



Le dépôt-vente

Confier ses pièces à une boutique ou une galerie pour les vendre — et le faire dans de bonnes conditions

— Mémo pratique —

L'essentiel en 30 secondes

- Le dépôt-vente consiste à confier vos pièces à un tiers — boutique, galerie, concept-store — qui les expose et les vend pour votre compte, en échange d'une commission. Vous restez propriétaire de chaque pièce jusqu'à sa vente.
- C'est un moyen d'accéder à un point de vente sans investir dans un lieu. En contrepartie, vous portez le risque de l'invendu et vous n'êtes réglé qu'après la vente.
- La commission se négocie : comptez souvent 30 à 40 % du prix de vente. Un contrat écrit, accompagné d'un inventaire chiffré, est indispensable.
- Bien encadré, le dépôt-vente élargit votre visibilité sans vous exposer. Mal encadré, il immobilise votre trésorerie et vos pièces. La différence tient à quelques réflexes simples.

1. Le dépôt-vente, qu'est-ce que c'est ?

Le dépôt-vente est un accord par lequel vous — le déposant — confiez des pièces à un dépositaire (une boutique, une galerie, un salon permanent) qui se charge de les exposer et de les vendre en votre nom, moyennant une commission prélevée sur chaque vente.

Le point essentiel est juridique : **vous restez propriétaire de vos pièces tant qu'elles ne sont pas vendues**. Le dépositaire ne les achète pas ; il les détient et les vend pour votre compte. C'est ce qui distingue le dépôt-vente de l'*achat ferme*, où la boutique vous achète votre production puis la revend à son prix, en assumant seule le risque de ne pas l'écouler.

Le dépôt-vente	L'achat ferme
Vous restez propriétaire jusqu'à la vente.	La boutique devient propriétaire dès l'achat.
Vous portez le risque de l'inventu.	La boutique porte le risque de l'inventu.
Vous êtes réglé après la vente au client.	Vous êtes réglé à la commande ou à la livraison.
Commission prélevée (souvent 30 à 40 %).	Marge de revente (souvent x2 à x2,5).
Vous gardez le plus souvent la main sur le prix public.	La boutique fixe librement son prix de vente.

2. Avantages et inconvénients pour l'atelier

✓ Ce que le dépôt-vente vous apporte	✗ Ce à quoi rester attentif
Un point de vente physique sans loyer ni permanence à assurer.	Vous portez le risque de l'inventu : pièces immobilisées, non réglées, parfois abîmées.
Une visibilité nouvelle, auprès d'une clientèle déjà présente dans le lieu.	La trésorerie : vous n'êtes payé qu'après la vente, souvent avec un délai.
Un engagement souple, idéal pour tester un lieu, une ville ou une gamme.	Une commission élevée (30 à 40 %, parfois davantage) qui ampute votre marge.
Un accès facilité : le dépôt présente peu de risque pour la boutique, qui accepte plus volontiers.	Un suivi administratif qui se multiplie avec le nombre de dépôts.
Vous conservez le plus souvent la maîtrise de votre prix de vente public.	Une maîtrise limitée sur la mise en valeur et le discours de vente de vos pièces.
<i>En résumé : un levier de visibilité peu risqué... à condition de le cadrer.</i>	Un risque en cas de défaillance du dépositaire (fermeture, litige) si le contrat vous protège mal.

3. Ce que doit contenir le contrat

Le dépôt-vente se fait toujours par écrit. Un contrat clair protège autant l'atelier que la boutique. Avant de signer, vérifiez qu'il précise :

- L'identité des deux parties.
- Un **inventaire détaillé et daté** des pièces déposées : désignation, référence, prix de vente public, montant qui vous revient — idéalement une photo de chaque pièce.
- Le **taux de commission** et qui fixe le prix de vente public.
- La **responsabilité en cas de casse, de vol ou de détérioration** : le dépositaire assure-t-il les pièces confiées ?
- Les **modalités de règlement** : périodicité (souvent mensuelle), délai après la vente, justificatifs des ventes réalisées.
- La **durée du dépôt** et les conditions de reprise des invendus (à la charge de qui, sous quel délai).
- Une **clause de réserve de propriété** rappelant que les pièces restent les vôtres jusqu'à leur vente.

Point de vigilance — facturation. Dans un dépôt-vente, c'est vous qui vendez au client final ; la boutique agit comme intermédiaire. À chaque vente, c'est donc à vous d'établir la facture, et la commission de la boutique constitue une charge. Selon votre régime (micro-entreprise, réel), l'enregistrement diffère : au moindre doute, faites valider le montage par votre comptable.

4. Réussir son dépôt-vente, étape par étape

Bien choisir le lieu

Un dépôt-vente ne vaut que par la cohérence entre vos pièces et l'endroit qui les accueille. Avant de vous engager, rendez-vous sur place : observez la clientèle, la gamme de prix pratiquée, le soin apporté à la mise en valeur, le sérieux de l'accueil. Un beau lieu mal fréquenté par *votre* clientèle ne vendra pas mieux qu'un marché mal choisi.

Cadrer l'accord

Négociez la commission et le prix de vente public *avant* de déposer. Exigez un contrat écrit — jamais un simple accord oral. Établissez un inventaire daté et chiffré, étiquetez ou numérotez chaque pièce, et conservez-en une copie photographiée. Clarifiez la question de l'assurance : qui répond de la casse ou du vol ?

Suivre dans la durée

Tenez votre propre tableau de suivi (pièce, date de dépôt, prix, statut : en dépôt / vendue / reprise). Fixez un rythme de règlement et un rendez-vous régulier avec le dépositaire. Émettez vos factures au fil des ventes. Et prévoyez dès le départ une date de reprise des invendus, pour éviter que vos pièces ne dorment indéfiniment sur une étagère.

5. Votre checklist

- ☐ Visiter le lieu et vérifier la cohérence avec mon univers et ma clientèle.
- ☐ Négocier la commission et le prix de vente public.
- ☐ Signer un contrat écrit (jamais d'accord seulement oral).
- ☐ Établir un inventaire daté, chiffré et photographié des pièces déposées.
- ☐ Vérifier qui assure les pièces en cas de casse ou de vol.
- ☐ Étiqueter ou numéroter chaque pièce.
- ☐ Convenir d'une périodicité de règlement et d'un point régulier.
- ☐ Tenir mon propre tableau de suivi des dépôts et des ventes.
- ☐ Fixer une date de reprise des invendus.
- ☐ Émettre une facture à chaque vente.

Avertissement

Document d'information à vocation pédagogique. Le dépôt-vente relève du contrat de dépôt (articles 1915 et suivants du Code civil) combiné, pour la vente, aux règles du mandat. Ce mémo ne se substitue pas à un contrat rédigé pour votre situation, ni à un conseil juridique ou comptable. En cas de doute, faites relire votre contrat avant de le signer.

Sextant — Accompagnement stratégique d'ateliers d'art · sextant-ateliersdart.fr