

# ***Créatrice prépare tes marchés sans stresser***



***Marchés d'été***

**Le guide administratif**



***Marchés de Noël***

# ***Le mot de MicroLibris***

Comme chaque année lorsqu'arrivent les beaux jours ou la fin de l'année, c'est le retour des marchés de créateurs et des marchés de Noël. Ces événements sont autant d'opportunités pour proposer tes créations en présentiel et faire des ventes directes.

Et quiconque a déjà préparé un marché sait que c'est un très gros travail : il faut commencer par produire suffisamment à l'atelier pour avoir assez de stock, mais aussi figurer ta communication, soigner ton agencement, prévoir mille et une petites choses pratico-pratiques pour pouvoir faire face aux imprévus avec les moyens du bord (mode McGyver activé 😊).

Et quand tu as enfin accompli tout cela, il reste quand même ce doute : est-ce que tout est vraiment au carré côté administratif ? C'est souvent ce dont tu vas t'inquiéter en dernier parce que ça te paraît trop compliqué, parce que ça te fait peur et que personne ne sait vraiment te dire ce que tu as le droit de faire ou pas... Ça tombe bien parce que c'est justement mon truc à moi, l'administratif !

Dans ce guide je vais t'accompagner pas à pas pour que tu sois vraiment prête et sereine pour le jour J.

Je suis Anne, l'experte admin au service des créatrices et artisanes du fait-main en micro-entreprise en France. En plus de 5 ans d'expérience, j'ai rassemblé les informations clés, les règles à connaître et les pièges qui t'attendent sur un marché de créateur. Ce guide essentiel va t'apporter les informations nécessaires pour être dans les règles. Relax, tu vas pouvoir te concentrer sur tes créations et cartonner lors de tes prochains marchés.

Et parce que la transparence est très importante pour moi, sache que Anne Benier Campos El est une entreprise privée indépendante de l'administration française et de tout organisme public, et que ce guide constitue une diffusion de renseignements et informations à caractère documentaire (tel que prévu à l'article 66-1 de la loi 71-1130).

Oui, je m'appuie sur les textes de loi, la littérature officielle et l'expérience cumulée d'une vaste communauté de créatrices comme toi pour synthétiser ce qui concerne spécialement ton activité du fait-main. Ce que tu trouveras ici est donc non seulement sourcé et à jour, mais aussi ciblé pour coller à la réalité de ta pratique. 🙌😊

Résultat : tu allèges ta charge mentale pour mieux te consacrer à la confection et à la vente de tes créations.

Bonne lecture !

***Anne de MicroLibris***



Le contenu de ce document est protégé.  
Merci de ne pas le partager.

# ***Sommaire***

**1**

**Les papiers à prévoir**

page 5

---

**2**

**Les informations pré-contractuelles**

page 11

---

**3**

**Zoom sur l'étiquetage**

page 13

---

**4**

**Zoom sur l'affichage**

page 17

---

**5**

**Les animations sur ton stand**

page 20

---

**6**

**Te faire aider sur ton stand**

page 21

---

**7**

**La sécurité sur ton stand**

page 23

---

**8**

**Bonus**

page 24

---

# Les papiers à prévoir

Lors d'un contrôle, un agent des administrations de contrôle pourra demander à consulter certains de tes documents et à examiner tes produits pour s'assurer que tu exerces ton activité en conformité avec la réglementation... toute la réglementation.

Il peut s'agir entre autres de l'URSSAF, de la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes) ou de la DDPP / DDCSPP (Direction départementale de la protection des populations / Direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations).

Prépare ces documents et prévois de les conserver dans une pochette à disposition sur ton stand.

## 1.1 Ta qualité de professionnelle

Pour prouver que tu es **dûment déclarée**, tu présenteras un extrait des inscriptions au Registre National des Entreprises (RNE) ou à défaut un avis de situation au Système national d'identification et du répertoire des entreprises et de leurs établissements, aussi appelé le Sirène.

**L'extrait RNE** se télécharge sur l'annuaire des entreprises tenu par l'INPI

**L'avis Sirene** se télécharge sur le site de l'INSEE

**L'extrait RNE**



**L'avis sirene**



Oui, c'est la base mais il est bon de rappeler que seuls les professionnels déclarés peuvent vendre les produits qu'ils fabriquent. Il n'y a pas de seuils ou d'exceptions ! Vendre ce que l'on fabrique, c'est exercer une activité professionnelle de nature artisanale, **il faut être déclarée et respecter toutes les réglementations applicables, dès le premier euro de vente.**

Qu'on se le dise une bonne fois pour toutes !

## 1.2 La carte ambulant

Ce document est obligatoire si l'évènement auquel tu vas participer est situé **en dehors de ta commune de domiciliation**. Cette carte autorisant l'exercice d'une activité non sédentaire est à demander à ta Chambre des Métiers et de l'Artisanat CMA (ou auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie CCI pour les activités commerciales).

Son tarif est réglementé à 30 euros pour une validité de 4 ans.

### Le formulaire carte ambulant



👉 **Bon à savoir** : la procédure d'attribution de la carte ambulant s'accompagne de la vérification que l'activité que tu exerces est bien déclarée en « **non sédentaire** ».

Si tu n'as pas pris la précaution de cocher cette option lors de ta formalité de début d'activité alors il faudra aussi effectuer une formalité modificative pour faire apparaître ce mode d'exercice. Ce changement se fait gratuitement en ligne sur le guichet unique opéré par l'INPI.

### Le guichet unique



Tu peux aussi solliciter le service payant de ta CMA pour gérer l'ensemble de la démarche : la modification non sédentaire de ton activité + l'attribution de la carte ambulante. Mais n'attends pas le dernier moment pour réaliser ta demande car cela peut prendre plusieurs semaines !

Une fois ton dossier validé, tu peux aussi demander à ta CMA de te fournir une **carte temporaire** valable en attendant que tu reçoives la définitive où figurent toutes tes infos et même ta photo.

### 1.3 Un facturier

Pour rappel tu as l'obligation d'établir une facture :

- pour tes ventes à des clients professionnels,
- pour tes ventes à distance,
- pour tes ventes de prestations de services de plus de 25 euros
- et à chaque fois qu'un client t'en demande une.

Sur un marché, **la facture n'est donc pas obligatoire sauf lorsqu'un consommateur t'en demande une**. C'est plutôt exceptionnel, mais cela peut arriver !

Dans ce cas, idéalement tu pourras pré-remplir le maximum de choses pour ne pas perdre de temps à compléter les rares factures que tu pourrais être amenée à faire sur demande. Utiliser un tampon peut se révéler utile.

👉 **Bon à savoir** : Naturellement ta facture doit reprendre toutes les mentions obligatoires pour être conforme.

**Les mentions  
obligatoires**



## L'info bonus au sujet des recettes encaissées sur les marchés :

OK, tu n'es pas obligée d'émettre une facture de façon systématique pour chaque vente que tu réalises sur un marché. En revanche, naturellement tu dois bien noter toutes tes ventes sur ton **livre des recettes** et déclarer l'ensemble des sommes encaissées au jour le jour.

Afin de faciliter la tenue du livre de recettes lorsque tu réalises une multitude de petites ventes au comptant chaque jour, il est autorisé de regrouper sur une seule ligne toutes les ventes du jour dont le montant individuel est inférieur à 76 euros. Il s'agit d'une facilité d'inscription.

En cas de contrôle il faudra malgré tout être capable de reconstituer les ventes individuelles qui composent cette ligne groupée, c'est pourquoi tu dois conserver toute pièce justificative possible en appui de cette inscription groupée, et ceci pour la durée réglementaire de 10 ans applicable aux pièces comptables. Un carnet-journal peut faire l'affaire à défaut de brouillard de caisse par exemple.

Pense aussi à noter à part les paiements réalisés en espèces qui doivent être distincts du reste de tes encaissements.

Enfin, un contrôleur aura le droit de demander à voir ton livre de recettes. Dans la pratique c'est plutôt rare, l'examen du livre de recettes étant plutôt réservé aux contrôles des déclarations de chiffre d'affaires. Sur un marché, les agents recherchent généralement plutôt d'autres types d'infractions et ta comptabilité allégée ne les intéressera pas autant que les factures de tes fournisseurs par exemple.

**Modèle de livre de recettes**  
(source URSSAF)



**Modèle de facture**  
(source URSSAF)



## 1.4 L'assurance Responsabilité Civile (RC) Professionnelle

De manière générale, la RC Pro n'est pas obligatoire pour l'exercice d'une activité de fabrication production comme la tienne lorsque tu es créatrice.

Cependant elle est **recommandée** et elle sera couramment demandée par tout organisateur de marché sérieux. De plus, tu seras bien heureuse d'avoir pris cette précaution en cas de sinistre. Ne néglige pas cette protection !

👉 **Bon à savoir** : La RC pro couvre les dommages que toi ou tes produits pourriez causer à un tiers, mais il conviendra de vérifier que les garanties fonctionnent aussi sur les marchés car ce n'est pas toujours le cas. Il est parfois nécessaire de compléter le contrat de base avec un avenant particulier pour étendre les garanties en dehors de l'établissement (si ton barnum, ta table ou ton installation cause un dommage à tiers par exemple).

## 1.5 Les éléments de conformité de tes produits

En tant que professionnelle, productrice fabricante, tes produits doivent satisfaire à l'**obligation générale de sécurité** définie à l'article L 421-3 du Code de la consommation :

*“ Les produits et les services doivent présenter, dans des conditions normales d'utilisation ou dans d'autres conditions raisonnablement prévisibles par le professionnel, la sécurité à laquelle on peut légitimement s'attendre et ne pas porter atteinte à la santé des personnes.”*

Ainsi, tu dois pouvoir produire tout élément de nature à démontrer que les articles que tu confectionnes sont **conformes aux réglementations qui leur sont applicables** et que tu as pris toutes les précautions nécessaires pour garantir la sécurité de tes clients.

Concrètement sur un marché il s'agira pour toi d'être en capacité de présenter des dossiers techniques, des déclarations CE/UE (qui prouvent la conformité aux exigences du marquage CE pour les produits qui le nécessitent, comme les doudous et jouets par exemple), des certificats et factures de tes fournisseurs pour les composants sensibles (chimie REACH, métaux, pierres, contact alimentaire, encres, etc...).

Naturellement **chaque typologie de produit a ses spécificités propres** et tu dois pouvoir systématiquement garantir leur sécurité en respectant les réglementations appropriées, les normes nationales et transposées des directives européennes, les bonnes pratiques du secteur etc...

Ce guide n'a pas vocation à lister l'ensemble de ces réglementations et des points de contrôles. Pour cela, tu peux faire appel à des professionnels du sujet pour t'accompagner sur la mise en conformité de tes processus de fabrication. Tu peux aussi solliciter les administrations telles que DDPP / DGCCRF et la Direction Générale des Entreprises (DGE), notamment la SQUALPI = sous direction de la normalisation, de la réglementation des produits et de la métrologies.

### En savoir plus (DGE)

👉 **Bon à savoir** : Sache enfin que les agents contrôleurs pourront **prélever des échantillons** ou exemplaires de tes produits à des fins d'analyse pour en vérifier la conformité. Ils peuvent également saisir des marchandises non conformes (par exemple en cas de contrefaçon manifeste ou si un article représente un danger pour les consommateurs).

# *Les informations pré-contractuelles*

Une vente sur un marché, comme toute vente, doit respecter le **code de la consommation** sur la mise à disposition des informations pré-contractuelles qui doit être faite de manière lisible et compréhensible pour le consommateur.

Les éléments légaux sont précisées à l'article 111-1, et il s'agit de :

1° Les **caractéristiques** essentielles du bien

☞ description, nom du modèle, taille, poids, composition, style, couleur, origine, etc... la liste n'est pas détaillée mais il s'agit des éléments qui permettent d'identifier et caractériser l'objet, et tu peux donner cette information par l'étiquetage et l'affichage.

2° Le **prix**

☞ par l'étiquetage en respectant un formalisme strict.

3° la **date** ou le délai auquel le professionnel s'engage à délivrer le bien

☞ les produits sur le stand sont par définition physiquement disponibles immédiatement, en revanche dans le cas de prises de commande il faut préciser les délais sur le devis / bon de commande dont un exemplaire est remis au client par exemple.

4° Les informations relatives à **l'identité** du professionnel, à ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques et à ses activités, pour autant qu'elles ne ressortent pas du contexte

☞ par l'étiquetage, les cartes de visites, les bannières, kakémonos, flyers, banderoles, etc...

5° L'existence et les modalités de mise en œuvre des **garanties** légales, notamment la garantie légale de conformité et la garantie légale des vices cachés, et des éventuelles garanties commerciales, ainsi que, le cas échéant, du service après-vente et les informations afférentes aux autres conditions contractuelles

☞ par voie d'affichage ou étiquetage.

6° La possibilité de recourir à un **médiateur** de la consommation

☞ par voie d'affichage. Pour rappel : tous les professionnels qui vendent aux particuliers ont l'obligation d'adhérer à un dispositif de médiation de la consommation et d'en informer les consommateurs avant la conclusion du contrat. Cette disposition est obligatoire depuis 2016, et ne doit pas être confondue avec l'assurance qui est complètement différente.

Tous ces éléments d'informations obligatoires sont présentés aux consommateurs essentiellement par **voie d'étiquetage et d'affichage**. Tu peux aussi choisir de les formaliser sur un document imprimé, mais en tout état de cause cela doit être présenté **AVANT** la conclusion de la vente, comme le sont les CGV dans un contrat conclu à distance.

☞ **Bon à savoir** : n'oublie pas la **mention EI ou "entrepreneur individuel"** à indiquer juste avant ou juste après ton nom et prénom dans la raison sociale de ton entreprise, sur tous les documents à caractère professionnel que tu es susceptible d'utiliser, présenter ou fournir aux consommateurs (flyers, catalogues, factures, etc...).

Et oui, au cas où l'info t'aurait échappée le nom commercial que tu utilises n'est pas la raison sociale de ton entreprise. En micro-entreprise, qui est une entreprise individuelle au régime micro, le nom officiel administratif de ton entreprise (sa raison sociale) est toujours **nom + prénom, suivi ou précédé de EI ou "entrepreneur individuel"**.

# Zoom sur l'étiquetage

C'est par l'étiquetage que tu pourras fournir aux consommateurs certaines informations obligatoires, dont principalement le prix qui fait l'objet d'une réglementation stricte.

Mais les étiquettes sont aussi un support intéressant pour valoriser tes produits avec des informations supplémentaires qui peuvent également être examinées en cas de contrôle.

## 3.1 Le prix

L'affichage du prix est **obligatoire**, ça paraît évident et pourtant il y a encore beaucoup de stands où les prix ne sont pas affichés et où les consommateurs sont obligés de les demander. Cette pratique est interdite !

Le prix doit être accessible, clair et sans ambiguïté.

- Il doit être exprimé en euros, toutes taxes comprises (quand le vendeur est redevable de la TVA) et complet (il ne doit pas y avoir de frais cachés).
- Si tu vends un **lot composé** de produits également disponibles à l'unité, l'affichage doit clairement indiquer le prix du lot et de chacun des éléments qui le composent avec le détail.
- Le prix doit être affiché **sur l'article ou à proximité**. Dans le cas où plusieurs produits sont vendus au même prix, tu peux mettre un seul écriteau qui indique ce tarif dès lors que la présentation ne fait aucun doute et que les produits concernés sont bien identifiés (idéalement une zone d'exposition clairement délimitée par un panneau, portant, panier, coin de table, etc...).

- Dans le cas où tu proposes une **promotion**, il faut afficher le tarif promotionnel ainsi que le prix de référence, c'est-à-dire le prix le plus bas pratiqué dans les 30 jours précédents. En revanche si la promotion s'applique uniformément sur un ensemble de produits, tu peux avoir un affichage unique mentionnant cette réduction dès lors que les articles concernés sont bien identifiés. Dans ce cas tu es autorisée à ne laisser que le prix de référence et à ne pas indiquer le prix remis qui sera pratiqué au moment du paiement.

👉 **Bon à savoir** : attention au calcul de tes prix. La vente à perte est interdite en dehors des soldes (et rappel : soldes et promotions sont bien 2 types d'opérations différentes, donc attention aux mots que tu utilises.)

## 3.2 Les informations supplémentaires

Il est impossible de lister précisément l'ensemble des informations à prévoir pour toutes les créations car chacune nécessiterait une étude au cas par cas.

Néanmoins, voici les principaux points de vigilance sur lesquels je voudrais attirer ton attention :

- **Selon la nature exacte de tes produits** il peut y avoir des obligations particulières en matière d'étiquetage : marquage CE (notamment pour les doudous, jeux et jouets), composition pour la plupart des produits textiles, étiquette CLP et FDS pour les bougies, composition des produits cosmétiques, titres légaux pour les métaux précieux, etc...  
Chaque produit précis peut nécessiter un étiquetage spécifique, et ceci quel que soit le canal de vente. Il est de ta responsabilité de veiller à respecter les obligations d'étiquetage applicables à tes produits.
- La **signalétique triman** (pictogramme d'information sur les gestes pour lutter contre le gaspillage et pour l'économie circulaire) est obligatoire pour certaines de tes créations qui relèvent d'une filière REP (Responsabilité Elargie du Producteur).



Il s'agit notamment des articles textiles d'habillement, des chaussures et du linge de maison (TLC), des articles de décoration textile, d'ameublement ou de literie, des jeux et jouets et de tes emballages. Chaque filière REP a son propre mode de fonctionnement, son propre éco-organisme et ses propres pratiques quand à l'apposition du **triman**. Là aussi, tu es responsable de la conformité de ta pratique et de ton étiquetage selon les produits précis que tu proposes.


### En savoir plus sur les REP et triman (ADEME)

- Tu devras également faire attention aux **dénominations, labels ou logos** autour desquels tu communique et qui peuvent faire l'objet d'une réglementation restrictive ou dont l'usage est interdit du fait de la propriété intellectuelle.

C'est le cas par exemple de l'appellation "Made in France" ou "Fabriqué en France". La dénomination "cuir" est réglementée tandis que le mot "pierre semi-précieuse" est tout simplement interdit. L'utilisation du terme "artisan" et ses dérivés est également encadrée.

Enfin tout ce qui peut enfreindre le droit de la propriété intellectuelle comme l'usage d'un blason régional, de l'emblème d'une ville, des pictogrammes d'entretien du linge (eh oui, ils ne sont pas libres de droit !), etc... Et je parle même pas des licences commerciales (c'est la base !).

### Guide du Fabriqué en France (DGCCRF)

 **Bon à savoir** : L'usage du terme « artisan » et ses dérivés est réglementé par le Code de l'artisanat. Pour l'utiliser dans ta communication, tu dois être titulaire du titre d'Artisan qui s'obtient soit par reconnaissance d'un diplôme ou d'une qualification professionnelle, soit par 3 ans d'exercice de l'activité.

Si l'un de ces 2 critères n'est pas respecté, alors tu n'as pas le droit d'écrire ou de dire : « *fabrication artisanale* », « *création artisanale* » ou toute autre expression utilisant le terme artisan ou l'un de ses dérivés.

- Attention aussi aux **allégations mensongères ou ambiguës**, par exemple lorsque sont attribuées des vertus thérapeutiques aux cristaux, ou lorsque qu'une pierre est désignée par sa couleur « turquoise » alors que ce n'est pas une véritable turquoise, etc... Les agents sont particulièrement vigilants sur cette catégorie de produits !
- Enfin, les **allégations environnementales** sont aussi régulièrement au cœur des campagnes de contrôle avec par exemple l'utilisation de mots comme "éco-responsable" , "recyclable" , "durable" , etc... qui répondent à un cahier des charges précis. Gare au greenwashing !

**Guide des allégations  
environnementales  
(CNC)**



# *Zoom sur l'affichage*


Certaines informations pré-contractuelles mentionnées plus haut seront facilement portées à la connaissance du consommateur par voie d'affichage sur ton stand, comme le médiateur de la consommation, les éléments d'identification de ton entreprise, etc...

Mais d'autres points complémentaires requièrent également un affichage et sont susceptibles d'être contrôlés, dont notamment les moyens de paiement acceptés et l'affichage sur l'absence du droit de rétractation.

## **4.1 Les moyens de paiement**

La règle de base est que les espèces doivent être acceptées, et qu'il faut clairement annoncer ce qui est refusé ou pas.

- **Les espèces** : Par principe tu es tenue d'accepter les règlements en espèces (toutefois tu dois refuser les paiements de plus de 1000 euros en espèces). Note cependant que tu peux imposer au client de payer en euros en faisant l'appoint, avec uniquement des pièces et billets en bon état et avec au maximum 50 pièces de monnaie. Pour ces points là, inutile de les afficher, ces limitations sont toujours valables.
- **Les CB, chèques et smartphones** : Tu peux accepter ou refuser les chèques, les cartes bancaires, les paiements par téléphone mais il faut l'afficher clairement sur ton stand. Tu as le droit de demander une pièce d'identité pour le règlement par chèque. Tu peux aussi imposer un montant minimum d'achat pour ces moyens de paiement mais cela doit être clairement porté à la connaissance du client avant la conclusion de la vente (et rappel : tu n'as pas le droit de facturer un supplément pour l'utilisation de tel ou tel moyen de paiement).



Au sujet des règlements en carte bancaire, si ton terminal est équipé d'un rouleau pour éditer des tickets, n'oublie pas que l'impression systématique est interdite depuis l'année dernière. Il faut toutefois **imprimer un ticket de carte bancaire sur demande**, et pour cela tu dois informer les consommateurs par voie d'affichage de leur droit à disposer d'un ticket si ils le souhaitent. Tu dois aussi obligatoirement remettre aux clients un ticket lorsqu'une transaction n'a pas abouti (transaction annulée ou rejetée).

👉 **Bon à savoir** : lorsque tu proposes au client de lui fournir son ticket de façon dématérialisée (SMS, email, QR code) tu vas collecter et traiter une donnée personnelle. Idem pour une facture qui serait transmise de façon différée. Dans ce cas, pour respecter le RGPD il faut prévoir d'obtenir le consentement du client sur un support durable tel qu'un formulaire papier qu'il faudra conserver.

## 4.2 L'affichage relatif au droit de rétractation

Le droit de rétractation est défini par la loi Hamon qui dispose que le consommateur bénéficie d'un délai de 14 jours pour renoncer à son achat dans le cas d'une vente à distance ou hors établissement.

Je ne te refais pas un topo complet sur le droit de rétractation puisque précisément sur les marchés tu vends en présentiel sur ton stand qui est clairement un espace de vente identifié comme tel par le consommateur. **Ce droit n'est donc pas applicable sur ton stand.**

👉 **Bon à savoir** : Attention toutefois si tu vas solliciter les clients dans les allées du marché pour les ramener ensuite sur ton stand car c'est assimilé à du démarchage. Dans ce cas la vente qui sera réalisée répondra au cadre hors établissement et le délai de rétractation s'appliquera.

Bref, sur ton stand tu dois informer le consommateur qu'il ne peut pas se rétracter par voie d'affichage avec un panneau au format réglementé. De taille A3 au minimum, il doit présenter le texte suivant affiché en police 90 minimum :

*« Le consommateur ne bénéficie pas d'un droit de rétractation pour tout achat effectué dans [cette foire, ou ce salon, ou sur ce stand] »*

Rares sont les professionnels à présenter ce panneau sur leurs stands. On le voit plutôt sur les grandes manifestations type salon professionnel ou foire de Paris. Pourtant des créatrices ont témoigné s'être fait sermonner par des agents pour l'absence de cette information sur des marchés de créateurs. Mieux vaut donc avoir l'affiche sous la main.

Pour finir sur ce sujet, tu peux aussi choisir volontairement d'offrir à ton client un droit de rétractation, ou une garantie satisfait ou remboursé. C'est ta pratique commerciale et c'est OK. Mais à la base, il n'y a pas de rétractation possible en dehors des ventes à distance et hors établissement, ok ?

👉 **Bon à savoir** : si tu permets la prise de commande pour des produits que tu n'as pas ou plus en stock sur place, pense bien à porter la mention sur l'absence du droit de rétractation affichée en taille de caractère 12 minimum, dans un encadré placé dans l'en-tête du bon de commande ou du contrat de vente.

# ***Les animations sur ton stand***

Si tu as prévu de proposer une animation type tirage au sort, jeu concours ou même juste un formulaire pour faire grossir la liste de contacts, il faudra bien penser à mettre une case à cocher pour le **RGPD** par laquelle la personne donne son accord pour que ses données personnelles soient utilisées dans tel ou tel but (participer au jeu, recevoir des infos ... et il faut prévoir une case par objectif servi).

Si tu veux distribuer des **échantillons** : attention c'est au consommateur de les demander. Toi, tu peux l'informer que tu donnes des échantillons aux personnes qui les demandent, mais tu ne peux pas distribuer des échantillons non sollicités, de ta propre initiative (sauf certains produits alimentaires).

Attention à la **diffusion de musique**, sons ou images pour d'évidentes questions de propriété intellectuelle. Si l'organisateur prévoit une animation sonore pour l'ensemble du marché ou expo, c'est à lui de gérer cet aspect avec qui de droit. En revanche si tu souhaites donner une ambiance propre à ton stand avec de la musique (et que l'organisateur t'y autorise, ce qui est rare) alors cela implique nécessairement une déclaration auprès de la SACEM.

Tu vas peut-être être tentée de distribuer des **flyers** sur ton stand. Ils doivent contenir des informations précises : le nom et l'adresse de l'imprimeur (et si tu t'en charges toi-même la mention "imprimé par nos soins"), les éléments caractérisant ton identité professionnelle, le logo triman et une mention d'incitation aux gestes écologiques ("ne pas jeter sur la voie publique" par exemple). Le texte en noir sur fond blanc est interdit, tout comme l'utilisation du drapeau Français ou du code couleur bleu/blanc/rouge. Les mots dans une langue étrangère doivent aussi être traduits.

# ***Te faire aider sur ton stand***

L'aide des tiers est très encadrée et particulièrement surveillée. Les autorités de contrôle sont aux aguets pour repérer les travailleurs non déclarés.

Si tu as besoin d'aide sur ton stand, tu as la possibilité de recourir à l'**entraide familiale** mais je t'invite à la plus grande prudence car cette qualification est soumise à l'appréciation des contrôleurs au cas par cas.


Elle est limitée aux seuls parents, frères et soeurs, enfants et conjoints. Au-delà de ce cercle familial un coup de main d'un tiers (amie, cousine ...) sera forcément caractéristique d'une infraction.

Les actes accomplis dans le cadre de l'entraide familiale doivent :

- avoir un caractère occasionnel,
- spontané,
- non lucratif,
- et s'exercer en dehors de tout lien de subordination.

Cette assistance doit correspondre aux obligations familiales courantes et elle ne doit pas être indispensable au fonctionnement normal de l'entreprise. Dans certains cas ambigus c'est la perception d'un agent suite à ses observations sur place qui le conduira à trancher sur la réalité ou non d'une infraction pour travail dissimulé.

Si le concours apporté par le conjoint dépasse le cadre ci-dessus, il faudra formaliser sa participation à l'entreprise en tant que **conjoint collaborateur** ... mais attention aux charges qui vont avec !



Tu as aussi la possibilité de salarier quelqu'un pour t'aider (en CESU par exemple) ou de solliciter ton apprenti ou ton stagiaire si tu en as un (mais attention tu ne peux pas prendre un apprenti ou un stagiaire que pour cela, ou ne leur confier que ce type de tâches, ils sont là pour apprendre un métier et pas pour faire ce que tu ne veux pas ou ne peux pas faire).

Quoi qu'il en soit, en dehors d'un collaborateur dument déclaré, personne d'autre que toi ne doit toucher à ta caisse, interagir avec les clients, manipuler la marchandise, etc...

👉 **Bon à savoir** : Fais très attention à l'attitude des personnes qui pourraient venir te tenir compagnie. Idéalement elles ne devraient même pas se trouver derrière le stand. Des créatrices ont déjà été rappelées à l'ordre juste pour cela, sans même que l'accompagnant n'ait fait quoi que ce soit.

Conclusion : c'est vraiment à l'appréciation du contrôleur, alors ne prends pas de risques !

# ***La sécurité sur ton stand***

Les conditions de sécurité de marché sont essentiellement de la responsabilité de l'organisateur et si il prend les choses au sérieux il devrait t'informer sur des points de vigilance via une information en amont de l'événement.

Ensuite il y a ce qui relève de toi et ton stand. Tu dois t'assurer que ton installation ne représente aucun risque pour les visiteurs ou pour les autres exposants.

- Au sujet des **risques d'incendie** : certains marchés imposent aux exposants de disposer d'un extincteur et il faudra le vérifier avec l'organisateur. De manière générale tu prêteras une attention particulière aux nappes et autres éléments de décor qui pourraient présenter un risque en cas de départ de feu. Concrètement, en particulier en intérieur, cela signifie qu'il faudrait que utilises des éléments inifugés, répondant à la norme dite anti-feu M1 (en cas d'incendie les éléments se consomment mais ne dégageront ni fumée ni flamme). Naturellement tu éviteras aussi les bougies véritablement allumées et tu préféreras les bougies LED.
- Au sujet de l'**aménagement de ton espace de vente**, je te déconseille d'installer un tapis qui pourrait causer des chutes. Veille également à bien lester ton barnum ou parasol en cas de coup de vent.
- **L'alimentaire** est très réglementé. Si ce n'est pas précisément ton activité, évite d'engager ta responsabilité en mettant à disposition des produits alimentaires, comme des sucreries ou même simplement des boissons.

# ***BONUS***

Voici une liste non exhaustive des choses que tu peux prévoir sur ton stand pour que ton marché se passe dans de bonnes conditions.

- Une ou plusieurs tables, légères et pliables idéalement, telles que les tables de tapissier qui sont particulièrement adaptées et appréciées par les créatrices + un tabouret ou une chaise haute et pliante pour pouvoir te reposer discrètement au cours de ces longues journées.
- Un barnum, une tonnelle ou un parasol que tu pourras porter, monter et démonter seule idéalement, équipé de poids ou lestes aux pieds et avec des côtés amovibles pour te protéger de trop de soleil, ou de la pluie et du vent selon la météo.
- Un diable ou un chariot pour transporter tout ton matériel entre ton véhicule et ton emplacement.
- Une nappe (anti-feu recommandé) suffisamment longue pour couvrir ta table de façon à pouvoir ranger ton matériel en dessous. La couleur de ta nappe, la qualité du tissu, sa matière etc... sont aussi importantes par rapport à ton univers.
- Une pochette avec tes documents administratifs (pense à faire des copies pour ne pas risquer de perdre tes originaux).
- Une caisse qui ferme à clé ou une banane à porter à la taille (si tu assumes... ) pour garder ta recette en sécurité.

# ***BONUS***

## ***suite***

- Un carnet et un stylo pour noter tes ventes au fur et à mesure de la journée et faciliter le suivi de ta comptabilité.
- Des stylos, feutres, scotch, double face, ciseaux, colle, punaises, agrafeuses, etc... mais aussi un tournevis qui peut rendre bien des services, crois-moi !
- Une mini trousse à pharmacie avec des mouchoirs, des pansements, de quoi désinfecter un petite plaie et tout médicament utile.
- De quoi manger et boire (idéalement dans un thermos ou isotherme) et pour ton confort un éventail en été ou des chaufferettes en hiver.
- Des éléments de déco cohérents avec ta signature artistique : paniers, grilles, paravents, caisses de vin, portants, mannequins, galets, vases, etc...
- Une multiprise et une rallonge si tu as accès à l'électricité et si leur utilisation est autorisée (pense à poser la question à l'organisateur)
- Un système d'éclairage pour les nocturnes ou fin de journée sans soleil, idéalement sur batterie si tu n'as pas accès à l'électricité.
- Ton TPE et ton téléphone chargés à bloc, ainsi qu'une batterie externe

Et ta bonne humeur !!!

# CONCLUSION

Ne néglige pas la préparation des aspects administratifs qui encadrent la conformité de ton activité artisanale sur un marché. Au-delà des quelques papiers qui prouvent ta qualité de professionnelle, tu vois qu'il s'agit finalement d'être au carré sur tous les aspects de la vente, depuis la conformité de tes produits jusqu'au RGPD en passant par les subtilités de l'étiquetage et de l'affichage en application du code de la consommation.

Tu trouves peut-être que cela fait beaucoup de choses et je te comprends !

Mais tu ne peux pas prévoir à l'avance ce sur quoi pourrait porter un contrôle si un jour tu devais y être confrontée. Sache que de manière générale sur les marchés les autorités de contrôle rechercheront en priorité :

- le travail dissimulé,
- les articles non conformes et pouvant présenter un risque,
- les infractions aux règles de protection économique des consommateurs,
- les agissements anticoncurrentiels entre professionnels.

Mieux vaut donc prendre trop de précautions plutôt que trop peu pour éviter les ennuis qui peuvent aller du simple avertissement à la sanction administrative et financière, en passant par la saisie et la destruction de tes articles.

Avec ce guide te voilà parée pour vivre plus sereinement tes futurs événements et je te souhaite d'y faire plein de belles ventes !

# Sources

Comme je te l'ai dit, ce guide est une compilation des éléments issus des textes de loi, des publications officielles et de l'expérience de milliers de créatrices comme toi.

Voici quelques unes des sources officielles principales que tu peux consulter :

- Sur l'obligation d'être déclarée : Article L111-1 et L310-2 Code de commerce et Article L111-2 du Code de l'artisanat
- Sur la carte ambulant : Article L123-29 Code de commerce
- Sur la facturation : Article 289 Code général des impôts
- Sur les informations pré-contractuelles : Article L111-1 du Code de la consommation
- Sur les prix : Article L112-1 du Code de la consommation
- Sur l'obligation générale de sécurité : Article L421-3 du Code de la consommation
- Sur le triman : Article L541-9-3 du Code de l'environnement
- Sur le mot artisan : Article L241-1 du Code de l'artisanat
- Sur les pierres : Décret n°2002-65 du 14 janvier 2002
- Sur le cuir : Décret n° 2010-29 du 8 janvier 2010
- Sur les moyens de paiement : Article R642-3 du Code pénal
- Sur les tickets CB : Article L541-15-10 du Code de l'environnement
- Sur le droit de rétractation : Article L224-59 du Code de la consommation
- Sur le RGPD : [www.CNIL.fr](http://www.CNIL.fr)
- Sur les échantillons : Décret n° 2024-373 du 23 avril 2024
- Sur l'entraide familiale : Circulaire ACCOSS n°2003-121 du 24 juillet 2003

# *Contacts utiles*

- URSSAF ([www.autoentrepreneur.urssaf.fr](http://www.autoentrepreneur.urssaf.fr)) 3698
- CMA Chambre des Métiers et de l'Artisanat ([www.artisanat.fr](http://www.artisanat.fr)) 3006
- INPI Direct 01 56 65 89 98
- Service d'information des impôts aux particuliers 0 809 401 401
- Services d'information des impôts aux professionnels 0 806 000 225
- DGCCRF - RéponseConso 0809 540 550
- DGE (SQUALPI) 01 40 04 04 04
- Allo service public 3939
- <https://conseillers-entreprises.service-public.fr>

# *MicroLibris*

**Blog**

**Tutos**

**RDV individuels**

