

# J'organise un jeu

Il y a plusieurs façons d'**offrir des cadeaux à sa clientèle** : organiser une loterie (tirage au sort, intervention du hasard), un concours (participation personnelle avec ses connaissances ou compétences) ou bien encore ajouter une prime à la commande

## I. les loteries

Le principe est **l'interdiction des loteries**.

Pour être plus clair, la loterie interdite est celle qui réunit ces **4 éléments** :

- l'espérance d'un gain
- l'intervention du hasard
- une publicité
- une participation financière

A contrario, les loteries ou l'on ne sollicite pas une participation financière des participants sont licites.

Depuis 2014, **la réglementation a été modifiée** : la définition ci-dessus ne concerne que les loteries non publicitaires, par exemple organisés à la radio ou à la télévision. (c'est d'ailleurs pour cela que dans tous les jeux, même télévisés où il faut voter, on peut toujours se faire rembourser son timbre ou son appel téléphonique).

Il est possible d'organiser une loterie publicitaire sollicitant de la part des participants des frais d'affranchissement, téléphone ou connexion surtaxée à condition **de les en informer préalablement et de leur indiquer les modalités de remboursement** par l'organisateur de la loterie.

Par ailleurs, les loteries sous condition d'achat sont légales si elles ne sont pas déloyales (je vous laisse découvrir la définition de cette pratique à l'article **L120-1** du Code de la Consommation : par exemple une pratique qui viendrait altérer le raisonnement du consommateur qui viendrait à acheter pour l'espoir du gain et non pour l'article lui-même).

**Les loteries publicitaires par voie d'écrit** (papier) sont toujours particulièrement règlementées suite aux abus des sociétés de vente par correspondance dans les années 80. Et le dépôt du règlement chez l'huissier ne concerne que cette pratique.

(Quant au tirage au sort par voie d'huissier tout ça, pipeau, sauf que la parole de l'huissier vaut jugement et que c'est la seule garantie contre la fraude).

## II. les concours

Pas d'influence du hasard dans les concours ? Raté !!

Quand il s'agit du concours du meilleur ceci ou du plus beau cela, c'est le jury qui note en fonction de ses propres critères, donc le résultat est aléatoire. Ca l'est moins lorsque le concours porte sur des connaissances, mais en cas d'ex-æquo ?

Donc on ne fait pas de distinction avec les loteries.

Je vous conseille fortement de **rédiger « une règle du jeu » qui doit être acceptée par tous** aussi bien pour une loterie que pour un concours (par exemple : date limite de participation, adresse mail d'envoi, nombre de réponses possibles à donner, etc.). Cette « règle du jeu » où « conditions de participation » sera le contrat qui vous liera aux joueurs, ils

pourront se retourner contre vous concernant l'organisation du jeu s'ils estiment que la règle n'a pas été respectée. Une règle trop floue ou l'absence de règle est donc sujette à contestation. De la même manière, on ne modifie pas les règles pendant la durée du jeu (et oui, tout le contraire des jeux de Ptisa !).

### **III. les primes**

J'ai déjà abordé cette question [ICI](#). La réglementation a été également modifiée en 2014.

**1) les primes proprement dites :** pour un produit acheté, un produit gratuit inclu dans la commande.

Le principe : c'est **interdit** si ça constitue une pratique commerciale déloyale. *A contrario*, si la prime ne constitue pas une pratique commerciale déloyale, elle est licite.

Kézako ? **une pratique est déloyale** lorsqu'elle altère le comportement du consommateur. En gros, le consommateur vient acheter chez vous pour la prime et non pour le produit, c'est un moyen de capter la clientèle des autres vendeurs. C'est pas gentil.

(finie l'exception pour les produits identiques, les échantillons ou produits de faible valeur)

Une petite observation de ma part, d'après moi il faut être vigilant : le prix du produit vendu + produit gratuit doit être soit suffisant pour **éviter la vente à perte**, qui est interdite.

**2) les cadeaux :** offerts en dehors de toute vente avec prime. Par exemple, début décembre, vous envoyez un petit quelque chose à vos meilleurs clients pour qu'ils pensent à vous pour leurs cadeaux de Noël. Il n'y a pas de publicité, le client n'est pas incité au préalable à acheter chez vous pour obtenir le cadeau puisqu'il n'est pas au courant, donc tout va bien !

**3) les réductions de prix :** nous verrons ça dans 2 dimanche dans le cadre des promotions et des soldes !

*Dimanche prochain nous avons rendez-vous avec les garanties ! A dimanche !*