



## Commerçants : comment gérer les réductions de prix ?

- Fiche rédigée par l'équipe éditoriale de WebLex
- Dernière vérification de la fiche : 19/04/2019
- Dernière mise à jour de la fiche : 19/04/2019

Par principe, vous êtes libre de fixer vos prix de vente comme vous l'entendez, ce qui vous autorise à pratiquer des « ventes promotionnelles » en proposant des réductions de prix. Mais cette pratique reste strictement encadrée puisque vous êtes contraint de respecter certaines conditions. Lesquelles ?

### Ventes promotionnelles : pourquoi ?

**Un principe.** Une vente promotionnelle est une pratique commerciale aux termes de laquelle vous consentez un rabais, une remise ou une ristourne sur vos produits afin de dynamiser vos ventes. Une telle vente promotionnelle aura clairement pour objectif de stimuler les ventes. Par principe autorisée, et même fréquemment utilisée, cette pratique des ventes promotionnelles n'en demeure pas moins strictement réglementée.

#### *Des précautions à prendre...*

{ABONNEZ-VOUS}

### Ventes promotionnelles : comment ?

**Communiquez !** Par définition, une vente promotionnelle doit faire l'objet d'une campagne de communication pour être vue et connue de tous. Et toute publicité comportant une annonce de réduction de prix doit respecter les règles et obligations imposées par la réglementation.

#### *Faites de la pub !...*

{ABONNEZ-VOUS}