

Le grossiste pour auto-entrepreneur

Description

Créé en 2009, le régime d'[auto-entrepreneur](#) a été mis en place pour permettre d'**exercer une activité commerciale** en tant qu'indépendant. En optant pour un **statut** comme celui [d'auto-entrepreneur traiteur](#), le professionnel doit trouver un fournisseur pour exercer correctement son activité. Cependant, trouver un grossiste pour sa micro-entreprise peut être une étape compliquée. Notre guide vous explique les différentes étapes à suivre pour trouver facilement un grossiste pour votre activité.

[Créez votre micro-entreprise en ligne](#)

Quels sont les critères pour choisir son grossiste ?

Pour démarrer et accroître une micro-entreprise, il est **nécessaire de trouver un bon fournisseur ou un grossiste** en fonction du type d'activité effectué.

Rappel sur les particularités du statut d'auto-entrepreneur

Pour [devenir auto-entrepreneur](#), il importe de **respecter certaines obligations** et se plier à quelques restrictions comme l'indique la [loi de modernisation de l'économie du 04 août 2008 n°2008-776](#).

En général, ce statut est apprécié par les [micro-entrepreneurs](#) souhaitant effectuer des **activités commerciales** comme [l'auto-entrepreneur e-commerce](#) ou [l'auto-entrepreneur en achat et revente](#) de produits.

Contrairement aux autres formes juridiques d'entreprise individuelle, celle d'auto-entrepreneur profite d'un **régime fiscal et social simplifié**. En effet, le micro-entrepreneur paie ses impôts et ses charges sociales **en fonction du chiffre d'affaires** réalisé.

Le régime d'auto-entrepreneur est **accessible à certaines activités et interdit à d'autres**. Il n'est pas possible de l'adopter pour effectuer une activité immobilière, une activité artistique rémunérée en droits d'auteur ou une activité de location de matériel durable.

Par ailleurs, en micro-entreprise :

- le **chiffre d'affaires** est plafonné à 188 700 € pour les activités liées au commerce et à 77 700 € pour les autres ;
- la **TVA** n'est pas récupérable ;
- les **charges** profitent d'un **abattement forfaitaire de 71 %** entre autres pour les activités commerciales.

Zoom : Si vous souhaitez devenir grossiste avec le statut d'auto-entrepreneur, vous pouvez [créer votre micro-entreprise avec LegalPlace](#). Nos formalistes effectuent pour vous l'ensemble des formalités requises pour déclarer votre activité, vous permettant ainsi de démarrer en toute tranquillité. Nos experts demeurent également à votre disposition pour toute question concernant vos démarches.

Les critères de sélection d'un grossiste pour auto-entrepreneur

Pour **assurer le développement** et la réussite d'une micro-entreprise, le micro-entrepreneur doit **trouver un bon fournisseur**. De ce fait, plusieurs **critères** sont à prendre en compte quant au choix du grossiste qui approvisionnera son stock.

Pour déterminer les bons fournisseurs, l'auto-entrepreneur doit **vérifier** :

- la qualité des produits qu'ils proposent ;
- l'adéquation des produits à l'attente du marché ;
- le coût du produit qui doit être relativement bas comparé à celui des détaillants ;
- la disponibilité et les conditions d'acquisition des produits (système de livraison, délai de livraison, situation géographique ou nombre de [bon de commandes auto-entrepreneur](#) minimum) ;
- les éventuels risques quant à la disponibilité des produits ;
- les modalités de paiement (acompte, à la livraison ou après la livraison) ;
- les frais annexes (frais de transport, droits de douane, etc.).

Par ailleurs, l'auto-entrepreneur et son fournisseur doivent établir une **relation de confiance mutuelle** ainsi qu'une collaboration évolutive et constructive sur du long terme. Afin d'éviter les éventuelles ruptures de stock et d'approvisionnement, il est recommandé de ne pas dépendre d'un seul fournisseur.

Les critères de sélection du produit

Lorsque l'on se lance dans une aventure entrepreneuriale, particulièrement dans le domaine commercial, il est **fréquent d'être confronté au choix du produit à proposer**. Pour s'assurer qu'il s'agit du bon produit, il convient de se poser quelques questions et de se pencher sur certains points.

Voici les **points essentiels à vérifier** lors du choix du produit :

- Les domaines de compétences de l'auto-entrepreneur : ce critère n'est pas obligatoire, mais il est conseillé de commercialiser un produit relevant d'un domaine de compétence maîtrisé.
- La notoriété d'un produit sur Internet : ce point permet de déterminer un type de produit qui s'écoule difficilement en ligne.
- La compatibilité d'un type de produit avec la vente par correspondance : un produit léger avec une forte valeur ajoutée rapporte mieux qu'un autre assez difficile à liquider. Néanmoins, il est nécessaire de vérifier si ce secteur n'est pas saturé.
- La périodicité de renouvellement du catalogue de produits.

Comment trouver un grossiste/fournisseur pour auto-entrepreneur ?

Pour trouver rapidement un grossiste pour l'approvisionnement d'une micro-entreprise, il est indispensable d'**adopter une stratégie efficace**.

Les méthodes pour trouver un grossiste

Il existe **plusieurs méthodes efficaces** pour dénicher rapidement un fournisseur d'auto-entrepreneur. Il est possible de :

- rechercher des grossistes en insérant des mots-clés dans les moteurs de recherche ;
- effectuer la recherche via les annuaires électroniques, les petites annonces ou sur les Pages Jaunes;
- pister les grossistes des concurrents en analysant leurs offres et en notant les caractéristiques des produits écoulés ;
- contacter les fournisseurs après la rédaction d'un business plan fiable.

Pour **clôre un contrat** avec un fournisseur, l'auto-entrepreneur peut demander un **devis**

basé sur une commande particulière. Il doit ensuite **négoier le volume de chaque commande** ainsi que les conditions relatives au transport de la marchandise et à son paiement.

Une fois un fournisseur potentiel repéré, il convient de demander un **rendez-vous avec un commercial**. En cas d'absence de réponse après l'entretien, il est possible d'envoyer une relance tous les 48 h.

Remarques

Il peut être **difficile pour une entreprise non immatriculée** ou ne possédant pas de local commercial de collaborer avec des fournisseurs. En effet, la majorité de ces professionnels réclament la présentation d'un **numéro de SIRET** pour garantir l'existence de l'entreprise.

Pour s'assurer de la **solvabilité** d'une entreprise, certains grossistes et fournisseurs mettent en place des **conditions de paiement strictes** durant la première année de partenariat. Il peut s'agir entre autres d'un paiement à l'avance.

Lors de la **recherche d'un fournisseur** pour une micro-entreprise, il importe de prendre des précautions contre les produits de **contrefaçon**. En effet, l'entrepreneur est responsable des produits qu'il commercialise dans une boutique physique ou sur une plateforme électronique.

Où trouver un grossiste pour un auto-entrepreneur ?

Le choix du fournisseur dépend de l'**envergure de l'activité commerciale** que le micro-entrepreneur souhaite entreprendre.

Prospecter des fournisseurs étrangers

Le **commerce d'importation** constitue une alternative intéressante pour développer une micro-entreprise.

Pour dénicher des fournisseurs en informatique ou autre pour auto-entrepreneur pour son business, il est possible pour l'entrepreneur de **se rendre dans le pays d'approvisionnement** comme la Chine ou l'Inde.

La prospection peut également être effectuée par **téléphone** ou par **l'intermédiaire d'une entreprise** spécialisée dans ce domaine.

Cependant, pour les entreprises débutantes, la recherche de fournisseurs via Internet constitue le moyen le plus simple et le plus économique.

La plupart des sociétés spécialisées dans l'approvisionnement de stock notamment les entreprises de fabrication ou les distributeurs sont **présentes sur le Net**.

À titre d'exemple, il est possible de consulter les sites comme **Alibaba** pour déterminer des grossistes et des fabrications asiatiques.

Trouver des fournisseurs dans la région

Outre la **recherche sur Internet**, la prospection peut être réalisée en fonction de la région où les fournisseurs sont établis. En général, ils sont localisés dans les **grandes villes** et indiquent leur emplacement sur les applications d'itinéraire.

Un fournisseur situé à proximité du siège de l'entreprise réduit considérablement les **coûts d'acheminement** et permet d'afficher un prix de revient avantageux sur le produit. Cette alternative limite également le nombre d'intermédiaires entre la société et le fabricant.

Comment devenir grossiste en tant qu'auto-entrepreneur ?

Le régime d'auto-entrepreneur est adapté aux micro-entrepreneurs en début d'activité. Ce statut profite d'un chiffre d'affaires plafonné à 82 200 € qui peut être rapidement atteint en exerçant une activité de fournisseurs de produits et qui peut contraindre l'entrepreneur à choisir un statut plus adapté.

Pour devenir auto-entrepreneur, il est **nécessaire de** :

- réaliser une déclaration de début d'activité ;
- trouver une [domiciliation](#) ;
- souscrire une assurance professionnelle ;
- respecter certaines obligations comptables.