

Teachable : vendre l'outil aux formateurs plutôt que de vendre leurs formations

Teachable est né d'un refus : ne pas déposer ses cours sur une place de marché qui possède le client. La promesse — ta marque, ton prix, ta liste d'e-mails — a suffi à construire une entreprise revendue neuf ou dix fois son revenu annuel. Elle a un coût que peu de créateurs calculent avant de signer : quand la plateforme ne vend pas pour vous, c'est vous qui payez l'acquisition. Cette fiche s'adresse à qui vend, ou envisage de vendre, de la formation en ligne depuis la France ou la Belgique. Elle chiffre au centime ce que devient un chiffre d'affaires de 30 000 euros selon la plateforme choisie, cotisations comprises ; elle détaille le régime juridique français de la formation, qui décide plus que l'outil ; et elle regarde ce qu'annonce la consolidation du secteur depuis l'absorption d'Udemy par Coursera en mai 2026.

Sommaire

- L'essentiel à retenir
- 1. Contexte, histoire et consolidation du marché
- 2. Modèle économique : ce que coûtent 30 000 euros de ventes
- 3. Approche marketing
- 4. Approche commerciale
- 5. Trajectoire stratégique
- 6. Opérations, conformité fiscale et réversibilité
- 7. Vendre de la formation en France : le régime juridique
- 8. Suivi et pilotage
- 9. Chiffres clés
- 10. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge
- FAQ
- Sources

CARTE D'IDENTITE

PAYS

États-Unis (New York), filiale depuis 2020 du groupe Hotmart Company (siège Amsterdam, opérations brésiliennes)

CRÉATION

2013 sous le nom Fedora, renommée Teachable en octobre 2015 (fondateur : Ankur Nagpal ; Conrad Wadowski est listé comme cofondateur sur Crunchbase)

SECTEUR

logiciel en abonnement pour la création et la vente de produits numériques éducatifs

TYPE DE CAS

Pivot

ÉPOQUE

Actuel

MODÈLE DE REVENUS EN TROIS MOTS

abonnement, commission, paiements

CHIFFRE EMBLÉMATIQUE

environ 250 millions de dollars de rachat par Hotmart en mars 2020, sur un revenu annualisé d'environ 25 millions — montant rapporté par TechCrunch le 16 mars 2020 à partir de sources proches de l'opération, jamais confirmé officiellement

Sommaire

- L'essentiel à retenir
- 1. Contexte, histoire et consolidation du marché
- 2. Modèle économique : ce que coûtent 30 000 euros de ventes
- 3. Approche marketing
- 4. Approche commerciale
- 5. Trajectoire stratégique
- 6. Opérations, conformité fiscale et réversibilité
- 7. Vendre de la formation en France : le régime juridique
- 8. Suivi et pilotage
- 9. Chiffres clés
- 10. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge
- FAQ
- Sources

L'essentiel à retenir

En bref

- Le positionnement de départ n'est pas « meilleure plateforme de cours » mais « anti-place de marché » : Shopify contre Etsy, appliqué à la formation. Le créateur possède l'audience, donc supporte tout le coût d'acquisition.
- Le modèle n'a jamais été la commission : c'est un abonnement, et les 7,5 % du plan d'entrée rendent la montée en gamme inévitable dès 459 euros de ventes mensuelles.
- Le rachat par Hotmart en 2020 est une réussite financière pour le fondateur et une perte d'indépendance stratégique.
- En 2025-2026, Teachable a supprimé son plan gratuit, migré de force ses anciens tarifs et reconstruit son moteur de paiement sur Stripe avec collecte de la TVA dans plus de 45 pays : le métier a glissé de l'hébergement de cours vers l'infrastructure d'encaissement.
- Le camp d'en face donne raison au modèle : le segment grand public d'Udemy a reculé de 19 % sur un an au premier trimestre 2026, et Udemy a été absorbé par Coursera le 11 mai 2026.

Deux conclusions sortent du calcul de la section 2. Sur 30 000 euros de ventes annuelles, l'écart entre la solution la plus chère et la moins chère atteint **3 351 euros**, soit 11 % du chiffre d'affaires — mais il pèse trois fois moins que les cotisations sociales, qui prennent 7 740 euros et se calculent sur le chiffre d'affaires brut, les frais de plateforme n'étant pas déductibles en micro-entreprise. Choisir son outil avant son statut, c'est optimiser la mauvaise ligne.

Et ce que Teachable facture le plus cher en 2026 — la gestion automatique de la TVA dans plus de 45 pays — ne sert à rien à ce formateur : à 30 000 euros de ventes majoritairement françaises, il est sous le seuil de franchise en base fixé à 37 500 euros. Le raisonnement s'inverse au-dessus de ce seuil, et surtout dès que les ventes transfrontalières à des particuliers dépassent 10 000 euros par an.

1. Contexte, histoire et consolidation du marché

1.1 D'un nom tiré au hasard à une sortie à 250 millions

Ankur Nagpal, né à Bombay et élevé à Oman, construit à Berkeley des applications Facebook qui génèrent jusqu'à 50 000 dollars de recettes publicitaires par jour, jusqu'à ce qu'un changement d'algorithme les efface. Il s'installe à New York, enseigne le marketing à General Assembly, et bâtit en 2013 un outil pour vendre ses propres cours. Il l'appelle Fedora, un nom tiré au hasard parce qu'il ne croit pas au projet (Forbes, 16 avril 2018).

Fedora devient Teachable en octobre 2015. En mai 2016, l'entreprise lève 2,5 millions de dollars auprès d'Accomplice, de Naval Ravikant et de Learn Capital, avec dix-huit salariés. Nagpal y formule la thèse qui structure tout : « Nous nous voyons presque comme une anti-place de marché, puisque les enseignants s'en servent pour construire leur propre site. Ils contrôlent le prix, les paiements et l'intégralité de leur fichier client — il n'y a pas de catalogue central que les élèves peuvent parcourir » (TechCrunch, 4 mai 2016).

La trajectoire est celle d'un logiciel B2B sobre : 7,5 millions de dollars de revenus en 2017 pour 90 millions de ventes de cours traitées, une levée de 4 millions en avril 2018 valorisant l'entreprise 134 millions, puis 21 millions de revenus déclarés en 2019 pour moins de 2 millions de pertes. Le 16 mars 2020, Hotmart annonce le rachat. Le brésilien, alors trois fois plus gros que sa cible, vend de l'infrastructure de vente et d'affiliation dans le monde lusophone et hispanophone. Teachable conserve sa marque et son fondateur, et revendique plus de 50 000 créateurs et près de 30 millions d'élèves (blog Teachable, 30 mars 2020).

L'intuition centrale Une place de marché de cours résout le problème de découverte au prix du contrôle : elle possède l'élève, fixe le prix et peut décider demain que votre cours vaut 9,99 dollars. Nagpal a parié que les formateurs capables d'amener leur propre audience préféreraient payer un abonnement fixe pour garder les trois choses qui font une entreprise : la marque, la marge et le fichier client.

1.2 Mai 2026 : la fusion Coursera-Udemy et ce qu'elle annonce

Le 11 mai 2026, Coursera boucle l'absorption d'Udemy : échange en titres, 0,800 action Coursera pour une action Udemy, laissant 59 % du capital dilué aux anciens actionnaires de Coursera et 41 % à ceux d'Udemy. L'ensemble revendique plus de 1,5 milliard de dollars de revenus combinés en 2025, 290 millions d'apprenants, 18 000 clients entreprise, 95 000 créateurs et plus de 315 000 cours, pour 115 millions de dollars d'économies visées sous vingt-quatre mois (Coursera Investor Relations ; EdTech Innovation Hub).

Ce n'est pas une fusion de croissance mais de coûts. Le déclencheur est lisible dans le dernier 10-Q déposé par Udemy à la SEC : le segment grand public y tombe à 58,5 millions de dollars au premier trimestre 2026 contre 72,6 millions un an plus tôt, soit **-19 % en un an** (10-Q Udemy). Le cours vidéo acheté à l'unité par un particulier se vend moins bien, et l'IA générative n'y est pas étrangère.

Aux instructeurs, Udemy tient un discours de continuité : « nous n'avons aucun projet actuel de modifier le partage de revenus », « aucun changement sur la place de marché des instructeurs », intégration technique « par étapes » sans calendrier (Udemy, page instructeurs). « Aucun projet actuel » est la formule qu'emploient toutes les plateformes avant de changer d'avis — Teachable l'a illustré en 2025 en migrant de force ses anciens comptes.

Pour les éditeurs d'outils, la leçon est ailleurs. Le seul comparable coté du segment, Thinkific, publie 18,6 millions de dollars de revenus au deuxième trimestre 2026, en hausse de 3 %, pour un revenu annuel récurrent de 61,7 millions (+2 %) et une perte nette de 0,3 million (Thinkific IR, 5 août 2026). Une croissance de 3 % est un plateau. Et sa réponse est exactement celle de Teachable : pousser le paiement maison, dont la pénétration passe de 58 % à 67 % du volume en un an, pendant que le revenu moyen par client monte de 5 % à 177 dollars par mois. Trois plateformes de taille moyenne, une même trajectoire : abonnement qui stagne, marge cherchée dans l'encaissement, prix relevés sur la base installée. Quand une catégorie entière fait cela au même moment, elle annonce sa consolidation.

2. Modèle économique : ce que coûtent 30 000 euros de ventes

2.1 La grille, et les deux chiffres qu'elle ne donne pas

L'architecture est celle d'un logiciel en abonnement doublé d'une intermédiation de paiement. La grille publique au 7 septembre 2026 comporte quatre paliers, sans offre gratuite (page tarifs Teachable).

Source de revenus	Comment ça marche	Poids estimé
Abonnement mensuel	Starter 39 \$/mois (29 \$ en annuel), Builder 89 \$ (69 \$), Growth 189 \$ (139 \$), Custom sur devis. Plafonds de produits publiés : 5, 10, 50, puis négocié	Dominant
Commission de transaction	7,5 % sur Starter, 0 % sur les plans supérieurs	Secondaire ; c'est le levier de montée en gamme
Traitement des paiements	2,9 % + 0,30 \$ sur carte américaine, 3,9 % + 0,30 \$ sur carte étrangère, jusqu'à 4,99 % + 0,49 \$ sur PayPal hors États-Unis, 0,95 % de conversion de devise, 15 \$ par impayé contesté	Marge d'intermédiation, croissante
Option BackOffice	2,8 % supplémentaires, pour les versements aux affiliés et coauteurs	Marginal en volume, fort en marge
Accompagnement	Programme Customer Journey (6 février 2026) : Base gratuit, Select au-delà de 250 000 \$ de ventes annuelles, Elite au-delà de 1 M\$	Non chiffré, sert la rétention
Synergies groupe	Réseau d'affiliation et marchés lusophone et hispanophone d'Hotmart	Non communiqué

Le point de bascule Starter / Builder. Les deux plans se croisent quand 7,5 % des ventes atteignent 40 dollars, soit 533 dollars de ventes mensuelles — **459 euros** au taux de référence de la BCE du 4 septembre 2026, 1 euro pour 1,1622 dollar (BCE). La commission n'est pas une source de revenus, c'est un dispositif de conversion réglé pour se déclencher très bas.

Le taux réel supporté par un formateur français. Pas 7,5 %. La documentation de Teachable:pay ne prévoit aucun tarif par pays : une carte émise hors des États-Unis est une « carte internationale » à 3,9 % + 0,30 dollar, et « certaines transactions en devise autre que le dollar subissent des frais de conversion de 0,95 % » (centre d'aide Teachable). Un créateur qui vend en euros à des acheteurs européens paie donc **4,85 % plus 0,30 dollar par vente**, plus 7,5 % s'il est resté sur Starter. C'est très inférieur aux 63 % que prélève Udemy sur une vente issue de son catalogue, mais très loin du « 0 % de commission » affiché.

2.2 Cinq solutions comparées, prix publics au 7 septembre 2026

	Teachable	Podia	Kajabi	Systeme.io	Auto-hébergé
Éditeur	États-Unis (Hotmart)	États-Unis	États-Unis	France	Vous
Offre gratuite	Non	Non	Non	Oui (2 000 contacts)	Sans objet
Entrée de gamme, annuel	Starter 29 \$/mois	Mover 42 \$/mois	Basic 143 \$/mois	Startup 17 €/mois	LearnDash 259 \$/an
Premier palier sans commission	Builder 69 \$/mois	Shaker 84 \$/mois	Basic	Gratuit inclus	Sans objet
Commission	7,5 % puis 0 %	5 % puis 0 %	0 % via Kajabi Payments	0 % partout	0 %
Qui encaisse	Teachable	Votre Stripe ou PayPal	Kajabi ou tiers	Votre Stripe ou PayPal	Votre Stripe
Frais de traitement	3,9 % + 0,30 \$ hors É.-U., +0,95 % de conversion	Tarif Stripe de votre pays	2,9 % + 0,30 \$	Tarif Stripe de votre pays	Tarif Stripe de votre pays
TVA multi-pays	Calculée, collectée et reversée sur passerelle native	Non prise en charge	Non prise en charge	Non prise en charge	À votre charge

Sources : Teachable, Podia, Kajabi, Systeme.io, LearnDash, Stripe France.

La ligne décisive n'est pas le prix affiché, c'est **qui encaisse**. Podia et Systeme.io se branchent sur votre propre compte de paiement : « la totalité du solde des achats effectués via Podia arrive directement sur vos comptes Stripe ou PayPal » (centre d'aide Podia). Vous bénéficiez alors du tarif Stripe français — **1,5 % + 0,25 euro** pour une carte standard de l'Espace économique européen, contre 2,5 % + 0,25 euro pour une carte britannique et 3,15 % + 0,25 euro plus 2 % de conversion hors EEE (Stripe France). Teachable et Kajabi encaissent pour vous et appliquent leur propre grille, calibrée sur un marché américain. Sur des ventes européennes, l'écart va du simple au triple.

2.3 Cas de calcul : 30 000 euros de formation vendus depuis la France

Hypothèses : un formateur indépendant en micro-entreprise, activité libérale non réglementée relevant de la sécurité sociale des indépendants, vend 30 000 euros sur douze mois — 120 ventes de 250 euros, acheteurs français payant par carte européenne, quatre produits publiés. Conversion au taux BCE du 4 septembre 2026 (1 dollar = 0,860 euro).

Premier étage : ce que prend l'outil.

Solution	Abonnement/an	Commission	Traitement	Total
Teachable Starter	348 \$ → 299 €	7,5 % → 2 250 €	4,85 % + 0,30 \$ → 1 486 €	4 035 €
Kajabi Basic	1 716 \$ → 1 476 €	0 €	2,9 % + 0,30 \$ → 901 €	2 377 €
Teachable Builder	828 \$ → 712 €	0 €	1 486 €	2 198 €
Podia Shaker	1 008 \$ → 867 €	0 €	Stripe FR → 480 €	1 347 €
Auto-hébergé	403 € (licence, hébergement, vidéo)	0 €	Stripe FR → 480 €	883 €
Systeme.io Startup	204 €	0 €	Stripe FR → 480 €	684 €

Détail de la ligne auto-hébergée : LearnDash Essentials 259 dollars par an, hébergement mutualisé français de l'ordre de 120 euros — ordre de grandeur, pas un tarif relevé —, diffusion vidéo via Bunny Stream à 0,01 dollar le gigaoctet stocké et 0,005 dollar le gigaoctet servi, soit environ 25 euros par an pour une dizaine d'heures de cours (Bunny Stream).

Deuxième étage : ce que prend l'État. C'est le plus gros poste, et le seul qui ne dépende pas de l'outil.

- **TVA : zéro.** Sous 37 500 euros de chiffre d'affaires en prestations de services, la franchise en base s'applique — seuil majoré 41 250 euros, montants reconduits en 2026 après l'abandon du projet de seuil unique à 25 000 euros (service-public). Facturation sans TVA, mention « TVA non applicable, article 293 B du CGI », aucune récupération sur les achats.
- **Cotisations sociales : 7 680 euros.** Depuis le 1^{er} janvier 2026, le taux du régime micro-social pour une activité libérale non réglementée est de **25,6 %** du chiffre d'affaires ; il est de 23,2 % en Cipav et de 21,2 % pour une prestation de services commerciale (service-public). La qualification de l'activité vaut donc plus de mille euros par an.
- **Contribution à la formation professionnelle : 60 euros**, soit 0,2 % du chiffre d'affaires en activité libérale (service-public).

Point capital et régulièrement manqué : **en micro-entreprise, les cotisations se calculent sur le chiffre d'affaires encaissé, pas sur le bénéfice.** Les 2 198

euros versés à Teachable ne sont pas déductibles ; le formateur cotise sur de l'argent qu'il n'a jamais vu.

Ce qui reste, avant impôt sur le revenu.

Solution	Ventes	Coût outil	Cotisations + CFP	Reste
Systeme.io Startup	30 000 €	684 €	7 740 €	21 576 €
Auto-hébergé	30 000 €	883 €	7 740 €	21 377 €
Podia Shaker	30 000 €	1 347 €	7 740 €	20 913 €
Teachable Builder	30 000 €	2 198 €	7 740 €	20 062 €
Kajabi Basic	30 000 €	2 377 €	7 740 €	19 883 €
Teachable Starter	30 000 €	4 035 €	7 740 €	18 225 €

Reste l'impôt sur le revenu : soit le versement libératoire, 2,2 % du chiffre d'affaires en activité libérale, soit 660 euros ; soit le barème progressif sur 19 800 euros, après l'abattement forfaitaire de 34 % du micro-BNC.

Trois lectures. L'écart entre le meilleur et le pire choix d'outil atteint 3 351 euros, soit 11,2 % du chiffre d'affaires — treize ventes. Rester sur Teachable Starter coûte 1 837 euros de plus que Builder : le dispositif de conversion fonctionne, et il fonctionne contre celui qui ne l'a pas vu. Mais les cotisations, à 7 740 euros, pèsent trois fois et demie le coût du meilleur outil du marché : **un formateur qui passe un week-end à comparer des plateformes et dix minutes à choisir son statut optimise la mauvaise ligne.**

Réserves. Les prix en dollars sont convertis à un taux du 4 septembre 2026 et bougeront. La grille de Kajabi ne documente pas de différentiel entre carte américaine et carte étrangère : le taux de 2,9 % retenu est donc plutôt optimiste. Teachable annonce depuis juillet 2026 un traitement « à partir de 2,5 % + 0,30 \$ selon le pays et le volume », sans publier de grille par pays, tandis que sa page tarifaire affiche toujours 3,9 % hors États-Unis : c'est ce chiffre publié qui est retenu. Enfin, le calcul auto-hébergé ne valorise pas le temps — comptez une vingtaine d'heures de mise en place et deux heures par mois d'entretien, ce qui efface l'avantage la première année.

3. Approche marketing

Teachable fait du marketing de conviction plus que du marketing de produit. Le message historique — vous possédez votre audience — désigne un adversaire nommé, Udemy, et transforme un choix d'outil en choix de camp. C'est efficace, et c'est un aveu : la plateforme n'apporte aucune demande. Elle vend l'infrastructure à ceux qui ont déjà réglé le problème difficile.

Le canal principal reste le contenu, le référencement et un programme d'affiliation qui recrute les formateurs par leurs pairs — mécanique naturelle dans un groupe dont le cœur brésilien vit de l'affiliation.

Le repositionnement d'octobre 2025 est plus intéressant que son habillage graphique. Teachable se déclare « la plateforme pour les experts et les entreprises qui prennent l'éducation au sérieux », en revendiquant 150 000 créateurs, 96 millions d'élèves touchés et 35 millions de cours, séances de coaching et téléchargements livrés (blog Teachable, 21 octobre 2025). L'argument répond à l'IA générative : si l'information est gratuite et instantanée, ce qui se vend encore est l'accompagnement humain. Segmentation vers le haut, cohérente avec l'abandon du plan gratuit — et avec le recul de 19 % du segment grand public d'Udemy, qui mesure exactement la disparition du produit que Teachable renonce à servir.

4. Approche commerciale

La vente est en libre-service : essai de sept jours, garantie de remboursement à trente jours, aucune offre gratuite depuis 2025. L'expansion se fait par les plafonds — cinq produits, puis dix, puis cinquante — et par les fonctions réservées : domaine personnalisé à partir de Builder, certificats et API à partir de Growth. Le haut du portefeuille est traité en vente accompagnée, avec un palier d'entrée à 250 000 dollars de ventes annuelles ; la distribution B2B en volume est entrée en accès anticipé en avril 2026.

La décision commerciale la plus lourde reste la refonte tarifaire de 2025 : les anciens plans ont été retirés et les clients historiques basculés sans maintien des conditions antérieures. Selon les comparatifs sectoriels, un compte Basic à 39 dollars a pu passer à 69 ou 139 dollars selon les fonctions utilisées (Purple Hippo, 30 mai 2025 ; Kourses, 24 juin 2026). Ces analyses sont tierces, parfois publiées par des concurrents, et la date exacte du retrait du plan gratuit varie de « début 2025 » à « juin 2025 » : Teachable ne l'a pas documentée. Le fait se vérifie sur la page tarifs. C'est l'arbitrage classique du logiciel racheté — perdre la longue traîne pour remonter le revenu moyen par compte, la même manœuvre que Thinkific.

5. Trajectoire stratégique

Période	Étape	Ce que ça change
2013	Lancement sous le nom Fedora	Outil personnel, pas encore une entreprise
Octobre 2015	Renommage en Teachable	Le nom devient un actif commercial
Mai 2016	Levée de 2,5 M\$ (Accomplice, Naval Ravikant, Learn Capital)	La thèse « anti-place de marché » est financée
Avril 2018	Levée de 4 M\$, valorisation annoncée 134 M\$	Croissance sobre, cap sur la rentabilité
Mars 2020	Rachat par Hotmart, environ 250 M\$ selon TechCrunch	Sortie réussie, perte d'autonomie stratégique
2020-2024	Extension au coaching, aux téléchargements, aux adhésions et aux communautés	Plus de 33 % des créateurs vendent autre chose qu'un cours dès 2024
2025	Fin du plan gratuit, refonte de la grille, migration forcée	Montée en gamme assumée, coût en fidélité
Octobre 2025	Repositionnement de marque	Réponse explicite à l'IA générative
Mai 2026	Fusion Coursera-Udemy	Le concurrent de référence disparaît comme entité autonome
Juillet 2026	Teachable Payments reconstruit sur Stripe	Le métier devient l'encaissement et la conformité fiscale

6. Opérations, conformité fiscale et réversibilité

6.1 Le vrai produit depuis 2026 : la conformité transfrontalière

L'opérationnel visible — hébergement vidéo jusqu'à 1 To, éditeur de page, lecteur, application mobile depuis avril 2026 — est une commodité que tous les concurrents fournissent. Le centre de gravité est ailleurs.

Le 14 juillet 2026, Teachable annonce avoir reconstruit son moteur de paiement sur l'infrastructure Stripe : plus de 35 moyens de paiement locaux (SEPA, iDEAL, Bancontact, Przelewy24, BLIK, Pix, Alipay), affichage en devise locale, versements instantanés pour les créateurs éligibles, et surtout **calcul, collecte et reversement automatiques de la TVA, de la TPS et des taxes de vente dans plus de 45 pays** (blog Teachable, 14 juillet 2026).

Sur les passerelles natives, la documentation est explicite : Teachable « calcule, collecte et reverse automatiquement la taxe selon la localisation de l'élève », et « la localisation du marchand n'a pas d'importance — c'est la localisation du consommateur qui détermine si la TVA doit s'appliquer ». Teachable s'est immatriculée pour cela, avec un numéro de TVA britannique (380760685) et un identifiant fiscal européen (EU372005114). Sur une passerelle personnalisée, à l'inverse, les créateurs « sont seuls responsables du reversement aux administrations fiscales concernées » (centre d'aide Teachable).

Teachable ne vend donc plus principalement de l'hébergement de cours : il vend de la conformité transfrontalière, ce qu'un formateur indépendant peut le moins internaliser.

Reste une zone d'ombre que la documentation publique ne lève pas et qui compte pour un vendeur français : **qui est le vendeur au sens fiscal ?** Si Teachable est le marchand de référence, la vente au particulier est faite par Teachable et le créateur lui fournit un service, ce qui change la nature de son chiffre d'affaires. Si le créateur reste le vendeur, un formateur sous franchise en base peut voir apparaître sur les reçus de ses élèves une ligne de TVA qu'il n'aurait pas dû facturer. La question détermine ce que vous déclarez à l'Urssaf et ce que vous inscrivez sur vos factures : elle se pose à un expert-comptable avant la première vente.

6.2 Réversibilité : ce qu'on récupère vraiment en partant

C'est le point faible du dossier, et il est documenté par l'éditeur lui-même, avec une franchise inhabituelle : « Teachable est un site de création de cours autonome — votre cours Teachable est stocké en ligne dans un format unique qui ne peut être ouvert ou lu par aucun autre logiciel », et « nous n'avons pas actuellement de fonction native permettant d'exporter un cours comme un tout hors de Teachable » (centre d'aide Teachable).

Ce que vous voulez récupérer	Ce qui est réellement possible
Fichier élèves	Export CSV depuis la section Users, envoyé par courriel
Historique des transactions	Export CSV — c'est votre pièce comptable, à archiver tous les mois
Vidéos et fichiers	Téléchargement un par un depuis le menu de chaque leçon
Structure du cours	Aucun export d'ensemble ; le texte se copie-colle
Commentaires des élèves	Non exportables : perdus
Abonnements en cours	Adossés à la passerelle de Teachable ; sort non documenté publiquement

La sauvegarde ne s'improvise donc pas au moment du départ : un formateur qui héberge cent leçons et découvre le jour de sa résiliation qu'il doit les télécharger une par une perdra plusieurs jours. Le risque n'est pas que Teachable ferme, c'est le précédent de 2025 — un contrat de logiciel se renégocie unilatéralement, et la seule protection est de pouvoir partir vite. Ce n'est pas propre à Teachable : les concurrents ne font pas mieux, ils le disent moins clairement.

7. Vendre de la formation en France : le régime juridique

C'est ici que les comparatifs d'outils américains cessent d'être utiles. En France, « vendre une formation » n'est pas une catégorie marketing mais un régime juridique, avec quatre seuils qu'il faut savoir situer.

Point de départ souvent ignoré : proposer un cours vidéo à des particuliers qui le paient eux-mêmes ne demande **aucune déclaration, aucune certification, aucun agrément**. Il faut une entreprise immatriculée, des conditions générales de vente, le respect du droit de la consommation et du RGPD. Rien de plus. Tout ce qui suit se déclenche si l'on vise un financement par un tiers, ou si l'on entre dans le champ de la formation professionnelle continue.

7.1 Le seuil du financement : déclaration d'activité, puis Qualiopi

Repère légal — déclaration d'activité (code du travail, art. L6351-1 à L6351-8, R6351-1 à D6351-12, R6352-22 à R6352-24). Tout formateur ou organisme réalisant au moins une action de formation, un bilan de compétences, une VAE ou une action d'apprentissage doit déposer une déclaration d'activité auprès du service régional de contrôle de la Dreets, dans les **trois mois suivant la signature de sa première convention ou de son premier contrat de formation**, sur la plateforme « Mon activité formation ». Elle donne un numéro d'enregistrement, qui n'est ni un agrément ni un label de qualité : il inscrit dans un régime de contrôle. Elle devient **caduque** si le bilan pédagogique et financier n'est pas transmis chaque année. Source : service-public, consulté le 7 septembre 2026.

Repère légal — certification Qualiopi (loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018, art. 6 ; code du travail, art. L6316-1, L6316-3 et L6316-4). Depuis le **1^{er} janvier 2022**, tout prestataire souhaitant bénéficier de fonds publics ou mutualisés doit être certifié sur la base du référentiel national qualité, par un organisme accrédité par le Cofrac ou une instance de labellisation reconnue par France compétences. Sont concernés les financements d'un opérateur de compétences, d'une association Transitions Pro, de l'État, des régions, de la Caisse des dépôts et consignations (donc le CPF), de France Travail et de l'Agefiph. Le référentiel compte **7 critères déclinés en 32 indicateurs**. Sources : France compétences, Dreets Occitanie et le guide de lecture officiel, consultés le 7 septembre 2026.

Qualiopi représente un audit initial, un audit de surveillance en cours de cycle, un audit de renouvellement, et surtout un travail de formalisation documentaire qui est le vrai coût. Aucun tarif officiel n'existe : les certificateurs sont des entreprises privées en concurrence, et les fourchettes qui circulent ne sont pas sourçables. La question à trancher n'est donc pas « combien ça coûte » mais « quelle part de mon chiffre d'affaires viendra de fonds mutualisés ». En dessous d'un tiers, la certification est rarement rentable.

7.2 Le CPF : Qualiopi ne suffit pas, et le tunnel a changé en 2026

Pour être référencée sur Mon Compte Formation, une offre doit cumuler quatre conditions : déclaration d'activité, certification Qualiopi, **certification enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique** — ou habilitation à la préparer — et référencement sur la plateforme EDOF. C'est la troisième qui bloque : elle suppose de détenir une certification, ou de s'adosser à un certificateur qui accepte de vous habiliter.

Repère légal — participation obligatoire du titulaire du CPF (décret n° 2026-234 du 30 mars 2026). Depuis le **6 avril 2026**, le titulaire d'un compte personnel de formation qui mobilise ses droits doit acquitter une participation obligatoire de **150 euros**, contre 100 euros auparavant. L'employeur n'est pas tenu de la rembourser, mais le salarié peut le lui demander. Source : service-public, page du 10 avril 2026, consultée le 7 septembre 2026.

Conséquence commerciale directe : un argumentaire bâti sur le « reste à charge zéro » ne fonctionne plus. Le prospect sort 150 euros avant de commencer, ce qui déplace la conversation du financement vers la valeur — et pénalise mécaniquement les formations courtes et bon marché, dont les 150 euros représentent une part écrasante du prix.

7.3 Le seuil fiscal : franchise en base, puis un choix irrévocable

En dessous de 37 500 euros de chiffre d'affaires, la franchise en base dispense de facturer la TVA, quel que soit le type de formation. Au-delà de 37 500 euros une année, elle cesse au 1^{er} janvier suivant ; au-delà de 41 250 euros en cours d'année, dès le jour du dépassement (service-public). Au-dessus, la formation est par défaut soumise à TVA, et l'exonération qui existe est étroite et définitive.

Repère légal — exonération de TVA au titre de la formation professionnelle continue (art. 261-4-4° du code général des impôts).

L'exonération ne couvre que la formation professionnelle continue et suppose une attestation demandée au moyen du **formulaire 3511-SD**, adressé en trois exemplaires originaux, en recommandé avec accusé de réception, au département du contrôle de la formation professionnelle de la Drees ou Drieets compétente. L'administration « dispose d'un délai de trois mois pour accorder ou refuser l'attestation ». Deux règles décident de tout : « l'exonération de TVA n'est applicable qu'au jour de la réception de la demande par la Drieets — elle n'est pas rétroactive », et « l'option pour l'exonération de TVA est **irrévocable** ». Sources : Drieets Île-de-France, page du 24 mars 2026, et formulaire 3511-SD, millésime 2026.

L'irrévocabilité est le point le plus mal compris. Être exonéré supprime le droit à déduction sur tous les achats — matériel de tournage, abonnements logiciels, sous-traitance, honoraires. Un formateur qui vend surtout à des entreprises assujetties, lesquelles récupèrent la TVA qu'il leur facture, a souvent intérêt à rester dans le régime normal et à déduire la TVA de ses charges. Un formateur qui vend à des particuliers ou à des associations non assujetties a intérêt à l'exonération, qui abaisse son prix de 20 % pour un client qui ne récupère rien. Le choix se fait une fois et ne se défait pas.

Cas distinct : le cours vendu à un particulier pour son loisir ou son développement personnel n'est pas de la formation professionnelle continue. L'exonération ne s'y applique pas, et il s'agit d'un service fourni par voie électronique, taxable dans le pays du client dès que les ventes transfrontalières à des particuliers dépassent 10 000 euros par an, à déclarer via le guichet unique OSS (impots.gouv.fr).

7.4 Le seuil contractuel : dix jours de rétractation et interdiction d'encaisser

Repère légal — contrat de formation professionnelle conclu avec un particulier (code du travail, art. L6353-3 à L6353-9). Quand une personne physique achète pour son propre compte une action de formation professionnelle continue, un contrat écrit est obligatoire. L'article L6353-4 impose d'y faire figurer la nature, la durée, le programme et l'objet de l'action, le niveau de connaissances préalables requis, les modalités de déroulement et d'évaluation, les diplômes ou références des formateurs, les modalités de paiement et les conséquences financières d'une rupture anticipée. Le stagiaire dispose d'un **délai de rétractation de dix jours** à compter de la signature — quatorze jours en vente à distance. **Aucune somme ne peut être encaissée pendant ce délai**, frais d'inscription compris. Ensuite, le versement initial ne peut excéder **30 %** du prix, le solde étant réglé au fur et à mesure du déroulement. En cas de force majeure reconnue, seules les prestations délivrées sont dues, au prorata. L'absence des mentions obligatoires **peut entraîner la nullité du contrat**, donc le remboursement des sommes perçues. Source : Drees Occitanie, consulté le 7 septembre 2026.

Ces règles sont frontalement incompatibles avec le tunnel standard vendu par Teachable, Kajabi ou Systeme.io : paiement intégral immédiat, accès instantané, aucun contrat signé. Trois conséquences. Un : il faut un contrat de formation distinct des conditions générales de vente, et un encaissement différé — cela se paramètre, mais pas tout seul. Deux : le paiement en plusieurs fois, souvent présenté comme une facilité commerciale, devient ici une obligation. Trois : ne confondez pas ce délai de dix jours avec le droit de rétractation de quatorze jours du code de la consommation, qui obéit à d'autres règles — pour un contenu numérique fourni immédiatement, le professionnel peut faire renoncer le consommateur à son droit, sous réserve d'un consentement exprès et préalable recueilli avant l'accès (economie.gouv.fr). Les deux régimes coexistent, et c'est le plus protecteur qui s'applique.

Cette fiche vulgarise et ne remplace pas un conseil : toute décision sur la déclaration d'activité, l'exonération de TVA ou la forme des contrats se prend avec un expert-comptable ou un juriste.

8. Suivi et pilotage

Indicateur	Définition	Pourquoi il compte ici
GMV traité	Volume total encaissé par les créateurs via la plateforme	Seule mesure de l'utilité réelle ; c'est ce qu'Hotmart communique
Take rate effectif	(Abonnements + commissions + marge de traitement) ÷ GMV	Le taux affiché ne veut rien dire ; seul le taux tout compris décide
Pénétration du paiement natif	Part du GMV passant par la passerelle maison	Référence : Thinkific Commerce à 67 % du volume au T2 2026, contre 58 % un an plus tôt
Revenu moyen par compte	Abonnement mensuel moyen	Cible directe de la refonte 2025 ; référence Thinkific : 177 \$/mois au T2 2026
Part de créateurs non-cours	Part vendant coaching, adhésion, communauté ou téléchargement	Mesure la réussite du pivot : plus de 33 % chez Teachable en mars 2024
Concentration du GMV	Part du volume réalisée au-delà de 250 000 \$ de ventes annuelles	Un modèle qui abandonne les petits comptes dépend d'une poignée de créateurs

Côté formateur, quatre chiffres suffisent : le coût d'acquisition par élève payant, le taux tout compris prélevé rapporté aux ventes, la part du chiffre d'affaires venant d'un financement tiers — c'est elle qui décide de l'utilité de Qualiopi — et la date du dernier export de données, qui mesure votre capacité réelle à partir.

9. Chiffres clés

Donnée	Valeur	Date	Source
Revenus Teachable	21 M\$ (2019), annualisé 25 M\$, pertes sous 2 M\$	mars 2020	TechCrunch — non audité
Prix du rachat par Hotmart	environ 250 M\$	16 mars 2020	TechCrunch — sources anonymes, jamais confirmé
Valorisation	134 M\$ sur une levée de 4 M\$, 12,5 M\$ levés au total	avril 2018	Forbes — annonce d'entreprise
Créateurs Teachable	plus de 150 000	octobre 2025	Blog Teachable — annonce d'entreprise
GMV cumulé Hotmart + Teachable	10 Md\$ depuis l'origine, 200 000 créateurs	21 mars 2024	Hotmart — annonce
Tarifs Teachable	39 / 89 / 189 \$ par mois ; 29 / 69 / 139 \$ en annuel ; 7,5 % sur Starter	7 sept. 2026	Page tarifs — grille publique
Traitement hors États-Unis	3,9 % + 0,30 \$, plus 0,95 % de conversion de devise	7 sept. 2026	Centre d'aide Teachable
Tarifs Stripe France	1,5 % + 0,25 € carte EEE ; 2,5 % carte britannique ; 3,15 % hors EEE, +2 % de conversion	7 sept. 2026	Stripe — grille publique
Reversement instructeur Udemmy	97 % via coupon de l'instructeur, 37 % sur vente issue du catalogue, sur un montant net des taxes et des 30 % prélevés par Apple ou Google	7 sept. 2026	Support Udemmy
Segment grand public d'Udemmy	58,5 M\$ au T1 2026 contre 72,6 M\$ un an plus tôt (–19 %)	31 mars 2026	10-Q Udemmy — audité, SEC
Fusion Coursera-Udemmy	0,800 action Coursera par action Udemmy ; 59 % / 41 % du capital dilué ; plus de 1,5 Md\$ de revenus combinés 2025 ; 115 M\$ de synergies ; 290 M d'apprenants, 95 000 créateurs, 315 000 cours	11 mai 2026	Coursera IR — société cotée
Thinkific (comparable coté)	18,6 M\$ de revenus au T2 2026 (+3 %), ARR 61,7 M\$, perte nette 0,3 M\$, 71,4 M\$ de volume traité, pénétration paiement 67 %	5 août 2026	Thinkific IR — société cotée
Kajabi	10 Md\$ cumulés gagnés par les créateurs depuis 2010, plus de 100 000 créateurs	6 août 2025	Kajabi — annonce
Cotisations micro-entrepreneur	25,6 % (libéral non réglementé), 23,2 % (Cipav), 21,2 % (services BIC), 12,3 % (vente) ; CFP 0,2 % en libéral	1er janv. 2026	service-public — texte officiel
Franchise en base de TVA	37 500 € (base) et 41 250 € (majoré) en prestations de services	2026	service-public — texte officiel

Teachable est une filiale non cotée d'un groupe non coté : **aucun chiffre de revenus postérieur à 2019 n'est public**, et rien de ce qui précède n'est audité, sauf les lignes Udemmy, Coursera et Thinkific — et les données françaises, qui sont des textes réglementaires.

10. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge

1. Écrivez les deux équations avant de choisir votre camp, et faites-le en euros. L'arbitrage entre place de marché et outil détenu est arithmétique, pas idéologique. Udemmy reverse 37 % sur une vente qu'il a générée et 97 % sur une vente que vous avez amenée : le prix de la demande est de 60 points de marge. Chez Teachable, Builder devient moins cher que Starter dès 459 euros de ventes mensuelles — un seuil que le discours sur la propriété de

l'audience ne mentionne jamais. La décision de lundi matin : mesurez votre coût d'acquisition par élève payant sur trois mois. S'il dépasse 60 % de votre panier moyen, l'outil détenu vous coûte plus cher que la commission que vous refusez de payer. En dessous d'environ 500 euros de ventes mensuelles, la place de marché reste souvent la bonne réponse économique.

2. Choisissez d'abord qui encaisse, ensuite la plateforme. C'est le seul critère qui change la facture d'un facteur deux sans changer une ligne de votre offre. Podia et Systeme.io se branchent sur votre compte Stripe : vous payez le tarif français, 1,5 % + 0,25 euro sur une carte européenne. Teachable et Kajabi encaissent pour vous et appliquent une grille américaine, où votre client français est une carte internationale à 3,9 % plus 0,95 % de conversion. Sur 30 000 euros de ventes, l'écart de traitement seul dépasse 1 000 euros par an. Le corollaire est un critère de sélection : demandez à tout éditeur, avant de signer, s'il permet de connecter votre propre compte de paiement. S'il refuse, c'est qu'il gagne de l'argent sur cette ligne, et vous saurez combien.

3. Traitez la réversibilité comme un rituel mensuel de trente minutes, pas comme un plan de sortie. Teachable écrit noir sur blanc qu'un cours ne s'exporte pas d'un bloc, que les vidéos se téléchargent une par une et que les commentaires des élèves sont perdus. C'est la règle du secteur, pas une singularité. La parade tient en quatre gestes, le premier de chaque mois : export CSV du fichier élèves ; export CSV des transactions, qui est votre pièce comptable et vous appartient ; vérification que les fichiers sources vidéo existent ailleurs que sur la plateforme ; mise à jour d'un document d'une page par cours listant titres, ordre et ressources. Trente minutes qui transforment une migration de trois jours en remontage d'une demi-journée, et qui vous rendent capable de refuser une hausse de prix.

4. Décidez de votre régime juridique avant de décider de votre outil : il pèse trois fois plus lourd. Sur 30 000 euros de ventes, cotisations et contribution formation prennent 7 740 euros ; le meilleur outil du marché en prend 684. Trois arbitrages, dans cet ordre. La qualification de l'activité : 25,6 % en libéral non réglementé contre 21,2 % en prestation de services commerciale, soit 1 320 euros par an d'écart à ce niveau — cela se tranche avec un comptable, pas au feeling. Le financement : Qualiopi n'a de sens que si une part significative de vos ventes viendra de fonds mutualisés, et le CPF exige en plus une certification RNCP ou du Répertoire spécifique, plus 150 euros de participation à la charge du bénéficiaire depuis avril 2026. La TVA : sous 37 500 euros la question ne se pose pas ; au-dessus, l'exonération de l'article 261-4-4° est **irrévocable** et supprime tout droit à déduction, donc elle se calcule sur la structure réelle de la clientèle avant d'être demandée. Et si vous vendez de la formation professionnelle continue à des particuliers, votre tunnel doit intégrer un contrat écrit, dix jours sans encaissement et un plafond de 30 % à l'inscription : c'est la seule contrainte de cette fiche qui puisse annuler vos ventes rétroactivement.

Ce qu'il ne faut pas copier La thèse « possède ton audience » n'a fonctionné pour Nagpal que parce qu'il avait déjà une audience : applications Facebook à grande échelle, puis enseignement à General Assembly. Vendre un outil à ceux qui ont résolu le problème difficile est une excellente affaire ; croire que l'outil résout ce problème est une erreur de lecture. Le calendrier de la sortie de 2020 — signature juste avant que le confinement mondial ne fasse exploser la demande de formation en ligne — relève par ailleurs de la chance, pas de la stratégie.

FAQ

Place de marché ou plateforme détenue : par où commencer quand on n'a pas d'audience ? Par la place de marché, dans la plupart des cas. Udem reverse 37 % sur une vente qu'il génère, ce qui est cher, mais 37 % de quelque chose vaut mieux que 100 % de rien, et un catalogue donne un signal de demande gratuit : quels sujets se vendent, à quel prix, à quelle audience. La bascule se justifie le jour où une part significative de vos ventes vient déjà de votre propre trafic — c'est-à-dire le jour où vous payez une commission sur des clients que vous avez amenés. Rien n'interdit de tenir les deux. Une nuance depuis mai 2026 : Udem appartient à Coursera, dit n'avoir « aucun projet actuel » de modifier le partage de revenus et prévoit une intégration par étapes sans calendrier. Ne bâtissez pas un modèle sur une grille dont le propriétaire vient de changer.

Teachable, Kajabi, Podia, Systeme.io ou auto-hébergé : comment trancher ? Sur 30 000 euros de ventes, le coût annuel de l'outil va de 684 euros chez Systeme.io à 2 377 euros chez Kajabi, avec Teachable Builder à 2 198 euros et Podia Shaker à 1 347 euros. Mais le critère de tri est le couple « qui encaisse » et « que puis-je récupérer ». Si vous vendez surtout en France et en euros, un outil branché sur votre propre Stripe économise environ trois points sur chaque vente. Si vous vendez dans dix pays à des particuliers, la collecte automatique de TVA de Teachable devient un vrai service et justifie l'écart. L'auto-hébergement gagne sur le papier — environ 880 euros par an — mais coûte une vingtaine d'heures de mise en place et deux heures de maintenance par mois : il se choisit pour le contrôle, pas pour l'économie.

Faut-il être organisme de formation déclaré pour vendre un cours en ligne ? Non pour vendre à des particuliers qui paient de leur poche : aucune déclaration, aucune certification. Oui dès qu'un tiers finance. Le financement public ou mutualisé suppose une déclaration d'activité auprès de la Dreets, à déposer dans les trois mois suivant le premier contrat de formation, puis la certification Qualiopi. Pour le CPF, il faut en plus une certification enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique et un référencement sur EDOF. Ne confondez pas déclaration et agrément : la déclaration ne valide pas la qualité de votre formation, elle vous inscrit dans un régime de contrôle, avec un bilan pédagogique et financier annuel dont l'absence la rend caduque.

Faut-il demander l'exonération de TVA sur la formation professionnelle ? Pas automatiquement, et jamais sans calcul. En dessous de 37 500 euros de chiffre d'affaires en prestations de services, la franchise en base vous dispense déjà de facturer la TVA : la demande est inutile. Au-dessus, l'exonération de l'article 261-4-4° supprime votre droit à déduction sur tous vos achats, et le choix est **irrévocable**. Elle avantage celui qui vend à des clients non assujettis — particuliers, associations —, puisqu'elle abaisse le prix affiché de 20 %. Elle désavantage celui qui vend à des entreprises, qui récupèrent la TVA facturée pendant que vous perdez celle de vos charges. Elle n'est pas rétroactive : elle court à compter de la réception du formulaire 3511-SD, la Dreets disposant de trois mois pour répondre.

Que se passe-t-il si Teachable double ses prix ou ferme mon compte ? Le précédent existe : en 2025, les anciens plans ont été supprimés et les comptes migrés d'office. Vous récupérerez en quelques minutes votre fichier élèves et votre historique de transactions en CSV. Vous ne récupérerez ni vos cours sous forme réutilisable — l'éditeur écrit lui-même qu'ils sont stockés « dans un format unique qui ne peut être ouvert ou lu par aucun autre logiciel » —, ni les commentaires de vos élèves, et vos vidéos devront être téléchargées une par une. Deux points restent non documentés et méritent d'être posés au support avant de s'engager : le sort des abonnements en cours, adossés à la passerelle de Teachable, et l'identité du vendeur au sens fiscal, qui détermine à qui appartient l'historique de facturation de vos élèves.

Sources

Pages consultées le 7 septembre 2026.

Teachable, Hotmart et histoire

- Edtech notches a win as Teachable is acquired by Hotmart — TechCrunch — 16 mars 2020 · Teachable raises \$2 million... — 4 mai 2016
- How A Millennial Entrepreneur Built A Learning Platform With A \$134m Valuation — Forbes — 16 avril 2018
- Teachable is Partnering with Hotmart — 30 mars 2020 · Our Boldest Chapter Yet — 21 octobre 2025 · Meet the New Teachable Payments — 14 juillet 2026
- Hotmart Company... \$10 Billion in Global Creator Earnings — PR Newswire — 21 mars 2024 · Teachable — Crunchbase (ex-Fedora) — données partiellement masquées

Grilles tarifaires et documentation produit

- Tarifs Teachable · Teachable:pay · EU / UK VAT on Teachable · How to export school content and data
- Tarifs Podia · Accepting payments in Podia · Tarifs Kajabi · Tarifs Thinkific
- Tarifs systeme.io — sous-domaine officiel ; la page systeme.io/fr/pricing affiche les mêmes plans mais ses montants ne sont pas lisibles en récupération directe
- LearnDash · Bunny Stream · Stripe France · Taux de change de référence de l'euro — BCE — 1 EUR = 1,1622 USD au 4 septembre 2026

Marché et concurrents

- Instructor Revenue Share — support Udemy · FAQs: Udemy + Coursera Combination — Udemy, page instructeurs
- Udemy Inc., 10-Q du T1 2026 · Coursera Completes Combination with Udemy — Coursera IR — 11 mai 2026 · Coursera and Udemy complete merger — EdTech Innovation Hub
- Thinkific — résultats du T2 2026 · 5 août 2026 · \$10B in Creator Revenue — Kajabi, Business Wire — 6 août 2025
- Analyses tierces : Purple Hippo — 30 mai 2025 · Courses — 24 juin 2026 · Learning Revolution — 28 mars 2026

Cadre français : statut, fiscalité, formation

- Cotisations sociales du micro-entrepreneur — service-public — taux au 1^{er} janvier 2026 · Contribution à la formation professionnelle · Régime fiscal de la micro-entreprise · Franchise en base de TVA
- Déclaration d'activité des formateurs et organismes de formation — service-public · Formulaire 10782*05
- Qualiopi : l'obligation qualité depuis le 1er janvier 2022 — France compétences · Guide de lecture du référentiel national qualité, PDF — 7 critères, 32 indicateurs · La qualité de l'action de formation — Dreets Occitanie · Périmètre de l'obligation Qualiopi — Centre Inffo
- Financement du CPF : participation obligatoire — service-public — décret n° 2026-234 du 30 mars 2026
- Exonération de TVA au titre de la formation professionnelle — Dreets Île-de-France — 24 mars 2026 · Formulaire 3511-SD — impots.gouv.fr — millésime 2026
- Quand un particulier achète une formation professionnelle continue — Dreets Occitanie — art. L6353-3 à L6353-9 · Guichet unique TVA (OSS-IOSS) — impots.gouv.fr · Vente à distance : droit de rétractation — economie.gouv.fr

Notes de méthode. **Légifrance** renvoie une erreur 403 en récupération directe : les articles du code du travail (L6316-1 et suivants, L6351-1 et suivants, L6353-3 et suivants), l'article 261-4-4° du CGI et le décret n° 2026-234 sont cités via les sources administratives officielles qui les reprennent. Plusieurs pages (Coursera IR, support Udemy, Forbes, Business Wire, Crunchbase, Thinkific) bloquent les requêtes automatisées en ligne de commande mais répondent en navigation normale : leur contenu a été relu le 7 septembre 2026.

Contenu à jour au 7 septembre 2026 — grilles tarifaires, taux de change, taux de cotisations et seuils fiscaux évoluent vite : vérifier les montants avant de s'y fier, et faire valider toute décision de statut, de TVA ou de contrat par un professionnel.