

## Soldes et Prix promotionnels

### \* Pourquoi cette fiche ?

Les prix les plus bas sont très attractifs pour les familles. Encore faut-il que les **réductions annoncées soient réelles** et que les consommateurs ne soient pas induits en erreur. Ces opérations font l'objet de textes réglementaires précis.

### \* CONSEILS :

#### **COMPAREZ TOUJOURS LA VALEUR REELLE DE L'OFFRE AVEC LE PRIX "NORMAL"**

*(avant la promotion, et chez les concurrents ! Vous aurez peut-être d'heureuses surprises). Un pourcentage ne signifie rien.*

#### **N'ACHETEZ QUE CE DONT VOUS SAVEZ AVOIR BESOIN. CONNAISSEZ AUPARAVANT LE PRIX NORMAL.**

\* **Un grand PRINCIPE : les prix (ou les réductions) doivent toujours être clairement affichés, ainsi que le Prix Normal "avant Promotion".**

### \* Quelles réductions de prix ?

**La vente à perte est interdite.** Sauf, de manière exceptionnelle, pendant les 2 périodes de **soldes** déterminées par Arrêté préfectoral, dans chaque département.

Les **"prix d'appel"** (c'est-à-dire l'offre d'articles en nombre limité, à des prix très intéressants) répondent également à des règles précises. Ils sont souvent utilisés dans des documents promotionnels distribués dans les boîtes aux lettres. D'autres hypothèses sont possibles (publicités, par exemple).

**Dans tous les cas, réfléchissez avant d'acheter à prix réduit, surtout si on vous presse.**

### \* Les réductions de prix,

Quelles qu'elles soient, elles doivent s'appliquer **sur des prix réellement pratiqués** par le commerçant dans les 30 jours précédents, sur des articles présentés en magasin pendant cette période. Il est en effet interdit d'annoncer des avantages erronés et fictifs. Le prix antérieur doit figurer sur l'étiquette, avec le prix actuel.

Si la **réduction est en pourcentage**, le prix initial doit être indiqué, ainsi que les articles sur lesquelles la réduction s'applique ("x% sur les articles marqués d'une pastille, sauf ..."). Attention ! dans ce cas, il faut que vous calculiez le prix réel, pour le comparer au prix -sans réduction- des autres commerçants.

Pensez que vous avez tout le temps de vous décider ! Et vous aurez d'autres offres identiques. Soyez tout particulièrement attentif pour les articles de prix élevé, tels les meubles.

Il arrive qu'un magasin fasse une offre très large (ex : "x% sur tout le Magasin, sauf articles marqués d'un point rouge"). Des règles ont été fixées, en s'appuyant sur les textes régissant la **publicité trompeuse**. Les restrictions doivent être clairement lisibles et sans ambiguïté. Elles ne doivent porter que sur un petit nombre d'articles, ou sur les articles à prix réglementés (ex: livres).

Il est possible qu'un magasin achète spécialement des articles à un prix intéressant à un fournisseur, et en fasse bénéficier ses clients, en les vendant moins cher. Seule la vente à perte est interdite. Dans ce cas, s'il s'agit d'un nouvel article, un seul prix figure sur l'étiquette, et le mot "soldes" est interdit.

### \* Les soldes

Le terme est réservé à des **opérations bien spécifiques** pour permettre aux commerçants de se séparer de ce qui n'a pas été vendu. Les règles applicables aux réductions de prix (affichage notamment) s'appliquent, sauf l'interdiction de "vente à perte". Les achats spéciaux pour l'occasion sont interdits. Le terme est interdit comme enseigne sous toutes ses formes, pour ne pas induire les clients en erreur.

Les périodes de soldes sont **fixées par le Préfet** dans chaque département.

\* **Les "prix d'appel"** (par exemple, par catalogues gratuits)

Ils sont souvent intéressants, mais des abus sont possibles. La **période de l'offre** doit être clairement précisée. Les articles proposés doivent être **disponibles pendant toute la période**, dès le début, jusqu'à la fin. Aucune excuse n'est acceptable car le vendeur est totalement responsable de ses annonces ! Vous devez **exiger l'article proposé au prix annoncé, pendant la période annoncée**, et qu'il soit commandé si nécessaire. Il serait en effet facile d'attirer des clients et avec des offres fallacieuses pour leur vendre autre chose à un prix élevé.

\* **A qui s'adresser en cas de difficulté ou d'infraction :**

La **Direction Départementale de la Concurrence, Consommation et Répression des Fraudes** (DDCCRF - à la Préfecture) est habilitée à traiter ces problèmes. N'hésitez pas à la consulter, à l'informer, ou à déposer plainte. Les familles ont tout intérêt à être en rapport avec des professionnels confirmés et compétents.

\* **Notez** que bon nombre d'infractions à ces textes ont des **conséquences pénales** pour les commerçants indécents. Voyez la DDCCRF. Les voies judiciaires ordinaires sont également ouvertes ; il faut que l'infraction soit très bien caractérisée sur le plan juridique, si possible avec référence aux textes et à la jurisprudence.

#### Quelques textes ...

Décret 62-1463 du 26/11/1962 définissant les soldes

Arrêté 77-105/P du 2/9/1977 sur les réductions de prix et Circulaires du 4/3/1978 et du 26/2/1981

Décret 91-1068 du 16/10/1991 sur les périodes de soldes

Arrêté du 22/9/1989 relatif à l'affichage des soldes

Ordonnance 86-1243 du 1/12/1986 art 32 sur la vente à perte, (ex Loi 63-628 du 2/7/1963)

Circulaire du 22/9/1980 sur les "prix d'appel"

Code de la Consommation art L.121-1

CNAFC



CNAFC

