

## LES REGLES QUI DIFFERENT ENTRE SOLDES ET PROMOTIONS:

	Soldes	Promotions
Définition	<p><b>Définition légale :</b> Se sont des ventes précédées et accompagnées de publicité et sont annoncées comme tendant par réduction du prix à l'écoulement d'un stock de marchandise.</p>	<p>C'est une technique de vente de marchandises et par laquelle l'agent économique veut attirer et fidéliser la clientèle.</p>
Dénomination	<p>Mention sur les produits indiquant qu'il s'agit de soldes</p>	<p>Interdiction d'utiliser la dénomination Exemple: "Soldes" "Black Friday"</p>
Calendrier	<p>Réglémentées: deux périodes légales : Hiver - été</p>	<p>Libres: autoriser à tout moment au cours de l'année</p>
Stock	<p>Interdiction de réapprovisionnement pendant cette période ils ont pour but l'écoulement accéléré du stock</p>	<p>Visent à dynamiser les ventes et non à écouler les stocks</p>

## INFRACTIONS ET SANCTIONS

Les opérations de contrôle et de constatation des infractions sont effectuées dans les conditions et les modalités fixées par la loi N° 04-02 correspondant au 23 juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales modifiée et complétée ainsi que les dispositions du décret exécutif N° 06-215 correspondant au 18 juin 2006 fixant les conditions et les modalités de réalisation des ventes en **soldes**, des ventes en **promotionnelles**, des ventes en **liquidation de stocks**, des ventes en **magasins d'usines** et des ventes **au déballage**.

*Pour plus d'informations ou de suggestions utiles, vous pouvez nous contacter ou vous rapprocher de nos services:*



Adresse : Cite 1<sup>er</sup> Mai Ouled Yaïch –Blida  
Tel : 025 20 47 32 / Fax: 025 20 47 09

Site Web: [www.dcwblida.dz](http://www.dcwblida.dz)

Email : [dcwblida@gmail.com](mailto:dcwblida@gmail.com)



## SOLDES & PROMOTIONS

PORTES OUVERTES  
DU 23/12/2018 AU 31/12/2018



## SOLDE & PROMOTION UNE DIFFERENCE ?

Les agents économiques ont à leur disposition deux principales armes pour faire du chiffre : les soldes et les promotions, ces deux termes attirent aussi les consommateurs sur les lieux physiques de vente et sur internet **mais quelle différence entre les deux formules ?**

### LES SOLDES :



Sont des réductions effectuées sur des marchandises afin découler rapidement un stock, se sont des ventes au détail précédées ou accompagnées de publicité .

- Les ventes en solde ne peuvent porter que sur des biens acquis par l'agent économique depuis trois (03) mois au minimum .
- Effectuées pendant les deux périodes **hivernale** (Janvier - Février ) et **estivale** (Juillet - Août) .
- Fixées au début de chaque année par un **arrêté du wali** sur proposition du directeur de wilaya du commerce territorialement compétent.
- Les biens sont exposés à la vue de la clientèle séparément des autres biens .

- Faire apparaître clairement sur les articles concernés le double étiquetage: la première indique le prix initial et la seconde le prix soldé.
- L'agent économique désirant réaliser des ventes en solde, doit déposer auprès du directeur de wilaya du commerce territorialement compétent
  1. Une copie de l'extrait de registre de commerce, ou une copie de l'extrait de l'artisanat et des métiers .
  2. Listes et quantités des biens devant faire l'objet des ventes en solde.
  3. L'état reprenant les réductions des prix pratiqués auparavant.

### • **Tout dépôt de dossier conforme :**

Donne lieu à la délivrance *d'une autorisation* qui permet à l'agent économique d'entamer les ventes en solde.

### LES PROMOTIONS :



- Elles répondent à une logique différente des soldes par leurs caractères ponctuels et attractifs sur des produits d'appels .c'est une technique de vente de biens et par laquelle l'agent économique veut attirer et fidéliser la clientèle.
- Les promotions peuvent être menées à tout moment de l'année sans restriction de date mais sans toutefois coïncider avec les périodes de soldes pour éviter les confusions chez le consommateur.

- L'agent économique est tenu d'informer la clientèle par voie d'affichage sur la devanture de son local commercial et par tout autre moyens utiles sur les techniques de promotion utilisées, la durée et les avantages offerts.
- L'agent économique désirant réaliser des ventes Promotionnelles doit déposer auprès du directeur de wilaya du commerce territorialement compétent une déclaration mentionnant :

- 1.le début et la fin de l'opération de promotion.
- 2.les techniques et les prix promotionnels qui seront Pratiqués.
- 3.l'identité et l'adresse de l'huissier de Justice désigné en cas d'organisation de tirage au sort.

### Cette déclaration doit être accompagnée :

- ♦ D'une copie de l'extrait du registre de commerce ou la copie de l'extrait du registre de l'artisanat et des métiers.
- ♦ De la liste des biens qui feront l'objet des ventes promotionnelles .

DÉCOUVREZ TOUTES  
NOS PROMOTIONS

