

بعض الجوانب القانونية للإعفاءات التجارية Franchising

مقاربة مدخلية

بقلم نعيمي فوزي

مقدمة:

تعتبر الإعفاءات التجارية أداة هامة وتقنية فعالة أثبتت نجاعتها في كثير من التجارب العالمية فهي صيغة من صيغ التراخيص المعروفة في عالم الأعمال والتجارة. كما أنها شكل من أشكال الاستثمارات غير لمباشرة وأسلوب مثالي لغزو الأسواق العالمية. فبالرغم من أن هذه التجربة مرتبطة بالدول المتقدمة كالولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي ومحدودة جدا في الدول النامية إلا أن بعضها كالبرازيل ودول جنوب شرق آسيا وبعض دول أوروبا الشرقية والشرق الأوسط قد أظهرت اهتماما وإقبال كبيرين ومتزايدين بهذه التقنية

كثيرا ما تلجأ الشركات الأجنبية الكبرى إلى هذا النوع من التدخل في أسواق الدول المضيفة كإجراء تمهيدي لمعرفة درجة قبولية وربحية منتوجها قبل أن تتخذ القرار النهائي بالولوج في مشروعات استثمارية مباشرة سواء بصفة كلية أو بالاشتراك مع متعامل اقتصادي وطني خاص أو عمومي في إطار شركة مختلطة Joint venture

وقد تكون طريقة الإعفاءات التجارية هي الوسيلة الوحيدة المتاحة أمام الشركات الأجنبية لدخول سوق الدولة المستقبلية نتيجة شروط معينة قد تضعها الحكومات في وجه الأشكال الأخرى للاستثمار لأسباب سياسية إقتصادية أو اجتماعية كما قد يكون اختيارا استراتيجيا يفضله المتعامل الاقتصادي الأجنبي رغم توفر إمكانية وشروط الاستثمار المباشر في الدولة المستقبلية وذلك لأسباب يمكن تلخيصها فيما يلي:

1 - تجنب مخاطر الاستثمار المباشر خاصة غير التجارية منها كالتأميم ونزع الملكية للمنفعة العامة والمصادرة.

- أستاذ مكلف بالدروس بجامعة - سيدي بلعباس -

- 2 - ضعف الموارد المالية اللازمة للاستثمار المباشر في الدولة المضيفة.
- 3 - التخفيف من الأعباء والتكاليف التي قد تنجر عن الاستثمار المباشر.
- 4 - تشكل الامتيازات التجارية فرصة للشركة الأجنبية للتوسع السريع في عدد كبير من الأسواق في وقت قياسي وهذا قد لا يمكن تحقيقه في إطار الاستثمار المباشر.
- 5 - توفر الامتيازات التجارية الآمان لاستثمارات في قطاعات على مستوى كبير من الأهمية والنجاح.

تعريف:

بكل بساطة يمكن تعريف عقود إعفاءات الإنتاج أو الإعفاءات التجارية Franchising على أنها اتفاق أو عقد يلتزم من خلاله صاحب نظام الإعفاء The franchisor بأن يرخص للحاصل على حق الإعفاء The franchisee بالدولة المستقبلة في إنتاج وتسويق بضاعة أو خدمة مقابل دفع ما يسمى برسوم الإعفاء franchise fee .

كما يستفيد الحاصل على الحق في الإعفاء على دعائم أخرى تتمثل خاصة في الحق في استعمال الاسم التجاري trade name بالإضافة إلى الحق في تقليد الكيفية والأسلوب style وكذلك الحق في استغلال الرسم التجاري logo المملوكة أصلاً لصاحب النظام.

عرف جوناثان شاد المحامي وكاتب بالعدل في مكتب المحاماة ليثرز برايرور بمدينة نورويتش الإنكليزية الإعفاء التجاري على أساس أنها "حق استخدام الاسم التجاري لصاحب نظام الامتياز التجاري وكافة طرق العمل والأنظمة والعلامات التجارية المملوكة للنظام وذلك في منطقة محددة ولفترة محددة ويقوم الحاصل على حق الامتياز التجاري بدفع نسبة الدخل أو الربح لصاحب الامتياز في مقابل ذلك، ويقوم باستثمار ماله الخاص ووقته و جهده و يقوم صاحب النظام بتزويده بما يمكنه من بدء النشاط

والتدريب والتعزيز المستمر والاستفادة من خبرة النظام من التسويق في الأسواق العالمية⁽¹⁾

ومما يجدر ذكره هو أن الإعفاء التجاري يعتمد وبصفة أساسية على الثقة المتبادلة بين طرفي العقد، لهذا يصعب في كثير من الأحيان اختيار أفضل نظام من جانب الراغب في الحصول على حق إعفاء تجاري وعلى أفضل شريك يريد الحصول على حق الامتياز من جانب صاحب النظام. لهذا عملية التحري والتقصي قصد الحصول على المعلومات الكافية ضرورية لاتخاذ القرار النهائي و لازمة لاختيار الشريك المناسب. كما أنه من الأفضل الاستعانة بخبرات ممن خاضوا تجربة الامتيازات التجارية من قبل سواء من مستثمرين أو من خبراء مستشارين في هذا الميدان⁽²⁾

أنواع الإعفاءات التجارية:

عادة ما تقسم الإعفاءات التجارية إلى إعفاءات تجارية بسيطة أو عادية وأخرى عمومية. فالترخيص البسيط للإعفاء التجاري لا يسمح للحاصل عليه إلا للاستخدام الأحادي فقط دون توسيعه لمستثمرين آخرين قد يبدون الرغبة في الحصول عليها. ففي هذه الحالة حدود الاستعمال مضبوطة بشكل دقيق جدا بمعنى آخر أن لصاحب الحق في هذا النوع من الإعفاء الحق في استخدام الكيفية الصناعية للمنتوج أو الخدمة موضوع العقد في منطقة معينة ولمدة معينة دون نقلها للآخرين.

أما الترخيص العمومي للإعفاء التجاري فيعطي الحق لصاحبه بمنح حقوق الإعفاء للعديد من ذوي حقوق الإعفاء Franchisees في منطقتهم، وفي هذه الحالة يتعهد هؤلاء

(1) - أنظر في هذا الصدد مقال: التراخيص والامتيازات التجارية، بقلم جوناثان شاد، المجلة التجارية العربية البريطانية، السنة الرابعة، عدد 7 و8 أبريل 1997.

(2) من أهم الهيئات والمؤسسات المهتمة بموضوع الإعفاءات التجارية نذكر مثلا: الفيدرالية الفرنسية للإعفاء التجاري، الجمعية البريطانية للإعفاء التجاري، وكذلك بعض مكاتب المحاماة: منها فيلد فيشر ووترهاوس لندن - ليشر برايور - نورينش - بينسنت كيرتز - لندن -

الآخرين بتنفيذ ما اتفق عليه إضافة إلى تخصيص نسبة من الأرباح لصاحب الإعفاء العمومي الأصلي.

أوجه الاختلاف بين صيغة الإعفاء التجاري وصيغ التراخيص الأخرى

قبل أن نخوض في فحص بؤر الاختلاف بين صيغة الإعفاء التجاري وصيغ التراخيص الأخرى المشابهة له تجدر الإشارة إلى أن هناك إشكالا في ترجمة مصطلح Franchising أو Franchise إلى اللغة العربية فالقائل من الدين كتبوا عن الموضوع استعملوا مصطلحات مختلفة هي في رأينا غير صحيحة وقد تؤدي بالقارئ إلى متاهات ومغالطات قانونية فبعضهم مثلا استعمل مصطلح الامتيازات التجارية والذي يقابلها باللغة الأجنبية Concessions وبالتالي فهذا المصطلح لا يعكس بشكل جيد ودقيق المعنى الحقيقي لمفهوم Franchising الموضوع أعلاه. كما أنه في حالة استعمال مصطلح الامتيازات التجارية مثلا فيجب عدم الخلط بينها وبين حقوق الامتياز المعروفة في القانون المدني.

وحتى مصطلح الإعفاء التجاري المختار للاستعمال في هذا المقال فهو إلى حد ما غير دقيق بما أن الذي يقابله باللغة الأجنبية هو لفظ Exonération الذي غالبا ما يستعمل في نصوص القوانين الاقتصادية عموما وقانون الاستثمار خصوصا عند الدلالة على الإعفاءات الضريبية والجمركية الممنوحة كامتياز للذين يوظفون أموالهم في مشاريع استثمارية معتمدة من طرف الهيئات المختصة⁽⁴⁾

انتظارا لتدخل خبراء مجامع اللغة العربية والفقهاء القانونيين لإيجاد المصطلح المناسب، سنكتفي بلفظ إعفاء بمحتواه الجديد الدال على Franchising ونتحول إلى إبراز الفروق الجوهرية بين صيغة الإعفاء التجاري وصيغ التراخيص الأخرى.

(4) أنظر في هذا الصدد: قانون الاستثمار الجزائري لسنة 1993.

الوكالة AGENCY :

يلعب الوكلاء دورا هاما في النشاط التجاري. فالأعمال والتجارة تبدو جامدة وغير فعالة بدون الاستعانة بخدمات الوكلاء Agents بصفة عامة مهما كان هامش نشاطهم وتحركاتهم. فالدور الأساسي للوكيل في عملية التجارة يعتمد على التفاوض وتوقيع العقود نيابة عن شخص ما هو الأصيل The principal لهذا غالبا ما يشترط في الوكيل الكثير من المهارات الخاصة والخبرة إلى جانب قدر كبير وكافي من المعلومات حول السوق المزمع الدخول فيها.

فصاحب الأعمال Businessman الذي هو الأصيل سواء كان مستثمرا أو تاجرا قد يحتاج إلى شخص الوكيل في حينه للتفاوض على عقد ما سواء على المستوى المحلي أو في الإطار الدولي خاصة إذا علما أن الأصيل قد ينشغل بعقود وتصرفات كثيرة ومتنوعة في وقت واحد. يعتبر نشاط الوكلاء عاملا هاما في اقتصاديات الدول المتقدمة ومهنة مطلوبة بكثرة في أوساط المال والأعمال وغالبا ما يمارسها الشباب المتخرجون من مدارس الأعمال المشهورة كمدرسة هارفرد للأعمال ببوسطن ماساشوستس.

الوكالة مفهوم مرن جدا ويستعمل في كثير من المواضع ، لهذا ينبغي التدقيق في تعريفها، فالوكيل هو ذلك الشخص المعترف له قانونا بحقوق ومسؤوليات وعلاقات نيابة عن الأصيل.⁽⁵⁾ كما أنها مفهوم قانوني محض عادة ما يستعمل من طرف القضاء لشرح وحل المشاكل التي تخلقها بعض الحالات الواقعية.⁽⁶⁾

والكلاء نوعان: وكلاء عامون ووكلاء خاصون وأما الفرق بينهما فهو مرتبط بطبيعة الصلاحيات المخولة لهم من طرف الأصيل. فالوكيل العام له صلاحيات عامة في التصرف نيابة عن الأصيل، أما الوكيل الخاص فهامش التحرك بالنسبة إليه مرتبط بصفقة معينة.

(5) انظر في هذا الصدد:

Markesinis and Munday, An outline of the law of Agency (3rd edn, 1992) Butterworths,p3.

(6) طالع مقال الأستاذ:

Fridman, Establishing Agency, 1968, LQR. pp 224 at 231.

إن مما يؤخذ على نظام الوكالة هي أنها تخص ميدان التجارة أكثر من ميدان الاستثمار، مما قد يؤدي بالاقتصاد الوطني إلى التتجير فهو يخدم المنتج الأجنبي الأصيل و وكيله أكثر مما يخدم عملية التنمية بصفة عامة كما انه قد يحول السوق الوطنية إلى بازار كبير مملوء بالمنتجات الأجنبية دون المشاركة في إنتاجها، فإذن هو لا يساهم في خلق فرص العمل و لا في تحويل التكنولوجيا.

عملية التوزيع Distributorship :

غالبا ما يتنازل صاحب الأعمال (الصانع) عن وظيفة توزيع منتجاته المصنعة أو نصف المصنعة لأحد الأشخاص أو أكثر طبيعيين كانوا أم معنويين من الموزعين في شكل عقد يسمى بعقد التوزيع يتعهد من خلاله الطرفان بكثير من الالتزامات.

يلتزم صاحب الأعمال بما يلي :

بتموين الموزع بالمنتجات وما قد يلحق بها من خدمات من وقت لآخر وقد يوافق الصانع كذلك على ألا يمنح حق توزيع نفس المنتج في وقت معين لشخص آخر دون إذنه وهذا ما يسمى بالحق الخالص في التوزيع أو ما يطلق عليه باللغة الأجنبية Exclusivity⁽⁷⁾.

وقد يحتفظ الصانع بحق منافسة الموزع في البيع المباشر ما لم يتفق الطرفان على ما يخالف ذلك. وفي حالة اشتراط منع الصانع من البيع المباشر يتعهد الموزع بأن يوسع دائرة السوق لمنتجات الصانع وقد يصل الأمر إلى عدم بيع منتجات أخرى منافسة لها.

إذن فطبيعة العلاقة بين الصانع والموزع تعتمد على ما اتفق عليه في عقد التوزيع كما أنها لا تختلف كثيرا عن علاقة البائع بالمشتري.

غير أنه يتعين تجديد عقد التوزيع متى أمر الموزع بمنتجات إضافية. كما أن هذا الأخير يكون مسؤولا باعتباره بائعا للمنتجات في حالة إعادة بيعها للمستهلكين.

(7) - طالع في هذا الصدد. 1932. WT Lamb & Sons V Goring Brick Co Ltd.

ومما تجدر الإشارة إليه أن عقد التوزيع يمنح للصانع عدة امتيازات فهو غير مسؤول اتجاه المستهلكين عن الأضرار التي تخلفها البضائع المعروضة في السوق من طرف الموزع.

الترخيص Licensing :

قد يرخص صاحب الأعمال (الصانع) للمتعامل آخر في بيع أو حتى تصنيع منتج من المنتجات التي بادر مصنعها بإنتاجها.

فتقليد منتج ما بدون هذا النوع من العقود (التراخيص) غالبا ما ينجر عنه خرق لحقوق الملكية الصناعية المحمية بقوانين وطنية وبمواثيق واتفاقيات دولية معروفة.

الفروع التجارية subsidiaries :

قد يلجأ صاحب الأعمال إلى وضع شبكة من الفروع لتسويق منتجاته و/ أو خدماته هذه الطريقة غالبا ما تطبق من طرف الشركات التي تقوم بتسويق منتجاتها عن طريق شبكة من الفروع التجارية. كل واحدة منها تتمتع بشخصية معنوية مستقلة عن الشركة الأم أو الشركة المالكة كما أنها قد تعمل باعتبارها وكيل عن الشركة الأم، غير أنه عادة ما تكون العلاقة بينهما علاقة البائع بالمشتري، بحيث تبيع الشركة الأم لأحد فروعها منتجات معينة، تاركة لهذه الأخيرة حق التعامل كبائع اتجاه المستهلكين في إطار عقد منفصل يجمع بينهما يشبه إلى حد ما ذلك الذي يجمع بين الأصيل ووكيله، خاصة فيما يتعلق بالالتزام بالسر المهني.

مزايا وعيوب الإعفاءات التجارية Franchising :

لا شك أن للإعفاءات التجارية مزايا عديدة عند مقارنتها بالتراخيص الأخرى كالوكالة والتوزيع والفروع التجارية... الخ

* فهي غير مكلفة وقابلة للتوسع بسرعة كبيرة.

• مخاطرها قليلة، مقارنة بأنماط الاستثمارات الأخرى المعروفة

« يستفيد الحاصل على الإعفاءات التجارية من امتيازات هامة كالتدريب على عمليات الإنتاج وحق استعمال العلامات التجارية ذات الشهرة الكبيرة والاسم التجاري وبراءات الاختراع لمدة معينة في منطقة معينة.

« ابتدائيا قد تكون عملية مفيدة جدا بالنسبة للدولة المضيفة لجلب الاستثمارات الأجنبية، لأن الإعفاءات التجارية غالبا ما تمهد لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر التي تراهن الدول النامية عليها لبعث عملية التنمية
أما عيوبها، فتتمثل أساسا فيما يلي:

قد يصبح الحاصل على حق الإعفاء التجاري منافسا قويا لصاحب الإعفاء.

« صعوبة انتقاء أفضل حاصل على حق الإعفاء في المنطقة

« صعوبة تلقين وتدريب الحاصل على حق الإعفاء إلى المستوى المطلوب.

« صعوبة المتابعة والمحافظة على المستوى العالي.⁽¹⁾

« غالبا ما يقتصر نجاح هذه العملية في أنشطة الخدمات. خاصة تلك المتعلقة بتقديم الأطعمة السريعة دون الإنتاج مثل ماكدونالدز MacDonalDs وبيتزاهت PIZZA HUT وهذا ما لا يخدم اقتصاديات الدول النامية التي تشتكي من ندرة في الإنتاج المخصص للاستهلاك المحلي.

خاتمة:

لتمويل وتحريك عملية التنمية، تراهن الحكومة الجزائرية على الاستثمار الخاص الوطني منه والأجنبي دون غيره من المصادر الأخرى كريع المحروقات الغير مستقر والاستدانة الخارجية المكلفة جدا. غير أنه مما يلاحظ أن الاستثمار الخاصة الأجنبي منه متردد لأسباب كثيرة ومتنوعة اقتصادية منها وغير الاقتصادية. وقد يكون نجاح

(1) - طالع مقال مارك إبريل من مكتب المحاماة فيلد فيشر و ترهاوس - لندن. "الامتيازات التجارية" ج4 الموجود بمجلة التجارة العربية البريطانية السنة 4 عدد 7 و8 أبريل / مايو 1997.

تطبيق تقنية الإعفاء التجاري في الجزائر أحد الحوافز لجلب أنظار الأجانب للاستثمار في البلاد.

نجاح الإعفاء التجاري مرتبط بشروط يجب توفرها منها:

1 - تهيئة محيط الاستثمار والتجارة وتطهيره، حتى يتكيف مع المعطيات الاقتصادية والاجتماعية الجديدة.

2 - توفير الإطار القانوني الخاص بالإعفاء التجاري وكل التقنيات الاستثمارية والتجارية الجديدة الأخرى.

3 - السعي من أجل نشر وإشهار ثقافة الإعفاء التجاري وكل التقنيات الجديدة بكافة الطرق الممكنة

4 - وضع برنامج لتدريب وتعليم أصحاب الأعمال على هذه التقنية وقد يتكلف بهذه المهمة الغرف التجارية أو الاتحادات المهنية

المراجع

1 - الدكتور عبد الحميد الشواربي "موسوعة الشركات التجارية" منشأة المعارف - الإسكندرية - 1991.

Robert Bradgate : commercial law Second Edition Butterworths 1995 UK.- 2

Markesinis and Munday An outline of the law of Agency (3 rd edn, 1992) Butterworths, p3.

Fridman, Establishing Agency, 1968, LQR. P224.

5 - مجلة التجارة العربية البريطانية، السنة 4 عدد 7 و8، أبريل / مايو 1997.

|| - اجتهاد قضائي

قرار المحكمة العليا، الغرفة الجنائية بتاريخ 1996/11/26

ملف رقم 119973 فهرس رقم 1683

أصدرت المحكمة العليا الغرفة الجنائية في جلستها العلنية المنعقدة بتاريخ : 26
نوفمبر 1996. و بعد مداولة القانونية القرار الآتي نصه :

بين : النائب العام لدى المحكمة العليا ، الطاعن بالنقض

لصالح القانون من جهة

و السيد : و ح م ش الساكن ب 16 طريق أولاد فايت الشراقة،

من جهة أخرى

بعد الاستماع إلى السيد ب ع رئيس الغرفة المقرر في تلاوة تقريره المكتوب و إلى
السيد ب ع أ المحامي العام في طلباته الكتابية

بعد الإطلاع على الطعن بالنقض لصالح القانون الذي قدمه النائب العام لدى المحكمة
العليا بناء على تعليمات وزير العدل طبقاً لأحكام المادة 530 إجراءات جزائية بتاريخ
19/02/1991 ضد الحكم الصادر بتاريخ 25/10/1984 عن المحكمة العسكرية بالبلدية
الذي قضى على المدعو و ح م ش ب 10 سنوات سجناً مع مصادرة كل أمواله وهذا من
أجل جرم اختلاس أموال عمومية و التزوير و استعمال المزور طبقاً لأحكام المواد
216، 424، 119، 42 من قانون العقوبات

وحيث أن هذا الحكم لم يكن محل طعن بالنقض

وحيث يتضح من الأفعال التي توبع من أجلها المتهم و ح م ش و حكم عليه من قبل جهة قضائية عسكرية أنها تعتبر جرائم من القانون العام و أن المحكمة العسكرية غير مختصة للبت فيها إطلاقا.

وحيث أنه زيادة على ذلك فإن المادة 9 الفقرة 2 من قانون العقوبات تنص على المصادرة الجزئية للأموال.

وحيث أن المادة 530 من قانون الإجراءات الجزائية تجيز للسيد النائب العام لدى المحكمة العليا أن يعرض على المحكمة العليا حكما نهائيا صدر من محكمة أو مجلس قضائي كان مخالفا للقانون و لقواعد جوهرية في الإجراءات لم يطعن فيه أحد من الخصوم بالنقض في الميعاد القانونية كما هو الأمر في قضية الحال .

وحيث أن ما ينهه الطاعن لصالح القانون بناء على تعليمات وزير العدل وجيه و مؤسس الأمر الذي يستوجب تطبيق المادة 530 إجراءات جزائية

وحيث يتعين نقض و إبطال الحكم الصادر عن المحكمة العسكرية بالبليدة بتاريخ 1984/10/25 الذي قضى على المتهم المدعو و ح م ش و بدون إحالة و يتم التأشير على هامش النسخة الأصلية للحكم المذكور آنفا

فلهذه الأسباب

تقضي المحكمة العليا الغرفة الجنائية بقبول طعن النائب العام لدى المحكمة العليا لصالح القانون شكلا و موضوعا وبنقض وإبطال الحكم الصادر عن المحكمة العسكرية بالبليدة بتاريخ 1984/10/25 وبدون إحالة وتجعل المصاريف على عاتق الخزينة العامة.

TRADUCTION

ARRET de la Cour Suprême chambre pénale dossier n°119973, répertoire n°1684 arrêt du 26/11/1996.

La chambre pénale de la cour suprême a rendu en son audience publique tenue le 26/11/1996 et après délibération régulière l'arrêt dont la teneur suit :

Entre le procureur général près la cour suprême demandeur en pourvoi dans l'intérêt de la loi d'une part

Et Mr O.E.M.C demeurant au : 16 chemin Ouled Fayet Chéraga d'autre part

Oui Mr B.A, président de chambre dans la lecture de son rapport écrit et Mr B. A. S avocat général dans son réquisitoire écrit .Vu le pourvoi en cassation dans l'intérêt de la loi formé par le procureur général près la cour suprême compte tenu des instructions du ministre de la justice conformément aux dispositions de l'article 530 du code de procédure pénale en date du : 19/02/1991 à l'encontre du jugement rendu le 25/10/1984 par le tribunal militaire de Blida qui condamne le nommé O.E.H.M à 10 années de réclusion criminelle avec confiscation de tous ses biens pour le crime de détournement de deniers publics et faux et usage de faux conformément aux dispositions des articles 42. 119.424.et 216 du code pénal.

Attendu que le dit jugement n'a pas fait l'objet d'un pourvoi en cassation.

Attendu qu'il ressort que les actes pour lesquels a été poursuivi et condamné O.E H.M.C par la juridiction militaire sont considérés comme infractions de droit commun et que le tribunal militaire n'est absolument pas compétent de statuer à cet effet.

Attendu qu'en outre l'article 9 alinéa 2 du code pénal prévoit la confiscation partielle des biens.

Attendu que l'article 530 du code de procédure pénale autorise Mr le procureur général près la cour suprême de saisir la cour suprême par voie de simple requête lorsqu'il apprend que le jugement définitif rendu par le tribunal ou la cour allait à l'encontre de la loi

et des règles essentielles de la procédure et qu'il n'a pas été frappé de pourvoi en cassation par l'un des adversaires dans les délais légaux comme il ressort de l'affaire en l'état.

Attendu que les moyens soulevés par le demandeur en pourvoi dans l'intérêt de la loi compte tenu des instructions du ministre de la justice sont justes et fondés, il convient donc d'appliquer l'article 530 du code de procédure pénale

Attendu qu'il échet de casser et d'annuler le jugement rendu par le tribunal militaire de Blida le : 25/10/1984 condamnant l'inculpé O.E.M.C sans renvoi et mentionner en marge de la minute du jugement sus cité

PAR CES MOTIFS

La chambre pénale de la cour suprême déclare le pourvoi dans l'intérêt de la loi du procureur général près la cour suprême recevable en la forme.

Au fond casse et annule le jugement rendu par le tribunal militaire de Blida en date du 25/10/1984 sans renvoi .

Met les dépens à la charge du trésor public.