

Comment ouvrir un dépôt vente de vêtements ou d'articles de puériculture ? Peut-on s'installer en tant qu'auto-entrepreneur ? Quels sont les facteurs de réussite ?

Le marché de l'occasion est plus porteur que jamais, en particulier pour les vêtements, la maroquinerie, les chaussures, mais aussi la puériculture et la mode enfantine.

A la recherche de bonnes affaires, les Français de toutes catégories sociales n'hésitent plus à se lancer sur le marché de la seconde main, à la fois pour vendre et pour acheter.

Internet a révolutionné le marché du prêt-à-porter d'occasion en élargissant considérablement les opportunités. Environ 25% des internautes ont déjà acheté ou vendu un vêtement ou un accessoire de mode sur internet. Aux côtés du Bon Coin, on note l'apparition de nombreux sites spécialisés, à l'image de *Videdressing.com*.

Internet est désormais la première place de marché pour l'occasion, ce qui est de nature à faire de l'ombre aux boutiques de dépôt-vente classiques...

Voici tout ce qu'il faut savoir pour ouvrir un dépôt-vente de vêtements, accessoires ou articles de puériculture.

Les facteurs de réussite et les qualités nécessaires pour ouvrir un dépôt-vente de vêtements.

Ouvrir un dépôt-vente de vêtements nécessite des qualités particulières.

Les facteurs-clés de réussite sont les suivants :

- trouver un bon emplacement ([voir notre article dédié](#)),
- négocier le loyer le plus faible possible ([voir notre article consacré aux baux commerciaux](#)),
- savoir **estimer la valeur** et la qualité des vêtements : vous n'aurez que quelques secondes pour juger du "potentiel" d'un vêtement,
- savoir **négocier à l'achat** et établir des prix justes face à des déposants parfois trop exigeants : sachez pointer les défauts, **sachez dire non !** Sachez tirer des leçons de vos erreurs, par exemple si un article se vend mal,
- savoir être à l'écoute de la demande et des dernières **tendances**,
- soigner le **merchandising** ([voir notre article dédié](#)),
- savoir **attirer la clientèle** par des opérations de communication, des événements, des soirées spéciales, des ventes-privées...
- développer un **excellent contact client** : sachez conseiller aux mieux la clientèle afin d'augmenter le panier moyen,
- savoir **fidéliser** sur le long terme : les déposants sont aussi vos clients !

Voir aussi notre article : [Comment faire entrer plus de clients dans son magasin ?](#)

Créer un dépôt-vente : quel sera votre concept ?

C'est une question fondamentale : quel sera l'ADN et le positionnement de votre dépôt-vente de prêt-à-porter ?

- **quelle clientèle ?** aisée, populaire, jeune, urbaine, rurale ?

- **quel emplacement ?** centre-ville, zone commerciale ? boutique en ligne ?
- **quel choix de vêtements ?** cheap, tendance, chic, *vintage* ? vêtements rares ou communs ? vêtements pour bébé ?
- **quel merchandising ?** type boutique classique (avec portants) ou braderie ?
- **quel niveau de prix ?** quelle marge ? quelle politique de promotion ?
- **quelle communication ?** internet et réseaux sociaux ? presse locale ?

Tous ces choix devront être cohérents. Vous n'ouvrirez pas un dépôt-vente en centre-ville si vous vous adressez à une clientèle populaire venant des banlieues par exemple.

N'hésitez pas à vous démarquer à travers un **positionnement de niche**, notamment si vous êtes dans une grande ville.

La réglementation relative aux dépôts-vente de vêtements.

Il n'y a pas de diplôme obligatoire pour s'installer en tant que commerçant, ou pour monter son dépôt-vente.

Les principales normes à respecter sont les suivantes :

- **Normes de sécurité et d'accessibilité :**
 - normes relatives aux ERP (établissements recevant du public) : sécurité incendie, présence d'**extincteurs**,
 - accessibilité des locaux aux **personnes handicapées**,
- **Obligation d'affichage des prix** sur les articles et dans les vitrines,
- **Obligation de disposer d'un [livre de police](#)** pour la détention d'objets de particuliers (voir plus bas),
- **Obligation de conclure un contrat de dépôt** avec le déposant, comportant un numéro de dépôt, les coordonnées du déposant, le numéro de sa pièce d'identité et les caractéristiques de l'objet avec la mention "*je soussigné ... reconnais être le propriétaire des objets cités et donner mandat au dépôt-vente de les vendre, et avoir pris connaissance des conditions du dépôt-vente en particulier celles relatives aux prix à la baisse*". Dans les faits cette obligation est rarement respectée...
- **[Affichages obligatoires à l'attention du personnel](#),**
- **Obligation de payer une cotisation à la [SACEM](#)** si de la musique est diffusée dans l'établissement (radio, TV...),
- **A noter qu'il n'est pas obligatoire d'installer des toilettes pour la clientèle.**

Bien gérer son dépôt-vente.

Monter un dépôt-vente demande une grande rigueur organisationnelle, notamment pour la gestion des articles. Vous devez à tout moment être en capacité de dire à un déposant si ses articles ont été vendus ou non, sans commettre d'erreur. Toutes les transactions doivent être tracées.

Heureusement, WikiCréa a conçu un logiciel Excel qui permet un suivi simple et efficace des entrées et sorties d'objets : [cliquez ici pour télécharger notre logiciel de gestion de dépôt-vente gratuit.](#)

Remarque : Ce logiciel peut aussi servir de [livre de police](#).

Créer un dépôt-vente : est-ce rentable ?

La rentabilité de votre dépôt-vente dépendra en particulier de vos coûts d'installation, du niveau de vos ventes et de votre coefficient de marge (X2 en moyenne).

Une bonne partie du coût de l'installation sera liée au choix du local commercial :

- Paiement du **droit au bail** ou du **pas-de-porte**,
- Frais d'ouverture de compteurs (eau, électricité, gaz, internet),
- Caution et dépôt de garantie,
- Frais de notaire,
- Travaux,
- Aménagement intérieur, décoration, meubles et merchandising.

Les autres dépenses de démarrage à prévoir sont les suivantes :

- Frais d'établissement (frais de création de l'entreprise),
- Acquisition de matériel et fournitures,
- Coût de l'enseigne et des éléments de communication,
- Financement du **besoin en fonds de roulement** : ce dernier est normalement faible, en effet il n'y a pas d'argent à avancer pour l'acquisition des stocks (les articles vendus sont payés a posteriori).

Créer un dépôt-vente est potentiellement rentable vous mettez en avant une offre de qualité, vendue au bon prix !

Ouvrir son dépôt-vente : quel statut juridique ?

L'activité étant de nature commerciale, la déclaration d'activité se fera auprès du centre de formalités de la **Chambre de Commerce et d'Industrie**.

Les différents statuts envisageables pour un commerçant seul sont :

- La **micro-entreprise** (ex-auto-entreprise) : c'est un statut très simplifié qui peut être adapté pour une petite activité de dépôt-vente. Les cotisations sociales se paient sur la base du chiffre d'affaires déclaré,
- L'**entreprise individuelle en nom propre** (EI) : c'est un statut adapté mais qui peut réserver quelques surprises en ce qui concerne le paiement des cotisations sociales ; en effet, ces dernières étant calculées sur les bénéfices de l'année, elles sont susceptibles de varier fortement d'une année à l'autre,
- L'**EURL** (SARL à associé unique) : c'est **un statut adapté**. Le gérant travailleur indépendant non salarié détermine lui-même sa rémunération, qui sert de base au calcul des cotisations sociales,
- La **SASU** : ce régime juridique est adapté mais un peu plus coûteux que l'EURL notamment pour ce qui est du paiement des cotisations sociales (régime d'assimilé-salarié),
- **Pour plus de détails sur les différents statuts possibles, cliquez sur chacun des liens ci-dessus.**

Déclarez votre activité directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création 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.](#)

Créer un dépôt-vente : les étapes.

Voici les principales étapes pour ouvrir son dépôt-vente de vêtements ou articles pour bébés :

1. **Trouvez votre concept** et validez-le par une [étude de marché](#),
2. **Réalisez une étude économique** : établissez un [plan financier](#), listez les besoins et trouvez les [aides et les financements](#) nécessaires au démarrage,
3. **Identifiez le local** ou le [fonds de commerce](#) à reprendre ; signez un [bail commercial](#),
4. **Effectuez les travaux** et décorez votre future boutique,
5. **Choisissez votre statut juridique et enregistrez-vous** (CCI),
6. Lancez la communication et l'activité,
7. [Trouvez vos clients.](#)

Des outils Excel pour gérer votre dépôt-vente (gratuit).

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

- un modèle de **plan financier**, facile à compléter : [cliquez ici pour y accéder.](#)
- un **logiciel de dépôt-vente** : [cliquez ici,](#)
- 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 : [S'installer brocanteur ou antiquaire.](#)