



Union Fédérale des Consommateurs - Que Choisir
4 Place Coimbra, Avenue de Pérouse
13090 Aix-en-Provence
www.ufc-aix.com – aixenprovence@ufc-quechoisir.org

Tél. : 04 42 93 74 57 - Fax : 04 42 27 73 92

LA VENTE EN PROMOTION

Après avoir reçu dans votre boîte aux lettres, une offre publicitaire qui annonçait la vente en promotion d'un appareil photo dernière génération, d'une crème antiride aux effets miraculeux, ou encore d'un lot de quatre boîtes de maïs, etc... vous vous rendez dans le magasin afin d'acquérir le produit tant souhaité. Mais malheureusement, une fois sur place, on vous annonce que le produit n'est plus disponible en stock. Quels sont vos droits ?

Les magasins sont soumis à une réglementation stricte en ce qui concerne les annonces de promotion chiffrées. Qu'ils utilisent comme support la publicité, les prospectus, la presse, Internet ; les commerçants sont tenus d'indiquer la période pendant laquelle l'opération promotionnelle aura lieu, les produits concernés par la promotion, ou encore l'importance de la réduction accordée.

Toute publicité de prix à l'égard du consommateur est interdite si ce produit n'est pas disponible à la vente, pendant la période à laquelle se rapporte ladite publicité. Aussi, pendant la période promotionnelle, vous êtes en droit de commander l'article, qui devra effectivement vous être délivré ou fourni aux conditions, et notamment au prix, indiqué par la publicité. Ainsi, le commerçant doit tout mettre en œuvre pour vous procurer dans les meilleurs délais le produit au prix annoncé. Nous vous conseillons d'exiger du vendeur qu'il vous confirme son engagement en vous remettant un écrit. De même, veillez à conserver la publicité en cause. Ces éléments de preuve vous seront bien utiles en cas de litige.

Attention, cela ne concerne pas les périodes de soldes, de liquidation et de vente au déballage, lesquelles, soumises à une autre réglementation, s'achèvent avec l'épuisement du stock déclaré.

Dans tous les cas, soyez vigilants lors de vos achats notamment lorsque l'on vous propose des offres trop attractives et vérifiez qu'il s'agit bien d'une diminution réelle du prix de vente !

Octobre 2008