entreprise comme le présente le tableau suivant :

Date de création de l'entreprise	Avant 2020	Après le 1 ^{er} avril 2020
Durée de l'exonération	3 ans Automatique	1 an Démarches à effectuer
Mode d'application	Pour toutes les créations d'entreprise	Des conditions à respecter
Taux d'exonération	75 % – 25 % – 10 %	50 %

Pour les entreprises créées avant 2020, le taux est dégressif d'une année à une autre. Il va de 75 % la première année à 10 % la troisième et dernière année. Il est devenu fixe pour les auto-entreprises constituées après le 1^{er} avril 2020.

Il faut que la micro-entreprise respecte le plafond de chiffre d'affaires instauré **pour accéder à ce dispositif**. Un dépassement met directement fin à l'exonération. Elle sera supprimée le mois qui suit celui où le dépassement a été constaté.

Quelles sont les charges de l'auto-entrepreneur en vente de voiture ?

En plus des charges sociales, un auto-entrepreneur dans le secteur automobile doit payer des impôts. De la même manière que les cotisations sociales, ils sont **calculés sur la base de son chiffre d'affaires**, ce qui l'oblige à le déclarer à la date prévue par la loi.

Impôts

Une auto-entreprise de vente de voiture est **soumise au régime micro fiscal**, le micro-BIC étant sa catégorie fiscale. Le mode d'imposition est simplifié et lui laisse le choix entre deux options, à savoir le :

- [Versement libératoire](#);
- Prélèvement à la source.

Le versement libératoire lui permet de **payer ses charges fiscales en même temps que les cotisations sociales**. L'impôt équivaut à :

- 1,7 % du chiffre d'affaires pour une [prestation de services](#);
- 1 % pour une activité de vente.

Quant au [prélèvement à la source](#), il lui **donne accès à un abattement forfaitaire qui compense les frais professionnels non déductibles**. L'administration fiscale ajoute ainsi le bénéfice calculé de façon forfaitaire aux autres revenus du loyer fiscal. Elle utilise le montant obtenu pour calculer les acomptes mensuels permettant de définir l'impôt.

Le **taux d'abattement** est de :

- 71 % pour les ventes ;
- 50 % pour les prestations de service.

Toutefois, il appartient à l'administration fiscale de l'appliquer. L'auto-entrepreneur est tenu ainsi de déclarer le chiffre d'affaires sans abattement. En outre, il doit s'acquitter de la [Cotisation foncière des entreprises](#), dont le montant oscille entre **200 euros et 3 600 euros par an**.

Cotisations sociales

Pour rappel, un auto-entrepreneur en vente de voiture doit déclarer son chiffre d'affaires à l'URSSAF tous les mois ou tous les trois mois. Ensuite, ses cotisations sociales seront **calculées à partir du montant renseigné**. Elles représentent :

- 12,3 % du chiffre d'affaires pour les ventes ;
- 21,2 % du chiffre d'affaires pour les prestations de services commerciales ou artisanales ;
- 21,1 % du chiffre d'affaires pour les autres prestations de services et les professions libérales affiliées au régime général pour leur retraite.

Pour les micro-entreprises bénéficiant de l'ACRE, **le taux est de 6,2 et 10,6 % respectivement pour la vente et la prestation de services**.

À ces charges sociales, il faut ajouter la :

- Taxe pour frais de chambre consulaire ;
- Contribution à la formation professionnelle.

Quelles sont les obligations de l'auto-entrepreneur ?

La micro-entreprise est une alternative pour se lancer dans l'entrepreneuriat en limitant les risques. Ce régime séduit également par ses **obligations administratives qui ont été allégées**. Ceci dit, la loi attend de l'auto-entrepreneur qu'il respecte le seuil de chiffre d'affaires imposé. Il est aussi tenu d'établir un minimum de suivi comptable.

Respect des plafonds

Un plafonnement a été créé **pour que les avantages attribués à la micro-entreprise bénéficient uniquement aux structures de taille réduite**. Le seuil est de :

- 188 700 euros pour une activité de commerce ou de fourniture de logement ;
- 77 700 euros pour une prestation de services ou une [profession libérale](#) (avec un revenu appartenant aux catégories des BIC et des BNC).

Obligations comptables

Les **obligations comptables** se limitent à la tenue d'un :

- [Livre des recettes](#);
- Journal des achats.

Dans le premier document, il faut indiquer le montant et l'origine des recettes en renseignant le mode de règlement utilisé. Par ailleurs, comme l'indique son nom, le **registre des achats** met en avant le détail des achats avec :

- Le mode de paiement ;
- La référence des pièces justificatives.

Bon à savoir : les documents rattachés aux achats et aux recettes doivent être conservés, car ils sont utiles en cas de contrôle de la comptabilité.

Combien gagne l'auto-entrepreneur en vente de

voiture ?

Le montant du revenu varie selon :

- L'activité ;
- L'état du marché.

Le secteur visé est aussi déterminant, certains étant plus dynamiques que d'autres. En outre, il faut **être un bon négociateur pour obtenir une bonne marge sur chaque transaction.**

Comment développer l'activité ?

L'auto-entrepreneur doit **faire preuve de patience et de persévérance** pour développer son activité. Il est tout aussi important d'utiliser des bonnes techniques. De même, il faut savoir faire preuve de créativité.

Détermination de l'activité la plus adaptée au statut d'auto-entrepreneur

Il s'avère important d'**évaluer les avantages et les inconvénients du statut** avant de prendre une décision. L'idée est de mener une activité adaptée au statut en tenant compte de ses contraintes comme le plafond du chiffre d'affaires. En effet, les charges incluant les frais professionnels sont différentes selon l'activité.

Elles seront plus importantes pour un acheteur-revendeur **comparé à celles d'un mandataire ou un courtier automobile.** Cela requiert un capital non négligeable au démarrage de l'activité. Pourtant, avec une auto-entreprise, la loi ne permet pas la déduction des achats du chiffre d'affaires.

Spécialisation sur une marque ou un type de véhicule

Les constructeurs ont chacun leur clientèle qui dépend du modèle qu'ils mettent sur le marché. Certains véhicules seront également plus demandés que d'autres. Il appartient à l'entrepreneur de choisir son segment de marché et la clientèle cible. Il peut se focaliser dans la gamme classique ou la gamme luxe par exemple. Il s'avère judicieux de **se tourner vers un secteur de niche.**

Proposition de services complémentaires

La méthode est utilisée même par les concessionnaires automobiles. L'idée consiste à proposer de services additionnels, tels que **la garantie et l'entretien**, qui contribuent à attirer et fidéliser la clientèle. Cette technique augmente le revenu et offre à la fois un avantage face à la concurrence.

Utilisation d'outils de communication adaptés

Le choix est assez vaste entre les :

- Médias traditionnels ;
- Canaux digitaux.

À noter : la clé du succès repose toutefois sur un bon choix de supports. Aussi, il faut se référer aux habitudes de consommation de la clientèle cible.

Comment réussir dans la vente de voiture en auto-entreprise ?

Entrer dans un secteur aussi concurrentiel que l'automobile peut soulever de nombreuses interrogations. Souvent, des doutes naissent alors chez les professionnels qui connaissent peu le domaine. **Quelques bonnes pratiques permettent de passer outre ces questionnements** et de mener à bien l'activité.

Bien s'informer sur le marché

Une [étude de marché](#) s'impose **avant de se lancer**. Il permet :

- D'identifier les secteurs prometteurs ;
- De connaître les attentes des cibles ;
- De faire un état de la concurrence.

Bon à savoir : il est tout aussi important de s'informer régulièrement pour suivre les tendances, tant en matière de modèles que de prix.

Se former sur les techniques de vente

Même si le métier ne requiert aucun diplôme, suivre une formation apporte un réel

avantage. En guise de rappel, il faut également **être un bon vendeur pour réussir dans ce secteur**. L'auto-entrepreneur peut participer à des ateliers proposés dans ce sens.

Développer un réseau professionnel

En avoir un bon est presque vital. En effet, **chaque contact peut contribuer au développement de l'activité**. Il existe plusieurs façons d'étendre son réseau. Intégrer un groupe d'entrepreneurs ou assister à des rencontres professionnelles en est un exemple concret.

Soigner son e-réputation

Les supports digitaux sont un excellent moyen de développer une relation de proximité avec les clients. Néanmoins, il faut prendre le soin de veiller en même temps sur son image et les contenus partagés. En effet, les recommandations clients sont d'une aide précieuse pour booster les ventes. Inversement, une mauvaise réputation peut être un frein au développement de l'auto-entreprise.

FAQ

Comment se déclarer pour vendre des voitures ?

Les personnes souhaitant exercer dans le secteur automobile ont le choix entre :

Intégrer une entreprise ;

Travailler à leur compte.

Celles qui envisagent de devenir indépendantes sont libres de décider du statut de leur structure. Ils peuvent créer une entreprise individuelle ou une société. Les formalités diffèrent selon la forme juridique choisie.

Quel statut choisir pour devenir vendeur automobile ?

Un professionnel qui exerce une activité de vente de voiture a le choix entre une :

- Micro-entreprise ;
- Entreprise individuelle ;
- SARL ou une EURL ;
- SAS ou une SASU.

Chaque statut a ses spécificités, ses avantages et ses inconvénients. Chacun d'eux peut être plus ou moins adapté selon l'activité exercée.

Quel est le salaire d'un auto-entrepreneur ?

Le statut d'auto-entrepreneur est ouvert aux personnes physiques exerçant une activité professionnelle indépendante. Le gérant se rémunère grâce aux transactions effectuées par sa structure. Il a des obligations sociales et fiscales au même titre qu'un salarié. Travaillant à son compte, les recettes générées lui reviennent entièrement une fois les charges sociales et fiscales déduites.