



## Les bons tuyaux de l'Adie pour démarrer sur les Marchés

### La carte de commerçant ambulant

Depuis 2009, les modalités d'obtention de la carte de commerçant ambulant permettant d'exercer une activité ambulante sont identiques pour les vendeurs ambulants et les forains.

#### Déclaration au Centre de Formalités des Entreprises

Pour obtenir une carte de commerçant ambulant auprès de la Préfecture, il faut effectuer une déclaration auprès du Centre de Formalités des Entreprises compétent :

- La chambre de commerce et d'industrie pour les personnes exerçant une activité commerciale
- La chambre de métiers et de l'artisanat pour les personnes exerçant une activité artisanale

Cette déclaration doit être envoyée par courrier recommandé avec accusé de réception ou remise au Centre de Formalités des Entreprises contre récépissé.

#### Obtention de la carte auprès de la Préfecture

Les pièces à fournir avec la déclaration seront précisées par un arrêté. Dans l'attente de cet arrêté, il faut se rendre à la Préfecture muni du récépissé d'immatriculation ou de déclaration d'activité afin de déposer un dossier et d'obtenir la carte de commerçant ambulant.

Lorsque le dossier est complet, la carte est délivrée par la Préfecture dans un délai maximum d'un mois

- À compter de l'immatriculation de l'entreprise au Registre du Commerce et des Sociétés ou au Registre des Métiers
- À compter de la délivrance du récépissé de déclaration d'activité (pour les auto-entrepreneurs)
- À compter de la réception du dossier (entrepreneurs en activité)

### Durée de validité de la carte

La carte est valable 4 ans. Elle est renouvelable. Dans le cas d'un renouvellement, le délai de délivrance est de 15 jours.

### Obligation d'information

Le titulaire de la carte doit faire connaître au Centre de Formalités des Entreprises toutes les modifications qui affectent son activité ou son mode d'exercice.

### Titre de circulation

Pour les personnes n'ayant ni domicile ni résidence fixe depuis plus de 6 mois, il faut s'adresser à la Préfecture pour obtenir un livret spécial de circulation.

Cette demande est à adresser au Préfet ou au Sous-Préfet de la commune à laquelle souhaite être rattachée la personne. À Paris, la demande est à formuler auprès du Préfet de Police. La personne devra justifier de son identité et de sa nationalité, et déposer une photographie d'identité en trois exemplaires.

Le dépôt d'une demande de livret spécial de circulation donnera droit à une attestation valant titre provisoire de circulation, valable pour une durée maximale d'un mois.

Le carnet de circulation est valable 5 ans et est renouvelable.

### Les moyens nécessaires pour démarrer

- Véhicule (il est possible d'utiliser un véhicule personnel au démarrage)
- Matériel de marché (parasols, tables, tréteaux, etc.) : de 500 € (occasion) à 2000 € (neuf pour vestimentaire)
- Stock de marchandises à vendre correspondant à la saison en cours ou à venir
- Trésorerie, pour financer l'essence et les places sur les marchés
- Lieu pour stocker sa marchandise (il est possible de stocker sa marchandise à son domicile)

### Les assurances pour être bien couvert

- Responsabilité Civile exploitation (demandée par les placiers) et professionnelle (non obligatoire mais importante pour une couverture optimum)
- Assurance du véhicule, qui couvre aussi les marchandises transportées
- Une couverture contre le vol ou la détérioration du stock (incendie, dégât des eaux, *etc.*) qu'il soit entreposé à domicile (Multirisques Habitation) ou dans un local distinct (assurance du local en question)
- Une couverture en cas d'arrêt ou de réduction d'activité

### Les qualités et compétences requises

- Pas de formation spécifique exigée
- Une expérience terrain sur les marchés avec un professionnel, pour connaître les placiers, les prix, la concurrence, *etc.*
- Être curieux, débrouillard et bon négociateur afin d'acheter les bons lots, de trouver les bons marchés et d'obtenir des places
- Être en bonne santé et être organisé pour être en mesure de se lever tôt, d'affronter le froid l'hiver, *etc.*
- Bien présenter son étal et ses produits, savoir vendre et communiquer avec ses clients
- Savoir gérer son argent pour se reconstituer son stock (réapprovisionnement régulier)

- Participez aux ateliers proposés par les antennes de l'Adie pour vous aider à lancer ou développer votre activité sur les marchés !

Dans certaines régions, nous pourrions vous proposer des micro-assurances particulièrement adaptées aux besoins des vendeurs sur les marchés.

Appelez-nous !



APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE