

جامعة -20 أوت 1955- سكيكدة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر تخصص قانون الأعمال

تحت إشراف:

من تقديم الطالبة:

سميحة بشينة

أميرة عواد

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
د/ نهى شيروف	أستاذة محاضرة	رئيسا
أ / سميحة بشينة	أستاذة مساعدة	مشرفا ومقررا
د / مخلوف لكحل	أستاذ محاضر	مناقشا

دورة جويلية 2019

الشكر

بعد الحمد لله الذي أعانني على هذا العمل

نتقدم بالشكر الجزيل إلى "الأستاذة سميحة بشينة"

التي أشرفت على إنجاز هذا العمل والتي لم تبخل علينا بنصائحها القيمة
وتوجيهاتها

كما نتقدم بخالص التقدير والعرفان إلى العائلة الكريمة .

ولا يفوتنا أن نتقدم بالشكر إلى عمال مديرية الأشغال العمومية

كما نشكر كل من ساعدني من قريب أو بعيد.

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

روحي "أمي" الطاهرة

رحمها الله وأسكنها فسيح جنانه

كما أهدي هذا العمل

إلى مثال الصبر والتشجيع وسندي

في الحياة "أبي" حفظه الله

قائمة المختصرات

✓ ص: صفحة

✓ ص ص: الصفحة من ... إلى ...

✓ ط: طبعة

✓ د ط: دون طبعة.

مقدمة

لقد انتشر استخدام وسائل الاتصال الحديثة بشكل كبير ومن بينها اتساع استخدام شبكة الاتصالات الدولية، ألا وهي الانترنت في شتى المجالات وخاصة في مجال التجارة الالكترونية، مما أدى إلى ظهور أساليب جديدة لإبرام العقود والتي لم تكن معروفة مسبقاً، ومن بين هذه الأساليب التعاقد عبر شبكة الانترنت، حيث ساهمت هذه الأخيرة في إزالة كل الحدود الجغرافية بين الدول والشعوب، لأنها تساعد الأطراف التعاقد عن بعد على اختلاف مواقعهم وتباعدهم واختلاف ثقافتهم ولغاتهم، وذلك بدخولهم إلى الشبكة وتبادل المعلومات فيما بينهم بكل حرية ودون أي قيود أو اعتبار للحدود الجغرافية، لأنها تخلق بيئة جديدة تتيح للمتعاملين وسائل متطورة للإعلان عن السلع والخدمات، ثم التعاقد عليها وتنفيذها داخل الشبكة إذا تعلق البيع بالخدمات أو خارج الشبكة إذا كان محل العقد سلعة.

حيث يعتبر التعاقد عبر الانترنت أحدث صور التعاقد على الإطلاق وذلك لما يحققه هذا النوع من التعاقد من مزايا كثيرة تساعد على توفير الوقت والجهد والنفقات، غير أن الطبيعة العالمية والانفتاحية لشبكة الانترنت وكذلك غياب المعلومات عن طبيعة الأموال والخدمات المعروضة وعدم الاتصال المباشر بين البائع والمشتري هي كلها مخاطر تفرض توفير حماية قانونية وضمانات للمشتري في التعاقد عبر الانترنت.

في ظل التعاقدات الالكترونية أصبح عقد البيع الالكتروني من أهم وأوسع العقود نطاقاً في معاملتنا اليومية، فإذا كان البيع فيما مضى يتم بطريقة تقليدية فان عقود البيع التي أوجدتها الأساليب الحديثة والمتطورة للتعاقد لم تعد تتلاءم مع النظرية التقليدية للعقد لكونها ترد على عمليات تتسم بالتعقيدات الفنية والقانونية، ويقصد بعقد البيع الالكتروني الاتفاق الذي يبرم عبر شبكة الانترنت بين شخصين لا يجمعهما مجلس عقد واحد من اجل اقتناء سلعة أو خدمة.

أهمية الدراسة:

تتجلى أهمية البحث في موضوع ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني في ما

يلي:

- لا شك أن التطور الهائل في ثورة الاتصالات والتقنيات الحديثة والتطور التكنولوجي الحديث بصفة عامة، قد أدى إلى ظهور التجارة الإلكترونية ومن خلالها العقد الإلكتروني، وهو موضوع من المواضيع التي أصبحت أكثر انتشارا في الوقت الحاضر وأكثرها حيوية، وهو ما يجعله جدير بالدراسة والبحث لاسيما في مجال التجارة وكذا من ناحية القوانين والأحكام التي تحكمه حتى تتوافر الحماية القانونية للمتعاملين في هذا المجال.

- تتمثل في التحول التدريجي من التعامل عبر التجارة التقليدية إلى التعامل الإلكتروني وهو ما شكل تحديا كبيرا للدول العربية ومن بينها الجزائر التي لا تزال غير قادرة على تبني هذا النوع من التجارة التي تتم عبر شبكة الانترنت في مؤسستها خاصة التجارية منها التي مازالت تعتمد بشكل كبير التجارة التقليدية في معاملاتها، مما يتطلب معه الأمر ضرورة قناعتها بمزايا التعامل الكترونيا ومن ثمة إيجاد تنظيم قانوني لإضفاء نوع من الثقة والأمان عليها. وبما أن التجارة الإلكترونية لا تزال في بدايتها فمن البديهي أن تعرف عقودها الكثير من التعقيدات من الجانب القانوني، لتسليط الضوء على الجانب القانوني الذي هو بمثابة الأساس والعمود الفقري لمثل هذا النوع من المعاملات.

أسباب اختيار الموضوع:

دفعتنا إلى اختيار هذا الموضوع (ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني) عدة أسباب نذكرها في الآتي:

- يفيد هذا البحث في ميادين العمل المختلفة سواء في الإدارات العمومية أو في المهن الحرة وخاصة في مكاتب التوثيق التي يشملها هذا الطابع الإلكتروني للعقود التي يحررها الموثق
- من شأن الدراسة لهذا الموضوع أن تضيف جديدا للمنظومة التشريعية، وقد تكون النقطة جيدة للمشرع لتعديل وإضافة بعض النقاط وتدارك بعض النقائص فيما يخص حماية المشتري الإلكتروني.
- شغف البحث في المواضيع التي لها علاقة بالعقد الإلكتروني.
- يعد الموضوع من مواضيع الساعة والتي قد تفيد أعدادا كبيرة من الباحثين والدارسين في مجال العقود، نظرا لأنه موضوع حديث ويطرح العديد من الإشكالات.

الدراسات السابقة:

ومن بين الدراسات السابقة نذكر:

- دراسة الطالب إسماعيل قطاف بعنوان: "العقود الإلكترونية وحماية المستهلك"، مذكرة ماجستير فرع عقود ومسؤولية، تم مناقشتها بكلية الحقوق، الجزائر، سنة 2006.
- تطرق فيها إلى حماية المستهلك خلال عقد الاستهلاك الإلكتروني بينما تطرقنا في دراستنا إلى ضمانات حماية المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل إبرام العقد وبعده.

- دراسة الطالبة مفيدة طبعي جفال بعنوان: "حماية المستهلك أثناء تنفيذ العقد الالكتروني"، مذكرة ماستر في القانون، تمت مناقشتها بكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، سنة 2012.

تم التطرق في هذه المذكرة إلى حماية المستهلك أثناء تنفيذ عقد الاستهلاك (في الحالة العادية) بينما تطرقنا إلى ضمانات المشتري في عقد البيع الالكتروني قبل التعاقد وبعده؛ أي في مرحلة تنفيذ عقد البيع الالكتروني.

- دراسة الطالبان ساعد بوزيور وأمين برحاييل بودودة بعنوان: "العقد الالكتروني على ضوء القانون الجزائري"، مذكرة ماستر تخصص عقود ومسؤولية، تمت مناقشتها بكلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، سنة 2017.

تطرقا الطالبين في هذه المذكرة إلى دراسة العقد الالكتروني من جميع الجوانب بينما طرقتنا في دراستنا إلى حماية المشتري في عقد البيع الالكتروني ولم نركز على عقد البيع الالكتروني، وإنما ركزنا على الحقوق الممنوحة للمشتري في عقد البيع الالكتروني قبل التعاقد وبعده.

- دراسة الطالب أحمد أمين نان بعنوان: "حماية المستهلك الالكتروني"، مذكرة ماستر، تمت مناقشتها بكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، سنة 2017.

تم التطرق في هذه المذكرة إلى حماية المستهلك أثناء تكوين العقد، حيث درس الشروط التعسفية بعد الحق في الإعلام، كما تطرقنا إلى حماية المستهلك الالكتروني عند تنفيذ العقد ولم يتناول حق المشتري في تسلم المبيع، وضمان التعرض والاستحقاق، بينما تطرقنا في دراستنا إلى حماية المشتري في عقد البيع الالكتروني قبل إبرام العقد، وتناولنا الحق في التفكير والتروي، كما تطرقنا إلى حماية المشتري بعد إبرام العقد، وتناولنا حق

المشتري في تسلم المبيع وضمان التعرض والاستحقاق لذلك كانت دراستنا أوسع نوعا ما من دراسته.

أهداف الموضوع:

يهدف هذا الموضوع إلى:

- بيان حاجة المشتري الالكتروني لحماية تجله يدخل الأسواق الالكترونية بثقة وأمان.
- تحديد أهم الضمانات التقليدية والمستحدثة في عقد البيع الالكتروني.
- المساهمة في إيجاد حلول للمشاكل التي تعاني منها الجزائر في إطار التجارة الالكترونية وحماية المشتري الالكتروني.
- إن هذا البحث المتواضع أردنا به إزالة بعض الغموض واللبس حول الالتزامات الواقعة على عاتق البائع و التي تمثل الضمانات الممنوحة للمشتري.

الإشكالية:

إن موضوع حماية المشتري في عقد البيع الالكتروني يعد من بين المواضيع المعقدة التي تطرح العديد من الإشكالات، وهذا راجع إلى اختلال التوازن بين الأطراف المتعاقدة فنجد المشتري دائما في مركز اقتصادي ضعيف لعدم خبرته وقلة احترافيته على عكس المهني المحترف (البائع) الذي يملك من يسيطر على هذه الشبكة عن طريق عرضه لمنتجات وخدمات غير آمنة. وهذا ما دفع مختلف الدول إلى توفير حماية للمشتري في السوق الالكترونية من أجل إعادة الثقة اللازمة التي يحتاج إليها في سبيل تلبية احتياجاته. الأمر الذي يجعلنا نتساءل عن تلك الضمانات التي منحها المشرع للمشتري في عقد البيع الالكتروني وهل تحقق له الحماية المطلوبة أم لا؟

المنهج المتبع:

تقتضي دراستنا للموضوع الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي وتعرض من خلاله لنصوص قانونية مختلفة ومتعلقة بموضوع البحث ومدى ملائمة النصوص القانونية الواردة في القواعد العامة في مجال التعاقد عبر شبكة.

خطة الدراسة:

للإجابة على الإشكالية السابقة قسمنا البحث إلى فصلين:

الفصل الأول: بعنوان ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد، وذلك من خلال مبحثين تناولنا في المبحث الأول الحق في الإعلام وفي المبحث الثاني حق المشتري في التفكير والتروي.

أما الفصل الثاني: بعنوان ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني بعد التعاقد، وذلك من خلال مبحثين تناولنا في المبحث الأول حق المشتري في تسلم المبيع وفي المبحث الثاني حق المشتري في الضمان.

وختمنا البحث بخاتمة رصدنا فيها جملة من النتائج والتوصيات.

الفصل الأول:

ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

تمهيد:

أدى التطور العلمي والتكنولوجي وظهور شبكة الانترنت وازدياد استعمالها في مختلف المجالات الإلكترونية إلى زيادة المعروض من السلع والخدمات على مختلف الألوان والأشكال، مما أدى بالمشتري إلى فقدان التركيز للتعرف على أصلح ما يحتاج إليه من هذا الكم الهائل من السلع، وما يزيد الأمر صعوبة أن المشتري غالباً ما يفقد الخبرة والمعرفة الكافية لتمييز سلعة عن أخرى ومعرفة جودتها وفائدتها، فكان لابد من تزويده بالمعلومات اللازمة والكافية للاختيار بين السلع المعروضة، ومن هنا جاءت ضرورة إعلام المشتري (المبحث الأول)، كما أن المشتري لا يمكنه الحكم الدقيق على السلعة محل التعاقد مهما بلغ وصف البائع لها، ولهذا فقد أعطى المشتري حقا للتفكير والتروي قبل إبرام العقد (المبحث الثاني).

المبحث الأول:

حق المشتري في الإعلام.

التزام المهني بإعلام المشتري يعتبر أحد أبرز الآليات القانونية في مجال حماية المشتري بصفة عامة، ويبدو هذا الالتزام أكثر إلحاحاً في مجال التعاقد عبر الإنترنت، فهذا التعاقد يتم دون النقاء الحقيقي بين أطراف التعاقد ودون أن يقوم المشتري بمعينة الشيء المتعاقد عليه معينة حقيقية، ونظراً لأهمية حق المشتري في الإعلام في مجال عقود البيع الإلكترونية، سنتطرق إلى تحديد المقصود بالإعلام قبل التعاقد وبيان شروطه (المطلب الأول) ونتناول مضمونه (المطلب الثاني).

المطلب الأول:

مفهوم حق الإعلام وشروطه.

يعتبر حق المشتري في الإعلام من أقدم الحقوق المقررة لحمايته في مجال عقود البيع الإلكترونية إلا أن هذا الحق لم يحض باهتمام الفقهاء ورجال القانون إلا منذ وقت قريب وذلك نتيجة التطور الصناعي والتقدم التكنولوجي الذي شهده العالم، حيث سعى كل من الفقهاء ورجال القانون إلى وضع تعريف لحق المشتري في الإعلام (الفرع الأول) كما قاموا بوضع شروط تحكم هذا الحق (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

تعريف حق المشتري بالإعلام قبل التعاقد.

يمكن تعريف الالتزام بالإعلام قبل التعاقد بأنه: "الالتزام المنتج أو المهني بوضع المستهلك في مأمن ضد مخاطر المنتج المسلم له سواء كانت سلعة أم خدمة، وهو ما

يتطلب أن يبين المنتج أو المهني للمستهلك كل المخاطر التي تكون مرتبطة بالملكية العادية للشيء المسلم له⁽¹⁾.

وما يلاحظ على هذا التعريف أنه ألزم المنتج أو المهني بتحذير المشتري من المخاطر التي قد تنتج عن استعمال السلعة أو الخدمة المسلمة له، ويفهم من لفظ "المسلمة له" أن الالتزام بالإعلام حسب هذا التعريف يكون عند تسليم الشيء المتعاقد عليه، ولم يتحدث عن الحق في الإعلام قبل التعاقد.

وعرفه البعض بأنه: "التزام سابق على التعاقد يتعلق بالالتزام أحد المتعاقدين بأن يقدم للمتعاقد الآخر عند تكوين العقد، البيانات اللازمة حتى يكون على علم بكافة تفاصيل هذا العقد".

ونلاحظ من خلال هذا التعريف أن الحق في الإعلام هو التزام سابق على التعاقد يقع على أحد المتعاقدين، لذلك لا بد أن يحدد الطرف الذي يقع عليه الالتزام بالإعلام قبل التعاقد وهو المنتج أو المهني.

ويعرفه جانب آخر بأنه: "التزام قانوني عام سابق على التعاقد، يلتزم فيه المدين بإعلام الدائن في ظروف معينة إعلام صحيحا وصادقا بكافة المعلومات الجوهرية المتصلة بالعقد المراد إبرامه والتي يعجز عن الإحاطة بها بوسائله الخاصة ليبنى عليها رضاه"⁽²⁾.

يتبين من خلال هذا التعريف أنه حصر الالتزام بالإعلام قبل التعاقد على المعلومات الأساسية والجوهرية فقط المتعلقة بالعقد التي يعجز المشتري العلم بها بوسائله

(1) - نضال سليم برهم: أحكام عقود التجارة الإلكترونية، ط1، دار الثقافة، عمان، الأردن، 2009، ص 182.

(2) - خالد ممدوح إبراهيم: حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 94-95.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

الخاصة كالعيوب الخفية مثلا، في حين أغفل المعلومات الإضافية الأخرى التي من الواجب إعلام المشتري بها كتمن السلعة وشروط البيع مثلا.

ويتضح من خلال التعريفات السابقة أن جوهر التزام المهني قبل التعاقد بإعلام المشتري الإلكتروني هو البيانات والمعلومات المتعلقة بالسلع والخدمات المراد التعاقد عليها⁽¹⁾.

من خلال ما سبق توصلنا إلى تعريف شامل يتمثل في أن: "الالتزام بالإعلام هو التزام سابق على التعاقد يلتزم بمقتضاه المنتج أو المهني اتجاه المشتري الإلكتروني بتقديم جميع البيانات والمعلومات المتعلقة بالسلع أو الخدمات المراد التعاقد عليها، حتى يتسنى للمشتري اتخاذ القرار السليم بالإقدام أو الإحجام على التعاقد بناء على رضا مستنير".

وتجدر الإشارة إلى أن معظم التشريعات القانونية في الدول المختلفة لم تعرف الالتزام بالإعلام السابق على التعاقد تعريفا قانونيا بل تركته للاجتهاد الفقهي، واكتفت بالنص عليه في قانون الاستهلاك، وهذا ما نجده لدى المشرع الفرنسي من خلال قانون حماية المستهلك الفرنسي الصادر في 10 كانون الثاني 1978، حيث تضمنت المادة 1/111 نصا يفيد بأنه: "يتوجب على كل مهني بائع أموال أو مقدم خدمات قبل إبرام العقد أن يوفر للمستهلك ما يمكنه من معرفة الخصائص الجوهرية للمال أو الخدمة"، وقد تضمن الإرشاد الأوروبي الصادر بتاريخ 20 أيار 1997 والخاص بحماية المستهلكين في التعاقد عن بعد، أحكاما توجب على المواقع الموردة عبر الانترنت أن تقدم للمستهلكين وقبل التعاقد معهم، سلسلة من المعلومات التوضيحية، أبرزها حول المراحل التقنية الواجب إتباعها من أجل إبرام العقد وحول وسائل وآلية تدارك الأخطاء في

(1) - خالد ممدوح إبراهيم: حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، المرجع السابق، ص 95.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

تزويد البيانات وتصحيحها وحول لغة التعاقد وأية قواعد سلوكية واجبة الإتباع لضمان حسن سير العلاقات التعاقدية⁽¹⁾.

أما بالنسبة للقانون الاستهلاك الجزائري فقد نص على الالتزام بالإعلام من خلال المادة 17 من القانون رقم: 03/09⁽²⁾ المؤرخ في: 25 فيفري 2009، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش التي تنص على: "يجب على كل متدخل أن يعلم المستهلك بكل المعلومات المتعلقة بالمنتج الذي يضعه للاستهلاك".

ويلاحظ من خلال هذه المادة أن المشرع الجزائري قد ألزم المتدخل أن يعلم المشتري بكل البيانات والمعلومات المتعلقة بالمنتج أو السلعة المعروضة للبيع وذلك قبل عملية البيع، وعليه فيمكننا أن نطبق القواعد العامة الخاصة بحماية المستهلك العادي لأن المشرع الجزائري لم يفرق بينهما وهذا حسب ما نصت عليه المادة 2⁽³⁾ من قانون رقم: 03/09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش .

الفرع الثاني:

شروط الحق في الإعلام قبل التعاقد.

إن الحق في الإعلام قبل التعاقد يفترض أن أحد الطرفين يحوز معلومات جوهرية متصلة بالعقد لا يعرفها الطرف الآخر، أي أنه يلزم لقيام الالتزام بالإعلام قبل التعاقد توافر شرطان يتعلق الأول بعلم المحترف بالبيانات والمعلومات المتعلقة بالمبيع موضوع العقد (أولاً)، أما الثاني فيتعلق بجهل المستهلك بمثل هذه المعلومات جهلاً مشروعاً (ثانياً).

(1) - عمر خالد زريقات: عقد التجارة الإلكترونية، عقد البيع عبر الانترنت (دراسة مقارنة)، ط 1، دار الحامد، عمان، الأردن، 2007، ص 341.

(2) - الجريدة الرسمية، العدد 15، المؤرخة في: 08 مارس 2009.

(3) - نصت المادة 2 على أنه: " تطبق أحكام هذا القانون على كل سلعة أو خدمة معروضة للاستهلاك بمقابل أو مجاناً وعلى كل متدخل وفي جميع مراحل عملية العرض للاستهلاك ".

أولاً- علم المحترف بالبيانات والمعلومات المتعلقة بالمبيع موضوع العقد:

يقصد بعلم المحترف هنا ليس فقط العلم بالبيانات والمعلومات للمنتج محل التعاقد، وإنما كذلك العلم بأهميتها وبدورها المؤثر والفعال في تكوين رضا المستهلك، ومن البيانات التي يلتزم التاجر بإعلام المشتري بها قبل إبرام عقد البيع الإلكتروني تلك التي تتعلق بالحالة القانونية للمبيع محل التعاقد، ومن ثم يلتزم التاجر بإعلام المشتري قبل التعاقد بالحقوق العينية التي تنقل الشيء المبيع كحق الملكية مثلا، وكذا بالحقوق الشخصية المترتبة على البيع كحق الإيجار مثلا والالتزام بالإعلام المشتري بالأوصاف الأساسية والجوهرية للمبيع يجب أن ينشأ ويتحقق قبل إبرام عقد البيع أو في وقت معاصر له، حتى يتمكن المشتري من تكوين رضائه، بناء على إرادة واعية مستنيرة، تمكنه من معرفة قيمة المبيع ومقدار نفعه المادي بالنسبة له⁽¹⁾.

ثانياً- جهل المشتري بمثل هذه المعلومات جهلا مشروعاً:

لكي يتحقق قيام التزام المهني قبل التعاقد بالإعلام كان لابد أن يكون المشتري جهلا لهذه المعلومات، حيث أن جهل المشتري هو الذي يجعل المهني في عقود الاستهلاك الإلكتروني مدين بالإعلام للمشتري، غير أن جهل المشتري لابد أن يكون مشروعاً، باعتبار أن الالتزام بالإعلام الذي يقع على عاتق المهني له حدود، حيث لا يتعدى ما يجهله المهني شخصياً ولا المعلومات التي يعلمها المشتري أو يفترض علمه بها⁽²⁾.

(1)-خالد ممدوح إبراهيم: حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، المرجع السابق، ص ص 97- 100.

(2)-مريم خليفي: الالتزام بالإعلام الإلكتروني وشفافية التعامل في مجال التجارة الإلكترونية، دفاتر السياسة والقانون، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، العدد الرابع، 2011، ص 209، تم الإطلاع عليه بتاريخ: 02 ماي 2018 على

والجهد الذي يستطيع المشتري التمسك به هو الجهل المشروع، فعلى المشتري أن يسعى إلى الاستعلام عن البيانات والمعلومات المتعلقة بالمنتج موضوع العقد المراد إبرامه، فالالتزام بالإعلام يتوقف عندما يتوقف الالتزام بالاستعلام، ومن وسائل الاستعلام المتاحة الاستعانة بأهل الخبرة، والاستعلام عن طريق الوسائل القانونية المتبعة لشهر الحقوق والتحقق من الحالة المالية والمهنية للمحترف والاستعلام من خلال اللجوء إلى المحترف نفسه⁽¹⁾.

المطلب الثاني:

مضمونا الحق بالإعلام قبل التعاقد.

إن مضمون الحق في الإعلام قبل التعاقد متباين ويختلف حسب طبيعة العقد المبرم وحسب المتعاقدين أنفسهم، وقد اختلفت التشريعات القانونية حول المعلومات والبيانات الواجب الإدلاء بها للمشتري (الفرع الأول) والكيفية التي يتم بها تزويد المشتري بهذه المعلومات والبيانات (الفرع الثاني) بالإضافة إلى تحديد اللغة المستعملة في الإدلاء بالمعلومات والبيانات (الفرع الثالث).

الفرع الأول:

الالتزام بالإدلاء بالمعلومات والبيانات.

هناك عدة معلومات يجب على المهني أن يقوم بالإدلاء بها للمشتري الإلكتروني، وذلك قبل أن يبرم العقد عبر الأنترنت والتي تناولها قانون الاستهلاك، حيث تنقسم إلى المعلومات الأساسية (أولا) والمعلومات الإضافية (ثانيا).

(1) - خالد ممدوح إبراهيم: حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، المرجع السابق، ص 347.

أولاً- المعلومات الأساسية:

تعرف المعلومات الأساسية على أنها مجموع البيانات والتصريحات الجوهرية، التي يجب على المهني المحترف المتعامل عبر شبكة الانترنت الإدلاء بها للمشتري الإلكتروني، وتتمثل هذه المعلومات أساسا في معرفة وتحديد شخصية البائع (1) وبيان الخصائص الأساسية للسلع والخدمات (2).

1- معرفة وتحديد شخصية البائع:

من أهم الأمور التي تثير قلق المشتري الإلكتروني هو عدم معرفة شخصية البائع الذي يتعامل معه⁽¹⁾، وذلك حتى يكون المشتري على بينة من أمره، بل قد يكون الاعتبار الشخصي للبائع مصدرا أساسيا للتعاقد، بما يتوافر له الأمان والخدمات خصوصا وأنه يتم عن بعد⁽²⁾.

ففي مجال التعاقد الإلكتروني عبر الشبكات نجد أن القانون الفرنسي لاستهلاك، والتوجيه الأوروبي الصادر في 20 مايو 1997، قرار أنه يجب تحديد شخصية البائع⁽³⁾، حيث أوجبت المادة 121-1/18 من تقنين الاستهلاك الفرنسي ضرورة إعلام المشتري بالآتي:

اسم السلعة أو مقدم الخدمة، ورقم تليفونه وعنوانه، أو إذا تعلق الأمر بشخص معنوي، مركز أعماله، أو اسم المنشأة المسؤولة عن العرض إذا كان مختلفا⁽⁴⁾.

(1)-خالد ممدوح إبراهيم: حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، المرجع السابق، ص 347.

(2)-سمير عبد السميع الأودن: العقد الإلكتروني،(د،ط)، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2005، ص122-123.

(3)- خالد ممدوح إبراهيم: حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، المرجع السابق، ص 103.

(4)-سليم سعداوي: عقود التجارة الإلكترونية (دراسة مقارنة)، ط1، دار الخلدونية، القبة القديمة، الجزائر، 2008، ص 26.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

أما التوجيه الأوروبي الخاص بحماية المستهلكين في التعاقد عن بعد الصادر في 20 أيار 1997، فقد تضمن إلزام الموردين والمهنيين بواجب إعلام المستهلك وقت تنفيذ العقد أو في أبعد تقدير وقت التسليم هوية هذا المورد والتمن وكلفة التسليم إذا وجدت والخصائص الأساسية للسلعة أو الخدمة وطرق الدفع، كما تضمن التوجيه الأوروبي الثاني المتعلق بالتجارة الإلكترونية الصادر في 8 حزيران 2000، النص على وجوب أن توفر المواقع الموردة للخدمات والسلع كافة المعلومات الأساسية حولها كالاسم الكامل والعنوان وعنوان البريد الإلكتروني، ورقم تسجيلها في السجل التجاري ورقمها الضريبي⁽¹⁾.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري، ومن خلال استقراءنا للقانون رقم 18-05 المؤرخ في: 10 ماي 2018، المتعلق بالتجارة الإلكترونية، قد أوجب على المورد الإلكتروني أن يقدم العرض التجاري الإلكتروني بطريقة مرئية ومقروءة ومفهومة، كما أوجب أن يتضمن مجموعة من المعلومات تتمثل أساسا في: رقم التعريف الجبائي، والعناوين المادية والإلكترونية، ورقم هاتف المورد الإلكتروني، ورقم السجل التجاري أو رقم البطاقة المهنية للحرفي، وهذا ما نصت عليه المادة⁽²⁾ 11 من خلال الفقرتين 1 و 2 من القانون رقم: 18-05 السالف الذكر.

من خلال ما سبق يتضح لنا أن كل من المشرع الفرنسي والتوجيه الأوروبي قد عالجا هذه المسألة بشكل موسع، حيث قام المشرع الفرنسي بالتمييز بين ما إذا كان المحترف المتعاقد عبر الانترنت شخصا معنويا، وفي هذه الحالة يجب إعلام المشتري بمركز أعماله أو اسم المنشأة المسؤولة عن العرض، أما إذا كان المحترف شخصا طبيعيا فهنا يلتزم بتقديم رقم هاتفه بالإضافة إلى عنوانه الشخصي، وكذا اسمه مع تقديم معلومات أخرى متعلقة بالسلع والخدمات المقدمة، وهذا حسب ما نصت عليه المادة 121-01/18

(1)- عمر خالد زريقات: المرجع السابق، ص 342.

(2)- الجريدة الرسمية، العدد 28، المؤرخة في: 16 ماي 2018.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

من قانون الاستهلاك الفرنسي، وهو ما تناوله التوجيه الأوروبي الخاص بحماية المستهلكين المتعاقدين عن بعد الصادر في 20 ايار 1997 وكذا التوجيه الأوربي الثاني الصادر في 8 حزيران 2000.

2- الخصائص الأساسية للسلع والخدمات:

ويقصد بها بيان السلعة أو الخدمة بيانا كافيا نافيا للجهالة، وذلك يقتضى الالتزام بمبدأ حسن النية، حيث يقع الالتزام بالإعلام وعدم الكتمان على عاتق البائع المهني أو المورد للطرف المشتري وذلك عن طريق تزويده بالبيانات اللازمة لتتوير رضائه، بمعنى آخر فإنه على البائع العارض على الشبكة أن يبين بوضوح على الشاشة الصفات الأساسية للسلعة أو الخدمة المعروضة⁽¹⁾.

حيث يقضى قانون الاستهلاك الفرنسي أن على التاجر الإلكتروني الذي يعرض منتجاته عبر الانترنت أن يحدد الخصائص العامة الضرورية للمنتج أو الخدمة⁽²⁾، وذلك من خلال المادة 111-1 من قانون الاستهلاك، حيث إن هذه المادة قد ألزمت المهني الذي يقوم ببيع سلعة أو تقديم خدمة أن يقوم بتبصير المشتري المتعاقد معه بالخصائص الأساسية للسلعة أو الخدمة محل التعاقد، كما أن التوجيه الأوروبي رقم 07 سنة 1997 الخاص بحماية المستهلك في العقود عن بعد اهتم هو الآخر بإلزام المهني بأن يقوم بتبصير المستهلك بالخصائص الأساسية للسلعة أو الخدمة، وذلك في المادة 1/4 ب منه⁽³⁾.

(1) - سمير عبد السميع الأودن: المرجع السابق، ص ص 124-128.

(2) - خالد ممدوح إبراهيم: إبرام العقد الإلكتروني (دراسة مقارنة)، ط1، دار المفكر العربي، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 349.

(3) - سامح عبد الواحد التهامي: التعاقد عبر الانترنت (دراسة مقارنة)، (د،ط)، دار الكتب القانونية، المحلة الكبرى، مصر، 2008، ص 272.

وبالرجوع إلى قانون الاستهلاك الجزائري، نجد أن المشرع قد نص على هذا الالتزام في المادة 17 منه، حيث نصت على أنه: "يجب على كل متدخل أن يعلم المستهلك بكل المعلومات المتعلقة بالمنتج الذي يضعه للاستهلاك بواسطة الوسم ووضع العلامات أو بأي وسيلة أخرى مناسبة"، وكذلك ورد هذا الالتزام في القانون رقم: 02/04 المؤرخ في: 23 يونيو 2004، المتعلق بتحديد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية⁽¹⁾، حيث نصت المادة 08 منه على أنه: "يلتزم البائع قبل اختتام عملية البيع بإخبار المستهلك بأية طريقة كانت، وحسب طبيعة المنتج بالمعلومات النزيهة والصادقة المتعلقة بمميزات هذا المنتج أو الخدمة وشروط البيع الممارس، وكذا الحدود المتوقعة للمسؤولية التعاقدية لعملية البيع أو الخدمة".

عند استقراءنا للمادتين السابقتين نلاحظ أن المشرع الجزائري ألزم البائع أو المتدخل بإعلام المشتري بالخصائص الجوهرية للسلع والخدمات المقدمة له، حيث لم يحصر وسائل إعلام المشتري وإنما ذكرها على سبيل المثال فقط، وترك المجال مفتوحاً أمام المتدخل لإعلام المشتري بخصائص السلع أو الخدمة المقدمة، وهذا ما يفهم من خلال عبارة "أي وسيلة أخرى مناسبة" التي ذكرتها المادة 17 من قانون 03/09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش المذكور سابقاً وعبارة "بأي طريقة كانت" الواردة في المادة 08 من القانون 02/04 المتعلق بتحديد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية المذكور سابقاً.

من خلال ما سبق يتضح أن المشرع الجزائري فعلاً لم يميز بين المستهلك العادي والمستهلك الإلكتروني، وما يفسر هذا القول أنه لم يحصر طرق إعلام المشتري وبالتالي فإن المتدخل أو البائع الإلكتروني ملزم هو الآخر بإعلام المشتري بخصائص السلعة أو

(1) - الجريدة الرسمية، العدد 41، المؤرخة في: 27 يونيو 2004.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

الخدمة المقدمة له، كما أنه وازن بين العقد العادي والعقد الإلكتروني من حيث الحماية القانونية التي وفرها لكل من المشتري العادي والمشتري الإلكتروني.

كما أن هذا الالتزام ورد في نص المادة 352 من القانون المدني⁽¹⁾ التي تنص على انه: "يجب أن يكون المشتري عالما بالمبيع علما كافيا ويعتبر العلم كافيا إذا اشتمل العقد على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بحيث يمكن التعرف عليه".

وبذلك يكون المشرع من خلال هذه المادة قد ألزم البائع أن يعلم المشتري بكل البيانات والأوصاف الجوهرية للمبيع بحيث يكون المشتري عالما بالمبيع علما كافيا نافيا للجهالة.

ومن خلال النصوص القانونية السابقة الذكر نجد أن المشرع الجزائري قد ألزم المهني الإلكتروني بإعلام المشتري بالخصائص الأساسية للسلع والخدمات، وذلك من أجل تنوير رضائه.

ثانيا - المعلومات الإضافية:

بالإضافة إلى المعلومات الأساسية السابقة الذكر يجب على المهني أن يدلي للمشتري بمعلومات أخرى، وهذا لتوضيح الصورة أمامه لأن هذا الأخير لا يستطيع معاينة السلعة معاينة حقيقية، وتتمثل المعلومات الإضافية في ثمن السلعة أو الخدمة وشروط البيع (01) مصاريف التسليم وطريقة الدفع (02) طريقة تنفيذ العقد (03) وحق المشتري في العدول عن العقد (04).

(1) - الأمر رقم: 58/75 المؤرخ في: 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية، العدد 78، المؤرخة في 30 سبتمبر 1975 المعدل والمتمم بالقانون رقم: 05/07 المؤرخ في: 13 ماي 2007، الجريدة الرسمية، العدد 31، المؤرخة في: 13 ماي 2007.

1- ثمن السلعة أو الخدمة وشروط البيع:

من بين المعلومات التي يجب على المهني إعلام المشتري بها في عقد البيع الإلكتروني ثمن السلعة أو الخدمة المقدمة، وكذلك شروط البيع التي قد تكون دافعا للإبرام العقد، وهذا ما نص عليه المشرع الفرنسي في المادة 113-3 من قانون الاستهلاك الفرنسي فالمهني حسب هذه المادة ملزم بتبصير المشتري بسعر السلعة أو الخدمة، حتى يتمكن المشتري من اتخاذ قراره في إبرام العقد من عدمه، بالإضافة إلى السعر فيجب على المهني الذي يقوم بممارسة نشاطه عبر الانترنت أن يبصر المشتري بأي قيود معينة، يمكن أن تحد من المسؤولية العقدية له، كما أنه ملزم بأن يعلمه بأي شروط خاصة بعقد البيع⁽¹⁾.

كما أن التوجيه الأوروبي اهتم هو الآخر بإلزام المهني بتبصير المشتري بسعر السلعة أو الخدمة إضافة إلى الرسوم التي سيتحملها المشتري، وهذا من خلال المادة 1/4 ح من التوجيه الأوروبي رقم 07 لسنة 1997⁽²⁾.

بالنسبة للمشرع الجزائري فقد نص على ضرورة إعلام المشتري بسعر السلعة أو الخدمة المقدمة من خلال المادتين 04 و05 من القانون رقم: 02/04 المتعلق بتحديد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، حيث تنص المادة 04 منه على أنه: "يتولى البائع وجوباً إعلام الزبائن بأسعار وتعريفات السلع والخدمات وبشروط البيع"، كما تنص المادة 05 منه على أنه: "يجب أن يكون إعلام المستهلك بأسعار وتعريفات السلع والخدمات عن طريق وضع علامات أو وسم أو معلقات أو بأية وسيلة أخرى مناسبة"، والمقصود بالوهم هنا "كل البيانات أو الكتابات أو العلامات أو المميزات أو الصور أو التماثيل أو الرموز المرتبطة بالسلعة".

(1) - سامح عبد الواحد التهامي: المرجع السابق، ص 273.

(2) - سامح عبد الواحد التهامي: المرجع نفسه، ص 274.

عملا بنص المادتين المذكورتين أعلاه يتضح أن المشرع الجزائري ألزم المهني أو البائع وجوبا بإعلام المشتري بأسعار السلع أو الخدمات المقدمة وكذا شروط البيع، حيث لم يحدد طرق إعلام المشتري بل تناول ذلك على سبيل المثال كالوسم مثلا، وهذا ما أكدته كذلك ما ورد في نص المادة 05 من القانون 02/04 السابق الذكر التي نصت على أنه: "... عن طريق وضع علامات أو رسم أو معلقات أو بأية وسيلة مناسبة"، وبذلك يكون المشرع الجزائري قد سار على خطى المشرع الفرنسي والتوجيه الأوروبي فيما يتعلق بإلزامية إعلام المهني للمشتري الإلكتروني بثمن السلعة أو الخدمة وشروط البيع .

2- مصاريف التسليم وطريقة الدفع:

يلتزم المهني قبل إبرام العقد الإلكتروني بضرورة إعلام المشتري بمصاريف التسليم إن وجدت، وهذا ما تضمنه نص المادة 121-18 من قانون الاستهلاك الفرنسي الذي ألزم المهني المحترف بأن يبصر المشتري بمصاريف التسليم، فإذا كان تسليم السلعة إلى المستهلك يقتضي تحمل المستهلك لمصاريف مثل: مصاريف شحن السلعة للمشتري، فيجب أن يعلمه بذلك، كما أن التوجيه الأوروبي رقم 07 لسنة 1997 الخاص بحماية المستهلك في العقود عن بعد فقد نص على ضرورة إعلام المشتري بوجود مصاريف التسليم، وقد هذه المصاريف⁽¹⁾.

أما بخصوص طريقة الدفع فقد ألزم كل من المشرع الفرنسي والتوجيه الأوروبي رقم 07 لسنة 1997 الخاص بحماية المستهلك في العقود عن بعد المهني أن يحدد للمستهلك طريقة الدفع التي سيتبعها المشتري، وهذا راجع إلى كثرة طرق الدفع عبر الانترنت، كأن يقوم المشتري بإرسال شيك إلى المهني، كما يمكن أن يقوم بالدفع من خلال محفظة النقود الإلكترونية⁽²⁾.

(1) - سامح عبد الواحد التهامي: المرجع السابق، ص 275.

(2) - سامح عبد الواحد التهامي: المرجع نفسه، ص 276.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد ألزم هو الآخر المهني بأن يبصر المشتري لمصاريف التسليم وذلك من خلال الفقرة 5 من المادة 11 من القانون رقم: 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية والتي جاء فيها: "يجب أن يقدم المورد الإلكتروني العرض التجاري بطريقة مرئية ومقروءة ويجب أن يتضمن على الأقل، ولكن على سبيل الحصر، المعلومات الآتية:

_ رقم التعريف الجبائي، والعناوين المادية والإلكترونية، ورقم هاتف المورد الإلكتروني؛

_ رقم السجل التجاري أو رقم البطاقة المهنية للحرفي؛

_ طبيعة وخصائص وأسعار السلع أو الخدمات المقترحة باحتساب كل الرسوم؛

_ حالة توفر السلعة أو الخدمة؛

_ كفاءات وآجال التسليم؛

_

أما فيما يخص طريقة الدفع هناك طرق الدفع التقليدية تتمثل في: الدفع عن طريق التحويل البنكي، الشيك... الخ⁽¹⁾.

بالإضافة إلى طرق الدفع الحديثة وتتمثل في: الدفع بالبطاقة المصرفية وبطاقة الائتمان والدفع بالنقود الإلكترونية (وتسمى أيضا بالنقود الرقمية أو الرمزية أو النقود

(1) - سامح شعبور ومصباح مرابطي: وسائل الدفع الإلكترونية في الجزائر - واقع وتحديات -، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي التبسي، تبسة، الجزائر، السنة الجامعية 2015-2016، ص ص 09-13. تم الإطلاع عليه بتاريخ: 15 أبريل 2019 على الساعة: 19:26 عبر الموقع:

القيمية) (1).

ومما سبق بيانه نجد أن المشرع الفرنسي ألزم المهني المحترف بإعلام المشتري بمصاريف التسليم وذلك من خلال المادة 18/121 من قانون الاستهلاك، أما التوجيه الأوروبي رقم 07 لسنة 1997 فقد ألزم المهني بتبصير المشتري بوجود مصاريف التسليم وقام بتحديد هاته المصاريف، وهذا ما تبناه أيضا المشرع الجزائري من خلال المادة 11 من القانون رقم: 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية حيث ألزم هو الآخر المورد الإلكتروني بإعلام المشتري بمصاريف التسليم.

وفيما يخص طرق الدفع فهي كثيرة لذلك ألزم كل من المشرع الفرنسي والتوجيه الأوروبي المهني المتعامل عبر شبكة الانترنت أن يحدد للمشتري الطريقة التي يتم الدفع بها، لذلك قد تكون إما عن طريق إرسال الشيك إلى المهني أو الدفع من خلال محفظة النقود الإلكترونية كما ذكرناه سابقا وهذا على غرار المشرع الجزائري والذي حدد طريقة الدفع من خلال التحويل البنكي والشيك، بالإضافة إلى الدفع بالبطاقات المصرفية بطاقة الائتمان ومنع الدفع بواسطة محفظة النقود الإلكترونية وهذا بموجب المادة 17 من القانون رقم: 11-17 المؤرخ في: 27 ديسمبر 2017، الذي يتضمن قانون المالية لسنة 2018⁽²⁾. الذي جاء فيها: "يمنع شراء العملة الافتراضية وبيعها واستعمالها وحيازتها.

العملة الافتراضية هي تلك التي يستعملها مستخدمو الانترنت عبر شبكة الانترنت، وهي تتميز بغياب الدعامة المادية كالقطع والأوراق النقدية وعمليات الدفع بالصك أو بالبطاقة البنكية".

(1) - علاء الدين نويصر ويسرى زادي: العقد الإلكتروني في ظل التشريع الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016-2017، ص ص 54-56.

(2) - الجريدة الرسمية، العدد 76، المؤرخة في: 28 ديسمبر 2017.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

وبلاحظ من خلال هذه المادة أن المشرع الجزائري منع التعامل بالنقود الإلكترونية، وذلك لأن ليس لها وجود مادي كما أن التعامل بالنقود الإلكترونية غير آمن بالنسبة للمشتري المتعامل عبر شبكة الأنترنت.

3- طريقة تنفيذ العقد:

إن الطريقة التي ينفذ بها العقد تختلف باختلاف نوع العقد الذي سيتم إبرامه أو بالأحرى تختلف حسب محل العقد هل هو سلعة أم خدمة، ولذلك يقع على عاتق المهني التزام بإعلام المشتري بالطريقة التي يتم تسليم السلعة مثلا أو بالكيفية التي سوف يقوم بها بأداء الخدمة المتفق عليها، وقد نص على هذا الالتزام كل من المشرع الفرنسي في المادة 121-18 من قانون الاستهلاك، وكذلك التوجيه الأوروبي رقم 07 لسنة 1997، ضمن المادة 01/04 هـ منه⁽¹⁾.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد نص على طريقة تنفيذ العقد في الفقرة 2 من المادة 13 من قانون التجارة الإلكترونية حيث ألزم المورد الإلكتروني إعلام المشتري الإلكتروني بشروط وكيفيات التسليم والتي جاء فيها أنه: "يجب أن يتضمن العقد الإلكتروني على الخصوص المعلومات الآتية:

_ الخصائص التفصيلية للسلع أو الخدمات،

_ شروط وكيفيات التسليم،

_

وبالتالي فإن المورد الإلكتروني ملزم بإعلام المشتري بشروط التسليم مثال ذلك أن يتفق المورد الإلكتروني مع المشتري الإلكتروني على أن يتم تسليم السلعة المتعاقد عليها يد بيد في مكان يحدده الطرفان وفي أجل شهر من تاريخ انعقاد العقد.

(1)- سامح عبد الواحد التهامي: المرجع السابق، ص 277.

4- حق المستهلك في العدول عن العقد:

في كثير من الأحيان قد يجهل المشتري بوجود حق له في العدول عن العقد خلال مدة محددة من تنفيذه، وبالتالي كان من الواجب إلزام المهني بإعلام المشتري بأن له حق في العدول عن العقد الذي قام بإبرامه، وهذا ما تبناه كل من المشرع الفرنسي في المادة 121-18 من قانون الاستهلاك والتوجيه الأوروبي رقم 07 سنة 1997 في المادة 4 في فقرتها 1⁽¹⁾.

وبالرجوع إلى قانون التجارة الإلكترونية نجد أن المشرع الجزائري قد نص هو الآخر على حق المستهلك في العدول عن العقد و ذلك من خلال المادة 14 والتي جاء فيها أنه: "في حالة عدم احترام أحكام المادة 10 أو أحكام المادة 13 أعلاه، من طرف المورد الإلكتروني، يمكن للمستهلك الإلكتروني أن يطلب إبطال العقد و التعويض عن الضرر الذي لحق به".

الفرع الثاني:

كيفية تنفيذ الالتزام بالإدلاء بالمعلومات والبيانات.

يعتبر تحديد كل من ميعاد الإدلاء بالمعلومات والبيانات وكذلك طريقة الإدلاء بها مسألة مهمة بالنسبة للمشتري حتى يبرم عقده برضاء مستتير خال من عيوب الإرادة، ونظرا لهذه الأهمية نتطرق إلى تحديد ميعاد الإدلاء بالمعلومات (أولا) وبيان طريقة الإدلاء بها (ثانيا).

(1) - سامح عبد الواحد التهامي: المرجع السابق، ص 277.

أولاً- ميعاد الإدلاء بالمعلومات:

بعد أن ذكرنا المعلومات التي يجب على المهني أن يبصر المستهلك بها، فإنه يجب أن يبين الوقت الذي يجب أن ينفذ فيه الالتزام بالإدلاء بالمعلومات والبيانات للمشتري، وفي هذا الصدد فقد ألزمت أغلب التشريعات المنهي بأن يبصر المشتري بهذه المعلومات قبل أن يقوم بإصدار قبوله وهذا ما تنبأه كل من المشرع الفرنسي في قانون الاستهلاك، وكذلك المادة 04 من التوجيه الأوروبي رقم 07 لسنة 1997 والتي تنص على ضرورة أن يتم تبصير المستهلك بها قبل إبرام العقد بوقت كاف، أي قبل إبرام العقد⁽¹⁾.

أما المشرع الجزائري فقد حدد هو الآخر وقت الإدلاء بهذه المعلومات، وذلك قبل إبرام العقد، أي في مرحلة الإعلام السابق على التعاقد وذلك من خلال المادة 08 من القانون رقم 02/04 المتعلق بالقواعد المطبقة على الممارسات التجارية التي تنص على أنه: "يلزم البائع قبل اختتام عملية البيع بإخبار المستهلك بأي طريقة كانت وحسب طبيعة المنتج بالمعلومات النزيهة... لعملية البيع أو الخدمة".

يتضح من هذه المادة أن المشرع الجزائري ألزم المهني بأن يقدم المعلومات المتعلقة بالسلعة أو الخدمة المقدمة للمشتري قبل إبرام العقد حتى يتسنى للمشتري التفكير جيدا قبل اتخاذ قراره بإبرام العقد أو العدول عنه، فعبارة "قبل" التي استعملها المشرع تدل على أن عملية الإعلام تكون سابقة لإبرام العقد.

ثانياً- طريقة الإدلاء بالمعلومات:

لقد حدد المشرع الفرنسي طريقة الإدلاء بالمعلومات للمشتري من خلال الفقرة الثانية(02) من نص المادة 121-18 من قانون الاستهلاك من خلال توضيح الشروط

(1)- سامح عبد الواحد التهامي: المرجع السابق، ص 288.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

الواجب توافرها في هذه الطريقة، حيث نصت على أنه: "يجب أن يظهر الطابع التجاري لهذه المعلومات بدون غموض، كما يجب الإدلاء بهذه المعلومات للمستهلك بطريقة واضحة ومفهومة، بكل الوسائل الملائمة لأداة الاتصال المستخدمة عن بعد" وهي نفس الشروط التي اشترطها التوجيه الأوروبي رقم 07 لسنة 1997 ضمن المادة 04 في فقرتها الثانية (1).

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد حدد طريقة الإدلاء بالمعلومات والبيانات للمشتري، وذلك من خلال الموسم (2).

ومن ما سبق بيانه يلاحظ أن المشرع الفرنسي وكذلك التوجيه الأوروبي، كانا أكثر وضوحا في تحديد طريقة الإدلاء بالمعلومات للمشتري، حيث ذكر المشرع الفرنسي الشروط الواجب توافرها في هذه الطريقة ومن بين هذه الشروط ما يلي:

- الطابع التجاري للمعلومات ووضوحها؛
- أن تكون طريقة الإدلاء بالمعلومات للمشتري واضحة لا لبس فيها؛
- أن تكون بكل الوسائل المناسبة لأداة الاتصال المستخدمة عن بعد، كشبكة الانترنت مثلا، وهذا وفقا للنص المادة 02/18/121 من قانون الاستهلاك الفرنسي، وهذا ما نص عليه أيضا التوجيه الأوروبي رقم 7 لسنة 1997 ضمن المادة 2/4.

وبذلك يكون المشرع الفرنسي والتوجيه الأوروبي قد وفقا في تحديد الطريقة التي يتم من خلالها الإدلاء بالمعلومات لصالح المشتري بخلاف المشرع الجزائري الذي طغى على نصوصه طابع الغموض حيث حصر طريقة الإدلاء بالمعلومات في الموسم فقط .

(1) - سامح عبد الواحد التهامي: المرجع السابق، ص 289.

(2) - وقد سبق تحديد المقصود بالموسم في المادة 03 من القانون رقم 03/09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ص22.

الفرع الثالث:

اللغة المستعملة في الإدلاء بالمعلومات والبيانات للمشتري.

يهدف الإعلام قبل التعاقد إلى تزويد المشتري بالمعلومات الكافية وبكل وضوح دون غموض من أجل تنوير رضائه، ولهذا ألزمت معظم الدول المهني بتبصير المشتري باللغة الوطنية أو اللغة الخاصة به، حيث ظهر قانون تريبون الصادر عام 1994 الذي نص على ضرورة استخدام اللغة الفرنسية⁽¹⁾.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري وعلى غرار باقي التشريعات الأخرى قد اشترط أن يكون إعلام المشتري باللغة العربية أساسا، وعلى سبيل الإضافة أجاز استعمال لغة أو عدة لغات أجنبية أخرى شرط أن تكون سهلة الفهم بالنسبة للمستهلكين، وهذا ما نصت عليه المادة 18 من القانون رقم 03/09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش والتي ورد فيها أنه: "يجب أن تحرر بيانات الوسم وطريقة الاستخدام ودليل الاستعمال وشروط ضمان المنتج وكل المعلومات أخرى منصوص عليها في التنظيم الساري المفعول باللغة العربية أساسا، وعلى سبيل الإضافة يمكن استعمال لغة أو عدة لغات أخرى سهلة الفهم من المستهلكين، وبطريقة مرئية ومقروءة ومتعذر محوها".

يتبين من خلال هذه المادة أن المشرع الجزائري اشترط توافر مجموعة من الشروط في البيانات الواردة في الوسم من بينها كتابة المعلومات والبيانات المتعلقة بالسلع والخدمات المعروضة للبيع باللغة الوطنية وأن تكون واضحة ومرئية حتى يستطيع المشتري قراءتها وفهمها، كما يلاحظ أيضا أن المشرع الجزائري أضاف إلى اللغة الوطنية لغة أجنبية أخرى من أجل تسهيل التعامل مع المشتري الأجنبي والهدف من ذلك هو ضمان حماية المشتري من مخاطر السلع أو الخدمات المقدمة له.

(1) - خالد ممدوح إبراهيم: إبرام العقد الإلكتروني (دراسة مقارنة)، المرجع السابق، ص 350.

وعليه يمكن القول أن المحترف المتعامل عبر شبكة الانترنت ملزم هو الآخر أن يعلم المشتري بالبيانات والمعلومات المتعلقة بالسلع أو الخدمات المقدمة له باللغة الوطنية، وإذا كان المشتري أجنبيا يقوم بإعلامه باللغة الأجنبية التي يفهمها.

المبحث الثاني:

حق المشتري في التفكير والتروي قبل إبرام العقد.

يعتبر حق المشتري في التفكير والتروي في التعاقد الإلكتروني من أهم مظاهر الحماية القانونية للمشتري الإلكتروني، نظرا لأن هذا الأخير لا تتوافر له الإمكانية الفعلية أو الحقيقية لمعاينة السلع والتحقق من الأداء المناسب للخدمات قبل إبرام العقد عبر وسائل الاتصال الحديثة. ونظرا للأهمية الكبيرة التي يتميز بها هذا الحق في مجال حماية المشتري الإلكتروني من الأخطار التي قد تواجهه سنتطرق إلى تحديد تعريفه وأهميته (المطلب الأول) بالإضافة إلى بيان خصائصه (المطلب الثاني)

المطلب الأول:

تعريف حق المشتري في التفكير والتروي وأهميته.

لقد منحت بعض التشريعات للمشتري حق التفكير والتروي قبل إقدامه على إبرام العقد خاصة بالنسبة للعقود الإلكترونية نظرا لما تتميز به عن غيرها من العقود التقليدية وهذا من أجل حماية المشتري الإلكتروني وتحقيق النفع له. وعليه سنتطرق إلى تعريف حق المشتري في التفكير والتروي (الفرع الأول)، وكذلك بيان أهميته (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

تعريف حق المشتري في التفكير والتروي.

يعرف الحق في التفكير والتروي الممنوح للمشتري بأنه: "فترة زمنية تمنح للمشتري قبل الارتباط بالعقد نهائياً، حيث يلتزم المهني خلال هذه الفترة بالإبقاء على العرض، ولا يستطيع أن يعدل عن إجابته خلال هذه المدة التي تعطى للمشتري كي يتروى ويتدبر في أمر التعاقد ومدى ملائمة العقد له، فإذا وجد أن في التعاقد مصلحته أكمل باقي إجراءاته، أما إذا وجد غير ذلك فإنه يعدل عن إبرام العقد"⁽¹⁾.

وما يلاحظ على هذا التعريف أنه اشتمل على ثلاثة خصائص أساسية تميز حق المشتري في التفكير والتروي قبل إبرام العقد، تتمثل فيما يلي:

- حق التفكير والتروي يكونا لمدة زمنية معينة؛
- حق التفكير والتروي يكونا سابقين لمرحلة إبرام العقد؛
- حق التفكير والتروي يكونا ملزمين للمهني المحترف، بحيث لا يستطيع العدول عن إجابته قبل انقضاء المدة المحددة.

لذلك فإن الهدف المبتغى من منح المشتري مهلة للتفكير والتروي قبل إبرام العقد هو توفير الحماية القانونية الكافية حتى يتفادى أية مخاطر قد تتجم عن استعمال السلعة أو الخدمة المراد التعاقد عليها.

(1)-عمار زعبي: الحق في العدول عن التعاقد ودوره في حماية المستهلك، مجلة المفكر، جامعة خيضر بسكرة، العدد التاسع، ماي 2013، ص 119. تم الإطلاع عليه بتاريخ: 1 ماي 2018 على الساعة: 19:30 عبر الموقع:

<https://revues.univ-biskra.ez>

الفرع الثاني:

أهمية الحق في التفكير والتروي بالنسبة للمشتري.

تتجلى أهمية الحق في التفكير في كونه يتيح الفرصة للمشتري في التفكير والتروي وفحص الإيجاب المعروض عليه فحفا دقيقا دون استعجال، كما أنه يعطيه إمكانية استشارة ذوي الخبرة والاختصاص من أجل إرشاده ونصحه بالتعاقد من عدمه، وبالتالي فإن مهلة التفكير تسمح للمشتري بالوعي التام والمسبق بالآثار القانونية التي يربتها التعاقد، وكذا الالتزامات المختلفة التي تقع على عاتقه، وهذا من واجب المشتري أن يستغل هذه المهلة الممنوحة له أحسن استغلال لكي يضمن نيل حقوقه وتحقيق حماية كافية من كل الأخطار المتوقع حدوثها⁽¹⁾.

المطلب الثاني:

خصائص حق المشتري في التفكير والتروي.

إن حق المشتري في التفكير ليس حقا مطلقا وإنما هو حق مقيد بمدة زمنية معينة سابقة على إبرام العقد يجب على المهني التقيد بها فلا يستطيع التراجع عن إيجابه قبل انتهاء هذه المدة، ونظرا لأهمية حق التفكير والتروي في العقد كان لابد من التطرق إلى خصائصه، حيث يتميز بأنه سابق لإبرام العقد ومحدد بمدة (الفرع الأول)، كما أنه يحمي رضا المشتري الإلكتروني (الفرع الثاني).

(1)-عمار زعبي: المرجع السابق، ص 121.

الفرع الأول:

الحق في التفكير والتروي سابق لإبرام العقد ومحدد بمدة.

تتحقق فرصة التروي والتفكير في العقد قبل الإقدام على التعاقد، من خلال إلزام الموجب بإيجابه مدة من الزمن، وتتحقق أيضا من خلال تقييد القبول بأن لا يصدر إلا بعد مرور مدة من الزمن، لهذا سنتطرق في هذا الفرع إلى الإيجاب الملزم (أولا) ثم القبول المقيد (ثانيا).

أولا- الإيجاب الملزم:

يفرض حق المشتري في التروي والتفكير إلزام المحترف بالإبقاء على العرض الذي يقدمه للمستهلك للمدة المحددة، بحيث لا يجوز الرجوع عن إيجابه خلال هذه المدة مما يتيح للمشتري التمهل في اتخاذ قرار التعاقد إلى ما قبل انتهاء هذه المدة⁽¹⁾.

ونظرا لأهمية تحديد الوقت اللازم لصلاحيه الإيجاب، نصت المادة الرابعة (04) (H) من التوجيه الأوروبي الصادر في 20 مايو من سنة 1997 الخاص بحماية المستهلكين في التعاقد عن بعد على أن يكون الإيجاب الصادر من المهني ملزم في حد ذاته، وأن عدوله عن إيجابه يجعل المهني مخطئا، فضلا عن ذلك فقد نصت المادة الرابعة (04) (F) من المرسوم الصادر في 20 مايو 1997 الخاص بحماية المستهلكين

(1) - أسامة شهاب حمد الجعفري: حق المستهلك بالتروي والتفكير (دراسة مقارنة بين القانون الوضعي والشريعة الإسلامي)، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، العراق، الجزء 01، العدد الثاني، 2017، ص 231. تم الاطلاع عليه بتاريخ: 15 افريل 2019، على الساعة: 20:12 منقول عبر الموقع:

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

في التعاقد عن بعد، على حق المستهلك في إعلامه قبل إتمام العقد، كما نصت على أنه يملك الحق في العدول وفقا لمصلحته(1).

وقد ألزم المشرع الفرنسي هو الآخر المهني المتعامل عبر شبكة الانترنت من خلال المادة (L-121-16) من تقنين الاستهلاك صراحة بأنه بالنسبة لكل البيوع عن بعد والتي تتضمن بالضرورة البيع عبر الانترنت، تخول للمشتري حق العدول عن العقد خلال مدة 07 أيام كاملة(2).

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد عالج أيضا الإيجاب الملزم للمهني ضمن المادة 63 من القانون المدني التي تنص على: "إذا عين أجل للقبول التزم الموجب بالبقاء على إيجابه إلى انقضاء هذا الأجل، وقد يستخلص الأجل من ظروف الحال، أو من طبيعة المعاملة".

ويلاحظ من خلال نص هذه المادة أن المشرع الجزائري ألزم البائع (المهني) بالبقاء على عرضه إذا كان مقترن بأجل؛ أي إذا كان الإيجاب معلق على مدة زمنية محددة فلا يجوز للموجب الرجوع عن إيجابه حتى تنتضي تلك المدة.

غير أن الإيجاب المقصود من خلال نص المادة 63 من القانون المدني المذكورة أعلاه هو الإيجاب العادي الملزم وليس الإيجاب الإلكتروني الملزم (3)، حيث أن هذا الأخير يختلف عن الإيجاب العادي من حيث الوسيلة التي يبرم بها العقد، وذلك لأن المشرع الجزائري كما ذكرنا سابقا لم ينظم البيع عبر شبكة الانترنت بموجب قانون، وعليه

(1)-أسامة أحمد بدر: حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني (دراسة مقارنة)، (د،ط)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 173.

(2)- أسامة أحمد بدر: المرجع نفسه، ص 174.

(3)- يعرف الإيجاب الإلكتروني: بأنه تعبير نهائي جازم، قاطع الدلالة على اتجاه إرادة من صدر منه إلى قبول التعاقد وفقا لشروط معينة. منقول عن: أيسر صبري: إبرام العقد عن الطريق الإلكتروني و إثباته (دراسة مقارنة)، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2014، ص 60.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

يمكن تطبيق القواعد العامة على المعاملات التجارية الإلكترونية وبالتالي فإن المهني المتعامل عبر شبكة الانترنت ملزم هو الآخر بالبقاء على إيجابه إذا اقترن بأجل.

ثانيا - القبول المقيد:

يقصد به تقييد المشتري بمدة زمنية قبل التعبير عن قبوله للإيجاب البائع عبر شبكة الانترنت، بمعنى أن المشتري الإلكتروني لا يستطيع التعبير عن قبوله قبل انقضاء هذه المدة. واستكمالا لفكرة تحقيق فرصة التفكير والتروي، وتجنب التسرع في التعاقد، فقد قرن المشرع الفرنسي المدة التي يحددها لبقاء الإيجاب الملزم على شروطه بمدة أخرى موازية لها، يتمتع فيها الموجه إليه الإيجاب (المشتري) القبول قبل انقضائها ضمانا لصدور القبول منه بعد تروي حقيقي، بحيث يكون كل قبول له قبل انقضاء هذه المدة عديم الأثر في تكوين العقد والالتزام به بحكم القانون⁽¹⁾، كما ورد في قانون 12 يوليو 1971 المتعلق بالتعليم عن طريق المراسلة، حيث نص على ضرورة منح المشتري -العميل- مدة لا تقل عن ستة أيام كاملة تفصل بين تلقيه للعرض المقدم له، وبين توقيعه على هذا العقد، وإلا اعتبر العقد المبرم بينهما باطلا من الناحية القانونية⁽²⁾.

أما التوجيه الأوربي رقم 83-2011 المتعلق بحماية حقوق المستهلكين، فقد حدد في الفقرة الأولى من المادة التاسعة منه مدة العدول عن التعاقد (فترة التفكير والتروي) بأربعة عشر يوما بعدما كانت تتراوح مدته ما بين سبعة أيام وشهر⁽³⁾.

(1) - أسامة شهاب حمد الجعفري: المرجع السابق، ص 632.

(2) - عمار زعبي: المرجع السابق، ص 121.

(3) - أحمد رباحي: المبادئ العامة لحق العدول عن العقد وفق التوجيه الأوربي رقم: 83-2011 المتعلق بحماية حقوق المستهلكين وقانون الاستهلاك الفرنسي، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، جامعة عمار ثلجي، الأغواط، الجزائر، العدد الثالث، جانفي 2016، ص 144. تم الاطلاع عليه بتاريخ: 15 مارس 2019 على الساعة: 19:20

<https://www.asjp.cerist.dz>

عبر الموقع:

أما المشرع الجزائري فقد نص على القبول المقيد في المادة 63 من القانون المدني السابقة الذكر، غير أنه لم يحدد هذه المدة، وإنما ترك أمر استخلاصها من ظروف الحال، أو من طبيعة المعاملة.

وتجدر الإشارة أيضا إلى أن المشرع الجزائري تناول القبول المقيد في الحالات العادية، ولم يتناوله في العقد الإلكتروني، حيث أن القبول الإلكتروني يختلف تماما عن القبول العادي، وذلك من حيث الوسيلة التي يتم التعبير بها عن القبول، حيث تكون بالكتابة إذا كان القبول صادرا بواسطة البريد الإلكتروني.

الفرع الثاني:

الحق في التفكير والتروي يحمي رضا المشتري الإلكتروني.

إن القواعد العامة للقانون المدني الخاصة بالتعاقد، قصرت اهتمامها على ضرورة أن يكون الرضا حرا وواضحا، أما ما تعلق بضرورة أن يكون الرضا عند صدوره متروبا متمهلا وغير متسرع، فهي لا زالت مجردة من الحماية وما يزيد الأمر تعقيدا هو عدم تحقق التوازن بين أطراف العقود، وانتشار العقود النموذجية إلى الحد الذي اختفت معه مقومات المناقشة لشروطها، وترجع أهمية الحق في التفكير والتروي قبل إبرام العقد إلى تقدم وسائل الإنتاج وتعقيد المنتجات وكثرت الترويج لها من خلال الإعلان عنها عبر شبكة الانترنت (1)، فلا جدوى من إحاطة المشتري علما بالبيانات والمعلومات المتعلقة بالسلع والخدمات دون إعطائه وقتا للتفكير قبل إبرام العقد، حيث يعتبر التفكير هو

(1) - أسامة شهاب أحمد الجعفري: المرجع السابق، ص 230.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

المكمل للإعلام، والقانون لا يجبر المشتري على التفكير ولكن يلزم المتعاقد معه (المهني) بأن يترك فرصة للمشتري من أجل التفكير قبل الإقدام على التعاقد⁽¹⁾.

وفي هذا الصدد سعت معظم التشريعات في مختلف الدول إلى حماية مصالح المشتري الإلكتروني، نظرا لخصوصية التعامل عبر شبكة الانترنت، وذلك من أجل حماية رضا المستهلك، حيث تناول المشرع الفرنسي في نص المادة 111 من القانون رقم 93-949 المتعلق بضرورة التزام المزود أو التاجر بالإدلاء بالمعلومات التي تبصر المستهلك من خلال التعاقد الذي يكون بين غائبين "على أن المزود الذي يعرض منتجاته عبر الانترنت، يجب أن يحدد الخصائص العامة الضرورية للمنتج أو الخدمة، وعلى وجه الخصوص الخصائص والكمية والمدة التي ستعرض فيها"⁽²⁾.

وحرصا على حماية المستهلك الإلكتروني ألزم التوجيه الأوروبي رقم 07/97 الصادر في 20 ماي 1997 الخاص بحماية المستهلكين في العقود التي تبرم عن بعد الموردين والمهنيين بواجب إعلام المستهلك بالبيانات والمعلومات الأساسية للسلع أو الخدمة، وكذلك طرق الدفع والتسليم والتنفيذ، كما أعطى له الحق في الرجوع عن التعاقد في المادة السادسة منه التي تنص على: "في العقود المبرمة بواسطة إحدى تقنيات

(1) - نسيمه درار: المستهلك الرقمي وقصور القوانين الكلاسيكية الناظمة لحمايته، مجلة المفكر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الخامس عشر، 2017، ص 141. تم الإطلاع عليه بتاريخ: 22 أبريل 2019 على الساعة: 19:00 عبر الموقع:

<https://revue.univ-biskra.dz>

(2) - سهام إمدالو وليلى لحسن: حماية المستهلك الإلكتروني، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، الجزائر، السنة الجامعية 2012-2013، ص 22. تم الإطلاع عليه بتاريخ: 2019/04/21 على الساعة: 00:18 عبر الموقع:

<https://www.univ-bejaia.dz>

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

الاتصال عن بعد يجوز للمستهلك أن يتراجع عن العقد في مهلة سبعة (07) أيام عمل اعتباراً من تاريخ التسليم بالنسبة للسلع، ومن تاريخ توقيع العقد بالنسبة للخدمات⁽¹⁾.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد سعى هو الآخر إلى حماية المشتري وتوفير رضاه من خلال بعض النصوص القانونية، حيث نص في المادة 12 من قانون التجارة الإلكترونية على أنه: "تمر طلبية منتج أو خدمة عبر ثلاث مراحل إلزامية:

_ وضع الشروط التعاقدية في متناول المستهلك الإلكتروني، بحيث يتم تمكينه من التعاقد بعلم ودراية تامة،

_ التحقق من تفاصيل الطلبية من طرف المستهلك الإلكتروني، لاسيما فيما يخص ماهية المنتوجات أو الخدمات المطلوبة، والسعر الإجمالي والوحدوي، والكميات المطلوبة بغرض تمكينه من تعديل الطلبية وإلغائها أو تصحيح الأخطاء المحتملة،

_ تأكيد الطلبية التي تؤدي إلى تكوين العقد،

_ يجب أن يكون الاختيار الذي يقوم به المستهلك الإلكتروني معبراً عنه بصراحة،

_ يجب ألا تتضمن الخانات المعدة للملء من قبل المستهلك الإلكتروني، أية معطيات تهدف إلى توجيه اختياره".

ويلاحظ من خلال هذه المادة أن المشرع الجزائري وضع هذه المراحل من أجل حماية المشتري الإلكتروني من الوقوع ضحية في يد المورد الإلكتروني، الذي قد يحاول التحايل على المشتري الإلكتروني من أجل دفعه لإبرام العقد.

(1) - سهام إمدالو ويلي لحسن: المرجع السابق، ص 19.

الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني قبل التعاقد

من خلال دراستنا لهذا الفصل تبين لنا أن عقد البيع الإلكتروني هو عقد يبرم في عالم افتراضي وبالتالي نقل الحماية القانونية الممنوحة للمشتري فيه، ولهذا السبب تدخلت بعض الدول مثل فرنسا وكذلك بعض القوانين كالتوجيه الأوروبي من أجل حماية المشتري الإلكتروني، وهذا من خلال إقرار قوانين خاصة بحماية المشتري المتعاقد عبر شبكة الانترنت، حيث أقرت من خلال هذه النصوص القانونية مجموعة من الحقوق الممنوحة للمشتري، ومن بين هذه الحقوق الحق في الإعلام قبل التعاقد والذي يلتزم بمقتضاه البائع بتقديم جميع المعلومات المتعلقة بالشيء المبيع. غير أن المشرع الجزائري لم ينظم قوانين خاصة لحماية المستهلك الإلكتروني ولهذا قمنا بإسقاط القواعد العامة المنصوص عليها في قانون المستهلك وقمع الغش على المعاملات الإلكترونية مع مراعاة خصوصية العقد الإلكتروني وذلك لأن المشرع الجزائري لم يفرق بين المستهلك الإلكتروني والمستهلك العادي ولم يراعي خصوصية العقد الإلكتروني. بالإضافة إلى حق المشتري في الإعلام له الحق كذلك في التفكير والتروي قبل إبرام العقد، حيث يعتبر أهم حق بعد الحق في الإعلام، لأنه يحمي المشتري الإلكتروني من التسرع في اتخاذ قراره بالإقدام على التعاقد أو الامتناع عنه وذلك بمنحه مدة معينة وهذا من أجل حماية رضاه وتنويره وهذه المدة عبارة عن إيجاب ملزم يلتزم بمقتضاه البائع بالإبقاء على إيجابه حتى تنتهي المدة التي سبق وأن حددها وكذلك القبول المقيد الذي يلزم المشتري الإلكتروني تفحص العقد جيدا قبل الإقدام على إبرامه.

الفصل الثاني:

ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني بعد التعاقد

تمهيد:

بعد إبرام عقد البيع الإلكتروني صحيحا مستوفيا لجميع شروطه، يترتب عليه مجموعة من الالتزامات تقع على عاتق طرفيه التي تمثل حقوقا للمشتري لأن عقد البيع من العقود المتقابلة، حيث يلتزم البائع بتسليم الشيء المبيع الذي به تنقل الملكية إلى المشتري (المبحث الأول)، كما يلتزم أيضا بالضمان سواء تمثل هذا الضمان في سلامة المشتري أو ضمانه لعدم التعرض والاستحقاق أو ضمانه للعيوب الخفية التي قد تلحق الشيء المبيع (المبحث الثاني).

المبحث الأول:**حق المشتري في تسلّم المبيع.**

إن التزام البائع بتسليم المبيع ونقل ملكيته إلى المشتري يعد من أهم الالتزامات التي تقع عليه، لأنه يعد محور عقد البيع الذي تدور حوله كافة الالتزامات. فوفقاً للقواعد التقليدية يتم تنفيذ العقد بتسليم السلعة أو أداء الخدمة محل التعاقد، ويجب على البائع أن يسلم للمشتري المبيع وملحقاته لأنه بالتسليم تنتقل الملكية إليه، وعليه سوف نتطرق إلى المفهوم والطريقة التي يتم بها التسليم (المطلب الأول) وكذلك بيان زمان ومكان التسليم (المطلب الثاني).

المطلب الأول:**تعريف الالتزام بالتسليم وطريقته.**

يعتبر تسليم المبيع من أهم الالتزامات التي تقع على عاتق المهني ويترتب بمجرد إبرام العقد لأنه من مقتضياته كما يعد نتيجة حتمية له، حيث يحضى الالتزام بالتسليم بأهمية كبيرة ذلك لأنه يخرج العقد المبرم عبر الانترنت إلى حيز التنفيذ ويصبح له وجود مادي ملموس بالنسبة للسلع، وعليه سوف نتطرق إلى مفهوم الالتزام بالتسليم (الفرع الأول) وطريقة التسليم (الفرع الثاني).

الفرع الأول:**تعريف الالتزام بالتسليم.**

يعرف الالتزام بالتسليم بأنه: "تخلي البائع عن حيازة المبيع لصالح المشتري، بما يتفق مع العقد والقانون، أو هو وضع المبيع تحت تصرف المشتري، بحيث يمكن الأخير من حيازته والانتفاع به الانتفاع المقصود".

ويعرف بأنه: "وضع المبيع تحت تصرف المشتري، بحيث يستطيع حيازته والانتفاع به بالكيفية المقصودة دون عائق، ولا يستلزم ذلك أن تنتقل الحيازة المادية فعلا إلى المشتري وإنما يكفي أنه يمكن الحصول على هذه الحيازة"⁽¹⁾.

كما يعرف أيضا: "وضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق، ولو لم يستولي عليه إستيلاء ماديا مادام قد أعلمه بذلك"⁽²⁾.

ويلاحظ من خلال التعريفات السابقة أن أساس الالتزام بالتسليم هو نقل ملكية الشيء المبيع للمشتري، حتى يتمكن من التصرف فيه والانتفاع به.

الفرع الثاني:

طريقة التسليم.

لا بد في التعاقد عبر الانترنت التمييز بين ما إذا كان المعقود عليه سلعة أم خدمة، لأنه إذا كان محل التعاقد خدمة فيستطيع المتعاقد الحصول عليها مباشرة عبر شبكة الانترنت. أما إذا كان محل التعاقد سلعة فيتم التسليم فيها غالبا بالطرق التقليدية المعروفة، لذلك قد يكون تسليميا فعليا (أولا) وقد يكون تسليميا حكما (ثانيا).

أولا- التسليم الفعلي:

لقد تناول المشرع الجزائري التسليم الفعلي في الفقرة الاولى من المادة 367 ق م و التي ورد فيها أنه: "يتم التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق ولو لم يتسلمه تسلم ماديا مادام البائع قد أخبره بأنه مستعد لتسليمه بذلك ويحصل التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع..."

(1)- نضال سليم برهم: المرجع السابق، ص 98.

(2)- مريم بن عزوز: حماية المستهلك في عقود التجارة الإلكترونية، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016/2015، ص 72.

وبالتالي فإن التسليم الفعلي أو ما يعرف أيضا بالتسليم المادي يتحقق حين يقوم البائع بتسليم المبيع للمشتري يدا بيد، أو أن يقوم بتنزيل البضاعة في مخازن المشتري أو ربط الحيوانات في فناء منزله، وهذا ما يسمى بالتسليم الفعلي، أو أن يقوم بتسجيل السيارة باسم المشتري ومنحه مفاتيحها أو عن طريق إخلاء العقار وتمكين المشتري من دخوله والانتفاع به، لذلك فالتسليم المادي يقوم على عنصرين:

العنصر الأول: يتمثل في وضع المبيع تحت تصرف المشتري، بحيث يستطيع

الانتفاع به بالكيفية المقصودة دون عائق ولا يستلزم ذلك أن تنتقل الحيازة المادية فعلا إلى المشتري، وإنما يكفي أن يتمكن من الحصول على هذه الحيازة.

العنصر الثاني: أن يخبر البائع المشتري بوضع المبيع تحت تصرفه، ويكون ذلك

بأية وسيلة اتصال⁽¹⁾.

ثانيا - التسليم الحكمي:

لقد نص المشرع الجزائري على التسليم الحكمي في الفقرة الثانية من المادة 367 ق م و التي جاء فيها أنه: "...وقد يتم التسليم بمجرد تراضي الطرفين على البيع إذا كان المبيع موجودا تحت يد المشتري قبل البيع أو كان البائع قد استبقى المبيع في حيازته بعد البيع لسبب آخر لا علاقة له بالملكية".

ويعرف التسليم الحكمي أو التسليم القانوني بأنه: "اتفاق على تغيير صفة الحائز

للشيء المبيع، دون تغيير في الحيازة الفعلية للشيء محل التسليم"⁽²⁾.

(1) - نضال سليم برهم: المرجع السابق، ص 99.

(2) - سوسن زايد ومريم بوضرسة: حماية المستهلك في التجارة الإلكترونية، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016/2017، ص 70.

إذن فالتسليم القانوني هو الذي يتوقف تنفيذه على القيام بأعمال قانونية وليس أعمال مادية من جانب البائع⁽¹⁾.

ويتحقق التسليم الحكمي في حالتين:

الحالة الأولى: إذا كان المبيع في حيازة المشتري قبل البيع بصفته مستأجرا أو مستعيرا أو مودعا لديه أو مرتها رهنا حيازيا فهنا لا يحدث تغيير في الحيازة المادية، ويكون التسليم حكما بالاتفاق وينقلب المشتري من حائز عرضي إلى مالك.

الحالة الثانية: إذا كان البائع قد استبقى المبيع في حيازته بعد البيع لسبب آخر غير الملكية كأن يستأجره⁽²⁾.

ومن الملاحظ في مجال التجارة الإلكترونية أن أكثر صفقاتها تعد من قبيل التجارة الدولية، حيث تتم عبر الحدود من خلال شبكة الانترنت، لذلك فإن طرفي العقد يتفقان على قواعد تسليم المبيع⁽³⁾.

نستنتج مما سبق أن التسليم في العقود التي تبرم عبر شبكة الانترنت لا تختلف عن طريق التسليم في الحالات العادية وبالتالي فإن التسليم يتم بطريقتين، إما أن يكون تسليما حكما أو أن يكون تسليما ماديا، وذلك على حسب الاتفاق.

(1) - نضال سليم برهم: المرجع السابق، ص 99.

(2) - هدى منصر ومنال جعاط: ضمانات تنفيذ عقد البيع الإلكتروني، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016 / 2017، ص 22.

(3) - نضال سليم برهم: المرجع السابق، ص 101.

المطلب الثاني:**زمان ومكان التسليم.**

تعد مسألة تحديد زمان ومكان التسليم من المسائل المهمة في كل عقد لاسيما وأن عقد البيع الإلكتروني عقد يبرم عن بعد وبين شخصين لا يجمعهما مجلس ولا زمان واحد، وعليه سوف نتطرق إلى تحديد زمان التسليم في العقد الإلكتروني (الفرع الأول)، ثم مكان التسليم (الفرع الثاني).

الفرع الأول:**زمان التسليم.**

إن مسألة تحديد زمان التسليم في عقود البيع الإلكتروني تقتضي التمييز بين حالتين هما حالة اتفاق طرفي العقد على تحديد زمان تسليم السلعة محل التعاقد وهو الأصل (أولاً) أو حالة عدم الاتفاق الصريح على تحديد زمان معين في العقد (ثانياً).

أولاً- حالة الاتفاق على تحديد زمان التسليم:

إن مسألة تحديد وقت التسليم تعتبر من المسائل المهمة في العقود المبرمة عبر الأنترنت، إلا أن المشرع الفرنسي لم يتطرق إلى النص على اتفاق أطراف عقد البيع على تحديد تاريخ معين لتسليم المنتجات، حيث اكتفت المادة 1160 من القانون المدني الفرنسي بالنص على أن يتم التسليم في الوقت المتفق عليه بين الأطراف، فإن لم يوجد اتفاق على ميعاد التسليم فإن الالتزام بالتسليم يكون وقت انعقاد العقد، مع مراعاة المواعيد المقررة بحسب العرف، كما نصت المادة 114-1 من قانون الاستهلاك الفرنسي على أنه: "يتوجب على المهني في كل عقد موضوعه بيع مال منقول أو توريد خدمات للمستهلك عندما لا يكون تسليم المال أو توريد التقديم فوراً أو إذا كان الثمن المتفق

عليه يتجاوز العتبات المحددة عن طريق التنظيم، أن يبين التاريخ الأقصى الذي يتعهد فيه بتسليم المال أو تنفيذ الخدمة⁽¹⁾.

كما نصت المادة 3 من الاتفاقية الأوروبية للبيع بالمراسلة عن بعد بأنه إذا استحال على البائع تصدير البضاعة المطلوبة في مدة 30 يوماً من تاريخ التعاقد فإنه يلتزم بإعلام المستهلك⁽²⁾.

ونصت المادة 33 من اتفاقية فينا على أنه: "يجب على البائع أن يسلم البضاعة في التاريخ المحدد أو القابل للتحديد طبقاً للعقد ما لم يتبين من الظروف أن المشتري هو الذي يختار تاريخ التسليم خلال مدة معقولة من تاريخ إبرام العقد في أية حالة أخرى".

أما العقد النموذجي المتعلق بالمعاملات الإلكترونية الصادر عن اليونسسترال، فقد ألزم المتعاقدين عن بعد بتحديد مدة للتسليم، حيث خصص فرعا يجب تعبئته من طرف المتعاقدين مفاده: "بأن آخر موعد للتسليم هو... وإلا فإن التسليم يتم خلال 30 يوماً"⁽³⁾.

وعليه فإن المدة المعتبرة للتسليم أي المدة التي يلتزم خلالها البائع بتنفيذ التزامه بتسليم الشيء المبيع هي ثلاثين (30) يوماً من تاريخ العقد. وللمشتري الحق في مطالبة البائع بتنفيذ التزامه بالتسليم كلما كان ذلك ممكناً كما له الحق في مطالبة البائع بالتعويض عن الأضرار التي أصابته من جراء عدم تنفيذه للالتزام بالتسليم⁽⁴⁾.

(1) - عمر خالد زريقات: المرجع السابق، ص 297.

(2) - محمد حسن الرفاعي العطار: البيع عبر شبكة الانترنت (دراسة مقارنة في ضوء التوقيع الإلكتروني)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، ص 115.

(3) - عمر خالد زريقات: المرجع السابق، ص 298-299.

(4) - محمد حسن رفاعي العطار: المرجع السابق، ص 115.

ثانياً - عدم الاتفاق على تحديد زمان التسليم:

في حالة غياب تحديد زمان التسليم فإن التسليم يتم في الوقت الذي يقرره عرف التعامل أو خلال المدة المعقولة، وهنا يتم إعمال أعراف التعاقد عن بعد أو بالمراسلة لتقدير المدة المعقولة⁽¹⁾.

وفي ظل عدم وجود أعراف تعمل في هذا الشأن، عادة ما يتم إعمال قاعدة التنفيذ الفوري لواجب التسليم، بمعنى أن التسليم ينفذ بمجرد انعقاد العقد، لكن في نطاق التجارة الدولية يكون لقاعدة التنفيذ الفوري معنى مختلف عنه في البيوع الداخلية من جهة كما يختلف الأمر تبعاً لطبيعة البضاعة نفسها من جهة أخرى، حيث تمنح المعاملات التجارية للبائع مدة زمنية معقولة للتسليم وذلك بالنسبة للمعاملات التجارية بين الدول وذلك كاستثناء عن قاعدة التنفيذ الفوري، وهذا راجع لطبيعة السلع المتداولة، ففي نماذج بيع الحبوب تحدد هذه المدة عند عدم تحديد زمان التسليم بستة (06) أيام من تاريخ إبرام العقد، وفي نموذج بيع البن (فوب/FOB)، تحدد بخمسة عشر (15) يوماً من اليوم التالي لإبرام العقد بحيث يحسب اليوم الذي أبرم فيه العقد قبل الساعة الثانية عشرة (12) ظهراً، كما أن النص على التنفيذ الفوري في نطاق التجارة الدولية أمر غير معقول لجميع أنواع السلع، لأن طبيعة المبيع تستوجب النظر في المدة التي تعطى من أجل إتمام عملية تسليمه، كما أن العادات السائدة وطبيعة العلاقات السابقة بين أطراف العقد تمثل محددات تؤثر في تحديد مدة التسليم، وهذا ما دعى إلى وضع قواعد البيع الموحد بشأن تحديد مدة التسليم، وكل ذلك ينطبق أيضاً بشأن الصفقات التي تجرى إلكترونياً، بحيث أن طبيعة السلعة تحدد المدة التي يتم تسليمها فيها، فإن تم التعاقد على سلعة بسيطة يتم التسليم بشكل أسرع كما لو كانت الصفقة كبيرة تستوجب عمليات تجهيز وإجراءات معينة⁽²⁾.

(1) - عمر خالد زريقات: المرجع السابق، ص 299-300.

(2) - نضال سليم برهم: المرجع السابق، ص 104-105.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد تطرق إلى مسألة زمان التسليم في القانون المدني الجزائري من خلال نص المادة 394 والتي نصت على أنه: "إذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكانا أو زمانا لتسليم المبيع وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع، وأن يتسلمه دون تأخير باستثناء الوقت الذي تتطلبه عملية التسليم".

ويلاحظ من خلال نص هذه المادة أن المشرع الجزائري لم يحدد زمانا للتسليم وإنما ترك أمر تحديده إلى العرف أو الاتفاق بين طرفي العقد، وفي حالة ما إذا لم يحدد الطرفان مدة معينة لتسليم المبيع وكذلك في حالة غياب العرف فهنا يتم التسليم بمجرد انعقاد العقد أي في مكان وجود السلعة وإذا كان محل العقد غير موجود في نفس المكان فإن مدة التسليم غير محددة.

ومما سبق يمكن القول أن كل من المشرع الجزائري والمشرع الفرنسي لم يحددا زمان تسليم السلعة كما بينا سابقا، كما أن المشرع الجزائري لم يتطرق إلى المعاملات التجارية الإلكترونية ضمن نصوصه القانونية وأنه لم يميز بين المشتري العادي والمشتري الإلكتروني من حيث الحماية القانونية المقررة للمشتري. لذلك فإننا نطبق القواعد العامة الواردة في القانون المدني بخصوص مسألة زمان التسليم وبالتالي فإن زمان التسليم يبقى غير محدد حتى بالنسبة للعقود المبرمة عبر شبكة الانترنت.

الفرع الثاني:

مكان التسليم.

لقد تطرق المشرع الجزائري إلى مسألة تحديد مكان التسليم من خلال المادة 368 من القانون المدني والتي نصت على: "إذا وجب تصدير المبيع إلى المشتري فلا يتم التسليم إلا إذا وصل إليه ما لم يوجد اتفاق يخالف ذلك".

ويفهم من نص هذه المادة أن المشرع الجزائري حدد مكان تسليم السلعة وهو موطن المشتري نفسه، ويفهم أيضا من خلال عبارة: "ما لم يوجد اتفاق يخالف ذلك"، أنه يمكن أن يتفقا الطرفان (البائع والمشتري) على مكان تسليم آخر غير موطن المشتري. وقياسا على العقود التي تبرم عبر شبكة الانترنت فإن مكان التسليم يكون في موطن المشتري ولا نستطيع القول أن تسليم السلعة قد تم حتى تصل إلى يد المشتري في المكان المتفق عليه، وهذا ما يفهم من عبارة "... فلا يتم التسليم إلا إذا وصل إليه".

ويذهب البعض إلى القول بأن العرف في الوقت الحاضر يقضي عموما بتوصيل المبيع إلى المشتري، مما يفيد بأن التسليم لا يتم إلا بوصول المبيع إلى مكان تواجد المشتري، فمن يتعاقد عبر الانترنت لشراء سلعة ما، نجده يبرم الاتفاق بشرط التوصيل أي ما يعرف بالطلبية المحمولة، وخير مثال على ذلك شراء مواد التجميل عبر شبكة الانترنت مع خدمة التوصيل إلى البيت⁽¹⁾.

وتجدر الإشارة إلى أن الإعلانات المعروضة عبر صفحات الويب أو المعروضة عبر البريد الإلكتروني والتي تتضمن عبارات تقيد مكان مزاولة النشاط فإنها تقيد كذلك أماكن التوزيع أو التسليم ضمن حدود المكان المحدد في الإعلان، لذلك فإن أماكن تسليم البضائع أو السلع عبر الانترنت يمكن أن تتم في الأماكن الآتية:

أولا- المكان الذي يحدده إعلان البائع:

وهذه هي الصورة الغالبة في عقد البيع عبر الانترنت، إذ أن أكثر عقود المتاجر الافتراضية تحدد فيها أماكن مزاولة النشاط أو الأماكن التي يستطيع فيها المورد تقديم خدماته ومعرضاته.

(1)- خالد ممدوح إبراهيم: أمن المستهلك الإلكتروني، (د،ط)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص146.

ثانياً- المكان الذي يحدده المشتري أو المكان الذي يحدده العرف:

سواء كان مكان سكنه أو عمله أو أي مكان آخر، أما بالنسبة للعرف فالمقصود به هنا هو عرف تسجيل الطلبات أو طلبات المنازل والذي يقضي بإيصالها إلى مكان تواجد المشتري⁽¹⁾.

ثالثاً- المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع:

وذلك في حالات الشراء عبر الحدود الواردة على سلع يمنع تداولها في مكان المشتري، إذ يجب مراعاة قوانين الدول التي تحرم دخول المبيع إليها، فما يمكن أن يباع ويشترى من السلع في فرنسا قد لا يسمح بتداوله في دولة أخرى مثلاً⁽²⁾.

أما بالنسبة لتبعية الهلاك فإن تحديدها يبقى على عاتق البائع إلى أن يتسلم المشتري سلعته، فإذا قام البائع بتسليمها إلى الناقل أو الموزع فلا يعتبر التسليم النهائي قد تم، وبالتالي لا يتحمل المشتري تبعة الهلاك إلا منذ لحظة تسلمه المبيع، لذلك فإن تنفيذ الالتزام بالتسليم في العقود المبرمة عبر الانترنت بين المستهلكين ومحترفي التعاقد عبر الانترنت لا يتم إلا عند تسليم البضائع أو السلع إلى المستهلكين، هذا ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك⁽³⁾.

المبحث الثاني:

حق المشتري في الضمان.

يعد الالتزام بالضمان من ضروريات عقود البيع الإلكترونية لأنها من جهة عقود مبرمة عن بعد، ومن جهة أخرى لعدم إمكانية معاينة محل العقد، مما يؤدي إلى عدم

(1)- عمر خالد زريقات: المرجع السابق، ص 302.

(2)- عمر خالد زريقات: المرجع نفسه، ص 303.

(3)- عمر خالد زريقات: المرجع نفسه، ص 302.

دراية المشتري دراية كافية بالمبيع أو السلعة، وبالتالي عدم تحقيق الانتفاع الكامل بمحل العقد، وهذا ما استوجب فرض التزام على البائع بضمان عدم التعرض والاستحقاق (المطلب الأول) وكذلك ضمان سلامة المشتري وضمان العيوب الخفية في المبيع (المطلب الثاني).

المطلب الأول:

حق المشتري في ضمان التعرض والاستحقاق.

يعتبر ضمان التعرض والاستحقاق أحد الآثار القانونية المترتبة على عقد البيع الإلكتروني، حيث يلتزم البائع اتجاه المشتري بضمان ملكية المبيع والانتفاع به بطريقة هادئة وكاملة، بمعنى أنه يلتزم (البائع) بضمان عدم التعرض الصادر منه (الفرع الأول) و ضمان التعرض الصادر من الغير (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

حق المشتري في ضمان التعرض الشخصي للبائع.

يقع على عاتق البائع التزام بضمان التعرض الصادر منه، أي أنه يتمتع عن القيام بأي تصرف من شأنه أن يؤدي إلى حرمان المشتري من الانتفاع بالمبيع حرمانا كلياً أو جزئياً، والبائع في هذا الشأن يكون ضامناً لتعرضه سواء كان مادياً والمتمثل في امتناع البائع عن القيام بأي فعل يؤدي بصورة مباشرة أو غير مباشرة إلى الحيلولة دون انتفاع المشتري بالمبيع حيث يحق للمشتري في هذه الحالة رفع دعوى على أساس الإخلال بالتزام عقدي آلا وهو الالتزام بضمان التعرض الشخصي، أما بالنسبة للتعرض القانوني مفاده أن يدعي البائع حق له على المبيع في مواجهة المشتري⁽¹⁾.

(1) - خالد ممدوح إبراهيم: امن المستهلك الإلكتروني، المرجع السابق، ص175.

ولقد نص المشرع الجزائري على ضمان التعرض الشخصي من خلال المادة 371 من القانون المدني، التي تنص على أنه: "يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء كان التعرض من فعله أو من فعل الغير يكون له وقت البيع حق على المبيع يعارض به المشتري، ويكون البائع مطالباً بالضمان ولو كان حق ذلك الغير قد ثبت بعد البيع وقد آل إليه هذا الحق من البائع نفسه".

ويلاحظ من خلال نص هذه المادة أن المشرع الجزائري قد نص على ضمان التعرض الشخصي وضمان التعرض الصادر من الغير في نفس المادة.

كما يلاحظ أيضاً أن المشرع الجزائري ألزم البائع بعدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه، بمعنى آخر أن يمتنع البائع عن القيام بأي فعل من شأنه أن ينقص من انتفاع المشتري بالشيء المبيع أو يمنعه من الانتفاع به كله.

ومما سبق يمكن القول أنه يشترط لنشأة الالتزام بضمان التعرض الشخصي ثلاثة شروط تتمثل في:

- أن يقع التعرض قبل البيع لا بعده.
- أن يكون وقوع التعرض فعلاً بمعنى آخر ألا يكون مجرد احتمال.
- أن يكون التعرض الذي وقع قد تسبب في منع المشتري من الانتفاع بشيء المبيع انتفاعاً كلياً أو جزئياً⁽¹⁾.

فإذا تحققت هذه الشروط وقع على البائع الالتزام بضمان التعرض الشخصي للمشتري.

(1) - محمد محسن قاسم: عقد البيع، دراسة مقارنة، (د،ط)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 267.

الفرع الثاني:

حق المشتري في ضمان التعرض الصادر من الغير وضمان الاستحقاق.

لا يكفي ضمان البائع لعدم تعرضه الشخصي، بل لابد أن يضمن أيضا للمشتري عدم تعرض الغير له، بأن يدفع البائع أية عرقلة من الغير تحول دون انتفاع المشتري بالمبيع (أولا)، و إذا انتهى التعرض بعدم نجاح البائع في دفعه واستحق الغير المبيع كله أو جزء منه كان على البائع أن يلتزم بتعويض المشتري عما أصابه من ضرر بسبب هذا الاستحقاق (ثانيا).

أولا - حق المشتري في ضمان التعرض الصادر من الغير:

يلتزم البائع بضمان التعرض الصادر من الغير الذي يكون له حق على المبيع يحتج به على المشتري، ويجب حتى يكون البائع قد وفى بالتزامه أن يصل فعلا إلى دفع هذا التعرض وأن يبذل جهده في دفعه، فالتزامه التزام بتحقيق نتيجة وليس ببذل عناية⁽¹⁾. ويشترط لضمان التعرض الصادر من الغير ثلاثة شروط تتمثل في:

- 1- أن يكون التعرض حالاً: لا يلتزم البائع بضمان تعرض الغير إلا إذا كان التعرض حالاً بمعنى أن التعرض يكون قد وقع فعلاً من الغير بما يخل بحقوق المشتري، ويقصد بالغير الأجنبي أي من لم يكن طرفاً في عقد البيع⁽²⁾.
- 2- أن يكون التعرض قانونياً: ويشترط لضمان التعرض الصادر من الغير أن يكون قائماً على سبب قانوني أو على أساس الإدعاء بحق على العين المبيعة، أما إذا كانت

(1) - محمد حسين منصور: المسؤولية الالكترونية، (د،ط)، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 111.

(2) - محمد صبري السعدي: الواضح في شرح القانون المدني عقد البيع و المقايضة (دراسة مقارنة في القوانين العربية)، (د،ط)، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، 2008، ص 223.

الأعمال الصادرة من الغير أعمال مادية محضة فإن البائع لا يكون ضامنا لها⁽¹⁾.
 3- أن يكون الحق الذي يدعيه الغير سابقا على البيع أو وقت البيع أو يكون تاليا له
 ولكنه مستمد من البائع نفسه : يجب لتحقيق ضمان البائع للتعرض الصادر من
 الغير أن يكون الحق الذي يدعيه الغير على المبيع موجودا وقت البيع أو أن يكون
 الحق قد آل إلى الغير بعد البيع من البائع نفسه⁽²⁾.

إذا توافرت الشروط الثلاث السابقة ذكرها كان البائع ملتزم بالضمان في مواجهة
 المشتري وبالتالي نميز بين حالتين:

1 - حالة إخطار البائع: فإذا حصل إخطار البائع بدعوى التعرض فهنا يتصور
 فرضين؛ إما أن يتدخل البائع في الدعوى، وقد يؤدي تدخله وتوليئه الرد على دعوى الغير
 إلى رفض هذه الدعوى، ويكون بذلك قد نفذ التزامه بدفع تعرض الغير تنفيذاً عينياً، وإما
 أن لا يتدخل البائع في الدعوى رغم إخطاره⁽³⁾ وهنا لا تخلو الحالة من ثلاثة أمور تتمثل
 في:

- إما أن يتولى المشتري وحده دفع دعوى المتعرض فينجح في دفعها ويقضى برفض
 طلبات المتعرض.

- إما أن يقر المشتري للغير المتعرض بالحق الذي يدعيه أو يتصالح معه على هذا
 الحق، حيث تنص المادة 373 من القانون المدني الجزائري على: "إن الرجوع
 بالضمان هو حق يثبت للمشتري ولو اعترف عن حسن نية بحق الغير أو تصالح
 معه دون أن ينتظر حكماً قضائياً متى أخبر البائع بالدعوى في الوقت المناسب
 ودعاه يحل محله فيها دون جدوى، كل ذلك مالم يثبت البائع أن الغير لم يكن على
 حق في دعواه".

(1)-سمير عبد السيد تناغو: عقد البيع، ط1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص253.

(2)- محمد صبري السعدي: المرجع السابق، ص255.

(3)-سمير عبد السيد تناغو: المرجع السابق، ص258.

حسب هذه المادة يلتزم البائع بأن يرد للمشتري ما أداه من الفوائد القانونية وجميع المصروفات إلا إذا أثبت البائع أن المشتري قد تسرع في اتخاذ قراره.

- إما أن لا يقر المشتري للغير المتعرض بالحق الذي يدعيه ولا يتصالح معه وفشل في دفع دعوى المتعرض فيقضى للمتعرض بطلباته ويستحق المبيع جزئياً أو كلياً، فيكون من حق المشتري أن يرجع عن البائع بالتعويضات بموجب دعوى التعرض، ففي هذه الحالة لا يستطيع البائع أن يدفع رجوع المشتري عليه بالتعويضات إلا إذا أثبت أن الحكم النهائي الصادر في الدعوى كان نتيجة تدليس المشتري أو بخطأ جسيم منه⁽¹⁾ وهذا ما نصت عليه المادة 374 قانون مدني جزائري حيث ورد فيها أنه: "عندما يتجنب المشتري نزع اليد عن الشيء المبيع كله أو بعضه بدفع مبلغ من النقود أو بأداء شيء آخر، فعلى البائع أن يتخلص من نتائج الضمان بأن يرد للمشتري ما دفعه من النقود أو قيمة ما أداه من شيء آخر مع مصاريف الخصام

2- حالة عدم إخطار البائع: نصت المادة 372 فقرة 2 من القانون المدني الجزائري على: "...فإذا لم يخبر المشتري البائع بدعوى الاستحقاق من الوقت المناسب وصدر عليه حكم حاز قوة الشيء المقضي به فإنه يفقد حق الرجوع بالضمان إذا أثبت البائع أن التدخل في الدعوى كان يؤدي إلى رفض دعوى الاستحقاق".

يفهم من هذه المادة أنه في حالة ما إذا لم يخطر المشتري البائع بدعوى التعرض لا يحق للمشتري الرجوع على البائع بالتعويضات وذلك إذا أثبت البائع أن تدخله في الدعوى يؤدي إلى رد تعرض الغير.

(1)- زاهية حورية سي يوسف: الواضح في عقد البيع (دراسة مقارنة ومدعمة باجتهادات قضائية وفقهية)، (د،ط)، دار هومة، الجزائر، 2012، ص 260 .

ثانياً- حق المشتري في ضمان الاستحقاق:

يقصد بالاستحقاق نزع ملكية المبيع كله أو بعضه من تحت يد المشتري بحكم قضائي⁽¹⁾؛ أي أن هناك استحقاق كلي (1) واستحقاق جزئي(2).

1- الاستحقاق الكلي:

مفاده حرمان المشتري من الحق في المبيع كله، ولقد نص المشرع الجزائري على الاستحقاق الكلي بموجب المادة 375 من القانون المدني والتي ورد فيها: "في حالة نزع اليد الكلي عن المبيع فللمشتري أن يطلب من البائع:

- قيمة المبيع وقت نزع اليد،
- قيمة الثمار التي ألزم المشتري بردها إلى المالك الذي نزع يد المشتري عن المبيع،
- المصاريف النافعة التي يمكنه أن يطلبها من صاحب المبيع وكذلك المصاريف الكمالية إذا كان البائع سيئ النية،
- جميع مصاريف دعوى الضمان ودعوى الاستحقاق باستثناء ما كان المشتري يستطيع أن يتقيه منها لو اعلم البائع بهذه الدعوى الأخيرة طبقاً للمادة 373،
- وبوجه عام تعويضه عما لحقه من خسائر وما فاته من كسب بسبب نزع اليد عن المبيع.

- وكل ذلك ما لم يرق المشتري دعواه على طلب فسخ البيع أو إبطاله".
يتضح من هذه المادة أنه في حالة نزع اليد الكلي عن المبيع فللمشتري الحق في الرجوع على البائع بمطالبته بقيمة المبيع وقت نزع اليد بقيمة الثمار التي ألزم المشتري

(1)- زاهية حورية سي يوسف: المرجع السابق، ص260.

بردها إلى المالك الحقيقي الذي نزع يد المشتري عن المبيع وهذا إذا ثبت سوء نية المشتري قبل رفع دعوى الاستحقاق و إذا كان حسن النية لا يردها.

كما يسترد المشتري جميع المصروفات النافعة من المالك الحقيقي إذا كان المشتري حسن النية بالإضافة إلى مصروفات الدعاوى أي دعوى الضمان ودعوى الاستحقاق.

يكون تعويض المشتري عما لحقه من خسارة بسبب نزع ملكية المبيع من طرف الغير، وما فاته من كسب أي تعويضه عن الأرباح التي حرم منها.

2-الاستحقاق الجزئي:

تطرق المشرع الجزائري إلى الاستحقاق الجزئي في المادة 376 من القانون المدني، حيث نصت على أنه: "في حالة نزع اليد الجزئي عن البيع، أو في حالة وجود تكاليف عنه وكانت خسارة المشتري قد بلغت قدرا لو عمله المشتري لما أتم العقد، كان له أن يطالب البائع بالمبالغ المبيّنة بالمادة 375 مقابل رد المبيع مع الانتفاع الذي حصل عليه منه.

وإذا اختار المشتري استبقاء المبيع، أو كانت الخسارة التي لحقته لم تبلغ القدر المشار إليه في الفقرة السابقة لم يكن له سوى المطالب بحق التعويض عن الضرر الذي لحقه بسبب نزع اليد عن المبيع".

ويلاحظ من خلال هذه المادة أن المشرع الجزائري ميز بين حالتين تتمثل الأولى في: حالة نزع اليد الجزء عن المبيع ولحقت المشتري خسارة قد بلغت قدرا من الجسامة ولو علمه المشتري لما أتم العقد، ففي هذه الحالة يطالب البائع بالمبالغ المنصوص عليها ضمن المادة 375 قانون مدني ويلتزم هو الآخر (المشتري) برد المبيع مع الفوائد التي تحصل عليها منه قبل نزع اليد، وهذا ما ورد في الفقرة الأولى من المادة المذكورة أعلاه، أما الحالة الثانية: فهي الحالة التي لم تبلغ خسارة المشتري فيها قدرا من الجسامة مقارنة بالحالة الأولى؛ أي أن خسارته كانت بسيطة واختار المشتري استبقاء ما تبق له من

المبيع مع مطالبة البائع بتعويضه عن الضرر الذي لحقه جراء حرمانه من الانتفاع بالمبيع كله؛ أي تعويضه عن الجزء الذي نزع يده عنه، وهذا ما نصت عليه الفقرة 2 من نفس المادة.

أحكام ضمان تعرض الغير التي عرضناها سابقا هي ما يجب تطبيقه وهي تنظيم ما يسمى بالضمان القانوني، وليست قواعد هذا الضمان من القواعد الآمرة بل هي من القواعد المكملة، لذا يجوز تعديلها بالاتفاق على زيادة الضمان، وهذا الاتفاق لا يقع كثيرا في العمل ذلك لأن أحكام الضمان التي وضعها المشرع الجزائري تكفل للمشتري الحصول على ما يعوضه عن استحقاق المبيع أو جزء منه⁽¹⁾، أو الاتفاق على إنقاص الضمان ويقصد منه عادة إعفاء البائع من بعض أوجه الضمان، ولا ننسى أنه مع انتشار استعمال عقود الإذعان كثيرا ما ينفرد البائع بوضع شروط العقد دون مناقشة الطرف الأخر⁽²⁾، وبالرجوع إلى نص المادة 2/377 من القانون المدني الجزائري نجد أنها تضع حكما خاصا بحقوق الارتفاق حيث ورد فيها: "... ويفترض في حق الارتفاق أن البائع قد اشترط عدم الضمان إذا كان هذا الحق ظاهرا أو كان البائع قد أعلم به المشتري.

ويكون باطلا كل شرط يسقط الضمان أو ينقصه إذا تعمد البائع إخفاء حق

الغير".

وبلاحظ من خلال هذه المادة أن البائع لا يكون ضامنا إما لاشتراط عدم الضمان بشرط أن يكون حق الارتفاق ظاهرا أو لأن البائع قد أخبر المشتري بوجود حق الارتفاق، ويكون شرط إنقاص الضمان باطلا في حالة سوء نية البائع (إذا أخفى وجود حق الارتفاق للغير)، وقد يتفق المتعاقدان أيضا على إسقاط الضمان عملا بنص المادة 1/377 من القانون المدني الجزائري التي جاء فيها: "يجوز للمتعاقدين بمقتضى اتفاق خاص أن

(1) - زاهية حورية سي يوسف: المرجع السابق، ص 274.

(2) - زاهية حورية سي يوسف: المرجع نفسه، ص 275.

يزيدا في ضمان نزع اليد أو ينقصا منه أو يسقطاه..."، فإذا اتفقا الطرفان على إسقاط الضمان ففي هذه الحالة نميز بين فرضين:

الفرض الأول: إذا كان نزع اليد صادر من البائع نفسه فإنه يبقى ضامنا في مواجهة المشتري ويعتبر كل شرط يسقط ضمان البائع باطلا وهذا طبقا للمادة 378 الفقرة الأولى قانون مدني جزائري التي جاء فيها: "يبقى البائع مسئولا عن كل نزع يد ينشأ عن فعله ولو وقع الاتفاق على عدم الضمان ويقع باطلا كل اتفاق يقضي بغير ذلك...".

الفرض الثاني: إذا كان نزع اليد صادر من الغير فإن البائع يبقى مطالبا بتعويض المشتري إلا في حالة ما إذا أثبت سوء نية المشتري أو في حالة تنازله عن حق الرجوع على البائع بالضمان، وهذا ما جاء في المادة 378 فقرة 2 من القانون المدني الجزائري التي تنص على أنه: "... وإذا كان نزع اليد عن المبيع من فعل الغير فإن البائع يبقى مطالبا قبل المشتري برد قيمة المبيع وقت نزع اليد إلا إذا أثبت أن المشتري كان يعلم وقت البيع سبب نزع اليد، أو أنه اشترى تحت مسؤوليته".

المطلب الثاني:

حق المشتري في ضمان السلامة وضمان العيوب الخفية.

يعتبر المشتري الإلكتروني الطرف الضعيف في عقد البيع الإلكتروني، لأن هذا العقد يعتبر من عقود المسافة؛ أي يبرم عن بعد ولهذا لا يستطيع المشتري معاينة السلعة المعروضة معاينة حقيقية بخلاف المحترف المتعامل عبر الشبكة الذي يكون عالما بالأوصاف الجوهرية للسلعة أو الخدمة التي يعرضها، وفي غياب التكافؤ بين أطراف العقد، كان لا بد من حماية المشتري الإلكتروني، وذلك من خلال حماية حقه في السلامة (الفرع الأول) بالإضافة إلى حماية حقه في ضمان العيوب الخفية التي قد تشوب السلعة أو الخدمة (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

حق المشتري في ضمان سلامته.

قد يكون استعمال واستهلاك بعض السلع محفوفًا بالمخاطر نظراً للاحتمال المتزايد لإفلاتها من رقابة المنتجين لتخرج إلى السوق مشوبة ببعض العيوب بسبب الإنتاج الكبير، فاستعمال بعض المنتجات يسبب في بعض الأحيان أضراراً مأساوية⁽¹⁾، وعليه أوجب القانون حماية المشتري وذلك بإقرار التزام البائع بضمان السلامة، ولهذا سنتطرق إلى مفهوم الالتزام بضمان السلامة (أولاً) وشروطه (ثانياً) ومضمونه (ثالثاً)

أولاً- تعريف الالتزام بضمان السلامة:

يعرف الالتزام بضمان السلامة بأنه: "الالتزام الذي يحرص فيه المدين على تنفيذ العقد دون إلحاقه ضرراً بالدائن"⁽²⁾.

ويعرف أيضاً حق المشتري في السلامة بأنه: "ممارسة المدين (الملتزم) سيطرة فعلية على كل العناصر التي يمكن أن تسبب ضرراً للدائن المستفيد من السلعة أو الخدمة وهو التزام بتحقيق غاية ونتيجة وليس بذل عناية"⁽³⁾.

ويعرف أيضاً بأنه: "الالتزام الذي يقع على عاتق أحد المتعاقدين الذي هو مهني محترف في مواجهة المتعاقد الآخر متلقي الخدمة أو السلعة، بضمان ما يهدده من

(1)- هشام يهول ونوفل لبحور: عقد البيع وحماية المستهلك، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016-2017، ص 49.

(2)- هدى منصر ومنال جعاط: المرجع السابق، ص 32.

(3)- حليم مخوخ: الالتزام بالسلامة في عقد البيع في القانون الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، السنة الجامعية 2017-2018، ص 05. تم الإطلاع عليه بتاريخ: 28 ماي 2019، على الساعة: 16:30 عبر الموقع:

مخاطر الإصابة الجسدية أثناء تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناشئة عن العقد⁽¹⁾.

ويلاحظ من خلال التعريفات السابقة أنه يقع على عاتق البائع الالتزام بتسليم السلع خالية من أي عيب أو نقص في الصناعة، بمعنى أن يكون المبيع بحالة تسمح باستعماله بشكل طبيعي ولا يشكل أي خطر على المشتري.

لذلك يمكن تعريف الالتزام بضمان السلامة بأنه: "الالتزام يقع على عاتق المهني مفاده تقديم سلع خالية من العيوب وألا تشكل أي تهديد لسلامة المشتري عند استعمالها".

ثانيا - مضمون الالتزام بالسلامة:

يدخل في مضمون هذا الالتزام المنتجات المعيبة والمخاطر التي قد تنجم عن السلعة المعروضة للبيع باعتبار أن السلعة أو الخدمة لم يكن بها عيب أثناء تداولها⁽²⁾، وعليه فقد تناولت مختلف التشريعات الالتزام بسلامة حيث عالج المشرع الفرنسي السلع الخطرة بنوعيتها سواء كانت الخطورة راجعة إلى طبيعة السلعة ذاتها أو بسبب عيب فيها، وذلك في قانون الاستهلاك من خلال المواد (221-1/221-2) و(1-225)، كما استحدثت التوجيه الأوروبي الصادر عام 1985، نظاما خاصا في شأن مسؤولية المنتجين ويتلخص جوهره في وجوب حماية كل ضحايا الأضرار الجسدية الناتجة عن منتجات مطروحة في السوق ولم يميز بين المضرور المتعاقد وبين الغير، حيث ألزم المنتج بإصلاح الأضرار المترتبة على العيب في منتجاته، كما صدر أيضا التوجيه

(1)-إيمان خلادي: الالتزام بضمان السلام في عقود السياحة والسفر، مجلة الدراسات والبحوث القانونية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، العدد العاشر، سبتمبر 2018، ص 205. تم الإطلاع عليه بتاريخ: 29 ماي 2019 على الساعة: 11:00 عبر الموقع:

(2)-هدى منصر ومنال جعاط: المرجع السابق، ص 38.

الأوروبي بتاريخ 1992/06/29 والذي يلزم الأعضاء باعتماد ما يلزم من النصوص من أجل ضمان احترام المنتجين والموزعين الالتزام بالسلامة⁽¹⁾.

وبالرجوع إلى القانون الجزائري نجد أن المشرع الجزائري تبني فكرة الالتزام بضمان السلامة في القانون المدني من خلال المادة 107فقرة 01، حيث نصت على أنه: "ولا يقتصر العقد على التزام المتعاقد بما ورد فيه فحسب، بل يتناول أيضا ما هو من مستلزماته وفقا للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام".

وما يلاحظ من خلال هذه المادة أن المشرع الجزائري ألزم البائع بالإضافة إلى ما ورد في عقد البيع أن يلتزم بالتزامات أخرى، وهنا يمكن القول أنه من بين هذه الالتزامات الالتزام بضمان سلامة المشتري من الأخطار التي قد تنجم عن السلعة المقدمة له.

وعليه فإن المهني المتعامل عبر الشبكة ملزم هو الآخر بضمان السلامة بالإضافة إلى الالتزامات الأخرى الواردة في عقد البيع الإلكتروني.

كما تطرق إلى الالتزام بضمان السلامة في قانون حماية المستهلك وقمع الغش رقم: 03/09 السالف الذكر والذي اقتصر فيه السلامة على المستهلك دون غيره ودون تعميم وذلك في المادتين 9 و 10 منه. حيث نصت المادة 9 منه على: "يجب أن تكون المنتجات الموضوعة للاستهلاك مضمونة وتتوفر على الأمن بالنظر إلى الاستعمال المنتظر منها، وأن لا تلحق ضررا بصحة المستهلك وأمنه ومصالحه، وذلك ضمن الشروط العادية للاستعمال أو الشروط الأخرى الممكن توقعها من قبل المتدخلين"، ونصت المادة 10 منه على أنه: "يتعين على كل متدخل احترام إلزامية أمن المنتج الذي يضعه للاستهلاك فيما يخص مميزاته وتركيبته وتغليفه وشروط تجميعه وصيانتته. تأثير المنتج على المنتجات الأخرى عند توقع استعماله مع هذه المنتجات. عرض

(1) - عبد الفتاح بيومي حجازي: العلامات التجارية (حماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد)، ط 1، دار الفكر

الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 54.

المنتج ووسمه والتعليمات المحتملة الخاصة باستعماله وإتلافه، وكذا كل الإرشادات أو المعلومات الصادرة عن المنتج، فئات المستهلكين المعرضين لخطر جسيم نتيجة استعمال المنتج خاصة الأطفال".

يلاحظ من خلال هاتين المادتين أن المشرع أوجب أن تكون المنتجات المعروضة للاستهلاك خالية من أي عيب وأن لا تلحق أضرار بصحة المشتري وبسلامته.

كما ألزم المتدخل بأن يحترم سلامة المنتج المعروض للاستهلاك كما أنه عدد طرق توفير واحترام إلزامية ضمان السلامة، حيث ألزمه:

- أن يكون المنتج المعروض للبيع سليم من حيث مميزاته وتركيبه وتغليفه وصيانتته.
- عرض المنتج مع ذكر كل البيانات والمعلومات المتعلقة به.
- ذكر احتياطات استعمال المنتج المعروض للبيع مع تنبيه فئات المستهلكين المعرضين في خطر جسيم نتيجة استعمال هذا المنتج خاصة الأطفال.

ثالثاً- شروط الالتزام بضمان السلامة:

يشترط في الالتزام بضمان سلامة المشتري في عقد البيع الإلكتروني جملة من الشروط تتمثل فيما يلي:

1-وجود خطر يهدد المشتري الإلكتروني في سلامته الجسدية:

نتيجة التطور التكنولوجي ظهر ما يعرف بعقد البيع الإلكتروني والذي يتميز عن غيره من العقود بأنه يبرم عن بعد وفي ظل التقدم الصناعي الذي نشهده اليوم تتعدد السلع والخدمات المعروضة على شبكة الانترنت، وبما أن المستهلك الإلكتروني يشتري هذه السلع من مواقع على شبكة الانترنت وليس له مصدر معلومات عن تلك السلع إلا من البائع عندما يقدم له نموذج الاستعمال المرفق مع السلع، ونظراً لجهل المشتري

الإلكتروني بمكونات السلع المقدمة له فمن الممكن إصابته بأضرار نتيجة استعماله الخاطئ للسلع⁽¹⁾.

2- أن يكون الحفاظ على السلامة الجسدية للمشتري الإلكتروني موكلا للبائع:

يقع على عاتق المنتج التزام بضمان سلامة السلع المعروضة للاستهلاك عبر شبكة الانترنت، لأن المشتري الإلكتروني لا يعلم تكوين تلك السلع والمنتجات المعروضة للبيع، لهذا فهو لا يعلم ما قد تسبب له تلك السلعة من أضرار نتيجة استعمالها، فالمشتري عامة والمشتري الإلكتروني خاصة يكون ضحية للمنتجات الخطرة وغير المتوفرة على أساليب الصحة ولهذا أصبح كل من البائع، الموزع، المنتج، ومقدم الخدمة، ملتزم بضمان سلامة المشتري⁽²⁾.

3- أن يكون البائع أو المنتج مهنيا:

يشترط في من يتعامل معه المستهلك أن يكون مهنيا؛ أي خبرة ودراية بأصول مهنته أو حرفته، فالمهني لا يقوم على احتراف مهنته إلا إذا كان محيطا بالأصول والخبرات الفنية التي تمكنه من ممارستها على أفضل وجه، وهذا الحال ينطبق أيضا على البائع الذي يعرض سلعة معقدة أو أجهزة فنية على شبكة الانترنت، حيث يمكن له الاتصال بعدد غير محدود من الناس، مما يجعل الضرر كبيرا في هذه الحالة متى كانت السلعة معيبة وتتطوي على خطر محقق بالآخرين، وعليه فإن الالتزام العام بالسلامة لا

(1) - أحمد أمين نان: حماية المستهلك الإلكتروني، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، السنة الجامعية 2016-2017، ص 27. تم الاطلاع عليه بتاريخ 07 ماي 2018 على الساعة 15:30 عبر الموقع:

<https://dspace.univ-ouargla.dz>

(2) - محمد حسين منصور: المرجع السابق، ص 114.

يتحقق إلا في حالة استعمال السلعة في الحالات العادية، ولهذا لا يمكن اتهام المهني بالتقصير في كل حالة يستعمل فيها المستهلك منتج أو خدمة بطريقة غير صحيحة فينتسبب المشتري بإضرار نفسه وقد يتعدى الضرر إلى الغير⁽¹⁾.

الفرع الثاني:

حق المشتري في ضمان العيوب الخفية.

ينشئ عقد البيع التزاما على البائع بضمان عيوب المبيع الخفية بهدف حماية المشتري من العيوب التي قد توجد في المبيع ولا يستطيع هذا الأخير اكتشافها عند التعاقد، وعليه سنتطرق إلى تعريف العيب الخفي (أولا) ثم نبين شروطه (ثانيا).

أولا- تعريف العيب الخفي:

ويمكن تعريف العيب الخفي الموجب للضمان بأنه: "حق يثبت لأحد المتعاقدين بمقتضى القانون وبموجب عقد ملزم يخول لهذا الأخير الحق في فسخ العقد أو الاستمرار في تنفيذه والمطالبة بإنقاص الثمن"⁽²⁾.

ويعرف أيضا العيب الخفي بأنه: "العيب الذي يصيب المنتج أو الخدمة سواء في الأوصاف أو في الخصائص بحيث يجعلها غير صالحين للهدف المعدين من أجله، أو يؤدي إلى إتلاف المنتج، أو إنقاص قيمته ومنفعته"⁽³⁾.

وتجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري لم يعط تعريفا للعيب الخفي، إلا أنه نص عليه من خلال المادة 379 من القانون المدني، حيث نصت على أنه: "يكون البائع ملزما بالضمان إذا لم يشتمل المبيع على الصفات التي تعهد بوجودها وقت التسليم إلى

(1) - عبد الفتاح بيومي حجازي: المرجع السابق، ص 52.

(2) - مفيدة طبعي جفال: المرجع السابق، ص 43.

(3) - سوسن زياد ومريم بوضرسة: المرجع السابق، ص 74.

المشتري أو إذا كان بالمبيع عيب ينقص من قيمته أو الانتفاع منه بحسب الرغبة المقصودة منه حسبما هو مذكور بعقد البيع أو حسبما يظهر من طبيعته أو استعماله، فيكون البائع ضامنا لهذه العيوب ولو لم يكن عالما بوجودها".

ويلاحظ من خلال هذه المادة أن المشرع ألزم البائع بضمان العيوب الخفية في

حالتين هما:

- إذا لم يشتمل المبيع على الصفة التي تعهد البائع بوجودها في المبيع وقت التسليم للمشتري.

- في حالة وجود عيب في المبيع ينقص من قيمته أو الانتفاع منه بحسب الغرض الذي أعد إليه، وهذا حسب ما هو وارد في عقد البيع أو حسب طبيعة المبيع أو حسب استعماله.

ويمكن القول أن المهني المتعامل عبر شبكة الانترنت ملزم هو الآخر بضمان العيوب الخفية، لأن المشرع الجزائري لم يفرق بين المشتري العادي والمشتري الالكتروني من حيث الحماية القانونية المقررة لكليهما، بالإضافة إلى أنه لم يفرض قانونا خاصة بحماية المستهلك الالكتروني ولهذا تطبق القواعد العامة الموجودة في القانون المدني باعتباره الشريعة العامة.

للتأكد من توافر العيب الخفي وبالتالي الالتزام بالضمان وضع المشرع الجزائري معياران هما: معيار نقص القيمة أو المنفعة ومعيار تفويت غرض التعاقد⁽¹⁾.

ومن ما سبق بيانه يمكن إعطاء تعريف آخر للعيب الخفي بأنه: " عيب موجود في الشيء المبيع لا يستطيع المشتري اكتشافه وقت التعاقد، وقد يؤدي هذا العيب إلى إتلاف الشيء المبيع أو الإنقاص من قيمته، أو يصيب الشيء المبيع في أوصافه

(1) - مفيدة طبعي جفال: المرجع السابق، ص 42.

الأساسية بحيث يصبح غير صالح للغرض الذي أعد له، وقد يكون العيب الخفي صفة غير موجودة في المبيع لو علم المشتري بعدم وجودها لما أقدم على التعاقد".

ثانياً - شروط العيب الخفي:

حتى يقوم الالتزام بضمان العيوب الخفية لا بد من توافر عدة شروط، وأول هذه الشروط أن يكون العيب قديماً (01) وأن يكون مؤثراً (02) كما يشترط أن يكون العيب خفياً وغير معلوم للمشتري (03).

1- أن يكون العيب قديماً:

يقصد بقدم العيب الذي يضمنه البائع أن يكون قديماً ويقصد به في القانون المصري أن يكون موجوداً وقت التسليم (تسليم المبيع للمشتري)⁽¹⁾.

ويرى جانب من الفقه أنه يكفي أن يكون العيب موجوداً وقت التسليم سواء كان موجوداً وقت البيع وبقي إلى وقت التسليم أو حدث بعد البيع وبقي إلى وقت التسليم وبالتالي لا يقتصر العيب الخفي على تخلف صفات المبيع التي تعهد البائع بوجودها، والعيب واقعة مادية أي يجوز إثباتها بكافة طرق الإثبات وغالباً ما يتم إثبات العيب بالرجوع إلى الخبرة⁽²⁾.

نص المشرع الجزائري على العيب الموجب للضمان في المادة 379 من القانون المدني السالفة الذكر، التي ورد فيها: "يكون البائع ملزم بالضمان إذا لم يشتمل المبيع على الصفات التي تعهد بوجودها وقت التسليم إلى المشتري..."، والمقصود بوقت التسليم للمشتري أن العيب الخفي موجود وقت التسليم وهذا دليل على أن العيب قديم.

(1)- محمد حسن قاسم: المرجع السابق، ص 323.

(2)- هدى منصر ومنال جعاط: المرجع السابق، ص 26.

2- أن يكون العيب مؤثرا:

يشترط كذلك لضمان البائع للعيب الخفي أن يكون العيب مؤثرا ويتحقق ذلك حسب نص المادة 379 من القانون المدني في حالتين:

- عدم وجود الصفة التي تعهد بها البائع وقت تسليم المبيع للمشتري.
- وجود عيب ينقص قيمة الشيء المبيع أو الانتفاع بيه.

ويكون العيب مؤثرا إذا أدى إلى فوات هذه المنفعة وكان على درجة معينة من الجسامة، وتقدير جسامة العيب يتم وفق معيار موضوعي، يختلف باختلاف ظروف الحال وينظر فيه إلى الضوابط التي أوردها النص، وهي إذا كان العيب من شأنه إحداث نقص في قيمة المبيع أو يؤثر على صلاحيته للاستعمال ومدى نفعه بحسب الغاية المقصودة منه كما هو مبين في العقد أو كما هو ظاهر من طبيعة الشيء⁽¹⁾.

3- أن يكون العيب خفيا وغير معلوم للمشتري:

يقصد بخفاء العيب ألا يكون ظاهرا وقت البيع، ويعتبر كذلك إذا لم يكن في وسع المشتري أن يتبينه إذا ما بذل في سبيل ذلك عناية الرجل العادي.

لذلك يعتبر العيب خفيا متى كان لا يمكن الإطلاع عليه بالفحص المعتاد للمبيع لا بواسطة المشتري ولا بواسطة غيره من أهل الخبرة، بمعنى آخر فإن العيب الخفي هو الذي لم يكن في استطاعة المشتري العلم به⁽²⁾.

بالرجوع إلى المادة 02/379 من القانون المدني الجزائري نجدتها تنص على: "غير أن البائع لا يكون ضامنا للعيوب التي كان المشتري على علم بها وقت البيع، أو

(1)-مفيدة طبعي جفال: المرجع السابق، ص 44.

(2)-مفيدة طبعي جفال: المرجع نفسه، ص 45.

كان في استطاعته أن يطلع عليها لو أنه فحص المبيع بعناية الرجل العادي، إلا إذا أثبت المشتري أن البائع أكد له خلو المبيع من تلك العيوب أو أنه أخفاها غشا منه".

ويتبين من خلال هذه المادة أنه في حالة ما إذا كان العيب خفيا وكان المشتري على علم به فلا يجب على البائع الضمان، إذ يعد ذلك دلالة على تنازل المشتري عن حقه في الضمان، وبمعنى المخالفة يكون العيب الذي حدث بين البيع والتسليم موجبا للضمان إذا كان المشتري على غير علم به ولم يستطع البائع إثبات علم المشتري به.

حماية للمشتري في مرحلة تنفيذ العقد أقر القانون عدة التزامات تقع على عاتق البائع أهمها الالتزام بتسليم الشيء المبيع للمشتري بشرط أن يكون مطابقاً للمواصفات التي أعلمه بها، حيث يعتبر هذا الالتزام نتيجة حتمية لإبرام عقد البيع ولا يقل الالتزام بالتسليم أهمية في عقود البيع، حيث يخرج عقد البيع الإلكتروني من العالم الافتراضي إلى حيز الوجود وما يلاحظ أن التسليم في عقود البيع الإلكترونية تختلف عن عقود البيع التقليدية من حيث مكان التسليم، حيث توجد عدة أماكن يتصور التسليم فيها بالإضافة إلى موطن المشتري، أما في عقد البيع التقليدي فيكون مكان التسليم هو موطن المشتري في جميع الحالات. كما يلتزم البائع أيضاً بالضمان والذي يشمل الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق وضمان السلامة وضمان العيوب الخفية التي قد تشوب الشيء المبيع، ويلاحظ أن الالتزام بالضمان في عقد البيع الإلكتروني لا يختلف عن عقد البيع التقليدي في مرحلة التنفيذ، ولهذا نستطيع تطبيق القواعد العامة التي يتضمنها القانون المدني على عقد البيع الإلكتروني دون مراعاة الخصوصية التي يتميز بها العقد الإلكتروني ذلك لأنه أصبح له وجود مادي.

الخطمة

إذا كانت حقوق المشتري الالكتروني موضوع اهتمام وعناية الدول والتشريعات فإن ذلك يرجع لأهمية الموضوع وضرورته فعدم التوازن في العلاقة التعاقدية الالكترونية يتعمق ويتسع كل يوم، الأمر الذي يدفع إلى التدخل لتحقيق إعادة التوازن في كل مرة.

فالمشتري الالكتروني يحتاج إلى حماية حقوقه أيا كان النظام الاقتصادي الذي تنتهجه الدولة، حيث نسجل عدة تغيرات في القوانين المنظمة له، وذلك من أجل مواكبة التطور التكنولوجي الذي غزى جميع مجالات الحياة خصوصا المجال الاقتصادي والتجاري فالتعامل عبر الانترنت ألغى كل الحدود الجغرافية والحوجز السياسية التي تفصل بين الدول، وساهم في تحقيق علاقة وطيدة بين الشعوب المتباعدة.

ولأن موضوع ضمانات المشتري في العقد الالكتروني لم يحظى بأهمية كبيرة من قبل المشرع حاولنا من خلال هذا البحث المقارنة بين الحماية القانونية الممنوحة للمشتري العادي والحماية القانونية الممنوحة للمشتري الالكتروني، كما تطرقنا إلى الحقوق الممنوحة لهذا الأخير قبل التعاقد وبعده وقد توصلنا إلى استخلاص النتائج التالية:

- على المشتري الالكتروني الذي يقبل التعاقد عن بعد مراعاة حقوقه من خلال حمايته من الإعلانات والكاذبة والمضللة من قبل المشرع الذي بدوره قام بمحاصرة كل العروض والبيانات الكاذبة بأي شكل أو صورة من الصور القانونية ومنح له الحق في التفكير قبل إبرام العقد الالكتروني وأعطى له فرصة لتمحيص شروط العقد ما إذا كانت تخدم مصالحه.
- بما أن المشتري هو الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية قد يقع ضحية في يد مهني محترف، وهذا ما دفع إلى منح المشتري أهمية كبيرة بغرض حصوله على حاجاته من السلع والخدمات الأساسية بأسعار عادلة ومعقولة، وفي ظل كافة الظروف.

- المشتري لا تتوافر لديه القدرات الفنية والقانونية والوقت الكافي للتفكير في جميع ما يبرمه من عقود الكترونية تحقيقا لحاجاته الاستهلاكية المتزايدة والكثيرة، لذا يحتاج إلى حماية خاصة في هذا الشأن عن طريق منحه خيار العدول أو الرجوع عن العقد المبرم بالرغم من تعارضه مع مبدأ القوة الملزمة للعقد.

- حرص المشرع الجزائري على سلامة المشتري من خلال فرض عقوبات على البائع المحترف، إذا ما ارتكب فعلا أدى إلى حدوث ضرر له، كما ألزمه بتحمل ضمان العيوب الخفية التي يمكن أن تعترى أية سلعة أو منتج.

وأهم النقاط التي رصدناها أثناء دراستنا لهذا الموضوع هي:

- لم يعالج المشرع الجزائري حق المشتري في التفكير والتروي بالرغم من أنه يعد من أهم الحقوق المقررة لحماية المشتري الإلكتروني.

- لم يعالج المشرع الجزائري حماية المشتري الإلكتروني من الإعلان الكاذب والمضلل باعتبار أن المشتري هو الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية ويمكن أن يقع ضحية في يد المورد الإلكتروني بسهولة.

- لم يعالج المشرع الجزائري عقد البيع الإلكتروني على الرغم من الخصوصية التي تميزه عن عقد البيع التقليدي، ذلك لأن عقد البيع الإلكتروني يعتبر من العقود التي تبرم عن بعد دون التقاء حقيقي لأطراف العقد.

- لم يعالج المشرع الجزائري التراضي في عقد البيع الإلكتروني بالرغم من أهمية إرادة الطرفين في تكوين عقد البيع حتى ينشأ صحيحا.

من خلال بحثنا في هذا الموضوع تبادرت إلى أذهاننا بعض الاقتراحات التي نأمل أن

تكون مجدية وتساهم إلى حد ما في إثراء هذا الموضوع على الصعيدين التشريعي والعملي:

- تشجيع وتطوير مناهج تدريبية على استخدام تقنيات الاتصال الحديثة في مجال التعاقدات الالكترونية ونشر ثقافتها.
- إنشاء هيئة قضائية تختص بنظر المنازعات الالكترونية، بحيث تتضمن في تشكيلتها خبيرا متخصصا في مجال تقنيات الاتصال.
- عقد ندوات ودورات تدريبية لرجال القضاء بهدف إعداد إطارات قضائية تسير المستجدات الحديثة في مجالات التقنية المختلفة.
- إنشاء مكتب توثيق الكتروني يتولى توثيق المعاملات الالكترونية، الأمر الذي من شأنه أن يضيف مزيدا من الثقة والأمان للمتعاملين في مجال التجارة الالكترونية.

قائمة المراجع

أولاً- الكتب:

أ- المراجع العامة:

1. زاهية حورية سي يوسف: الواضح في عقد البيع (دراسة مقارنة ومدعمة باجتهادات قضائية وفقهية)، (د،ط)، دار هومة، الجزائر، 2012.
2. سمير عبد السيد تناغو: عقد البيع، ط1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، 2009.
3. عبد الفتاح بيومي حجازي: العلامات التجارية (حماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد)، ط 1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005.
4. محمد صبري السعدي: الواضح في شرح القانون المدني عقد البيع و المقايضة (دراسة مقارنة في القوانين العربية)، (د،ط) ، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، 2008.
5. محمد محسن قاسم: عقد البيع، دراسة مقارنة، (د،ط)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006.

ب- المراجع المتخصصة:

1. أسامة أحمد بدر: حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني (دراسة مقارنة)، (د،ط)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005.
2. أيسر صبري: إبرام العقد عن الطريق الإلكتروني وإثباته (دراسة مقارنة)، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2014.
3. خالد ممدوح إبراهيم: إبرام العقد الإلكتروني، دراسة مقارنة، ط1، دار المفكر العربي، الإسكندرية، مصر، 2006.
4. خالد ممدوح إبراهيم: أمن المستهلك الإلكتروني، (د،ط)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
5. خالد ممدوح إبراهيم: حماية المستهلك في العقد الإلكتروني، ط1، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008.
6. سليم سعداوي: حماية المستهلك (الجزائر نموذجاً)، ط1، دار الخلدونية، الجزائر، 2009.

7. سمير عبد السميع الأودن: العقد الإلكتروني، (د،ط)، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2005.
8. عمر خالد زريقات: عقد التجارة الإلكترونية، عقد البيع عبر الانترنت (دراسة مقارنة)، ط 1، دار الحامد، عمان، الأردن، 2007.
9. محمد حسين منصور: المسؤولية الإلكترونية، (د،ط)، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007.
10. نضال سليم برهم: أحكام عقود التجارة الإلكترونية، ط1، دار الثقافة، عمان، الأردن، 2009.

ثانيا - الرسائل:

1. أحمد أمين نان: حماية المستهلك الإلكتروني، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2016-2017، منقول من الموقع:
<https://dspace.univ-ouargla.dz>
2. حليم مخوخ: الالتزام بالسلامة في عقد البيع في القانون الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، السنة الجامعية 2017-2018، منقول من الموقع:
<https://e-biblio.univ-mosta.dz>
3. سامح شعيبور ومصباح مرابطي: وسائل الدفع الإلكترونية في الجزائر - واقع وتحديات-، مذكرة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي التبسي، تبسة، الجزائر، السنة الجامعية 2015-2016، منقول من الموقع:
www.univ-tebessa.dz
4. سهام إمدالو وليلى لحسن: حماية المستهلك الإلكتروني، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، الجزائر، السنة الجامعية 2012-2013، منقول من الموقع:
<https://www.univ-bejaia.dz>

5. مريم بن عزوز: حماية المستهلك في عقود التجارة الالكترونية، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2015-2016.
6. سوسن زايد ومريم بوضرسة: حماية المستهلك في التجارة الالكترونية، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016-2017.
7. علاء الدين نويصر ويسرى زادي: العقد الالكتروني في ظل التشريع الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016-2017.
8. هدى منصر ومنال جعاط: ضمانات تنفيذ عقد البيع الالكتروني، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016-2017.
9. هشام يهول ونوفل لبحور: عقد البيع وحماية المستهلك، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2016-2017.
10. يمينة بليمان: حماية المستهلك في التعاقد الالكتروني، مذكرة ماستر، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، السنة الجامعية 2010-2011.

ثالثا - المقالات:

1. أحمد رباحي: المبادئ العامة لحق العدول عن العقد وفق التوجيه الأوروبي رقم 83-2011 المتعلق بحماية حقوق المستهلكين وقانون الاستهلاك الفرنسي، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، جامعة عمار تلجي، الأغواط، الجزائر، العدد الثالث، جانفي 2016، منقول من الموقع:

<https://www.asjp.cerist.dz>

2. أسامة شهاب حمد الجعفري: حق المستهلك بالتروي والتفكير (دراسة مقارنة بين القانون الوضعي والشريعة الإسلامي)، مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بابل، العراق، الجزء 01، العدد الثاني، 2017، منقول من الموقع:

<https://www.iasj.net>

3. نسيمة درار: المستهلك الرقمي وقصور القوانين الكلاسيكية النازمة لحمايته، مجلة المفكر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الخامس عشر، 2017، منقول من الموقع:

<https://revue.univ-biskra.dz>

4. إيمان خلادي: الالتزام بضمان السلام في عقود السياحة والسفر، مجلة الدراسات والبحوث القانونية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، العدد العاشر، سبتمبر 2018، منقول من الموقع: www.univ-msila.dz
5. عمار زعبي: الحق في العدول عن التعاقد ودوره في الحماية المستهلك، مجلة المفكر، جامعة خيضر بسكرة، العدد التاسع، ماي 2013، منقول من الموقع: <https://revues.univ-biskra.ez>
6. مريم خليفي: الالتزام بالإعلام الإلكتروني وشفافية التعامل في مجال التجارة الإلكترونية، دفاتر السياسة والقانون، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، العدد الرابع، 2011، منقول من الموقع: <https://revues.univ-ouargla.dz>

رابعا - النصوص القانونية:

أ- الأوامر:

1. الأمر رقم: 58/75 المؤرخ في: 26 سبتمبر 1975، الذي يتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية، العدد 78، المؤرخة في: 30 سبتمبر 1975 المعدل والمتمم بالقانون رقم: 05/07 المؤرخ في: 13 ماي 2007، الجريدة الرسمية، العدد 31، المؤرخة في: 13 ماي 2007.

ج- القوانين:

1. القانون رقم: 02/04 المؤرخ في: 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، الجريدة الرسمية، العدد 41، المؤرخة في: 27 يونيو 2004.
2. القانون رقم: 03/09 المؤرخ في: 25 فيفري 2009، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، الجريدة الرسمية، العدد 15، المؤرخة في: 08 مارس 2009.
3. القانون رقم: 11/17 المؤرخ في: 27 ديسمبر 2017، يتضمن قانون المالية 2018، الجريدة الرسمية، العدد 76، المؤرخة في: 28 ديسمبر 2017.

4. القانون رقم: 05_18 المؤرخ في: 10 ماي 2018، المتعلق بالتجارة الالكترونية، الجريدة الرسمية، العدد 28، المؤرخة في: 16 ماي 2018.

الفهرس

الفهرس

الصفحة	الموضوع
01	مقدمة.....
08	الفصل الأول: ضمانات المشتري في عقد البيع الالكتروني قبل التعاقد
10	المبحث الأول: حق المشتري في الإعلام.....
10	المطلب الأول: مفهوم حق الإعلام وشروطه.....
10	الفرع الأول: تعريف حق المشتري بالإعلام قبل التعاقد.....
13	الفرع الثاني: شروط الحق في الإعلام قبل التعاقد.....
15	المطلب الثاني: مضمون الحق بالإعلام قبل التعاقد.....
15	الفرع الأول: الالتزام بالإدلاء بالمعلومات والبيانات.....
26	الفرع الثاني: كيفية تنفيذ الالتزام بالإدلاء بالمعلومات والبيانات.....
29	الفرع الثالث: اللغة المستعملة في الإدلاء بالمعلومات والبيانات للمشتري.....
30	المبحث الثاني: حق المشتري في التفكير والتروي قبل إبرام العقد.....
30	المطلب الأول: تعريف حق المشتري في التفكير والتروي وأهميته.....
13	الفرع الأول: تعريف حق المشتري في التفكير والتروي.....
32	الفرع الثاني: أهمية الحق في التفكير والتروي بالنسبة للمشتري.....

32	المطلب الثاني: خصائص حق المشتري في التفكير والتروي.....
33	الفرع الأول: الحق في التفكير والتروي سابق لإبرام العقد ومحدد بمدة.....
36	الفرع الثاني: الحق في التفكير والتروي يحمي رضا المشتري الإلكتروني.....
40	الفصل الثاني: ضمانات المشتري في عقد البيع الإلكتروني بعد التعاقد
42	المبحث الأول: حق المشتري في تسلم المبيع.....
42	المطلب الأول: تعريف الالتزام بالتسليم وطريقته.....
42	الفرع الأول: تعريف الالتزام بالتسليم.....
43	الفرع الثاني: طريقة التسليم.....
46	المطلب الثاني: زمان ومكان التسليم.....
46	الفرع الأول: زمان التسليم.....
49	الفرع الثاني: مكان التسليم.....
51	المبحث الثاني: حق المشتري في الضمان.....
52	المطلب الأول: حق المشتري في ضمان التعرض والاستحقاق.....
52	الفرع الأول: حق المشتري في ضمان التعرض الشخصي للبائع.....
54	الفرع الثاني: حق المشتري في ضمان التعرض الصادر من الغير وضمان الاستحقاق
60	المطلب الثاني: حق المشتري في ضمان السلامة وضمان العيوب الخفية.....
61	الفرع الأول: حق المشتري في ضمان سلامته.....

66	الفرع الثاني: حق المشتري في ضمان العيوب الخفية.....
72	خاتمة.....
76	قائمة المراجع.....
82	الفهرس.....