

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة

المديرية العامة لضبط النشاطات

و تنظيمها

مديرية المنافسة

**ENQUETE D'OPINION SUR LES VENTES REGLEMENTEES**

**(VENTES EN SOLDES, VENTES PROMOTIONNELLES,  
VENTES EN LIQUIDATION DE STOCKS, VENTES EN MAGASINS  
D'USINES ET VENTES AU DEBALLAGE**

**PARTIE RESERVEE AUX OPERATEURS ECONOMIQUES**

## ENQUETE D'OPINION SUR LES VENTES REGLEMENTEES

### (VENTES EN SOLDES, VENTES PROMOTIONNELLES, VENTES EN LIQUIDATION DE STOCKS, VENTES EN MAGASINS D'USINES ET VENTES AU DEBALLAGE

## **PARTIE RESERVEE AUX OPERATEURS ECONOMIQUES**

### **A. INFORMATIONS A CARACTERE GENERAL :**

1°) - **Quel est votre statut juridique :**

- Personne physique.  Personne morale.

2°) - **Quel est votre secteur d'activité ?**

- Production  Importation  Distribution  
 Autre (à préciser).....

3°) - **Votre commerce est situé à :**

**Wilaya**.....

**Daira**.....

**Commune**.....

4°) - **Quelle est votre activité (ou activités s'il y en a plusieurs) :**

.....  
.....

5°) **Dans quels domaines activez-vous :**

- Habillement pour adultes  Chaussures  Téléphones portables et fixes  
 Équipements informatiques (micros et tablettes)  Appareils électroménagers  
 Agro-alimentaire  Articles de décoration  Produits cosmétiques  
 Articles pour bébés  Autres (à préciser).....

6°) **Depuis quand exercez-vous votre activité (ou vos activités selon le cas) :**

.....

7°) **Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous (gérant si vous êtes une personne morale) ?**

- 19 - 25  26 - 30  31 - 35  35 - 40  
 41 - 50  51 - 55  plus de 55 ans.

8°) **Quel est votre niveau d'étude scolaire et universitaire (gérant ou si vous êtes une personne morale) ?**

- Niveau scolaire (à préciser).....  
 Niveau universitaire (à préciser).....

**9°) Quelle est la langue que vous maîtrisez le mieux ?**

- Arabe       Français       Anglais       Autres (à préciser).

**10°) Autres informations utiles vous concernant :**

.....  
.....

**B - REGLEMENTATION :**

**1°) - connaissez- vous la réglementation applicable aux ventes réglementées (décret exécutif n° 06-215 du 18.06.2006 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) ?**

- Oui, très bien.       Oui, bien.       Oui, un peu.  
 Non, pas du tout (pourquoi ?).....

**2°) - si oui, comment avez-vous pris connaissance de ce dispositif ?**

- Par les services du Ministère du Commerce ?  
     Services centraux  
     Services locaux  
     Services régionaux  
 Par un autre opérateur ?  
 Medias divers ?  
 Autres ?.....

**3°) - Si non, pourquoi? .....**

**4°) - Considérerez-vous le dispositif applicable suffisamment clair et simple ?**

- oui ;       non, pourquoi ?

**5°)- Quelles sont les améliorations que vous voulez apporter au texte ?**

.....  
.....  
.....

**6°)- Faites-vous la différence entre les différents types de ventes promotionnelles (ventes en soldes, ventes promotionnelles, ventes en liquidation de stocks, ventes en magasins d'usines et ventes au déballage) ?**

- Oui       Non, pourquoi.....

**7°)- Quel type de vente pratiquez-vous ?**

- vente en soldes     vente promotionnelle     vente au déballage
- vente en magasin d'usines                       vente en liquidation de stocks

**8°) - Pourquoi pratiquez-vous ce genre de ventes ? (numérotez les cases en fonction de l'ordre du choix fait) :**

- Pour liquider vos stocks.
  - Pour augmenter votre chiffre d'affaires.
  - Pour attirer et fidéliser votre clientèle
  - Pour rivaliser avec vos concurrents
  - Pour faire de la publicité pour vos produits
  - Autres objectifs
- .....

**9°)- Quel est l'impact des ventes pratiquées sur votre chiffres d'affaires (en taux) ?**

- 5 à 15 %                       15 à 30 %                       30 à 45 %
- 45 à 60 %                       plus de 60 %

**10°)- Globalement, quel est votre degré de satisfaction des modalités de réalisation des ventes réglementées que vous pratiquez ?**

- Très satisfait, pourquoi ?  
.....
- Satisfait, pourquoi ?  
.....
- Non satisfait, pourquoi ?  
.....

**11°)- Rencontrez-vous des contraintes au titre de la procédure de délivrance de demande d'autorisation d'exercice d'une de ces ventes ?**

- Oui, lesquelles notamment :  
.....
- Non

**12°)- Que pensez-vous du dossier à fournir pour la demande d'autorisation de réalisation des ventes promotionnelles ?**

- Dossier lourd                       Dossier facile à fournir
  - Propositions
- .....

### **C- DYNAMIQUE DE L'ACTIVITE :**

**1°)- Votre chiffre d'affaires lors de la période des ventes en soldes est-il par rapport au chiffre d'affaires global et à la période précédant la pratique de la vente promotionnelle (préciser l'activité : ventes promotionnelles, ventes en liquidation de stocks, ventes en magasins d'usines et ventes au déballage):**

Supérieur (mentionner le %)

.....

Inférieur (mentionner le %)

.....

Identique

.....

**2°)- Après l'écoulement de la période de la vente promotionnelle, votre niveau des stocks de marchandises :**

Est-devenu inférieur (%)

s'est-il- maintenu ?

**3°)- Quel est le gain moyen financier au titre de la vente réalisée par consommateur avant le démarrage de la vente promotionnelle pratiquée?**

Gain réalisé (DA) : .....

**4°)- Que représente habituellement en taux, le chiffre d'affaires de la vente promotionnelle par rapport au chiffre d'affaires moyen ayant trait aux produits vendus pendant la vente pratiquée?**

..... (en %).

**5°)- A l'issue de la période de la vente exercée, votre activité a été au plan de la dynamique commerciale :**

Très satisfaisante

Satisfaisante

Peu satisfaisante

Pas satisfaisante

**6°)- La fréquentation de votre commerce est-elle meilleure qu'avant la période de la vente promotionnelle ?**

Oui (taux moyen journalier %), pourquoi ?

.....

Non, pourquoi

.....

**7°)- Etes-vous satisfait des périodes des soldes fixées et de leur durée ?**

a)  Oui, pourquoi ?

.....

b)  Non, pourquoi ?

Trop courtes

Trop longues

c)  Propositions utiles :

.....

**8°) - Le recours à ce type d'activité est-il devenu, à votre avis, un moyen efficace pour donner plus de dynamique à votre activité et pour la rendre plus attractive pour les consommateurs ?**

- Oui                       Non                       Pourquoi ?

**9°) Autres commentaires et propositions utiles pour améliorer les conditions d'exercice de l'activité (aux plans juridique et économique notamment) :**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**10°) Avez-vous d'autres avis, remarques, suggestions et commentaires à nous soumettre ? lesquels ?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....