



Se lancer dans la vente de biens d'occasion en 2026

Juillet- 2026



Experts-Comptables et Commissaires aux Comptes
spécialisés en E-commerce & métiers du web



Présentation

La vente d'occasion fait rêver.

Vinted, Whatnot, eBay, Leboncoin, les foires aux collectibles, les vide-greniers en ligne : il semble suffire de trouver les bons articles, de les revendre avec une marge et de recommencer. Des milliers de particuliers franchissent ce cap chaque année avec cette conviction : c'est simple, c'est accessible et ça peut rapporter.

Mais entre le vendeur occasionnel qui vide son dressing et le revendeur professionnel qui pilote une activité rentable, il y a une frontière fiscale, juridique et comptable que beaucoup franchissent sans le savoir.

Et depuis 2024, cette frontière est surveillée.

Les plateformes transmettent automatiquement vos données de revenus aux administrations fiscales européennes. Les seuils de tolérance implicite qui existaient avant ont officiellement disparu. La vente d'occasion est devenue un secteur comme les autres : structuré, tracé, et de plus en plus contrôlé.

Ce livre blanc n'a pas pour objectif de vous apprendre à trouver des articles ou à optimiser vos annonces. Il vise autre chose : vous donner une compréhension complète de ce que signifie réellement construire une activité de revente viable, conforme et rentable. Nous allons aborder :

Nous allons aborder :

- Le moment exact où vous devenez professionnel aux yeux de l'administration
- Le choix du statut juridique adapté à votre modèle de revente
- La TVA sur marge, le régime fiscal qui change tout pour les revendeurs
- Le calcul de la rentabilité réelle par article et par plateforme
- La gestion des flux multi-plateformes et de la trésorerie
- La structuration d'une activité capable de scaler

Sommaire

- Introduction : le vrai enjeu d'un lancement dans la vente d'occasion en 2026 *Page 4*
- **Pilier 1 : Comprendre quand on devient professionnel et pourquoi ça change tout** *Page 5*
- **Pilier 2 : Choisir la bonne structure juridique pour son modèle de revente** *Page 8*
- **Pilier 3 : Maîtriser la TVA sur marge, le régime qui change tout** *Page 11*
- **Pilier 4 : Calculer sa rentabilité réelle par article et par plateforme** *Page 14*
- **Pilier 5 : Gérer les flux multi-plateformes et la trésorerie** *Page 18*
- **Pilier 6 : Structurer pour scaler, de la revente à l'entreprise** *Page 21*
- Conclusion *Page 24*





Introduction

Le vrai enjeu d'un lancement dans la vente d'occasion en 2026

La vente d'occasion attire parce qu'elle semble plus accessible que l'e-commerce traditionnel. Pas besoin de fournisseur en Chine ou ailleurs, pas besoin de stock immobilisé pendant des mois, pas besoin de créer une marque. Vous trouvez un article sous-évalué, vous le revendez au bon prix et la marge est là.

En réalité, la plupart des projets de revente échouent non pas faute d'articles ou de débouchés, mais faute de compréhension du modèle économique et fiscal réel.

Les outils de 2026 permettent de créer un profil vendeur en quelques minutes. Les communautés en ligne expliquent comment sourcer, comment photographier, comment fixer les prix.

Mais aucun outil ne remplace :

- Une compréhension claire du moment où vous basculez du statut de particulier à celui de professionnel
- Une structuration juridique adaptée à votre volume réel
- Une maîtrise du régime de TVA sur marge qui s'applique à votre activité
- Un calcul de rentabilité nette qui intègre tous les frais invisibles
- Un pilotage de trésorerie qui anticipe les décalages entre achats et encaissements

La vente d'occasion donne une illusion de simplicité commerciale. Elle exige une vraie maturité financière dès lors qu'elle devient régulière.

Ce guide vous donne l'ordre logique dans lequel construire votre activité : comprendre votre statut fiscal avant d'investir, choisir la bonne structure, maîtriser la TVA sur marge, calculer votre rentabilité réelle, piloter vos flux et structurer votre croissance.

Il ne remplace pas un accompagnement personnalisé, mais il vous évite d'avancer à l'instinct dans un secteur que l'administration surveille désormais de très près.

À retenir : dans la vente d'occasion, la croissance est rapide, la structuration doit l'être aussi.

Pourquoi ce pilier est décisif ?



Sur la vente d'occasion, l'erreur la plus fréquente n'est pas technique. C'est de ne pas savoir à quel moment on est devenu professionnel.

Beaucoup de revendeurs continuent à se considérer comme des particuliers qui "font quelques ventes" alors que leur activité est régulière, intentionnellement lucrative et de plus en plus visible des administrations fiscales. Cette méconnaissance n'est pas anodine : elle peut déboucher sur un redressement fiscal portant sur plusieurs années d'activité non déclarée.

Depuis 2024, la directive européenne DAC7 a changé les règles du jeu.



Les plateformes de vente en ligne transmettent automatiquement les données de revenus de leurs vendeurs aux administrations fiscales. Vinted, Whatnot, eBay, Vide-dressing, Vestiaire Collective... : toutes ces plateformes déclarent ce que vous avez encaissé dès lors que vous dépassez certains seuils. Le temps de la zone grise est officiellement terminé.

Les critères de qualification professionnelle

En droit fiscal français, il n'existe pas de seuil légal universel qui transforme automatiquement un particulier en professionnel. La qualification dépend de deux critères cumulatifs : le caractère habituel de l'activité et son intention lucrative.

Le caractère habituel ne nécessite pas de vendre tous les jours. Un revendeur qui organise ses achats en foire chaque week-end pour revendre en ligne la semaine suivante exerce une activité habituelle, même s'il ne vend que quelques dizaines d'articles par mois. La régularité du comportement prime sur le volume.

L'intention lucrative distingue la revente de biens personnels dont vous n'avez plus l'usage de l'achat délibéré dans un but de revente avec profit. Si vous achetez des cartes Pokémon dans des brocantes pour les revendre sur Whatnot, votre intention lucrative est indiscutable, quel que soit le montant encaissé.

Ces deux critères sont indépendants des seuils DAC7. DAC7 détermine à partir de quand les plateformes transmettent vos données, pas à partir de quand vous êtes professionnel. Vous pouvez être qualifié de professionnel bien en dessous des seuils de déclaration DAC7, et rester particulier au-dessus si votre activité ne répond pas aux deux critères.

Ce que DAC7 change concrètement

Depuis le 1er janvier 2024, les plateformes numériques sont obligées de collecter les informations fiscales de leurs vendeurs actifs et de les transmettre annuellement à l'administration fiscale de leur pays de résidence dès lors qu'ils ont réalisé plus de 30 transactions ou généré plus de 2 000 euros de revenus sur l'année.



Concrètement : Vinted, eBay, Whatnot et toutes les plateformes concernées envoient chaque année à la Direction Générale des Finances Publiques un état de vos revenus. Ces données sont croisées avec vos déclarations de revenus. Si vous avez vendu pour 15 000 euros sur Vinted et n'avez rien déclaré, vous serez contacté pour justifier l'écart.

Ce mécanisme ne crée pas d'obligation nouvelle sur le plan fiscal : vous étiez déjà censé déclarer ces revenus si votre activité était professionnelle. Il crée en revanche une traçabilité qui rend la non-déclaration beaucoup plus risquée qu'avant.

Les conséquences de la requalification professionnelle

Être qualifié de professionnel par l'administration a des conséquences immédiates sur plusieurs plans.

Sur le plan fiscal, vos revenus ne sont plus des revenus de cession de biens personnels potentiellement exonérés. Ils entrent dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et doivent être déclarés dans votre déclaration de revenus annuelle.

Sur le plan social, vous devenez redevable de cotisations sociales sur vos revenus professionnels. En micro-entreprise, ces cotisations représentent environ 12,3% du chiffre d'affaires pour les activités de vente de marchandises. En société, elles dépendent de votre statut et de votre rémunération.

Sur le plan TVA, dès que votre chiffre d'affaires dépasse le seuil de franchise en base (85 000 euros pour les ventes de marchandises en 2026), vous devenez redevable de la TVA. Et dans certains cas, le régime de la TVA sur marge s'applique, avec des règles spécifiques que nous détaillerons dans le pilier 3.

Le risque du redressement rétroactif

L'administration dispose d'un délai de reprise de trois ans en général pour contrôler vos déclarations. En cas de manquement délibéré, ce délai peut être étendu à six ans. Si vous avez exercé une activité de revente professionnelle pendant plusieurs années sans la déclarer, le redressement peut porter sur l'ensemble de cette période, avec des majorations de 10 à 40% selon la gravité du manquement et des intérêts de retard.

Une régularisation spontanée, effectuée avant tout contrôle, permet généralement d'obtenir une réduction significative des pénalités. Attendre d'être contacté par l'administration pour régulariser est toujours moins favorable que d'agir de sa propre initiative.



■ Ce que ce pilier doit vous apporter

A la fin de cette étape, vous devez être capable de répondre honnêtement à ces questions :

- Votre activité de revente est-elle régulière ?
- Achetez-vous dans l'intention de revendre avec profit ?
- Avez-vous déclaré vos revenus de revente les années précédentes ?
- Vos données ont-elles été ou vont-elles être transmises par les plateformes que vous utilisez ?



Si la réponse aux deux premières questions est oui et que les deux suivantes révèlent une situation non conforme, le bon moment pour agir est maintenant, avant un contrôle.

Sur la vente d'occasion, ignorer sa situation fiscale n'est plus une option réaliste en 2026.

Pourquoi ce pilier est souvent sous-estimé ?

Dans la vente d'occasion, beaucoup de revendeurs commencent sans structure. Ils vendent en tant que particuliers, puis créent une micro-entreprise quand les volumes augmentent, puis découvrent plus tard que leur statut n'est pas adapté à leur réalité économique.

Le problème n'est pas le statut en soi. Le problème, c'est le décalage entre la réalité économique d'un revendeur d'occasion et le cadre choisi au départ. La vente d'occasion n'est pas une activité de prestation de services. C'est du commerce, avec un coût d'achat des marchandises élevé, des marges variables selon les articles, des frais logistiques et des plateformes qui prélèvent des commissions.

Cette réalité économique a des implications directes sur le choix du statut juridique optimum.

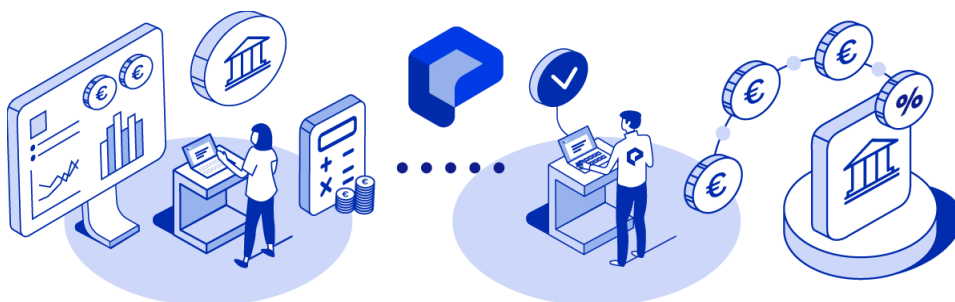
La micro-entreprise : simple, mais souvent pénalisante pour les revendeurs

La micro-entreprise attire par sa simplicité. Pas de comptabilité formelle, des cotisations calculées sur le chiffre d'affaires, des formalités rapides.

Mais la vente d'occasion a une structure de coûts que la micro-entreprise absorbe très mal. Si vous achetez des articles 60 euros pour les revendre 100 euros, votre marge brute est de 40 euros. En micro-entreprise, vos cotisations sociales sont calculées sur les 100 euros de chiffre d'affaires, soit environ 12,3 euros de cotisations. Il vous reste 27,7 euros avant impôt sur le revenu, sans avoir déduit les frais de plateforme, les frais d'expédition, les frais d'emballage et les autres charges.

Plus votre coût d'achat est élevé par rapport à votre prix de vente, plus la micro-entreprise est pénalisante. Un revendeur de montres de luxe qui achète à 800 euros et revend à 1 000 euros a une marge brute de 200 euros mais paie des cotisations sur 1 000 euros. Le décalage est considérable.

La micro-entreprise reste pertinente dans deux cas précis : une phase de démarrage à très faible volume pour tester le modèle, ou une activité avec des marges brutes très élevées (supérieures à 60 à 70%) où le coût d'achat est négligeable par rapport au prix de vente.



L'entreprise individuelle au régime réel : souvent sous-estimée

L'entreprise individuelle au régime réel permet de déduire toutes les charges réelles : coût d'achat des marchandises, frais de plateforme, frais d'expédition, emballages, frais de déplacement pour les sourcing, abonnements aux outils de gestion.

Votre résultat fiscal reflète enfin votre économie réelle. Pour un revendeur d'occasion avec un coût d'achat représentant 50 à 70% du chiffre d'affaires, l'EI au réel est souvent une étape logique et efficace entre la micro-entreprise et la société.

Le régime social reste celui du travailleur non salarié. Les cotisations sont calculées sur le bénéfice, pas sur le chiffre d'affaires. Dans certains profils de revendeurs avec des marges nettes modérées, le coût social peut être inférieur à celui d'une SASU. Ce n'est pas un choix par défaut, c'est un arbitrage économique qui mérite d'être calculé.

SASU ou EURL : sécuriser la croissance et optimiser la rémunération

Dès que l'activité devient structurée et génère des revenus réguliers significatifs, la question de la société se pose.

Créer une société ne signifie pas "payer moins d'impôts". Cela signifie organiser la séparation entre votre patrimoine personnel et votre activité commerciale, accéder à des leviers d'optimisation de rémunération et construire une structure saine.

Sur la vente d'occasion, cette séparation devient pertinente lorsque le stock immobilisé augmente, que les flux de trésorerie deviennent importants, que vous travaillez avec plusieurs fournisseurs et sur plusieurs plateformes simultanément, ou que vous envisagez de recruter ou de vous associer.

La SASU offre une grande souplesse dans la gestion de la rémunération et dans l'arbitrage entre salaire et dividendes. L'EURL peut être plus simple et parfois plus optimisée socialement selon votre profil. Le choix dépend de votre niveau de résultat, de votre stratégie de rémunération et de votre projection à deux ou trois ans.



Le risque du redressement rétroactif

Si vous étiez salarié avant de vous lancer dans la revente professionnelle et que vous avez ouvert des droits à l'ARE, la SASU offre un avantage souvent méconnu.

En créant une SASU sans vous verser de rémunération les premiers mois, vous pouvez maintenir le versement de vos allocations chômage en intégralité. Votre société génère du chiffre d'affaires, vous construisez votre stock et votre clientèle, et vous êtes couvert financièrement pendant la phase de démarrage.

En micro-entreprise, chaque euro de chiffre d'affaires déclaré réduit proportionnellement votre allocation. Le mécanisme est moins favorable dès la première vente.

Pour un revendeur qui a des droits ouverts et qui démarre son activité, cet avantage peut représenter plusieurs milliers d'euros sur les six à douze premiers mois. C'est souvent l'argument décisif en faveur de la SASU au démarrage.

La TVA : un sujet spécifique à la revente d'occasion

Le régime de TVA applicable à la vente d'occasion est particulier et diffère fondamentalement du régime TVA standard. Nous le détaillons dans le pilier suivant, mais il faut retenir dès maintenant que le choix du statut juridique influence directement l'accès au régime de TVA sur marge et ses conditions d'application.

En micro-entreprise, sous le seuil de franchise en base de TVA, vous ne facturez pas la TVA. Au-delà du seuil, vous la facturez au taux normal sur le prix de vente total. En société assujettie à la TVA, vous pouvez accéder au régime de TVA sur marge si vos conditions d'achat le permettent, ce qui change fondamentalement votre fiscalité sur les ventes de biens d'occasion.



■ Ce que ce pilier doit vous apporter

A la fin de cette étape, vous devez savoir :

- Sous quel statut vous démarrez et pourquoi ce choix est cohérent avec votre coût d'achat réel
- A quel seuil de chiffre d'affaires ou de bénéfice vous envisagerez un changement de structure
- Si vous avez des droits au chômage qui influencent votre choix de structure
- Comment votre statut interagit avec le régime de TVA sur marge

Si votre modèle de revente repose sur des articles à fort coût d'achat et des marges serrées, et que vous êtes encore en micro-entreprise, vous payez probablement trop de cotisations depuis le début.

Pourquoi ce pilier est le plus spécifique à la vente d'occasion ?



La TVA sur marge est le régime fiscal le plus distinctif de la vente de biens d'occasion, et l'un des moins bien compris. Beaucoup de revendeurs professionnels ne savent pas qu'il existe. D'autres savent qu'il existe mais l'appliquent incorrectement. D'autres encore l'appliquent correctement mais sans la documentation qui leur permettrait de le défendre en cas de contrôle.

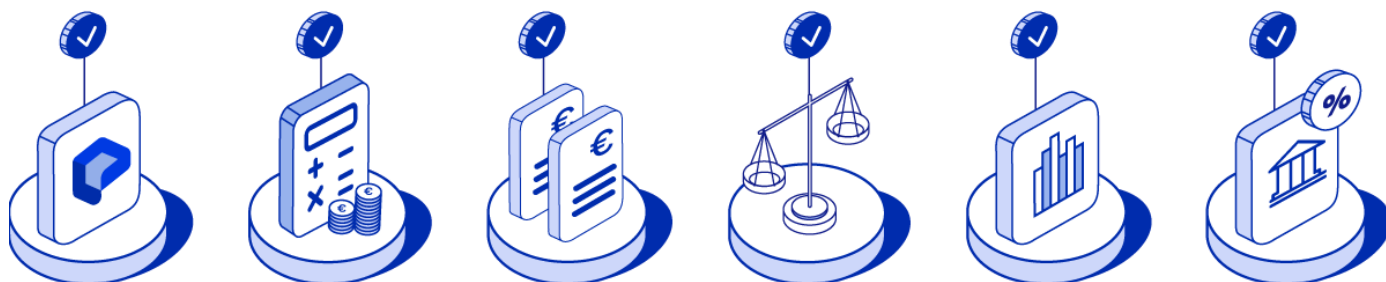
Ce régime peut représenter une économie fiscale considérable sur des volumes importants. Mais il impose des obligations de traçabilité rigoureuses que beaucoup de revendeurs négligent, souvent parce qu'ils ne mesurent pas le risque de requalification.

Le principe de base : TVA sur la marge, pas sur le prix de vente

En régime de TVA classique, la TVA est calculée sur le prix de vente total. Si vous vendez un article 100 euros, vous collectez 20 euros de TVA que vous reversez à l'administration.

En régime de TVA sur marge, la TVA est calculée uniquement sur la différence entre votre prix de vente et votre prix d'achat. Si vous achetez un article 60 euros et le revendez 100 euros, la TVA sur marge est calculée sur 40 euros, pas sur 100 euros. Soit 6,67 euros de TVA au lieu de 16,67 euros en régime classique.

Sur des volumes importants et des marges significatives, l'avantage est considérable. Un revendeur qui génère 200 000 euros de chiffre d'affaires annuel avec un coût d'achat moyen représentant 60% des ventes paie la TVA sur 80 000 euros de marge plutôt que sur 200 000 euros de chiffre d'affaires. L'économie fiscale peut représenter plusieurs milliers d'euros annuels.



Les conditions d'application du régime

Le régime de TVA sur marge ne s'applique pas automatiquement à tous les revendeurs de biens d'occasion. Il est soumis à des conditions précises définies par les articles 297 A et suivants du Code général des impôts.

La condition principale est que les biens revendus aient été achetés auprès de personnes non assujetties à la TVA ou auprès d'assujettis qui n'ont pas pu déduire la TVA lors de l'achat.

Concrètement, cela inclut :

- Les achats auprès de particuliers qui vendent leurs biens personnels
- Les achats auprès d'autres revendeurs qui ont eux-mêmes appliqué le régime de TVA sur marge
- Les achats auprès de certaines entreprises qui ont acquis les biens sans possibilité de déduction de TVA

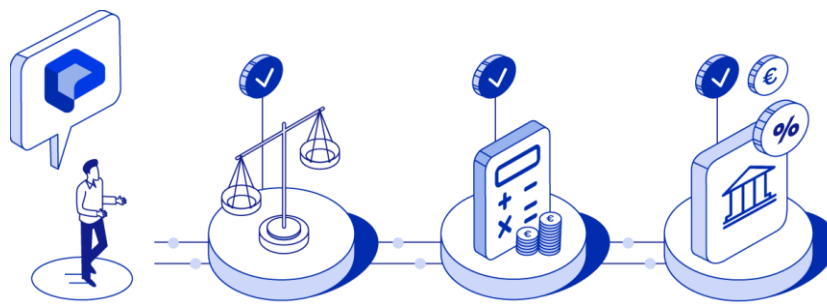
En revanche, si vous achetez un article à un professionnel qui vous a facturé la TVA et que vous l'avez récupérée, vous ne pouvez pas appliquer le régime de TVA sur marge sur la revente. La chaîne doit être ininterrompue depuis un achat sans TVA récupérable.

Le registre de marge : l'obligation que beaucoup ignorent

C'est l'obligation la plus contraignante et la plus souvent méconnue du régime de TVA sur marge. Pour pouvoir l'appliquer, vous devez tenir un registre article par article qui documente pour chaque bien revendu : le numéro d'identification de l'article, la date d'achat, le prix d'achat, la date de vente et le prix de vente.

Ce registre est indispensable pour deux raisons. D'abord, c'est la seule façon de calculer correctement la marge taxable sur chaque vente. Ensuite, c'est le justificatif que vous devez être capable de présenter en cas de contrôle fiscal pour prouver que vous êtes dans les conditions d'application du régime.

Sans registre de marge tenu article par article, vous ne pouvez pas appliquer le régime de TVA sur marge. Si vous l'avez appliqué sans ce registre, vous risquez une requalification avec un rappel de TVA sur le prix de vente total.



La conservation des justificatifs d'achat

La tenue du registre de marge est insuffisante sans les justificatifs d'achat correspondants. Pour chaque article acheté, vous devez conserver la preuve que l'achat a été réalisé auprès d'un particulier non assujéti ou dans des conditions permettant l'application du régime.

En pratique, cela pose des difficultés réelles. Un achat en foire/brocante auprès d'un particulier laisse rarement un justificatif formel. Un achat sur Vinted depuis le compte d'un particulier peut être documenté par la capture d'écran de la transaction et le relevé de paiement.

L'administration fiscale admet des justificatifs de nature diverse, y compris des documents informels, à condition qu'ils permettent d'identifier le vendeur et de confirmer son statut de particulier. Plus votre documentation est rigoureuse, plus vous êtes protégé en cas de contrôle.

Les deux méthodes de calcul de la TVA sur marge

Il existe deux méthodes pour calculer la TVA sur marge, et le choix entre elles a des implications pratiques importantes.

La méthode article par article consiste à calculer la marge et la TVA correspondante pour chaque article individuellement. C'est la méthode la plus rigoureuse et la plus protectrice en cas de contrôle. Elle nécessite un registre détaillé mais elle permet de calculer précisément la TVA due sur chaque transaction.

La méthode globale consiste à calculer la marge sur l'ensemble des ventes d'une période (mois ou trimestre) en soustrayant le total des achats du total des ventes. Cette méthode est plus simple administrativement mais elle comporte un risque : si le total des achats dépasse le total des ventes sur une période (ce qui peut arriver en phase de constitution de stock), la marge globale peut être négative et la TVA nulle. L'administration surveille les abus de cette méthode.

Le choix de la méthode doit être cohérent avec votre activité et appliqué de façon constante d'un exercice à l'autre.



■ Ce que ce pilier doit vous apporter

A la fin de cette étape, vous devez savoir :

- Si vos conditions d'achat vous permettent d'appliquer le régime de TVA sur marge
- Quelle méthode de calcul est la plus adaptée à votre activité
- Comment tenir le registre de marge article par article
- Quels justificatifs d'achat conserver et comment les archiver
- Quel est l'avantage fiscal réel du régime sur votre niveau de marge et de volume

Si vous revendez des biens d'occasion achetés auprès de particuliers et que vous n'avez pas encore mis en place le régime de TVA sur marge, vous payez probablement trop de TVA. Et si vous l'appliquez sans registre de marge ni justificatifs d'achat, vous êtes exposé à un redressement.

Pilier 4 : Calculer sa rentabilité réelle par article et par plateforme

Pourquoi ce pilier est le plus critique dans la vente d'occasion ?

Beaucoup de revendeurs raisonnent ainsi : "J'ai acheté cet article 30 euros et je l'ai vendu 70 euros, donc j'ai gagné 40 euros."

C'est faux. Et cette erreur de raisonnement est la source principale des déceptions dans la vente d'occasion.

Entre le prix payé lors de l'achat et l'argent réellement disponible après la vente, il existe une succession de couches de coûts que beaucoup n'intègrent pas dans leur calcul : commissions de plateforme, frais d'expédition, emballages, frais de déplacement pour le sourcing, coût du temps passé, frais bancaires, TVA à reverser, cotisations sociales et impôt.

Si vous ne reconstruisez pas votre rentabilité article par article en intégrant tous ces éléments, vous pouvez augmenter votre volume de ventes tout en dégradant votre revenu net réel. La vente d'occasion est un modèle à coûts variables élevés. Votre survie dépend de la précision de vos calculs.

La décomposition d'une vente réelle

Prenons un exemple concret.

Vous achetez une paire de sneakers 80 euros dans une foire/brocante. Vous la revendez 180 euros sur une plateforme spécialisée.

La marge brute apparente est de 100 euros. Mais ce n'est pas ce que vous gagnez réellement.

La commission de plateforme représente en général entre 8 et 15% du prix de vente selon la plateforme. Sur 180 euros, comptez entre 14 et 27 euros.

Les frais d'expédition, même si vous les faites payer à l'acheteur, ne couvrent pas toujours le coût réel une fois l'emballage compris. Sur un article de cette valeur, prévoyez entre 5 et 10 euros nets à votre charge.

Les frais de sourcing incluent vos frais de déplacement pour aller à la foire/brocante, votre entrée, le temps passé. Si vous raisonnez en coût horaire, chaque heure de sourcing a un coût.

La TVA, si vous êtes assujetti en régime classique, représente environ 16,67 euros sur 180 euros TTC. En régime de TVA sur marge, elle est calculée uniquement sur votre marge.

Les cotisations sociales en micro-entreprise représentent environ 12,3% du prix de vente, soit 22 euros.

Une fois ces éléments déduits, votre contribution réelle sur cette vente est bien inférieure aux 100 euros de marge brute apparente. Et cette contribution doit encore financer vos frais fixes et votre impôt sur le revenu ou l'IS.

Les 5 niveaux de marge à suivre absolument

Dans la vente d'occasion, vous devez distinguer plusieurs niveaux de marge pour piloter correctement votre activité.

La marge brute article

La marge brute article correspond à la différence entre le prix de vente et le coût d'achat de l'article. C'est le point de départ, mais c'est le niveau de marge le moins utile pour prendre des décisions.

La marge après frais

La marge après frais de plateforme intègre les commissions prélevées par chaque plateforme. Elle varie selon la plateforme utilisée et la catégorie de l'article. C'est déjà une lecture plus réaliste de ce que la plateforme vous reverse.

La marge après logistique

La marge après logistique intègre les frais d'expédition, d'emballage et éventuellement les frais de stockage si vous stockez vos articles dans un espace dédié. C'est le coût total de la transaction commerciale.

La marge après sourcing

La marge après sourcing intègre le coût réel de vos achats, y compris les frais de déplacement, d'entrée aux foires et le coût du temps passé à trouver les articles. C'est souvent le niveau de marge le plus révélateur et le plus ignoré.

La marge nette structurelle

La marge nette structurelle est ce qu'il reste réellement pour financer vos charges sociales, vos impôts et votre rémunération. C'est le seul chiffre qui compte pour évaluer la viabilité réelle de votre activité.

L'analyse par plateforme : des rentabilités très différentes

Un revendeur expérimenté vend généralement sur plusieurs plateformes simultanément. Vinted pour les vêtements, eBay pour les objets de collection, Whatnot pour les ventes en live, Vestiaire Collective pour le luxe. Chacune a ses commissions, ses acheteurs, ses prix de marché et ses dynamiques.

Or la rentabilité nette par plateforme peut être radicalement différente même pour le même article. Une paire de sneakers vendue 180 euros sur une plateforme avec 15% de commission vous rapporte moins qu'une vente à 170 euros sur une plateforme avec 8% de commission. Le prix de vente brut n'est pas un indicateur de rentabilité fiable.

Excilio accompagne des revendeurs qui calculent leur rentabilité plateforme par plateforme et découvrent systématiquement des écarts qu'ils ne soupçonnaient pas. Certaines plateformes qui semblent générer les meilleures ventes en volume sont en réalité les moins rentables en marge nette une fois les commissions et les frais logistiques intégrés.

L'angle mort : le temps de sourcing

C'est le coût le plus souvent ignoré dans la vente d'occasion, et pourtant l'un des plus significatifs.

Si vous passez 4 heures chaque week-end à parcourir des foires pour trouver 10 articles avec une marge brute de 20 euros chacun, votre marge brute totale est de 200 euros. Mais si vous valorisez votre temps à 30 euros de l'heure, le coût du sourcing est de 120 euros. Votre contribution réelle avant frais de plateforme et logistique est de 80 euros pour 4 heures de travail.

Cette réalité n'est pas décourageante, elle est instructive. Elle vous invite à optimiser votre sourcing : améliorer votre taux de sélection pour ne rentrer qu'avec des articles à marge élevée, développer des sources d'approvisionnement plus efficaces, ou vous spécialiser sur des niches où le sourcing est plus ciblé et moins chronophage.



Pilier 4 : Calculer sa rentabilité réelle par article et par plateforme

Le taux de retour : un facteur souvent sous-estimé

Dans certaines catégories de biens d'occasion, le taux de retour peut être significatif. Un acheteur qui reçoit un article dont l'état ne correspond pas exactement à la description demande un remboursement. Ce remboursement annule la vente mais ne rembourse pas nécessairement les frais engagés : frais d'expédition aller, frais de retour, temps de gestion du litige.

Un revendeur qui a un taux de retour de 5% sur des articles à marge serrée peut voir sa rentabilité réelle s'effondrer sur cette catégorie. Le suivi du taux de retour par catégorie est un indicateur de pilotage indispensable.



■ Ce que ce pilier doit vous apporter

A la fin de cette étape, vous devez savoir :

- D'un calcul de marge nette par article ou par catégorie d'articles
- D'une comparaison de rentabilité par plateforme
- D'une évaluation honnête du coût de votre sourcing
- D'un suivi du taux de retour par catégorie
- D'une vision réaliste de votre revenu horaire réel



Si vous ne maîtrisez pas ces chiffres, vous ne pilotez pas votre activité, vous l'observez.

Dans la vente d'occasion, la différence entre un revendeur qui s'épuise pour peu et un entrepreneur qui construit quelque chose tient souvent à ce pilier.

Pourquoi la trésorerie est le vrai nerf de la guerre dans la revente d'occasion ?

Dans la vente d'occasion, vous pouvez être rentable sur le papier et manquer de cash pour financer votre stock suivant. Le modèle combine plusieurs éléments qui créent des tensions financières récurrentes :

- Stock à financer avant de pouvoir le vendre
- Délais de versement des plateformes variables
- Remboursements et litiges qui impactent le solde disponible
- TVA à reverser périodiquement
- Cotisations sociales à anticiper

Beaucoup de revendeurs découvrent ce décalage après leur première phase de croissance. Ils achètent plus, vendent plus, mais leur compte bancaire ne progresse pas comme ils l'attendaient. Ce n'est pas un paradoxe, c'est la mécanique de la revente d'occasion.

Le cycle financier de la revente d'occasion

Le cycle est simple en apparence :

- Vous achetez un article
- Vous le photographiez et vous le mettez en ligne
- Un acheteur commande
- Vous expédiez
- La plateforme vous reverse le montant

Mais dans la réalité, ce cycle comporte des décalages significatifs.

L'achat est immédiat et en cash. Vous payez l'article le jour de l'achat, qu'il s'agisse d'une transaction en espèces en foire ou d'un virement sur une marketplace d'achat.

La mise en ligne prend du temps. Entre le sourcing, le nettoyage, la photographie, la rédaction de l'annonce et la publication, chaque article mobilise du temps non rémunéré pendant lequel votre cash est immobilisé dans le stock.

Le délai entre la vente et l'encaissement varie selon les plateformes. Vinted verse dans les 24 à 48 heures après confirmation de réception par l'acheteur. eBay peut retenir une partie des fonds pour les nouveaux vendeurs. Whatnot verse sur une base hebdomadaire. Ces délais signifient que vous pouvez avoir vendu pour plusieurs milliers d'euros sans avoir encore les fonds disponibles pour racheter du stock.

La TVA collectée sur vos ventes n'est pas votre argent. Elle est due à l'administration et doit être provisionnée dès l'encaissement pour éviter de la dépenser involontairement.

La gestion multi-plateformes : une comptabilité dispersée

La réalité d'un revendeur actif en 2026, c'est souvent une activité répartie sur quatre ou cinq plateformes simultanément. Chacune a ses propres flux, ses propres délais de versement, ses propres politiques de remboursement et ses propres interfaces de reporting.

Sans organisation, cette dispersion crée une comptabilité illisible. Vous savez ce que chaque plateforme vous a versé, mais vous ne savez pas exactement ce que vous avez vendu, à quel prix, avec quelle marge, et quel est votre chiffre d'affaires réel sur la période.

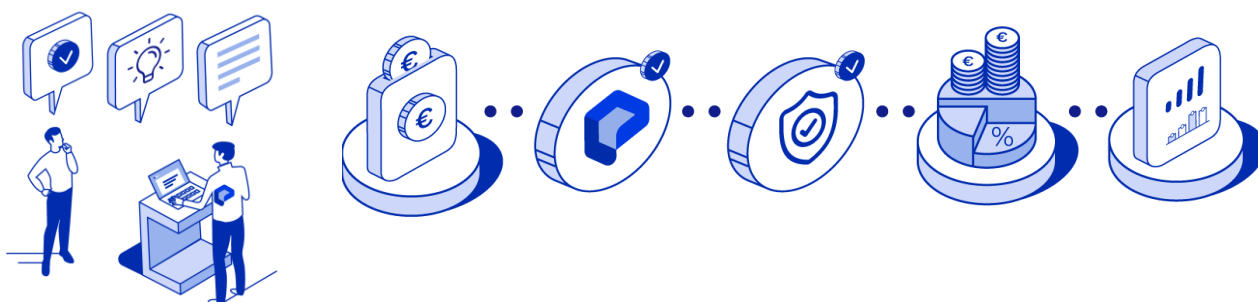
La réconciliation entre les ventes déclarées dans chaque plateforme et les encaissements reçus sur votre compte bancaire est l'exercice comptable fondamental d'un revendeur multi-plateformes. Elle consiste à s'assurer que le total de vos ventes sur toutes les plateformes correspond à votre chiffre d'affaires comptable, que les frais de plateforme sont correctement comptabilisés comme charges, que les remboursements sont traités comme réductions de chiffre d'affaires et non comme charges, et que les encaissements bancaires sont réconciliés avec les rapports de paiement de chaque plateforme.

Les erreurs de comptabilité les plus fréquentes

Comptabiliser les virements nets des plateformes comme chiffre d'affaires est l'erreur la plus répandue. Les plateformes vous versent le montant de vos ventes après déduction de leurs commissions. Si vous enregistrez directement ces virements comme chiffre d'affaires, vous sous-déclarez votre CA et sous-estimez vos frais de plateforme. Votre marge apparaît gonflée alors qu'elle est correcte, mais votre base TVA est faussée.

Ne pas provisionner la TVA est la source de mauvaises surprises les plus douloureuses. Si vous êtes assujéti à la TVA et que vous dépensez la totalité de vos encaissements sans mettre de côté la TVA collectée, vous vous retrouvez à devoir reverser une somme que vous n'avez plus au moment de la déclaration.

Ignorer les frais de sourcing dans le coût d'achat fausse votre analyse de rentabilité et votre base de TVA sur marge. Si vous achetez un article 30 euros mais avez dépensé 10 euros de frais de déplacement pour le trouver, votre coût de revient réel est de 40 euros, pas de 30 euros.



Le besoin en fonds de roulement de la revente d'occasion

Le besoin en fonds de roulement (BFR) correspond à l'argent immobilisé dans votre cycle d'exploitation. Dans la revente d'occasion, il inclut le stock en attente de mise en ligne, le stock mis en ligne mais non encore vendu, les ventes réalisées mais non encore encaissées, et la TVA collectée non encore reversée.

Plus vous augmentez votre volume d'activité, plus votre BFR augmente. Un revendeur qui veut doubler son chiffre d'affaires doit généralement doubler son stock immobilisé, ce qui nécessite le double de cash disponible.

Sans anticipation de ce mécanisme, vous pouvez être contraint de ralentir votre croissance faute de trésorerie, même si votre activité est rentable.

Anticiper plutôt que subir

Vous devez être capable de répondre à ces questions à tout moment :

- Quel est mon stock immobilisé en valeur d'achat ?
- Quel est le délai moyen entre mon achat et mon encaissement sur chaque plateforme ?
- Quel est le montant de TVA que je devrai reverser au prochain trimestre ?
- Quel est mon besoin de trésorerie pour maintenir mon niveau d'activité actuel ?
- De combien de cash ai-je besoin pour augmenter mon volume de 20% ?

Si ces réponses sont approximatives, votre croissance repose sur l'intuition. Dans la revente d'occasion, le volume amplifie les erreurs de gestion comme il amplifie les succès.



■ Ce que ce pilier doit vous apporter

A la fin de cette étape, vous devez savoir :

- D'une vision claire de votre cycle financier plateforme par plateforme
- D'une méthode de réconciliation mensuelle de vos flux multi-plateformes
- D'une provision systématique de la TVA collectée
- D'une estimation de votre BFR et de son évolution selon votre niveau d'activité
- D'un prévisionnel simple à trois ou six mois

***Un business de revente d'occasion solide n'est pas celui qui vend le plus.
C'est celui qui peut financer sa propre croissance sans rupture de trésorerie.***

La rentabilité est un indicateur, la trésorerie est une condition de survie.

Pourquoi ce pilier fait la différence à moyen terme ?



Beaucoup de revendeurs d'occasion réussissent leur démarrage mais peu structurent correctement leur phase de croissance.

Au début, tout est simple : quelques articles, un compte Vinted, des ventes régulières. Mais dès que le volume augmente, la complexité augmente aussi :

- Spécialisation sur des niches avec des sourcing plus complexes
- Multi-plateformes avec des flux comptables dispersés
- Stock plus important qui immobilise davantage de trésorerie
- Obligations DAC7 et fiscales plus lourdes
- Pression sociale et fiscale plus forte
- Besoin éventuel d'aide ou d'outils de gestion

Sans structuration, la croissance crée du désordre. Ce pilier consiste à passer du revendeur occasionnel à l'entrepreneur de la seconde main.

Se spécialiser intelligemment

Un revendeur généraliste qui vend de tout sur toutes les plateformes dispose rarement d'une expertise qui lui donne un avantage compétitif durable. Les acheteurs font confiance aux spécialistes. Les algorithmes des plateformes favorisent les vendeurs avec une boutique cohérente et des avis solides dans une niche précise.

La spécialisation par niche présente plusieurs avantages. Elle permet de développer une expertise de sourcing qui vous donne accès à des articles sous-évalués que les non-spécialistes ne savent pas identifier. Elle crée une réputation qui justifie des prix plus élevés et attire des acheteurs plus fidèles. Elle simplifie votre comptabilité en réduisant la dispersion des types d'articles et de plateformes.

Les niches les plus structurées en 2026 incluent les sneakers et le streetwear, les cartes à collectionner (Pokémon, Magic, One Piece), les montres et bijoux de luxe, les vinyles et équipements audio vintage, les figurines et objets de collection, les livres anciens et rares, et les vêtements de créateurs.

Chacune de ces niches a ses plateformes de prédilection, ses communautés d'acheteurs, ses mécanismes de valorisation et ses spécificités de sourcing. Choisir une niche c'est aussi choisir un écosystème dans lequel vous allez développer une expertise reconnue.

Diversifier les sources d'approvisionnement

Au démarrage, la plupart des revendeurs sourcent dans les mêmes endroits : foires, vide-greniers, plateformes de vente entre particuliers. Ces sources sont accessibles mais très concurrentielles.

Structurer son approvisionnement, c'est développer des sources moins concurrentielles et plus prévisibles. Les partenariats avec des boutiques de dépôt-vente, les relations avec des commissaires-priseurs ou des maisons de vente aux enchères, les achats en lots auprès de particuliers qui veulent vider rapidement une collection, les sourcing à l'étranger dans des marchés moins matures sur votre niche : chacune de ces sources a ses avantages et ses contraintes.

Un revendeur qui dépend d'une seule source d'approvisionnement est vulnérable. La diversification des sources est aussi importante que la diversification des plateformes de vente.

Outiller son activité

A partir d'un certain volume, gérer son activité manuellement devient chronophage et source d'erreurs. Entre la gestion du stock, le suivi des annonces sur plusieurs plateformes, la comptabilité des achats et des ventes, le registre de marge pour la TVA, les relances clients et la gestion des litiges, le temps administratif peut dépasser le temps de sourcing.

Des outils existent pour automatiser ou simplifier ces tâches. Les logiciels de gestion de stock multi-plateformes permettent de centraliser vos annonces et de gérer votre inventaire depuis une interface unique. Les outils comptables connectés comme Pennylane permettent de centraliser vos flux bancaires et de préparer vos déclarations fiscales sans saisie manuelle.

L'investissement dans ces outils se justifie dès lors qu'ils libèrent du temps qui peut être consacré au sourcing ou à l'optimisation de votre activité commerciale.

Structurer votre organisation comptable et fiscale

A mesure que votre activité prend de l'ampleur, les exigences comptables et fiscales augmentent proportionnellement. Le registre de marge devient plus lourd à tenir si vous vendez des dizaines d'articles par semaine. La réconciliation des flux multi-plateformes prend plus de temps. Les déclarations de TVA deviennent plus complexes si vous avez des ventes à l'international.

C'est à ce stade que l'accompagnement par un expert-comptable spécialisé dans les métiers de la revente d'occasion prend tout son sens. Non pas pour déléguer la comptabilité, mais pour structurer une organisation qui tienne à mesure que le volume augmente, pour sécuriser le régime de TVA sur marge avec la documentation appropriée, et pour optimiser votre rémunération selon l'évolution de votre résultat.

Sécuriser votre modèle patrimonial

A partir d'un certain niveau de revenus et de stock immobilisé, des questions patrimoniales émergent :

- Comment protéger votre patrimoine personnel en cas de litige commercial ou de redressement fiscal ?
- Comment optimiser votre rémunération entre salaire et dividendes ?
- Comment valoriser une activité de revente qui a de la valeur (portefeuille de fournisseurs, réputation sur les plateformes, expertise de niche) si vous souhaitez la céder un jour ?
- Comment intégrer un associé ou un financement externe si vous souhaitez accélérer votre développement ?

Ces questions ne concernent pas le démarrage. Elles concernent la pérennité. Et elles méritent d'être anticipées plutôt que subies.



■ Ce que ce pilier doit vous apporter

A la fin de cette étape, vous devez savoir :

- Une stratégie claire de spécialisation par niche
- Une vision de diversification de vos sources d'approvisionnement
- Un plan d'outillage adapté à votre volume d'activité
- Une organisation comptable et fiscale structurée et documentée
- Une réflexion sur votre modèle patrimonial à moyen terme

Un business de revente d'occasion qui scale sans structure finit souvent par se heurter à un plafond invisible : trop de temps passé sur l'administratif, une comptabilité illisible, une TVA sur marge remise en cause lors d'un contrôle, ou une incapacité à financer la croissance du stock.

Un business structuré peut absorber la croissance. Et surtout, il peut la contrôler.



Conclusion : vendre de l'occasion en 2026, passion ou entreprise ?

La vente d'occasion attire parce qu'elle ressemble à une activité que l'on peut démarrer sans risque, sans investissement lourd, et avec des revenus rapides. Et c'est en partie vrai.

Mais ce guide vous a montré une réalité moins visible : la vente d'occasion professionnelle est une mécanique exigeante.

Qualification fiscale, structure juridique, TVA sur marge, rentabilité réelle par article, gestion multi-plateformes, trésorerie, structuration de la croissance : chaque étape conditionne la suivante.

La majorité des difficultés ne viennent pas d'un mauvais positionnement commercial. Elles viennent d'un enchaînement mal ordonné :

- Continuer à se considérer comme particulier alors qu'on est professionnel
- Rester en micro-entreprise avec un coût d'achat élevé
- Appliquer le régime de TVA sur marge sans registre ni justificatifs
- Raisonner en marge brute sans intégrer les frais invisibles
- Gérer cinq plateformes sans réconciliation comptable
- Scaler sans anticiper le besoin en fonds de roulement

A l'inverse, un revendeur qui :

- Comprend et assume son statut fiscal réel
- Choisit une structure juridique cohérente avec son modèle économique
- Maîtrise le régime de TVA sur marge et tient le registre correspondant
- Calcule sa rentabilité nette par article et par plateforme
- Pilote sa trésorerie avec anticipation
- Structure sa spécialisation et ses outils

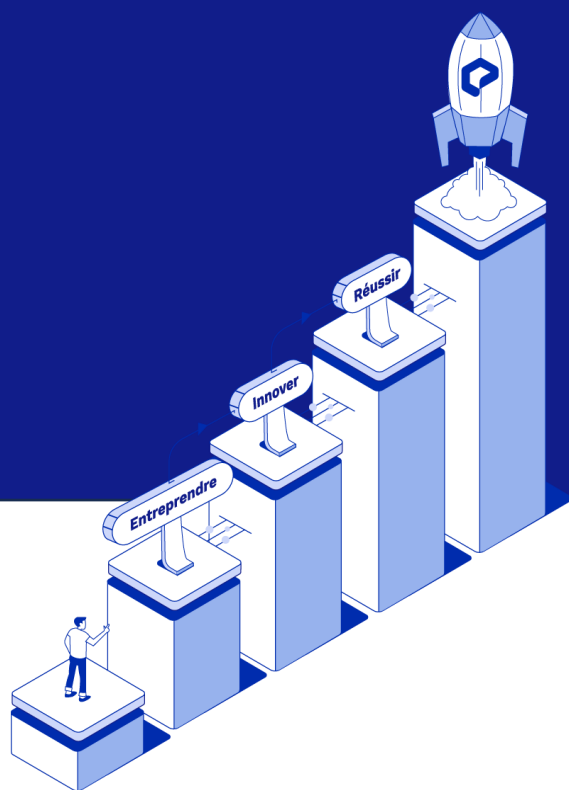
ne dépend plus uniquement de la chance du sourcing. Il construit une entreprise.

La vente d'occasion peut être une passion. Elle peut aussi être un business. Les deux ne sont pas incompatibles, mais le second exige une architecture que le premier n'a pas besoin.

La vraie question à vous poser est : est-ce que je veux construire quelque chose de durable dans la seconde main ?

Chez Excilio, nous accompagnons des revendeurs qui souhaitent transformer une activité de revente en entreprise structurée. Pas seulement pour être conformes. Mais pour comprendre leurs chiffres, sécuriser leur régime de TVA sur marge, optimiser leur structure et piloter leur croissance avec visibilité.

***Parce qu'au fond, revendre de l'occasion n'est pas un passe-temps
quand ça devient votre activité principale.
C'est un business. Et un business mérite une architecture solide.***



À propos d'Excilio, l'auteur de ce livre blanc

Excilio est un cabinet d'expertise comptable 100% digital spécialisé dans les activités e-commerce, marketplaces et métiers du web, et notamment dans les modèles de vente en ligne incluant la revente de biens d'occasion.

Notre rôle ne consiste pas simplement à produire un bilan ou des déclarations fiscales. Il consiste à traduire les flux réels d'un revendeur d'occasion (achats de stock, ventes multi-plateformes, TVA sur marge, registre de marge, cotisations, trésorerie) en une lecture économique claire et exploitable.

Nous accompagnons des revendeurs qui souhaitent passer d'une activité qui vend à une entreprise structurée : maîtriser leur régime de TVA sur marge, sécuriser leur situation fiscale, calculer leur rentabilité réelle et structurer leur croissance sans improvisation.

Autrement dit : vous aider à construire un modèle de revente d'occasion solide, conforme et durable, dès les premières étapes ou lors d'un passage à l'échelle.



Si ce guide vous a été utile, c'est précisément parce que ces enjeux sont ceux que nous traitons au quotidien aux côtés des entrepreneurs digitaux !



Toute l'équipe vous remercie pour votre confiance !

Pour découvrir notre offre de services : **www.excilio.fr**

Pour nous contacter : **01 76 38 10 28** | **contact@excilio.fr**

Pour suivre nos actualités : **[f](#) [@](#) [d](#) [in](#)**