



Les promotions

Elles sont pratiquées pour **une durée limitée** sur un article, une famille d'articles ou plusieurs familles d'articles, à condition d'assurer le **réapprovisionnement** de ces articles et qu'à l'issue de la promotion, les produits restants continuent à être vendus sans être démarqués.

Elles ne doivent pas être présentées comme tendant à l'écoulement accéléré de tout ou partie d'un stock de marchandises.

Les marchandises ne doivent être ni démodées, ni défraîchies, ni dépareillées.

Si ces conditions sont remplies, aucune disposition n'interdit à un commerçant de consentir des rabais à ses clients et d'en faire la publicité. Aucune autorisation administrative n'est nécessaire.

Tout produit ou service commandé pendant la période à laquelle se rapporte une publicité de prix ou de réduction de prix doit être livré ou fourni au prix indiqué par cette publicité, même au-delà de la période affichée.

Dans le cas de promotions et de ventes avec rabais, la revente à perte est interdite. On entend par revente à perte le fait de revendre un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif. Le prix d'achat effectif est présumé être le prix porté sur la facture d'achat, majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et, le cas échéant, du prix du transport.

Votre interlocuteur :

Alain LEGAIS

Pôle Développement et Animation du Commerce

04 74 31 44 02

a.legeais@nord-isere.cci.fr

Secrétariat : Danielle TROUILLER