

حينما نتحدث عن البيع بالتخفيض أو البيع الترويجي نفكر دائماً في الصفقات المربحة ! .
لكن احذر : تأكد من أن التخفيض في السعر أمر حقيقي ولا تثق دائماً في الإعلانات المغرية.

< البيع بالتخفيض

للبيع بالتخفيض عدّة مزايا :

- بالنسبة للتجار الذين بإمكانهم تصريف مخزونهم؛

- بالنسبة للمستهلكين الذين بإمكانهم الاستفادة من تخفيض في السعر.

البيع بالتخفيض مقتن :

هدفه ليس فقط تقديم الترويج للمستهلكين ولكن يسمح للتجار كذلك بتصريف مخزونهم بسرعة.

يمنع البيع بالتخفيض المزيّف، لا يستطيع مثلاً تاجر شراء سلع لغرض بيعها بالتخفيض. يجب أن يكون حائزاً على مخزون ثلاثة (03) أشهر على الأقل قبل تاريخ بداية البيع بالتخفيض : تقوم مصالح قمع الغش بالمراقبة وذلك بدراسة حساباته.

تنظيم البيع بالتخفيض :

- لا يسمح به إلا في فترات معيّنة، مرتين في السنة وبمدة ستة (06) أسابيع متواصلة خلال فصلي الشتاء (جانفي و فبراير) والصيف (جويلية و أوت).

- تحدّد تواريخ العملية بداية كل سنة بقرار من الوالي، بناء على اقتراح من المدير الولائي للتجارة بعد استشارة الجمعيات المهنية وجمعيات حماية المستهلكين.

إعلام المستهلكين :

يجب على التاجر أن يعلن لاسيما عن طريق الإشهار على واجهة محله المعلومات التالية :

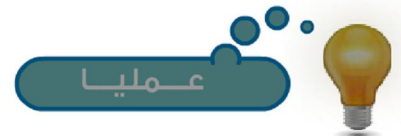
- تواريخ بداية ونهاية البيع بالتخفيض؛

- السلع المعنية (التي يجب أن تعرض بصفة منفصلة عن السلع الأخرى)؛

- الأسعار قبل البيع بالتخفيض؛

- تخفيضات الأسعار المقترحة والتي يمكن أن تكون ثابتة أو تدريجية.

وعليه، يمكن لمصالح الرقابة محاربة البيع بالتخفيض المزيّف ولتأكد المستهلكون بأن التخفيضات ليست مصطنعة. كما لا يستطيع التاجر أن يعلن عن أسعار مزيّفة قبل البيع بالتخفيض لإيهام الغير بأنه قام بتخفيضات استثنائية !



< تأكد من أن السعر قبل البيع بالتخفيض مشهور به بصفة جيّدة :

إذا لم يكن كذلك، لن يكون لديك أي ضمان بأن التخفيض هو تخفيض حقيقي.

إذا لم تلاحظ عيباً ظاهراً وقت الشراء لا تستطيع تعويضه.

< كالعادة، طالب بالفاتورة وشهادة الضمان

وطريقة الاستعمال سهلة الفهم بالنسبة للأجهزة الكهرومنزلية، الشاشات المسطحة، الهواتف... وإذا تم اكتشاف عيب في المنتج عند عودتك إلى المنزل، اعلم أنك ستستفيد من نفس حقوق اقتناء الجهاز الذي تم شراؤه بسعره الأساسي.

< البيع الترويجي :

هي تقنية تجارية بحتة، يقرر التاجر من خلالها جلب زبائنه وكسب وفائهم.

فالتاجر ملزم بإعلام الزبائن عن طريق الإشهار على واجهة محله التجاري أو عن طريق كل الوسائل الأخرى الملائمة لتقنيات الترويج المستعملة عن مدة البيع الترويجي والمزايا المقدمة.

عكس البيع بالتخفيض، فإن البيع الترويجي يقرره التاجر نفسه، لكن يجب أن يكون موضوع تصريح مسبق مرفقا بملف كامل لدى المدير الولائي للتجارة.

< السحب بالقرعة، اليانصيب :

عندما تمنح جوائز للجمهور عن طريق السحب بالقرعة أثناء البيع الترويجي، لا يمكن بأي حال أن تكون مقيدة بشراء سلعة أو اقتناء خدمة أو بالمطالبة بمقابل مالي : بمعنى أنه يجب أن تكون المشاركة في السحب بالقرعة مجانية.

تبلغ شروط السحب بالقرعة ونتائجه إلى المديرية الولائية للتجارة، ويعلن عنها عن طريق الإشهار على واجهة محل التاجر، وبأي وسيلة أخرى.

< البيع في حالة تصفية المخزونات :

هذا البيع، مثله مثل البيع بالتخفيض، يهدف إلى تسهيل التصريف السريع للمخزونات، يتم إثر التوقف المؤقت أو النهائي للنشاط، أو تغييره أو تعديله جوهرى لشروط استغلاله.

كما هو الحال في مجال البيع بالتخفيض، يجب أن يعلن المهني في أماكن البيع عن طريق الإشهار وبكل الوسائل الأخرى عن المعلومات التالية :

- تاريخ بداية ونهاية البيع؛

- السلع المعنية؛

- التخفيضات المقترحة في الأسعار والتي يمكن أن تكون ثابتة أو تدريجية.

كما هو الحال في مجال البيع الترويجي، على التاجر إيداع ملف كامل لدى المديرية الولائية للتجارة والقيام بطلب تصريح مسبق.

< المخالفات والعقوبات :

يؤدي البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والذي يمارس دون تصريح مسبق إلى وقف العملية فوراً حتى تتم تسوية الوضعية.

في حالة البيع بالتخفيض، لا يمكن تسوية الوضعية إلا إذا كانت مدة ممارسة البيع غير مرخصة قد استمرت على الأقل مدة ثلاثة (03) أيام، ابتداء من بداية فترة البيع بالتخفيض.

- المديرية الولائية للتجارة المتواجدة في مكان وقوع الحدث والتي لها سلطة الرقابة والمعاقبة.
- الجمعية المحلية لحماية المستهلكين والتي يمكنها التدخل في إطار ممارسة نشاطها : حملات إعلامية و مداومات و تدخلات لدى السلطات العمومية.

< مراجع النصوص التطبيقية

القانون رقم 02-04 المؤرخ في 23 يونيو سنة 2004

الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية و المعدل و المتمم بالقانون رقم 06-10 المؤرخ في 15 أوت سنة 2010.

المرسوم التنفيذي رقم 06-215 المؤرخ في 18 يونيو سنة 2006

يحدد شروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض و البيع الترويجي و البيع في حالة تصفية المخزونات و البيع عند مخازن المعامل و البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.