

GUIDE PRATIQUE N°5

*“Sites marchands, marketplaces,
SaaS : les bons réflexes pour vos
achats en ligne”*

Les 5 points essentiels

[1]

Le compte utilisé détermine tout : sur un site marchand ou un service SaaS, la bascule en e-invoicing B2B dépend du profil du compte utilisé lors de l'achat. Un compte particulier reste en cas n°6 (e-reporting B2C côté vendeur), avec les conséquences que cela implique sur la TVA récupérable.

[2]

Les marketplaces professionnelles (Amazon Business, Manomano Pro...) offrent une bascule automatique en B2B dès lors que le compte pro est bien paramétré avec votre SIREN et votre adresse de facturation électronique.

[3]

Les abonnements SaaS souscrits sur email personnel de salariés sont un piège fréquent. Ils privent votre entreprise de la récupération de TVA et créent un risque de dispersion des outils. Un audit initial est indispensable.

[4]

Les achats à l'international relèvent d'un régime particulier : e-reporting des acquisitions côté entreprise française et auto-liquidation de la TVA. Cette obligation supplémentaire mérite d'être anticipée.

[5]

La gouvernance de vos achats en ligne devient un enjeu comptable. Qui souscrit ? Qui paie ? Qui audite ? Ces questions, jusqu'ici informelles, prennent une nouvelle importance avec la facturation électronique.

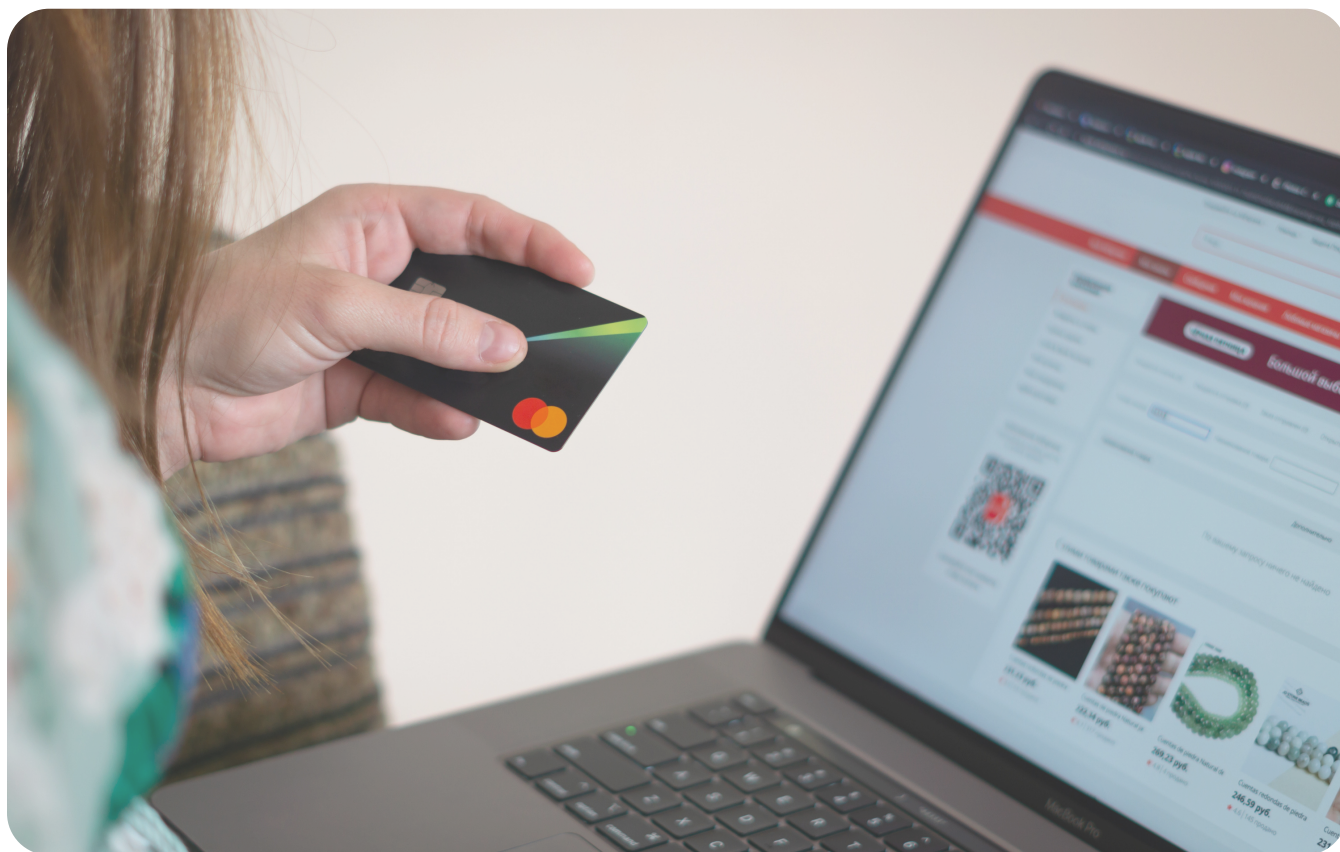
Sommaire

- 1** Comment se traitent vos achats en ligne dans le nouveau cadre.....p.4
- 2** Marketplaces, sites marchands et plateformes de services : la logique du compte pro.....p.5
- 3** Achats internationaux : e-reporting et auto-liquidation.....p.7
- 4** Vos questions fréquentes.....p.8

Introduction

Les achats en ligne représentent une part croissante des dépenses des entreprises : marketplaces professionnelles, abonnements SaaS, réservations d'hôtel, titres de transport, logiciels étrangers... La facturation électronique change en profondeur la manière dont ces achats seront traités. La différence entre un achat correctement paramétré et un achat mal géré peut se chiffrer en milliers d'euros de TVA non récupérée sur une année. Ce guide pratique vous aide à identifier les bons réflexes selon le type d'achat, et à mettre de l'ordre dans vos comptes existants.

📖 **À lire avant :** Pour bien aborder ce guide, nous vous recommandons d'avoir d'abord pris connaissance des Guides pratiques n°01 (comprendre la réforme), n°02 (traiter les factures reçues) et n°04 (notes de frais et dépenses collaborateurs).



1 | Comment se traitent vos achats en ligne dans le nouveau cadre

Critère n°1 : le compte utilisé

C'est de loin le critère le plus important. Sur la plupart des plateformes en ligne, deux types de comptes coexistent :

→ **Un compte particulier** (compte personnel, sans SIREN, avec une adresse email personnelle)

→ **Un compte professionnel** (compte entreprise, avec le SIREN, l'adresse de facturation électronique, et parfois plusieurs utilisateurs rattachés)

Une même plateforme peut se comporter très différemment selon le type de compte utilisé. La bascule en e-invoicing B2B suppose systématiquement l'usage d'un compte pro correctement paramétré.

Critère n°2 : la nature du fournisseur

→ **Fournisseur français assujetti à la TVA** : e-invoicing B2B classique via les Plateformes Agréées, si vous utilisez un compte pro. Sinon, e-reporting B2C côté vendeur (analogue au cas n°6 du Guide n°04)

→ **Fournisseur étranger (UE ou hors UE)** : l'opération est hors du champ français de l'e-invoicing. Elle relève en revanche d'une obligation de **e-reporting des acquisitions côté entreprise française, avec auto-liquidation de la TVA**

→ **Vendeur particulier** (par exemple sur une marketplace mixte type Vinted, Le Bon Coin) : l'opération est totalement **hors du champ** de la facturation électronique. Le vendeur particulier n'est pas assujetti à la TVA, donc aucune facture électronique n'est émise et aucune TVA n'est récupérable.

Le principe à retenir :

Un même achat peut suivre des régimes très différents selon le compte utilisé et la nature du fournisseur : e-invoicing B2B, e-reporting B2C, e-reporting d'acquisitions à l'international, ou hors du champ de la réforme lorsque le vendeur est un particulier.

2 | Marketplaces, sites marchands et plateformes de services : la logique du compte pro

Marketplaces professionnelles, sites marchands avec espace pro, plateformes de réservation d'hôtels ou de transport : tous ces cas suivent en réalité **la même logique**. Elle repose sur un principe simple : utiliser un compte pro correctement paramétré permet la bascule automatique en e-invoicing B2B.

Le principe

Les grandes plateformes proposent aujourd'hui deux versions de leur service :

- **Une version grand public** (Amazon particulier, Booking.com standard, SNCF Connect classique)
- **Une version professionnelle** (Amazon Business, Booking.com for Business, SNCF Connect Pro)

La version professionnelle offre plusieurs bénéfices :

- Un **compte rattaché à votre SIREN**
- Une **adresse de facturation électronique** enregistrée pour toutes les commandes
- La **bascule automatique en e-invoicing B2B** dès qu'un achat est passé
- **La récupération automatique de TVA**
- Souvent **des tarifs négociés** ou **des fonctionnalités enrichies** (multi-utilisateurs, dashboards de suivi, workflows d'approbation)

Les cas concrets à identifier

- **Marketplaces professionnelles** : Amazon Business, Manomano Pro, Cdiscount Pro, Rue du Commerce Pro. Créer le compte pro est gratuit et se fait en quelques minutes.
- **Sites marchands avec espace pro** : de nombreux sites e-commerce spécialisés proposent un espace « Pro » ou « Business ». À rechercher systématiquement pour tout achat professionnel récurrent.
- **Plateformes de voyage et hôtellerie** : Booking.com for Business, Expedia Business, Airbnb Pro. Utiles pour les entreprises avec des collaborateurs en déplacement régulier.
- **Titres de transport** : SNCF Connect Pro, Air France Business, Uber Business. Permettent une facturation centralisée et un suivi consolidé des dépenses de mobilité.

Le cas des sites sans espace pro

Certains sites marchands **ne proposent pas d'espace pro dédié**. Deux options se présentent alors :

- Le site permet de **renseigner un SIREN** au moment de la commande, ce qui déclenche l'émission d'une facture B2B. À vérifier lors de chaque commande.
- Le site traite **toutes les commandes comme des ventes B2C**. La facture est émise au nom de la personne physique ayant passé commande, sans possibilité de récupération directe de TVA (analogue au cas n°6 du Guide n°04).

Pour tout achat significatif sur un site marchand, le réflexe est donc de **rechercher un espace pro** ou, à défaut, de **vérifier la possibilité d'une facturation B2B** avant de valider la commande.

Le cas des marketplaces mixtes

Sur les marketplaces mixtes (eBay, Vinted, Le Bon Coin), **la nature du vendeur** détermine le régime applicable :

- Si le vendeur est un **professionnel assujetti**, la bascule en B2B peut avoir lieu si vous utilisez un compte pro et si la plateforme le permet techniquement
 - Si le vendeur est un **particulier**, la vente est hors du champ de la TVA. Aucune facture électronique n'est émise et aucune récupération de TVA n'est possible
- Pour toute dépense significative sur ce type de plateforme, il est préférable de vérifier le statut du vendeur avant l'achat.

Un point d'attention particulier : les abonnements SaaS

Les abonnements à des logiciels en ligne (SaaS) méritent une vigilance particulière. Contrairement à un achat ponctuel, **ils se renouvellent automatiquement** chaque mois ou chaque année, et peuvent avoir été souscrits il y a plusieurs mois voire plusieurs années, sur des paramètres oubliés.

Le piège fréquent est celui de l'abonnement souscrit par un salarié sur son **email personnel** : les factures partent alors à son nom, même si le paiement s'effectue par carte bancaire de l'entreprise. La TVA n'est pas récupérable, et l'entreprise dépend d'un accès individuel.

3 | Achats internationaux : e-reporting et auto-liquidation

Lorsque votre entreprise achète un bien ou un service à un fournisseur **établi hors de France**, l'opération ne relève pas de l'e-invoicing français. Elle suit une logique spécifique.

Le cadre général

Votre entreprise a une obligation de e-reporting des acquisitions : les données de l'opération doivent être transmises à l'administration fiscale, indépendamment du fait que le fournisseur étranger émette ou non une facture électronique.

Sur le plan de la TVA, le mécanisme est celui de l'auto-liquidation : votre entreprise déclare la TVA à la fois en amont (déductible) et en aval (collectée) sur sa CA3.

Distinction UE / hors UE

→ **Fournisseur établi dans l'Union européenne** (Allemagne, Italie, Irlande...) : mécanisme d'auto-liquidation classique. La facture reçue doit mentionner votre numéro de TVA intracommunautaire ainsi que celui du fournisseur, et une mention explicite « Autoliquidation » ou « Reverse charge ».

→ **Fournisseur établi hors UE** (États-Unis, Chine, Royaume-Uni post-Brexit...) : mêmes principes d'auto-liquidation, avec une vigilance supplémentaire sur les droits de douane pour les biens matériels importés.

Cas particuliers des SaaS étrangers

Beaucoup d'éditeurs SaaS sont établis à l'étranger. En pratique, la plupart des grands éditeurs américains (Microsoft, Adobe, Google, Slack...) facturent leurs prestations depuis leurs entités européennes (Irlande, Pays-Bas). L'opération est alors une prestation intracommunautaire avec auto-liquidation en France.

Les mentions à surveiller sur la facture

Une facture d'un fournisseur UE doit comporter :

- Le **numéro de TVA intracommunautaire de votre entreprise**
- Le **numéro de TVA intracommunautaire du fournisseur**
- La mention « **Autoliquidation** » ou « **Reverse charge** »
- Une référence à l'**article de la directive TVA** applicable

Si l'une de ces mentions manque, la facture peut être considérée comme non conforme.

Le traitement des achats internationaux est un sujet complexe qui mérite un **accompagnement dédié**, en particulier si votre entreprise a un volume significatif d'abonnements SaaS étrangers ou de fournisseurs internationaux. N'hésitez pas à solliciter votre interlocuteur HLP pour une revue de vos flux internationaux.

4 | Vos questions fréquentes

1. Un abonnement souscrit sur un compte personnel d'un salarié : peut-on récupérer la TVA ?

Non, directement pas. Ces abonnements sont dans la même situation que le cas n°6 du Guide n°04 (facture au nom du salarié). La TVA n'est pas récupérable directement par l'entreprise, même si le paiement est effectué avec la carte bancaire de l'entreprise. La solution : basculer l'abonnement sur un compte administrateur pro avec l'email de l'entreprise et le SIREN renseigné. Une fois cette bascule effectuée, les prochaines factures seront émises en B2B et la TVA sera récupérable pour l'avenir.

2. Amazon Business est-il vraiment différent d'Amazon particulier ?

Oui, complètement. Amazon Business est un service distinct, avec sa propre interface, ses propres conditions tarifaires (souvent avec des prix hors taxes affichés), sa propre facturation B2B intégrée, et ses propres fonctionnalités (multi-utilisateurs, workflows d'approbation, statistiques d'achat). Créer un compte Amazon Business pour votre entreprise est gratuit et se fait en quelques minutes.

3. Comment gérer les paiements par carte bancaire personnelle sur un site marchand ?

Le mode de paiement n'a pas d'incidence sur le régime de facturation. Ce qui compte, c'est au nom de qui la facture est émise. Un collaborateur peut parfaitement payer avec sa carte personnelle un achat professionnel, à condition d'avoir passé la commande via un compte pro et que la facture soit au nom de l'entreprise. Le remboursement au collaborateur se fait ensuite en interne, indépendamment de la facture.

4. Que se passe-t-il pour les achats sur des marketplaces mixtes (particuliers + pro) ?

Sur les marketplaces mixtes, la nature du vendeur détermine le régime applicable : si le vendeur est un professionnel assujetti, l'achat peut basculer en B2B (à condition d'utiliser un compte pro) ; si le vendeur est un particulier, la vente est hors du champ de la TVA et aucune récupération n'est possible. Pour toute dépense significative, privilégiez les marketplaces exclusivement professionnelles ou vérifiez le statut du vendeur avant l'achat.

5. Comment traiter les micropaiements récurrents (10 € par mois pour un service en ligne) ?

Ces micropaiements sont un vrai sujet : leur montant unitaire est faible, mais leur cumul annuel peut être significatif. Trois recommandations : ne pas les négliger, basculer systématiquement ces abonnements sur des comptes pro dès l'inscription, et regrouper la facturation en annuel lorsque c'est possible. Un audit régulier permet d'identifier les micropaiements oubliés.

Conclusion

Les achats en ligne constituent aujourd'hui une part significative des dépenses des entreprises, et cette part ne cesse de croître. La facturation électronique transforme ce sujet en enjeu stratégique : la différence entre une organisation soignée et une organisation négligée peut se chiffrer en milliers d'euros de TVA non récupérée sur une année.

Le message central de ce guide est simple : auditez, organisez, documentez. Un audit annuel de vos abonnements SaaS et de vos comptes marchands est aujourd'hui une bonne pratique incontournable, indépendamment même de la facturation électronique.

Une question, un doute ? Contactez votre interlocuteur HLP. Nous sommes à vos côtés pour vous accompagner dans chaque étape de cette transition, y compris pour un audit complet de vos achats en ligne.





HLP Audit
3 chemin Pressoir Chênaie
44100 Nantes

www.hlp-audit.fr
02 40 37 00 34