

La vente avec prime : pour qui, pour quoi ?

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

Sources :

- www.inc-conso.fr

Dans une semaine, les soldes vont commencer. Mais pour attirer la clientèle, il existe d'autres moyens à votre disposition. Vous pouvez, en effet, recourir à la « vente avec prime » : de quoi s'agit-il ? Quelles sont les obligations qu'il faut respecter ? Que devez-vous savoir ?

Vente avec prime : une pratique (très) encadrée !

Comme le rappelle l'Institut national de la consommation (INC), une « vente avec prime » consiste, pour un professionnel, à remettre gratuitement un produit, un bien ou un service, à l'occasion d'une vente de produits ou de services faite à un consommateur (c'est-à-dire à un particulier qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale).

Il peut s'agir, par exemple, pour un promoteur, d'offrir la cuisine à l'acquéreur d'une maison ou, pour un garagiste, d'offrir une vidange à l'occasion de travaux de réparation.

Notez que la prime doit être impérativement gratuite et n'entraîner aucun surcoût pour le client. Ainsi, offrir une cuisine ne doit pas amener le promoteur à augmenter le prix d'achat de la maison.

Si les ventes dites « 13 à la douzaine » et « 20 % de produit en + » sont, par exemple, autorisées, il faut tout de même faire attention car d'autres règles peuvent limiter, voire interdire ce type d'opération. C'est ainsi que la distribution gratuite de tabac est interdite, de même que la distribution gratuite d'alcool à des mineurs.

Attention : une vente avec prime est illicite dès lors qu'elle revêt un « caractère déloyal », c'est-à-dire lorsqu'elle est contraire aux exigences de la diligence professionnelle et qu'elle altère le comportement économique du client.

Sachez qu'une vente avec prime « déloyale » est sanctionnée pénalement par 2 ans de prison et 300 000 € d'amende pour un entrepreneur individuel, 1,5 M€ pour une société.

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 ?

[Booster vos ventes... avec les primes](#)