

Créateur·rice de marketplace, comment ne pas tuer votre expert-comptable

À l'occasion de l'édition de son livre blanc, le cabinet Mr capital fait le point sur les principaux points d'attention comptables lorsque l'on crée une marketplace.

Temps de lecture : minute

6 novembre 2019

L'explosion du nombre de marketplaces au cours de ces dernières années a permis de mettre en lumière un certain nombre de problématiques juridiques qui sont désormais bien connues des juristes et des porteurs de projets (encaissement pour compte de tiers, importance des CGU/CGV...). On ne peut malheureusement pas en dire de même s'agissant des problématiques comptables et juridiques.

Vous avez monté votre marketplace ou pensez à le faire ?

Première étape cruciale : consulter un avocat spécialisé pour comprendre les principaux enjeux juridiques liés à votre activité (notamment l'encaissement pour compte de tiers, la rédaction des CGV et CGU, ...). En effet, l'étape est cruciale car au-delà de l'aspect purement juridique, certains choix auront une portée plus générale, notamment en termes de comptabilité et de fiscalité.

C'est-à-dire ?

Dans de nombreux cas, et c'est d'autant plus vrai pour les marketplaces, c'est le statut juridique qui va déterminer les potentielles problématiques comptables.

En effet, il existe globalement deux statuts possibles pour les marketplaces : commissionnaire ou mandataire. Dans le premier cas, l'opérateur se comporte comme un distributeur classique : il achète et revend des produits. Dans le second, il intervient comme un véritable intermédiaire entre les clients finaux et les revendeurs qui exploitent la plateforme.

Comment déterminer son statut juridique ?

Le statut juridique va souvent dépendre des choix opérationnels et des caractéristiques techniques de la plateforme, et notamment :

- La marketplace permet-elle une facturation automatique ?
- Quel est le nom indiqué sur la facture (la marketplace ou le revendeur final) ?
- Quels sont les services proposés par la plateforme (mise en avant de produits, droit d'utilisation des outils de la plateforme, ...) ?
- Des contrats ont-ils été signés avec les revendeurs ? Si oui, que prévoient-ils ?

Une fois cette analyse réalisée, le statut juridique devrait naturellement se dessiner en fonction des caractéristiques de la plateforme.



À lire aussi

50+ cabinets comptables recommandés par et pour des startupper

En quoi cela concerne la compta ?

Le statut juridique a un impact direct et significatif sur la comptabilité. En effet, en fonction du statut adopté par la marketplace, les impacts comptables et fiscaux peuvent différer significativement, notamment en matière de :

- Détermination du chiffre d'affaires : doit-on considérer le volume d'affaires générées sur la

- plateforme, ou uniquement la commission facturée aux revendeurs ?
- TVA : doit-on appliquer la TVA sur les ventes ? Si oui qui doit s'en charger et la payer ?
 - Commissaire aux comptes : en fonction du statut choisi, il est fort probable que la marketplace dépasse rapidement les seuils légaux qui nécessite la nomination d'un CAC (notamment si on considère que les ventes correspondent au volume d'affaires sur la plateforme)

Quelques bons réflexes dans la pratique

Afin toute chose, il convient d'informer son expert-comptable des choix opérationnels et juridiques relatifs à la marketplace (choix du statut, mode de facturation, ...).

- Cela peut paraître évident, mais ce n'est pas toujours le cas dans la pratique : automatisez la facturation (clients et fournisseurs, en fonction du statut). Cela vous évitera les erreurs et mécontentements des différentes parties prenantes.
- lors de la mise en place de votre système de facturation (*stripe billing* par exemple), réfléchir un format d'export des ventes adéquat permettant à votre expert-comptable d'intégrer facilement les opérations en comptabilité ;
- s'obliger à faire un matching régulier (idéalement chaque mois) entre les encaissements sur votre compte PSP (Lemonway, Hi-pay, Paypal, Stripe...) et votre outil de facturation. Cela vous permettra :
 - de s'assurer que toutes les ventes ont bien été réglées ;
 - de lier les ventes avec les paiements correspondants, et permettre à votre expert-comptable faire réaliser ce que l'on appelle le " lettrage " des comptes clients ;
- effectuer des virements réguliers de votre compte PSP vers votre compte bancaire – idéalement votre compte PSP devrait être à 0 chaque fin de mois afin de pouvoir réconcilier les paiements avec les factures de ventes. Par ailleurs, effectuer un virement chaque mois permet de réduire considérablement le nombre de lignes comptables et donc permettre un traitement plus rapide pour votre expert-comptable.

[Découvrir le livre blanc sur la comptabilité des marketplaces de Mr Capital](#)

Article écrit par Julien Mimoun