

Les promotions



Je veux réaliser des promotions dans mon magasin : comment dois-je faire ?

Les ventes promotionnelles sont libres mais sont soumises, comme toutes les ventes, aux règles de la publicité des prix à l'égard du consommateur et de l'interdiction de la vente à perte.

La promotion doit être **limitée, occasionnelle** et ne concerner qu'**une partie du stock**.

Durant cette période, **le réapprovisionnement des articles doit être assuré**, ou le stock doit être suffisant pour répondre à la demande.

Cependant, en cas de promotions de fin de série, annonçant le terme de la commercialisation d'un article ou famille d'articles (ex : tous les articles d'une même marque), le réapprovisionnement du stock est a priori exclu, l'opération tendant justement à l'écoulement de celui-ci.

Concernant la publicité il est nécessaire d'indiquer :

- la période de promotion (ou juste la date du début s'il s'agit d'une fin de série),
- le taux de remise,
- les marchandises concernées.

Pour en savoir plus :

Claire Madore
Tél. : 05.55.45.15.42
Courriel : claire.madore@limoges.cci.fr