

FAQ  
Soldes et période d'attente  
Loi relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur (LMPC)

---

**1. Quand commencent les soldes selon la LMPC ?**

La nouvelle loi n'a pas modifié les périodes de soldes actuelles. Cela signifie que les soldes d'hiver ont lieu du 3 janvier au 31 janvier et les soldes d'été du 1<sup>er</sup> juillet au 31 juillet.

Lorsque le 3 janvier ou le 1<sup>er</sup> juillet tombe un dimanche, la période des soldes commence un jour plus tôt.

**2. Quels sont les secteurs qui peuvent participer aux soldes ?**

Selon la nouvelle loi, tous les secteurs peuvent participer aux soldes, pour autant que :

- l'offre en vente concerne des biens que l'entreprise a offerts en vente précédemment pendant au moins trente jours (consécutifs ou non) et qui sont toujours en sa possession ;
- les règles relatives aux annonces de réductions de prix soient respectées (voir FAQ 13).

**3. Que signifie période d'attente ? La période d'attente existe-t-elle toujours ? Si oui, à quels secteurs s'applique-t-elle ?**

Sous l'ancienne loi sur les pratiques du commerce, existait ce que l'on appelle la période d'attente avant le début des soldes d'hiver et d'été. Pendant la période d'attente, les commerçants concernés ne peuvent pas annoncer des réductions de prix.

La nouvelle loi impose toujours une période d'attente. Mais elle se limite maintenant expressément aux secteurs de l'habillement, des articles de maroquinerie et de la chaussure.

Tous les autres secteurs ne sont dorénavant plus tenus à une période d'attente.

**4. Quand commencent les périodes d'attente selon la LMPC ?**

Les périodes d'attente commencent le 6 décembre pour les soldes d'hiver et le 6 juin pour les soldes d'été. Elles durent jusqu'au premier jour de la période de soldes.

**5. Qu'en est-il des offres conjointes pendant la période d'attente ?**

Les offres conjointes sont toujours autorisées que ce soit pendant ou en dehors de la période d'attente.

Cependant, une interdiction (connaissant des exceptions) reste d'application pour les offres conjointes incluant un service financier.

#### **6. Qu'en est-il des ventes en liquidation pendant la période d'attente ?**

La législation n'a pas été modifiée en ce qui concerne les ventes en liquidation. En cas de vente en liquidation pendant les présoldes, il est toujours interdit d'annoncer des réductions de prix. L'annonce de pourcentages de réduction ou de prix barrés n'est donc pas permise. On peut uniquement mentionner « vente en liquidation », ainsi que la date de début de celle-ci, dans l'étalage.

#### **7. Les diminutions de prix sont-elles autorisées pendant la période d'attente si elles ne s'accompagnent d'aucune forme d'annonce de réduction de prix ?**

La diminution de prix pendant la période d'attente est autorisée en soi. La période d'attente interdit uniquement les « annonces » de réductions de prix, sous quelle forme que ce soit.

Il peut ainsi arriver qu'une entreprise, en raison de certaines circonstances, estime opportun de diminuer le prix d'un produit précis sans l'annoncer.

Cela peut par exemple être le cas lorsque tous les concurrents établis dans la même rue que l'entreprise vendent à 50 EUR une jupe de la gamme de l'entreprise, alors que l'entreprise demande encore 60 EUR pour le même article. Afin de pouvoir continuer à vendre la jupe pendant la période d'attente, l'entreprise souhaitera probablement diminuer son prix. Une diminution de ce type est autorisée mais ne peut s'assortir d'aucune forme d'annonce de réduction de prix.

Une diminution de prix de ce type aura pour conséquence que le prix réduit sera le nouveau prix de référence pour les diminutions de prix ayant lieu pendant la période de soldes.

#### **8. Qu'en est-il de l'organisation de braderies pendant la période d'attente, juste avant les soldes ?**

Les manifestations commerciales occasionnelles, d'une durée maximale de quatre jours et organisées au maximum une fois par an par des groupements locaux d'entreprises ou avec leur participation, et pendant lesquelles des réductions de prix sont annoncées pendant la période d'attente, sont autorisées. Il s'agit ici de ce que l'on appelle les braderies.

La nouvelle loi conserve cette possibilité d'organiser des braderies. La nouveauté est qu'il faut dorénavant tenir compte du fait que le prix réduit pratiqué pendant ces manifestations commerciales devient le prix de référence pour la période des soldes.

Si un bien offert en vente pendant la période de soldes a également été offert en vente un mois auparavant, le prix de référence devra être le prix le plus bas appliqué dans le mois précédent la période de soldes (voir FAQ 13). Si une braderie a eu lieu pendant la période d'attente, le prix le plus bas sera le prix bradé.

### **9. A partir de quand peut-on commencer à faire de la publicité pour les soldes ?**

Il n'existe plus de limite dans le temps pour annoncer les soldes à l'avance. Autrement dit, dans les secteurs de l'habillement, de la chaussure et des articles de maroquinerie, des annonces concernant les futures réductions de prix pendant les soldes peuvent déjà avoir lieu avant et pendant la période d'attente.

Mais toute publicité pour des réductions de prix pendant la période des soldes doit clairement mentionner la date de début de celle-ci.

### **10. Comment la réduction de prix doit-elle être annoncée pendant les soldes ? Quel est le prix de référence pour les réductions de prix pendant les soldes ?**

- a) Si le bien vendu pendant les soldes a été offert en vente pendant le mois qui précède les soldes :

Si le bien vendu pendant les soldes a été offert en vente pendant le mois qui précède la période des soldes dans le même point de vente ou via la même technique de vente (vente physique, vente à distance, etc.), le prix de référence est alors le prix le plus bas demandé par l'entreprise pour ce bien pendant ce mois et dans ce point de vente (ou via cette technique de vente).

Exemple : pour un pantalon offert en vente à 100 EUR dans le magasin pendant la première semaine du mois de juin et à 90 EUR pendant la troisième semaine de juin, le prix de base (= prix de référence) de la réduction appliquée pendant les soldes sera de 90 EUR.

- b) Si le bien vendu pendant les soldes n'a pas été offert en vente pendant le mois qui précède les soldes :

Si le bien vendu pendant les soldes n'a pas été offert en vente pendant le mois qui précède la période des soldes, le prix de référence sera alors le prix le plus bas appliqué par l'entreprise pour ce bien dans le passé (peu importe le point de vente ou la technique de vente employée).

Le bien ne peut être vendu en solde que s'il a, précédemment, été offert en vente par l'entreprise au moins 30 jours (consécutifs ou non).

- c) En général :

Si l'on mentionne un prix soldé ou une diminution de prix, il faut également citer le prix de référence ou fournir des informations permettant au consommateur moyen de le calculer facilement et immédiatement.

Si un pourcentage de réduction simplifié est annoncé pour des produits ou catégories de produits (par ex. annonce au rayon pantalons : « tous les pantalons à -15% »), il est permis de ne mentionner que le prix de référence. L'annonce doit alors préciser si la réduction de prix a déjà été appliquée ou non. La mention du nouveau prix réduit est facultative.

### **11. A quelles conditions l'annonce de réduction de prix en dehors de la période des soldes est-elle soumise?**

Si l'entreprise n'exploite qu'un seul point de vente ou n'utilise qu'une seule technique de vente :

En règle générale, en cas d'annonce d'une réduction de prix, le prix de référence est le prix le plus bas appliqué par l'entreprise au cours du mois qui précède le premier jour d'annonce du nouveau prix.

Par exemple, une entreprise a appliqué un prix de 100 EUR pour un pull du 15 mars au 14 avril. Pendant le week-end de Pâques (3 et 4 avril), l'entreprise a toutefois appliqué un prix de 90 EUR lors d'une promotion exceptionnelle de deux jours. Si, à partir du 15 avril, l'entreprise organise une action temporaire (par ex. « mid-season sales ») avec des réductions de -10%, ce pourcentage de réduction devra être calculé à partir du prix de référence de 90 EUR (à savoir le prix le plus bas appliqué par l'entreprise dans le courant du mois qui précède le premier jour de la réduction de prix).

Si l'entreprise exploite plusieurs points de vente ou utilise plusieurs techniques de vente :

Si l'entreprise exploite plusieurs points de vente (par ex. magasins à Anvers, Bruxelles et Knokke) ou utilise plusieurs techniques de vente (par ex. vente en magasin physique combinée à vente via internet et vente de porte-à-porte), le prix de référence sera le prix le plus bas appliqué par l'entreprise dans le point de vente ou via la technique de vente faisant l'objet de l'annonce au cours du mois qui précède le premier jour d'annonce du nouveau prix.

En général :

En cas de mention du nouveau prix, l'annonce doit également citer le prix de référence ou fournir des informations permettant au consommateur moyen de le calculer facilement et immédiatement.

Si un pourcentage de réduction simplifié est annoncé pour des produits ou catégories de produits (par ex. annonce au rayon pantalon : « tous les pantalons à -15% »), il est autorisé de ne mentionner que le prix de référence. L'annonce doit toutefois préciser si la réduction de prix est déjà appliquée ou non. La mention du nouveau prix réduit est facultative.

Il est aussi interdit à l'entreprise de vendre ou d'offrir en vente des biens à perte. Une vente à perte est une vente dont le prix n'est pas au moins égal au prix auquel l'entreprise a acheté le bien ou que l'entreprise devrait payer lors du

réapprovisionnement, après déduction des éventuelles réductions accordées et définitivement acquises.

**12. Qui doit fournir la preuve de l'exactitude des annonces de réduction de prix pendant les soldes ?**

C'est à l'entreprise de prouver qu'elle respecte la réglementation en matière de soldes. L'entreprise doit apporter elle-même la preuve que le prix de référence est le prix le plus bas appliqué au cours du mois qui précède les soldes, par exemple à l'aide de tickets de caisse, de factures d'achat, etc.

**13. Est-il autorisé d'annoncer des promotions juste avant le début de la période d'attente ?**

Les entreprises soumises à la période d'attente peuvent annoncer des réductions de prix jusqu'au 6 juin et jusqu'au 6 décembre. Mais les entreprises qui annoncent des réductions du 1er au 5 juin inclus et du 3 au 5 décembre inclus doivent tenir compte du fait que ces réductions de prix auront une influence sur le prix de référence des réductions de prix annoncées pendant les soldes.

Les prix appliqués du 1er au 5 juin et du 3 au 5 décembre tombent en effet dans le mois qui précède la période de soldes. C'est précisément cette période d'un mois qui entre en ligne de compte pour déterminer le prix de référence pendant les soldes (voir FAQ 13).

**14. Une entreprise qui n'est ouverte que quelques mois par an peut-elle participer aux soldes ?**

Oui, à condition que l'entreprise soit ouverte au moins 30 jours avant les soldes et qu'elle ait offert les biens en vente pendant cette période. Il n'est pas nécessaire que les 30 jours soient consécutifs.

**15. Une entreprise fermée pendant la période d'attente peut-elle participer aux soldes ?**

Oui. La LMPC permet maintenant également d'offrir en vente pendant les soldes des produits qui n'ont pas été vendus pendant le mois qui précède la période des soldes, à condition bien entendu que l'entreprise ait offert les biens en vente pendant au moins trente jours (consécutifs ou non).

**16. Qui contrôle le respect des règles en matière de périodes d'attente et de soldes ? Où et comment peut-on porter plainte en cas d'infraction à la LMPC ?**

La Direction générale Contrôle et Médiation contrôle le respect de la LMPC.

Si vous suspectez une infraction, il est toujours possible de porter plainte auprès de la Direction générale Contrôle et Médiation. Toute plainte doit être introduite par écrit. Un formulaire de plainte facile à utiliser est disponible (*lien vers la partie du site*

*repreant des informations sur la manière de porter plainte*). Le formulaire de plainte peut être envoyé de différentes façons :

- par e-mail à [eco.inspec.fo@economie.fgov.be](mailto:eco.inspec.fo@economie.fgov.be),
- par fax au (02) 277 54 52
- par courrier à la Direction générale Contrôle et Médiation, North Gate III, Boulevard Roi Albert II, 16, 1000 Bruxelles.

**17. Quelles sont les sanctions prévues en cas d'infraction à la réglementation en matière de périodes de soldes et d'attente ?**

La loi prévoit une amende correctionnelle de minimum 1.375 EUR et maximum 55.000 EUR.

Lorsque les contrôleurs de la Direction générale Contrôle et Médiation du SPF Economie constatent des infractions à la LMPC, ils rédigent un procès-verbal. En fonction de la gravité de l'infraction, la Direction générale Contrôle et Médiation peut proposer un règlement transactionnel ou transmettre directement le dossier au Parquet.

**18. Existe-t-il d'autres moyens d'obtenir la cessation d'une infraction à la loi commise par un concurrent ?**

Oui, tout commerçant lésé ou son organisation professionnelle peut introduire une action en cessation auprès du président du tribunal de commerce. Cette action peut mener à un ordre émanant du juge de mettre fin immédiatement à l'infraction à la loi et éventuellement à une astreinte si l'infraction se poursuit.

Cette action en cessation est introduite et traitée comme en référé. Comparé à d'autres procédures, il s'agit donc d'un moyen d'action rapide.