

Faire les soldes en toute sérénité...

L'UFC-QUE CHOISIR vous donne les clés pour éviter le piège des fausses bonnes affaires.

Le beau temps s'est fait attendre et les magasins n'ont pas écoulé leurs stocks de vêtements estivaux. Il est temps de faire de bonnes affaires : les soldes approchent. Mais, attention ! Entre rabais enjolivés et soldes détournés, il convient d'être vigilant. Suivez le guide pour faire vos achats en toute sérénité.

Peut-on pratiquer des soldes à n'importe quel moment dans l'année ?

Les soldes saisonniers durent 5 semaines et débutent chaque année :

- pour les soldes d'hiver, le deuxième mercredi du mois de janvier à 8 heures du matin ; cette date est avancée au premier mercredi du mois de janvier lorsque le deuxième mercredi intervient après le 12 du mois ;
- pour les soldes d'été, le dernier mercredi du mois de juin à 8 heures du matin ; cette date est avancée à l'avant-dernier mercredi du mois de juin lorsque le dernier mercredi intervient après le 28 du mois.

Durant l'année, le vendeur a la possibilité de pratiquer 2 semaines de soldes complémentaires (soldes flottants). Ces soldes ne peuvent se terminer moins de 1 mois avant le commencement des soldes saisonniers.

Quand commencent les soldes d'été 2012 ?

Le coup d'envoi des soldes d'été 2012 est donné le mercredi 27 juin à 8 heures pour finir le mardi 31 juillet 2012. Certains départements ne sont toutefois pas concernés par ces dates en raison d'opérations commerciales frontalières : les soldes auront lieu du 4 juillet 2012 au 7 août 2012 dans les départements des Alpes-de-Haute-Provence, Hautes-Alpes, Alpes-Maritimes, Bouches-du-Rhône, Var, Vaucluse ; du 11 juillet au 14 août 2012 en Corse ; du 29 septembre au 2 novembre 2012 en Guadeloupe ; du 13 octobre au 16 novembre 2012 à Saint-Barthélemy et Saint-Martin ; du 4 octobre au 7 novembre 2012 en Martinique et en Guyane ; du 18 juillet au 21 août 2012 dans les Collectivités d'Outre-mer de Saint-Pierre et Miquelon.

Quelles différences entre soldes et opérations promotionnelles ?

Tout au long de l'année, vous pouvez constater de nombreuses opérations commerciales sous diverses appellations (promotions, ventes flashes...) entraînant des réductions de prix.

La particularité des soldes est d'être les seules périodes pendant lesquelles le commerçant a le droit de vendre son stock à perte. Et durant cette période, il ne peut reconstituer son stock.

Attention : pour de nombreux commerçants, les soldes sont devenus une période promotionnelle comme une autre, et rares sont les ventes réellement à perte.

Les cybermarchands sont-ils soumis aux mêmes règles ?

En matière de soldes, les magasins traditionnels et les cybercommerçants sont soumis aux mêmes obligations, telles que les dates officielles ou encore les règles concernant les rabais appliqués sur

les articles.

La seule distinction concerne le délai de rétractation dont dispose un cyberconsommateur concernant les ventes à distance, exception faite des contrats ayant pour objet des prestations de service d'hébergement, de transport, de restauration, de loisirs fournis à une date déterminée.

Quels produits peuvent être soldés ?

Les produits annoncés comme soldés doivent avoir été proposés à la vente et payés depuis au moins 1 mois à la date de début de la période de soldes considérée.

Si les soldes touchent avant tout le prêt-à-porter, on peut voir de nouveaux secteurs utiliser le terme « soldes », notamment le secteur du tourisme, sans toutefois toujours répondre aux conditions légales d'une telle utilisation.

Comment connaître la réduction apportée ?

Les étiquettes doivent comporter l'ancien prix (prix de référence) et le prix soldé.

L'ancien prix est « *le plus bas effectivement pratiqué par l'annonceur pour un article similaire, dans le même établissement de vente au détail ou site de vente à distance, au cours des 30 derniers jours précédant le début de la publicité* ».

Ainsi, en cas de réduction de prix dans le cadre d'une promotion pendant la période des 30 jours précédant les soldes, c'est le prix de la promotion qui doit servir de prix de référence.

Les réductions de prix peuvent faire l'objet d'un affichage général dans le magasin (par exemple « -30 % sur les étiquettes rouges ») : le prix final avec réduction sera alors communiqué à la caisse, en fonction du prix de référence.

Quels sont les pièges à éviter ?

Les consommateurs peuvent être victimes de deux stratagèmes de commerçants malhonnêtes pendant la période des soldes.

Le plus courant tient au prix de référence. Comme nous avons pu le voir précédemment, le prix de référence (ancien prix) doit être le prix le plus bas pratiqué au cours des 30 derniers jours. Or certains commerçants n'hésitent pas à gonfler ce prix pour laisser croire à une réduction qui n'existe pas, ou qui est en tout cas moins importante qu'affiché.

Autre arnaque, la vente de produits de moindre qualité spécialement confectionnés pour la période des soldes. Si elle est moins répandue, elle est aussi plus difficile à déjouer, même après repérage.

Comment éviter les fausses bonnes affaires ?

Afin d'éviter les « faux rabais », le mieux est d'avoir procédé à un repérage plusieurs semaines avant l'ouverture des soldes sur les produits qui vous intéressent.

Sur Internet, pour savoir si vous faites une bonne affaire, le plus simple est de comparer les prix sur différents sites. En effet, certains afficheront des réductions spectaculaires (jusqu'à -90 %) tout en étant au même tarif que la concurrence, voire plus cher.

Soyez attentif, notamment sur Internet, aux éventuels frais accessoires : frais de livraison, prix des accessoires du produit nécessaires à son usage, écoparticipation, frais de garantie (commerciale), etc. En effet, sur Internet, un produit peut apparaître comme le plus intéressant en rapport qualité/prix alors que les frais accessoires font démesurément monter la note. Si on prend l'exemple d'une imprimante, il faut bien étudier le coût des cartouches !

La mention « article ni repris ni échangé » est-elle valable en période de solde ?

Concernant les magasins physiques, le vendeur peut à titre commercial accepter de reprendre ou d'échanger l'article si vous changez d'avis (par exemple si la taille, la coupe ou la couleur ne vous plaisent pas). Il s'agit souvent d'un argument commercial affiché en magasin.

En période de soldes, le vendeur peut tout à fait restreindre ou mettre fin à ce geste commercial dès lors qu'il l'affiche.

Un produit soldé bénéficie-t-il des mêmes garanties ?

Habituellement, les produits en vente bénéficient d'une garantie commerciale attribuée par le vendeur – garantie que le vendeur peut tout à fait décider de ne pas attribuer pendant les périodes de soldes.

Pour autant, les produits soldés bénéficieront toujours des garanties légales, la garantie des vices cachés et la garantie légale de conformité, avec, pour cette dernière, une présomption pendant les 6 premiers mois que tout défaut de conformité existait au jour de la délivrance.

Que faire en cas de litige ?

En cas de litige avec un commerçant, vous pouvez vous rapprocher de votre association locale.

Si vous constatez un « faux rabais » ou encore une pratique commerciale non conforme à la réglementation, vous pouvez le signaler à la DDPP (anciennement DGCCRF)