



## Distributeurs : booster vos ventes... avec les primes

- Fiche rédigée par l'équipe éditoriale de WebLex
- Dernière vérification de la fiche : 26/03/2019
- Dernière mise à jour de la fiche : 04/01/2018

Pour inciter à l'achat et attirer la clientèle, les entreprises pratiquent souvent les « ventes avec primes » : pour l'achat d'un produit ou d'un service, elles offrent un cadeau. Vous êtes tenté par la mise en place de ce système pour augmenter le volume de vos ventes. Mais attention, cette pratique reste strictement encadrée : que pouvez-vous ou devez-vous faire ou ne pas faire ?

### « Ventes avec prime » : une pratique strictement encadrée...

**Une interdiction de principe.** La Loi vous interdit toute vente ou offre de vente de produits ou de services faite aux consommateurs et donnant droit gratuitement à une prime consistant en un ou des produits, biens ou services, dès lors que la pratique en cause revêt un caractère déloyal. L'objectif de cette interdiction sera de ne pas fausser le jeu normal de la concurrence, en motivant l'acte d'achat, non pas en fonction de la qualité ou du prix du produit ou du service, mais en fonction de l'importance de la prime ou du cadeau offert à la clientèle.

#### **Concurrence déloyale ?...**

{ABONNEZ-VOUS}

### « Ventes avec prime » : exemples de pratiques autorisées...

**Tout ce qui ne s'apparente pas à une prime...** Tout ce qui n'est pas interdit, est autorisé : par conséquent, dès lors que le cadeau ne s'apparente pas à une prime interdite par la Loi, vous pouvez l'offrir à vos clients, pour autant, bien sûr, que l'opération ne s'apparente pas à de la concurrence déloyale.

#### **Attention, toutefois...**

{ABONNEZ-VOUS}