



Vendre sur les marchés : les secrets pour faire sa place

Comment vendre sur les marchés ? Quel matériel et quel investissement pour faire les marchés ? Est-ce rentable ? Comment s'inscrire pour faire les marchés, comment obtenir une place ? WikiCréa vous dit tout.

Faire les marchés est un métier passionnant mais difficile, qui nécessite régularité et sens commercial.

Voici quelques-unes des **qualités nécessaires** pour réussir en tant que vendeur ambulant sur les marchés :

- aimer le contact avec la clientèle,
- connaître le fonctionnement des marchés,
- bien connaître ses produits et savoir en parler,
- être prêt à supporter des **conditions de travail difficiles** : froid, pluie, station debout, réveil aux aurores...
- être **patient et persévérant** : la clientèle et les habitudes se construisent avec le temps ; les meilleures places s'obtiennent aussi avec le temps,
- savoir négocier,
- être **bon gestionnaire** : il faudra savoir mesurer son **besoin en fonds de roulement** et bien gérer sa trésorerie,
- savoir organiser son stand et mettre en valeur ses produits (**merchandising**),
- savoir créer l'événement et la nouveauté,
- avoir un **moral d'acier** : certaines journées peuvent être démotivantes, à cause du temps, de la saison...

Si vous souhaitez exercer en tant que commerçant ambulant sur les marchés, la première question à vous poser est celle de **ce que vous allez vendre** : produits alimentaires ? fruits et légumes ? vente de produits alimentaires transformés ou cuisinés sur place ? fleurs ? vêtements ? articles de

brocante ? accessoires ?

Choisissez le meilleur produit à vendre en fonction des attentes de la clientèle, de vos compétences et des opportunités qui s'offrent à vous. A noter que les marges peuvent fortement varier d'un type de produit à l'autre... **N'attendez pas trop longtemps avant de demander des devis aux fournisseurs.**

Faire les marchés : rentable ?

La rentabilité d'une activité de vente sur les marchés dépend de plusieurs éléments :

- la qualité des places obtenues. Les places les plus lucratives sont difficilement accessibles, sauf à être patient ou à les racheter, ce qui peut s'avérer coûteux,
- la marge générée sur les produits vendus,
- les investissements à réaliser : ils sont parfois élevés, par exemple dans le cas de la vente de produits alimentaires transformés sur place (nécessite de posséder un véhicule adapté ainsi que des équipements professionnels).

Attention, la rentabilité est à relativiser en fonction de la **saisonnalité**.

Combien coûte une place de marché ?

Le prix d'une place de marché (« droit de place ») varie de **40 € à 200 €** la journée : le tarif est très variable d'un marché à l'autre et dépend du nombre de mètres linéaires occupés.

A noter : Chaque mairie vote un tarif du mètre linéaire unique pour sa commune et doit le rendre public sur les marchés.

Peut-on racheter une place sur un marché ?

Depuis 2014, il est possible de céder et donc de racheter un emplacement de marché, transaction qui s'apparente à la transmission d'un **fonds de commerce**.

Pour certains marchés, la mairie fixe la durée minimum de présence du vendeur sur le marché pour qu'il puisse présenter un successeur (durée n'excédant pas 3 ans selon la loi).

Consultez les petites annonces ou renseignez-vous auprès des **placiers** pour connaître les emplacements à vendre. Le prix de cession d'une place de marché est très variable en fonction du chiffre d'affaires généré : **de 10 000 € à plusieurs centaines de milliers d'euros**.

Quels investissements prévoir pour faire les marchés ?

Voici les principales dépenses et investissements à prévoir pour se lancer sur les marchés :

- Le matériel classique pour faire les marchés : stand, table de marché, parasol...
- Les éléments de décoration et de communication,
- Le matériel et l'équipement professionnel : frigos, machines, groupe électrogène, accessoires, etc,
- Le véhicule : en fonction des produits vendus, le véhicule devra être plus ou moins volumineux et équipé,
- Un stock de produits à vendre, en quantités adaptées,
- Une avance de trésorerie suffisante pour avancer les frais, renouveler le stock, payer le

carburant et les places sur les marchés.

Selon les cas, les dépenses de démarrage peuvent s'établir **entre 10 000 € et 80 000 €**.

Etablissez votre prévisionnel d'activité.

Pour mesurer votre rentabilité sur les marchés, établissez un **plan financier prévisionnel** : [cliquez ici pour accéder à notre modèle Excel à compléter, intuitif et gratuit.](#)

La réglementation de la vente sur les marchés.

Voici les points clés de la réglementation et les obligations pour vendre sur les marchés :

- Le centre de formalités des entreprises compétent est celui de la chambre de commerce et d'industrie (**CCI**) ; une immatriculation auprès de la chambre des métiers et de l'artisanat est aussi à prévoir en cas de « vente à emporter » alimentaire, qui est une activité artisanale ; dans ce cas, il faudra aussi effectuer le **stage de préparation à l'installation** (obligation supprimée au 1er janvier 2019),
- En cas de vente à emporter alimentaire, il faudra aussi suivre la formation **hygiène alimentaire (cliquez pour lire les détails)**,
- **Pour certaines activités touchant à l'alimentation et à l'hygiène, déclarer son activité auprès de la DDCSPP ou DDPP** (Direction Départementale de la protection des populations, c'est-à-dire les services vétérinaires). L'administration contrôlera les équipements et véhicules,
- **Demander la carte professionnelle de commerçant ambulant.**
 - La carte est obligatoire si les marchés sont situés dans d'autres communes que celle du siège de l'entreprise,
 - La carte se demande lors de la déclaration d'activité (CCI ou CMA), et s'obtient sous un mois,
 - Elle est valable 4 ans renouvelables. Coût : **15 €**.
 - **A noter** : il est aussi possible d'obtenir une attestation provisoire de commerçant ambulant auprès de la préfecture ou sous-préfecture. Ce document est valable 1 mois et permet de commencer son activité immédiatement en attendant d'obtenir la carte professionnelle.
 - Voir aussi notre article : **Comment obtenir une carte de commerçant ambulant.**
- **Obtenir les autorisations relatives aux emplacements.**

Faire les marchés : le statut juridique.

Quel est le meilleur statut juridique pour vendre sur les marchés ? Peut-on s'installer auto-entrepreneur ?

Pour rappel, la déclaration d'activité se fera auprès de la **CCI**, ou conjointement auprès de la **CCI et de la Chambre des Métiers** dans le cas d'une activité en partie artisanale (vente de plats préparés sur place par exemple).

Les statuts juridiques envisageables sont :

- **la micro-entreprise (ex régime auto-entrepreneur)** : c'est le statut le plus simple et le plus souple pour un démarrage ou pour exercer une activité occasionnelle :
 - pas de comptabilité réelle,

- obligation d'établir un suivi des recettes sur un document papier ou informatique,
- obligation d'avoir un compte bancaire séparé,
- statut juridique limité à certains seuils de chiffre d'affaires,
- cotisations sociales calculées sur la base des recettes déclarées (pas de recette = rien à payer),
- l'**entreprise individuelle au réel**, statut plus coûteux et moins « prévisible » que le statut de micro-entreprise pour ce qui est du paiement des cotisations sociales,
- l'**EURL**, qui est une société unipersonnelle,
- la **SASU**, qui est un type de société dans lequel le dirigeant est **assimilé-salarié**. **C'est le premier choix des entrepreneurs.**

Déclarez votre activité en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**

Vendre sur les marchés : les étapes.

Comment s'inscrire pour faire les marchés ? Comment avoir une place ? Quelles sont les étapes ?

Voici les principales étapes pour vendre sur les marchés, dans le bon ordre :

1. Imaginez votre concept et votre **positionnement** commercial : faites preuve d'imagination !
2. Listez les marchés dans un rayon de 30 à 60 kilomètres autour de chez vous,
3. Etablissez votre semaine type de présence sur les marchés. **Etudiez ensuite chacun des marchés visés :**
 - meilleurs emplacements,
 - concurrents,
 - type de clientèle,
 - saisonnalité,
4. Demandez les **emplacements** sans attendre. Rédigez des lettres aux mairies. **Obtenez des accords écrits**, indispensables pour obtenir des financements bancaires,
5. Obtenez des **devis** pour le matériel (parasol, stand...), remorque, véhicule, équipement,
6. Identifiez vos **fournisseurs**, négociez les prix,
7. Mesurez votre **rentabilité future** en rédigeant un **plan financier**,
8. Recherchez les financements (**micro-crédit** ou banque) ; ne contactez les banques que quand vous avez tous les éléments ci-dessus en main,
9. Faites le **stage hygiène alimentaire** : obligatoire si vous faites de la vente à emporter de produits transformés sur place,
10. Souscrivez une assurance **responsabilité civile professionnelle**,
11. Effectuez votre **déclaration d'activité** et demandez votre carte de commerçant ambulant.

Un modèle de lettre de demande d'emplacement pour un marché.

Le commerçant qui souhaite vendre sur les marchés doit obtenir une **autorisation d'occupation du domaine public** : dans la plupart des cas, la demande est à formuler auprès de la **mairie** de la commune concernée. Il est possible de demander un emplacement régulier (abonnement) ou un

emplacement vacant à la journée, ce dernier type d'emplacement pouvant être attribué par numéro d'ordre sur liste, ordre d'arrivée ou tirage au sort.

Voici un modèle gratuit de lettre de demande d'emplacement, à adresser à la mairie de la commune concernée : [Lettre demande emplacement marchés](#)

Des outils Excel pour gérer votre entreprise de vente sur les marchés (gratuit).

WikiCréa met à votre disposition des outils Excel gratuits pour gérer votre petite entreprise :

- un modèle de **plan financier**, facile à compléter : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).

Voir aussi notre article : [Créer une pâtisserie ambulante.](#)