



Union Fédérale des Consommateurs - Que Choisir
BP 217 - 13607 Aix-en-Provence cedex 1
www.ufc-aix.com – aixenprovence@ufc-quechoisir.org

Tél. : 04 42 93 74 57 - Fax : 04 42 27 73 92

DEPOTS VENTES

Mode addict ou simple consommatrice à la recherche de la bonne affaire, les soldes d'hiver vous tendent les bras Mais comment ranger vos nouveaux achats dans des placards débordants de vieilles affaires que vous ne portez plus ? Une solution toute simple pour faire le tri tout en gagnant de l'argent : vendez vos affaires dans un dépôt vente.

Voici quelques conseils avant de pousser la porte.

● **Veillez à être inscrit dans un registre :**

Vous allez vous adresser à un commerçant dont l'activité consiste à vendre des biens au nom du propriétaire. Afin de lutter contre le recel d'objets volés, celui-ci est tenu d'inscrire dans un registre votre nom et votre adresse, ainsi que l'objet qui lui est confié et sa valeur estimée. Le non respect de cette obligation est sanctionné pénalement. Le dépositaire est en droit, pour respecter cette obligation, de vous demander de lui présenter votre carte d'identité.

● **Faites vous délivrer un reçu :**

Dépositaire de votre bien, ce commerçant en est responsable. Il doit en effet vous le restituer dans l'état ou vous le lui aviez confié si la vente n'a pas lieu. La délivrance d'un reçu est une preuve en cas de litige car ce sera alors à vous de prouver que vous lui avez remis le bien et qu'il était en bon état. Si un contrat ne vous est pas remis, faites vous délivrer un reçu détaillant les caractéristiques du bien, l'état dans lequel il se trouve et le prix que vous souhaitez en tirer.

● **Convenez d'un prix minimal :**

Vous pouvez librement fixer le prix de vente du bien et prévoir soit un prix fixe, soit une fourchette de prix. Sachez toutefois que le commerçant peut très bien refuser de vous prendre l'objet s'il estime qu'il ne pourra pas le vendre à ce prix là. Afin d'éviter quelques désillusions, n'hésitez pas à faire préciser le prix de mise en vente de l'objet, la somme qui vous reviendra et la commission touchée par le commerçant. Certains dépôts ventes prévoient que le prix diminuera après un certain délai. Cette pratique n'est pas interdite mais vous devez en être informé. Vérifiez également si des frais supplémentaires peuvent vous être imputés, comme des frais de dépôt ou de garde, de transport de biens ou d'assurance.

● **Paiement : soyez vigilants :**

En tant que mandataire, le commerçant est tenu de vous avertir de la vente de votre bien et de vous verser la somme convenue. Certains contrats prévoient un délai de paiement de 1 ou 2 mois, mais en l'absence de précisions, il doit vous payer immédiatement. Il ne peut arguer que le chèque émis par l'acheteur était sans provision pour vous refuser le paiement. Si le dépositaire refuse de vous payer bien que la vente ait eu lieu, adressez lui une lettre recommandée avec accusé de réception le mettant en demeure de vous verser la somme due.

● **Perte ou vol : le dépôt vente est responsable :**

Dans ces cas là, le commerçant doit vous indemniser. Il ne peut s'exonérer de sa responsabilité qu'en prouvant qu'il n'a pas commis de faute ou de négligence. Il doit avoir pris toutes les précautions pour protéger tous les biens dont il a la garde. Si ce commerçant

est indemnisé par son assurance, il doit vous reverser la somme perçue correspondant au prix de l'objet que vous lui avez confié.

● **N'oubliez pas votre bien :**

Passé un certain délai, si le bien n'est pas vendu, certains contrats prévoient qu'il appartient alors au dépositaire. Si cette clause existe dans votre contrat, elle n'est valable que si le commerçant vous a préalablement avisé que vous deviez reprendre votre bien. A défaut, cette clause est abusive. Informez vous régulièrement de l'évolution de votre bien au sein du magasin.

Chronique de janvier 2007