



GARY HOULDER/GETTY IMAGES

Vente d'une résidence secondaire, mutation professionnelle, départ à la retraite, décès d'un proche... il est des situations où l'on doit faire place nette dans un logement sans avoir le temps ou les moyens matériels de s'en occuper. Le premier réflexe est alors de faire appel à un tiers qui s'en chargera ou, au moins, aidera à tout débarrasser. Vers qui se tourner en toute confiance et comment procéder? L'idéal est d'avoir une estimation du fonds, puis de trouver le meilleur interlocuteur selon la nature des objets et ce que vous avez décidé d'en faire (vendre, donner ou jeter). Voici des pistes de solutions.

Sociétés de débarras : comparez les offres

La plus grande prudence s'impose si vous vous adressez à une société de débarras. La profession n'est pas réglementée et il n'existe pas d'enseigne nationale à la notoriété bien établie, mais une myriade de petites entreprises et d'auto-entrepreneurs locaux. Le pire côtoie donc le meilleur. Commencez par faire jouer le bouche-à-oreille.

Contactez plusieurs prestataires, en privilégiant ceux qui disposent de bureaux physiques. Demandez un devis gratuit et sans engagement et comparez les offres.

Le prix dépend du volume à débarrasser et du service rendu, mais aussi de l'accessibilité du logement (stationnement, étage...), et de la concurrence locale. Certains prestataires se contenteront de tout porter à la déchetterie. D'autres vous proposeront de trier le fonds pour vous restituer les biens de famille (lettres, photos, bijoux...), de vous livrer tout ce que vous souhaitez garder, de vendre les objets de valeur, d'apporter ce qui peut être réutilisé à des associations caritatives, de jeter le reste, parfois, de nettoyer le logement. Dans les faits, peu de prestataires acceptent de vendre le fonds puis de vous indemniser, car un tel service exige du temps et une réelle compétence.

Achat "cash" et dépôts-ventes reprennent les biens usuels

Cash Converters, Cash Express et autres magasins d'achat "cash" reprennent électroménager, bibelots, vaisselle, mobilier,



Sociétés de débarras (elles sont prestataires de service)	De 30 à 60 € TTC le m ² , comprenant main-d'œuvre, location de benne, si nécessaire et mise à la déchetterie.
Magasins d'achat "cash" (ils sont acheteurs)	Achat "cash". En principe, aucun frais de gestion n'est exigé.
Dépôts-ventes (ils sont mandataires de vente)	Frais de gestion éventuels, en général déduits de la 1 ^{re} vente (5,50 € par contrat chez Troc.com). Commission sur le prix de vente final : pourcentage fixe ou proportionnel (chez Troc.com : 50 % pour une vente de 0 à 150 €; 45 %, de 150 à 300 €; 40 %, de 300 à 500 €; 35 %, au-delà de 500 €). Décote périodique sur le prix de vente initial (10 % par mois chez Troc.com). Le magasin devient propriétaire, passé un certain temps (un an, pour les gros meubles de valeur, 6 mois, sinon, chez Troc.com).
Antiquaires et brocanteurs (ils sont acheteurs)	Achat "cash". En principe, aucun frais de gestion.
Commissaires-priseurs (ils sont mandataires de vente)	Frais d'inventaire, d'expertise et de publicité en général déduits du prix de vente, voire offerts. Commission librement négociée : de 10 à 15 %, prélevés sur le prix de vente final. Frais d'adjudication de 10 % à 30 % du prix d'adjudication, facturés à l'acheteur.
Sites de petites annonces (ils sont intermédiaires)	Gratuité totale (Le Bon Coin) ou frais à chaque dépôt d'annonce (eBay : 50 premières annonces gratuites, puis 0,35 € par annonce supplémentaire) et/ou commission sur chaque vente, forfaitaire ou variable (eBay : 7,5 % du prix final, pour les ventes de 0,01 à 1 000 €, forfait de 75 €, au-delà).

* Forfaitaires ou variables, selon la zone géographique et la distance.

consoles vidéo, livres, CD et DVD, bijoux, outillage, vélos et articles de sport. Vérifiez ce qu'ils recherchent avant de vous déplacer, car les besoins diffèrent d'un magasin à l'autre. Pour avoir une estimation et, le cas échéant, une offre de rachat, vous devez présenter les objets en magasin. S'ils sont lourds ou encombrants, une première évaluation d'après photo est souvent possible.

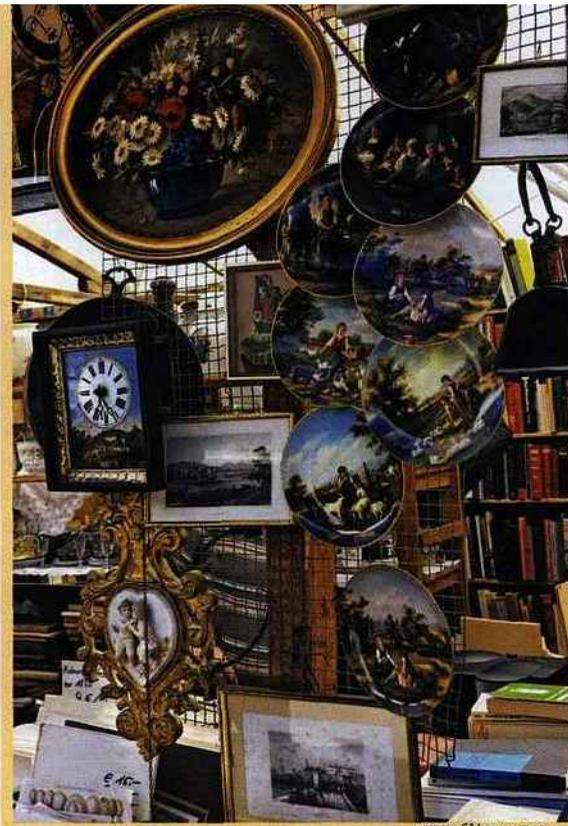
Les dépôts-ventes recherchent peu ou prou le même type de biens. Les objets de faible valeur peuvent être achetés "cash". Sinon, ils sont exposés en magasin, voire sur le site de l'enseigne, à un prix convenu, pour une durée déterminée. En cas de vente, le magasin prélève une commission, forfaitaire ou calculée sur le prix de vente (pourcentage dégressif par tranche de prix). Si vous les récupérez avant le terme, des pénalités peuvent être demandées. Au-delà, vous pouvez reprendre les invendus ou les laisser en dépôt, moyennant une décote. Pour éviter d'être encombrée, l'enseigne devient à terme (au bout de 6 mois à un an) propriétaire des objets confiés.

Avec ses 173 magasins Troc.com et ses 32 Trocante, Troc.com est le leader européen des dépôts-ventes. Depuis 2012, l'enseigne développe un service "Zéro contrainte" destiné aux particuliers devant vider un logement. "Un expert se déplace, effectue une estimation gratuite et, selon sa valeur, propose ou non de l'exposer en magasin aux conditions de dépôt-vente habituelles, explique Pierre Marzin, directeur commercial du réseau. Nous nous chargeons de jeter ce qui n'est pas vendable. Les frais de transport sont à votre charge, mais déduits des ventes réalisées."

Brocanteurs et antiquaires : pour les belles pièces

Faire appel à des professions reconnues peut être rassurant. "Il y a quelques années, nous étions très sollicités pour vider des logements. Les particuliers nous proposaient d'acheter les belles pièces et de les débarrasser gratuitement du reste. Aujourd'hui, ils font moins appel à nous, et seulement après avoir vendu les biens les plus intéressants, se désolé

Frais d'enlèvement à domicile*	Notre conseil
En principe, inclus dans le tarif facturé.	Demandez plusieurs devis. Privilégiez les sociétés ayant des bureaux physiques. Demandez des références de clients et les attestations d'assurance.
À votre charge; ou frais de location d'un véhicule adapté, le cas échéant.	Dans la mesure du possible, faites estimer les biens par 2 ou 3 magasins.
À votre charge (déduits de la 1 ^{re} vente, chez Troc.com), lorsque l'enseigne propose ce service; ou frais de location d'un véhicule adapté, le cas échéant.	Pour les biens lourds et encombrants, demandez une 1 ^{re} évaluation sur photo. Faites des dépôts groupés pour limiter et amortir les frais de gestion.
Parfois pris en charge par le professionnel.	Négociez la prise en charge des frais de transport.
À votre charge, en général déduits de la vente. Pas de frais si la vente est organisée à domicile.	Dans la mesure du possible, demandez plusieurs devis et négociez le taux de commission et/ou la prise en charge des frais par le prestataire.
À la charge de l'acheteur.	Joignez des photos. Une annonce avec photo a 7 fois plus de chance d'être lue.



WESTEND61/PLAINPICTURE

Isabelle Noilhan, gérante de Brikabrac, une enseigne de brocante à Toulouse. Elle avoue rechigner à accepter ce genre d'opération: *"C'est de moins en moins rentable, d'autant que la cote du mobilier ancien et de style a beaucoup baissé ces dernières années."*

Jacques Morin, antiquaire à Saint-Brieuc, s'agace, lui aussi, de cette nouvelle tendance: *"Si vous avez des biens un peu sérieux à vendre, plutôt que de les brader sur des sites de petites annonces, adressez-vous à un professionnel, à même de vous renseigner sur leur valeur!"* Il rappelle que, si aucun diplôme n'est requis pour être antiquaire, une bonne connaissance de l'histoire de l'art et du marché sont indispensables. Car, à la différence des brocanteurs, il a l'obligation de garantir l'époque et de certifier l'authenticité des biens qu'il vend.

Les commissaires-priseurs, une alternative méconnue

Un commissaire-priseur est habilité à organiser des ventes aux enchères

L'estimation des biens: une étape essentielle

La quasi-totalité des professionnels que vous sollicitez proposeront d'estimer le fonds à débarrasser. Gratuitement, si vous apportez vous-même quelques pièces en magasin; contre paiement, s'ils doivent se déplacer (peu l'acceptent) et y consacrer plusieurs heures. Seuls, les antiquaires et commissaires-priseurs sont tenus de certifier l'époque et l'authenticité des biens qu'ils vendent ou que vous leur confiez. En cas d'erreur, leur responsabilité peut être engagée et vous pourriez obtenir un dédommagement. Le problème: certains professionnels pourraient être tentés de sous-estimer les biens. Magasins d'achat "cash", brocanteurs et antiquaires ont intérêt à acheter le moins cher possible pour réaliser une plus-value à la revente. Les sociétés de débarras préfèrent facturer leur prestation plutôt que de vous indemniser. Les dépôts-ventes se rémunèrent sur le prix de vente final mais leur priorité est de vendre vite, car stocker coûte cher et les clients sont demandeurs de nouveautés. Les commissaires-priseurs ont, eux, le même objectif que vous: en tirer le meilleur prix, car leur rémunération (et leur réputation) en dépend directement.



publiques dites volontaires (par opposition aux ventes judiciaires, ordonnées par un juge ou par la loi). *“Hormis les biens immobiliers, chasse gardée des notaires, tous les types de biens peuvent être vendus par ce biais, explique M^e Alain Courau, qui exerce à Bordeaux. En un lot unique ou, lorsque cela s’avère plus pertinent, lors de ventes spécialisées, composées exclusivement d’œuvres d’art ou de vin, par exemple.”*

Le commissaire-priseur n’acceptera d’organiser une telle vente que s’il estime le fonds suffisamment rentable. “Pour le savoir, nous effectuons un inventaire des biens, pièce par pièce, avec l’aide, au besoin, d’un expert, car notre profession est soumise à un devoir de conseil, explique Me Alain Briscadieu, qui exerce également à Bordeaux. Nous certifions l’authenticité des biens qui nous sont confiés. En cas de défaillance, notre responsabilité et, le cas échéant, celle de l’expert qui nous assiste, peut

être engagée.” Cet inventaire est payant, mais pas toujours facturé. Comptez entre 100 et 300 €; de 600 à 700 € s’il faut faire des recherches, faire appel à un expert... Les ventes volontaires sont, en principe, organisées dans un hôtel des ventes (rarement au domicile du client). Le commissaire-priseur doit pouvoir couvrir les frais engagés et se rémunérer sur le produit de la vente. Ses honoraires sont libres: sa rémunération n’est pas réglementée, mais négociée avec son client. En principe, il prélève une commission sur le prix d’adjudication (le prix de vente final). Il est donc dans son intérêt, comme dans le vôtre, qu’il vende le plus cher possible les biens qui lui sont confiés.

Sites ou annonces de vente entre particuliers

Maintes associations ou entreprises solidaires récupèrent et revendent des biens d’occasion en bon état, voire hors d’usage. Le Relais Emmaüs, via ses 16 000 bornes réparties sur le territoire, collecte les vieux textiles pour les recycler. Le réseau Envie récupère l’électroménager en panne pour le remettre en état. Attention, seules quelques-unes de ces “ressourceries” procèdent à des enlèvements à domicile. Vous pouvez aussi donner à des particuliers en déposant une petite annonce sur les réseaux sociaux ou sur l’un des nombreux sites internet spécialisés (consoglobe, recup.net, donnons.org...).

Dernier vecteur pour vous débarrasser de biens encombrants: la vente entre particuliers. “Ce marché a explosé ces 10 dernières années, constate Vincent Vandegans, consultant en e-business. L’arrivée d’eBay puis du Bon Coin a donné un coup d’accélérateur.” Quantité d’autres sites tentent de rivaliser avec eux: Price Minister, Vivastreet, Amazon Marketplace, Fnac Marketplace, marche.fr, mondebarras.fr ou, plus thématiques, recyclivre.com pour les livres, vinylokaz.com pour les disques vinyles...

Sylvie Francisco

Comment chercher?



Dans l’annuaire: vous trouverez sans difficulté les dépôts-ventes, antiquaires et commissaires-priseurs aux rubriques dédiées. Pour les magasins d’achat-vente: ceux de l’enseigne Cash Converters, par exemple, se trouvent à “achat, revente de matériel d’occasion” ou “achat, vente d’or”, “informatique d’occasion”, “jeux vidéo d’occasion”, “vente, location d’instruments, d’accessoires de musique”... Les magasins de brocante figurent à la rubrique éponyme, mais parfois aussi à “déblaiements, débarras”, avec les entreprises spécialisées dans le débarras et les associations caritatives ou d’insertion, ces dernières étant, toutefois, plutôt répertoriées sous “associations humanitaires, d’entraide, sociales” ou “brocante”.



Sur Internet: saisissez les mots-clés “dépôts-ventes”, “achat cash”, “antiquaires”, “brocante”, “commissaires-priseurs”, “ressourceries” ou “débarras”, en précisant la zone géographique souhaitée. Ou tapez le nom de l’enseigne recherchée (Troc.com, Emmaüs, Envie...). Pour les sites de vente d’objets d’occasion, tapez “petites annonces gratuites” ou “occasion”, puis “particuliers”.