

جامعة عمار ثليجي بالاغواط

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

عنوان المذكرة

ضبط التخفيضات في الأسعار

في القانون الجزائري

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص قانون الأعمال

تحت إشراف الاستاذ:

د/ بلكعبيات مراد

اعداد الطالب :

عبد الناصر عبيد

لجنة المناقشة :

د./ الفحلة مديحة

رئيسا . أستاذة محاضرة قسم (ا) جامعة الاغواط

مشرفا ومقررا . أستاذ محاضر قسم (ا) جامعة الاغواط

د/ بلكعبيات مراد

ممتحنا . أستاذ محاضر قسم (ا) جامعة الاغواط

د/ الذيب محمد

السنة الجامعية : 2020/2019

شكر وتقدير

شكرنا لله عزة وجل على ان هدانا بهداه، وفتح علينا بنعمة طلب العلم، ووفقني لإتمام هذا العمل المتواضع، وما توفيقى الا إلا بالله.

كما اتقدم بأخلص عبارات الشكر والثناء والعرفان وفائق عبارات التقدير والاحترام لأستاذي وولي نصحي وتوجيهي الدكتور "بلكعيبات مراد" الذي كان لي سراجا منيرا ودليلا بتوجيهاته القيمة واسهاماته المثمرة بوقته وكل النصائح والارشادات، التي ساعدني وافادني بها لإنجاز هذه المذكرة.

كما اشكر الدكتورة "بوجراة نزيهة" والأستاذ "حفيظ الأمين".

كما لا يفوتني ان اتقدم باسمي عبارات الشكر والتقدير للسادة الأساتذة أعضاء اللجنة الذين شرفوني بمناقشة هذه المذكرة والى كل من ساعدني من قريب أو بعيد.

سمير عبد الناصر عبيد

إهداء

اهدي ثمرة جهدي الى من بلغ الرسالة وأدى الامانة، نبي الامة، والرحمة
سيدنا محمد عليه أفضل الصلاة والسلام، الى والديا الكريمين، اطال الله

في عمرهما...

الى رفيقة دربي، ومهندسة مسراتي زوجتي العزيزة، التي بتشجيعها وصلت الى
ما انا عليه، والى اولادي الاعزاء نهاد، نور اليقين، شهد الياسمين، مهدي تاج
الدين، محمد أنيس، أحمد يسين

والى كل افراد عائلتي كبيرا وصغيرا والى كل من يعرف سمير عبد الناصر عبيد

مقدمة

كفل المشرع الجزائري حرية الاستثمار والممارسات والأنشطة التجارية، من خلال مادة صريحة في الدستور، وهي المادة(43)¹ من التعديل الدستوري لسنة 2016. "حرية الاستثمار والتجارة معترف بها، وتمارس في إطار القانون".

كما نصت الفقرة الثالثة من نفس المادة "تكفل الدولة ضبط السوق، ويحمي القانون حقوق المستهلكين" وهذا بقصد تشجيع الاقتصاد والمتعاملين الاقتصاديين من جانب ومن جانب آخر حماية المستهلكين من التجاوزات والاعمال غير مشروعة من طرف المتدخلين في السوق. وفي خضم تفاعلات الأسواق كثيرا ما تحدث أزمات الندرة او الكساد مما يؤثر على المتعاملين الاقتصاديين و ما يكبدهم من خسائر فادحة

هنا تدخل المشرع الجزائري لحماية وتنظيم هؤلاء الفاعلين مع بعضهم البعض وحدد بعض الأفعال التي قد يمارسها أحدهم على آخر ، من خلال تجريم مجموعة من الأفعال والممارسات التجارية والتي سماها بالغير مشروعة في القانون 04-02²المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، كالبيع بسعر اقل من سعر التكلفة بيد أنه سن استثناءات في المادة 19 منه سمحت بممارسة بعض بيوع التخفيض.

وجاءت تفاصيل ممارساتها من خلال المرسوم التنفيذي 06-215³ من المادة الثانية الى غاية المادة 21، الا ان المشرع رسم إجراءات ردعية قبلية وبعديّة لكبح جماح جشع وتحايل بعض الاعوان

¹ - 43 م / 1 من الدستور الجزائري المعدل في القانون 16-01 المؤرخ في 06-03-2016 ج ر رقم 14 المؤرخة في 07 مارس 2016/ه امر 03-03 قانون المنافسة الجزائري .

² - 3/43 م الدستور الجزائري مرجع سابق.

³ - المرسوم التنفيذي 06-215 مؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1427 الموافق ل 18 يونيو سنة 2006 يحدد شروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.

بإشهار بطاقة العقوبات والجزاءات للمخالفين منهم للقوانين والتنظيمات.

وتعتبر تقنية البيع بالتخفيض في الأسعار، من الأساليب الترويجية التي يعتمد عليها بهدف تحقيق أكبر قدر ممكن من المبيعات، اذ من المعروف ان الأسعار المخفضة غالبا ما تستقطب المستهلك وتستهوئه، خاصتا إذا كانت مقرونة بالإشهار، وما يلعبه هذا الأخير في جلب الزبائن ودفعهم على التعاقد.

وسنتكلم على مبداء حرية التجارة والاعتراف بحرية المنافسة الحرة التي تعتبر عملية ملازمة للتجارة ، ومنهج تشجيعي لها من خلال وضع ضوابط تسهل العملية وتضمن الحد الأدنى من تدخل الدولة في المجال الاقتصادي تجنباً للازمات الاقتصادية .

فالتدخل يتم اما عن طريق السوق بحظر الممارسات الغير مشروعة ،واما عن طريق العلاقات الفردية ودور الجمعيات الفاعلة كجمعيات حماية المستهلك .

تبرز اهداف البحث في تبيان مجموع الضوابط الموضوعية والاجرائية المتعلقة بممارسة تخفيض الاسعار وكذا الاليات والميكانيزمات التي تفعل دور التسيير المحكم للسوق، حمايتا لجميع الاطراف، وهذه القواعد الموضوعية التي يفترض على الأعوان الاقتصاديين احترامها الى جانب القواعد الاجرائية التي تلزم الاحترام الكامل لقواعد المنع، المسندة الى المصالح المختصة من تنظيم ومراقبة وتحرير المحاضر وتوقيع العقوبات.

واهمية الدراسة تتجلى من خلال تسليط الضوء على نية المشرع في ضبط سوق ممارسة التخفيضات والعلاقات بين المهنيين انفسهم والمستهلكين في جانب حمايتهم بغاية احداث توازن وعليه فان الضبط ضرورة تقتضيها تضارب المصالح للأطراف الثلاثة، الفاعلة من أعوان اقتصاديين ومستهلكين والسلطات العامة.

وكل ذلك في حدود حيز يسمى السوق باعتباره الإقليم الجغرافي لممارسة الأنشطة التجارية .

ومن جملة الاسباب التي دعنتي لاختيار هذا الموضوع انه اسقاط تام على ممارسات نعيشها يوميا وتتصدر واجهات محلاتنا التجارية فهو من جهة بحكم التخصص وموضوع حديث الساعة ومن أخرى البحث عن السند القانوني والموقع التشريعي للبيع بما يسمى الصولد وما على شاكلته.

فأحببت ان أثري الميدان الأكاديمي عامة ومكتبة كلية الحقوق لجامعتي بعمل لعله يكون مرجع للطلاب والباحثين بعدي.

كما لا يفوتني ذكرا ان اعرض الصعوبات التي واجهتني في هذا العمل ان الموضوع حديث الطرح ولا توجد فيه وفرة المراجع ولا الدراسات السابقة على حد علمي سوى ما تحدث عنه المشرع في مادة او مادتين من قانون 04-02¹ المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، وكذا المرسوم التنفيذي 06-215². المتعلق بشروط ممارسة البيع بالتخفيض، والبيع الترويجي، والبيع في حالة تصفية المخزونات، والبيع عند المخازن المعامل، والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.

وعليه نطرح الإشكالية في التساؤل التالي:

كيف نظم المشرع الجزائري ضبط التخفيضات في الأسعار؟

وتأسيسا لهذا البحث وللإجابة على هاته الإشكالية، انتهجت المنهج التحليلي وهو ما فرضه تعرضنا للموضوع لربط المفاهيم واستخلاص النتائج بأهم الاحكام المستوحاة من المواد القانونية لضبط التخفيضات في الأسعار فانتهجت خطة مكونة من فصلين. فخصصت: الفصل الأول الى الاطار المفاهيمي لضبط التخفيضات وقسمته الى مبحثين حيث تناولت في المبحث الأول شرح بعض المفاهيم والتعريفات اما المبحث الثاني تطرقت فيه الى نطاق ضبط التخفيضات

¹ قانون رقم 04-02 مؤرخ في 23 يونيو سنة 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية (ج ر 41 مؤرخة في 27-06-2004) معدل ومتمم بالقانون رقم 10-06 مؤرخ في 15 غشت سنة 2010 (ج ر 46 مؤرخة في 18 08 2010)

² المرسوم التنفيذي 06-215 مؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1427 الموافق ل 18 يونيو سنة 2006 يحدد شروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.

اما الفصل الثاني فتعرضت فيه الى القواعد الإجرائية و التنظيمية لضبط التخفيضات و بدوره قسمته الى مبحثين ،الاول تطرقت فيه الى الاجراءات الإدارية و الثاني الجزاءات المترتبة عن المخالفات .

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي

لضبط التخفيضات في الأسعار

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لضبط التخفيضات في الأسعار

يعتبر السعر الحافز الأول الذي يثير انتباه المستهلك فكلما كان السعر منخفضا زاد الاقبال على الشراء وزادت الكمية، والعكس صحيح ومن هذا المنظور ارتأت السلطات الإدارية المخولة قانونا تنظيم هذا التخفيض في السعر.

ومن خلال هذا الفصل سنسلط الضوء على الإطار المفاهيمي لضبط التخفيضات في الأسعار مروراً بشرح بعض المفاهيم والتعريفات من خلال المبحث الأول والذي قسمناه الى مطلبين فالأول عالجتنا فيه التعريفات والثاني الأساس القانوني لضبط التخفيضات في الأسعار كما تطرقنا في المبحث الثاني الى نطاق ضبط التخفيضات وقسمناه الى مطلبين كذلك فالأول عرضنا فيه شروط وإجراءات النشاطات التجارية المستثناة من الحظر اما المطلب الثاني اهداف المشرع ودور الأشهار في ذلك.

المبحث الأول: مفهوم ضبط التخفيضات في الأسعار

إن تقنية خفض الأسعار كاستثناء خوله المشرع الجزائري للمتعامل الاقتصادي في حالات معينة لهدف تحقيق غايات تخدم طرفي العلاقة من مستهلك وذلك لإشباع رغباته بسعر اقل وحماية قدرته الشرائية وكذا اخذ بعين الاعتبار مصلحة العون الاقتصادي لتحقيق الربح وتجنبيه الخسارة في الحالات التي سنذكرها من خلال هذا المبحث والذي قسمناه الى مطلبين ففي الأول ذكرنا التعريفات اما في المطلب الثاني للأساس القانوني لضبط التخفيض.

المطلب الأول: تعريفات

للحديث عن البيوع التي استثناها القانون وسمح بالتخفيض فيها، لابد ان نخرج أولا عن معناها حتى يتسنى لنا فهم الحكمة من ذلك.

الفرع الأول: تعريف ضبط التخفيضات

أولا: تعريف الضبط

هناك العديد من التعريفات، الأدبية والاجتماعية والاقتصادية والقانونية لكننا سنكتفي بالتعريف القانوني والإداري بحكم التخصص.

هو كل إجراء أيا كانت طبيعته صادر عن أية هيئة عمومية يهدف بالخصوص إلى تدعيم وضمان توازي قوى السوق، وحرية المنافسة، ورفع القيود التي بإمكانها عرقلة الدخول اليها وسيرها المرن، وكذا السماح بالتوزيع الاقتصادي الأمثل لموارد السوق بين مختلف أعوانها وذلك طبقا لأحكام هذا الامر¹.

أما الضبط الإداري فهو حق الإدارة في فرض قيود تحد بها من حريات الافراد وتهدف من خلالها الى حماية النظام العام².

¹ م/03هـ امر 03-03 قانون المنافسة الجزائري المؤرخ في 19 جويلية 2003

² حسين مصطفى حسين، الإدارة المحلية المقارنة، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر 1982، ص148

ثانيا: تعريف التخفيضات:

التخفيض هو التنزيل في السعر يمنحه البائع لاسيما نظرا لأهمية كمية السلعة المطلوبة أو المشتريات أو النوعية لخصوصيات مهنة المشتري او مؤدي الخدمات¹

ثالثا: تعريف الأسعار: من جملة التعاريف نكتفي بالتعاريف الآتية

التعريف أول السعر هو القيمة التي يدفعها المستهلك لبائع السلعة أو الخدمة المعروضة مقابل الحصول عليها² أما تعريف ثاني فالسعر هو مبلغ النقود الذي يستطيع الزبون دفعة مقابل المنتجات والخدمات ويبنى السعر على أساس الكلفة الحقيقية لإنتاج المنتج أو الخدمة بما في ذلك الوقت وأجور العاملين وكلفة المواد الداخلة في المنتج.³

ويعرفه آخرون بأنه مبلغ النقود الذي يستطيع الزبون دفعة مقابل المنتجات والخدمات. ويبنى السعر على أساس الكلفة الحقيقية لإنتاج المنتج أو الخدمة بما في ذلك الوقت وأجور العاملين وكلفة المواد الداخلة في المنتج...

الفرع الثاني: تعريف أنواع البيوع المعنية بالضبط

أولا: البيع بالتخفيض:

يشكل بيعا بالتخفيض بيع بالتجزئة المسبوق أو المرفق بالإشهار والذي يهدف عن طريق تخفيض في السعر إلى بيع السلع المودعة في المخزن، بصفة سريعة⁴

¹م01/06من المرسوم التنفيذي 05-468 المتعلق بشروط الفاتورة وسند التحويل ووصل التسليم.

²فهد سليم الخطيب، محمد سليمان عواد، مبادئ التسويق مفاهيم أساسية، دار الفكر للطباعة والنشر، عمان 2000

³وصفي عبد الرحمان النعسة، التسويق المصرفي، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع ط1 2010، ص219

⁴م02، المرسوم التنفيذي 06-215، ج ر عدد 41 عام 2006

ثانيا: البيع بالترويج:

يشكل بيعا ترويجيا كل تقنية بيع سلع مهما يكن شكلها والتي يرمي العون الاقتصادي عن طريقها الى جلب الزبائن وكسب وفائهم¹

ثالثا: البيع في حالة تصفية المخزونات:

يشكل بيعا في حالة تصفية المخزونات يقوم به العون الاقتصادي البيع المسبوق أو المرفق بإشهار الذي يهدف عن طريق تخفيض في السعر الى بيع بصفة سريعة لكل جزء من السلع الموجودة يتم هذا البيع على إثر التوقف المؤقت أو النهائي عن النشاط او تغييره أو تعديل جوهرى لشروط استغلاله²

رابعا: البيع عند مخازن المعامل:

يعتبر بيعا عند مخازن المعامل البيع الذي يقوم به المنتجون مباشرة الى المستهلكين والاعوان الاقتصاديين ويعني خصوصا الجزء من انتاجهم الذي لم يتم بيعه او أعيد إليهم³

خامسا: البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود

يعتبر بيعا خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود بيع عون اقتصادي سلعا عن طريق عرضها في المحلات والأماكن والمساحات او بواسطة السيارات المعدة خصيصا لهذا الغرض⁴.

وعليه يمكننا تحديد مفهوم البيع بأسعار مخفضة على النحو التالي (هو كل فعل قام به عون اقتصادي خاصة الموزعون الكبار، سواء بصفة منفردة او جماعيا ينصب على عنصر السعر ن اذ يقوم بالتعامل

¹ م 07، المرسوم التنفيذي 06-215، ج ر عدد 41 عام 2006

² م 10، المرسوم التنفيذي 06-215، ج ر عدد 41 عام 2006

³ م 13، المرسوم التنفيذي 06-215، ج ر عدد 41 عام 2006

⁴ م 17، المرسوم التنفيذي 06-215، ج ر عدد 41 عام 2006

بأسعار تتحد كل منافسة تجعله يتحمل هو أيضا نتائج الخسارة من خلال البيع بأقل من سعر التكلفة الحقيقي)¹.

وقد تبدو عملية البيع بالخسارة لأول وهلة ممارسة تجارية غير عقلانية، لولا انها ترمي الى اهداف بعيدة نسبيا، بحيث تستعمل هذه الوسيلة لجلب أكبر قدر ممكن من الزبائن بفضل هذه الأسعار المخفضة، ومن ثم فإنها تعد وسيلة اشهارية قد تؤدي في حلة إذا أحسن استغلالها.²

¹ تيورسي محمد، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في الجزائر، دون ط، دار هومة للطباعة والنشر 2013 ص191

² كتو محمد الشريف، الممارسات المنافية للمنافسة في القانون الجزائري، دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في القانون العام كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2005 ص65

المطلب الثاني: الأساس القانوني لضبط التخفيضات في الاسعار

خص المشرع البيوع بالتخفيض المستثناة من المنع بجملة من التدابير الاحترازية والوقائية لمنع واستباق حصول مخالفات حماية للمستهلك والاعوان الاقتصاديين وذلك من خلال قانون 02-04 والمرسوم التنفيذي 06-215 وهذا ما سنتطرق اليه من خلال الفرعين الآتيين: حيث ان الفرع الأول نتعرض للمواد والسلع المستثناة ام الفرع الثاني للمواد القانونية المفصلة لكل بيع حسب ما جاء في المرسوم السالف الذكر

الفرع الأول: وفق قانون 02-04 المتعلق بقواعد المطابقة على الممارسات التجارية:

طبقا لأحكام المادة 19 من القانون 02-04¹ التي تنص على انه " يمنع إعادة بيع سلعة بسعر أدنى من سعر تكلفتها الحقيقي. يقصد بسعر التكلفة الحقيقي سعر الشراء بالوحدة المكتوب على الفاتورة، يضاف إليه الحقوق والرسوم وعند الاقتضاء، أعباء النقل، غير انه لا يطبق على:

-السلع سهلة التلف والمهددة بالفساد السريع

-السلع التي بيعت بصفة إرادية أو حتمية بسبب تغيير النشاط أو إنهائه أو إثر تنفيذ حكم قضائي

- السلع الموسمية وكذلك السلع المتقدمة أو البالية تقنيا

السلع التي تم التموين منها أو يمكن التموين منها من جديد بسعر اقل، وفي هذه يكون السعر الحقيقي لإعادة البيع يساوي إعادة التمويل الجديد.

- المنتجات التي يكون فيها السعر إعادة البيع يساوي السعر المطبق من طرف الاعوان الاقتصاديين الاخرين بشرط ان لا يقل سعر البيع من طرف المتنافسين حد البيع بالخسارة

¹م 19 من قانون 02-04 المتعلق بقواعد المطابقة على الممارسات التجارية

طبقاً لأحكام المادة 21 من القانون 02-04¹ التي تنص على أنه " تحدد عن طريق التنظيم، شروط وكيفيات البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود أو البيع عند مخازن المعامل، البيع بالتخفيض، البيع في حالة تصفية المخزونات والبيع الترويجي " .

الفرع الثاني: وفق المرسوم التنفيذي 06-215

هذا المرسوم 06-215² يختص بتحديد شروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود التي تم التعرض اليها بالتعريف في المطلب الأول:

أولاً -المواد: 02 03 - 04 - 05 - 06 من الفصل الأول تحدثت على البيع بالتخفيض

ثانياً -المواد 07 - 08 - 09 من الفصل الثاني عالجت البيع الترويجي.

ثالثاً -المواد: 10 - 11 - 12 من الفصل الثالث تطرقت للبيع في حالة تصفية المخزونات.

رابعاً -المواد 13 - 14 - 15 - 16 من الفصل الرابع تطرقت للبيع عند مخازن المعامل

خامساً - المواد: 17 - 18 - 19 - 20 - 21 من الفصل الخامس أوردت احكام البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.

تم نشر هذا المرسوم في الجريدة الرسمية عدد 41 المؤرخ في 25 جمادى الأولى 1427 الموافق ل 21 جوان 2006 ، الذي تتلخص أهدافه الرئيسية كما يلي:

¹م 21 من قانون 02-04 المتعلق بقواعد المطبقة على الممارسات التجارية

² المرسوم التنفيذي 06-215، مؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1427 الموافق ل 18 يونيو سنة 2006، ج ر عدد 41 عام 2006 يحدد شروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.

خامسا: البيع خارج المحلات:

¹يعتبر بيعا خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود بيع عون اقتصادي سلعا عن طريق عرضها في المحلات والأماكن والمساحات او بواسطة السيارات المعدة خصيصا لهذا الغرض¹:

- وضع حد للفراغ القانوني المسجل في هذا المجال إلى يومنا هذا .

- تحديد وتنظيم كفاءات وقواعد ممارسة هذه النشاطات.

-السماح للمصالح المؤهلة بالحصول على آلية مراقبة النشاطات و عقوبة المخالفات المتعلقة بها

المخالفات المتعلقة به.

- ضمان حماية حقوق المستهلكين بواسطة، لا سيما قواعد الشفافية المفروضة على الأعوان الاقتصاديين.

* في هذا الإطار، ينص هذا المرسوم التنفيذي لا سيما على:

-التعريف بمضمون النشاطات التجارية المعنية

- فترات تحقيق المبيعات المعنية

- شروط ممارستها عن طريق نظامي.

ومن خلال جملة النصوص التشريعية نستنتج المصطلحات التالية:

البيع بسعر اقل من سعر التكلفة الحقيقي: هو البيع الذي يمارسه العون الاقتصادي بشكل يؤدي الى الحياض عن مبادئ المنافسة².

¹ م 17 المرسوم التنفيذي 06-215، مؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1427 الموافق ل 18 يونيو سنة 2006، ج ر عدد 41 عام 2006 يحدد شروط وكفاءات ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.

² لعور بدر، حماية المنافسة من التعسف في عرض او ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين وفق لقانون المنافسة الجزائري، مجلة المفكر، الصادرة عن كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة العدد 10 ص 360

المبحث الثاني: نطاق ضبط التخفيضات في الأسعار في القانون الجزائري

يسمح المشرع الجزائري بتخفيض الأسعار كممارسة في النشاطات التجارية كاستثناء و مبدأ حرية الأسعار المنصوص عليه في قانون المنافسة يحمل في طياته استعمال وسيلة الأسعار في الممارسة التجارية للمنافسة، لذلك وجب ضبط الحق في استعمال هذه الوسيلة بداية من النص على مشروعية تخفيض الأسعار في بعض الأنواع و نتناول هذا المبحث في المطلبين الاتيين ، المطلب الاول على الشروط والاجراءات التي استثنى بها المشرع الجزائري هذه النشاطات من الحظر اما في المطلب الثاني اهداف المشرع ودور الاشهار فيها .

المطلب الأول: شروط واجراءات النشاطات التجارية المستثناة من الحظر

إذا كانت المادة 19¹ السالف ذكرها قد نصت على منع بيع سلعة بسعر أدنى من سعر تكلفتها الحقيقي، فإن هذه القاعدة لا تطبق على مجموعة من السلع و المنتجات والتي تشكل أعمال إعفائية أو استثناءات واردة على الحظر القانوني على البيع غير ان تجريم إعادة البيع بالخسارة من شأنه أن يضمن شرعية الممارسات التجارية، توجد هناك ستة (6) حالات تضمنها صلب المادة 19 من قانون 02-04 و هذه الحالات التي تم ذكرها على سبيل الحصر هي:

أولاً: لقد سمح القانون للعون الاقتصادي بإعادة بيع سلعها بسعر يقل عن سعر التكلفة الحقيقي إذا كانت، هذه السلع سهلة التلف، ومهددة بالفساد السريع، كالحليب ومشتقاته، اللحم، الخضر والفواكه، المنتجات المعلبة التي قرب أجل إنتهاء مدة صلاحيتها...الخ.

ثانياً: يطبق نفس الحكم في حالة بيع السلع بصفة إرادية بسبب تغيير المؤسسة لنشاطها التجاري، أو إنتهاء كاعتزالها التجارة، أو حالة بيعها بصفة حتمية على إثر تنفيذ حكم قضائي كالحكم المتعلق بالإفلاس مثلاً.

ثالثاً: يجوز للمؤسسة أيضاً بيع السلع الموسمية بأقل من تكلفتها بعد خروج موسمها، بمعنى أن إعادة البيع بالخسارة سيكون مباحاً إذا تم عند نهاية الموسم، أي إذا تم بين فصلين وبالتالي فإن عملية إعادة

¹م 19 من قانون 02-04 المتعلق بقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

بيع السلع بأسعار منخفضة . تكون مرتبطة بوقت محدد لذا فلا يجب أن يكون هذا الاستثناء الفرصة التي تسمح للمؤسسة بالتخلص من مخزونها من السلع بأي سعر كان.

لكن للأسف فإن ما يلاحظ بالنسبة لممارسات المؤسسات الناشطة في أسواقنا أنه يسودها الغش، فبالرغم من وضوح هذا الاستثناء، إلا أنهم لم يتقيدوا به، حيث أصبح شعار (البيع بأسعار منخفضة) موضوع في محلاتها طيلة أيام السنة، بالرغم من علمهم أن هذا الشعار يخص فقط السلع التي انتهى موسمها دون غيرها، لأنها وحدها التي يمكن أن تباع بأقل من تكلفتها.

ولذا فعلى أعوان الرقابة أن يضمنوا الحماية الكافية للمستهلك من مثل هذا الأسلوب المخادع والذي من شأنه أن يوقع هذا الأخير في غلط ويدفعه إلى شراء سلع ما كان له أن يشتريها لو لا هذا الشعار الذي في غير محله.

وبالتالي فإذا كان من الضروري وضع شعار في المحلات من أجل جلب الزبائن ودون وليس البيع بأسعار معقولة « أن تخالف المؤسسة القانون، فالشعار الأصح هو البيع بأسعار معقولة وليس البيع بأسعار منخفضة (Solde) لأن هذه الممارسة الأخيرة لها شروطها الخاصة والمتمثلة أساسا في بيع السلع التي انتهى أو خرج موسمها، وأن عملية البيع ستكون بالخسارة¹.

رابعا :كما يطبق حكم الإباحة أيضا على السلع المتقدمة أو البالية تقنيا كالأثاث، السيارات، الأدوات الكهرومنزلية.

خامسا :يمكن أيضا بيع السلع التي يتم التموين منها أو يمكن التموين منها من جديد بسعر أقل، وفي هذه الحالة، يكون السعر الحقيقي لإعادة البيع يساوي سعر إعادة التموين الجديد.

سادسا :وأخيرا يمكن للمؤسسة اللجوء إلى هذا الأسلوب التجاري، إذا كان سعر إعادة البيع يساوي السعر المطبق من طرف المؤسسات أخرى، بشرط ألا يقل سعر البيع من طرف المؤسسات المنافسة لها حد البيع بالخسارة، بمعنى أنه إذا كان السعر المطبق من قبل إحدى المؤسسات مرتفع نظرا لكون تكلفة منتوجاته مرتفعة، ففي هذه الحالة وحتى يستطيع مواجهة منافسيه فقد سمح له القانون بالبيع بأقل من سعر التكلفة الحقيقي، لكن هذا يبقى متوقفا على شرط ألا وهو كون السعر المطبق من قبل منافسيه

¹ الفقرة 03 من المادة 19 من قانون 02-04 المعدل والمتمم بالقانون 06-10 ج ر 46 المؤرخة في 18-08-2010

لا يصل إلى حد البيع بالخسارة. وبالتالي فإذا تحققت إحدى الحالات السابقة، أمكن للمؤسسة أن تعيد بيع سلعها بأقل من سعر تكلفتها الحقيقي.

مما سبق يمكن القول أن الأضرار الناجمة عن إعادة البيع بالخسارة بشقيها، سواء تلك التي تلحق بالمستهلك باعتباره الطرف الأول الذي سيدفع ضريبة ارتكاب المؤسسة لمثل هذه الجريمة وهذا بمجرد رفع المؤسسة المخالفة من قيمة هذه السلعة أو تلك، أو بالنسبة للسوق حيث تفقده توازنه نتيجة لإخفاء بعض المؤسسات وظهور مؤسسات مهيمنة، جعل إدراج هذه الجريمة من جديد ضمن قائمة جرائم البيع تعد خطوة إيجابية لتقوية الترسانة القانونية خاصة وأن نص المادة 19 من قانون 04-02 يعد مكملاً لما جاء به نص المادة 12 بيع السلع التي انتهى أو خرج موسمها، وأن عملية البيع ستكون بالخسارة¹. من الأمر 03-03 هذا التكامل من شأنه أن يخدم أكثر الحياة الاقتصادية والمشاكل التي تطرحها ويخص قطاعات النشاطات المختلفة وكذا الأشخاص المنضوية تحت القانون الخاص والقانون العام:

01-قطاعات النشاطات المعنية

تنص المادة 02 من الأمر 03-03 على أنه يطبق هذا الأمر على (نشاطات الإنتاج والتوزيع والخدمات...) ويبدو من هذا الشرطان الأمر الجديد كالأمر القديم لم يتجاهل أي مرحلة من مراحل النشاط الاقتصادي².

فالمؤسسة كما أدرج عليها على تسميتها في الأمر رقم 03-03 سواء كانت منتجة للسلع أو موزعة لها أو مؤدية لخدمات تخضع لتطبيق الأحكام المنصوص عليها ويشترط أن يكون النشاط مزاوياً بصفة دائمة وحقيقية. أما القيام بنشاط عرضي فلا يدخل في مجال الأمر السالف الذكر.

¹ م 12 من القانون 03-03 (يحظر عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي للمستهلكين مقارنة بتكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق إذا كانت هذه العروض أو الممارسات تهدف أو يمكن أن تؤدي إلى إبعاد مؤسسة أو

عرقلة أحد منتجاتها من الدخول إلى السوق)

² ارجع ال نص المادة 02 من الأمر 03-03

ويشترط ان يكون الشخص المزاوول للنشاط من الأشخاص الذين يشملهم مفهوم المؤسسة كما ورد في نفس الأمر¹.

وقد عرفت المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 90-39 المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش ان الإنتاج هو (جميع العمليات التي تتمثل في تربية المواشي، والمحصول الفلاحي، والجنبي، والصيد البحري، وذبح المواشي، او صنع منتوج ما او تحويله وتوضييه ومن ذلك خزنه في اثناء صنعه وقبل اول تسويق له)².

وتؤدي بنا معرفة مفهوم الإنتاج الى معرفة مفهوم المنتج والذي عرفته المادة 03/ 10 من قانون 03-09 وهو (كل سلعة او خدمة يمكن ان يكون موضوع تنازل بمقابل او مجانا)³.

وإذا اعد المنتج كان قابلا للتسويق فان التسويق هي المرحلة التي تلي الإنتاج فان التوزيع مرحلة تتوسط الإنتاج والبيع النهائي فالموزع كالمنتج يترتب عليه ما يترتب على هذا الأخير من التزامات قبل المستهلك ويكون ضامنا مثله لسلامة المنتج الذي يوزعه من أي عيب غير صالح للاستعمال المخصص له ومن أي خطر ينطوي عليه

02 -الأشخاص المعنية

يمتد مجال تطبيق الاحكام المتعلقة بممارسة هذا النشاط من اشخاص القانون الخاص واشخاص القانون العام⁴. الممارسين لنشاط اقتصادي على حد سواء وقد عرف المشرع الجزائري العون الاقتصادي في المادة 03/ 01 من قانون 04-02 المحدد لقواعد الممارسات التجارية (هو كل منتج او

¹ عرفت م 03 فقرة أ من قانون 03-03: المؤسسة كل شخص طبيعي او معنوي أيا كانت طبيعته يمارس بصفة دائمة نشاطات الإنتاج او التوزيع او الخدمات او الاستراد.

² عرفت م 02 من المرسوم التنفيذي رقم 90-39 الإنتاج.

³ عرفت م 03 فقرة 10 من قانون 03-09 : المنتج

⁴ اشخاص القانون العام هي الاشخاص الاعتبارية التابعة للدولة وتعمل لحسابها ام الأشخاص القانون الخاص هي الأشخاص التي تعمل على تحقيق المصلحة الخاصة والفردية.

تاجر او حرفي او مقدم خدمات أيا كانت صفته القانونية، يمارس نشاطه في الإطار المهني العادي او بقصد تحقيق الغاية التي تأسس من أجلها)¹.

¹ عرفت م 03 فقرة 01 من قانون 02-04: من قانون المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية العون الاقتصادي المذكور اعلاه

الفرع الأول البيع بالتخفيض: نتناول هذا الفرع كالآتي

قد يجد التاجر نفسه مجبرا لتصريف سلعه المخزنة خشية فسادها أو بسبب كونها أصبحت بالية تقنيا، فيلجأ إلى تخفيض سعرها للتخلص منها، إلا أن اللجوء إلى البيع بالتخفيض لا يسمح باللجوء إليه في كل الحالات لكي لا يؤثر على المنافسة و لا أن يكون سببا في شراء السلع من طرف المستهلكين بدون ضرورة استهلاكية فيقومون بشراء غير مبرر بالحاجة إلى سلعة، و أن لا تكون هذه الطريقة في البيع هي الطريقة الوحيدة التي يعتمد عليها التاجر في تصريف جميع سلعه، لذلك جاءت ضوابط هذا البيع في المرسوم رقم 06-215 و الذي عرفه في المادة 02 على أنه بيع بالتجزئة- مسبق أو مرفق بإشهار يدل عليه، ويهدف عن طريق تخفيض السعر إلى بيع السلع المودعة في المخزن بصفة سريعة¹.

أولا: شروط البيع بالتخفيض

يجب على العون الاقتصادي أن يقدم تصريحاً للمدير الولائي المكلف بالتجارة الذي يمنحه رخصة بذلك، كون البيع بيعاً منظماً ومراقباً لما له تأثير على المستهلكين وخاصة على المنافسة بين المتعاملين، ويجب أن يشمل البيع السلع التي اشتراها العون الاقتصادي منذ 03 أشهر على الأقل ابتداء من تاريخ بداية فترة البيع بالتخفيض² لكي لا يكون هذا النوع من البيوع هو النشاط الأصلي للبائع، فيشتري من أجل أن يبيع بالتخفيض وهذا فيه تلاعب واضح بأحكام المنافسة النزيهة. ونتيجة لذلك وجب أن يكون هذا البيع مؤقت وعرضي، لذلك اشترط المرسوم أن يتم مرتين على الأكثر في السنة المدنية، وأوجب أن تتم عملية البيع خلال فصل الشتاء أو فصل الصيف، والأجل المسموح به في فصل الشتاء يمتد من شهر جانفي إلى شهر فيفري، أما الأجل المسموح به في فصل الصيف فيمتد من شهر جويلية إلى شهر أوت.

¹ م 02 من المرسوم التنفيذي رقم 06-215 مؤرخ في 22 ج الأولى الموافق ل18 يناير 2006 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض، والبيع الترويجي، والبيع في حالة تصفية المخزونات، والبيع عند مخازن المعامل لا، والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود .

² م 02 الفقرة 02 من المرسوم التنفيذي 06-215 السالف الذكر .

كما اشترط أن لا تتجاوز فترة البيع مدة 06 أسابيع و يجوز أن يوقف العون البيع قبل نهاية هذا الأجل¹.

كما يجب أن يقوم العون الاقتصادي بإشهار وجود البيع بالتخفيض على واجهة محله التجاري باي وسيلة كانت مثل الاعلانات في الجرائد ويحمل هذا الاشهار تواريخ بداية ونهاية البيع والسلع المعنية والاسعار المطبقة سابقا وتخفيضات الاسعار الممنوحة التي يمكن ان تكون ثابتة اة تدريجية، فقد يكون السعر المخفض في بداية البيع مختلفا عن السعر المخفض في نهاية، وان يتم البيع في المحل الذي يمارس فيه العون الاقتصادي نشاطه، وهذا بهدف اعلام المستهلكين من جهة واخضاع العملية لمراقبة الادارة المختصة، ومن جهة اخرى يمنع تخصيص اماكن من غير المحل المعتاد القيام بهذا البيع لانه مرتبط بمخزون سلع معين. كما يجب على البائع أن يفرق السلع المعنية بالتخفيض عن السلع غير المعنية به في المحل لكي لا يندفع المستهلكين و أن لا يؤثر على شرعية البيع.

ثانيا : اجراءات الترخيص للبيع بالتخفيض

يقوم الوالي المختص محليا بتحديد تواريخ فترات البيع الشتوي و الصيفي في بداية كل سنة بواسطة قرار ولائي و ذلك بناء على اقتراح من المدير الولائي للتجارة الذي عليه أن يستشير المعنيين بآثار هذا النوع البيع وهم التجار و المستهلكين بواسطة ممثليهم المتمثلين في الجمعيات المهنية المعنية بنوع النشاط الخاص بالبائع، كونهم معنيين بالمنافسة التي ستمس أعضائها بسبب إثارة وسيلة الأسعار من طرف العون الاقتصادي، و كذلك جمعيات حماية المستهلكين لإبداء أ ريهيم في مدى استفادة المستهلكين من هذا النوع من البيع، خاصة و أنهم مطلعون على مختلف الأسعار الموجودة في السوق، فقد تكون ارادة البائع تتجه نحو تغليب المستهلكين، و يعلن عن قرار الوالي بكل الطرق الملائمة لوصول العلم به للمعنيين به².

¹ يمكن للعون الاقتصادي توقيف البيع بالتخفيض قبل انتهاء المدة المحددة غير انه يجب اعلام المصالح المختصة للمديرية الولائية للتجارة المعنية كتابيا لدى مصالح هذه الاخيرة
² المادة 04 من المرسوم التنفيذي 06-215 استنادا الى فت ارت البيع بالتخفيض المحددة في المادة 3 أعلاه، تحدد تواريخ فترات البيع بالتخفيض في بداية كل سنة بقرار من الوالي بناء على اقتراح من المدير الولائي للتجارة المختص

يجب على التاجر أو العون الاقتصادي بصفة عامة أن يحصل على رخصة من طرف المدير الولائي للتجارة تسمح له بمباشرة البيع بالتخفيض، وهي رخصة غير خاضعة لتقدير الإدارة في خصوص حق العون في اللجوء إلى هذا النوع من البيع وهي تعتبر اجراء شكلي يكشف عن حق العون في هذا البيع، لأنه يكفي أن يقوم هذا الأخير بإيداع تصريح لدى المدير الولائي مرفقا بنسخة من مستخرج سجله المهني وقائمة السلع موضوع البيع بالتخفيض و كمياتها و قائمة تبين التخفيضات في الأسعار المقرر تطبيقها و كذلك الأسعار الممارسة سابقا، و إذا كان الملف كاملا سلمت له الرخصة فوراً، مع مراعاة إثبات هذا البيع في الفترات القانونية و قد نص المرسوم رقم 06-215 صراحة على هذا الحق، مما يؤكد الحرص على حياد الإدارة وعدم تدخلها في ممارسة المنافسة بين الأعوان، فتمنح الرخصة لأحدهم وتمنعها عن الآخر، لذلك اوجب المرسوم أن تمنح الرخصة بمجرد اكتمال الملف، فدور الإدارة سلبي في منح هذه الأخيرة.

الفرع الثاني البيع الترويجي

عرف المرسوم رقم 06-215 البيع الترويجي بأنه كل تقنية بيع سلع مهما يكن - شكلها، والتي يرمي العون الاقتصادي عن طريقها إلى جلب الزبائن وكسب وفائهم¹.

فهدف هذا البيع الترويج والإشهار للعون ولتجارته ولسلخته باستعمال وسيلة تخفيض الأسعار، كما قد يقتزن هذا البيع بتنظيم مسابقة لربح الجوائز عن طريق القرعة وهذا بغرض جلب الجمهور وشد انتباهه ولحماية المصالح المادية والمعنوية للمستهلكين ولحماية المنافسة المشروعة نظم المشرع هذا النوع من البيع، وفي خصوص المسابقات التي قد تتخلل هذا البيع فقد أكد المرسوم بأن الحصول على جائزة بواسطة القرعة يجب أن لا يرتبط بتعاقد أو بطلب مقابل مالي².

فيمكن لأي أحد من الجمهور والحاضر أن يشارك في المسابقة حتى ولو لم يشتري السلع المعروضة، مع التذكير بأن البيع المشروط بمكافأة ممنوع إلا إذا كانت المكافأة من نوع السلعة وفي

¹ تنص الفقرة الأولى من المادة 07 من المرسوم رقم 06-215 على: "تشكل بيعة ترويجيا كل تقنية بيع سلع مهما يكن شكلها، والتي يرمي العون الاقتصادي عن طريقها إلى جلب الزبائن وكسب وفائهم."

² تنص الفقرة الأولى من المادة 09 من المرسوم رقم 06-215 على: "يجب أن لا ترتبط عمليات البيع الترويجي المتمثلة في منح الزبائن جوائز عن طريق تنظيم سحب بالقرعة، بشراء سلعة و / أو خدمة أو بطلب مقابل مالي ."

حدود قيمة لا تتجاوز 10% من قيمة السلعة، وعليه فالمسابقة¹ لا تدخل في مفهوم المكافأة الممنوعة وهي طريقة منفصلة في الترويج للسلع

البيع الترويجي تقنية تجارية بحتة، يقرر التاجر من خلالها جلب الزبائن وكسب وفائهم، فالتاجر ملزم بإعلامهم عن طريق الإشهار على واجهة محله أو بالوسائل الملائمة عن مدة البيع المقدمة، عكس البيع بالتخفيض فان البيع الترويجي يقرره التاجر نفسه، لكن يجب أن يكون موضوع تصريح² مسبق مرفقا بملف كامل لدى المدير الولائي للتجارة¹.

الملاحظ انه وفي هذا الإطار منع المشرع الفرنسي منح مزايا للعملاء الذين يشترون بالأجل مثل شيك هدية، شيك الخصم، دفعة معينة، ضمان إضافي...الخ، وبصفة خاصة في حالة بطاقة الائتمان التي تعطي ائتمان متجدد في المحلات الكبيرة، والذي يتمثل في أن يتمتع حامل البطاقة بخصم معين، فهذه مزايا وهمية على المدى الطويل حيث سيقابل ذلك بالضرورة أعباء إضافية للائتمان، فالمزايا في المدى القصير ستدفع المستهلك إلى الارتباط بعمليات ائتمانية ذات كلفة عالية، هذه الممارسات لم تكن محل تنظيم خاص ولكن طبقت عليها القواعد العامة المتعلقة بالخصم في الأسعار في الأقساط.²

أولاً: شروط البيع الترويجي

يجب على العون الاقتصادي أن يتحصل على رخصة من المدير الولائي المكلف بالتجارة تسمح له بممارسة هذا النوع من البيع، ويتم ذلك بعد تصريح منه يقدمه إلى الإدارة. ومثله مثل البيع بالتخفيض يجب أن يتم البيع في محل العون الاقتصادي الذي يمارس فيه نشاطه.

كما يجب أن يقوم العون بإعلام الزبائن بالبيع الترويجي بإشهاره على واجهة محله أو عن طريق وسائل أخرى يوضح فيه تقنيات الترويج المستعملة ومدة الترويج والمزايا المقدمة³.

¹ تنص الفقرة الأولى من المادة 07 من المرسوم رقم 06-215 على: "تشكل بيعا ترويجيا وكسب وفائهم."

² مهري محمد امين، النظام القانوني للممارسات التجارية في التشريع الجزائري، أطروحة الدكتوراه جامعة الجزائر عام 2016 ص 88

³ تنص الفقرتين الثانية والثالثة من المادة 07 من المرسوم رقم 06-215 على: يمارس البيع بالترويج الاعوان الاقتصاديون في المحلات التجارية ومدة الترويج والمزايا المقدمة .

ومثل البيع السابق، يجب أن يكون البيع الترويجي بيعاً مؤقتاً. وفي حالة تنظيم عمليات سحب بالقرعة، يجب أن يقوم البائع بإعلام الزبائن بشروط العملية وإعلان نتائج القرعة بعد القيام بها¹

ثانياً إجراءات الترخيص للبيع الترويجي

يجب على العون المعني أن يودع تصريحاً لدى المدير الولائي المكلف بالتجارة يتضمن البيانات التالية:

- بداية ونهاية البيع.

- التقنيات والأسعار الترويجية التي سوف تطبق.

- هوية المحضر القضائي المعين وعنوانه، في حالة تنظيم عمليات سحب بالقرعة².

ويجب أن يرفق التصريح بمستخرج من السجل التجاري أو سجل الصناعة التقليدية والحرف وقائمة السلع موضوع عمليات الترويج³.

وفي حالة إجراء عمليات سحب بالقرعة يجب على العون أن يبلغ المديرية الولائية للتجارة والمحضر القضائي المعين بشروط العملية، كما عليه كذلك الإعلام بكيفية إعلان نتائجها.

ويستلم العون مباشرة رخصة للقيام بالبيع متى كان تصريحه صحيحاً وكاملاً. والرخصة لهذا البيع مثلها مثل رخصة البيع بالتخفيض وحتى رخصة البيع في حالة التصفية كما سيأتي شرحه، ليست خاضعة لتقدير الإدارة بما أن الملف المقدم كامل، لكن في حالة ما إذا رفضت الإدارة منح

¹ تنص الفقرتين الثانية والثالثة من المادة 09 من المرسوم رقم 06-215 على "يبلغ العون الاقتصادي المعني-المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً والمحضر القضائي، بشروط تنظيم عمليات السحب بالقرعة المنصوص عليها في الفقرة الأولى أعلاه وإعلان نتائج ذلك.

ينبغي على العون الاقتصادي زيادة على ذلك إعلام المستهلكين عن طريق الإلصاق على واجهة محله التجاري و بكل الوسائل الأخرى الملائمة، بالمعلومات المذكورة في الفقرة السابقة."

² المادة 08 من المرسوم التنفيذي رقم 06-215

³ المادة 09 من المرسوم التنفيذي رقم 06-215

الرخصة أو لم تبدي رأي في ذلك، أمكن للعون الاقتصادي اللجوء إلى المحكمة الإدارية لالزام الإدارة بمنحه الرخصة متى توافرت الشروط القانونية، كما له أن يعتبر سكوتها قبولا ضمنا لان الرفض يجب أن يكون مسببا¹.

الفرع الثالث: البيع في حالة تصفية المخزونات

عرف المرسوم رقم 215-06 البيع في تصفية المخزونات بأنه البيع الذي يقوم به العون الاقتصادي إثر التوقف المؤقت أو النهائي عن النشاط أو بمناسبة تغييره أو تعديل جوهرى لشروط استغلاله ويكون عن طريق تخفيض في السعر بهدف البيع بصفة سريعة لكل أو جزء من السلع التابعة للنشاط و بشرط أن يكون مسبوق أو مرفق بإشهار².

أولا شروط بيع التصفية

يجب على العون الاقتصادي أن يودع تصريح مسبق لدى المدير الولائي للتجارة الذي يمنحه رخصة تسمح له بهذا البيع³.

يجب أن يكون البيع بهذه الطريقة مبررا بأحد الأسباب المنصوص عليها في المادة 10 من المرسوم رقم 215-06 وهي:

بسبب توقف مؤقت أو نهائي للنشاط أو- بسبب تغيير النشاط أو بسبب تعديل جوهرى لشروط استغلاله.

¹ مهري محمد امين، النظام القانوني للممارسات التجارية في التشريع الجزائري، أطروحة الدكتوراه جامعة الجزائر عام 2016 ص92

² تنص المادة 10 من المرسوم رقم 215-06 على "يشكل بيعا في حالة تصفية المخزونات يقوم بها العون الاقتصادي، البيع المسبوق أو المرفق بإشهار، الذي يهدف عن طريق تخفيض في السعر إلى بيع بصفة سريعة لكل أو جزء من السلع الموجودة.

³ تنص الفقرة الأولى من المادة 12 من المرسوم رقم 215-06 على "يخضع البيع في حالة تصفية المخزونات إلى تصريح مسبق يودع لدى المدير الولائي للتجارة المختص إقليميا. يجب أن تذكر في هذا التصريح بداية ونهاية البيع في حالة تصفية المخزونات...."

كما يجب أن يتم البيع في محل العون الذي يمارس فيه نشاطه، وأن يقوم العون بإشهار البيع بأي وسيلة تفي بالغرض، ويجب أن يحتوي الإعلان على بداية البيع وعلى تعريف السلع المعنية وعلى التخفيضات في الأسعار الممنوحة¹.

ثانياً إجراءات الترخيص لبيع التصفية

يودع العون الاقتصادي تصريحاً مسبقاً لدى المدير الولائي للتجارة يذكر فيه بداية ونهاية البيع ويكون مرفقاً بما يلي:

- في حالة التوقف النهائي عن النشاط، نسخة من مستخرج الشطب من السجل التجاري أو من سجل الصناعة التقليدية والحرف.

- في حالة التعليق المؤقت للنشاط، تصريح شرفي يثبت غلق المحل التجاري مع تحديد مدته. في حالة تغيير النشاط، نسخة من مستخرج السجل التجاري أو مستخرج سجل الصناعة التقليدية والحرف تثبت هذا التغيير .

- جرد السلع التي ستكون محل التصفية وأسعار بيعها.

وبعدها يتحصل العون على رخصة لها نفس مميزات رخصة البيع بالتخفيض أو البيع الترويجي²

الفرع الرابع: البيع عند مخازن المعامل عرّف المرسوم رقم 06-215 البيع عند مخازن المعامل على أنه ذلك البيع الذي يقوم به المنتجون مباشرة إلى المستهلكين والأعوان الاقتصاديين، يخص جزء من إنتاجهم الذي لم يتم بيعه أو أعيد إليهم³

¹ تنص المادة 11 من المرسوم رقم 06-215 على "يجب على كل عون اقتصادي معني أن يعلن على واجهة محله التجاري عن طريق الإلصاق وبأية وسائل أخرى ملائمة، بداية ونهاية البيع في حالة تصفية المخزونات والسلع المعنية والتخفيضات في الأسعار الممنوحة.

يمارس الأعوان الاقتصاديون البيع في حالة تصفية المخزونات في المحلات التي يمارسون فيها نشاطهم."

² المواد 11-12 من المرسوم التنفيذي 06-215

³ م 13- من المرسوم التنفيذي 06-215

كما عرّف مخازن المعامل على أنها منشآت أساسية لممارسة البيع للجمهور، ووجب أن تكون هذه المنشآت منفصلة عن وحدات الإنتاج.

والملاحظ أن هذا البيع يقوم به الصناعيين الذين يقومون بالإنتاج والبيع بالجملة كنشاط أصلي، ويقومون بالبيع بالتجزئة استثناء في الحيز المكاني للمصنع بسبب مبررات نص عليها المرسوم، ويفترض، في حالة ما إذا أراد الصناعي أن يقوم بالبيع مباشرة للمستهلك أن يخصص محلا للبيع بالتجزئة تمارس فيه أسعار السوق، بينما البيع عند المصنع تستعمل فيه تخفيضات بسبب طبيعة السلعة المعروضة للبيع، قد تصل إلى البيع بأقل من تكلفة الإنتاج، لذلك وجب تنظيم هذا النوع من البيع و تفرقه عن البيع بالتجزئة الذي قد يقوم به صاحب المعمل موازاة مع نشاط الإنتاج والخاضع لقواعد العرض والطلب وللأسعار الذي تحدده السوق.

أولا. شروط البيع عند مخازن المعامل

يجب أن يقوم الصناعي البائع بتقديم تصريح مرفق بما يثبت صفته كمتعامل اقتصادي، وهوية السلع المزعم بيعها والأسعار التي ستطبق عليها، يقدمه لدى المدير الولائي للتجارة الذي يمنحه رخصة البيع عند المعمل¹.

ويشترط أن ينصب البيع على جزء من الإنتاج عرض على الجمهور ولم يتم بيعه، أو على جزء أعيد للمنتج ويكون غالبا بسبب التزامه بالضمان، فيبيع ما أرجع إليه إذا كان قابلا للاستعمال أو يبيعه بعد تصليحه². وبما أن النشاط الأصلي للبائع هو الإنتاج، وجب عليه أن يخصص مكان كمخزن وفق مفهوم المادة 14³ من المرسوم وأن يتم البيع في هذا المكان، أي لا يجوز مثلا أن يخصص البائع محلا لعرض السلع الجديدة طوال السنة وان يطبق عليه أحكام هذا البيع.

¹ - تنص المادة 16 من المرسوم 06-215 على "يتعين على المنتج ال ارغب في ممارسة البيع عند مخازن المعامل أن يودع لدى المدير الولائي للتجارة المختص إقليميا، تصريحا مرفقا بالوثائق الآتية: -نسخة من مستخرج السجل التجاري أو، عند الاقتضاء، نسخة من مستخرج سجل الصناعة التقليدية والحرف،- قائمة و كميات السلع موضوع البيع عند مخازن المعامل،- جدول يبين الأسعار التي ستطبق. كل إيداع لملف مطابق يؤدي فوراً إلى تسليم رخصة إلى العون الاقتصادي تسمح له بالشروع في البيع عند مخازن المعامل خلال المدة المحددة."

² عد للمادة 13 من المرسوم رقم 06-215

³ عد للمادة 14 من نفس المرسوم "مخازن المعامل منشآت أساسية... وتكون منفصلة عن وحدات الإنتاج."

كما يجب أن يقوم المنتج البائع بإعلان البيع وبدايته ونهايته والسلع المعنية والتخفيضات الممنوحة في الأسعار، ويكون الإعلان عند مخزن المعمل. ويجب أن يكون مصدر السلع المعنية معلوما وموثقا، وهذا لتفادي التلاعب بأحكام هذا البيع والاستفادة من مزياءه عن طريق المضاربة بسلع غير منتجة في المعمل ومشتريه من السوق وتطبيق أسعار مخفضة عليها، قد يكون غرضها الإضرار بمتعامل منافس.

ثانيا. إجراءات البيع عند المخزن

على المنتج أن يقوم بإيداع تصريح لدى المدير الولائي للتجارة مرفقا بنسخة من مستخرج السجل التجاري أو مستخرج سجل الصناعة التقليدية والحرف، وقائمة وكميات السلع المعنية بالبيع وجدول يبين الأسعار التي ستطبق¹، بعدها يحصل المنتج على رخصة لها نفس مميزات رخص البيوع السابقة

الفرع الخامس: البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود

عرّف المرسوم رقم 215-06 هذا البيع بأنه بيع عون اقتصادي لسلع عن طريق عرضها في المحلات والأماكن والمساحات أو بواسطة سيارات معدة خصيصا لهذا النوع من البيوع، ما عدى المحل الأصلي الخاص بنشاط العون، ويمكن أن يتم هذا البيع بعرض كل السلعة المزمع بيعها أو عينة منها²، ويجب أن يكون هذا البيع مؤقتا، والملاحظ أن المرسوم لم يوضح طبيعة السلع موضوع البيع ما عدى الإشارة إلى شكل التغليف و هو الطرد، وهذه الطريقة تعرفها السوق الجزائرية فيما يخص بيع الألبسة والأشياء القديمة أو المستعملة، ولعل أن هذا النوع من السلع هو المعني بهذا النوع من البيوع، خاصة وان المادة 21 من المرسوم المذكور أعلاه تؤكد على أن السلع المباعة بهذه الطريقة يجب أن لا تتضمن أي خطر على البيئة و صحة المستهلك و سلامته، وهي قاعدة وجب احترامها في جميع البيوع المنضمة بالمرسوم³

¹ المادة 16 من القانون 215-06

² تنص المادة 17 من المرسوم رقم 215-06 على "يعتبر بيعا خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود بيع عون اقتصادي سلعا عن طريق عرضها في المحلات والأماكن والمساحات و/أو بواسطة السيارات المعدة خصيصا لهذا الغرض. تتمثل هذه المبيعات في جميع السلع او بعض العينات منها."

³ المادة 21 من المرسوم 215-06

أولا. شروط البيع بواسطة فتح الطرد

على عكس البيوع السابقة، يجب على البائع أن يحصل على رخصة من الوالي المختص محليا وليس من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة، لعل ذلك راجع إلى نوعية السلع المعروضة في هذا البيع التي توجب تدخل سلطة إدارية أعلى من المديرية الولائية للتجارة، ومع ذلك لم يتضح من المرسوم سبب إخضاع هذا البيع لقرار ولائي، فلو كانت خطورة المعروضات على صحة المستهلك وعلى بيئته لاقتزن القرار الإداري برأي الجهات المختصة بحماية الصحة وحماية البيئة أو برأي المنظمات المهنية ومنظمات حماية المستهلكين، يبقى كتبرير لهذا التدخل هو تخصيص أماكن من الفضاء العمومي لممارسة تجارة خاصة، وهذا يخرج عن صلاحيات المدير الولائي للتجارة ويدخل في صلاحيات الوالي. ولذلك وجب أن يتم البيع خارج المحل التجاري في مكان مخصص لذلك والذي يعينه الوالي المختص محليا بعد أن يستشير المدير الولائي للتجارة والمنظمات المهنية وجمعيات حماية المستهلك¹.

بما انه بيع خاضع لرخصة إدارية ويتم في أماكن عمومية، فهو بيع استثنائي لذلك حدد المرسوم المجال الوقي له، بأن لا تتعدى مدة البيع شهرين قابلة للتجديد مرة في السنة².

ويجب أن يحدد الوالي المختص محليا في بداية كل سنة الأماكن والمساحات المخصصة لهذا الغرض باقتراح من المدير الولائي للتجارة بعد استشارة الجمعيات المهنية المعنية وجمعيات حماية المستهلكين. ووجب أن يقوم البائع بالإشهار عن البيع بكل وسيلة ملائمة وأن يعلم عن بداية ونهاية البيع والسلع المعنية والأسعار الممارسة³.

¹ تنص الفقرة الثانية من المادة 18 من المرسوم رقم 06-215 على: "تحدد في بداية كل سنة الأماكن والمساحات المخصصة لهذا الغرض وكذا فترات البيع بواسطة فتح الطرود بقرار من الوالي المختص إقليميا وبناء على اقتراح من المدير الولائي للتجارة و بعد استشارة الجمعيات المهنية المعنية و جمعيات حماية المستهلكين.

² تنص الفقرة الأولى من المادة 18 من المرسوم رقم 06-215 على: "لا يمكن أن تتعدى مدة البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود شهرين) ، قابلة للتجديد في السنة المدنية الواحدة."

³ نص المادة 20 من المرسوم رقم 06-215 على: "يتعين على كل عون اقتصادي معني، الإعلام عن طريق كل الوسائل الملائمة عن بداية و نهاية البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود و السلع المعنية والأسعار الممارسة."

² -المادة 21 من المرسوم 06-215

وفيما يخص السلع المعروضة للبيع، يجب أن تكون مطابقة للمعايير ومعدة للبيع ولا تضر بصحة وسلامة المستهلكين ولا تضر بالبيئة¹.

ثانياً. إجراءات البيع بواسطة فتح الطرود

يجب على العون الاقتصادي أن يقدم طلباً للوالي ليرخص له هذا البيع عكس البيوع الأخرى التي يكتفي فيها العون بإيداع تصريح، ويجب أن يقدم للوالي ملفاً يحتوي على طلب الرخصة مرفق بما يثبت صفته كمتعامل اقتصادي ونسخة من البطاقة الرمادية للسيارة المخصصة للقيام بالبيع وقائمة وكميات السلع التي تكون محل البيع

ويجب أن يودع طلب الرخصة قبل شهرين من بداية فترة البيع وعلى الوالي أن يفصل في الطلب في خلال مدة 30 يوماً ابتداءً من تاريخ إيداعه، وإذا رفض الترخيص للعون، وجب على الوالي تبليغه بالرفض ليتسنى له الطعن فيه أمام المحكمة الإدارية، وإذا سكت الوالي عن الفصل في الطلب ومرت مدة الثلاثون يوماً عدّ السكوت قبولا ضمناً².

المطلب الثاني: أهداف المشرع ودور الأشهر في ذلك:

لم يكن سن المشرع لهذه القوانين اعتباطياً، بل كان من وراء ذلك غاية يهدف إليها، تعود على العون الاقتصادي من جهة والمستهلك من جهة أخرى وكذا لوزارة التجارة وهذا ما سنتناوله من خلال هذين الفرعين

الفرع الأول: بالنسبة للعون الاقتصادي والمستهلك

يهدف المشرع من خلال نص هذا القانون إلى التوفيق بين الطرفين وإعطاء فرص أخرى لكلا الطرفين.

¹ المادة 21 من المرسوم 215-06

² المادة 22 من المرسوم 215-06

أولاً. بالنسبة للعون الاقتصادي

يهدف المشرع من خلال وضع مرسوم 06-215 الى إعطاء فرصة استثنائية للعون الاقتصادي او التاجر والسماح لهم بالترويج لمنتجاتهم في إطار تنافسي شرعي وهذا عن طريق تخفيضات مغرية للأسعار المعروضة للزبائن والسماح لهم بتحفيز نشاطاتهم

- احداث جو يسمح بترقية الأنشطة التجارية من خلال إعلانات تجارية مختلفة، متنوعة وابداعية لتعزيز المنافسة على مستوى السوق

- حث التجار على الاستخدام المنهجي لتقنيات التسويق (الماركيتينغ) وهذا ليكونو اكثر كفاءة وفعالية¹

ثانياً - بالنسبة للمستهلك:

عرفت المادة 03 الفقرة الاولى من قانون 09-03² من قانون حماية المستهلك وقمع الغش المستهلك " كل شخص طبيعي او معنوي يقتني، بمقابل او مجانا سلعة او خدمة موجهة للاستعمال النهائي من اجل تلبية حاجته الشخصية او تلبية حاجة شخص آخر او حيوان متكفل ان المستهلك بصفته الطرف الضعيف في العلاقة فان المشرع كفل له ذلك من خلال حمايته بمجموعة من القوانين من جهة ومن جهة أخرى لإشباع رغباته بأسعار تكون في متناوله وذلك تشجيعا للقدرة الشرائية المحدودة لبعض الفئات الضعيفة الدخل والمتوسطة كذلك لتحفيزه على المشاركة في تحريك العجلة الاقتصادية المباشرة الصغرى

صدر أول نص يعتني بحقوق المستهلك في الجزائر سنة 1989 بموجب القانون رقم 89-02³ المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك وقد أشار إلى جملة من المبادئ والحقوق التي ترمي إلى

¹ دليل وزارة التجارة يتعلق بالأحكام المنظمة للبيع بالتخفيض ص 05 لسنة 2019

² قانون 09-03 مؤرخ في 25 فبراير سنة 2009 يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش ج ر 15 مؤرخة في 08-2009

³ القانون 89-02 المؤرخ في 07 فبراير 1989 المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك، ج ر ع 06، سنة 1989 (وهو ملغى)

حماية صحة المستهلك وأمنه ومصالحه المادية ورغبته المشروعة، وركز على وجوب مطابقة المنتجات والخدمات للمعايير القانونية وضمان صلاحيتها.

تطرق إلى التزام إعلام المستهلك عن طريق الوسم خاصة، وجعل منه ضامنا لحمايته و حماية إرادته، فهو سيطلع على طبيعة ما سيقنتيه و صنفه و منشئه ومميزاته و تركيبه و هويته و كميته، وبناء على هذا العلم، فإما أن يتعاقد او ان ارادة المستهلك عكس ذلك، وان ما يريده متوفر والا فلا يتعاقد، هذا إذا سلمنا بان إرادته حرة و غير معيبة، لكن في كثير من الأحيان تكون حقيقة إرادة المستهلك عكس ذلك، إما لأنه وقع ضحية تدليس البائع الذي جعله يتعاقد حول سلعة مغايرة لما كان يريده أو انه يجد نفسه يقنتي سلعة لا يحتاج إليها، أو وجد نفسه مضطرا لان يقنتي سلعا بشروط لا يمكنه مناقشتها.

هو ما جعل أحكام القانون رقم 89-02 غير كافية لحماية إرادة المستهلك، وان كان القانون- المدني ينص على جزاء التدليس وأحكام عقود الإذعان، وقانون العقوبات يعاقب على جريمة النصب وجريمة الخداع، فهي نصوص غير كافية لأنها لم تشرع خصيصا للمستهلك، كما أنها كانت موجودة قبل صدور قانون حماية المستهلك وقد أثبتت عدم قدرتها على حماية هذا الأخير وخاصة فيما يتعلق بحماية إرادته بسبب مركزه المالي الضعيف في السوق، لذلك وجب تدخل المشرع بنصوص خاصة لردع الاعتداء على إرادة المستهلكين

كان منتظرا أن يعدل المشرع أحكام قانون حماية المستهلك وإدخال نظام حماية للإرادة ضمن نصوصه، إلا انه نص عليها في القانون المتعلق بالقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، وحتى بعد إلغاء قانون حماية المستهلك لسنة 1989 و صدور القانون رقم 09-03¹ المتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش- لسنة 2009 لم نجد أحكاما تهتم بحماية المستهلك.

¹ الامر 03-09 مؤرخ في 25 فيبر اير سنة 2009، المتعلق بحماية المستهلك و قمع الغش ج ر 15 مؤرخة في 08-03-2009 معدل بامادة 75 من الامر 01-15 المؤرخ في 23 يوليو 2015 يتضمن ق المالية التكميلي 2015 ج ر 40 مؤرخة 2015-07-23

بينما نص القانون رقم 04-02¹ على أحكام الإشهار التضليلي المعيب لإرادة المستهلك، كما نص على أحكام مكافحة الشروط التعسفية التي تتسم بها عقود الإذعان الشائعة الوجود في علاقة المحترفين بالمستهلكين.

الفرع الثاني: بالنسبة لوزارة التجارة

تهدف عملية تأطير الأنشطة التجارية الترويجية التي تقوم بها مديريات التجارة² على مستوى كل ولاية الى احاث ديناميكية في السوق وذلك من خلال المرسوم التنفيذي السالف الذكر الذي يحدد القواعد والمبادئ التي يتعين احترامها من قبل الاعوان الاقتصاديين المعنيين وكذا اجراءات وكيفيات ممارسة هذه البيوع تدرج في إطار مهام الموكله للدولة لضمان ممارسة سلمية لهذه البيوع، من خلال رسم لأهداف المرجوة والتي تتمثل في:

- تنشيط وإنعاش النسيج التجاري
- تعزيز المنافسة النزيهة في السوق لا
- احداث جو احتفالي وودي في الفضاء التجاري
- تمكين المستهلكين الاستفادة من تخفيضات في الاسعار ومن عروض ترويجية متنوعة في إطار منظم
- ابراز وترقية ثقافة البيع بالتخفيض بهدف جعلها تدريجيا عادة تجارية، وسلوك راسي في ممارسات وسلوكيات المستهلكين والتجار على حد سواء.

¹ -الامر 02-04 مؤرخ في 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر 41 مؤرخة في 27-

06-2004معدل ومتمم بالقانون رقم 10-06 مؤرخ في 15 غشت 2010 ج ر 46 مؤرخة في 18-8-2010

² مطبوعة وزارة التجارة ص 04 لسنة 2019

الفرع الثالث: الإشهار التجاري ومضمونه:

وعرفه القانون رقم 04-02 في المادة 03 في الفقرة 03(على أنه كل إعلان يهدف بصفة مباشرة أو غير مباشرة إلى ترويج بيع السلع أو الخدمات مهما كان المكان أو وسائل الاتصال المستعملة)¹.

ويعتبر الإشهار التجاري عنصراً مهماً من عناصر البيع بالتخفيض حتى أن المشرع من خلال تعريفه نص على أنه البيع المسبوق أو المرفق بالإشهار وفق ما بينت المادة الثانية من المرسوم 06-215² السالفة الذكر. فالإشهار يكتسي أهمية كبرى في مثل هذه البيوع خاصة وأن العون الاقتصادي يهدف من خلاله إلى اعلام الجمهور بوجود التخفيضات بغية استقطابهم وانجاح عملية البيع بالتخفيض، ومن الثابت أن الإشهار يعتبر ممارسة من الممارسات التجارية التي قد يعتمد عليها العون الاقتصادي من أجل تضليل وتغليب المستهلك وجعله يتوهم الشيء المخالف لما هو عليه الأمر في الواقع. وأمام هذا الإشكال ونظراً لكون ممارسة البيع بالتخفيض تعتمد اعتماداً وثيقاً على الإشهار التجاري ونظراً لاعتبار هذا الأخير مجالاً خصباً للتضليل فقد عمد المشرع إلى وضع تنظيم خاص بالإشهار عن مثل هذه البيوع وهذا بغية حماية المستهلك من التضليل المرافق لعمليات البيع بالتخفيض وحماية المتنافسين أيضاً من أثر الإشهار المضلل بالنسبة إليهم،

ومن هذا المنطلق فقد نص المشرع على مجموعة من المعلومات التي ينبغي أن يتضمنها الإشهار عن البيع بالتخفيض من جهة، كما أكد على حظر الإشهار ذو المضمون التضليلي من جهة أخرى.

الفرع الرابع: ضبط وتنظيم الإشهار

أ - المعلومات التي ينبغي أن يتضمنها الإشهار عن البيع بالتخفيض لقد نصت المادة الخامسة من المرسوم التنفيذي. السالف الذكر في فقرتها الأولى على ما يلي " يجب على كل عون اقتصادي معني

1 م 01/03 من الامر 04-02 مؤرخ في 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر 41 مؤرخة في 27-06-2004 معدل ومتمم بالقانون رقم 10-06 مؤرخ في 15 غشت 2010 ج ر 46 مؤرخة في 18-8-2010

² - المادة 05 من المرسوم 06-215

أن يعلن عن طريق الإشهار، على واجهة محله التجاري وبكل الوسائل الملائمة الاخرى تواريخ بداية ونهاية البيع بالتخفيض والسلع المعنية والأسعار المطبقة سابقا وتخفيضات الأسعار الممنوحة التي يمكن أن تكون ثابتة أو تدريجية¹. "

ومن خلال نص هذه الفقرة يتضح أن المشرع قد ألزم العون الاقتصادي بتضمين الإشهار عدة معلومات تكتسي أهمية كبرى في تنوير إرادة المستهلك وجعله يقبل على التعاقد على بيئة من أمره بعد اعلامه مسبقا وقبل التعاقد بجميع المعلومات الأساسية في مثل هذه البيوع. وتتمثل هذه المعلومات في: تاريخ بداية ونهاية البيع بالتخفيض: إذ أن مثل هذا التاريخ له أهمية كبرى في إعلام المستهلك وحمايته من الوقوع في التضليل خاصة في الحالة التي تبقى فيها لافتات الإشهار مشهورة حتى بعد انتهاء العملية أو خارج آجال البيع بالتخفيض.

وهنا ننبه أيضا إلى ضرورة التأكيد على استعمال عبارة بيع بالتخفيض وهذا حتى يميز المستهلك العملية وطبيعة التخفيضات.

-السلع المعنية بالبيع بالتخفيض: مثلا الإشهار على أن التخفيضات تخص السراويل، المعاطف الأحذية... الخ²

-الأسعار المطبقة سابقا والتخفيضات الموقعة عليها: إذ يتعين هنا الإشارة إلى السعر القديم ثم تحديد قيمة التخفيضات التي مورست عليه سواء من خلال اشهار السعر الجديد المخفض وهذا هو الأفضل، أو الاكتفاء بوضع النسبة المئوية المماثلة للتخفيض³

والملاحظ هنا أن أغلبية التجار يعلنون على واجهات محلاتهم نسب متعددة ومتباينة للتخفيضات دون اقرانها بالسلعة في حد ذاته وهذا قد يعتبر تضليلا بالنسبة للمستهلك خاصة في حالة اغفال توضيحها أيضا على البضاعة المعروضة داخل المحل التجاري.

¹ بليمان يمينة الاشهار الكاذب او المضلل، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، العدد 32 المجلد ب، ديسمبر 2009 ص 293

² بليمان يمينة حماية المستهلك في مواجهة البيع بالتخفيض ص632 مرجع سابق ص631

³ م 05 الفقرة الأخيرة من المرسوم التنفيذي 06-215

هذا وقد أشار المشرع في الفقرة الأخيرة من المادة الخامسة¹ . من نفس المرسوم أنه يتعين أن تعرض السلع موضوع البيع بالتخفيض بصفة منفصلة عن السلع الأخرى وعلى مرأى الزبائن، وهذا حماية لهم من التضليل أيضا.

الفرع الخامس: حظر الإشهار التضليلي

لقد أكد المشرع بموجب المادة 28 من المرسوم التنفيذي² السالف الذكر على حظر الإشهار المضلل في مجال البيوع المنظمة بموجب هذا المرسوم إذ جاء في نصها ما يلي " :كل إشهار يقوم به عون اقتصادي يمارس البيع بالتخفيض أو البيع الترويجي ... يكون مضمونه تضليليا، يشكل ممارسة تجارية غير نزيهة ويعاقب عليها طبقا لأحكام المادة 38³ من القانون رقم 04-02".

و يُعرَف الإشهار التضليلي : على أنه الإشهار الذي يؤدي إلى تغليب المستهلك أو إمكانية تغليله سواء باستعمال الكذب أو دون استعماله عن قصد أو دون قصد حتى ولو كان بإهمال فالممارسة تكون محظورة إذا تضمنت ادعاءات كاذبة أو على الأقل من شأنها أن توقع الجمهور في الغلط، كما قد تكون كذلك في حالة الاعتماد على إغفال المعلومات الجوهرية في التعاقد ولهذا نجد أن المشرع قد أكد وفق ما بينا سابقا على المعلومات التي ينبغي أن يتضمنها الإشهار عن البيع بالتخفيض حماية للمستهلك من التضليل، وهو التضليل الذي يقاس وفقا لمعيار المستهلك المتوسط⁴.

¹ م 05 الفقرة الأخيرة من المرسوم التنفيذي 06-215

² م 28 من المرسوم 06-215

³ م 38 من القانون 04-02 المؤرخ في 23 يونيو 2004 المنظم للممارسات التجارية ج ر 41 مؤرخة في 27-06-2004

⁴ بليمان يمينة حماية المستهلك في مواجهة البيع بالتخفيض ص 632 مرجع سابق
م 28 من القانون 04-02 والتي تعرضت الى حد تشديد العقوبة ومزجها بين الغرامة، وعقوبات تكميلية أخرى ارجع الى القانون السالف الذكر.

اعتبر المشرع الإشهار المضلل بموجب المادة 28 من القانون 04-02 المنظم للممارسات التجارية¹ بمثابة جنحة رتبَّ عليها غرامات مالية تتراوح ما بين الخمسين ألف دج إلى الخمسة ملايين دج . إضافة إلى عقوبات أخرى على غرار امكانية مصادرة البضائع موضوع الحظر وحتى غلق المحل التجاري، وأمر المحكوم عليه بنشر الأحكام المعاقبة له في الصحافة الوطنية أو الأماكن التي يحددها . وكل هذه التدابير والعقوبات تعتبر بمثابة ضمانات لحماية المستهلك في ممارسة البيع بالتخفيض المغشوش .

¹ م 28 الامر 02-04 مؤرخ في 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر 41 مؤرخة في 27-06-2004 معدل ومنتتم بالقانون رقم 10-06 مؤرخ في 15 غشت 2010 ج ر 46 مؤرخة في 18-8-2010

الفصل الثاني

القواعد الإجرائية والتنظيمية

لضبط التخفيضات في الأسعار

الفصل الثاني: القواعد الإجرائية والتنظيمية لضبط التخفيضات في الأسعار

نتطرق في هذا الفصل سنتعرض الى المهام التي انيطت بالإدارة المختصة من خلال المبحث الاول والذي تناولنا فيه الاجراءات الادارية وقسمناه الى مطلبين، ففي المطلب الاول أبرزنا الهيكل الإداري، واما في المطلب الثاني خصصناه الى اوجه تدخل الادارة.

اما المبحث الثاني كشفنا فيه الستار عن الجزاءات المترتبة عن المخالفات وتم ذلك في مطلبين فالأول للمخالفات والمطلب الثاني للجزاءات.

المبحث الأول: الإجراءات الادارية

لقد خول المشرع الجزائري لوزارة التجارة بمختلف مصالحها المختصة، مهمة السهر على ضمان السير الحسن للممارسات التجارية، في ضوء الشفافية وتكافؤ الفرص لجميع المتعاملين الاقتصاديين، والعمل على حماية المستهلك.

أين اسند المشرع لهذه المصالح عدة صلاحيات في إطار عملها من صلاحيات الرقابة وصلاحيات منح التراخيص وهذا ما سنتناوله من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول الهيكل التنظيمي ومهام مصالح الرقابة

أن نظام المركزية الإدارية كونه حصر الوظيفة الإدارية في الإدارة المتواجدة في العاصمة، لا يتحقق دائما بهذا المفهوم، إذ يتعذر على الإدارة المركزية القيام بكل الوظائف والمهام على إقليم الدولة خاصة اذا سلمنا ان هناك أقاليم تبعد لاعتن العاصمة مسافات تقدر بآلاف الكيلومترات، فهي تقوم بتسيير ذلك الإقليم بواسطة أجهزة إدارية متواجدة إقليميا تحت توجيهاتها واشرفها¹. وهذا مانحن بصدد التطرق اليه من ناحية الهيكل الإداري ومهام مصالح الرقابة

الفرع الأول الهيكل الإداري:

يتشكل الهيكل الإداري المكلف بضمان تطبيق أحكام القانون رقم 04-02 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية في مجموعة من الأجهزة تسهر على حماية المنافسة وترقيتها، هذه الأجهزة تكتسي الطابع الإداري في مفهومه التقليدي، والمتمثلة أساسا في وزارة التجارة بهيكلها المختلفة² بما هو منوط بها من ضبط الأسواق وترقية المنافسة وتنظيم المهن

¹ - علاء الدين عشي، مدخل الى القانون الاداري مرجع سابق ص51.

² - المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 02-453، مؤرخ في 21 ديسمبر 2002، يحدد صلاحيات وزير التجارة ج ر عدد 85 صادرة في 22-ديسمبر 2002.

واقترح كل إجراء من شأنه تعزيز قواعد وشروط ممارسة منافسة سليمة ونزيهة في أسواق السلع والخدمات ومكافحة الممارسات المضادة للمنافسة والغش المرتبط بالجودة والتقليد¹.

هذه الأجهزة منها ما هو مركزي ومنها ما هو محلي أي ما يعرف بالمصالح الخارجية لوزارة التجارة. إضافة إلى هذه الأجهزة الإدارية التقليدية، فقد استحدثت المشرع جهازاً آخر مخول بفحص البنود التعسفية وهي لجنة البنود التعسفية، هذا الجهاز الذي جاء في الإطار العام لحماية المستهلك من البنود التعسفية، ولم ينص القانون رقم 04-02، المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية على هذه اللجنة، إلا أنه تم استحداثها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 06-306 المحدد للعناصر الأساسية للعقود المبرمة بين الأعوان الاقتصاديين والمستهلكين والبنود التي تعتبر تعسفية.

وهذه الهياكل هي:

أولا المصالح المركزية:

وهي مصالح موجودة على مستوى وزارة التجارة تم تنظيمها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-454 المتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة²، وتمتد صلاحياتها لتشمل العديد من المجالات منها مجال المنافسة والذي خصص له في الإدارة المركزية مصالح تسهر على تنظيم المنافسة وحسن سيرها، إذ أشارت المادة الأولى من المرسوم على أنه إلى جانب الأمين العام ورئيس الديوان و المفتشية العامة فإن الإدارة المركزية في وزارة التجارة الموضوعة تحت سلطة الوزير تشمل على المديرية العامة لضبط وتنظيم النشاطات والتقنين، وكذا المديرية العامة للرقابة الاقتصادية وقمع الغش.

¹ بن قري سفيان ضبط الممارسات التجارية على ضوء القانون 04-02 ، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون العام للاعمال ، كلية الحقوق جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية سنة 2009 ص 93

² -المرسوم التنفيذي 02-454 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002 يتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة ، المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي 14-18 المؤرخ في 21 يناير 2014 جرد العدد 04 سنة 2014

وعليه سنتطرق لهاتين المدريتين وصلاحياتهما في حدود ما يتعلق منها بالممارسات التجارية خصوصاً والمنافسة بصفة عامة.

01- المديرية العامة لضبط وتنظيم النشاطات والتقنين والتي تشرف على المديرية التالية

-المديرية العامة لضبط وتنظيم النشاطات والتقنين والتي تشرف على المديرية التالية:

*مديرية المنافسة

*مديرية الجودة والاستهلاك

*مديرية تنظيم الاسواق والنشاطات التجارية والمهن المقننة

02- المديرية العامة للرقابة الاقتصادية وقمع الغش

03- المفتشية العامة المركزية للتحقيقات الاقتصادية وقمع الغش

ثانيا المصالح الخارجية لوزارة التجارة :

تضمن إعادة تنظيم المصالح الخارجية صدر بتاريخ 05 نوفمبر 2003 مرسوم تنفيذي تحت رقم 03-409 تضمن¹ إعادة تنظيم المصالح الخارجية في وزارة التجارة وتوضيح صلاحياتها وعملها وقد ألغي هذا المرسوم الجديد المرسوم التنفيذي رقم 91 في 06 أفريل 1991 الذي كان ينظمها ويسميا " المصالح الخارجية للمنافسة والأسعار"² ذلك لأنها أنشئت في ظل قانون الأسعار الصادر في 1989 الذي كان يخضع السلع والخدمات إلى نظام الأسعار المقننة، وكان من مهام هذه المصالح السهر على تطبيق النصوص القانونية والتنظيمية المتعلقة بالأسعار، و مراقبة الأسعار ومتابعة تطورها في السوق.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 03-409، مؤرخ في 5 نوفمبر سنة 2003، يتضمن تنظيم مصالح الخارجية لوزارة التجارة وصلاحياتها وعملها، ج ر عدد 68، صادرة 09 نوفمبر 2003.

² - المرسوم التنفيذي رقم 91-91 مؤرخ في 06 افريل سنة 1991، يتضمن تنظيم المصالح الخارجية للمنافسة والاسعار وصلاحياتها وعملها، ج ر عدد 16، صادرة 10 افريل عام 1991.

أما المرسوم الجديد ف جاء مسانراً للنظام الاقتصادي القائم على المنافسة الحرة وتحرير الأسعار، وقد جاء ليُلغي التنظيم القديم الذي كان يقسم هذه المصالح إلى مديريات ولائية للمنافسة والأسعار ومفتشيات جهوية للتحقيقات الاقتصادية وقمع الغش ليضع مكانها تنظيم جديد في شكل مديريات ولائية للتجارة ومديريات جهوية للتجارة.

1-المديريات الولائية للتجارة:

نظم المرسوم التنفيذي رقم 03-409¹ المديريات الولائية للتجارة في مصالح حدد عددها من أربع إلى خمس، فكل مديرية على مستوى جميع الولايات تحتوي على أربع مصالح هي مصلحة الإدارة والوسائل، مصلحة الجودة، مصلحة تنظيم السوق والمنافسة ومصلحة المراقبة والمنازعات، وتنفرد ولايات خاصة بمصلحة خامسة هي مصلحة التجارة الخارجية.

وقد حددت المادة 03 من المرسوم مهام المديريات الولائية للتجارة في تنفيذ السياسة الوطنية في ميدان المنافسة والجودة وتنظيم النشاطات التجارية والمهن المقننة والرقابة الاقتصادية وقمع الغش كما تسهر على احترام القواعد المتعلقة بالمنافسة و ضمان مراعاة شروط التنافس السليم والنزاهة بين المتعاملين الاقتصاديين.

وتحتفظ المديريات الولائية بمهمتها في متابعة تطور الأسعار الخاصة بالسلع والخدمات الضرورية أو ذات الطابع الاستراتيجي، مع القيام بالتحقيقات ذات الطابع الاقتصادي بالتنسيق مع الهياكل المعنية ومن أجل تحقيق ذلك فلمديرية التجارة أن تنشئ فرقاً للرقابة

2-المديريات الجهوية للتجارة:

على خلاف المديريات الولائية التي لها اختصاص إقليمي في حدود الولاية فإن المديريات الجهوية تقوم بمهامها على المستوى الجهوي وقد نظم المرسوم 03-409 هذه المديريات وحدد عددها بتسع تاركا تحديد موقعها واختصاصها الإقليمي لقرار يصدره الوزير المكلف بالتجارة.

1- المرسوم التنفيذي رقم، 03-409، مؤرخ في 5 نوفمبر سنة 2003، يتضمن تنظيم المصالح الخارجية في وزارة التجارة.

وحسب المادة 09 من المرسوم فإن المهام الموكلة للمديريات الجهوية للتجارة تتمثل في تنشيط وتوجيه وتقييم نشاطات المديريات الولائية للتجارة التابعة لاختصاصها الإقليمي، وفي إنجاز جميع التحقيقات الاقتصادية الخاصة بالمنافسة، وفي هذا السياق تضمن تنسيق نشاطات المديريات الولائية للتجارة في عمليات المراقبة بين الولايات.

الفرع الثاني: مهام مصالح الرقابة

خول القانون لأجهزة الرقابة سواء كانت مركزية أو محلية مجموعة من المهام التي تصب في الإطار العام لضمان احترام الأعوان الاقتصاديين للقوانين والتنظيمات، مع تحرير محاضر بالمخالفات التي يتم معابنتها وتتمثل هذه المهام في مجموعة من التحقيقات الضرورية لضمان السير الحسن للسوق وذلك حتى تضمن الدولة ممارسة رقابة فعلية على سير الأنشطة التجارية، سيما في القطاعات الحساسة أو تلك التي تعني المستهلك مباشرة، وتعطي نصوص القانون 04-02 صلاحية القيام بالتحقيقات ومعاينة المخالفات للموظفين المشار إليهم في نص المادة 49 منه، وتتمثل أهم سلطاتهم في أعمال الرقابة الدورية وتفحص المستندات، مع تحرير محاضر عن كل مخالفة وتحويلها لمديرية التجارة.

وتعود مبادرة التحقيق إلى وزير التجارة عن طريق كل من المديرية العامة لضبط النشاطات وتنظيمها أو المديرية العامة للرقابة الاقتصادية وقمع الغش، بناء على مؤشرات ممارسات غير قانونية أو شكاوي أما على المستوى المحلي فتتولى التحقيقات المديريات الولائية للتجارة بناء على مبادرة مصالحها في إطار المراقبة الدورية أو بناء على شكاوي الأعوان الاقتصاديين أو المستهلكين... إلخ¹.

1- راجع المادة 49 و50 من القانون 04-02 المرجع السابق.

أولاً. أعمال الرقابة الدورية:

تعطي النصوص القانونية لأعوان الرقابة سلطة عامة للبحث عن المخالفات المتعلقة بشفافية ونزاهة الممارسات التجارية، ففي إطار الرقابة الدورية لأماكن ممارسة الأنشطة التجارية يمكن للموظفين المذكورين في المادة 49 من القانون رقم 04-02 القيام بتفحص كل المستندات الإدارية أو التجارية أو المالية أو المحاسبية وكذا أية وسيلة مغناطيسية أو معلوماتية، ولا يجوز منعهم من القيام بذلك بحجة السر المهني¹. وتتمثل المستندات أساساً في التأكد من حيازة السجل التجاري للنشاط الممارس فعلياً وذلك للوقوف على مدى التقيد بطبيعة النشاط وعدم ممارسة نشاط خارج موضوع السجل التجاري، كما يتم التأكد من احترام قواعد شفافية الممارسات التجارية كالإعلام بشروط البيع، الإعلام بالأسعار، فوترة السلع، هذه الأخيرة التي يمكن من خلالها التأكد من أن البيع لا يتم بسعر الخسارة.

وفي حال تعامل العون الاقتصادي بوصول التسليم يتم التأكد من حيازته لرخصة تسمح له بذلك. وهو الأمر نفسه عند ممارسة البيع بالتخفيض¹ ويمكن للموظفين المؤهلين بالتحقيقات اشتراط استلامهم. للمستندات حيثما وجدت والقيام بحجزها، كأن تكون الوثائق المحاسبية موجودة عند محافظ حسابات الشركة، فيجب على هذا الأخير أن يسلمها لأعوان الرقابة، وبعد تفحص المستندات فإنه يتم إرجاعها إلى صاحبها إذا كانت مطابقة للقانون أما في حال ثبوت مخالفة فإنه يتم تحرير محاضر بذلك.²

1- راجع المادة 49 و 50 من القانون 04-02 المرجع السابق.

² بن قري سفيان ضبط الممارسات التجارية على ضوء القانون 04-02 ، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون العام للاعمال ، كلية الحقوق جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية سنة 2009 ص 94

ثانياً تحرير المحاضر وتحويلها لمديرية التجارة:

متى انتهت التحقيقات الدورية إلى قيام مخالفة من المخالفات المتعلقة بشفافية ونزاهة الممارسات التجارية، يعمد الأعوان المكلفون بالتحقيقات إلى تحرير محاضر بالمخالفة المرتكبة زائد محاضر الجرد ومحاضر إعادة المستندات المحجوزة، وتسلم نسخة من المحاضر إلى مرتكب المخالفة إلا أن هذا الإجراء الأخير من الناحية العملية لا يتم احترامه، ولم يحدد القانون الجزاء المترتب على مخالفته، وبالأحرى لم يحدد طبيعته القانونية هل هو إجراء جوهري من النظام العام يترتب على مخالفته بطلان الإجراءات أم أنه إجراء عادي لا يتعلق بالنظام العام؟

وبرأينا مادام أنه يتعلق بحقوق¹ الدفاع بتمكين العون الاقتصادي من الاطلاع على ما تم تدوينه في المحاضر لتحضير دفاعه أمام القضاء، فلا بد من احترامه، والمعروف أن كل ما يتعلق بحقوق الدفاع فهو من النظام العام¹

وقد نص القانون على أن شكلية المحاضر يتم تحديدها عن طريق التنظيم² وهو النص الذي لم يصدر رغم أهميته، وعلى كل يجب أن يكون المحاضر خالياً من أي شطب أو إضافة أو قيد في الهوامش ويتضمن البيانات التالية:

-تاريخ ومكان التحقيق المنجز و المعاينات المسجلة .

-هوية و صفة الموظفين الذين قاموا بالتحقيقات.

-هوية مرتكب المخالفة، و كل شخص معني بالتحقيق (نشاطه و عنوانه .

¹ بن قري سفيان ضبط الممارسات التجارية على ضوء القانون 04-02 ، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون

العام للاعمال ، كلية الحقوق جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية سنة 2009 ص 100

²- راجع المادة 06 من المرسوم التنفيذي 06-215

-تكييف المخالفة مع تبيان النص القانوني و العقوبة المقترحة عندما يمكن أن يعاقب على المخالفة بغرامة الصلح ويجب إرفاق محاضر الحجز التي تجرد فيها المنتوجات المحجوزة، و يتعين أن تكون المحاضر موقعة من طرف الموظفين الذين عاينوا المخالفة تحت طائلة البطلان.

وحفاظا على الحق في الإعلام والحق في الدفاع يجب أن يبين في المحضر أن مرتكب المخالفة قد تم إعلامه بتاريخ ومكان تحرير المحضر مع إبلاغه بضرورة الحضور أثناء التحرير ليوقع

عليه. وفي حال غيابه أو عدم حضوره بعد الاستدعاء، أو حضوره ورفض التوقيع أو معارضته لغرامة الصلح المقترحة يقيد ذلك في المحضر¹.

وبعد الانتهاء من تحرير المحاضر يتعين إحالتها إلى المدير الولائي المكلف بالتجارة، هذا الأخير الذي يتصرف فيها إما بالمصالحة وفقا لأحكام المادة 60 أو يحيلها إلى وكيل الجمهورية المختص إقليمياً من أجل المتابعة القضائية ولم يحدد القانون آجالاً لإحالة الملف إلى مدير التجارة من قبل الأعوان المكلفين بالتحقيقات، وهو ما يتعين تداركه تجنباً لكل تأويل.

إن ثبوت المخالفة وتحرير محضر بشأنها يعني توقيع الجزاء على العون الاقتصادي المخالف وهذا الجزاء الذي قد يكون قضائياً فإنه يكون كذلك في صورة تدابير إدارية عن طريق اتخاذ إجراءات تحفظية كغلق المحلات و حجز السلع أو بفرض غرامة المصالحة².

المطلب الثاني: أوجه تدخل الإدارة

حتى تضمن الإدارة لنفسها دوراً فعالاً في النشاط الاقتصادي، كان لا بد من تقنين آليات لذلك عبر جميع المراحل التي يعرفها ذلك النشاط سواء قبل ممارسته أو أثناء ممارسته في حال الخروج عن الإطار القانوني.

1- انظر المادة 57 من القانون 04-02 المرجع السابق.

2- بن قري سفيان مرجع سابق ص101

وقد أثار موضوع تدخل الإدارة في المجال الاقتصادي جدلاً فقهيًا كبيرًا يتعلق بمدى دستورية هذا التدخل الإداري عن طريق فرض الإدارة لجزاءات تخرج عن الإطار التقليدي لسلطات الإدارة في مجال الجزاءات التأديبية و الجزاءات التي تفرضها على المتعاقدين معها، و قد حسم المجلس الدستوري الفرنسي المسألة لصالح الإدارة في قراره رقم 98- 260 الصادر في 28 جويلية سنة 1998 الذي ارتأى بموجبه بأن ممارسة الإدارة لسلطة فرض الجزاءات يندرج ضمن ممارسة الإدارة لامتيازات السلطة العامة مادام الأمر لا يتعلق بالحريات العامة، إذ لا يجوز لامتيازات الإدارة أن تصل إلى درجة المساس بالحريات الفردية، ذلك أن الدستور يجعل السلطة القضائية هي الحارسة على الحرية الفردية¹

و عليه سنتعرض في هذا المطلب لمختلف أوجه التدخل الإداري في مجال الممارسات التجارية سواء ما تعلق منها بالترخيص الإداري واجراءات الحصول على الرخصة².

الفرع الأول: منح التراخيص والوثائق اللازمة للحصول عليها:

الترخيص الإداري: هو القيد المسبق الذي يتعين على أي عون اقتصادي استفتاءه قبل ممارسة النشاط. وهو آلية مسبقة تسمح للإدارة فرض رقابتها قبل وقوع المخالفة، مما يوفر لها الجهد والوقت الذي قد تتطلبه عملية قمع الجريمة في حال وقوعها.

أما إذا حدث وأن تم الإخلال بالنصوص المنظمة للنشاط الاقتصادي فإن الإدارة تملك من التدابير المؤقتة لوضع حد لتفاقم الجريمة وذلك عن طريق حجز السلع والتجهيزات موضوع المخالفة، وغلق المحل التجاري متى كان استمرار النشاط يشكل إخلال بالنظام العام.

وإذا كان البعض يرى في هذه المكنة الممنوحة للإدارة تعدي على اختصاص القاضي وتدخل صارخ للإدارة في المجال الاقتصادي الحر، فإن مقتضيات العملية تستدعي ذلك، فهل أحاط المشرع هذا التدخل بضمانات تحمي العون الاقتصادي من تعسف الإدارة؟.

¹ - بن قري سفيان مرجع سابق ص 101

² - عيساوي عز الدين ، السلطة القمعية للهيئات الادارية المستقلة في المجال الاقتصادي والمالي ، مذكرة لنيل درجة الماجستير ، فرع قانون الاعمال ،كلية الحقوق جامعة مولود معمري ، نيزي وزو ، 2005 من ص 56 الى 72 .

اولا الترخيص الاداري:

يشكل الترخيص إحدى وسائل التدخل الإداري في ممارسة الأنشطة التجارية، فمن خلاله تضمن الإدارة لنفسها رقابة فعالة في معرفة حجم الأنشطة التجارية، وجعلها متوازنة قطاعياً حسب متطلبات السوق.

إذا كان السجل التجاري يشكل إحدى أهم وأبرز هذه الرخص كونه يشكل باذرة ممارسة أي نشاط، إلا أن ذلك لا يكون بصورة مطلقة إذ يشترط القانون زيادة على ذلك الحصول على رخص لممارسة بعض البيوع كالبيع بالتخفيض، البيع عند مخازن المعامل والبيع الترويجي، ففي هذا الإطار اشترط المرسوم التنفيذي رقم 06-215 على كل عون اقتصادي يرغب في ممارسة هذه البيوع الحصول المسبق على ترخيص يسلمه المدير الولائي للتجارة¹.

أما البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود فقد أخضعه المشرع لترخيص مسبق يسلمه الوالي المختص إقليمياً، وعلى عكس الرخص التي يسلمها المدير الولائي للتجارة والتي جاءت النصوص المتعلقة بها خالية من الآجال التي يتعين فيها تسليم الرخصة- إذ أشارت النصوص إلى الطابع الفوري للتسليم بمجرد إيداع ملف مطابق².

كما لم تشر النصوص إلى طرق الطعن في حال عدم التسليم، فإن النصوص المتعلقة بالرخصة التي يسلمها الوالي-البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود-جاءت بمواعيد يتعين على الوالي خلالها الفصل في الطلب وذلك في حدود ثلاثين يوماً ابتداءً من تاريخ إيداع الطلب ويعد عدم الرد في الأجل المحدد قبولا ضمنياً، وفي حال رفض طلب الرخصة الذي يبلغ للمعني كتابياً، يمكن العون الاقتصادي أن يرفع طعناً بذلك³.

لكن ألا يعد هذا الترخيص الإداري المسبق لممارسة هذه البيوع قيدياً على حرية ممارسة التجارة؟

¹ المواد 06-08-12 الخاصة بمنح الترخيص في البيع بالتخفيض والترويجي البيع عند مخازن المعامل من المرسوم 06-215.

² بن قري سفيان مرجع سابق ص102

³ بن قري سفيان مرجع سابق ص103

في غياب فقه أو اجتهاد قضائي جزائري يتعلق بهذا الموضوع لا بد من الرجوع إلى القضاء الفرنسي باعتبار أنه المصدر المباشر لأغلب نصوص القانون رقم 04 - 02 ففي اجتهاد قضائي متميز لمجلس الدولة الفرنسي في قراره الصادر في 22 مارس 1991 بمناسبة تعرضه لمدى شرعية المرسوم الصادر في 22 سبتمبر 1989 الذي حدد عدد مرات ممارسة البيع بالتخفيض اعتبر أن مبدأ حرية التجارة والصناعة لا يجوز تقييده إلا بموجب نص تشريعي، وبالتالي فإن نص المادة الأولى من المرسوم الصادر في 22 سبتمبر 1989 الذي حدد عدد مرات ممارسة البيع بالتخفيض بمرتين في السنة يشكل انتقاصاً وتقييداً لمبدأ حرية التجارة والصناعة، والذي لا يمكن وضع حدود لأحكامه إلا بموجب نص تشريعي، وبناء على هذه الحيثيات أمر مجلس الدولة بإلغاء المادة الأولى من هذا المرسوم، و قد أدى هذا بالمشرع الفرنسي إلى إعادة تنظيم أحكام البيع بالتخفيض بموجب المادة 17 من قانون 25 جوان 1991¹

فإذا كان هذا هو موقف القضاء الفرنسي في حماية مبدأ حرية التجارة والصناعة التي لم ترقى إلى المبدأ الدستوري في القانون الفرنسي، فجلي بنا أن نتساءل عن مدى دستورية المرسوم التنفيذي رقم 06-215 الذي قيد ممارسة البيع بالتخفيض بشروطين شرط الرخصة و شرط المدة، وما يقال عن البيع بالتخفيض يصلح أن يقال عن باقي البيوع.²

فالمشروع الجزائري لا زال يتبنى النقل الانتقائي للنصوص من التشريع الفرنسي حسب رغبته الرامية إلى الإبقاء الدائم لتدخل الدولة في المجال الاقتصادي.

ثانيا الوثائق المطلوبة في تكوين ملف البيع بالتخفيض:

- 1- طلب خطي لمنح رخصة البيع بالتخفيض يذكر فيه بداية ونهاية فترة البيع بالتخفيض.
- 2- نسخة من السجل التجاري.
- 3- قائمة السلع موضوع البيع بالتخفيض وكمياتها .

¹ بن قري سفيان تحليل اجتهاد قضائي لمجلس الدولة الفرنسي في 22-09-1989 نقلا عن فرنسوا ديكيوير ديفوسزمن كتاب cp opcit ص278 مرجع سابق ص103

² بن قري سفيان مرجع سابق ص 103

4- قائمة تبين التخفيضات في الأسعار المقرر تطبيقها و كذا الأسعار الممارسة سابقا.

5- فواتير الشراء للسلع موضوع البيع بالتخفيض تكون مؤرخة قبل ثلاثة (03) اشهر على الأقل ابتداء من تاريخ بداية فترة البيع بالتخفيض.

الفرع الثاني إجراءات الحصول على الرخصة:

تعتمد مديرية التجارة إجراءات جديدة لفائدة المتعاملين الاقتصاديين الراغبين في الحصول على رخصة ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي بعد ان كانت الاجراءات السابقة اجراءات ادارية بحتة، حيث يلزم على المتعامل الاقتصادي التنقل الى الادارة ومنها الى المكتب المختص بمنح الرخص لتسجيل طلبه ومتابعة جميع الاجراءات المطلوبة التي تخص العملية.¹

وعليه وتماشيا مع التطور الحاصل على الساحة الاقليمية او الدولية في الميدان التجاري أطلقت وزارة التجارة عملية نموذجية على مستوى المديرية الولائية للتجارة بالعاصمة من أجل رقمنة طلبات ممارسة البيوع المقننة كولاية نموذجية لعملية رقمنة هذه الإجراءات. اولا تحديد فترات البيع بالتخفيض وثانيا الرقمنة الالكترونية للحصول على الرخصة.

أولا. فترات البيع بالتخفيض

جاء في المادة (02)² يجب ان يشمل البيع بالتخفيض الا السلع التي يشتريها العون الاقتصادي منذ ثلاثة أشهر على الأقل ابتداء من تاريخ بداية فترة البيع بالتخفيض. اما المادة³(03) يرخص البيع بالتخفيض مرتين (02) في السنة المدنية، ويجب ان تتم كل عملية بيع بالتخفيض، التي مدتها (06) أسابيع متواصلة، خلال الفصلين الشتوي والصيفي.

¹ راجع المادة 19 من المرسوم التنفيذي 215-06

² المادة 02 من المرسوم التنفيذي 215-06 مرجع سابق

² المادة 03 من المرسوم التنفيذي 215-06

³ المادة 04 من المرسوم التنفيذي 215-06

- غير انه يمكن للعون الاقتصادي توقيف البيع بالتخفيض قبل انتهاء المدة المحددة في الفقرة المذكورة أعلاه
- ينجز البيع بالتخفيض خلال الفترات الممتدة بين شهري يناير وفبراير من الفترة الشتوية وبين شهري يوليو و اغشت من الفترة الصيفية.
- المادة (04)¹ استنادا الى فترات البيع بالتخفيض المحدد في المادة 03 أعلاه تحدد تواريخ وفترات البيع بالتخفيض في بداية كل سنة بقرار من الوالي بناءا اقتراح من المدير الولائي للتجارة المختص إقليميا ،بعد استشارة الجمعيات المهنية المعنية وجمعيات حماية المستهلك .
- يعلن القرار المتخذ في هذا الإطار عن طريق كل الوسائل الملائمة.
- المادة (05)² يجب على كل عون اقتصادي معني ان يعلن عن طريق الاشهار ،على واجهة محله التجاري وبكل الوسائل الملائمة الأخرى ،تواريخ بداية ونهاية البيع بالتخفيض والسلع المعنية والاسعار المطبقة سابقا وتخفيضات الأسعار الممنوحة التي يمكن ان تكون ثابتة او تدريجية .

ثانيا الرقمنة الالكترونية للحصول على الرخصة:

اعلنت وزارة التجارة عن انطلاق عملية رقمنة طلبات رخصة ممارسة البيوع المقننة (البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود) المنصوص عليها في المرسوم التنفيذي رقم 06-215 مؤرّخ في 22 جمادى الأولى عام 1427 الموافق لـ 18 جوان 2006 يحدّد شروط و

¹ المادة 04 من المرسوم التنفيذي 215-06

² المادة 05 من المرسوم التنفيذي 215-06

كيفية ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود¹.

وتندرج هذه العملية في إطار الإجراءات الهادفة إلى تسهيل الإجراءات الإدارية المحددة المنصوص عليها في التنظيم المطبق على هذه البيوع لفائدة المتعاملين الاقتصاديين المعنيين. وكخطوة أولى تخصص عملية ممارسة نشاط البيع بالتخفيض والبيع الترويجي للفترة الصيفية على مستوى ولاية الجزائر التي تم اختيارها كولاية نموذجية لإطلاق هذه العملية، كما تجدر الإشارة أن فترة عملية البيع بالتخفيض الخاصة بولاية الجزائر قد حددت أول مرة من 21 جويلية إلى 31 أوت 2017. أما فيما يخص البيوع الترويجية، فإنها تبقى مفتوحة طوال السنة على أن يحدد المتعامل الاقتصادي مدة البيع الترويجي المختارة في طلبه.

كما تجدر الإشارة أن عملية تقديم طلب ممارسة البيوع المقننة عن طريق الإجراءات الالكترونية لا تحل محل الإجراءات الإدارية المعمول بها حاليا وعليه، فإنه يمكن للأعوان الاقتصاديين الاختيار بين الإجراءات الإدارية الحالية وذلك بإيداع الملف مباشرة لدى مديرية التجارة أو عن طريق إتباع الإجراءات الالكترونية².

و في هذا الصدد يجب على كل عون اقتصادي يرغب في ممارسة نشاط بيع بالتخفيض أو البيع الترويجي تحميل وملاً استمارة طلب ممارسة هذا النشاط، وكذا الجدول المتضمن للملاحق المتعلقة بالنشاط بالإضافة إلى وثيقة الإعلام التي يلصقها على واجهة المحل التجاري التي تم إدراجها في الموقع الإلكتروني لوزارة التجارة (www.commerce.gov.dz). و يجب إرسال طلب الحصول على رخصة ممارسة النشاط والوثائق المطلوبة إلى مديرية التجارة لولاية الجزائر عن طريق العنوان الإلكتروني: autorisationventes@gmail.com

كما يمكن لمديرية التجارة للولاية أن تطلب في حالة الضرورة من المعني تقديم كل وثيقة تراها مهمة في نسختها الورقية للتأكد من مطابقة الوثائق المطلوبة مع تلك المرسله والبيانات

¹ مطوية وزارة التجارة بدون عدد و وبدون تاريخ

² الموقع الإلكتروني <http://www.eco-algeria.com/node/1421>، يوم الاطلاع 09-03-2020 على

المقدمة للحصول على الرخصة. وفي حالة التأكد من مطابقة الملف من الناحية القانونية، يتم إشعار مقدم الطلب من طرف مصالح مديرية التجارة برخصة ممارسة النشاط المعني عن طريق الإجراء الإلكتروني¹.

كما دعت وزارة التجارة المتعاملين الاقتصاديين الى طلب المزيد من التوضيحات والمعلومات الضرورية أو تقديم اقتراحات مفيدة، يرجى من الأعوان الاقتصاديين إرسال طلب استفسار إلى مصالح الإدارة المركزية لوزارة التجارة عن طريق العنوان الإلكتروني mcecoute@gmail.com أو إلى مصالح مديرية التجارة لولاية عن طريق البريد الإلكتروني autorisationventes@gmail.com وعليه، دعت وزارة التجارة جميع الأعوان الاقتصاديين المعنيين للمساهمة وبصفة ايجابية لإنجاح هذه العملية التي تهدف إلى تبسيط عملية تقديم طلباتهم لممارسة هذه البيوع.

¹ الموقع الإلكتروني <http://www.eco-algeria.com/node/1421>، يوم الاطلاع 09-03-2020 على

المبحث الثاني: الجزاءات المترتبة على مخالفة التنظيم

حصر المشرع بعض التجاوزات التي يقوم بها بعض الاعوان الاقتصاديون على شكل مخالفات حددها في مايلي

المطلب الأول: المخالفات تتمحور المخالفات حول شقين واحد من الناحية الإدارية والأخر من ناحية الممارسة التي يقوم بها العون

الفرع الأول: عدم وجود تصريح جاء المادة 23: يؤدي البيع بالتخفيض الذي يمارس دون أن يكون موضوع تصريح مسبق أو إعلان يخص سلعا غير معلنة او خارج المدة المعينة، إلى وقفه فوراً، حتى يسوي مرتكب المخالفة وضعيته، غير أنه لا يمنح مرتكب المخالفة الاستفادة من التسوية إلا إذا كانت المدة التي مارس فيها دون أن يودع التصريح المذكور سابقا لا تتجاوز ثلاثة أيام، ابتداء من فترة البيع بالتخفيض¹.

الفرع الثاني: وجود اشهار تضليلي

المادة 28: كل إشهار يقوم به عون اقتصادي يمارس البيع بالتخفيض يكون مضمونه تضليليا، يشكل ممارسة تجارية غير نزيهة ويعاقب عليها طبقا لأحكام المادة 38 من القانون رقم 02-04 المؤرخ في 5 جمادى الاولى عام 1425 الموافق ل 23 يونيو سنة 2004.

1- أركان جريمة الإشهار التضليلي: استقر الفقه على أن قيام جريمة الإشهار التضليلي يقتضي توافر ركنين أحدهما مادي والآخر معنوي:

أ/ الركن المادي:

الركن المادي لجريمة الإشهار التضليلي يقتضي توافر ثلاثة عناصر:

- يلزم أن يكون هناك إشهار تجاري: بوصفه رسالة موجهة إلى الزبائن هدفها التحفيز على طلب السلع والخدمات، على نحو ما تقدم بيانه في النقطة الأولى من هذا الفرع، وذلك بغض النظر

¹ المادة 23 من المرسوم التنفيذي 06-215 التي تخص مخالفة احكام الترخيص.

- عن الهدف والوسيلة المستعملة، سواء كان هذا الإشهار بطريق التضليل الإيجابي أو بطريق الترك، كعدم ذكر بيانات هامة يترتب على إغفالها تضليلاً للزبون¹.
- أن يكون الإشهار مضللاً: يعد هذا العنصر أهم عنصر في هذه الجريمة، وهو يوحى باستعمال الكذب من أجل إيقاع الزبون في الالتباس حول طبيعة أو كمية المنتج أو الخدمة، وقد جاء نص المادة 28 في الفقرتين الأولى والثانية واسعاً بحيث يشمل أي شيء غير حقيقي حتى ولو لم يتم التعبير عن ذلك صراحة، وهذا ما عبرت عنه محكمة النقض الفرنسية في قرارها الصادر في 13 مارس 1979 .
- أن يكون الإشهار التضليلي منصب على إحدى العناصر الواردة في المادة : 28 وقبل التعرض لهذه العناصر فإن السؤال المطروح يتعلق بالتعداد القانوني لهذه العناصر، هل هو على سبيل الحصر أم على سبيل المثال؟.

يتضح من خلال استعمال المشرع لمصطلح "لاسيما" الوارد في نص المادة 28 أن الصور الواردة لتبيان الإشهار التضليلي هي واردة على سبيل المثال، وحسن ما فعل المشرع، وهذا ما يترك المجال مفتوحاً أمام القضاء لكشف صور أخرى للإشهار التضليلي، وتتمثل الصور التي جاء بها نص المادة 28 في:

- 1- التصريحات أو البيانات أو التشكيلات التي يمكن أن تؤدي إلى التضليل بتعريف منتج أو خدمة أو بكميته أو وفرته أو مميزاته.
- 2- كل إشهار يتضمن عناصر يمكن أن تؤدي إلى الالتباس مع بائع آخر أو مع منتوجاته أو خدماته أو نشاطه.
- 3- كل إشهار يتعلق بعرض معين لسلع أو خدمات في حين أن العون الاقتصادي لا يتوفر على مخزون كاف من تلك السلع أو لا يمكنه ضمان الخدمات التي يجب تقديمها عادة بالمقارنة مع ضخامة الإشهار².

¹ بن قري سفيان مرجع سابق ص64

² بودالي محمد، حماية المستهلك في القانون المقارن مرجع سابق، ص 175

يتضح أن العناصر التي يمكن أن يتضمنها الإشهار التضليلي تتعلق بالوجود، الطبيعة، التكوين المميزات العناصر الأساسية، النوع، الخصائص، المصدر، الملكية... الخ

الركن المعنوي :

لم تنص المادة 28 من القانون رقم 04-02 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية على وجوب توافر عنصر سوء النية لدى العون الاقتصادي القائم بالإشهار، وهذا ما يؤدي بنا إلى طرح السؤال الآتي:

هل يجب أن يتوافر سوء النية في العون الاقتصادي لقيام جريمة الإشهار التضليلي، أم أنها جريمة مادية يكتفي فيها بإتيان الفعل بغض النظر عن قصد صاحبه؟ وما دام أن نص المادة 28 منقول عن التشريع الفرنسي فلا بأس أن نعرض موقف القضاء الفرنسي في هذا الإطار¹.

لقد تردد القضاء الفرنسي كثيراً في حسم هذه المسألة إلا أنه استقر في نهاية المطاف على أن جريمة الإشهار التضليلي جريمة غير عمدية وتقوم على مجرد إهمال وعدم تبصر المعلن، سواء كان حسن النية أو سيء النية² وحثهم في ذلك قلب عبء الإثبات بحيث تكون سلطة الإتهام غير ملزمة بإثبات قيام سوء النية، مادام أن القانون قد أقام قرينة المسؤولية على عاتق المعلن، وأنه افترض قيام هذا الركن تيسيراً للعقاب وهو ما يؤدي إلى تحقيق ردع أكثر فعالية، وهو أمر ينسجم مع الاتجاه العام في تشديد مسؤولية المحترفين عن طريق افتراض سوء نيتهم³

في الأخير فإن قيام الجريمة لا يتوقف أبداً على تحقق النتيجة المتمثلة في إلحاق الضرر بالزبون أي (تضليله)، بل أن مجرد احتمال وقوعه في الخطأ في التعرف على عناصر و مميزات وكمية المنتج أو الخدمة يجعل الجريمة قائمة.

¹ بن قري سفيان مرجع سابق ص65 مرجع سابق

² بن قري سفيان مرجع سابق ص65

³ بن قري سفيان مرجع سابق ص65

وهذا ما يستشف من استعمال المشرع لعبارة "يمكن أن تؤدي إلى التضليل" وبالتالي فقد ساوى المشرع بين الإشهار التضليلي والإشهار الذي يمكن أن يؤدي إلى التضليل، وعليه فإن وجود الضحية غير ضروري أي حتى ولو لم يتم إبرام أي عقد أي أنه حتى ولو لم يتم تضليل أي شخص (حكم محكمة النقض الفرنسية 27 مارس 1996)، كما أن تقدير وجود التضليل من عدمه يخضع للسلطة التقديرية للقاضي، وعلى كل يؤخذ بمعيار المستهلك المتوسط أي الرجل العادي، وهذا ما جاء في قرار محكمة النقض الفرنسية الصادر في 21 ماي 1984¹.

المطلب الثاني: الجزاءات

يترتب الجزاء على المخالفين ولهذا نص قانون المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية على جملة من العقوبات نتناولها في مايلي.

الفرع الأول: حجز السلع موضوع المخالفة ومصادرتها

جاء في المادة 29 من المرسوم التنفيذي رقم 06-215 زيادة على على العقوبات الادارية المنصوص عليها في هذا المرسوم، يمكن إتخاذ إجراءات حجز ومصادرة السلع موضوع المخالفات المنصوص عليها في المواد من 23 الى 28 وكذا التجهيزات تالتي استعملت لارتكابها، وذلك للتشريع المعمول به .

المادة 39² في الفقرة الاولى من القانون 04-02 المذكور سابقا وايضا تنص المادة 51 من القانون رقم 04-02 على أنه: (القيام بحجز البضائع طبقاً للأحكام المنصوص عليها في هذا القانون) وإجراء الحجز، هو إجراء أو تدبير تحفظي يتم اتخاذه في بعض الجرائم الوارد ذكرها على سبيل الحصر والمتمثلة أساساً في:

-مخالفة الأحكام المتعلقة بالفوترة و بدائلها.

¹ بن قري سفيان مرجع سابق ص104

² المادة 39 من القانون 04-02

-ممارسة بيع المواد الأولية على حالتها الأصلية.

-ممارسة أسعار غير شرعية.

-الممارسات التجارية التدليسية.

-الممارسات التجارية غير النزيهة .

-معارضة المراقبة.

وبهذا فقد خول القانون للموظفين المؤهلين بالمراقبة حجز البضائع محل الجرائم المذكورة في المادة 39 من قانون 02-04 والحجز كإجراء قانوني يعني رفع يد العون الاقتصادي المخالف عن البضاعة محل الجريمة وحرمانه منها إلى غاية صدور حكم قضائي مخالف، وإضافة إلى حجز البضائع فإن الحجز يمكن أن يمتد إلى العتاد والتجهيزات التي استعملت في ارتكاب المخالفة، مثل وسيلة نقل السلعة الغير مفوترة ، الآلات المستعملة في تقليد علامات منتج أو خدمة أو إشهار عون اقتصادي منافس، المعدات المستعملة في الإشهار التضليلي¹ وهناك أنواع للحجز وهي

أ الحجز العيني :

عرفت المادة 40² من القانون رقم 02-04 الحجز العيني على أنه (كل حجز مادي للسلع) أي انه في مثل هذه الحالة يتم حجز البضائع والعتاد والتجهيزات بذاتها أي وضع يد الإدارة عليها، وضعا حقيقيا وملموسا.

ب الحجز الاعتباري

تم تعريف الحجز الاعتباري بموجب المادة 40 من القانون رقم 02-04 : « على أنه كل حجز يتعلق بسلع لا يمكن لمرتكب المخالفة أن يقدمها لسبب ما» لذا فهو مجرد جرد وصفي وكمي لهوية السلع وقيمتها الحقيقية، ويعتمد في ذلك على قاعدة سعر البيع الذي تطبقه المؤسسة المخالفة حسب الفاتورة الأخيرة أو السعر الحقيقي في السوق وهذا ما أخذ به المشرع، إذ نصت المادة 42 من

¹ المادة 39 من القانون 02-40

² المادة 40 من القانون 02-40

القانون رقم 04-02 على انه (في حالة الحجز الاعتباري، تحدد قيمة المواد المحجوزة على أساس سعر البيع المطبق من طرف مرتكب المخالفة أو بالرجوع إلى سعر السوق) وقد أعيد تبيان هذه الطرق في تقدير سعر المواد المحجوزة بالتفصيل بموجب أحكام المرسوم التنفيذي رقم 05-472 المتعلق بإجراءات جرد المواد المحجوزة إذ نصت المادة 108¹ منه على أنه (يتم تقدير المواد التي تم جردها حسب قيمتها التجارية الحقيقية، على أساس سعر البيع المطبق من مرتكب المخالفة والذي يحدد حسب آخر الفواتير المحررة والمتعلقة بنفس المواد أو مواد مماثلة أو في حالة عدم توفر هذا السعر، باللجوء إلى سعر السوق الحقيقي أو سعر البيع المطبق في نفس الشروط التجارية من الأعوان الاقتصاديين الآخرين الذين يمارسون نفس نشاط مرتكب المخالفة) و في حال تعذر ذلك يمكن الاستعانة بخبير لتقدير قيمة المواد المحجوزة على نفقة مرتكب المخالفة

الفرع الثاني الغلق الإداري في حالة العود:

لقد شدد المشرع هذه المرة في حالة عودة العون الاقتصادي لممارسة نشاطه مرة أخرى بنفس المخالفة حيث جاءت المادة 30 من المرسوم التنفيذي 06-215 بقولها (في حالة العود، تطبق العقوبة المنصوص عليها في الفقرة الأولى من المادة 47 وأشارت هذه المادة الى انه (تتخذ اجراءات الغلق الادارية المنصوص عليها في المادة 46 فوق الشروط نفسها في حالة العود...)).

لقد منح المشرع بموجب المادة 96 من القانون رقم 04-02 للوالي المختص اقليميا صلاحية التدخل في المجال الاقتصادي، بمساهمته في ضمان استقرار المعاملات وذلك بموجب اتخاذه لقرار الغلق ضد كل مؤسسة ترتكب إحدى الممارسات المنصوص عليها في القانون، ويتعلق الأمر ب : الأحكام المتعلقة بالفوترة، ممارسة الأنشطة التجارية دون اكتساب الصفة، إعادة بيع المواد الأولية على حالتها الأصلية ممارسة أسعار غير شرعية او ممارسة التجارة التديلية، الممارسة التجارية غير النزيهة ومعارضة المراقبة.

¹ - 08 من المرسوم 05-472 مؤرخ في 11 اذي القعدة 1426 الموافق ل 13 ديسمبر 2005 المتعلق باجراءات جرد المواد المحجوزة ، ج ر رقم 81-2005

وتعد عقوبة الغلق الوسيلة الوحيدة لمنع تكرار الجريمة، وقد أثبت الواقع العملي أن عقوبة الغلق الإداري عقوبة فعالة لإزالة الاضطراب الذي أحدثته الممارسة المخالفة للقانون ومنع تكرارها في المستقبل فضلاً على أنها تحقق العدالة وتعيد التوازن بين المراكز الاقتصادية للمؤسسات التي تمارس نشاطاً مشابهاً¹. والغلق تدبير أمني عيني، فحواه أن المحل التجاري يعد الوسيلة التي تساعد وتهيئ الظروف الملائمة للعون الاقتصادي من أجل اقتراح جريمته، إذ أن الاستمرار في العمل سيؤدي لا محالة إلى وقوع جرائم جديدة لذا فإن غلق المحل التجاري يعد أمراً ضرورياً لقطع الظروف المسهلة التي تساعده على القيام بالجريمة مرة أخرى².

على أن اتخاذ الوالي لقرار الغلق هو إجراء مؤقت لمدة لا تتجاوز ثلاثين يوماً ويكون ذلك بناءً على اقتراح المدير الولائي للتجارة وقضى مجلس الدولة في هذا الصدد، أن غلق الوالي للمحلات التجارية هو غلق مؤقت ولا يمكن أن يكون بأي حال من الأحوال نهائي أو إلى إشعار آخر، كون أن الغلق النهائي من صلاحيات السلطة القضائية التي وحدها يمكنها الأمر بالغلق النهائي للمحلات التجارية ومدة الغلق هذه هي من أجل وضع حد للجريمة وإصلاح ما تسبب فيه العون الاقتصادي من ضرر، ويمكن لهذا الأخير الطعن في قرار الوالي أمام القضاء متى بدا له أنه متضرر جراء هذا الغلق.

وقد يكون هناك من عارض منذ القدم حول مشروعية القرارات الإدارية في المجال الاقتصادي، ورغم ذلك فقد حافظت على وجودها كوسيلة فعالة في يد الإدارة لضمان الحفاظ على النظام الاقتصادي، كما أنها وسيلة سريعة للحد من تفاقم الوضع بالنظر إلى ما يستغرقه الغلق القضائي من وقت، ولو أن ذلك ليس بالشيء المطلق أمام تواجد القضاء المستعجل من ساعة إلى ساعة.

ويمكن اتخاذ إجراء الغلق الإداري المؤقت وفق نفس الشروط في حالة العود، على أن تضاعف العقوبة المحكوم بها من طرف القاضي، ويمكن لهذا الأخير أن يمنع العون الاقتصادي من

¹ محمود محمود مصطفى، الجرائم الاقتصادية في القانون المقارن، ج1 مطبعة جامعة القاهرة للكتاب الجامعي،

القاهرة 1979 ص 168

² بن قري سفيان مرجع سابق ص107

ممارسة نشاطه بصفة مؤقتة لاتزيد عن 10 سنوات أو شطب سجله التجاري كما يكون معرضاً لعقوبة الحبس من ثلاثة (03) أشهر إلى سنة (01) واحدة،

ويقصد بالعود في مفهوم القانون رقم 04-02¹ ارتكاب العون الاقتصادي لمخالفة أخرى رغم صدور عقوبة في حقه أقل من سنة (01) ولم يوضح القانون طبيعة المخالفة الأخرى المرتكبة هل هي نفسها المخالفة الأولى المرتكبة، أم مخالفة من نفس النوع كالمخالفات المتعلقة بنزاهة الممارسات التجارية وفق المواد 27 ، 26 و 28 أو أي مخالفة يجوز فيها الغلق التي نصت عليها المادة 46.

ما دام وأن العون الاقتصادي معرض لعقوبة الحبس فيجب أن يكون تفسير النص لصالحه، وبالتالي يجب أن تكون المخالفة الثانية هي نفسها الأولى، فبالرجوع لقانون العقوبات نجده حصر أحكام العود في نصوص ضيقة في الجرائم التي تنتمي لنفس الفئة

وتضمن القانون رقم 04-02 أحكاماً غير مألوفة في القانون الإداري إذ نص على إمكانية إلزام مرتكب المخالفة على القيام بنشر قرار الوالي كاملاً أو خلاصة منه في الصحافة الوطنية أو لصقها بأحرف بارزة في الأماكن التي يحددها الوالي.

إلا أنه ولا شك أن مثل هذا الإلزام غير مقبول حتى في القانون الإداري فما بالك في قانون الأعمال، فقد سبق وأن رأينا تأثير الإعلام على سمعة العون الاقتصادي، فكيف نلزم المخالف أن يقوم بتشويه سمعته بنفسه عن طريق الصحافة، وما لذلك من تأثير على سمعته تجاه زبائنه الذين يطلعون عن طريق الصحافة على أن من يقوم بتمويلهم قد تم غلق محله لارتكابه مخالفة معينة، رغم أنه قد يتم تبرئته منها أمام القضاء².

كما أن الإلزام بالنشر قد يضعف من الذمة المالية للعون الاقتصادي البسيط الذي يتكبد مبالغ نشر ما هو في غير فائدته إلى جانب خسائر الغلق، هذا ما يستدعي إلغاء هذه المادة في شقها المتعلق بنشر قرارات الوالي.

¹ المادة 47 من القانون 04-02

² بن قري سفيان مرجع سابق ص106

في الأخير لا ندري ما هو المعيار الذي أخذ به المشرع في حصر المخالفات التي يجوز فيها غلق المحلات التجارية، هل هو راجع إلى خطورتها على المصالح الفردية أم على المصلحة الجماعية؟¹

وعلى كل حال فإن غلق محل تجاري لعدم استجابة صاحبه للاستدعاء الموجه إليه من طرف الإدارة هو وضع لا يقبله المنطق، بالنظر لخطورة إجراء الغلق على مصالح العون الاقتصادي.

كما أن عدم الاستجابة للاستدعاء لا يشكل أي خطر على مصالح المتنافسين أو المستهلكين وهما المعنيان بالحماية التي جاء بها القانون 04-02

كأن القانون أراد أن يوفر حماية للإدارة ويجعل منها طرفاً فاعلاً في الاقتصاد إلى جانب هذا فإن جواز غلق محل تجاري طبقاً لمقتضيات المادة 27 فقرة 08 فيه نوع من المساس بمبدأ حرية التجارة² والصناعة فكيف تمنح إدارة السجل التجاري للعون الاقتصادي سجلاً تجارياً لممارسة نشاطه، ثم يأتي الوالي ويأمر بغلق هذا المحل الذي أصبح في نظره يستفيد من شهرة المحل المجاور، وكأننا أمام إدارتين لا تنسيق بينهما في مراقبة الأنشطة الاقتصادية.

¹ - بن قري سفيان مرجع سابق ص 107

² المادة 43 من الدستور الجزائري "حرية الاستثمار والتجارة معترف بها وتمارس في إطار القانون. تعمل الدولة على تحسين منا الأعمال وتشجيع على ازدهار المؤسسات دون تمييز خدمة للتنمية الاقتصادية الوطنية تكفل الدولة ضبط السوق. ويحمي القانون حقوق المستهلكين".
- "يمنع القانون الاحتكار والمنافسة غير النزيهة"

الختامة

ختاما لدراستنا لموضوع ضبط التخفيضات في الأسعار في القانون الجزائري الجدير بالذكر ان تنظيم البيع بالتخفيض وما يدخل في خانته، انه امتياز منحه المشرع الجزائري للعون الاقتصادي من جهة، وللمستهلك من جهة اخرى، بحيث ان الاول يمارسه لجلب الثاني من قبيل دفعه على التعاقد. والمستهلك من جهته ايضا يبحث على سلع وخدمات نوعية بأقل الأثمان. الا ان العملية قد يستغلها بعض ضعاف النفوس من التجار لبيع أكبر قدر ممكن من سلعهم بطرق غير نزيهة، باستعمال وسائل اغرائية كالإشهار المضلل

ودائما يسعى المشرع الجزائري لحماية الطرف الضعيف في العلاقة العقدية وهو المستهلك بضبط هاته التخفيضات من خلال تنظيمها بأحكام القانون 04-02، وكذا المرسوم التنفيذي رقم 06-215 وجرم كل التصرفات والافعال التي تؤدي الى خداع ارادة المستهلك.

تبين ان حصر الموضوع في مفهوم الضبط هو بعيد الى حد ما من المفهوم الحقيقي، بحيث ان الضبط كما سبق وان قلنا يعني التقييد والحصر، بواسطة تقنين الأسعار، الا انه في مجال البيع بالتخفيض لا يسمى ضبطا، بل هو تنظيم .

بحيث ان الإدارة المخولة هي من تحدد أوقات ممارسة هذه الأنشطة وهي من تمنح التراخيص، وهي أيضا من تقوم بالرقابة الدورية وتردع المخالفين بالعقوبات المقررة لكل مخالفة كالحجز بأنواعه ومصادرة السلع وتوابعها الى الغلق الإداري المؤقت .

هذه الجزاءات تدخل في باب التدابير والقواعد الإجرائية التي أسندت لإدارات وزارة التجارة المختلفة مدعومة بجملة من الصلاحيات الواسعة التي فاقت حدود التنظيم، الى التدخل المباشر ويظهر ذلك جليا في ممارسة اعمال الرقابة الدورية، وكذا تحرير المحاضر التي تكتسي الحجية المطلقة وتحويلها الى الجهات الإدارية المختصة الى ان يطعن فيها بالتزوير.

كما لاحظنا إبعاد دور القاضي الإداري واستبعاد سلطته التقديرية مما اعطى للأعوان المراقبين صلاحيات اكبر، فقد يؤدي الى التعسف في استعمال السلطة.

ولا يمكننا جحد دور الإدارة لأنها تسعى جاهدا الى توفير خدمات للمتعاملين الاقتصاديين من خلال فتح باب الرقمنة للحصول على التراخيص الالكترونية لممارسة هذا النوع من البيوع كجانب إيجابي

يغني المتعاملين عن التنقل ولربح الوقت فيكفي التنقل مرة واحدة فقط لدفع الملف بيد ان هذا الاجراء لم يعمم الى حد الساعة على كامل ولايات القطر الوطني.

والملاحظ أيضا ان عملية البيع بالتخفيض أشار اليها المشرع في القانون 04-02 المحدد لقواعد الممارسات التجارية، ولم يتطرق سوى لجزئيات بسيطة وسطحية في هذا المجال من البيوع .

كما انه رصد مرسوم تنفيذي واحد 06-215، وهو غير كافي للإمام بمتطلبات الحياة التجارية، فقد نظم اوقاتها وإجراءات ممارساتها، والعقوبات المترتبة عن مخالفتها ، ولكن لم تضبط فيها الأسعار و هامش الربح او نسب التخفيض المئوية ، بما يغلب الطابع الاحتيالي لدى بعض المتعاملين، بحيث انهم يمارسون إشهارات مضللة وحيل لخداع اكبر عدد ممكن من المستهلكين لدفعهم على التعاقد من خلال يافطات او مناشير تعلق على واجهات محلاتهم ، بيد انها في الحقيقة ماهي سوى وسائل اغرائية و خدع لا أساس لها من الصحة و النزاهة والشفافية التجارية.

التمتعن للقواعد الإجرائية المنظمة لمختلف البيوع بالتخفيض، والتي مارست عليها الدولة المتمثلة في الإدارة سلطة الضبط من جانب القطاع الإداري لوزارة التجارة، والصلاحيات الواسعة التي خولها قانون 04-02 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، وكذا المرسوم التنفيذي 06-215 المحدد لشروط وكيفية ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي، والبيع في حالة تصفية المخزونات، والبيع عند مخازن المعامل، والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.

يتجلى ذلك من خلال اعلان مديرية التجارة لفترات ممارسة هاته البيوع، والتدخل بالأوجه القانونية القبلية، من خلال استقبال الملفات، ومنح التراخيص.

والمراقبة البعدية او الدورية تكون ميدانية اثناء ممارسة العون الاقتصادي لنشاطه، كتحرير محاضر المخالفات والتي بدورها ترتب جزاءات إدارية كحجز السلع عينيا واعتباريا، والوصول حتى لعقوبة الغلق الإداري، في حالة العود.

والواقع المعاش يحاكي لنا ان إشهارات ما يعرف بالصولد معلقة على الواجهات طوال أيام السنة دون حسيب أو رقيب، وماهي سوى توابل اغراء لإثارة شهية الشراء عند المستهلكين مع العلم ان قانون البيع بالتخفيض حدد الفترات المذكورة سابقا

ومما لاشك فيه ان دراستنا اوصلتنا الى جملة من النتائج نلخصها في شكل مجموعة من الاقتراحات قد تفعل يوما ما أو يستفيد منها اهل الاختصاص او الباحثين.

- تفعيل دور منظمات وجمعيات حماية المستهلك واعطائها صفات رسمية وترسيم محاضرها وتسهيل عملها الميداني، وجعلها شريكا اجتماعيا حقيقيا من خلال الاستشارات ورفع التقارير الى الجهات الوصية.

- تنظيم أسواق دورية تتبنى هذا النوع من البيوع.

- اشهار فواتير الشراء اجباريا وتحديد نسب التخفيض لمحاربة تفنن بعض الاعوان الاقتصاديين في الغش بعيدا عن اعين الرقابة والردع.

- تشكيل لجان مختلطة لحماية المستهلك والعون الاقتصادي في ان واحد.

- منح طابع المنفعة العامة لجمعيات حماية المستهلك .

- لابد من صياغة قوانين تمدد هذه الفترات بفتح المجال للتخفيضات في البيوع خدمتا للمجتمع واشباع لرغبات المستهلكين

- لا يجب ان لا ينحصر هذا البيع في مجالات معينة و سلع بعينها بل يجب ان يكون في جل المنتجات والسلع والخدمات.

- ان هذا القانون تم اسقاطه من دول غربية كفرنسا والولايات المتحدة الامريكية وغيرها من الدول الأخرى، الا ان الخصوصية التي يختص بها مجتمعنا الجزائري من عادات وتقاليد ودين وبيئتنا الجغرافية التلية منها والصحراوية، تفرض على القائمين في هذا المجال التفكير مليا بما يناسب هذه الخصوصيات. ف شهر رمضان مثلا الذي يزداد فيه الطلب على المواد الغذائية المختلفة وبعض المنتوجات الأخرى وبذات الشأن صرح وزير التجارة ان هذا العام سيخصص فيه كحالة استثنائية للبيع بالتخفيض وهي سابقة في الجزائر، وكذا مناسبات الأعياد والدخول الاجتماعي التي يزداد فيها الطلب على الملابس والاحذية.

حيث ان نصوص القانون لم تضبط بمعنى الضبط البيع بالتخفيض بأنواعه، بل نظمته وتباين ذلك من خلال المادة 19 من قانون 04-02 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، وكذا الواردة في المادة 21 من نفس القانون.

الى جانب المرسوم التنفيذي 06-215 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة كل نوع من هذه البيوع، ولتنظيم وتفعيل هذه النشاطات ارتأى المشرع ان يخصصها بجملة من التدابير والاجراءات خص بها الهيكل الاداري للمصالح المختصة بوزارة التجارة.

قائمة

المراجع

المراجع

أولا. النصوص القانونية:

أولا. الدستور الجزائري المعدل في 27 جمادى الأولى عام 1437 الموافق لـ: 07 مارس 2016.

ثانيا. القوانين والاورامر:

-القانون 04-02 مؤرخ في 23 يونيو سنة 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر 41 مؤرخة في 27-06-2004 معدل ومتمم بالقانون رقم 10-06 مؤرخ في 15 غشت سنة 2010 ج ر 46 مؤرخة في 18-08-2010.

- الامر 09-03 مؤرخ في 25-فبراير سنة 2009 يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش. (ج ر 15 مؤرخة في 08-03-2009) معدل بالمادة 75 من الامر رقم 15-01 المؤرخ في 23 يوليو سنة 2015، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2015 ج ر رقم 40 مؤرخة في 23 07 2015).

- القانون 89-02 المؤرخ في 07 فبراير 1989 المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك. ج ر العدد 06-اسنة 1989 (وهو ملغى) .

ثالثا المراسيم التنفيذية:

- المرسوم التنفيذي 06-215 مؤرخ في 18 جوان 2006 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض، والبيع الترويجي، والبيع في حالة تصفية المخزونات، والبيع عند مخازن المعامل، والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود، ج ر عدد 41 مؤرخة في 21 جوان 2006.

- المرسوم التنفيذي 03-409، مؤرخ في 5 نوفمبر سنة 2003، يتضمن تنظيم مصالح الخارجية لوزارة التجارة وصلاحياتها وعملها ، ج ر عدد 68 صادرة 09 نوفمبر 2003

- المرسوم التنفيذي 02-453 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002 يتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة، المعدل بالمرسوم التنفيذي 14-18 المؤرخ في 21 يناير 2014 ج ر العدد 04 سنة 2014.

- المرسوم 05-472 مؤرخ في 11 ذي القعدة 1426 الموافق ل 13 ديسمبر 2005 المتعلق باجراءات جرد المواد المحجوزة ، ج ر عدد 81 سنة 2005.

ثانيا الكتب والمؤلفات باللغة العربية:

أ- الكتب العامة:

- علاء الدين عشي، مدخل القانون الإداري، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، بدون طبعة، 2009.

- محمود محمود مصطفى، الجرائم الاقتصادية في القانون المقارن، الجزء الأول مطبعة جامعة القاهرة، 1979.

- فهد سليم الخطيب، محمد سليمان عواد، مبادئ التسويق مفاهيم أساسية، دار الفكر للطباعة والنشر، عمان، 2000.

- وصفي عبد الرحمان النعسة، التسويق المصرفي، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2010.

ب - الكتب المتخصصة :

- محمد تيورسي، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في القانون الجزائري، ب ط، دار هومة للطباعة والنشر، 2013.
- محمد بودالي، حماية المستهلك في القانون المقارن، دراسة مقارنة مع القانون الفرنسي، دار الكتاب الحديث. دون ط، 2006.
- محمد الشريف كتو، قانون المنافسة والممارسات التجارية وفقا للأمر 03-03 وقانون 02-04، منشورات بغدادي الجزائر، 2010.

ثالثا الرسائل والبحوث الجامعية:

- بن قري سفيان، ضبط الممارسات التجارية على ضوء القانون رقم 02-04، مذكرة لنيل درجة الماجستير، في القانون العام للأعمال، كلية الحقوق، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، عام 2009
- مهري محمد أمين، النظام القانوني للممارسات التجارية في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه جامعة الجزائر.
- عيساوي عز الدين، السلطة القمعية للهيئات الإدارية المستقلة في المجال الاقتصادي والمالي، مذكرة لنيل درجة الماجستير، فرع القانون العام للأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو 2005.

ثالثا المجالات والمقالات:

- بليمان يمينة، الاشهار الكاذب والمضلل، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، العدد 32 المجلد ب ديسمبر 2009.
- بليمان يمينة، محاضرات في الاشهار التجاري 2016.

- لعور بدرة، حماية المنافسة من التعسف في عرض او ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين وفق لقانون المنافسة الجزائري، مجلة المفكر، الصادرة عن كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 10.

خامسا المقابلات الميدانية:

مقابلة في إطار اثناء البحث يوم 04 مارس 2020 على الساعة 10:30 مع السادة السيد: الأستاذ حمدي محمد رئيس مصلحة الممارسات التجارية مديرية التجارة بالأغواط السيدة: الدكتورة بوجراة نزيهة محقق رئيسي مكتب مراقبة الأسواق مديرية التجارة بالأغواط

والسيدة : الأستاذة شداد فاطمة محقق رئيسي للمنافسة مديرية التجارة بالأغواط .

سادسا المواقع الالكترونية:

-الموقع الالكتروني لوزارة التجارة: www.commerce.gov.dz تاريخ الاطلاع 2020/02/25 على الساعة 23h30

-الموقع الالكتروني: <http://www.eco-algeria.com/node/1421> تاريخ الاطلاع 2020/03/09 على الساعة 23h23

-موقع مديرية التجارة لولاية بسكرة: www.dcwbskera.dz تاريخ الاطلاع 2020/03/09 على الساعة 23h42

الملاحق

قائمة الملاحق:

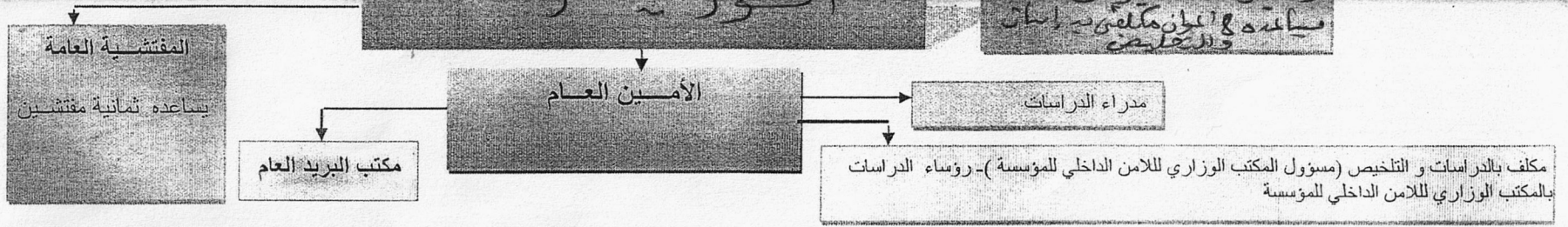
- الملحق رقم 01: الهيكل التنظيمي لوزارة التجارة.
- الملحق رقم 02 رخصة ممارسة البيع بالتخفيض (نموذج باللغة الفرنسية)
- الملحق رقم 03 طلب رخصة لممارسة البيع بالتخفيض ('نموذج)
- الملحق رقم 04 نموذج الوثيقة الواجب ارفاقها بطلب رخصة لممارسة البيع بالتخفيض
- الملحق رقم 05 رخصة رقم..... المؤرخة في..... لممارسة البيع بالتخفيض (نموذج)
- الملحق رقم 06 نموذج وثيقة المعلومات المتعلقة بالتخفيض الملصقة على واجهة المحل التجاري

قائمة الملاحق:

- الملحق رقم 01: الهيكل التنظيمي لوزارة التجارة.
- الملحق رقم 02 رخصة ممارسة البيع بالتخفيض (نموذج باللغة الفرنسية)
- الملحق رقم 03 طلب رخصة لممارسة البيع بالتخفيض ('نموذج)
- الملحق رقم 04 نموذج الوثيقة الواجب ارفاقها بطلب رخصة لممارسة البيع بالتخفيض
- الملحق رقم 05 رخصة رقم..... المؤرخة في..... لممارسة البيع بالتخفيض (نموذج)
- الملحق رقم 06 نموذج وثيقة المعلومات المتعلقة بالتخفيض الملصقة على واجهة المحل التجاري

الهيكل التنظيمي لوزارة التجارة

رئيس الوزراء
مكلف بالدراسات والتأليف
مكلف بالدراسات والتأليف



République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère du commerce
Direction de la concurrence et des prix
De la Wilaya d'Alger

**AUTORISATION N°.....DU.....
D'EXERCICE DES VENTES**

Le directeur du Commerce de la Wilaya d'Alger autorise M^{elle}, M^{me}, M^r (nom et prénom) ou la personne morale dénommée Titulaire du registre du commerce N° et exerçant l'activité de à réaliser les ventes en solde

Adresses :

.....
(Préciser leur natures) dont l'exercice a été sollicité par la demande datée du et accompagnée des pièces requises par le décret exécutif N°06-215 du 18 Juin 2006 fixant les modalités et de réalisation des ventes en soldes, des ventes promotionnelles, des ventes en liquidation des stocks, des ventes en magasins d'usine et des ventes au déballage.

L'agent économique bénéficiaire de la présente autorisation est tenu au strict respect des règles régissant son activité et ce, conformément aux dispositions du décret exécutif précité et la loi N°04-02 du Juin 2004 fixant les règles applicables aux pratiques commerciales.

Fait à Alger le

NB : cette autorisation est valable
Du au

دليل يتعلق بالأحكام المنظمة للبيع بالتخفيض

طلب رخصة لممارسة البيع بالتخفيض (نموذج)

أنا الممضي أسفله الأنسة، السيدة (ة).....(الاسم واللقب)
أو الشخص المعنوي(التسمية الاجتماعية)
الحامل للسجل التجاري رقم الصادر بتاريخ الذي يمارس نشاط
على مستوى محله التجاري الكائن ب
أتقدم إلى السيد(ة)..... مدير (ة) التجارة لولاية بطلب رخصة لممارسة البيع بالتخفيض
طبقاً لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 06-215 المؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 18
يونيو سنة 2006 ، الذي يحدد شروط و كفاءات ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة
تصفية المخزونات و البيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.
السلع المعنية بالبيع بالتخفيض:

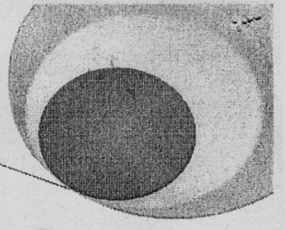
.....
فترة النشاط:

.....
أتعهد باحترام قواعد النشاط موضوع الرخصة طبقاً لأحكام المرسوم التنفيذي المذكور أعلاه والقانون
رقم 04-02 المؤرخ في 18 يونيو 2004 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، المعدل
والمتمم.

اسم، لقب، ختم و إمضاء العون الاقتصادي:

حرر في بتاريخ

دليل يتعلق بالأحكام المنظمة للبيع بالتخفيض



نموذج الوثيقة الواجب إرفاقها بطلب رخصة لممارسة البيع بالتخفيض

نسبة التخفيضات حسب أنواع السلع (أدنى و أقصى)	نسبة التخفيضات لكل سلعة	ثمن السلعة خلال فترة البيع بالتخفيض	ثمن السلعة قبل البيع بالتخفيض	السلع التي سوف يتم تسويقها خلال فترة البيع بالتخفيض

ملاحظة: هذه الوثيقة ليست إلا نموذج، والمعلومات المشار إليها ليست شاملة ويمكن إضافة معطيات أخرى تكميلية مفيدة، كما يجب أخذ هذه الوثيقة بعين الاعتبار زيادة على الوثيقة المستعملة مسبقاً من طرف التاجر.

دليل يتعلق بالأحكام المنظمة للبيع بالتخفيض

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة

مديرية التجارة لولاية

رخصة رقم المؤرخة في لممارسة البيع بالتخفيض (نموذج)

إن مدير التجارة لولاية يرخص للسيد (ة)..... (الاسم واللقب)
أو الشخص المعنوي (التسمية الاجتماعية)
الحامل للسجل التجاري رقم الصادر بتاريخ الذي يمارس نشاط
على مستوى محله التجاري الكائن ب
للقيام بعملية البيع بالتخفيض بناء على الطلب المقدم بتاريخ المرفق بالوثائق
المطلوبة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 06-215 المؤرخ في 22 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 18
يونيو سنة 2006 ، الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة
تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود.

السلع المعنية بالبيع بالتخفيض:

فترة النشاط:

يجب على العون الاقتصادي المستفيد من هذا الترخيص التقيد الصارم بالقواعد المنظمة للنشاط طبقا
لأحكام المرسوم التنفيذي المشار إليه والقانون رقم 04-02 المؤرخ في 18 يونيو 2004 المحدد للقواعد
المطبقة على الممارسات التجارية، المعدل والمتمم.

الجزائر، في:

دليل يتعلق بالأحكام المنظمة للبيع بالتخفيض

نموذج وثيقة المعلومات المتعلقة بالبيع بالتخفيض الملتصقة على واجهة المحل التجاري

تعريف (تسمية) المحل التجاري

اسم ولقب التاجر

فترة القيام بعملية البيع بالتخفيض

مراجع رخصة ممارسة البيع بالتخفيض

جدول يتعلق بالسلع والأسعار

نسب التخفيضات حسب نوع السلع (الأدنى و الأقصى)	نسبة التخفيضات لكل سلعة	ثمن السلعة خلال فترة البيع بالتخفيض	ثمن السلعة قبل فترة البيع بالتخفيض	السلع المسوقة خلال فترة البيع بالتخفيض

ملاحظة: هذه الوثيقة ليست إلا نموذج، والمعلومات المشار إليها ليست شاملة ويمكن إضافة معطيات أخرى تكميلية مفيدة، علاوة على ذلك يمكن أن تقدم المعلومات في وثيقة بشكل آخر، كما يجب أخذ هذه الوثيقة بعين الاعتبار زيادة على الوثيقة المستعملة مسبقاً من طرف التاجر.

الفهرس

الصفحة	المحتويات
	كلمة شكر وتقدير
	إهداء
4-1	مقدمة
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لضبط التخفيضات في الاسعار	
06	تمهيد الفصل
07	المبحث الاول : مفهوم ضبط التخفيضات في الاسعار
07	المطلب الاول : تعريفات
07	الفرع الاول : تعريف ضبط التخفيضات
08	الفرع الثاني : تعريف انواع البيوع المعنية بالضبط
11	المطلب الثاني : الاساس القانوني لضبط التخفيضات في الاسعار
11	الفرع الاول : وفق القانون 02-04
12	الفرع الثاني : وفق المرسوم التنفيذي 215-06
14	المبحث الثاني : نطاق ضبط التخفيضات في الاسعار في القانون الجزائري
14	المطلب الاول : شروط واجراءات النشاطات التجارية المستثناة من الحظر
19	الفرع الاول : البيع بالتخفيض
21	الفرع الثاني : البيع الترويجي
24	الفرع الثالث : في حالة تصفية المخزونات
25	الفرع الرابع : البيع عند مخازن المعامل
27	الفرع الخامس : البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود
29	المطلب الثاني : اهداف المشرع و دور الاشهار في ذلك

29	الفرع الاول : بالنسبة للعون الاقتصادي والمستهلك
32	الفرع الثاني : بالنسبة لوزارة التجارة
33	الفرع الثالث : الاشهار التجاري ومضمونه
33	الفرع الرابع: ضبط وتنظيم الاشهار
35	الفرع الخامس: حظر الاشهار التضييلي
الفصل الثاني: القواعد الاجرائية والتنظيمية لضبط التخفيضات في الاسعار	
38	تمهيد الفصل الثاني
39	المبحث الاول: الاجراءات الادارية
39	المطلب الاول : الهيكل التنظيمي ومهام مصالح الرقابة
39	الفرع الاول : الهيكل الاداري
43	الفرع الثاني : مهام مصالح الرقابة
46	المطلب الثاني : اوجه تدخل الادارة
47	الفرع الاول : منح التراخيص والوثائق اللازمة للحصول عليها
50	الفرع الثاني : اجراءات الحصول على الرخصة
54	المبحث الثاني :الجزاء المترتبة على مخالفة التنظيم
54	لمطلب الاول : المخالفات
54	الفرع الاول : عدم وجود تصريح
54	الفرع الثاني : وجود اشهار تضييلي

57	المطلب الثاني : الجزاءات
57	الفرع الاول : حجز السلع موضوع المخالفة ومصادرتها
59	الفرع الثاني : الغلق الاداري في حالة العود
64	الخاتمة
	المراجع
	الملاحق
	الفهرس