



# Dépôt-vente et achat-vente Marchés de l'occasion (hors automobile)



*Fiche réactualisée en mars 2011 - Codes APE 47.79 Z à et divers  
Référence APCE : COR 03*

Une autre fiche professionnelle porte sur la vente de véhicules d'occasion.

Cette fiche a été relue par la gérante d'un dépôt-vente de vêtements d'enfants et d'accessoires de puériculture à 92100 Boulogne Billancourt.

### **AVERTISSEMENT IMPORTANT**

- *En application du Code de la propriété intellectuelle, IL EST INTERDIT DE REPRODUIRE intégralement ou partiellement ce document, sur quelque support que ce soit sans l'autorisation préalable écrite de l'APCE. [vinay@apce.com](mailto:vinay@apce.com)*
- *Cette fiche ne peut faire l'objet **d'aucune diffusion, ni d'aucune vente** sans l'autorisation préalable écrite de l'APCE. A ces fins, une convention spécifique peut être passée avec l'APCE, convention réservée aux abonnés de l'Espace professionnels APCE. [vuarin@apce.com](mailto:vuarin@apce.com)*

En bref .....	Page 4
1. Définition de la profession .....	Page 5
2. Des éléments pour une étude de marché .....	Page 7
3. Les moyens nécessaires pour démarrer l'activité .....	Page 17
4. Les éléments financiers .....	Page 20
5. Les règles de la profession .....	Page 22
6. Contacts et sources d'information .....	Page 27
7. Bibliographie .....	Page 28
Informations pratiques .....	Page 29

## **MISES EN GARDE**

1. Fiche réalisée par l'APCE et certains organismes professionnels. Malgré tout le soin apporté à la réalisation de celle-ci, nous ne pouvons garantir dans le temps les informations et nous déclinons toute responsabilité quant aux conséquences résultant de leur usage ou d'erreurs éventuelles.

2. La fiche ne constitue pas une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise (ex. : les aides à la création d'entreprises ne sont pas traitées). Seules sont analysées les spécificités d'une profession (ex. : les aides pour l'édition de jeux vidéo). Ainsi, pour répondre à des questions d'ordre général sur la méthodologie de la création (étude de marché, comptes prévisionnels, aides et financements, structure juridique, formalités...), reportez-vous au site internet de l'APCE [www.apce.com](http://www.apce.com)

Une profession très mal connue, sans code d'activité (code APE de la NAF) spécifique, et qui ne dispose pas de fédération professionnelle. Les dépôts-ventes font partie plus généralement du marché de la vente des produits d'occasion, désormais en partie réalisée en ligne. Concernant la vente en boutique, on distingue deux marchés spécifiques : les indépendants travaillant en solo, et quelques réseaux.

La formule de l'achat-vente, avec des achats payés cash, se développe aussi grâce à la franchise et il en sera aussi question dans le cadre de cette fiche principalement axée sur le dépôt-vente<sup>1</sup>.

Le secteur des biens d'occasion dans son ensemble change d'image : dans l'esprit du consommateur du 21<sup>ème</sup> siècle, acheter d'occasion signifie avoir prise sur sa consommation, prendre une initiative et faire preuve d'une certaine perspicacité.

Il n'est besoin d'aucune qualification spécifique pour se lancer dans ce secteur qui devrait donc encore logiquement attirer de nombreux porteurs de projets, d'autant que des études récentes parient encore sur la croissance du marché de l'occasion.

## ■ ■ ■ CHIFFRES CLES

Nombre d'entreprises	Créations annuelles	Investissement de départ
Près de 1 500 points de vente ? Estimations délicates en l'absence de code NAF déterminé.	Quelques dizaines par an, voire plus	Local et stock de départ très variables selon l'activité et l'emplacement 50 000 euros semblent un minimum

*"Les pauvres aiment les prix bas, les riches en raffolent. "*

<sup>1</sup> Les formules cash sont bien souvent prises en charge par les réseaux de franchise, auprès desquels les porteurs de projet trouveront toute l'information utile pour monter leur affaire.

## ■ ■ ■ ACTIVITES

Le dépôt-vente est un mode de commercialisation de biens de consommation d'**occasion**. Ces articles sont vendus par des particuliers (qui ne peuvent plus les stocker, qui veulent acheter du neuf ou changer de style...), par l'intermédiaire de commerçants **dépositaires ou commissionnaires**, qui mettent à leur disposition une boutique d'exposition : le dépôt-vente.

Il s'agit donc dans un dépôt-vente de vendre par ordre et pour compte d'autrui des biens d'occasion (principalement des biens d'équipement et de la maison dans le cadre de cette fiche).

Les objets destinés à la vente doivent être en bon état et correspondre à la spécificité du magasin ou à la demande du moment. Les dépositaires sont des professionnels chargés de revendre ces objets. L'activité est celle d'un prestataire de services (à la différence, par exemple, d'un brocanteur qui chine pour trouver un objet, l'achète à bas prix pour le revendre plus cher).

Le déposant (c'est-à-dire le particulier) et le dépositaire déterminent ensemble le prix de vente (sur lequel sera prélevée une commission de 20 à 50% pour le dépositaire) qu'ils se partagent. Le règlement est effectué, sauf exception, lorsque le dépôt (l'objet laissé dans la boutique) est vendu. Passé un certain délai de mise en vente, le prix rétrocedé au client baisse (environ 10% par mois), le prix proposé à l'acheteur restant le même.

On trouve aussi des formules d'achat-vente, ou formules "cash" puisque le déposant est payé cash (voir lexique ci-après).

La durée du dépôt varie en fonction de paramètres divers (nature de l'article, période de l'année...). Pour assurer la rentabilité du dépôt-vente, il n'y a pas de secret : les biens proposés doivent « tourner rapidement », ce qui implique une juste estimation des objets.

Du fait d'une certaine concurrence sur le marché de l'occasion, la majorité des prestataires proposent des services complémentaires comme l'enlèvement des objets à domicile, un travail d'ébénisterie (meubles), des retouches (vêtements), l'édition d'une carte de fidélité, etc.

## ■ ■ ■ APTITUDES

Recevoir les déposants, identifier leurs objets, savoir refuser la garde d'objets de mauvaise qualité, négocier les prix, étiqueter, ranger et mettre en valeur la marchandise, recevoir la clientèle : autant de tâches qui demandent une bonne connaissance des objets expertisés puis entreposés dans le dépôt.

Sans oublier d'avoir du flair pour deviner ce qui va partir tout de suite !

Il faut maîtriser les techniques de marketing, de merchandising, connaître les méthodes d'approvisionnement, d'aménagement du magasin (beaucoup de manipulations à effectuer), lutter contre le désordre et l'encombrement. A tout ceci doit s'ajouter un sens du commerce et du relationnel, le tout conjugué avec une grande disponibilité (le plus souvent 6 jours sur 7).

# 1 - Définition de la profession

---

Enfin, il est indispensable de ne pas se laisser rebuter par la paperasserie et la comptabilité ; tenir à jour les dépôts de chaque client prend du temps.

## ■ ■ ■ LEXIQUE

### Dépôt vente et achat cash

A la différence d'un dépôt-vente, où le déposant doit attendre que son article trouve un acheteur, le vendeur d'un cash centre est payé aussitôt et en liquide, avec une marge plus élevée pour lui : environ 50% contre 20 à 40% dans un dépôt classique.

### ■ ■ ■ L E MARCHÉ

#### ● ● ● L e marché de l'occasion

Les biens d'occasion sont commercialisés grâce à des circuits divers : braderies, solderies, sites Internet ou journaux spécialisés et dépôts-ventes. Leur gestion diverge aussi : dépôt-vente ou achat cash.

Il est assez difficile d'estimer le chiffre d'affaires cumulé du secteur de « la seconde main » étant donné l'absence d'un syndicat professionnel. De plus, il n'y a pas de code d'activité spécifique (NAF).

Des estimations tablent sur un marché de l'occasion (hors automobile) proche en 2010 de 10 milliards d'euros car ce marché était déjà estimé entre 6 et 7 milliards y a quelques années (estimation de Troc.com et d'étudiants d'HEC) ; depuis, il a certainement augmenté, **mais cela reste une estimation**, qui ne repose pas sur des assises précises (*source : petit déjeuner de presse, troc.com, 27 janvier 2011*).

Près de 13 000 entreprises sont recensées sur le marché des biens d'occasion dont 90% d'indépendants qui ont un mode de fonctionnement artisanal. Le reste ce sont des réseaux de franchise ou d'autres formules, qui fonctionnent comme des PME (*source : Commerce Magazine, guide des réseaux*).

L'activité est en effet pour partie repérable dans le code APE / NAF 47.79Z<sup>2</sup>, qui comprend l'ensemble du **commerce de détail de biens d'occasion en magasin** (brocantes, solderies, dépôts-ventes). Mais elle est souvent classée en pratique soit dans un type de commerce, soit comme activité d'intermédiaire.

Exemples :

- Troc.com, code NAF 46.15Z, intermédiaire du commerce en meubles, articles de ménage et quincaillerie ;
- Réciproque, code NAF 47.51Z, commerce de détail de textile ;
- Clownie boutique, dépôt vente de vêtements pour enfants, code NAF 47.71Z.

De plus, certains magasins commercialisent, à côté du neuf, des biens d'occasion (exemple : jeux vidéo pour Micromania), donc les estimations sont difficiles à recouper.

#### ● ● ● L es entreprises de dépôt-vente

La formule existe depuis plus de 20 ans et elle a explosé au début des années 1990. En l'espace d'un quart de siècle, le nombre de dépôts-ventes est passé de quelques dizaines à plusieurs centaines (environ 1 500), répartis entre Paris (plus de 300 dépôts) et la province. Il faut savoir que si certaines régions sont saturées (la Bretagne par exemple), d'autres restent à conquérir (le centre notamment).

---

<sup>2</sup> **APE** : Une nouvelle nomenclature a été mise en service au 1<sup>er</sup> janvier 2008  
<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=nomenclatures/naf2008/naf2008.htm>

Par activité (derniers chiffres connus) :

- 1/3 de dépôts-ventes spécialisés dans le meuble et autres secteurs (bureautique, informatique),
- 2/3 dans le vêtement.

L'implantation de ce type de commerce (surface moyenne d'environ 1 000 m<sup>2</sup>) se fait dans les grandes villes pour les vêtements, sur les grands axes pour le meuble (un seul dépôt par rayon de 30 km), dans une zone de chalandise d'environ 50 000 habitants.

### ● ● ● Nature des dépôts

- Le prêt-à-porter est historiquement le domaine de prédilection du dépôt-vente : environ 70% du CA concerne le prêt-à-porter féminin, 20% celui des enfants (les ados boudent les dépôts-ventes) et 10% celui des hommes.
- D'autres domaines, tels que l'équipement de la maison, les micro-ordinateurs (pas de logiciels !), le matériel photo, les instruments de musique, les voitures, les antiquités, les bijoux, les appareils électroménagers (sous réserve de vérification de leur bon état d'usage), le sport et les loisirs attirent l'attention du public, mais ils subissent de plein fouet la concurrence des sites en ligne comme PriceMinister, eBay ou 2Xmoins cher qui se prêtent bien à la vente de produits culturels notamment.

### Quel est en % la part de la population ayant acheté des produits d'occasion en Europe

- 38% meubles
- 34% hifi TV vidéos
- 33% jouets et puériculture
- 27% électroménager
- 19% articles de sports
- 19% bricolage (source : enquête Cetelem 2010<sup>3</sup>. Sauf pour le jouet, l'enquête montre que les tendances d'achat devraient continuer de croître).

Autres tendances révélées par cette enquête : les ventes de produits présents depuis le départ sur le web (produits culturels, habillement, jouets) sont en baisse alors que les autres (meubles, puériculture, TV, hifi, électroménager, articles de sports, de bricolage ou de jardinage) sont en forte hausse.

### Quelques conseils pour une étude de marché locale ou régionale

La mairie, les organismes consulaires (CCI et Chambre de métiers et de l'artisanat), les données ODIL de l'INSEE (<http://creation-entreprise.insee.fr>) et les sociétés de géomarketing apportent des informations sur la population.

Le site du Minefi permet d'accéder aux seuils d'imposition par commune ([www.budget.gouv.fr](http://www.budget.gouv.fr) impôts et fiscalité/les impôts en chiffres/impôts du particulier/IR par commune).

La consommation des ménages est analysée par l'INSEE et par les IDC, indices de disparité des dépenses de consommation. Autres sources d'information : les antennes départementales des syndicats professionnels et la FCGA qui présente aussi ses ratios par région (voir rubrique 4).

<sup>3</sup> Voir référence page suivante



**Indispensables ! L'enquête de terrain avec le repérage de la concurrence, les investigations menées sur la zone de chalandise ou auprès des fournisseurs, ou clients.**

**Par où commencer ? Comment procéder ? Un guide pour vous aider :**

**Réaliser votre étude de marché**

**Guide méthode - APCE - nouvelle édition 2010**

### ■ ■ ■ **E** VOLUTION DU SECTEUR

Le marché d'abord "artisanal" (puces, brocantes, petits dépôts-ventes), évolue vers un système industriel, avec de nouvelles usines à troquer. Le pionnier est Troc.com (à l'origine Troc-de-l'île), dont le créateur Jean-Pierre Bourdier a adapté dès 1982 les techniques de la grande distribution au dépôt-vente. La progression des réseaux et enseignes va de pair avec l'augmentation de la taille du dépôt-vente.

### ● ● ● **E** volution de la consommation de biens d'occasion

Des facteurs tels l'inflation des objets de consommation et la nécessité d'un complément de revenu expliquent cet engouement. Les études de comportement montrent en effet que le Français aime de plus en plus acheter moins cher. Trois études récentes viennent de mettre en valeur l'impact de cette consommation d'occasion ; **elles convergent toutes en faveur d'un fort développement de l'occasion dans les années à venir.**

- Une étude de l'observatoire Cetelem réalisée en 2009 en Europe, montre que le marché de l'occasion concerne de plus en plus de secteurs, notamment culturels : avec seulement 10% de consommateurs réfractaires, la France compte désormais parmi les pays qui ont le plus confiance dans l'occasion. On n'achète pas moins, mais mieux. <http://observatoirecetelem.com/consommation/consommer-en-2010-pas-moins-mais-mieux/marche-de-loccasion-il-y-a-du-neuf>
- Une étude de l'Ipsos marketing sur la "consommation ajustée" : c'est-à-dire une consommation réfléchie, pragmatique, équilibrée, avec une réduction de la consommation, du gaspillage, la récupération (qui peut donner lieu à des objets personnalisés, d'occasion mais customisés). Il s'agit de privilégier le "toujours mieux" au "toujours plus". <http://www.ipsos.fr/ipsos-marketing/actualites/consommation-ajustee>
- Une étude du cabinet conseil Deloitte "2010, un Noël de raison" : les Français de plus en plus nombreux n'hésitent plus à acheter d'occasion pour Noël (29% d'entre eux ont acheté un cadeau d'occasion pour Noël en 2010) et 20% disent revendre les cadeaux qui ne leur plaisent pas. [http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Luxembourg/Local%20Assets/Documents/Surveys/2010/lu\\_fr\\_christmassurvey\\_09112010.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Luxembourg/Local%20Assets/Documents/Surveys/2010/lu_fr_christmassurvey_09112010.pdf)

Un autre élément a contribué à son succès : depuis quelques années, le recyclage est une tendance à la mode qui a gagné une bonne partie de nos compatriotes. Le gaspillage n'est désormais plus de mise. Le troc répond à un changement des mentalités et le consommateur avisé ne jette plus, revendre c'est recycler, éviter le gaspillage.

Le « second hand », l'art de la récup ou la consommation d'objets chinés inspire des cadeaux économiques, personnalisés, tout en permettant aux acheteurs de recycler un bien, tandis que le vendeur transforme les objets dont il ne veut plus en pouvoir d'achat (source : étude Ipsos marketing).

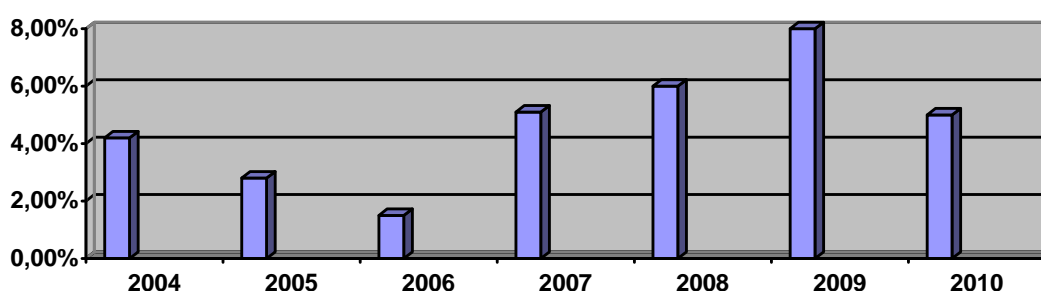
Beaucoup de personnes cherchent désormais à "consommer malin". De ce fait, l'image actuelle des dépôts-ventes est la suivante : ils symbolisent le commerce des gens intelligents. C'est une preuve de maîtrise de la consommation et acheter des vêtements dans un dépôt-vente, c'est branché (Source : LSA). Le consommateur a l'impression de transgresser les règles du système économique classique, édictées par la grande distribution. Il reprend l'initiative dans la relation commerciale, d'où le succès des maxidiscomptes, des magasins d'usine, des formules de troc, des dépôts-ventes et des achats d'occasion (source : Gérard Mermet, Francoscopie).

### ● ● ● Conjoncture

Dans un contexte difficile pour le pouvoir d'achat, les vendeurs d'occasion constituent une alternative de plus en plus crédible, mais ce sont surtout les places de marché en ligne qui captent l'essentiel de la croissance (eBay, PriceMinister, etc.) source : Xerfi dans son étude sur les biens d'occasion datée de janvier 2009.

De plus, la crise n'est pas forcément une aubaine pour le secteur, en tous cas pour certains biens. Ainsi la crise de l'immobilier a diminué les mutations, donc les déménagements avec leurs lots de biens dont on cherche à se débarrasser...De plus, quand le prix des marchandises neuves stagne ou diminue, celui des biens d'occasion aussi (source : petit déjeuner de presse, Tric.com janvier 2011).

### Evolution annuelle du CA des réseaux de vente de biens d'occasion et estimations



(source : Xerfi 2009)

### ■ . . C LIENTELE

Selon l'étude BVA menée auprès des Français de 15 ans et plus, pour Troc.com, en 2008 :

- 18% de la population française a déjà vendu un ou plusieurs biens d'occasion (10% en ont vendus au cours des 12 derniers mois) ;
- 39% en ont déjà achetés (16% en ont achetés au cours des 12 derniers mois) ;
- Le panier moyen de l'acheteur de biens d'occasion s'élevait à 415 euros et celui du vendeur à 297 euros ;
- Le profil de cet acheteur ou vendeur de biens de seconde main est un homme de moins de 50 ans. Pour Gérard Mermet, "l'accélération très rapide du progrès technologique entraîne une obsolescence de plus en plus rapide de certains équipements (loisirs, électroménager...) et accroît aussi la tentation de les remplacer et de se faire plaisir". Internet est le premier circuit utilisé, puis viennent les dépôts-ventes ;
- En tête des produits les plus vendus : produits culturels, matériel hi-fi, mobilier.

Source [www.troc.com](http://www.troc.com) dossier de presse 2008

[http://franchise.troc.com/france/Presse/Dossiers\\_de\\_presse/Dossiers\\_de\\_presse\\_a\\_telecharger\\_1045\\_.html](http://franchise.troc.com/france/Presse/Dossiers_de_presse/Dossiers_de_presse_a_telecharger_1045_.html)- BVA <http://www.bva.fr/fr/accueil/>

Deux types de clients : déposants et acheteurs, qui se confondent parfois.\* En moyenne :

- 57% des personnes se rendant dans un dépôt-vente sont acheteurs,
- 27% sont des troqueurs vendeurs,
- 18% prétendent vendre autant qu'acheter,
- Les plus de 50 ans sont les moins intéressés par les dépôts-ventes ; en effet plus de 60% des acheteurs et des vendeurs ont moins de 50 ans.

(source : ex Lettre de veille d'Altema, d'après la Sofres, mars 2003)

Chez Troc.com, 50% des vendeurs deviennent acheteurs, et 30% des acheteurs deviennent vendeurs.

Mais il y a en général des nuances. Les acheteurs : un public disparate, motivé par l'idée de faire de bonnes affaires, mais où les foyers défavorisés sont minoritaires. Les vendeurs : des femmes qui déposent leurs vêtements dans un dépôt-vente sont plutôt aisées, très fidèles au magasin. Elles font le tri de leur armoire deux fois par an. Ce sont des vêtements qu'elles estiment trop beaux pour être donnés. Elles ont trouvé là une certaine manière de gérer leur garde-robe et de la recycler (Source [www.daici.com/pic/301/depot-vente.aspx](http://www.daici.com/pic/301/depot-vente.aspx)).

Prêt-à-porter féminin : la cible est une femme active.

Pour attirer les déposants : affichage, annonces, mailings voire démarchage par téléphone sont nécessaires. Puis il faut les fidéliser : une fois acceptés, les objets pris en dépôt seront vite étiquetés et mis en vente au prix convenu avec la cliente.

Chaque ménage français détiendrait 71 objets, hors antiquités et véhicules, qu'il n'utilise plus, au premier rang desquels CD, DVD et jeux vidéo, ou vêtements et accessoires de mode, selon eBay. En moyenne, les sondés estiment leur valeur à 473 euros. Soit un potentiel de 12 milliards d'euros qui dort dans les placards... Sous réserve que ces vieilleries trouvent des acquéreurs ! Source : sondage BVA pour le site de ventes entre particuliers eBay du 22 au 26 février 2010.

### ■ ■ ■ CONCURRENCE

Les particuliers entre eux, qui pratiquent la vente par petites annonces interposées, les solderies, les trocs, les foires à la brocante<sup>4</sup>, les salles des ventes, les magasins d'usine et, dans une moindre mesure, la vente à domicile.

La concurrence des chaînes de prêt-à-porter aux prix de plus en plus compétitifs (et que dire des soldes chez Zara ou H&M !).

A noter le succès des vides-greniers, qui peuvent aussi constituer un manque à gagner pour le prestataire. Les vides-greniers se multiplient et on y trouve de tout !

Les ventes privées réelles en appartement ou sur internet qui se développent (le seul site vente-privee.com compte 12 millions de membres européens en 2010...). Ce marché du dégriffé concerne ainsi de nombreuses marques de prêt-à-porter et de lingerie, il est présent sur internet mais aussi dans des centres de marques comme dans la ville emblématique de Troyes.

Priceminister et eBay, Le bon coin... les sites de ventes en ligne d'objets d'occasion se multiplient et augmentent leur audience. Ce sont des vides-greniers électroniques, mais il existe aussi des formules de dons d'objets, de troc, des sites spécialisés dans la "récup".

Le marché de l'occasion en France	
Dépôts-ventes	11%
Petites annonces	25%
Puces	23%
Brocanteurs et antiquaires	29%
Autres moyens d'accès	12%

Source : Commerce magazine d'après une étude de Troc.com

**D'une façon générale, l'occasion est un marché qui se développe sur internet, mais avec des limites** : on ne peut pas toucher l'objet avant d'acheter, ce qui rend difficile l'achat de produits non standards ou non "normés", d'où le succès des sites qui permettent l'achat de proximité, quand on peut se déplacer. Autre modèle économique : celui adopté par les sites de ventes en ligne qui développent par ailleurs la vente en boutique.

<sup>4</sup> Il existe plus de 7 000 foires organisées tous les ans en France et 1 500 braderies.

### ■ ■ ■ C REATIONS ET DEFAILLANCES

#### Rappel

Le code APE 47.79Z n'est pas représentatif du secteur, seulement 5% du CA des entreprises de ce code concerne les dépôts-ventes, les antiquaires et les brocanteurs font partie en effet de cette catégorie.

#### Démographie du secteur des commerces de biens d'occasion en magasin

	code APE 47.79Z	Toutes activités confondues en France
Nombre d'entreprises en 2009	14 552	3 113 807
Créations en 2009	1 947	580 193
<b>Taux de création</b>	13,3%	18,6%
Cessations 2009	1014	176 634
Défaillances 2009	186	63 824
<b>Taux de fermeture</b>	8,2%	7,7%

Source : Insee [www.insee.fr](http://www.insee.fr) et Coface [www.cofacerating.fr](http://www.cofacerating.fr)

### ■ ■ ■ P LACE DU CREATEUR

- Le choix de l'emplacement est primordial.
- Ainsi que la communication : mailings, affiches, prospectus, articles de presse, autant de moyens pour assurer le lancement du commerce. Eviter si possible de parler de biens d'occasion, le terme n'est pas très marketing. « Une bonne adresse de dépôt-vente, cela se communique ».
- La sélection et la rotation rapide des stocks sont aussi les clés du succès. Se bâtir un carnet d'adresses avant le démarrage, relever les coordonnées des particuliers qui ont des biens à vendre. Le commerçant cherche en effet à s'approvisionner par tous les moyens : auprès des particuliers mais pas seulement, par exemple Troc.com s'approvisionne auprès des centrales de référencement (literie, cuisine), des chaînes hôtelières, des résidences de vacances (mobilier...).
- Il faut faire un choix entre le commerce indépendant, l'affiliation à un réseau de franchise, ou opter assez vite pour la création de plusieurs dépôts.

- Réussir l'agencement, éviter le côté "bric à brac", faire un ménage fréquent, soigner la vitrine, l'éclairage, l'étiquetage... Combien de dépôts ont-ils en effet un aspect rebutant (locaux vétustes et tristes, mal éclairés) et inconmode (impossibilité de distinguer un vêtement d'un autre faute de place...). Un "relooking" s'impose (ou un tour chez un réseau de prêt-à-porter) !
- Certains dépôts proposent des services comme l'enlèvement d'objets à domicile, la garantie, la réparation, les retouches ou les estimations. D'autres proposent à leurs clients de suivre en ligne la vente de leurs affaires confiées en dépôt. Il faut en tous cas s'interroger sur les avantages d'un site, certaines personnes tiennent même leur blog autour de leur activité. A noter l'évolution du leader Troc.com qui va proposer de nouveaux services en 2011 : l'internaute pourra passer une annonce sur le site Troc.com sans passer par le réseau des franchisés ; si au bout d'un mois l'article n'est pas vendu, l'internaute recevra une offre particulière du troc.com le plus proche pour pouvoir bénéficier de conseils, d'une expertise et du réseau des magasins.
- Des dépôts naissent autour du e-commerce : Ainsi les dépôts-ventes pour eBay lancés par Vendido [www.vendido.fr](http://www.vendido.fr)
- Quelle activité ? L'équipement de la personne est déjà bien pris surtout dans certains quartiers de Paris (5<sup>ème</sup> 6<sup>ème</sup> 16<sup>ème</sup>) : meubles, micro ordinateur, photo vidéo, audio vidéo, voitures d'occasion, etc. Il y a toujours de nouvelles bonnes idées à développer, si possible en étant la pionnière, par exemple sur le créneau des robes de mariée, comme l'entreprise Fortunée à Paris dans le 9<sup>ème</sup>.
- Enfin, dernier conseil, rencontrer le plus possible de gérants de dépôt-vente pour obtenir, faute de fédération professionnelle, les renseignements pratiques sur la profession : choix des logiciels, type de contrat, taux de TVA...

### ● ● ● Les principales caractéristiques du marché des dépôts ventes

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La formule n'est plus taboue, acheter malin ou se débarrasser d'un objet dans un dépôt-vente est dans l'air du temps à cause de la crise et de l'impact environnemental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activité à faible marge, alors que le local coûte toujours plus cher</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La reprise d'une petite affaire, car les pionniers ont l'âge de la retraite</li> <li>• L'affiliation à un réseau...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet ? Il semble que les magasins spécialisés dans le dépôt-vente se multiplient parallèlement aux échanges sur internet ; ils jouent également la carte de l'internet.</li> </ul>

### ■ ■ ■ **P** RINCIPALES ENTREPRISES

On peut distinguer les réseaux de l'occasion selon différents critères :

- dépôt-vente ou réseau cash,
- indépendants ou réseaux de franchise,
- nature des objets confiés,
- commerce « en dur » ou sur internet,
- mariage ou non de l'occasion avec le neuf (par exemple chez Game ou Micromania).

### ● ● ● **U**n classement par secteurs d'activité

#### **Prêt-à-porter**

- Réciproque, 700 m<sup>2</sup> répartis sur 4 magasins à Paris (16<sup>ème</sup>).
- Cherche Midinippes, rue du Cherche Midi à Paris, gérée par la pionnière de la formule.
- Etc.

**Puériculture et Bébé** : Bébé Futé, Chic en Stock, Les Bébé de Sabine, ...

#### **Equipement de la maison**

- Troc com (ex Troc de l'Ile), le premier à avoir appliqué au dépôt-vente les méthodes de la grande distribution (franchise), plus de 180 points de vente en Europe et 137 en France. A noter que Troc rachète en 2009 la Trocante (40 franchisés en 2010)
- La Caverne des particuliers, licence de marque
- Cash Converters (l'enseigne australienne a éclaté pour donner naissance à une multitude de nouvelles enseignes comme Easy Cash, Cash Express, Eurocash, Cash'land ou Trocante Cash), Happy Cash et Planet Cash
- La Foir'fouille
- Troc 3000 à Toulouse (concession de marque).

### ● ● ● **R**éseaux et franchises

Les premières franchises comme Troc de l'Ile (devenu Troc.com), Cash Express etc., se sont développées rapidement. Le guide des réseaux 2010 annonce ainsi la liste des principaux acteurs du marché en franchise :

Banco Direct, Bébé Futé, Cash'Land, Cash Converters, Cash Converters City, Cash Express, Chic en Stock, Easy Cash, Eurocash, Happy Cash, Les Bébé de Sabine, Prémaman, Troc.com /La Trocante.

Quant au ticket d'entrée, il varie selon le réseau auquel on souhaite s'affilier. Cependant, il est possible de dire que l'apport personnel est de 50 000 € minimum. La principale difficulté pour ce type de réseau de surface moyenne de 1 000 mètres carrés, c'est le coût du bail et les longs délais d'ouverture imposés par les CDEC (commissions départementales d'équipement commercial).

Cependant, des enseignes comme Cash Converters City et Easycash lancent des formules avec de plus petits formats, en centre-ville, pariant sur des objets de petite taille mais de forte rentabilité comme la bijouterie, l'informatique, les jeux vidéo. Ces deux réseaux sont

présents au salon de la franchise [www.franchiseparis.com](http://www.franchiseparis.com) et à celui des entrepreneurs. [www.salondesentrepreneurs.com](http://www.salondesentrepreneurs.com)

Pour plus de renseignements sur la dizaine de réseaux, les conditions d'une affiliation, on peut se reporter à une analyse faite par la revue *Commerce Magazine* qui annonce les chiffres suivants :

- investissement moyen compris entre 50 000 et 150 000 € ;
- droits d'entrée entre 10 000 et 33 000 € ;
- redevance annuelle à partir de 12 000 € ;
- redevance publicitaire jusqu'à 2,5% du CA (*Source : Commerce magazine octobre 2008*)

Pour le mode d'emploi de la franchise, devenir franchisé, consulter *la fiche professionnelle* de l'APCE, **La Franchise**.

Signalons également les magasins du groupe Emmaüs, qui pratique la revente d'objets d'occasion [www.emmaus-france.org](http://www.emmaus-france.org)



### ■ ■ ■ **R**ESSOURCES HUMAINES

Responsable de magasin et vendeur(s), qui doivent savoir reconnaître le polyester de la soie, le bijou d'occasion d'une vraie marque, identifier les collections, reconnaître les styles et époques de fabrication, etc. Ces personnes doivent également être formées à la politique de communication « maison ».

Le patron d'un dépôt-vente moderne est un gestionnaire qui dirige une demi douzaine de personnes, évoluant dans un univers qui ressemble davantage à la grande distribution.

#### ● ● ● **C**onventions collectives

Il n'y a pas de convention spécifique pour l'activité de biens d'occasion. Possibilité de se renseigner au **Journal Officiel** pour connaître les conventions en vigueur pour les différents commerces.

Journal Officiel - 26 rue Desaix - 75727 Paris Cedex 15 - Tél. : 01 40 58 79 79  
ou <http://www.journal-officiel.gouv.fr> ou gratuitement sur [www.legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr)

### ■ ■ ■ **L**OCAUX

#### ● ● ● **P**rêt-à-porter

Préférer les emplacements en centre ville, adopter une superficie de 20 à 40 m<sup>2</sup> (exemple donné pour le prêt-à-porter) et prévoir une réserve (de 10 à 20 m<sup>2</sup>).

#### ● ● ● **M**eubles

Un hangar de 2 000 m<sup>2</sup> en moyenne est utilisé. Il faut davantage de superficie pour l'équipement de la maison.

Travailler sur l'encombrement, la disposition, la publicité locale, la signalétique... Il est primordial que le local soit propre, correctement agencé. Les enseignes étudient souvent le développement d'une signalétique pour être plus facilement identifiables par la clientèle.

### ■ ■ ■ **E**QUIPEMENTS - IMMOBILISATIONS - INVESTISSEMENTS DE DEPART

Du mobilier de présentation variable selon la nature des dépôts. Un équipement pour lutter contre les vols fréquents : vitrines fermant à clef, rideau de fer, systèmes de détection électronique sur chaque article, le cas échéant (ce n'est pas toujours rentable ni pratique).

Quelques tarifs à titre indicatifs (*source : ex revue Défis*)

- caisse enregistreuse : 4 500 euros
- caisse Olympia : 215 euros
- mannequin : 120 euros... à 500 euros (mannequin au look tendance)
- portant-penderie : environ 400 euros
- système antivol : des étiquettes électromagnétiques affichent le prix, le code barre et sonnent devant le portique en cas de vol : 0,05 euros l'unité et 2 511,60 euros pour le portique de sortie. ...

Au total (stock, pas de porte, travaux, agencements, éclairage, matériel de présentation, mobilier et matériel informatique pour la gestion de stocks...) compter au moins 50 000 euros, plus dans certains emplacements recherchés.

Communication à l'ouverture : 5 à 10% des ventes HT.

### ■ ■ ■ **R**EPRISE D'UN DEPOT-VENTE

Il n'y a pas de barème officiel (*Mémento fiscal Francis Lefebvre*) pour estimer la valeur d'un fonds de commerce de dépôt-vente.

Tout dépend du secteur d'activité, de l'emplacement, du bail, des agencements, et autres éléments à prendre en compte pour la négociation.

On trouvera des exemples de prix de cession dans la revue *ICF/Argus* ou sur leur site : [www.cession-commerce.com](http://www.cession-commerce.com)

### ■ ■ ■ **M**ATIERES PREMIERES - FOURNISSEURS

Les "fournisseurs" sont les déposants, qu'il faut séduire par la publicité, les petites annonces, le "bouche à oreille" et l'entourage... Dans le prêt-à-porter, la marchandise provient aussi d'articles invendus de boutiques aux griffes connues, des fins de série, des ventes de presse. Il est également possible que certains réseaux s'approvisionnent à hauteur de 20% en produits neufs.

Dans d'autres secteurs (équipement de la maison, matériel brun et blanc ou hifi) une partie de la marchandise provient des saisies en douanes, des lots vendus par adjudications et des liquidations, en plus du dépôt des particuliers.

## 3 - Les moyens nécessaires pour démarrer l'activité

---

Au départ donc, les «fournisseurs» peuvent être, selon les cas, des fabricants, des entreprises de gros, des soldeurs. Un bon filon : les règlements de successions. *"Pour se faire un stock, on peut faire le tour des penderies des amies, de la famille puis se faire connaître par tracts. Les autres commerçants du quartier ont mis ma carte de visite sur leur vitrine et le bouche-à-oreille a fonctionné"* (source : <http://www.daici.com/pic/301/depot-vente.aspx>).

La plupart des dépôts-ventes proposent donc à la fois des marchandises d'occasion et neuves déposées par des professionnels, avec lesquels ils développent des formules de partenariat. Certains distributeurs y voient l'occasion de résoudre les problèmes de reprise de marchandises.

Il existe des **logiciels spécialisés**, une recherche sur Internet avec un moteur de recherche doit permettre de retrouver les principaux d'entre eux ; une enquête auprès de quelques dépôts-ventes de son quartier donnera des informations complémentaires ; parfois le logiciel a été conçu sur mesure, en fonction des utilisations de l'exploitant du dépôt-vente.

Le stock de départ doit être constitué (à moins que tout repose sur les premiers dépôts) : guetter les fermetures de magasins ou ceux qui changent de mobilier, ou se rendre directement chez certains fabricants d'usines, soldeurs ou fabricants, faire les solderies, repérer une succession, une vente en hôtellerie, une vente aux enchères, etc. Certaines enseignes offrent même un stock de départ !

### ■ . . C HIFFRE D'AFFAIRES - FACTURATION

Le dépositaire prend en général entre 20 et 65% de commission :

- 50% à 65% pour le vêtement et les bijoux,
- 25 à 45% pour l'équipement de la maison,
- 30% pour les meubles.

Tout dépend de la valeur de l'objet. Quant au nombre de passages en caisse et au ticket moyen, ils sont très variables d'une activité à l'autre.

### ■ . . P RIX DE REVIENT - MARGE - RESULTAT

L'hétérogénéité de la profession explique l'absence de bases de données fiables et représentatives sur le sujet. Le créateur d'entreprise pourra néanmoins consulter avec profit les nombreuses banques de données sur Internet qui livrent les bilans et comptes de résultats... de ses principaux concurrents ! Par exemple : <http://www.infogrefe.fr>, [www.societe.com](http://www.societe.com)

Il établira ensuite ses propres taux de marque, calculera sa marge (25 ou 30%, voire 50%), ses coefficients, points de repère pour une saine gestion.

#### Ratios 2009 communiqués fin 2010 pour le commerce de détail de biens d'occasion Fédération des centres de gestion agréés (168 entreprises individuelles, effectif moyen 1,4 personnes exploitant inclus)

CA HT moyen	Marge brute % CA	Valeur Ajoutée % CA	Charges de personnel % CA	Résultat courant % CA	Crédit client en jours	Crédit fournisseur en jours	Rotation stocks en jours
175 486 €	46,7	25,1	4,8	11,5	4	44	172

Source : Fédération des centres de gestion agréés - 2 rue Meissonier - 75017 Paris  
Tél. : 01 42 67 80 62 ou [www.fcga.fr](http://www.fcga.fr)

Résultat courant : 20 168 € (et 8 927 € avec un effectif d'une seule personne).

CA par personne : 128 334 € (et 55 329 € avec un effectif d'une seule personne)

Source : FCGA - 2 rue Meissonier - 75017 Paris - Tél. 01 42 67 80 62 [www.fcga.fr](http://www.fcga.fr)

Autres ratios et compte de résultat détaillé sur le site des AIR CGA, association inter-régionale des centres de gestion agréés <http://www.infotpe.com>

### ■ . . C HARGES D'EXPLOITATION

- Loyer.

- Agencement, entretien, ménage des installations et décoration.
- Salaires des employés et charges sociales.
- Transporteur éventuel.
- Impôts, assurances, électricité, télécommunications, amortissements, comptabilité, frais bancaires.
- Publicité.

Au démarrage prévoir un budget publicité conséquent : tracts, encarts dans les journaux, mailing, affichage, vernissage, etc. (2 000 à 10 000 euros).

### Ratios pour les biens d'occasion, antiquaires et dépôts-ventes (Ratios pour une entreprise individuelle avec 0 salarié et 1 exploitant)

Ca dépôt vente pour le seul code 52.5Z	CA/ent HT	VA/CA HT	Taux de marge	Rotations des stocks en mois
111 M€ (5% de 2 227M€)	53 000 euros	61,8%	54,4%	12

Source : INSEE/EAE Commerce, résultats 2006 disponibles en janvier 2011, pas de chiffres pour 2007 et les années suivantes [www.insee.fr](http://www.insee.fr) rubrique commerce

### ● ● ● Rotation des stocks

Le secret de la réussite, c'est la rotation des stocks : 20 à 45 jours dans le prêt-à-porter (idéal : un mois), 80 jours pour les appareils photo. Le nombre de pièces prises en dépôt quotidiennement est important dans le prêt-à-porter : par exemple 150 pièces chez Midinippes... (Avec la marque Chanel, numéro un au box office). Dans le vêtement, une collection représente 7 000 à 10 000 pièces ! Ainsi dans le secteur, la gestion informatisée des stocks peut s'imposer d'emblée.

### ■ ● ● BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Trésorerie positive : paiement comptant des clients lorsqu'ils effectuent des achats, le fonds de roulement est négatif pour la formule classique du dépôt-vente. Parfois des formules de prêts sont consenties aux clients par des organismes de crédit à la consommation, pour le meuble par exemple.

### ■ ● ● FINANCEMENT - AIDES SPECIFIQUES

Ce sont celles de tout commerçant qui se lance dans une création d'entreprise (voir site APCE).

Contactez également le SIAGI, société de caution mutuelle pour le commerce et l'artisanat  
SIAGI - 2 rue Jean-Baptiste Pigalle - 75009 Paris - Tél. : 01 48 74 54 00 - [www.siagi.fr](http://www.siagi.fr)

## ■ . . . CONDITIONS D'INSTALLATION

### ● . . . Déclaration d'ouverture à la préfecture pour demander son inscription au registre des revendeurs d'objets mobiliers

Lors du démarrage de l'activité, une déclaration d'ouverture auprès de la Préfecture ou de la sous-préfecture dont dépend l'établissement s'impose avant toute autre démarche, notamment l'inscription au CFE en vue de l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés. Un **récépissé** de déclaration sera alors remis au commerçant, exigible à toute réquisition. Obtenez confirmation de cette démarche auprès de la Préfecture ou de la sous-préfecture. Il semble en effet que cette déclaration préalable ne soit pas toujours bien connue des services des préfectures, notamment en ce qui concerne le dépôt-vente de vêtements, qui fait pourtant partie des *objets mobiliers usagés* concernés par cette formalité. NB : Pour les dépôts-ventes de meubles, une inscription préalable (sur un registre spécial) doit être faite à la Préfecture du département (à Paris, à la Préfecture de Police – 36 rue des Morillons - Tél. 01 55 76 20 00).

#### Références :

Loi 87-962 du 30 novembre 1987, décrets 88-1039 et 88-1040 du 14 novembre 1988, arrêté d'application du 29 décembre 1988 et instruction du 15 décembre 1989 du Ministère de l'intérieur, concernant la police de la vente ou l'échange d'objets mobiliers.

Dispositions relatives aux personnes dont l'activité professionnelle comporte la vente ou l'échange de certains objets mobiliers. Article R321-1 du code Pénal Modifié par [Décret n°2009-16 du 7 janvier 2009 - art. 3](#) (décret relatif aux ventes au déballage) : Toute personne soumise à l'obligation de tenir le registre d'objets mobiliers prévu au premier alinéa de [l'article 321-7](#) doit effectuer une déclaration préalable à la préfecture ou la sous-préfecture dont dépend son établissement principal. A Paris, la déclaration est faite à la préfecture de police. En l'absence d'établissement fixe ouvert au public, le lieu du domicile ou, à défaut, la commune de rattachement mentionnée à [l'article 7 de la loi n° 69-3 du 3 janvier 1969](#) est considéré comme le lieu d'établissement.

La déclaration comporte les indications suivantes : nom et prénoms du déclarant ; date et lieu de naissance ; nationalité ; lieu d'exercice habituel de la profession ; statut de l'entreprise ainsi qu'un extrait d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou le récépissé de déclaration d'activité remis par le centre de formalités des entreprises aux personnes physiques bénéficiant de la dispense d'immatriculation prévue par [l'article L. 123-1-1](#) du code de commerce ; Il est remis un récépissé de déclaration qui doit être présenté à toute réquisition des services de police et de gendarmerie, des services fiscaux, des douanes ainsi que des services de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes.

Ordre des démarches<sup>5</sup> :

- Déclaration préalable à la Préfecture ou à la sous préfecture,
- Immatriculation au RCS, registre de commerce et des sociétés,
- Déclaration à la recette des impôts,

---

<sup>5</sup> Pour l'auto-entrepreneur, les démarches pourront être simplifiées ; [www.lautoentrepreneur.biz](http://www.lautoentrepreneur.biz)

- Immatriculation définitive au registre des reventes d'objets mobiliers ou registre des brocanteurs, auprès de la Préfecture qui délivre un récépissé à présenter à toute réquisition (services de police, gendarmerie, fisc, douane, DGCCRF).

**Pour tout savoir sur les formalités et la réglementation pour s'installer, retrouvez la fiche de synthèse conçue par l'APCE à l'occasion de la mise en service en 2010 du Guichet unique [www.guichet-entreprises.fr](http://www.guichet-entreprises.fr)**

Lien direct : <http://www.apce.com/cid96150/depot-vente.htmlC=173>

### ■ ■ ■ **R**EGLES ET USAGES DE L'ACTIVITE

#### ● ● ● **L**e registre de police des revendeurs d'objets mobiliers

Toute personne dont l'activité professionnelle consiste à vendre des objets d'occasion, en boutique ou sur internet, est tenu de tenir un registre de police.

Le dépositaire (l'exploitant du dépôt-vente) doit tenir à jour un registre de police, côté et paraphé par le commissaire de police, avec les coordonnées des déposants, la nature, la description, le numéro d'ordre et le prix des marchandises. Des contrôles peuvent être effectués sur ce point par la DGCCRF, Direction Générale de la Concurrence de la Consommation et de la Répression des Fraudes, surtout lorsque l'activité concerne la vente d'objets d'une certaine valeur.

Sur le registre :

- descriptif des objets,
- nom du vendeur ou déposant ou de la personne morale,
- prix d'achat,
- date de dépôt,
- numéro d'ordre.

DGCCRF - 59 Boulevard Vincent Auriol - 75013 Paris - Tél. : 01 44 87 17 17

[www.dgccrf.bercy.gouv.fr](http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr)

Référence : article 321-7 et R321-3 à R321-7 du Code pénal

#### ● ● ● **C**ontrat de dépôt

Le dépositaire et le déposant établissent entre eux un mandat de vente et un reçu de dépôt.

A cette occasion, il est élaboré une fiche (avec duplicata remis au déposant) ou mieux un contrat de dépôt (régi par les articles 1915 à 1954 du Code civil) comportant des indications obligatoires :

- le numéro du dépôt,
- les nom et prénom, adresse et téléphone du déposant,
- le numéro de la carte d'identité, la désignation de l'objet et le prix à payer au déposant, la clause à la baisse, la mention "*je soussigné, reconnais être seul propriétaire des objets désignés ci-dessus et donner mandat au dépôt-vente de les vendre, et avoir pris connaissance de toutes les conditions de ce dépôt-vente, en particulier celles relatives aux prix à la baisse*".

Pour le dépôt-vente de voitures, d'autres pièces sont à déposer au dossier : le numéro de la carte grise, tous les éléments qui identifient le véhicule ainsi que le prix d'éventuelles réparations (voir fiche professionnelle sur la vente de voitures d'occasion).

A noter : il existe une importante jurisprudence au sujet des dépôts : est-ce un dépôt avec mandat de vendre ou une vente sous conditions résolutoires ? (L'acheteur doit alors restituer les marchandises s'il n'a pas trouvé l'occasion de les vendre, dans un délai déterminé). Dans le premier cas, le déposant reste propriétaire, les risques sont à sa charge. Dans le deuxième cas, les risques pèsent sur l'acheteur. Aux termes de l'article 1915 du Code civil, le contrat de dépôt est "l'acte par lequel on reçoit la chose d'autrui, à charge de la garder et de la restituer en nature". Ce contrat sera :

- soit un contrat de vente sous conditions,
- soit un contrat de dépôt avec mandat de vendre.

En l'absence de conditions écrites, ce sont les dispositions du Code civil qui s'appliquent. En effet, déposant et dépositaire peuvent prendre des dispositions dérogeant au Code civil, mais celles-ci doivent être portées à la connaissance du déposant, soit par contrat écrit, soit par des conditions générales lisibles affichées dans le magasin.

Le dépositaire a le droit de refuser la marchandise qu'il juge invendable ou d'une valeur insuffisante.

En cas de vol, le dépositaire doit rembourser l'article au déposant, car il est tenu pour responsable. Il doit donc contracter une assurance couvrant le vol ou la casse des objets placés sous sa responsabilité.

### ● ● ● Responsabilité

Responsabilité en cas de dommages, "chaque objet accepté passe sous la garantie du dépositaire en cas d'accident, destruction ou vol (article 1927-28 du Code civil). Si l'objet blesse un client, l'article 1384 du Code civil rend responsable le dépositaire en ayant la garde".

Vices cachés : c'est le déposant qui en est responsable, sauf s'il y a fraude quant à la qualité de l'objet acquis.

### ● ● ● Recel

Attention à ne pas acheter des objets volés, car le dépositaire peut être accusé de recel. La loi 87-962 du 30 novembre 1987, relative à la prévention, à la répression du recel des marchandises, fait référence en la matière. Attention donc aux contrefaçons courantes (Hermès, etc. ; il faut demander la facture, la carte nationale d'identité du déposant, le certificat délivré par la marque).



## ● ● ● Information sur les prix

Le revendeur doit respecter l'arrêté du 3 décembre 1987 et l'article L.113-1 du Code de la consommation relatif à l'information sur les prix et éventuellement la circulaire du 19 juillet 1988 sur l'affichage des prix des œuvres d'art originales et les livres d'occasion.

## ● ● ● Prix des articles textiles usagés ou d'occasion

L'information sur les prix doit être accompagnée de la mention "vêtements ou textiles d'occasion" (arrêté du 25 avril 1995 relatif à l'information du consommateur).

## ● ● ● Reprise de l'objet

Le déposant peut toujours reprendre l'objet, à condition de régler les frais définis au contrat, soit qu'il ne veuille plus vendre, soit qu'il ait lui-même un acquéreur.

## ● ● ● Dépôt-vente pour enfant

Le commerçant n'a pas le droit d'accepter des marchandises de la part d'enfants mineurs non émancipés, sans consentement express et écrit des : père, mère ou tuteur, sous peine de sanction pénale.

## ■ ● ● BIBLIOGRAPHIE JURIDIQUE ET FISCALE

- 1/ Le service d'information réglementaire aux entreprises de la CCIP de Paris a publié un document *Revendeurs d'objets mobiliers (brocanteur, antiquaire, exploitant de dépôt-vente)* (Téléchargeable sur le site [www.ccip.fr](http://www.ccip.fr) ou Tél. 01 55 65 75 75)  
<http://www.inforeg.ccip.fr>
- 2/ La fiche très complète publiée par l'INC : *le dépôt-vente* - INC, institut national de la consommation, 80 rue Lecourbe - 75732 Paris Cedex 15 - Tél. 01 45 66 20 20 - [www.conso.net](http://www.conso.net)  
[http://www.conso.net/bases/5\\_vos\\_droits/1\\_conseils/conseil\\_866\\_j214-le\\_depot\\_vente.pdf](http://www.conso.net/bases/5_vos_droits/1_conseils/conseil_866_j214-le_depot_vente.pdf)
- 3/ La recommandation de la commission des clauses abusives publiée au BOCCRF le 31 mars 1999 et qui figure dans la fiche de l'INC  
[http://www.finances.gouv.fr/clauses\\_abusives/](http://www.finances.gouv.fr/clauses_abusives/) ou sur  
<http://www.clauses-abusives.fr/recom/index.htm>

## ■ ■ ■ STATUT

Commerçant.

## ■ ■ ■ ORGANISMES SOCIAUX

Pour un commerçant indépendant (non salarié) :

- Assurance Vieillesse/Retraite : une caisse dépendant du RSI caisse nationale du régime d'assurance vieillesse/invalidité/décès des non salariés de l'industrie et du commerce [www.le-rsi.fr](http://www.le-rsi.fr)
- Assurance Maladie : une CMR, Caisse Maladie Régionale [www.le-rsi.fr](http://www.le-rsi.fr)
- Allocations familiales : le RSI

### Rappel

**Le cadre de la fiche professionnelle ne permet pas d'évoquer en détail les différentes structures juridiques, le calcul des cotisations sociales, etc.**

**Retrouvez les aspects juridiques, sociaux et fiscaux de la création d'entreprise sur le site de l'APCE - [www.apce.com](http://www.apce.com) ou sur celui du RSI - [www.le-rsi.fr](http://www.le-rsi.fr)**

**Retrouvez également le guide du créateur sur le site du RSI [http://www.le-rsi.fr/aide\\_a\\_la\\_creation\\_d\\_entreprise/index.php](http://www.le-rsi.fr/aide_a_la_creation_d_entreprise/index.php)**

**Sur le statut de l'auto-entrepreneur : [www.autoentrepreneur.biz](http://www.autoentrepreneur.biz)**

## ■ ■ ■ STRUCTURE JURIDIQUE

Entreprise individuelle et SARL (société anonyme à responsabilité limitée) sont les structures les plus employées.

## ■ ■ ■ FISCALITE

TVA : les objets vendus au public supportent une TVA au taux normal (19,6%) applicable à la marge dégagée. (Article 297 A du Code général des impôts)

Exemple : un commerçant obtient en dépôt un guéridon auprès d'un particulier d'un montant de 2 000 € euros. Après l'avoir remis en état, il le revend 3 000 €

La marge TTC est de  $3\,000 - 2\,000 = 1\,000$  €

La marge HT est de  $1\,000 \times 0,836^6 = 836$  €

La TVA due sur l'opération est donc de  $836 \text{ €} \times 19,60\% = 164$  €

(Source : [www.ccip.fr/infogeg](http://www.ccip.fr/infogeg))

<sup>6</sup> coefficient de conversion relevant du taux normal de TVA à 19,6%

### ■ ■ ■ ORGANISMES PROFESSIONNELS

Il n'existe pas à notre connaissance de fédérations professionnelles pour les dépôts-ventes. Il est fortement conseillé de se diriger vers une fédération en rapport avec la nature des dépôts effectués. Par exemple, les détaillants en meubles ou la fédération de la bijouterie.

A noter que le SNCAO (Syndicat National du Commerce, de l'Antiquité et de l'Occasion situé au 18 rue de Provence - 75009 Paris - Tél. : 01 47 70 88 78) ne représente que les antiquaires et les brocanteurs. Il est donc inutile de le contacter pour la création d'un dépôt-vente.

### ■ ■ ■ FORMATION

Les métiers du commerce, ainsi que des compétences plus pointues liées à l'activité, comme par exemple un CAP de bijoutier (dépôt-vente de bijoux), une formation d'informaticien (vente d'ordinateurs), de réparateur professionnel (électroménager...). Des connaissances en gestion (droit, comptabilité...) sont également appréciées.

Les principaux réseaux ont mis en place des modules de formation spécifiques, comme chez Troc ou bien encore Cash Converters (*source : LSA*).

### ■ ■ ■ SALONS ET MANIFESTATIONS

Il n'y a pas de salon spécifique, mais des salons sur tel ou tel type de commerces. Pour les réseaux : salon de la franchise et salon des entrepreneurs.

Possibilité de consulter le site Internet suivant pour trouver la date des principaux salons : [www.salons-online.com](http://www.salons-online.com)

### ■ ■ ■ OUVRAGES ET ETUDES

- *E-Commerce de biens d'occasion*, Xerfi, mai 2007, sommaire de l'étude à retrouver sur [www.xerfi.com](http://www.xerfi.com)
- *Distribution de biens d'occasion*, janvier 2009, Xerfi [www.xerfi.com](http://www.xerfi.com)
- *Dépôt-vente, un marché porteur et convoité*, novembre/décembre 2006, revue Pic <http://www.daici.com/pic/301/depot-vente.aspx>

### ■ ■ ■ REVUES ET ANNUAIRES

*Les meilleurs dépôts-ventes de Paris*, Valérie Appert et Mariadèle Campion, éditions Parigramme - 58 rue du faubourg Poissonnière - 75001 Paris – Tél. 01 44 83 89 21 [www.parigramme.com](http://www.parigramme.com)

Il n'existe pas de presse spécialisée mais en revanche de nombreux articles dans la presse économique ; exemple :

Les enseignes de dépôt-vente connaissent un succès croissant depuis quelques années, attirant des clients de toutes catégories socioprofessionnelles et de tous âges. Les réseaux présents sur le marché utilisent des concepts différents et se démarquent les uns des autres en proposant régulièrement de nouveaux services aux déposants et aux acheteurs. Les perspectives de développement s'annoncent prometteuses. (*Source : Commerce Magazine*).

Un dossier du Journal du Net en 2009

<http://www.journaldunet.com/economie/distribution/dossier/luxe-mode-accessoires-pour-enfants-les-nouveaux-magasins-de-seconde-main/l-occasion-se-decline-a-toutes-les-sauces.shtml>

Un article de LSA du 18 février 2010 <http://www.lsa-conso.fr/il-y-a-du-neuf-dans-l-occasion,111718>

## Comment commander une fiche professionnelle ?

### Par Internet

Achat en ligne et téléchargement immédiat des fiches sur [www.apce.com](http://www.apce.com), rubrique Librairie en ligne

### Par courrier

Imprimer le bon de commande à partir de notre site [www.apce.com](http://www.apce.com), rubrique Librairie en ligne et le poster à l'adresse suivante :  
**APCE - Librairie en ligne - 14 rue Delambre - 75014 PARIS**  
**01 42 18 58 58**

## Comment connaître les titres de la collection et les dates de parution ?

En consultant la liste des fiches (et leur date de réactualisation) sur le site Internet de l'APCE/rubrique Librairie en ligne. Une fiche est réactualisée environ tous les deux ans.

Consulter aussi dans la rubrique "Librairie en ligne" les FAQ des fiches professionnelles : comment obtenir de l'information sectorielle en l'absence de fiche, comment se procurer une facture, comment accéder au résumé d'une fiche, etc ?

**Une question ? Une remarque ?**  
**Tél. : 01 42 18 58 76 ou [vinay@apce.com](mailto:vinay@apce.com)**