

La vente avec prime

Délibération n° 14 du 6 octobre 2004 (JONC du 26/10/04)
portant réglementation économique (articles 57, 58)

❖ Le principe de l'interdiction :

La pratique qui consiste à **offrir gratuitement** à un consommateur à l'occasion d'une vente ou de la réalisation d'une prestation de service (ou d'une offre de vente ou d'une offre de prestation de service) une prime sous la forme d'un produit, d'un bien ou d'un service est interdite.

Exemple de vente avec prime :

- "pour tout achat d'une télévision, le magnétoscope est offert",
- "un baladeur offert à tout acheteur d'un VTT",
- "recevez un CD pour toute commande passée entre le 10 et le 17 mai" ...

Cette pratique, qui à première vue ne peut être que favorable au consommateur, présente, en fait, l'inconvénient de l'inciter à des achats futiles sans s'intéresser au rapport qualité-prix. Elle peut également induire des pratiques déloyales de concurrence préjudiciables au petit commerce

❖ Mais certaines pratiques sont admises :

Exemple : « Lors de l'achat d'un téléviseur, pour 100 F de plus, le lecteur de DVD est offert ».

Concernant les objets ou prestations de faible valeur, sont autorisées au titre de l'article 58 :

- Les **primes qui ne sont pas entièrement gratuites** pour le consommateur : offre d'un bon de réduction, offre d'un voyage avec des frais de participation, même minimes, restant à la charge du consommateur...
En conséquence les primes payantes ne tombent plus sous le coup de la réglementation.
- Les cadeaux **qui ne sont pas liés à un achat**.
- Les primes qui sont **identiques à l'objet de la vente** ou de la prestation.
Exemple : " offre d'une troisième paire de chaussettes pour l'achat de deux "
- Les primes consistant en de menus objets ou de menus services de faible valeur
- Les objets publicitaires marqués d'une manière apparente et indélébile

La valeur autorisée est établie à partir du prix de vente toutes taxes comprises du produit principal. Elle ne peut être supérieure à 7% du prix du produit avec un maximum plafonné à 10.000 Fcfp

Ce montant est, pour le professionnel, le coût de revient de la prime (coût de revient licite ou prix d'achat effectif, toutes taxes comprises du professionnel) qui peut être légalement admise

Exemple de prix de vente :	1.000	3.000	15.000	50.000	80.000	142.857	200.000
Valeur maximum autorisée (coût de revient licite ou prix d'achat net effectif)	70	210	1.050	3.500	5.600	10.000	Plafonné à 10.000

❖ **Ne sont pas considérés comme primes :**

- ✓ les conditionnements habituels du produit (ex : mallette de différents thés, verre à moutarde...);
- ✓ les biens, produits ou prestations de services qui sont indispensables à l'utilisation normale du produit, du bien ou du service faisant l'objet de la vente (par exemple de la lessive pour un lave-linge, des piles pour une radio)
- ✓ les prestations de service après-vente ;
- ✓ les facilités de stationnement offertes par les commerçants à leurs clients ;
- ✓ les prestations de services attribuées gratuitement sans valeur marchande et qui ne font pas ordinairement l'objet d'un contrat à titre onéreux.

Remarques :

- ☐ Une offre de vente avec prime est une opération publicitaire; elle ne doit pas être mensongère.
- ☐ L'annonce de la gratuité du bien d'un produit ne doit pas donner lieu à une majoration de prix du produit vendu.
- ☐ Il n'est pas interdit de remettre des objets en cadeaux, c'est-à-dire sans aucune obligation d'achat.

Les éléments de cette fiche sont donnés à titre d'information. Ils ne sont pas exhaustifs et ne sauraient se substituer à la réglementation applicable.