

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة

المديرية العامة لضبط النشاطات و تنظيمها

مديرية المنافسة

المديرية الفرعية لأسواق المنافع العامة

**BILAN RELATIF A L'APPLICATION DU
DECRET EXECUTIF N°06-215 DU 18/06/2006
FIXANT LES CONDITIONS ET LES
MODALITES DE REALISATION DES VENTES
EN SOLDES, DES VENTES
PROMOTIONNELLES, DES VENTES EN
LIQUIDATION DE STOCKS, DES VENTES EN
MAGASINS D'USINES ET DES VENTES AU
DEBALLAGE**

Sommaire

INTRODUCTION

- I. RAPPEL DU CADRE REGLEMENTAIRE REGISSANT CES VENTES.***
- II. DONNEES STATISTIQUES DECOULANT DE L'EXPLOITATION DES RAPPORTS DES SERVICES EXTERIEURS..***
- III. ETAT COMPARATIF DES VENTES PROMOTIONNELLES PAR RAPPORT AUX VENTES EN SOLDES (3 EME TRIMESTRE 2015).***
- IV. ANALYSES ET COMMENTAIRES DU BILAN.***

INTRODUCTION :

La promotion des ventes constitue l'ensemble des actions ou pratiques visant à influencer les comportements des clients potentiels par le biais d'une incitation matérielle immédiate afin de déclencher un achat.

En Algérie, les ventes promotionnelles sont considérées comme étant un outil essentiel pour les opérateurs économiques pour attirer et fidéliser les consommateurs et leur faire découvrir de nouveaux produits. Elles portent sur un article ou sur une famille d'articles et visent à stimuler les ventes.

Dans ce cadre, l'agent économique est tenu d'informer la clientèle, par voie d'affichage sur la devanture de son local commercial et par tous autres moyens utiles, sur les techniques de promotion utilisées, la durée de la promotion, le produit ou les produits concernés et les avantages offerts.

A ce titre, le secteur du commerce est intervenu pour fixer les règles régissant ces ventes et sanctionner tout acte portant atteinte à la transparence et à la loyauté des pratiques commerciales ainsi qu'aux intérêts du consommateur en la matière, à travers le décret exécutif n° 06-215 du 18 juin 2006 fixant les conditions et les modalités de réalisation des ventes en soldes, des ventes promotionnelles, des ventes en liquidation de stocks, des ventes en magasins d'usines et des ventes au déballage.

Dans ce cadre, le présent rapport s'articule autour des aspects suivants :

I. Rappel du cadre réglementaire régissant ces ventes.

II. Données statistiques découlant de l'exploitation des rapports des services extérieurs.

III. Etat comparatif des ventes promotionnelles par rapport aux ventes en soldes (3ème trimestre 2015).

IV. Analyses et commentaires relatifs au bilan.

I. RAPPEL DU CADRE REGLEMENTAIRE REGISSANT CES VENTES :

Les dispositions des articles 7, 10, 13, et 17 du décret exécutif n° 06-215 du 18 juin 2006 définissent les ventes selon différentes catégories, à savoir :

./.

➤ **Les ventes promotionnelles :**

Constituent des ventes promotionnelles, toutes techniques de ventes de biens, quelles que soient leurs formes et par lesquelles l'agent économique veut attirer et fidéliser la clientèle.

Les ventes promotionnelles sont réalisées par les agents économiques dans les locaux où ils exercent leur activité habituelle.

➤ **Les ventes en liquidation de stocks :**

Sont considérées comme des ventes en liquidation de stocks effectuées par un agent économique, les ventes précédées ou accompagnées de publicités visant, par une réduction de prix, l'écoulement rapide de la totalité ou d'une partie des biens stockés.

➤ **Les ventes en magasins d'usines :**

Sont considérées comme ventes en magasins d'usines, les ventes faites directement aux consommateurs et aux agents économiques par les producteurs et portant notamment sur la partie de leur production non écoulee ou ayant fait l'objet d'un retour.

Ces ventes interviennent à la suite de la cessation provisoire ou définitive de l'activité, de son changement ou de la modification substantielle de ses conditions d'exploitation.

➤ **Les ventes au déballage :**

Constituent des ventes au déballage, les ventes de biens effectuées par un agent économique dans des locaux, emplacements, espaces et/ou à partir de véhicules spécialement aménagés à cet effet.

Ces ventes consistent en l'étalage de l'ensemble des biens ou de certains spécimens.

Les ventes précédemment citées sont soumises à un dépôt de dossier auprès du Directeur de Wilaya du Commerce territorialement compétent.

Tout dépôt de dossier conforme donne lieu à la délivrance, séance tenante, d'une autorisation qui permet à l'agent économique d'entamer la vente, objet de sa demande.

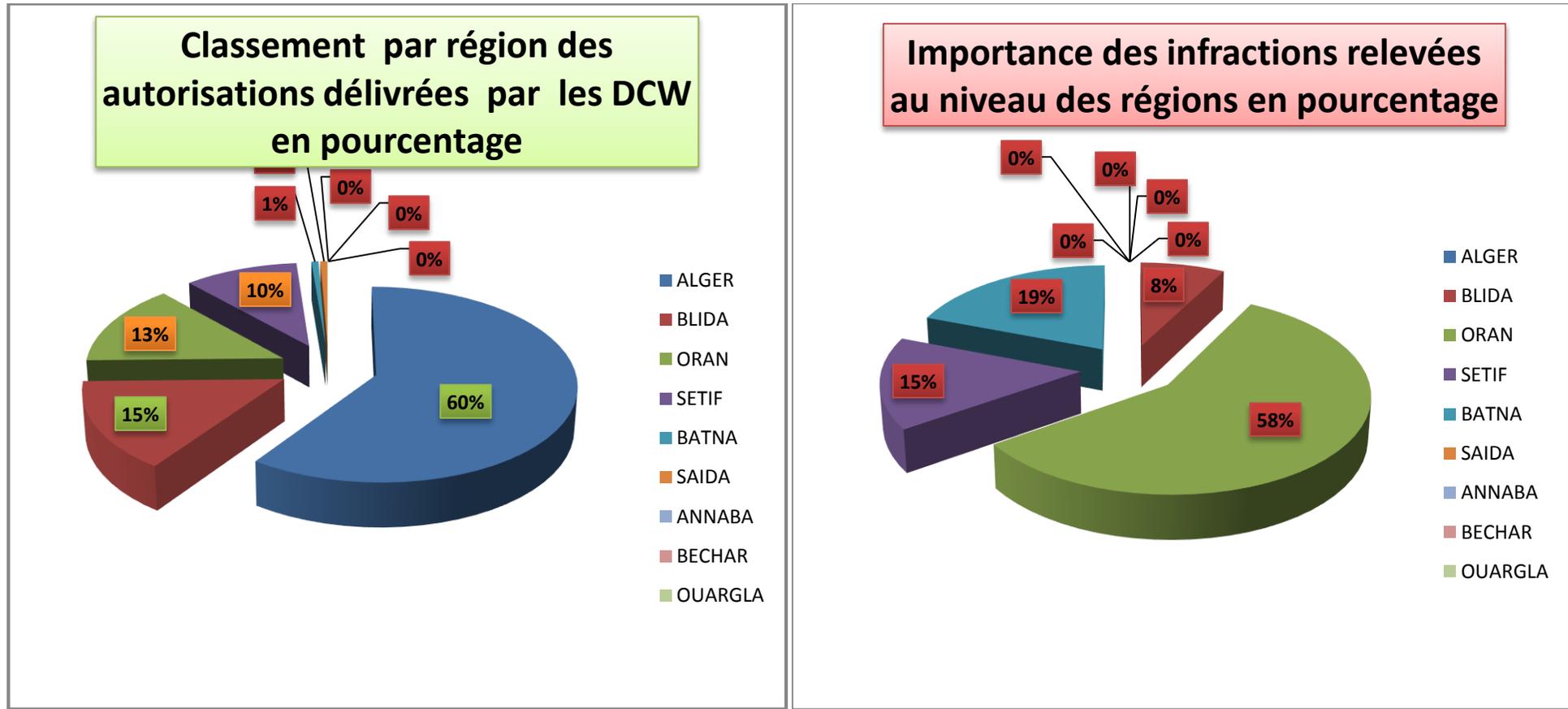
II. DONNEES STATISTIQUES DECOULANT DE L'EXPLOITATION DES RAPPORTS DES SERVICES EXTERIEURS :

Le bilan du troisième trimestre de l'année 2015 relatif à l'application du décret exécutif n° 06-215 du 18 juin 2006 (à l'exclusion des ventes en soldes) est établi sur la base des données consolidées qui nous ont été transmises par les Directions Régionales du Commerce.

Le tableau ci-dessous fait apparaître les principales données chiffrées suivantes:

N°	Directions Régionales du Commerce	Nombre d'autorisations délivrées	Taux des autorisations par rapport aux autres DRC	Nombre d'infractions	Pourcentage d'infractions par rapport aux autres DRC
1	ALGER	92	60 %	00	00 %
2	BLIDA	23	15 %	02	08 %
3	ORAN	21	13 %	15	58 %
4	SETIF	16	10 %	04	15 %
5	BATNA	01	01 %	05	19 %
6	SAIDA	01	01 %	00	00 %
7	ANNABA	00	00 %	00	00 %
8	BECHAR	00	00 %	00	00 %
9	OUARGLA	00	00 %	00	00 %
TOTAL		154	100 %	26	100 %

Représentations graphiques :



Les données présentées ci-dessus sont appréciées par rapport aux paramètres suivants :

- 1/ le nombre d'autorisations ;**
- 2/ le nombre d'infractions constatées.**

Concernant le nombre d'autorisations, le tableau fait apparaître un nombre global de 154 autorisations délivrées par les DCW dont :

- *60% d'autorisations enregistrées au niveau des DCW de la Direction Régionale d'Alger, soit 92 autorisations ;*
- *15 % d'autorisations enregistrées au niveau des DCW de la Direction Régionale de Blida, soit 23 autorisations ;*
- *13 % d'autorisations recensées au niveau des DCW de la Direction Régionale d'Oran, soit 21 autorisations.*

La Direction Régionale de Sétif quant à elle a enregistré un taux de 10 % soit 16 autorisations.

Les Directions Régionales de Batna et de Saida ont enregistré un nombre d'autorisations très bas avec une (01) autorisation pour la région de Batna et une (01) autorisation pour la région de Saida.

Cependant, aucune autorisation n'a été recensée au niveau des DCW des DRC de Annaba, Bechar et Ouargla.

Il convient de préciser que le nombre faible des autorisations délivrées n'équivaut pas systématiquement à l'absence d'exercice de ce type d'activités. Il appartient aux services des DRC concernées d'apporter les clarifications au sujet des chiffres fournis en la matière notamment la DRC d'ANNABA.

Les autorisations qui ont été délivrées concernent les domaines d'activités du commerce de détail, de l'habillement, des chaussures et tissus, des articles d'enfants, de la librairie, des appareils électroménagers et électroniques et de l'ameublement.

Par ailleurs et en ce qui concerne les infractions relevées, les statistiques font apparaître un nombre global de 26 infractions dont 15 infractions sont enregistrées au niveau de la région d'Oran, 05 infractions au niveau de la région de Batna, 04 d'infractions enregistrées au niveau de la région de Sétif et 02 infractions enregistrées au niveau de la région de Blida.

Cependant, aucune infraction n'a été relevée au niveau des régions d'Alger, Annaba, Saida, Béchar et Ouargla.

Les principales infractions constatées ont trait aux :

- Pratiques commerciales illicites
- Publicité mensongère ;
- Ventes promotionnelles sans autorisation.

Les secteurs d'activités concernés par ces infractions sont les suivants :

- Commerce de détail de l'habillement, des chaussures, des tissus, des articles de sport, des produits de parfumerie et des cosmétiques.

III. ETAT COMPARATIF DES VENTES PROMOTIONNELLES PAR RAPPORT AUX VENTES EN SOLDES (3^{ème} trimestre 2015) :

Le tableau ci-dessous reflète le nombre d'autorisations accordées au titre du 3^{ème} trimestre pour les deux types de ventes à savoir : **les ventes promotionnelles et les ventes en soldes.**

Dans ce cadre, on constate que le nombre des ventes en soldes est plus important. Ceci peut s'expliquer par le fait que les soldes ont un engouement particulier auprès des consommateurs et de ce fait, les commerçants donnent une importance à ce type de ventes qui ont des effets très positifs par rapport à leur activité commerciale qui est ainsi dynamisée et boostée.

En outre, le caractère saisonnier des ventes en soldes leur confère une particularité par rapport aux autres types de ventes car les commerçants veulent profiter de ces périodes particulières pour promouvoir leurs produits et écouler rapidement les articles qui ont un cycle de vie lent. Ces périodes offrent une opportunité pour les entreprises pour promouvoir et densifier leurs activités.

N°	DIRECTION REGIONALES DU COMMERCE	NOMBRE D'AUTORISATIONS DELIVREES POUR LES VENTES PROMOTIONNELLES	NOMBRE D'AUTORISATIONS DELIVREES POUR LES VENTES EN SOLDES (PERIODE ESTIVALE)
1	ALGER	92	125
2	BLIDA	23	24
3	ORAN	21	28
4	SETIF	16	17
5	BATNA	01	40
6	SAIDA	01	07
7	ANNABA	00	236
8	BECHAR	00	00
9	OUARGLA	00	00
TOTAL		154	477

Répartition du nombre des commerçants inscrits au 30 septembre 2015 par région :

N°	DIRECTIONS REGIONALES DU COMMERCE	PERSONNES PHYSIQUES	PERSONNES MORALES	TOTAL PAR REGION	NOMBRE D'AUTORISATIONS DELIVREES
1	ALGER	248845	60498	309343	92
2	BLIDA	242504	16826	259330	23
3	ORAN	212630	19534	232164	21
4	SETIF	265829	20868	286697	16
5	BATNA	204986	17021	222007	01
6	SAIDA	169352	7235	176587	01
7	ANNABA	144663	10143	154806	00
8	OUARGLA	105413	9379	114792	00
9	BECHAR	57416	3226	60642	00
TOTAL NATIONAL				1814394	154
TAUX DE COMMERÇANTS INSCRITS PAR CATEGORIE		91 %	9 %	100 %	

Il ressort des données contenues dans le tableau ci-dessus le nombre relativement faible des commerçants qui s'adonnent aux ventes promotionnelles.

Ceci doit appeler de la part des services extérieurs en collaboration avec les acteurs économiques locaux, le renforcement des actions de vulgarisation de ce type de ventes et leur médiatisation pour que les agents économiques soient plus nombreux à pratiquer ces ventes qui ont un impact très bénéfique pour les consommateurs.

IV. ANALYSES ET COMMENTAIRES DU BILAN :

Les principaux commentaires découlant de l'exploitation des rapports transmis par les DRC sont présentés ci-après :

- **Actions de sensibilisation menées ;**
- **Impact de ce décret par rapport au marché ;**
- **Recommandations en vue d'une meilleure application de ce décret.**

IV.1/ ACTIONS DE SENSIBILISATION SUR L'IMPORTANCE DE CE DECRET :

L'exploitation des rapports transmis par les Directions Régionales du Commerce, nous a permis d'observer la poursuite des actions de sensibilisation en direction des acteurs économiques et des commerçants par le biais des brigades chargées du contrôle et les radios locales sur les techniques de différents types de ventes concernées ainsi que sur les avantages qui peuvent être générés à travers le recours à la pratique de ce type d'activité.

Elle a permis également d'évaluer le suivi sur le terrain des activités des opérateurs économiques et également de recenser la volonté d'informer les opérateurs économiques sur les avantages découlant de l'exercice de ces ventes. Ainsi, on peut citer la participation aux émissions radiophoniques à travers les médias locaux, la vulgarisation de l'information ainsi que le nombre d'arrêtés pris par Messieurs les Walis qui ont fait l'objet d'une publication en direction des services chargés de recevoir cette catégorie de commerçants et la communication de leur contenu à travers les radios locales.

IV.2/ IMPACT DE CE DECRET :

Le degré d'application du présent décret durant le troisième trimestre de l'année 2015 varie d'une région à une autre. En effet, on constate une bonne application des dispositions de ce texte dans les grandes villes notamment Alger, Blida, Oran et Sétif où on a enregistré une demande croissante des autorisations de vente avec un intérêt aux techniques de ventes promotionnelles.

En effet, l'application de ce texte a permis notamment une avancée dans la liquidation de la marchandise stockée par les opérateurs.

En outre, cette culture de ventes promotionnelles ne connaît pas encore une réelle dynamique chez les opérateurs économiques et les consommateurs de certaines wilayas notamment dans les Wilayas du Sud contrairement aux grandes villes qui connaissent une forte demande.

IV.3/ RECOMMANDATIONS EN VUE D'UN MEILLEUR IMPACT DE CE DECRET :

Dans le but d'améliorer l'impact du présent décret et de vulgariser au mieux ses principales dispositions en vue de renforcer son application, plusieurs recommandations ont été formulées et elles s'articulent autour de ce qui suit :

- Allégement des démarches administratives relatives aux ventes réglementées (promotionnelles) ;
- Renforcement des actions de sensibilisation afin de promouvoir la culture des ventes promotionnelles chez les opérateurs économiques à travers la participation aux émissions radiophoniques notamment ;
- Multiplication des efforts afin de vulgariser au mieux le contenu du dispositif fixant les conditions et les modalités de réalisation des ventes promotionnelles et son importance dans l'activité commerciale et ce, par le biais des brigades chargées du contrôle.

./.

Dans ce contexte, il est proposé de recourir systématiquement à l'outil internet et notamment les sites web du Ministère du Commerce et des services extérieurs pour vulgariser davantage le dispositif et contribuer à rendre sa mise en œuvre plus efficiente afin de dynamiser le tissu commercial et de renforcer l'offre des opérateurs aux plans quantitatif et qualitatif.

Il serait utile d'envisager, en outre d'informatiser la procédure de gestion de demandes d'exercice des activités afin d'alléger les formalités en la matière.