



M^{re} Anne-Sophie Ucello-Jammes
et Vincent Marseille
/ Daniel Cohen

Des soldes au printemps ?
C'est maintenant possible
grâce à la nouvelle
réglementation
en vigueur.
Le cabinet d'avocats
Bismuth Associés a fait
le point sur les nouvelles
règles en vigueur

Les soldes font débat avant l'heure

Le cabinet d'avocats Bismuth Associés était à l'initiative, mercredi dernier, de la conférence intitulée « les nouvelles règles de promotion de vente et de publicité ». Dans l'enceinte de l'hôtel Hilton à la Cité internationale, les chefs d'entreprise sont venus s'informer des mesures en faveur de la modernisation et de la relance de l'économie qui se sont multipliées depuis quelques mois. M^{re} Anne-Sophie Ucello-Jammes, avocate associée du cabinet Bismuth, et Vincent Marseille, directeur départemental de la Direction de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes du Rhône, ont d'abord

présenté les nouvelles règles régissant les périodes de soldes. En effet, depuis le 1^{er} janvier 2009, les soldes ne sont plus étalés sur deux périodes fixes de six semaines, mais se répartissent sur deux périodes fixes d'une durée de cinq semaines, auxquelles s'ajoutent deux semaines complémentaires dites « flottantes ». Elles correspondent à « une période d'une durée maximale de deux semaines ou deux périodes d'une durée maximale d'une semaine, dont les dates sont librement choisies par le commerçant. Elles sont soumises à déclaration préalable auprès de l'autorité administrative ». La déclaration est d'autant plus simple qu'elle peut être effec-

tuée par voie électronique sur le site Internet de l'administration concernée. Vincent Marseille a toutefois attiré l'attention sur le fait que ces périodes complémentaires « doivent s'achever au plus tard un mois avant le début des périodes fixes ». « Malgré cet assouplissement du régime, les contraintes autour des soldes demeurent », a souligné M^{re} Anne-Sophie Ucello-Jammes. Pour rappel, l'objectif des soldes est d'accélérer l'écoulement des stocks, en autorisant notamment la vente à perte. Durant ces périodes, il est interdit d'approvisionner les stocks. Surtout, il demeure « l'interdiction d'employer le terme

solde en dehors des périodes autorisées ou déclarées ». L'autre sujet développé au cours de la conférence fut les promotions dont la réglementation a été actualisée par l'arrêté du 31 décembre 2008, relatif aux annonces de réduction de prix à l'égard des consommateurs. Il revient sur la notion de prix de référence correspondant au prix le plus bas pratiqué 30 jours avant la vente, ou à défaut, le prix conseillé par le fabricant. Soldes ou promotions, les intervenants ont conclu que ces actions de dynamisation des ventes déclenchent le plus souvent la décision d'achat.

D.C.