

Comment devenir mandataire automobile ? Comment s'installer courtier, commissionnaire ou négociant auto à son compte ? Quel statut juridique : auto-entrepreneur, SARL ? Quelle législation pour l'achat-revente de véhicules d'occasion ?

S'installer comme mandataire auto ou plus généralement comme "intermédiaire automobile" peut prendre différentes formes, qu'il convient de bien distinguer :

- **Le mandataire auto (ou courtier mandataire) :** c'est un négociant qui agit pour le compte d'un client particulier ou professionnel (le "mandant") : il recherche le véhicule correspondant le mieux à la demande du client, et négocie le meilleur prix. Il peut intervenir sur le neuf (en relation avec les concessions ou directement avec les constructeurs) ou sur l'occasion. Il achète lui-même le véhicule et le refaiture au client en prenant une marge. Il se charge des démarches administratives, de l'immatriculation du véhicule, des démarches d'import pour les véhicules étrangers. Il livre le véhicule directement au client.
- **Le courtier automobile (non mandataire) :** le courtier indépendant se limite à la recherche du bon véhicule au meilleur prix négocié. Le courtier prend une commission sur l'opération, par exemple sous la forme de frais de dossier. Le courtier n'achète pas lui-même le véhicule.
- **L'achat-revente de véhicules d'occasion :** il s'agit d'acquérir des véhicules au meilleur prix, de les stocker, et de les revendre à un meilleur prix. Cette activité est souvent liée à celle de garagiste ou de concessionnaire auto. En effet, il peut être intéressant de remettre en état les véhicules avant de les céder. Cette activité nécessite un **fonds de roulement** important, mais les marges pratiquées peuvent être supérieures aux commissions des mandataire et des courtiers.
- **Le dépôt-vente de véhicules d'occasion :** il s'agit de proposer à des particuliers de mettre leur véhicule en dépôt pour trouver preneur. Pour le gérant du dépôt-vente, cela présente l'avantage de pouvoir disposer du véhicule (l'exposer, le faire essayer), sans avoir à avancer l'argent.
- **L'agent commercial indépendant :** il agit comme commercial indépendant pour le compte d'un donneur d'ordre qu'on appelle le mandant, par exemple une concession automobile. Il est donc **mandataire**, non pas pour un client, mais pour un vendeur de véhicules. Il prend une commission sur chaque vente. [Cliquez ici pour en savoir plus sur ce statut.](#)

Dans tous les cas, l'activité peut être exercée en garage, dans un local commercial, chez soi par téléphone, ou sur internet.

Le métier de mandataire auto ou d'intermédiaire auto ne nécessite **aucun diplôme ni formation obligatoire**. Toutefois une bonne préparation est nécessaire, et il sera important de développer une connaissance parfaite du marché automobile : évolution de la demande, tendances, technologies, prix de l'argus... D'autre part, la réglementation impose certaines contraintes (tenue de registres notamment).

Vous souhaitez devenir mandataire auto, courtier automobile occasion, négociant auto, ou créer une entreprise d'achat-revente de voitures ? **WikiCréa vous aide à y voir plus plus clair.**

Devenir mandataire auto / Le marché de l'automobile (neuf et occasion).

Le marché de l'automobile est par nature cyclique et irrégulier. Sur le long terme il a tendance à stagner, ce qui le rend **très fortement concurrentiel**. Il se vend en moyenne 2 millions de véhicules neufs par an en France, et 5,7 millions de voitures d'occasion (soit presque 3 fois plus).

On note les tendances suivantes :

- Sur les 2 millions de véhicules neufs vendus par an, les particuliers n'en achètent que la moitié ; l'autre moitié est achetée par les professionnels (entreprises, loueurs, concessionnaires pour leurs besoins, etc),
- le coût d'achat moyen d'un véhicule neuf est de **22 100 €**,
- L'âge moyen d'un véhicule en France est de **9 ans**, en augmentation régulière,
- Les véhicules moyen à haut de gamme représentent désormais 20 % de parts de marché du neuf (en hausse),
- La part du diesel baisse de manière continue (en voie de passer sous les 50%),
- L'âge moyen pour l'achat d'un véhicule neuf est très élevé, **à 55 ans**,
- Le marché de l'occasion est en hausse constante et régulière. Le marché des occasions récentes (moins d'un an) est bien orienté.

Voici les principales caractéristiques du marché des "intermédiaires en automobile" :

- les mandataires automobiles ont acquis un poids important auprès des constructeurs et des concessionnaires, qui y voient une solution pour atteindre leurs objectifs de vente de voitures neuves,
- l'image de la profession de mandataire automobile n'est pas toujours bonne. Les particuliers auront tendance à s'adresser à des enseignes connues, de taille importante, et capables de négocier des prix très intéressants,
- les "petites" mandataires ont tendance à disparaître ou à se spécialiser sur des niches ou sur l'occasion,
- à noter aussi le développement de réseaux de franchise tels l'Agence Automobile.

S'installer mandataire auto : qualités et facteurs de succès.

Voici les savoir-faire et qualités incontournables qu'il faut posséder pour exercer en tant que mandataire auto, courtier ou intermédiaire :

- Savoir détecter les bonnes opportunités avant les concurrents,
- Savoir négocier,
- Savoir communiquer et avoir le sens commercial,
- Savoir rassurer le client, proposer des garanties.

Pour réussir sur le long terme, le négociant auto peut **se spécialiser sur une niche de marché** et développer une expertise approfondie sur un type particulier de véhicules : véhicules anciens, véhicules de certaines marques, import de véhicules étrangers, mandataire automobile de luxe...

Spécificités, réglementation et statut juridique des différentes activités de mandataire ou négociant auto.

Comme nous l'avons vu plus haut, le métier d'intermédiaire automobile recouvre plusieurs types d'activités :

1) Le mandataire auto ou importateur auto.

- C'est un commerçant inscrit à la Chambre de Commerce et d'Industrie,
- Possibilité d'exercer en **micro-entreprise** (ex régime auto-entrepreneur), en **entreprise individuelle classique**, ou en société (**EURL**, SARL, **SASU**, SAS),

- Le statut de la micro-entreprise (prestataire de service) n'est pas le plus adapté, car peu crédible,
- Obligation de signer un **contrat de mandat** avec chaque client, faisant clairement apparaître le montant de la commission et le montant des services inclus (immatriculation, livraison...),
- Il est fortement conseillé de souscrire une assurance **RC pro** et une Protection juridique car les litiges sont fréquent,
- La **déclaration d'achat d'un véhicule** permet à un négociant auto d'éviter de fournir un certificat d'immatriculation au nom de sa société avant la revente du véhicule,
- A noter l'obligation de tenir un **registre pour les véhicules d'occasion**, aussi appelé « livre de police ».

2) Le courtier automobile (non mandataire).

C'est aussi un commerçant inscrit à la Chambre de Commerce et d'Industrie. Pas de contrat de mandat ; pas d'achat de véhicule à compte propre.

3) L'acheteur-revendeur de véhicules d'occasion.

- C'est un commerçant inscrit à la Chambre de Commerce et d'Industrie, **ou un artisan** inscrit à la CMA s'il répare lui-même les véhicules. Dans ce dernier cas, il faudra justifier de qualifications professionnelles et suivre le [stage de préparation à l'installation](#).
- Toutes les formes juridiques sont possibles, y compris la micro-entreprise (auto-entrepreneur).
- A noter l'obligation de tenir un **registre pour les véhicules d'occasion**, aussi appelé « livre de police ».
- Cette activité est risquée car soumise à la garantie des vices cachés : une bonne protection juridique sera nécessaire.

Achat-revente occasionnelle de voitures : faut-il se déclarer ?

La revente de véhicules doit faire l'objet d'une déclaration d'activité dès lors que du profit est généré, **que l'activité soit exercée de manière occasionnelle ou non**.

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)

Etablir un prévisionnel financier pour la création d'une activité de mandataire ou négociant auto.

N'hésitez pas à utiliser l'outil Excel WikiCréa pour élaborer facilement votre plan financier et mesurer la rentabilité de votre activité de mandataire, courtier ou négociant auto. **C'est gratuit.** [Cliquez ici.](#)

Les étapes pour s'installer en tant que mandataire auto ou négociant.

Voici les principales étapes pour créer votre entreprise de mandataire auto ou négociant :

1. **Formez-vous et informez-vous** sur le marché de l'automobile,
2. **Validez votre projet** par une [étude de marché](#),
3. **Définissez votre cible** et votre niche,
4. **Réalisez une étude économique** : bâtissez un [business plan](#) et un [plan financier](#) ; listez vos besoins de financement,
5. **Identifiez un local** (si besoin),
6. **Obtenez vos financements** (si besoin),
7. **Choisissez votre statut juridique et enregistrez-vous** (CCI),
8. **Prenez une assurance**,
9. **Lancez la communication et l'activité**,
10. **Trouvez vos clients**. Pour cela, inscrivez-vous par exemple sur [Toutunservice.fr](#), site de petites annonces professionnelles.

Des documents Excel pour votre entreprise d'intermédiaire auto (gratuit).

WikiCrea a créé des outils Excel très utiles pour votre entreprise. Profitez-en !

- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).