

حماية المستهلك في مواجهة البيع بالتخفيض

تاريخ القبول النهائي: 16 مارس 2017

تاريخ استلام المقال: 01 مارس 2017

الباحث حسام الدين غربوج

الدكتورة بليمان يمينة

طالب دكتوراه في الحقوق

أستاذة محاضرة "أ"

houssemgher1@hotmail.com

yambelimane@gmail.com

جامعة باتنة 1 (الجزائر)

جامعة قسنطينة (الجزائر)

المخلص:

يُعتبر البيع بالتخفيض ممارسة من بين الممارسات الترويجية التي غالباً ما يعتمد عليها العون الاقتصادي بهدف استقطاب المستهلك وتحريضه على التعاقد، ونظراً لانتشار مثل هذه الممارسة في بلادنا فقد عمد المشرع إلى تنظيمها واعطائها إطاراً قانونياً شرعياً بغية حماية المستهلك وضبط السوق أيضاً، إذ قيّد حرية ممارستها فسمح بذلك خلال مرتين في السنة لا أكثر واشترط ضرورة توافر خصائص معينة في السلع موضوع البيع بالتخفيض كما نظّم الإشهار حولها نظراً لاعتباره من بين العناصر الأساسية التي يعتمد عليها في مثل هذه الممارسات. وعليه فإن الإشكال المتناول في موضوع مداخلتنا هو البحث عن كيفية تأطير ممارسة مثل هذا البيع ومدى مراعاة حماية المستهلك في ذلك.

الكلمات المفتاحية: البيوع الترويجية، البيع بالتخفيض وحماية المستهلك.

Résumé

Les soldes sont considérés comme une pratique de promotion de vente, c'est un outil important pour l'opérateur économique afin de cibler le consommateur et l'inciter à contracter, vu la généralisation de cette pratique dans notre pays, et pour assurer l'organisation et le cadre juridique, dans le but de protéger le consommateur et la régulation du marché, l'intervention du législateur tend à limiter la pratique de la réduction de prix à deux fois par an pas plus, et il a exigé des spécificités bien définies des produits présentés à la vente, par la réduction de prix, et même la publicité est réglementée relativement à son importance dans ce type de vente. Dans notre intervention découle la problématique de l'encadrement juridique dans ce genre de vente, et ses effets sur la protection du consommateur.

Mots clés: promotion de vente ; les soldes ; protection du consommateur.

مقدمة:

يتمتع العون الاقتصادي كأصل عام وفي حدود النزاهة والشرعية بالحرية الكاملة في القيام بشتى الممارسات التجارية التي من شأنها جذب المستهلك إلى التعاقد بغية الرفع من حجم مبيعاته وترقيتها.

وتعتبر تقنية تخفيض الأسعار من بين أهم الأساليب الترويجية التي يُعتمد عليها بهدف تحقيق أكبر قدر ممكن من المبيعات، إذ من المعروف أن الأسعار المخفضة غالباً ما تستقطب المستهلك وتستهويه خاصة إذا تعلق الأمر بالتخفيضات المقترنة بالإشهار والدور الذي يلعبه في التأشير على قرارات المستهلك بشأن التعاقد.



وأمام الميزة التي قد تنتج عن تخفيض الأسعار أصبح العون الاقتصادي وبهدف ترويج بضائعه خاصة تلك التي لم يتم بيعها أو عرفت ركودا نوعا ما، يعتمد على تقنية البيع بالتخفيض les ventes en soldes حيث يمارس أسعار بيع مخفضة على منتجات معينة بغية ترويجها وتحريض الطلب عليها.

ونظرا لانتشار هذه البيوع في السنوات الأخيرة وما قد تتضمنه من أضرار فقد عمد المشرع الجزائري إلى تنظيمها وإعطائها إطارا شرعيا بهدف ضبط السوق وحماية المتدخلين فيه وحماية المستهلك أيضا خاصة من التضليل المعتمد في مثل هذه البيوع، وعليه فإن التساؤل الذي يطرح: ما المقصود بالبيع بالتخفيض في التشريع الجزائري، وماهي شروط ممارسته؟ وما مدى حماية المشرع الجزائري للمستهلك في مثل هذه البيوع خاصة وأنها تعتبر مجالا خصبا للتحايل والتضليل؟

لم ينظم المشرع الجزائري عمليات البيع بالتخفيض إلا في السنوات الأخيرة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 215 /06 المتعلق بشروط ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود¹. وبالرجوع إلى هذا المرسوم نجد أن المشرع قد حدد المقصود بالبيع بالتخفيض وشروط ممارسته، كما نظم وبشكل جلي عمليات الإشهار عن مثل هذا البيع.

وعليه ووفقا للتساؤلات المثارة أعلاه سوف يتمحور الحديث في مقالنا هذا حول ثلاثة مسائل وهي التعرف على البيع بالتخفيض وتمييزه عن بعض الممارسات والبيوع المشابهة له، الحديث عن شروط ممارسة هذا النوع من البيوع وأخيرا التطرق إلى مسألة تنظيم عمليات الإشهار حول هذه البيوع نظرا لاعتبار أن الإشهار عنصر ضروري في مثل هذه البيوع وأن غالبية التجار يعتمدون على التضليل فيه بغية تغليب المستهلك واستقطاب أكبر قدر ممكن من الجمهور.

أولا: ماهية البيع بالتخفيض

وللحديث عن ماهية البيع بالتخفيض ينبغي التطرق إلى المقصود بالبيع بالتخفيض وتمييزه عن بعض الممارسات والبيوع المشابهة له.

أ - المقصود بالبيع بالتخفيض: لقد نصت الفقرة الأولى من المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 215/06 السالف الذكر على ما يلي: "يشكل بيعا بالتخفيض البيع بالتجزئة

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 215/06 المؤرخ في 18 يونيو 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، الجريدة الرسمية عدد 41 الصادرة في 21 يونيو 2006، ص 05.

_____ د. بليمان يمينة - جامعة قسنطينة / ب. حسام الدين غربوج - جامعة باتنة 1 (الجزائر)

المسبوق أو المرفق بالإشهار والذي يهدف العون الاقتصادي عن طريق تخفيض في السعر إلى بيع السلع المودعة في المخزن، بصفة سريعة."

ومن خلال نص هذه الفقرة يتضح أن البيع بالتخفيض هو البيع بالتجزئة الذي يهدف العون الاقتصادي من خلاله إلى تصريف وترويج السلع المودعة في مخازنه معتمدا في ذلك على تقنية تخفيض الأسعار من جهة والإشهار عن العملية من جهة أخرى، فهو البيع المسبوق بالإشهار أو المرفق به والذي من خلاله يعرض العون الاقتصادي على جمهور المستهلكين سلعا وبضائع يحوز عليها في مخازنه بغية تسريع عملية بيعها وتحريض الطلب والإقبال عليها.

وقد عرف التشريع الفرنسي البيع بالتخفيض من خلال نص المادة 310-3 من القانون

التجاري الفرنسي¹ بالقول:

« sont considérée comme soldes les ventes qui, d'une part, sont accompagnées ou précédées de publicité et annoncées comme tendant, par une réduction de prix, à l'écoulement accéléré de marchandises en stock et qui, d'autre part, ont les périodes définies, pour l'année civile, comme suit... »

كما نصت المادة 53 من القانون المحدد لتدابير حماية المستهلك المغربي² على ما يلي: يراد

بالبيع بالتخفيض حسب مدلول هذا القانون، البيع المقترن أو المسبوق بإشهار والمعلن عنه باعتباره يهدف إلى التصريف السريع للمنتجات والسلع المخزونة عن طريق تخفيض السعر"³ والملاحظ من خلال التعاريف السالفة الذكر أنها تُجمع على أربعة مسائل هامة يجب أن

يتضمنها البيع بالتخفيض وهي:

- اعتماد عملية البيع على الإشهار كوسيلة مدعمة للترويج.
- تخفيض أسعار السلع والمنتجات.
- نية العون الاقتصادي في الترويج السريع للسلع والمنتجات.
- وأخيرا اعتبار أن السلع المعنية بهذه البيوع تلك المتواجده مسبقا في محلات ومخازن المعلن عن البيع وهذا راجع لنية العون الاقتصادي في التخلص منها بغية تحرير محلاته ومخازنه المحجوزة ببضائع الموسم الماضي واقتناء وادخال بضائع الموسم الجديد والاستعداد ماليا لذلك³.

و بالتالي فإن هذه المسائل تمثل العناصر الأساسية في البيع بالتخفيض.

¹ - Droit du Commerce, téléchargé par le site suivant: www.legifrance.gouv.fr

² - ظهير شريف رقم 03. 11. 1 الصادر في 18 فبراير 2011 المتعلق بتنفيذ القانون رقم 31/08 القاضي بتحديد تدابير حماية المستهلك، الجريدة الرسمية للملكة المغربية عدد 5932 الصادرة بتاريخ 07 أبريل 2011.

³ - Guy Raymond, Droit de la consommation, Lexis.Nexis, Paris, , 3ème édition, 2015 p.p 156, 157.

والملاحظ أن المشرع الجزائري قد خالف ربما كل من التشريع الفرنسي والمغربي بالنسبة لفئة الأشخاص الموجة إليهم مثل هذه البيوع، إذ نجده قد اعتمد على عبارة يشكل بيعا بالتخفيض البيع بالتجزئة...¹ فالمشرع بهذا يقصد البيوع الموجة للمستهلك، وهو ما لم يشر إليه كل من التشريع الفرنسي والمغربي، خاصة وأن التشريع الفرنسي قد تحدث عن هذا النوع من البيوع في القانون التجاري الفرنسي وليس ضمن قانون الاستهلاك الفرنسي وهو ما يجعله ربما يقصد بالبيع بالتخفيض حتى تلك البيوع الموجة للمحترفين.

ب- تمييز البيع بالتخفيض عن بعض البيوع المشابهة له

ويتعلق الأمر هنا ببعض البيوع التي تعتمد هي الأخرى على تقنية تخفيض الأسعار بغرض استقطاب الزبائن والرفع من حجم المبيعات وترقيتها وربما حتى السيطرة على السوق فيما بعد، وهذا على غرار ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين بطريقة تعسفية أو إعادة البيع بالخسارة وكذا البيع في حالة تصفية المخزونات.

- تمييز البيع بالتخفيض عن ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين بطريقة تعسفية

وإعادة البيع بالخسارة

تعتبر ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين بطريقة تعسفية من قبيل الممارسات التجارية التي من خلالها يهدف المتعامل الاقتصادي إلى الإضرار بباقي المتنافسين والمتدخلين في السوق، ولقد نصت المادة الثانية عشر من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة¹ على حظر مثل هذه الممارسة إذ جاء مضمونها ما يلي: "يحظر عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع مخفضة بشكل تعسفي للمستهلكين مقارنة بتكاليف الانتاج والتحويل والتسويق إذا كانت هذه العروض أو الممارسات تهدف أو يمكن أن تهدف إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة أحد منتوجاتها من الدخول إلى السوق."²

ومن خلال نص هذه المادة يتضح أن الأمر هنا قد لا يقتصر في مثل هذه العملية على تخفيض الأسعار فقط بل يتعدى ذلك ليصل حتى إلى درجة البيع بالخسارة بهدف المساس بمصالح المتنافسين في السوق، وهي الممارسة التي نصت عليها أيضا المادة 19 من القانون 02/04 المتعلق بالممارسات التجارية² في فقرتها الأولى والتي نصت وكأصل عام على منع إعادة بيع سلع بسعر أقل من سعر تكلفتها الحقيقي إذ جاء فيها ما يلي: "يمنع إعادة بيع سلع بسعر أدنى من سعر تكلفتها الحقيقي".

¹ - الأمر رقم 03/03 المؤرخ في 19 يوليو 2003 يتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية عدد 43 لسنة 2003.

² - القانون رقم 02/04 المؤرخ في 23 يونيو 2004، المتضمن القواعد المطبقة على الممارسات التجارية المعدل والمتمم الجريدة الرسمية عدد 41 المؤرخة في 27 يونيو 2004، ص 3.

د. بليمان يمينة - جامعة قسنطينة / ب. حسام الدين غربوج - جامعة باتنة 1 (الجزائر)

والملاحظ أن هذه الممارسة الأخيرة قد تختلف عن ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين بطريقة تعسفية في اعتبار أنها قد لا يشترط فيها وجود عملية شراء ثم إعادة بيع وهذا خلافا للممارسة الأخرى التي تتطلب ذلك. ورغم هذا فقد اعتبر البعض من الدارسين أنهما وجهان لعملة واحدة¹

هذا وفي كلتا الحالتين سواء تعلق الأمر بممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين بطريقة تعسفية أو إعادة البيع بالخسارة فكليهما ممارستين مختلفتان عن ممارسة البيع بالتخفيض سواء من حيث الهدف وحتى من حيث قيمة التخفيض، فالبيع بالتخفيض لا يقتضي بالضرورة بيع السلعة بأقل من سعر تكلفتها الحقيقي كما أن الهدف منه هو ترويج بضائع يحوز عليها العون الاقتصادي في مخازنه مسبقا وقبل الإعلان عن البيع بالتخفيض حولها بغية إفراغ مخازنه استعدادا لاقتناء واستقبال بضائع جديدة دون أن تكون له نية الإضرار بمنافسيه أو الإخلال بتنظيم السوق.

- تمييز البيع بالتخفيض عن البيع في حالة تصفية المخزونات:

لقد عرفت المادة العاشرة من المرسوم التنفيذي رقم 215/06 السالف الذكر البيع في حالة تصفية المخزونات بالقول " يشكل بيعا في حالة تصفية المخزونات يقوم به العون الاقتصادي، المسبوق أو المرفق بإشهار، الذي يهدف عن طريق تخفيض في السعر إلى بيع بصفة سريعة لكل أو جزء من السلع الموجودة.

يتم هذا البيع على إثر التوقف المؤقت أو النهائي عن النشاط أو تغييره أو تعديل جوهرى لشروط استغلاله.

وعليه ومن خلال نص هذه المادة نستنتج أن مثل هذه البيوع جائزة هي الأخرى مثل ما هو عليه الحال بالنسبة للبيع بالتخفيض، كما أنها تعتمد على تقنية تخفيض الأسعار هي الأخرى بغرض تسريع عملية تصريف مخزونات العون الاقتصادي. وانطلاقا من هذا قد يتداخل إذن مفهوم البيع بالتخفيض مع مفهوم البيع في حالة تصفية المخزونات نظرا لاعتبار أن العون الاقتصادي في كلتا الممارستين يهدف إلى تصريف بضائع وبيع متواجده على مستوى مخازنه واعتمادا على نفس التقنية تقنية تخفيض الأسعار.

¹ - لعور بدر، حماية المنافسة من التعسف في ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين وفقا لقانون المنافسة الجزائري، مجلة الفكر العدد العاشر ص 364.

إلا أن الاختلاف بينهما يكمن في الهدف من وراء هذا التصريف، فإذا كان البائع في حالة البيع بالتخفيض يهدف إلى إفراغ مخازنه استعداد لاستقبال واقتناء بضائع وسلع جديدة فإن هدفه في حالة البيع بالتصفية يتمثل في نية التخلص من البضائع نظرا لرغبته في التوقف عن ممارسة النشاط التجاري سواء كان توقفا مؤقتا أو نهائيا.

كما أن عمليات ممارسة البيع بالتخفيض محددة بتواريخ وفترات معينة كما سنوضح لاحقا في حين أن عمليات البيع بالتصفية لم يقيدتها المشرع بتواريخ محددة خلال السنة بل أخضعها إلى ضرورة توافر السبب الشرعي لممارستها مثل ما وضحت الفقرة الثانية من المادة العاشرة المذكورة أعلاه.

ثانيا: شروط ممارسة البيع بالتخفيض

ويتعلق الأمر هنا بمجموعة من الشروط الموضوعية الواجب توافرها في السلع والمنتجات موضوع البيع بالتخفيض والتخفيضات الممارسة بشأنها وكذا الشروط الشكلية الواجب مراعاتها عند القيام بهذا البيع.

أ- الشروط الموضوعية: وهي الشروط المتعلقة بالبضاعة موضوع البيع والتخفيضات الممارسة بشأنها.

إذ نصت الثانية من المادة الرسوم السالف الذكر في فقرتها الثانية على ما يلي: "ولا يجوز أن يشمل البيع بالتخفيض إلا السلع التي يشتريها العون الاقتصادي منذ ثلاثة أشهر على الأقل ابتداء من تاريخ بداية فترة البيع بالتخفيض"

والملاحظ هنا أن هذا التنظيم يخص بيع السلع والبضائع فقط دون الخدمات والتي لا يوجد في مضمون هذه المادة ما يجعلها تخضع إلى هذا التنظيم أيضا.

ويتعين أن تكون البضاعة موضوع البيع بالتخفيض متواجدة مسبقا على مستوى محلات ومخازن العون الاقتصادي وأن ألا يقل زمن شرائها عن ثلاثة أشهر ابتداء من تاريخ فترة البيع بالتخفيض. فلا يجوز إذا أن يشمل البيع بالتخفيض البضائع التي اشتراها العون الاقتصادي منذ مدة تقل عن الثلاثة أشهر السابقة للإعلان عن انطلاق فترة البيع بالتخفيض. وهنا نلاحظ أن هذه المدد طويلة نوعا ما مقارنة مع تلك التي اشترطها التشريع الفرنسي¹.

¹ - إذ أن المشرع الفرنسي قد اشترط مدد شهر واحد وهذا ما جاءت به المادة 310-3 من القانون التجاري في فقرتها ما قبل الأخيرة والتي نصت على ما يلي:

« les produits annoncés comme soldés doivent avoir été proposés à la vente et payés depuis au moins un mois à la date de début de la période de soldes considérée »

د. بليمان يمينة - جامعة قسنطينة / ب. حسام الدين غربوج - جامعة باتنة 1 (الجزائر)

أما في يخص نسب التخفيضات والأسعار الجديدة التي سوف تطبق على البضائع فلم يضع المشرع بخصوصها حدا أعلى ولا أدنى وبالتالي فإن التاجر حر في تقرير التخفيضات التي يراها مناسبة له وتتماشى مع أهدافه وطموحاته، خاصة وأن المادة التاسعة عشر من القانون 02/04 السالف الذكر المتعلقة بحظر إعادة البيع بالخسارة تستثني من هذا الحظر في فترتها الثالثة السلع الموسمية وكذلك السلع البالية والمتقدمة تقنيا وهي السلع التي غالبا ما تروج في مثل هذه البيوع¹ همش الفقرة.

ب - الشروط الشكلية: وهي الشروط المتعلقة بفترات وأجال ممارسة البيع بالتخفيض وضرورة التصريح بذلك.

إذ نصت المادة الثالثة من المرسوم السالف الذكر بخصوص زمان وأجال ممارسة البيع بالتخفيض على ما يلي:

"يرخص البيع بالتخفيض مرتين (2) في السنة المدنية. ويجب أن تتم كل عملية بيع بالتخفيض التي تكون مدتها متواصلة، خلال الفصلين الشتوي والصيفي. غير أنه يمكن العون الاقتصادي توقيف البيع بالتخفيض قبل انتهاء المدد المحدد في الفقرة المذكورة أعلاه.

ينجز البيع بالتخفيض خلال الفترات الممتدة بين شهري يناير وفبراير من الفترة الشتوية وبين شهري يوليو وأغسطس من الفترة الصيفية."

ومن خلال نص هذه المادة يتضح أن امكانية مزاولة البيع بالتخفيض متاحة مرتين في السنة، الأولى خلال الفترة الشتوية والثانية خلال الفترة الصيفية، على أن تحديد تاريخ بداية ونهاية كل فترة بشكل دقيق يبقى من اختصاص الوالي والذي يحددها خلال كل سنة مدنية بقرار منه وبناء على اقتراح من قبل المدير الولائي للتجارة وبعد استشارة الجمعيات المهنية وجمعيات حماية المستهلك².

¹ - نصت المادة التاسعة عشر على ما يلي: يمنع إعادة بيع... غير أن هذا الحكم لا يطبق على... السلع الموسمية وكذلك السلع المتقدمة أو البالية تقنيا...

² - لقد نصت الفقرة الأولى من المادة الرابعة من نفس المرسوم على ما يلي: "استنادا إلى فترات 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 إقليميا، بعد استشارة الجمعيات المهنية وجمعيات حماية المستهلكين."

هذا وبعد تحديد فترة البيع بالتخفيض واعلائها وفق ما ينص عليه التنظيم¹ تتاح هنا لكل عون اقتصادي امكانية ممارسة البيع بالتخفيض، على أنه يتعين على الراغب في ذلك التصريح بالعملية لدى المدير الولائي للتجارة المختصة اقليميا وفق ما تقضي به المادة السادسة من المرسوم السالف الذكر والتي جاء فيها ما يلي: " يجب على العون الاقتصادي الذي يرغب في ممارسة البيع بالتخفيض أن يقوم بإيداع تصريح لدى المدير الولائي المختص اقليميا مرفقا بالوثائق الآتية:

- نسخة من مستخرج السجل التجاري أو عند الاقتضاء نسخة من مستخرج سجل الصناعة التقليدية والحرف.

- قائمة السلع موضوع البيع بالتخفيض وكمياتها.

- قائمة تبين التخفيضات في الأسعار المقرر تطبيقها وكذا الأسعار الممارسة سابقا.

كل إيداع ملف مطابق يؤدي فورا إلى تسليم رخصة إلى العون الاقتصادي تسمح له بالشروع في البيع بالتخفيض خلال المدد المحددة."

والملاحظ هنا أن المشرع قد أخضع ممارسة البيع بالتخفيض إلى ضرورة التصريح المسبق بذلك لدى مديرية التجارة المختصة اقليميا وهذا بهدف اعلامها نظرا لوقوع الممارسة في نطاق اختصاصها وتمكينها أيضا من مراقبتها في الواقع والتأكد خاصة من مدى مطابقة التخفيضات المعلن عنها مع ما صرح به العون الاقتصادي حماية للمستهلك من التضليل والتغليب.

والملاحظ أيضا أن المشرع عند حديثه عن الوثائق التي ينبغي أن يقدمها العون الاقتصادي لمديرية التجارة خلال التصريح بالعملية، قد أغفل الحديث عن تقديم الفواتير التي تثبت أنه قد اشترى البضائع منذ ثلاثة أشهر على الأقل وفق ما تقضي به المادة الثانية في فقرتها الثانية المشار إليها سائفا، ومثل هذا الإغفال قد يمنح الفرصة للعون في بيع حتى تلك البضائع التي اشتراها حديثا وربما حتى تلك التي لم تكن متواجده أصلا على مستوى محلاته ومخازنه وهذا ما قد يضر بالمنافسين في السوق، وعليه فمن باب أولى اشتراط ارفاقها ضمن الوثائق المدعمة للطلب والتفطن إلى هذه المسألة خاصة من قبل رجال وأعاون مديريات التجارة.

هذا وتجدر الإشارة هنا أن الفقرة الأخيرة من المادة السادسة أعلاه قد أكدت على أن كل ايداع ملف مطابق يؤدي فورا إلى تسليم العون رخصة تسمح له في الشروع بالبيع بالتخفيض خلال المدد المحددة.

¹ - إذ نصت الفقرة الثانية من المادة نفسها على ما يلي: " يعلن القرار المتخذ في هذا الإطار عن طريق كل الوسائل الملائمة".

_____ د. بليمان يمينة - جامعة قسنطينة / ب. حسام الدين غربوج - جامعة باتنة 1 (الجزائر)

كما يجدر التنبيه أيضا أن المشرع قد أجاز للعون وقبل انتهاء المدد المحدد التوقف عن البيع بالتخفيض وهذا وفق ما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة الثالثة¹ ومثل هذا الحكم يعتبر في صالح العون الاقتصادي إذ لا يمكن إجباره على مواصلة البيع طيلة المدد المحدد خاصة مع ما قد يحدث من ظروف ومتغيرات كحالة نفاذ المخزون المراد تصريفه، لكن شرطية مراعاة مصالح المستهلكين وضرورة حذف الإعلانات عن البيع حماية لهم من التضليل.

ثالثا: تنظيم الإشهار عن البيع بالتخفيض

يعتبر الإشهار التجاري عنصرا مهما من عناصر البيع بالتخفيض² حتى أن المشرع من خلال تعريفه نص على أنه البيع المسبوق أو المرفق بالإشهار وفق ما بينت المادة الثانية من المرسوم 06/215 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 ونظرا لاعتبار ممارسة البيع بالتخفيض تعتمد اعتمادا وثيقا على الإشهار التجاري ونظرا لاعتبار هذا الأخير مجالا خصبا 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 أيضا من أثر الأشهار 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.

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

¹ - إذ نصت هذه الفقرة على ما يلي: " غير أنه يمكن العون الاقتصادي توقيف البيع بالتخفيض قبل انتهاء المدد المحدد في الفقرة المذكورة".

² Régis Fabre, Marie-Pierre, Bonet-Desplan, Nadine Sermet et Nicolas Genty, Droit de la Publicité et de la Promotion des Ventes, Dalloz, Toulouse, 2006, 3 éme édition, p.265

ومن خلال نص هذه الفقرة يتضح أن المشرع قد ألزم العون الاقتصادي بتضمين الإشهار عدّة معلومات تكتسي أهمية كبرى في تنوير إرادة المستهلك وجعله يقبل على التعاقد على بينة 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 مشهرة حتى بعد انتهاء العملية أو خارج آجال البيع بالتخفيض.

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

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

- 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 للتخفيض.

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.

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.

ب - حظر التضليل في الإشهار التجاري عن البيع بالتخفيض

لقد أكد المشرع بموجب المادة 28 من المرسوم التنفيذي 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 تضليلا، يشكل ممارسة تجارية غير نزيهة ويعاقب عليها طبقا لأحكام المادة 38 من القانون رقم 02/04... "

و يُعرف الإشهار المضلل على أنه الإشهار الذي يؤدي إلى تغليط المستهلك أو إمكانية تغليطه سواء باستعمال الكذب أو دون استعماله عن قصد أو دون قصد حتى ولو كان بإهمال¹

¹ - إذ جاء في نص هذه الفقرة مايلي: " تعرض السلع موضوع البيع بالتخفيض بصفة منفصلة عن السلع الأخرى وعلى مرأى الزبائن".

د. بليمان يمينة - جامعة قسنطينة / ب. حسام الدين غربوج - جامعة باتنة 1 (الجزائر)
فالممارسة تكون محظورة إذا تضمنت ادعاءات كاذبة أو على الأقل من شأنها أن توقع الجمهور في الغلط²، كما قد تكون كذلك في حالة الاعتماد على إغفال المعلومات الجوهرية في التعاقد ولهذا نجد أن المشرع قد أكد وفق ما بيننا سابقا على المعلومات التي ينبغي أن يتضمنها الإشهار عن البيع بالتخفيض حماية للمستهلك من التضليل، وهو التضليل الذي يقاس وفقا لمعيار المستهلك المتوسط³.

هذا وقد اعتبر المشرع الإشهار المضلل بموجب المادة 38 من القانون 02/04 المنظم للممارسات التجارية بمثابة جنحة رتب عليها غرامات مالية تتراوح ما بين الخمسين ألف دج إلى الخمسة ملايين دج⁴ إضافة إلى عقوبات أخرى على غرار امكانية مصادرة البضائع موضوع الحظر⁵ وحتى غلق المحل التجاري⁶ وأمر المحكوم عليه بنشر الأحكام المعاقبة له في الصحافة الوطنية أو الأماكن التي يحددها⁷. وكل هذه التدابير والعقوبات تعتبر بمثابة ضمانات لحماية المستهلك في إطار ممارسة البيع بالتخفيض.

خاتمة:

من خلال ما تقدم بيّض أن المشرع وفي إطار ضبط نزاهة الممارسات التجارية قد نظم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 215/06 السالف الذكر ممارسة عمليات البيع بالتخفيض بشكل يهدف إلى حماية المتنافسين في السوق والمستهلكين، وهذا من خلال ضبط حرية القيام بهذه الممارسة وتقييدها بفترات معينة خلال السنة تجنباً للتعسف في ممارستها، فضلا عن تنظيم الإشهار حولها تجنباً للتضليل. وإذا كان الهدف الظاهر من خلال هذا التنظيم هو حماية المتنافسين والمستهلكين على حد سواء فإننا من جهتنا نركز على أن تنظيم مثل هذه البيوع له أهمية كبرى في تعزيز ضمانات حماية المستهلك خاصة من ناحية مراعاة رضاه وتكريس احترام حقه في الخيار.

¹ - بليمان يمينة، الإشهار الكاذب أو المضلل، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، العدد 32 المجلد ب 2009 ديسمبر، ص 293.

²-Yves Picod, Droit de la consommation , Dalloz, Paris,3eme édition, 2015.p.83.

³ Yves picod, op cit, La meme page.

⁴ - لقد نصت المادة 38 من القانون 02/04 السالف الذكر على ما يلي: "تعتبر ممارسة تجارية غير نزيهة وممارسات تعاقدية تعسفية مخالفة لأحكام المواد 26 و27 و28 و29 من هذا القانون، ويعاقب عليها بغرامة من خمسين ألف دينار إلى خمسة ملايين 5.000.000 دج."

⁵ - وهذا ما نصت عليه المادة 44 من القانون 02 /04 السالف الذكر.

⁶ - أنظر كل من المادة 46 و47 من نفس القانون.

⁷ - انظر المادة 48 من نفس القانون.

قائمة المصادر والمراجع:

1/ الأوامر والقوانين:

- الأمر رقم 03/03 المؤرخ في 19 يوليو 2003 يتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية عدد 43 لسنة 2003.
- القانون رقم 02/04 المؤرخ في 23 يونيو 2004، المتضمن القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، المعدل والمتمم الجريدة الرسمية عدد 41 المؤرخة في 27 يونيو 2004 ص 3.
- القانون التجاري الفرنسي، محمل من الموقع www.legifrance.gouv.fr
- ظهير شريف رقم 03.11.1 الصادر في 18 فبراير 2011 المتعلق بتنفيذ القانون رقم 31/08 القاضي بتحديد تدابير حماية المستهلك، الجريدة الرسمية للملكة المغربية عدد 5932 الصادر في 07 أبريل 2011.

2/ المراسيم التنظيمية:

- المرسوم التنفيذي رقم 215/06 المؤرخ في 18 يونيو 2006 المحدد لشروط وكيفية ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود. الجريدة الرسمية عدد 41 الصادر في 21 يونيو 2006، ص 05.

3/ الكتب:

- Régis Fabre, Marie-Pierre, Bonet-Desplan, Nadine Sermet et Nicolas Genty, Droit de la Publicité et de la Promotion des Ventes , Dalloz ,Toulouse, 3 éme édition, 2006.
- Yves Picod, Droit de la consommation , , Dalloz, Paris,3eme édition 2015.
- Guy Raymond, Droit de la consommation ,LexisNexis, Paris, 3éme édition 2015.

4/ المقالات:

- بليمان يمينة، الإشهار الكاذب أو المضلل، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة العدد 32 المجلد ب، ديسمبر 2009.
- لهور بدر، حماية المنافسة من التعسف في ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين وفقا لقانون المنافسة الجزائري، مجلة المفكر، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد العاشر.