

## **Cahier des charges relatif à la commercialisation des produits informatiques.**

### **Article premier. – Objet :**

Le présent cahier des charges définit les conditions générales à respecter pour la commercialisation des produits informatiques tels que définis à l'article 2 ci-dessous indiqué, en vue d'organiser la profession et de protéger le consommateur.

Les dispositions du présent cahier de charges ne s'appliquent pas à l'importation des produits informatiques ayant pour objet de satisfaire des besoins propres et qui ne sont pas destinés à la commercialisation.

### **Art. 2.- Définitions des concepts:**

Au sens du présent cahier des charges, on entend par:

#### \* Produits informatiques :

1. – les machines automatiques de traitement de l'information et leur unité centrale complète, en tant qu'ensemble ou produit fini. Elles doivent être en état de fonctionnement direct sans modifications quelconques de leurs composantes,

2. – les accessoires et périphériques des machines automatiques de traitement de l'information, en tant qu'ensemble ou produit fini. Elles doivent être en état de fonctionnement direct sans modifications quelconques de leurs composantes,

3. – les logiciels de toute nature, à l'exception des logiciels localement paramétrés,

4. – les pièces et les composantes des machines automatiques de traitement de l'information, leurs périphériques et leurs accessoires.

\* (La marque) : est un signe susceptible de représentation graphique qui permet à une personne physique ou morale de distinguer, dans les circuits de distribution, ses produits ou ses services des produits ou services des tiers.

\* (Le modèle) : est une configuration d'un produit informatique d'une marque le distinguant de ses similaires et lui conférant un caractère spécifique.

### **Art. 3. – Règles régissant les rapports entre les producteurs, les commerçants distributeurs grossistes et détaillants et le consommateur :**

- **Producteur :** Est considérée producteur au sens du présent cahier des charges toute personne physique ou morale qui a une activité de production et/ou d'assemblage en vue de produire et de commercialiser un produit informatique complet sous forme d'un modèle déterminé.

Les produits fabriqués localement sont commercialisés à travers les circuits de distribution suivants :

1. – l'exportation,
2. – les commerçants distributeurs grossistes,
3. – les commerçants distributeurs détaillants,
4. – les entreprises de services ou de travaux,
5. – les marchés d'appels d'offres ou de consultation.

\* (Commerçant distributeur grossiste) : Est considéré commerçant distributeur grossiste tout commerçant qui effectue des achats en gros de produits informatiques auprès des producteurs locaux ou à l'importation en vue de les revendre en l'état.

Les produits vendus par les commerçants distributeurs grossistes sont commercialisés à travers les circuits de distribution suivant :

1. – l'exportation,
2. – les commerçants distributeurs détaillants,
3. – les entreprises de services ou de travaux,
4. – les marchés d'appels d'offres ou de consultation.

Le commerçant distributeur grossiste peut vendre les produits semi-finis ou accessoires informatiques ou nécessaires aux producteurs locaux dès lors que ces produits sont nécessaires à leur production.

En outre, les magasins à rayons multiples peuvent acheter les produits informatiques, tels que définis dans l'article 2 ci-dessus auprès des producteurs locaux ou à l'importation.

\* (Commerçant distributeur détaillant) : Est considéré, commerçant distributeur détaillant, tout commerçant qui effectue des achats de produits informatiques auprès des producteurs locaux ou du commerçant distributeur grossiste en vue de les revendre en l'état.

Les produits vendus par les commerçants distributeurs détaillants sont commercialisés à travers les circuits de distribution suivants :

1. – l'exportation,
2. – les entreprises de services ou de travaux,
3. – les marchés d'appels d'offres ou de consultation,
4. – le consommateur final.

#### Art. 4. – Conditions générales :

En plus des conditions prévues par la législation en vigueur, tout distributeur de produits informatiques, au sens de ce cahier des charges, doit :

1. – Se prévaloir d'une relation contractuelle basée : soit sur un contrat de distribution des produits informatiques qu'il souhaite commercialiser, soit sur tout autre document ou support jugé par l'administration valable et prouvant la relation entre le distributeur et le fabricant, ou un de ses fournisseurs agréés, et lui permettant de se prévaloir des obligations d'un distributeur conformément à la législation en vigueur, comportant notamment :

- toutes données nécessaires à l'identification du produit,
- toutes données relatives à la garantie du produit,
- toutes données relatives aux services après-vente.

2. – Tenir un document faisant état des produits informatiques commercialisés avec référence obligatoire aux numéros de série quand le produit en question en comporte,

3. – S'engager à ne pas cumuler au sein de son entreprise les activités de distributeur grossiste et de distributeur détaillant,

Le distributeur des produits informatiques doit déposer auprès des services du ministère chargé du commerce, une déclaration d'activité accompagnée du présent cahier des charges dûment visé.

#### Art. 5. – Commercialisation des produits informatiques

tout distributeur de produits informatiques, au sens de ce cahier des charges, s'engage à :

1. – ne commercialiser que des produits conformes aux normes nationales et internationales en vigueur; et notamment celles relatives à :

- la sécurité électrique des produits matériels,
- la conformité électromagnétique des produits matériels.

2. – N'acquérir, ne détenir, n'exposer en vue de la vente, ne mettre en vente, ne distribuer à titre gratuit ou ne mettre à la disposition du public que des produits informatiques dont la fabrication est encore assurée. Dans le cas contraire, il est tenu d'en informer le client et d'apposer, lisiblement, la mention "n'est plus fabriqué" sur la documentation technique et les prospectus.

3. – Ne commercialiser que des produits logiciels originaux conformément à la loi n° 94-36 du 24 février 1994, relative à la propriété littéraire et artistique.

4. – Fournir pour chaque produit commercialisé une documentation technique appropriée sur son installation et son utilisation en langue arabe, française ou anglaise visée par lui, comportant notamment :

- le nom du fabricant ou de la marque,
- le pays d'origine,
- le numéro de série, s'il existe,
- le modèle avec le détail de sa configuration lorsqu'il s'agit d'un produit matériel,
- la date de fabrication, lorsqu'elle est fournie,
- une déclaration de conformité aux normes nationales et internationales en vigueur et en particulier, pour les produits matériels, celles relatives à la sécurité électronique et à la conformité électromagnétique.

La déclaration de conformité aux normes nationales et internationales en vigueur, est établie soit par le producteur lorsque le produit est fabriqué localement, soit par le commerçant distributeur lorsque le produit est importé. La déclaration comprend :

- l'identification du produit,
- les normes auxquelles répond le produit,
- la qualité de la personne habilitée à signer la déclaration de conformité.

Dans tous les cas, le déclarant assume la conformité du produit aux normes et doit présenter, à la demande, le fondement de cette déclaration. La liste des normes applicables aux produits informatiques et les conditions d'essais sont établis conformément à la législation en vigueur.

#### Art. 6. – **Service après-vente**

Tout distributeur de produits informatiques, au sens du présent cahier des charges, s'engage à :

1. - Assurer lui-même ou par une autre personne physique ou morale un service après-vente adéquat au profit des clients. Ce service après-vente consiste pour les produits logiciels en un support, une assistance et une correction des défauts qui pourrait subvenir en exploitation, et pour les produits matériels, la maintenance et la remise en état de fonctionnement normal. Pour ce faire, il doit justifier de la disponibilité de locaux, d'équipements et des techniciens spécialisés conformément à ce qui suit :

##### 1.1 – Locaux :

- un magasin de stockage des produits informatiques
- un atelier de maintenance équipé exigé seulement pour le commerce de produits matériels, sauf en cas de sous-traitance, dûment justifié par contrat.

##### 1.2. – Equipements:

- un véhicule atelier
- un kit de maintenance exigé seulement pour le commerce de produits matériels.
- les équipements nécessaires pour tester les produits informatiques.

- une gestion informatique du stock, de la facturation, des livraisons et des clients.

##### 1.3. - Techniciens spécialisés :

- un technicien diplômé en informatique ou dans un domaine équivalent spécialisé en équipement matériel, exigé seulement pour le commerce de produits matériels.

- un technicien diplômé en informatique ou dans un domaine équivalent spécialisé en logiciels.

Dans le cas où ce service est assuré par une autre personne que le distributeur, ce dernier, doit pouvoir justifier à tout moment d'un contrat en cours de validité le liant à ce distributeur pour réaliser en son nom le service après-vente. Le distributeur reste responsable auprès de son client des services offerts.

2. – Assurer un approvisionnement en pièces de rechange pour les produits matériels et ce, sans rupture pendant 3 ans au minimum à partir de la date de la vente du produit. Ces pièces doivent être identiques ou équivalentes sur le plan fonctionnel et qualitatif aux pièces d'origine.

3. – Tester les produits à la demande du consommateur.

4. – Offrir au client la possibilité de disposer d'un contrat de maintenance au delà de la période de garantie permettant de proroger la durée de la garantie jusqu'à une durée minimale de 5 ans à compter de la première mise en service de l'équipement ou du logiciel initial.

Art. 7 **garantie** : Le distributeur remet au consommateur un contrat de garantie dûment visé par lequel il s'engage à remettre en état ou à remplacer ou à rembourser le produit vendu si un vice y apparaît pendant la période de garantie.

En cas d'existence de vices apparents ou cachés lors de l'utilisation du produit de façon normale conformément à la notice d'utilisation, le distributeur procède selon le choix du consommateur, à l'une des opérations suivantes :

- La réparation gratuite du produit
- le remplacement du produit
- le remboursement du prix du produit

Le distributeur doit réparer le produit dans un délai ne dépassant pas 15 jours à partir de la date de la demande du consommateur.

La garantie est offerte dans les mêmes termes offerts par le producteur ou le fournisseur initial, toutefois sa durée ne peut pas être inférieure à un an. Il est interdit d'inclure dans le contrat de garantie des clauses relatives à l'exclusion de certains vices.

Est considérée comme nulle, toute clause du contrat de vente mentionnant la non garantie.

Le distributeur informe le client des modifications les plus récentes apportées aux produits et de la situation de la marchandise vendue.

La garantie reste valable en cas de changement de propriété durant la période prévue par la contrat de garantie.

La garantie ne s'applique qu'aux appareils neufs. Toutefois, certains appareils peuvent être exclus de la garantie contractuelle en cas d'opérations de liquidation.

#### Art. 8. – **Sanctions**

Le non respect de ce cahier des charges ou le recours à de fausses déclarations est sanctionné conformément à la réglementation en vigueur.