

AVIS D'EXPERT
Par Grégoire LECLERCQ, PDG de Itool Systems
Solution de gestion et comptabilité en ligne

SOLDES D'HIVER : 4 ou 6 semaines ?

La Loi PACTE a semé le trouble chez les commerçants. En effet, en septembre dernier, le ministère de l'Économie et des Finances a annoncé que la période de soldes initialement de 6 semaines, passerait à 4 semaines. Or, l'examen de ce projet de loi par le Sénat ne sera examiné qu'en janvier 2019. Dans l'attente, la législation n'a donc pas changé. Tour d'horizon de la réglementation dans l'attente des changements. Explications.

4 ou 6 semaines ? C'est la question récurrente qui revient s'agissant de la période des soldes d'hiver 2019. Beaucoup de commerçants s'interrogent en effet à la suite des déclarations du ministère de l'Économie et des Finances, qui dans un communiqué de presse à l'automne dernier, annonçait que ces derniers ne dureraient plus que 4 semaines. Or, s'il s'agit bien d'une volonté du Gouvernement, la Loi PACTE qui doit réformer cette période promotionnelle, n'est toutefois pas encore définitivement adoptée par le Parlement. Elle fera l'objet d'un examen au Sénat courant janvier 2019.

Que se passe-t-il dans l'attente ? En vertu de l'article L310-3 du Code de Commerce, la durée maximale des périodes de soldes est toujours de 6 semaines. Ils s'étaleront du 9 janvier au 19 février 2019 dans toute la France, à l'exception de la Meurthe-et-Moselle, la Meuse, la Moselle et les Vosges où ils sont prévus du mercredi 2 janvier au mardi 12 février 2019. Ces dispositions s'appliqueront identiquement pour le commerce en ligne.

Un atout marketing réglementé

Moment fort de la consommation, les soldes permettent aux commerçants d'écouler rapidement leurs stocks et aux consommateurs de bénéficier de réductions de prix souvent intéressants, puisque la revente à perte est autorisée durant cette période. Mais les commerçants doivent répondre à une réglementation très précise surveillée par la DGCCRF.

Les soldes sont des ventes réglementées et doivent :

- Être accompagnés ou précédés de publicité ;
- Concourir à l'écoulement accéléré de marchandises en stock, dont des exemplaires ont été proposés à la vente et payés depuis au moins un mois à la date de début de la période de soldes considérée ;
- Comporter une annonce de réduction de prix dans la limite du stock à écouler ;

Attention au destockage !

En dehors des périodes légales, des soldes peuvent-ils être pratiqués ? Non et surtout pas sous cette appellation ! Les commerçants peuvent organiser des opérations commerciales pour déstocker, en annonçant des réductions, sous réserve qu'ils n'utilisent pas le mot « soldes » et s'ils respectent la législation sur l'interdiction de revente à perte. Les produits annoncés comme destockés doivent alors avoir été proposés à la vente et payés depuis au moins un mois à la date de début de la période considérée. Les annonces de réduction de prix pratiquées pendant ce destockage ne doivent pas constituer une pratique commerciale déloyale au sens de l'article L. 121-1 du Code de la consommation.

Quelles obligations vis-à-vis du consommateur ?

Ce n'est pas parce qu'un produit est en solde qu'il ne bénéficie pas de garanties ou d'obligations de la part du commerçants. En effet, les limitations de garanties sur les soldes sont illégales. De même que doivent être garantis les défauts de fabrication non apparents, les défauts de conformité et l'accès au service après-vente.

S'agissant des modalités de remboursement durant les soldes, elles s'appliquent sur un produit présentant un vice caché. Le commerçants est tenu soit de le remplacer, soit de le rembourser. En cas de défaut de conformité identifié dans les deux ans après l'achat, le vendeur est tenu de proposer la réparation ou le remplacement du bien non-conforme, ou, en cas d'impossibilité de ces deux options, de rembourser le bien.

Des exceptions s'appliquent à titre purement commercial. Si la taille d'un vêtement ne convient pas ou la couleur ne plaît plus, si l'achat après coup est jugé inutile par le client par exemple, le commerçant n'est pas tenu juridiquement de procéder à l'échange ou au remboursement, mais il peut faire un geste, laissé à sa libre appréciation. Cependant, et pour éviter tout malentendu, le commerçant aura soin d'appliquer toute disposition relative à l'échange ou au remboursement dont il aurait fait la publicité, (affichage dans le magasin, mention sur le ticket de caisse, etc.)

Enfin, les soldes ne pouvant porter que sur des marchandises proposées à la vente et payées depuis au moins un mois, le commerçant ne peut les confondre avec des opérations promotionnelles. S'il peut dans ce premier cas se réapprovisionner, il ne peut le faire durant les soldes ! C'est pourquoi, il lui appartiendra de faire la distinction entre les articles soldés et non soldés, qui doivent clairement apparaître aux yeux des consommateurs dans le point de vente.

A propos d'Itool : Créée en 2000 par des experts comptables, Itool est le premier éditeur français à avoir développé des solutions de comptabilité et de gestion en mode SaaS. Les solutions Itool, tout d'abord conçues pour des experts comptables, ont rapidement été adaptées aux besoins des TPE-PME.

Suite à son rachat par le groupe EBP en 2006, Itool donne une nouvelle dimension à son offre logicielle en développant des solutions sur-mesure, à destination des réseaux de franchises et des grandes entreprises, en intégrant les problématiques métier propres à chaque secteur d'activité.

Avec plus de 10 000 utilisateurs et de belles références à son actif (Generali, Aviva, Groupe Up...), Itool poursuit aujourd'hui le développement de son activité. www.itool.com

Ils ont choisi  Itool

