

# AUTRES OPERATIONS AUTORISEES

## ▣ LES PROMOTIONS

Elles sont parfaitement licites. Ce sont des ventes de marchandises avec remises, rabais ou autre avantage. Elles peuvent porter sur un produit ou sur une famille de produits. Aucune autorisation préalable n'est requise. Ces ventes sont limitées dans le temps et doivent présenter un caractère occasionnel ou exceptionnel. Elles sont accompagnées ou précédées de publicité et sont pratiquées dans les locaux habituels.

**Tout article mis en promotion doit pouvoir faire l'objet d'un réapprovisionnement.**

La mention « **jusqu'à épuisement des stocks** » est interdite pour les promotions. Elle ne peut être utilisée que pour les soldes et liquidations. Dans le cas de promotions, la **revente à perte est également interdite**.

**Mentions obligatoires sur les lieux de vente :**

- Le double marquage ou « prix barré » doit être utilisé. Il fait apparaître à la fois le prix de référence et le prix réduit. Le prix de référence à prendre en compte est le prix le plus bas effectivement pratiqué au cours des 30 derniers jours précédents le début de la promotion.
- La pratique de « réduction par escompte de caisse » peut être utilisée lorsque la réduction est d'un taux uniforme pour un ensemble d'articles parfaitement identifiés.

Celles-ci peuvent être sanctionnées pour publicité mensongère ou de nature à induire en erreur lorsqu'elles font état de remises de prix qui s'avèrent fictives.



## ▣ LE DESTOCKAGE PERMANENT SANS UTILISATION DU MOT SOLDES

Les professionnels peuvent désormais faire des opérations de déstockage **toute l'année** sans utiliser le mot soldes ou ses dérivés. Les opérations promotionnelles "jusqu'à épuisement des stocks" ou portant sur des produits à quantité déterminée sont donc désormais autorisées. Toutefois, les publicités doivent cesser partiellement ou totalement lorsque le(s) produit(s) ne sont plus disponibles.

▣ **L'OPERATION AVEC QUANTITE LIMITEE** (ex : 26 laves linges CX) : la publicité doit s'arrêter lorsque les produits ne sont plus disponibles

## ▣ LES VENTES AVEC PRIMES OU PAR LOT

Les ventes avec primes du type "1 € sur le 2ème" ne modifient pas en principe le prix de référence d'un article car les bons d'achat différés sont censés s'appliquer sur des produits achetés ultérieurement de façon aléatoire.

## ▣ LES REDUCTIONS DE PRIX

**13 janvier 2009 - Christine LAGARDE et Luc CHATEL fixent les nouvelles règles pour les annonces de réduction de prix**

**(circulaire du 7 juillet 2009 concernant les conditions d'application de l'arrêté du 31 décembre 2008 relatif aux annonces de réduction de prix à l'égard du consommateur)**

Sur les annonces de réduction de prix à l'extérieur des magasins (pub, mailings, vitrines), il peut être conseillé aux professionnels qui utilisent la mention "jusqu'à X " sur les articles signalés en magasin ", de préciser les différents taux pour ne pas tomber sous le coup de la publicité trompeuse.

---

Votre contact CCI 70 : service Commerce au 03 84 96 99 61 ou [amongin@haute-saone.cci.fr](mailto:amongin@haute-saone.cci.fr)

Mise à jour : février 2010