

جامعة قاصدي مرباح ورقلة  
كلية الحقوق والعلوم السياسية  
قسم الحقوق



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الليسانس  
الميدان: الحقوق و العلوم السياسية  
الشعبة: الحقوق  
التخصص: قانون خاص  
مقدمة من قبل الطالبة : شكيمة سعاد

بعنوان:

# الوكالة التجارية

نوقشت و أجزيت بتاريخ:.....

أمام اللجنة المكونة من :

رئيسا	جامعة قاصدي مرباح	أستاذ مساعد - أ - طوابيبة حسان
مشرفا و مقررا	جامعة قاصدي مرباح	أستاذ مساعد - أ - زرقاط عيسى
مناقشا	جامعة قاصدي مرباح	أستاذ مساعد - أ - برقوق عبد العزيز

السنة الجامعية: 2014/2013

# الإهداء

تمتد يدي إلى القلم لتهدني ثمرة

عملي و جهدي و مشواري الدراسي هذا

إلى من علمني و أنار لي طريقي في الدروب

(أبي العزيز) أطال الله في عمره، و حفظه إجلالا و

إكراما

إلى من سهرت الليالي و تعبت كثيرا حتى تيسر لي

طريق النجاح بكل جد و اجتهاد ( أمي العزيزة)

أدامها الله

إلى كل الذين ساهموا معي في هذا العمل

من الإخوة و الأصدقاء و كل الأهل و الأحباب

# شكر و تقدير

أولاً و قبل كل شيء أحمد الله على هذا الجهد الذي من به علي لإتمام هذا العمل المتواضع

كما يسرني أن أتقدم بجزيل الشكر إلى الأستاذ المشرف "زرقاط عيسى" الذي وافق على الإشراف على هذه المذكرة و أنار لي طريق البحث العلمي و الذي كان صابراً معي على توجيهي و نصائحه القيمة.

كما أشكر كل الأساتذة الذين بذلوا كل الجهود في سبيل تكويننا و ساعدونا على اكتساب العلم و المعرفة.

و كذلك الأصدقاء و الزملاء الذين ساعدوني من قريب أو بعيد و كل موظفي مكتبة الحقوق بجامعة قاصدي مباح-ورقلة و خاصة "أوذينة عبد القادر" و جميع الموظفين في قسم الحقوق.

## ملخص المذكرة

يتناول موضوع البحث عقد الوكالة التجارية و هو اتفاقية يلتزم بمقتضاه شخص يسمى النائب أو الوكيل بتحضير مفاوضة أو إبرام جميع العمليات التجارية ، وذلك باسم و لحساب تاجر ( موكل أو أصيل)، أو لحسابه الخاص بموجب عقد الوكالة التجارية، على وجه الاستغلال دون تبعية أو إشراف.

فالوكالة التجارية إذن لها أهمية كبيرة بالنسبة للتجار و التجارة التنمية الاقتصادية، فالنسبة للتجار الذين يحتاجون إلى من يعاونهم على القيام بأعمالهم و ذلك بالتوسط بينهم وبين الزبائن، فتسند تلك المهمة إلى وكلاء تجاريين ، و قد يكونوا من أصحاب الخبرات في البيع أو ترويج بضائعهم أو إيجاد زبائن أو مشتري لبضائعهم أو أصحاب قدرة على التفاوض أما بالنسبة للتجارة ، فمن خلال أعمال هؤلاء التجار فإن تلك الأعمال التي يقومون بها تقوي مجال التجارة بفضل تلك الوكالة التجارية، و أخيرا بالنسبة للتنمية الاقتصادية، فصاحب المشروع الاقتصادي لا يستطيع أن يقوم بتمويل مشاريعه بنفسه لهذا فهو يحتاج إلى وكالة تجارية.



## الكلمات المفتاحية:

- 1-العقود التجارية.
- 2-الوكالة العادية .
- 3-الأعمال التجارية.
- 4-مبدأ حسن النية .
- 5-الوكيل التجاري .
- 6-الاهلية التجارية.
- 7-تضامن الموكلين.



## مقدمة:

يعد النشاط التجاري من أهم العوامل التي تساهم في التنمية؛ لذلك فقد حمل هذا النشاط التاجر على الاستعانة بغيره قذفي ممارسة نشاطه، فلم يعد ذلك التاجر؛ مهما كانت الإمكانيات المتاحة له قادر على بنفسه على القيام بكل العمليات المتعلقة بنشاطه نظرا لتعقد هذه العمليات و تعددها و تشعبها مع التطور الذي يشهده القرن الواحد و العشرين.

ففي بداية الأمر انتهج التاجر لتخفيف العبء الذي يقع على عاتقه عدة أساليب، فليجأ إلى علاقات العمل باستخدام عدد من العمال ذوي الخبرات المتعددة التي تتناسب و حاجاته التجارية، فيعين المديرين و العمال للعمل في المتجر أو المصنع تحت رقابته و إشرافه.

و لكن قد يرى التاجر عدم كفاية هذه الطائفة من العمال لإشباع حاجاته التجارية و خاصة إذا كان الأمر يتطلب الانتقال إلى الأماكن التي تبعد عن مركز إنتاج السلع أو مراكز توزيعها لمعرفة المنتج أو كان من المشروعات التجارية الضخمة كمصانع السيارات و يرغبون في تصريفها على نطاق واسع مثلا، فأصبح التاجر هنا يحتاج إلى وسطاء فمن بين هؤلاء الوسطاء الوكلاء التجاريون؛ فهم الأشخاص الذين يقومون بعملهم على وجه الاستقلال لتصريف بضائع و منتجات التجار مقابل أجر معين، فيبرمون العقود باسم و لحساب التاجر الذي يتعاملون باسمه؛ فتنشأ العلاقة القانونية مباشرة بين التاجر الموكل و الغير.

و عليه فإن الوسيلة التي اهتدى بها التاجر نظرا لزيادة نشاطه و اتساع حجم تجارته، تتمثل في الوكالة التجارية، التي تنوب عن التاجر بدلا عنه، و هو الوكيل التجاري لتنفيذ الأعمال التجارية، فمثل هذا الأمر يوفر للموكل الوقت و الجهد.

و تتسم الوكالة التجارية بالعديد من الخصائص التي تؤثر في تحديد مصادر انقضائها، حيث أنها عقد رضائي، فالقانون لم يشترط لانعقادها مشكلا معيناً، و تخضع لمبدأ حرية الإثبات؛ شأنها شأن المواد التجارية الأخرى، و أنها عقد ملزم للجانبين إذ يرتب التزامات على عاتق كل من طرفيها و يتمتع كل منهما بضمانات خاصة يقرها القانون تأميناً لحقوقهم في مواجهة الآخر؛ كذلك أنها عقد منت عقود الاعتبار الشخصي حيث أن شخصية طرفي هذا العقد تكون عنصراً جوهرياً في التعاقد، فالموكل أدخل في حسابانه عند التعاقد شخصية الوكيل؛ و كذلك الوكيل أدخل في حسابانه شخصية الموكل، و لا

ينصب الاعتبار الشخصي في عقد الوكالة التجارية على شخص الوكيل نفسه، بل ينصب على حرفته و خبراته في العمل لحساب غيره؛ و أخيرا أن عقد الوكالة التجارية عقد غير لازم بحيث يجوز كقاعدة عامة للموكل أن يعزل الوكيل، و للوكيل أن يتنحى عن الوكالة، و ذلك قبل إتمام التصرف القانوني محل الوكالة، بل حتى قبل البدء فيه.

من خلال ما سبق يتضح لنا الإشكال الرئيسي للدراسة ألا و هو:  
ما مدى نجاعة الوكالة بالنسبة للتاجر؟

#### ❖ طرح التساؤلات:

- ما هي طرق إبرام الوكالة التجارية؟
- ما هي الأسباب التي تؤدي إلى انقضاء الوكالة التجارية؟
- فيما تمثل التزامات كل من الموكل و الوكيل؛ و ما هي الضمانات التي تضمن حقوقهم؟
- ما هي آثار الوكالة فيما بين المتعاقدين في مواجهة الغير؟

#### ❖ أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة لهذا الموضوع كونه يحوز اهتمام التاجر الذي

تؤرقه مشكلة القيام بأعمال تجارية لوحده في إيجاد من يعاونه على القيام بأعماله. و على غرار ذلك تظهر أهمية الدراسة من خلال تعدد و تشعب العمليات التجارية التي يقوم بها التاجر لوحده.

فمن خلال الوكالة التجارية التي تعود بالمنفعة على التاجر؛ و ذلك بنيابة غيره للقيام بأعماله، يستطيع أن ينوع في الأنشطة التجارية، فيقوي ذلك مجال التجارة، ما يحقق تنمية اقتصادية تساهم في رفع رأسمال الدولة.

#### ❖ أهداف الدراسة: تتمثل أهداف الدراسة في النقاط التالية:

- التعرف على كيفية إبرام الوكالة التجارية.
- بيان أسباب انقضاء الوكالة التجارية.
- التعرف على التزامات أطراف الوكالة التجارية.
- الكشف عن النقائص التي تعترضها نصوص القانون التجاري فيما يخص الوكالة التجارية.
- إبرام دور الوكالة التجارية بالنسبة للتاجر.

#### ❖ مبررات اختيار الموضوع: إن دراستنا لهذا الموضوع راجع إلى عدة معايير ذاتية و

عوامل موضوعية، و تكمن في النقاط التالية:



- الرغبة في تناول المواضيع التي تتعلق بالتجارة كان السبب الرئيسي لاختيار هذا الموضوع.
- معرفة مدى فاعلية الوكالة التجارية في الأنشطة التجارية و تحقيق التنمية الاقتصادية.
- كون هذا الموضوع لا يحوز اهتمام كبير من قبل المشروع رغم أهميته، فأردت من خلاله إلفات المشروع إليه لسد النقائص التي تعتريه.

❖ **منهج الدراسة:** قصد الإحاطة و الإلمام بأهم أبعاد و مضامين الدراسة، و بغية الإجابة على التساؤلات المطروحة، تم الاعتماد على المنهج التحليلي، الذي يظهر من خلال تحليل العديد من النصوص و المواد القانونية التي سنعتمد عليها في الدراسة.

❖ **خطة الدراسة:** و قصد الإلمام ببحوث البحث و مضامينه، تم عرض محتوياته في مبحثين على النحو الآتي: المبحث الأول قسم إلى مطلبين و تناولنا فيه طرق إبرام الوكالة التجارية مع بيان أسباب انقضائها؛ أما في المبحث الثاني قمنا بتقسيمه إلى مطلبين فتناولنا فيه آثار عقد الوكالة التجارية فيما بين المتعاقدين و آثارها بالنسبة للمتعاقدين في مواجهة الغير.

## المبحث الأول: طرق إبرام و انقضاء عقد الوكالة التجارية

يخضع عقد الوكالة التجارية في إبرامه للقواعد العامة في العقود وينقضي لأسباب مختلفة قد تكون الأسباب إرادية أو غير إرادية كالقوة القاهرة وعليه سنعالج في هذا المبحث كيفية إبرام عقد الوكالة التجارية في (مطلب أول) وأسباب انقضائه في (مطلب ثان).

### المطلب الأول: طرق إبرام عقد الوكالة التجارية :

يرم عقد الوكالة التجارية كغيره من العقود التجارية الأخرى فهو من العقود الرضائية الذي لا يحتاج إلى إبرامه كتابة أو تسجيل، إذن ينشأ عقد الوكالة التجارية بمجرد توفر الشروط العامة في العقد و شروط صحته.

لذا سنتناول في هذا المطلب شروط انعقاد الوكالة التجارية في الفرع الأول وفي الفرع الثاني شروط صحة الوكالة التجارية.

### الفرع الأول: شروط انعقاد الوكالة التجارية:

يشترط لانعقاد الوكالة التجارية توفر ثلاثة أركان وهي كالتالي: الرضاء، المحل، والسبب

**أولاً: الرضاء:** ينعقد عقد الوكالة التجارية بتراضي طرفيه، وتطابق إرادتهما بحيث يصدر إيجاب بات من أحدهما ويقابله قبول من الآخر، فيتم التراضي على المسائل الجوهرية في العقد.

وكذلك أنه باستطاعة كل من الموكل أو الوكيل أن يعبر في هذا العقد عن إرادته ورضائه بالطريقة المتاحة له، أو بالطريقة التي يرتاح إليها<sup>1</sup>.

**I. تحقق الرضاء:** يجب أن يتوافر في عقد الوكالة التجارية عنصر الرضاء حيث يتم التراضي بين الموكل والوكيل على المقومات الأساسية لهذا العقد وهي ماهية العقد، التصرفات القانونية التي يقوم بها الوكيل باسمه وحساب الموكل والأجر<sup>2</sup>.

(1) التراضي على ماهية العقد: أن الاتفاق على طبيعة العقد من قبل الموكل و الوكيل يعتبر من أولي موضوعات أو عناصر عقد الوكالة التجارية التي يجب أن تتطابق إرادة كل من الموكل و الوكيل عليه أي انه لا بد أن تتجه إرادة كل طرف من طرفيه إلى إبرام عقد الوكالة التجارية لا غيره.

<sup>1</sup> شريل طانيوس صابر ، في عقد الوكالة في التشريع والفقہ والاجتهاد ، بيروت ، 1998، ص82

<sup>2</sup> عزيز العكيلي الوجيز في القانون الشركات التجاري التجارية ، الأوراق التجارية الاعمال التجارية المتجر التجار العقود التجارية ط1 ، الناشر الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع الأردن ، 2000، ص120

و العبرة ليست في الألفاظ لتي يستعملها الطرفان بل فيما تتصرف إليه قصدهما<sup>3</sup> كأن يكون لموكل محل تجاري يوكل شخص بتسيير هذا المحل لفائدته و ذلك بممارسة نشاط تجاري كمطعم مثلا فقبل هذا الأخير ذلك معتقد أنه أجر له هذا المحل ففي هذه الحالة لا ينعقد عقد الوكالة التجارية و لا عقد إيجار لعدم تطابق الإيجاب و القبول؛ و من ثم لا يقوم عقد الوكالة التجارية و لا عقد الإيجار.

(2) التراضي على المحل: يعتبر الاتفاق على محل عقد الوكالة التجارية أمرا واجبا لانعقاد هذا العقد، و يقع ذلك إذا اتجهت إرادة الموكل و الوكيل للشئ الذي يجري عليه الاتفاق بالتوكيل فإذا كان الموكل فيه عبارة عن بضاعة، و يجب تطابق إرادة الموكل و الوكيل على الاتفاق على هذه البضاعة دون غيرها.

(3) التراضي على الأجر: يجب أن يتفق طرفي عقد الوكالة التجارية على ماهية الأجر كأن يكون الأجر نقديا، أو عينيا بشرط ألا يكون هذا البديل العيني جزءا من العين محل الوكالة.

و تجدر الإشارة في السياق إلى أن الأجر في الوكالة التجارية يختلف عن الأجر في الوكالة العادية، فباعتبار أن الوكالة التجارية من عقود المعاوضة و تعد من الأعمال التجارية، فإنها تكون بأجر، في حين أن الوكالة العادية من الأعمال المدنية تتم على وجه التبرع، أي هي من عقود التبرع إذ تنص الفقرة الأولى من المادة 581 ق. م على أنه "الوكالة تبرعية ما لم يتفق على غير ذلك صراحة..."; هذا من جهة و من جهة أخرى أن الوكيل التجاري يحترف إجراء الأعمال التجارية لحساب الغير و يستحق أجرا عن عمله إلا إذا اتفق على غير ذلك، هذا على عكس الوكيل العادي الذي لا يباشر نشاطه على وجه الاحتراف<sup>4</sup> و عليه لا يستحق أجرا إلا إذا كان هناك اتفاق صريح على توجب الأجر .

كأن يوكل الموكل وكيلا بإدارة تركة دون أن يكون هناك اتفاق على أجر لكن إذا وجد اتفاق صريح فإن الوكيل يستحق أجر.

والرضا في عقد الوكالة؛ يجب أن يصدر من جانب الموكل قبل إن يقوم الوكيل بأي تصرف قانوني؛ فإذا كان رضى الموكل لاحقا لعمل الوكيل؛ اعتبر هذا الأخير فضوليا لا وكيلا.

وكذلك يجب أن يصدر أيضا الرضى عن الوكيل قبل وقوع أي حادث من شأنه إنهاء الوكالة؛ فيما لو اعتبرت بحكم المعقود؛ كوفاة الموكل أو فقدانه أهلية التعاقد؛ أو قيامه بعزل الوكيل<sup>5</sup>

**II. أشكال التعبير عن الرضا:** يستطيع كل من الموكل أو الوكيل التعبير عن إرادته ورضاه بالطريقة المتاحة له أو بالطريقة التي يرتاح إليها، وسواء كان ذلك بالطريقة الصريحة أو بالطريقة الضمنية .

<sup>3</sup> شربل طانيوس صابر ، المرجع السابق ،ص.82

<sup>4</sup> هشام فضلي ، الإتجاهات الحديثة في تنظيم العقود التجارية ، دار الجامعة الجديد الإسكندرية 2013، ص13

<sup>5</sup> شربل طانيوس صابر ، المرجع السابق ،ص80

**1) إيجاب الموكل:** قد يكون إيجاب الموكل صريحاً كما قد يكون ضمناً ويعد إيجاباً صريحاً من الموكل أن يوكل وكيل للقيام بعمل أو بعدة أعمال معينة ومحددة بشكل واضح لا لبس فيه.

**2) قبول الوكيل:** يعد قبول الوكيل كإيجاب الموكل؛ فيكون صريحاً أو ضمناً؛ فيعتبر قبولاً ضمناً من الوكيل؛ أن يقوم بتنفيذ الوكالة مثال ذلك: أن يكتب الموكل التوكيل ويمضه وحده ويسلمه إلى الوكيل؛ فإذا قبل هذا الأخير الوكالة فإنه لا يمضي الورقة مع الموكل بل يعتمد على تنفيذ الوكالة؛ و يكون هذا التنفيذ هو القبول الضمني للوكالة كما يعد سكوت الوكيل قبولاً إذا تعلقت الوكالة بأعمال تدخل في مهنته<sup>6</sup>.

**ثانياً: المحل:** يتمثل المحل في تحديد العمل الذي يقوم به الوكيل وهو الموكل فيه؛ لأن الوكالة عقد مفاده القيام بعمل هو إبرام العقود والعمليات التجارية؛ وهذه الأخيرة قد تكون أموال منقولة أو أموال غير منقولة كأن يوكل شخص إلى شخص آخر بشراء أسهم للمضاربة أو يوكل شخص لتأجير شقق مفروشة مع تقديم الطعام والخدمة والتدفئة.....الخ.

\* يتبين من خلال نص المواد من 92 إلى غاية المادة 92 من ق.م إن هناك ثلاثة شروط يجب توافرها في محل الوكالة التجارية و هي:

**I. أن يكون المحل موجود أو قابل للوجود :** يشترط في عقد الوكالة التجارية أن يكون الشيء محل الوكالة التجارية موجوداً وقت نشوء هذا العقد؛ أو قابلاً للوجود في المستقبل؛ كما لو كان موكل يملك مجموعة من الأبقار؛ فيوكل شخص لبيع مواليدها على أنها موجودة؛ ولم تكن موجودة أصلاً ففي هذه الحالة حتى ولو أمكن وجودها في المستقبل فإن التوكيل يقع باطلاً؛ كذلك يكون الحكم إذا وجدت هذه المواليد ثم هلكت بعد نشوء هذا العقد؛ فإن هذا الأخير يكون قد قام وقت نشوئه على محل موجود؛ ويكون العقد بعد ذلك قابلاً للفسخ إذا عن هلاك المواليد في عدم قيام أحد المتعاقدين بما التزم به وإذا لم يشترط المتعاقدان أن يكون الموكل فيه موجوداً فعلاً وقت نشوء العقد؛ فيكفي أن يكون قابل للوجود في المستقبل للقواعد العامة ، ففي المثال السابق يجوز بيع المواليد وإن لم تكن موجودة بعد، ولكن أن تحقق وجودها تكون ملكاً للموكل له التوكيل لبيعها إذ يجوز بيع الأشياء المستقبلية إذا كانت محققة (الفقرة الأولى من مادة 92 ق.م ) وما يجوز التصرف فيه .

**II. أن يكون المحل معيناً أو قابلاً للتعيين :** يشترط أن يكون التصرف القانوني محل الوكالة التجارية معيناً أو قابلاً للتعيين، وإلا كانت الوكالة التجارية باطلة؛ فإذا أوكل شخص شخصاً آخر لبيع ما لديه من مال؛ وجب تحديد هذا المبيع نافية للجهالة الفاحشة، بحيث يجب أن يحدد المال مقداراً أو نوعاً

<sup>6</sup>عزير العكيلي، الوسيط في شرح القانون التجاري (الأعمال التجارية، التجار، المنجر، العقود التجارية)، ج1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص348

او جنسا و إذا لم يكن التصرف محل الوكالة تحديد هذا المبيع ، فيجب على الأقل أن يكون قابلا للتعين<sup>7</sup>

**III. أن يكون المحل مشروعاً:** يشترط أخيراً أن يكون التصرف القانوني محل الوكالة التجارية مشروعاً. فإذا كان التصرف غير مشروع لمخالفته للنظام والآداب العامة أو للقانون؛ كان باطلاً، وكانت الوكالة فيه أيضاً باطلة وعليه يجب أن تكون العمليات التجارية التي يقوم بها الوكيل غير مخالفة للنظام العام والآداب العامة؛ فإذا أوكل شخص شخصاً آخر في شراء مخدرات لإعادة بيعها فإن الوكالة التجارية تكون باطلة تبعا لبطلان التصرف محل هذه الوكالة .

**ثالثاً: السبب:** يتمثل السبب في عقد الوكالة التجارية في الغرض الذي يقصده الموكل من إنابة الوكيل لإبرام التصرفات القانونية نيابة عنه إما بالنسبة للوكيل، فإن السبب يكون في الحصول على الأجرة.

ويجب أن يكون سبب عقد الوكالة التجارية مشروعاً، فإن كان السبب مخالفاً للنظام العام والآداب العامة كان العقد باطلاً، مثال ذلك إذا وكل شخص شخصاً آخر بشراء كمية من العنب لأجل تحويله إلى خمر وإعادة بيعه، فيكون سبب التزام الموكل هنا هو أداء المال أما التزام الوكيل هو شراء العنب لأجل تحويله إلى خمر، وعليه فإن سبب التزام الموكل يكون غير مشروع و بالتالي فإن محل التزام الوكيل يكون غير مشروع أيضاً .

#### **الفرع الثاني: شروط صحة الوكالة التجارية:**

إن شروط صحة الوكالة التجارية هي شروط صحة أي عقد آخر وعليه سندرس شروط صحة كل من الموكل و الوكيل.

**أولاً: شروط الصحة في الموكل :** يجب أن تتوفر في الموكل لقيامه بالإعمال التجارية الأهلية التجارية و هذه الأخيرة هي قدرة الشخص في مباشرة التصرف القانونية من حيث يكون مسؤولاً عن الأعمال التي يقوم بها فتعتبر الأهلية واجبة للموكل لأن التصرفات التي يجريها الوكيل تتصرف إليه مباشرة و تتعلق بدمته و يكون مسؤولاً عنها و تتأثر الأهلية التجارية بالسن من جهة و بما يسمى بعوارض الأهلية من جهة أخرى<sup>8</sup>

<sup>7</sup> عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، العقود الواردة على العمل والمقاولة و الوكالة والوديعة والحراسة ، ج7 ، المجلد الاول ، ط3 ، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، لبنان 1998 ، ص423

<sup>8</sup> عمار عمورة ، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري ، دار المعرفة الجزائر ، 2000، ص104

و لم ينص القانون التجاري على أهلية الراشد بل تعرض فقط إلى أهلية القاصر المرشد في المادة الخامسة منه، فيؤخذ على هذا النص على انه ينبغي توافر ثلاثة شروط حتى يستطيع القاصر مباشرة الأعمال التجارية و اكتساب صفة التاجر:

- أن يكون القاصر قد بلغ ثمانية عشر سنة كاملة.
- أن يحصل القاصر على إذن مسبق من والده أو أمه أو قرار مجلس العائلة مصادق عليه من المحكمة.
- كما يجب أن يقدم هذا الإذن الكتابي دعما لطلب التسجيل في السجل التجاري<sup>9</sup> و عليه يجب الرجوع إلى القانون المدني باعتباره الشريعة العامة، و هذا لعدم التنصيص على سن القانوني الذي يسمح به للشخص بمباشرة الأعمال التجارية فيستفاد من نص المادة 40 من ق. م أن يكون الموكل بالغاً سن الرشد الذي يؤهله للقيام بالأعمال التجارية .

و يشترط كذلك في الموكل أن يكون رضاه سليماً غير مشوب بأحد عيوب الرضا و التي هي الإكراه؛ الغلط العنين و الاستغلال فإذا شاب رضا الموكل احد عيوب الرضا كان له حق المطالبة بإبطال عقد الوكالة.

كما يشترط في الموكل إمكانية إعطاء الوكالة في حدود يملك سلطة التصرف فيها فلا يمكن له أن يوكل في تصرف و هو في حد ذاته لا يملك التصرف فيه، مثال ذلك انه إذا كان الموكل تاجراً مأذوناً له بالتجارة بمبلغ معين لا يزيد على عشرة آلاف دينار، فيجوز له التوكيل على ما لا يزيد على المبلغ المذكور، فان زاد على ذلك فيبطل التوكيل بالزائد و يصح بحدود ما أذن له فيه و هذا تبعاً للقاعدة الفقهية فاقد الشيء لا يعطيه<sup>10</sup>

#### ثانياً: شروط الصحة في الوكيل:

يشترط في أهلية الوكيل ما يشترط في أهلية الموكل و كذلك في سلامة الرضا.

و يشترط أيضاً أن يعلم الوكيل بحدود الوكالة فهو لا يستطيع التصرف دون وكالة، و بالحدود التي يحددها الموكل أو بالحدود التي يملكها الموكل عند عدم التحديد فإن تصرف الوكيل بما يجاوز حدود وكالته فإن تصرفه قابل للإبطال لأنه فضولي فإذا لم يكن في الوكالة ما يفيد إعطاء كفالة وإعطاء هذه الوكالة فيكون تصرفه فضولياً ولا ينصرف إلى الموكل إلا إذا أجازته وكذلك الحال لو جاوز حدود المبلغ الذي

<sup>9</sup> عمارة عمورة، مرجع سابق، ص 106

<sup>10</sup> سمير جميل حسين الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون-الجزائر، 2011، ص 370



حدده له الموكل التصرف فيه؛ فيعد فضوليا بما جاوز الحدود فإذا أجازته الموكل يعتبر كالوكالة استنادا للقاعدة الفقهية (الإجازة اللاحقة كالوكالة السابقة)<sup>11</sup>

ويشترط في الوكيل حسب ما نصت عليه المادة 34 من ق.ت ألا يكون أجير لدى الموكل فإذا كان أجيرا انطبقت عليه شروط العامل لا الوكيل.

### المطلب الثاني: طرق انقضاء عقد الوكالة التجارية:

لم يرد في القانون التجاري الجزائري نصوص تحدد الأسباب التي يترتب عليها انقضاء الوكالة التجارية مما يقتضي تطبيق القواعد العامة في انقضاء الوكالة العادية المنصوص عليها في المواد من المادة 586 إلى المادة 589 من ق.م و ذلك عملا بنص المادة الأولى مكرر من القانون التجاري التي اعتبرت أحكام القانون المدني مصدرا من مصادر القواعد التجارية فيما لم يرد بشأنه نص في القانون التجاري. و يستفاد من نصوص القانون المدني أن الوكالة التجارية تنقضي لأسباب ترجع إلى القواعد العامة لأسباب خاصة بعقد الوكالة.

و عليه سنعالج هذه الأسباب في فرعين أسباب ترجع إلى القواعد العامة في الفرع الأول وأسباب خاصة بعقد الوكالة التجارية في الفرع الثاني.

#### **الفرع الأول: الانقضاء الأسباب تراجع إلى القواعد العامة:**

تنقضي الوكالة التجارية لسببين هما:

**أولا: انقضاء الوكالة التجارية انقضاء مؤلفا عن طريق تنفيذها :**

**I. انقضاء العمل محل الوكالة التجارية:** تنقضي الوكالة التجارية بإتمام الوكيل العمل الذي وكل فيه طبقا لنص المادة 586 من ق.م والتي تنص على أنه تنتهي الوكالة بإتمام العمل الموكل فيه وذلك لأن مهمة الوكيل التجاري تنتصب بموجب عقد الوكالة التجارية على عمل أو عدة أعمال وردت في هذا العقد فإذا تم إنجازها من قبل الوكيل التجاري فان الوكالة تنقضي طبقا لذلك ويتلقى الوكيل التجاري بالمقابل أجرا استنادا إلى نص المادة 587 من ق.م بمعنى أنه إذا كلف الوكيل من طرف الموكل بإجراء تصرف معين فإن سلطاته تنتهي بقيامه بذلك التصرف. وكما تنقضي الوكالة التجارية بإتمام العمل فإنها تنقضي أيضا بعدم النجاح في العمل<sup>12</sup>.

<sup>11</sup>سمير جميل حسين الفتلاوي، مرجع سابق، ص370

<sup>12</sup>عبد الرزاق أحمد السنهوري، مرجع سابق، ص650

**II. انقضاء الأجل المعين للوكالة التجارية:** تنقضي الوكالة التجارية بالأجل المحدد لها تطبيقاً للقواعد العامة في العقود و تنص المادة 586 من ق.م على انتهاء الوكالة بانتهاء الأجل المعين.

فإذا حدد الطرفان آجال لإنجاز التصرف من طرف الوكيل فإن الوكالة تنقضي بحلول ذلك الأجل حتى ولو لم يتم التصرف المكلف به الوكيل فمقياس الوكالة التجارية هو المدة التي تستغرق في تنفيذ الأعمال التي يقوم بها الوكيل التجاري فتكون الوكالة التجارية هنا كالإيجار عقد زمنيًا ومن ثم تنقضي بانقضاء الأجل المحدد لها<sup>13</sup>؛ إذ لا ضرورة لبقاء الوكالة بعد انتهاء محلها .

و إذا ما انتهت واستمرت الوكالة بالعمل بموجب الوكالة لمصلحة الموكل ودون معارضة منه في هذه الحالة تعتبر الوكالة التجارية مستمرة ضمناً.

لكن إذا لم يحدد الطرفان أجل معين لانقضاء الوكالة فعندئذ يجوز للطرف الذي يريد إنهاؤها إنذار الطرف الآخر أو الاعتزال وهذا ما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة 34 من القانون التجاري على أنه "إذا كان عقد الوكالة غير محدد بمدة معينة فلا يجوز لكلا الطرفين فسخه دون إخبار مسبق ومطابق للأعراف إلا في حالة صدور خطأ من أحد الطرفين".

ويكون اشتراط مدة معينة للوكالة التجارية أحياناً وسيلة يهدف من ورائها الموكل إلى الالتفاف حول الأحكام الملزمة التي تفرض عليه أن يعرض الوكيل التجاري عن الضرر الذي يصيبه نتيجة عزل؛ فيلجأ الموكل إلى اشتراط مدة قصيرة في عقد الوكالة؛ وهكذا يضمن الموكل الحصول على أحسن الوكلاء كما لو كان عقد الوكيل التجاري غير معين المدة؛ ويكون أيضاً إمكانية التخلص منهم بمجرد حلول الأجل المعين في العقد؛ دون أن يكون ملزماً بالتعويض<sup>14</sup> .

**ثانياً : الانقضاء قبل التنفيذ :**

**I. الإفلاس ونقص الأهلية:** اعتبر المشروع الجزائري إفلاس أحد الطرفين من الحالات التي تنقضي بها الوكالة التجارية.

فلا يستطيع كل من الموكل والوكيل المصرح بالإفلاس أو الذي يكون محل تسوية قضائية أن يتصرف في أمواله وإدارتها بنفسه و ذلك طبقاً للمادة 244ق.ت؛ فالإفلاس قد يؤدي إلى إخلال الثقة القائمة بين الموكل و الوكيل التجاري الأمر الذي يؤدي إلى إنهاء الوكالة التجارية.

<sup>13</sup> بوعبد الله رمضان، أحكام عقد الوكالة في التشريع الجزائري، ط2، دار الخلدونية لنشر والتوزيع، القبة، الجزائر، 2008، ص150

<sup>14</sup> هشام فضلى، مرجع سابق، ص143

وإذا كان التصرف موضوع الوكالة قابلاً للتجزئة بين الموكلين أو الوكلاء المتعددين فإن إشهار إفلاس أحد الموكلين أو الوكلاء لا يؤدي إلى انقضاء الوكالة إلا في العلاقة بين الموكل المفلس و الوكيل؛ في العلاقة بين الموكل و الوكيل المفلس؛ وتستمر الوكالة بالنسبة للباقيين وعلى العكس فإن عدم جواز تجزئة الصفقة موضوع الوكالة يؤدي إلى انقضاء الوكالة للجميع<sup>15</sup>.

وإذا طرأ نقص على أهلية الموكل أو على أهلية الوكيل أو أحد أطرافها مصاباً بأحد عوارض الأهلية كالجنون مثلاً انقضت الوكالة وذلك لأن عقد الوكالة التجارية من العقود المستمرة التي يجب فيها دوام واستمرار أهلية كل من الموكل و الوكيل فإذا حجر على الموكل أصبح غير مؤهل للتصرف القانوني الذي صدر منه التوكيل فيه انقضت الوكالة لأن الوكيل لا يستطيع مباشرة هذا التصرف إذ لا يمكن أن ينصرف أثر التصرف إلى الموكل و هو غير أهل له أما إذا حجر على الوكيل فإنه يصبح غير مؤهل للالتزامات الناشئة عن الوكالة؛ حتى ولو بقي أصلاً لمباشرة تصرف الوكيل فيه ومن ثم تقضي الوكالة التجارية<sup>16</sup>.

**II. استحالة التنفيذ الوكالية التجارية:** تنص المادة 307 من ق.م على أنه: «ينقضي الالتزام إذا أثبت المدين أن الوفاء به أصبح مستحيلًا عليه لسبب أحبني عن إرادته» وهذا النص يسري على الوكالة التجارية كما يسري على غيرها من العقود.

إذن تنقضي الوكالة التجارية إذا استحال تنفيذها؛ ففي هذه الحالة يجب التفريق بين حالتين<sup>17</sup>:

1- في حالة عدم وجود محل الوكالة التجارية أثناء إبرام العقد: فهنا نكون بصدد استحالة مطلقة ويكون إذن عقد الوكالة التجارية باطل بطلاناً مطلقاً بسبب انعدام محل الوكالة التجارية فلا يمكن للموكل مثلاً أن يوكل شخص لبيع أثمار أشجاره وهي غير موجودة بسبب تلفها وذلك تحت تغير الظروف المناخية قبل إبرام الوكالة.

2- في حالة كون الاستحالة جاءت بعد إبرام الوكالة: وهذه الحالة عكس الحالة الأولى فالمحل يكون موجود وقابل للتنفيذ؛ ولكن يستحيل بعد ذلك تنفيذ عقد الوكالة التجارية إما مادياً أو قانونياً طبقاً للقواعد العامة في العقد.

**III. التنازل عن عقد الوكالة:** الأصل أن ينفذ الوكيل التجاري عقد الوكالة بنفسه ولكن قد ينوب الوكيل عنه الغير في تنفيذ عقد الوكالة التجارية؛ فهنا يشار التساؤل في حالة استبدال الغير بالوكيل

<sup>15</sup> هشام فضلى، مرجع سابق، ص 157

<sup>16</sup> عبد الرزاق أحمد السنهوري، مرجع سابق، ص 653

<sup>17</sup> الحسين بن الشيخ أث ملوياً، مرجع سابق، ص 199

الأصلي في تنفيذ عقد الوكالة؛ هل يعد سببا من أسباب انقضاء العقد؟ وهل يترتب هذا الاستبدال الالتزام بالتعويض في ذمة الوكيل؟

إن استبدال الغير بالوكيل الأصلي في تنفيذ عقد الوكالة يمكن أن يتخذ احد شكلين إما تنازل عن عقد الوكالة؛ وإما وكالة من الباطن ففي التنازل عن العقد يحل المتنازل له محل التنازل فيما له من حقوق وما عليه من التزامات في الرابطة العقدية الموجودة و يترتب على ذلك علاقة مباشرة متبادلة بين المتنازل لديه و المنازل له أما بالنسبة للتعاقد من الباطن فإن أحد أطراف الرابطة العقدية الموجودة يتعاقد مع الغير لينشئ علاقة قانونية جديدة موازية للعلاقة القانونية السابقة.

أما عند تنازل الوكيل عن عقد الوكالة فالأصل في عقد الوكالة أنه من العقود المؤسسة على اعتبار الشخصي؛ فلا يجوز التنازل عنه إلا إذا اتفق طرفا العقد على غير ذلك وإذا تنازل الوكيل عن العقد للغير فإن عقد الوكالة يلحقه الانقضاء ما لم يتقبل الموكل حلول الغير محل الوكيل الأصلي في عقد الوكالة و نستخلص مما سبق أنه إذا لم يرد في القانون أي تنظيم لمسألة التنازل عن عقد الوكالة التجارية؛ إلا أنه ليس هناك ما يمنع أن يطالب الوكيل التجاري بالتعويض عن فقدان مركزه المالي في العقد ولا يعد ذلك من مناقضا لخصيصة الاعتبار الشخصي الملحوظ في عقد الوكالة؛ إذ أن جزاء استبدال الغير بالوكيل الأصلي هو انقضاء العقد نزولا على الاعتبار الشخصي في التعاقد. أما التعويض في حالة الانقضاء فيكون مقررا جبرا للأضرار التي تلحق بالوكيل غير فبرفض الموكل لشخص الوكيل الجديد يكون قد حرم الوكيل القديم من الحصول على مقابل التنازل<sup>18</sup>.

**IV. الفسخ و تحقق الشرط الفاسخ:** يعتبر عقد الوكالة التجارية عقد ثنائي و ملزم للجانبين، فينقضي عن طريق طلب فسخه، إذا أحل أحد المتعاقدين بالتزاماته و ذلك نتيجة خطأ من أحدهما فلا يجوز هذا الفسخ دون إنذار مسبق و هذا طبقا لنص الفقرة الثانية من المادة 34 من ق.ت .

فيجوز للوكيل طلب فسخ الوكالة، ويلجأ إلى طلب ذلك في الأحوال التي لا يجوز له فيها التنحي عن الوكالة، أو إذا أراد أن يطالب الموكل بالتعويض إلى جانب الفسخ، أو إذا أراد أن يتوقى هو رجوع الموكل عليه بالتعويض .

كذلك يجوز للموكل طلب فسخ الوكالة لإحلال الوكيل بالتزاماته، وذلك في الأحوال التي لا يجوز له فيها عزل الوكيل، أو إذا أراد توقي رجوع الوكيل عليه بالتعويض<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> هشام فضلى ,مرجع سابق ,ص150 وما بعدها

<sup>19</sup> عبد الرزاق أحمد السنهوري ,مرجع سابق ,ص654

كما تنقضي الوكالة أيضا إذا علقت على شرط فاسخ و تحقق هذا الشرط، و يسري على طلب فسخ عقد الوكالة التجارية أو تحقق الشرط الفاسخ الأحكام التي تطبق على فسخ العقود وفقا للمادة 119 و ما يليها.

### الفرع الثاني: الانقضاء لأسباب خاصة بعقد الوكالة :

ينقضي عقد الوكالة التجارية بأسباب خاصة تتعلق بطبيعة هذا العقد، و ترجع إلى خاصيتين من خصائص هذا العقد و ذلك باتصافه بأنه عقد يغلب فيه الاعتبار الشخصي و أنه عقد غير لازم.

**أولا: انقضاء الوكالة بناء على الاعتبار الشخصي:** يعد وفاة الموكل أو الوكيل أحد أسباب انقضاء الوكالة، وفقا لأحكام المادة 586 من ق.م و يعود ذلك إلى قيام عقود الوكالة على فكرة الاعتبار الشخصي أي أن شخصية كل طرف فيه تعد محل اعتبار لدى الطرف الآخر.

و سنبين في جزئين قواعد انقضاء الوكالة بالوفاة بالنسبة للوكيل و الموكل.

**I. انقضاء الوكالة بموت الوكيل:** تنقضي الوكالة التجارية بموجب المادة 586 من ق.م بموت الوكيل التجاري و لا تنتقل إلى الورثة لاعتبار شخصي و إذا كان الوكيل شركة أو شخصا معنويا آخر، فإن عقد الوكالة ينتهي بحلها إرضاء أو قضاء، حيث أن الحل بالنسبة للشخص المعنوي يقابل الوفاة بالنسبة للشخص الطبيعي، ولكن عقد الوكالة يظل قائما أثناء فترة التصفية<sup>20</sup>.

ولا تنتهي الوكالة إذا تعدد الوكلاء، ومات أحدهم، وتنتهي في هذه الحالة إلا لمن توفي منهم، وتستمر بالنسبة للآخرين.

و يشترط للورثة إذا توفرت فيهم الأهلية وكانوا على علم بالوكالة أن يبادروا إلى إخطار الموكل بموت مورثه و أن يتخذوا التدابير ما يقتضيه الحال لصالح الموكل و هذا طبقا للمادة 580 من ق.م.

و انقضاء الوكالة بموت الوكيل ليس من النظام العام، فيجوز الاتفاق على ما يخالف هذا الحكم ، فتبقى الوكالة حتى بعد موت الوكيل و يلتزم بها الورثة في حدود التركة<sup>21</sup>.

**II. انقضاء الوكالة بموت الموكل:** تنتهي الوكالة التجارية أيضا بموت الموكل استنادا للمادة 586 من ق.م ، فإذا كان الموكل شخصا طبيعيا و توفي فإن الوكالة التجارية تنتهي بوفاة، ولا يجوز للموكل في هذه الحالة الاستمرار في عمله، ونفس الحكم يطبق إذا كان الموكل شخصا اعتباريا و انقضى فإن الوكالة

<sup>20</sup> هشام فضلي ، مرجع سابق ،ص164

<sup>21</sup> عبد الرزاق أحمد السنهوري ، مرجع سابق ،ص656

التجارية تنتهي و تزول بانتهاء أعمال التصفية ، و إذا تعدد الوكلاء و مات أحدهم لم تنته الوكالة إلا بالنسبة إلى من مات منهم، هذا ما لم تكن الوكالة غير قابلة للتجزئة فتنتهي بالنسبة للموكلين جميعاً<sup>22</sup>.

و سواء كنا بصدد وفاة الموكل أو وفاة الوكيل، يجب على قضاة الموضوع التحقق من تاريخ الوفاة، وهذا لترتيب النتائج القانونية المتمخضة عن ذلك، و هذا ما أشار إليه قرار للمحكمة العليا بتاريخ 1990/06/27 بقوله: «و حيث أنه حسب تقرير الخبرة فإن الموكل توفي في سنة 1951، بينما توفي الوكيل في سنة 1980.

حيث أن قضاة الموضوع ، حرقا للمادة 586 من القانون المدني التي تنص بأن الوكالة تنتهي بوفاة الموكل أو الوكيل، لم يستنتجوا النتائج اللازمة من تقرير الخبر و الخاصة بوقاة الموكل، و كان واجبا عليهم أن يتحققوا من تاريخ وفاة أطراف الوكالة و عند الاقتضاء إذا كان تاريخ وفاة الموكل راجع إلى سنة 1951، و نظرا لانتهاء الوكالة في نفس التاريخ و اعتبارا لرفع دعوى الطرد خلال سنة 1981 أن يفصلوا في الحيازة مع الأخذ بعين الاعتبار المادة 829 من القانون المدني نظرا لحقوق ميراثه.

و حيث أن قضاة الموضوع بعدم أخذهم بعين الاعتبار تاريخ وفاة طرفي الوكالة، يكونوا قد حرقوا نص المادة 586 من القانون المدني، و يعرضوا قرارهم للنقض<sup>23</sup>.

### ثانيا: انقضاء الوكالة بناء على أن العقد غير لازم:

يترتب على انقضاء الوكالة التجارية باتصافها بأنها عقد غير لازم، عزل الوكيل أو تنحيته

**I. عزل الوكيل:** بموجب نص المادة 587 من ق.م فإنه يحق للموكل أن يعزل الوكيل في أي وقت قبل انتهاء العمل محل الوكالة فتنتهي الوكالة بعزل الوكيل، ومعنى ذلك أن الأصل في الوكالة أنها تصدر لمصلحة الموكل ، وهذا يستوجب أن يكون له سلطة لإنهائها متى شاء بعزل الوكيل إذا لم تعد له مصلحة في استمرارها ، دون أن يكون للوكيل اعتراض على ذلك أو المطالبة بتعويض، و يستوي في ذلك أن يكون الوكالة معينة المدة أو غير معينة المدة، و كما أن للموكل أن يعزل الوكيل، فله الحق من باب أولي في تقييد سلطات الوكيل و يكون هذا عزلا جزئيا من الوكالة<sup>24</sup>.

ويترتب على عزل الوكيل التجاري من الوكالة نتيجتين هما : إنهاء لسلطة الوكيل و تعويضه .

<sup>22</sup> عادل علي المقدادي؛ القانون التجاري وفقا للأحكام قانون التجارة العماني رقم 55؛ سنة 1990؛ ط 1؛ دار الثقافة للنشر و التوزيع؛ 2007؛ ص 333.

<sup>23</sup> المجلة القضائية الجزائرية، لمحكمة العليا؛ العدد الثاني؛ لسنة 1992؛ ص 31 و ما بعدها

<sup>24</sup> هشام فضلي ، مرجع سابق ، ص 167



1-إنهاء سلطات الوكيل: إن عزل الوكيل يكون بإرادة منفردة تصدر من الموكل موجهة إلى الوكيل ، فهو بذلك يملك سلطة إنهاء الوكالة و ذلك بعزل الوكيل، إذا رأى الموكل أن مصلحته في الوكالة لم تعد قائمة ، ولإنهاء إما يكون صريحاً أو ضمناً، مثال ذلك أن يعين الموكل وكيلاً آخر للعمل نفسه الذي كلف الأول بأدائه، أو أن ينفذ الموكل بنفسه العمل محل الوكالة فنكون هنا بصدد إنهاء ضمني<sup>25</sup>.

و يتعين على الموكل إخطار الوكيل في حالة عزله، فإذا لم يخطر الموكل الوكيل بالعزل ، كان ملزماً بجمع التصرفات التي يجريها هذا الأخير ، و هو يجهل العزل، ولا يشترط شكل معين لعلم الوكيل بالعزل أو التقييد بل يكفي وصول العلم بأي طريقة<sup>26</sup>.

و إمكانية الإنهاء هذه من النظام العام حتى لو كان العقد ينص على مدة محددة، فباستطاعة الموكل وضع حد له قبل حلول أجله بصفة صحيحة ، فلا يصمد الاتفاق على خلاف ذلك بين الطرفين أمام الحق المطلق للعزل و الممنوح للموكل، و هذا ما عبرت عليه المادة 587 من ق.م بقولها : و لو وجد اتفاق يخالف ذلك.

و إذا تعدد الموكلون و عزل أحدهم الوكيل ، فإذا كانت الوكالة تقبل التجزئة اقتصر العزل على الموكل الذي صدر منه العزل، و بقيت الوكالة قائمة بالنسبة إلى الموكلين الآخرين، أما إذا كانت لا تقبل التجزئة فإن الوكيل لا ينعزل حتى بالنسبة للموكل الذي صدر منه العزل، ولا بد من اتفاق جميع الموكلين على عزله حتى ينعزل<sup>27</sup>.

2-تعويض الوكيل: <sup>28</sup>إذا عزل الموكل الوكيل بغير عذر مقبول، أو في وقت غير مناسب ، كان العزل صحيحاً و انعزل الوكيل عن الوكالة، و لكنه يرجع بالتعويض على الموكل عن الضرر الذي لحقه من جراء هذا العزل، كأن يقضي له بالأجر كله أو بعضه بحسب تقدير القاضي للضرر الذي لحق الوكيل، لأن العزل في هذه الحالة ينطوي على تعسف يستوجب التعويض: و الوكيل هو الذي يحمل عبء إثبات أن عزله كان في وقت غير مناسب أو كان بغير عذر مقبول، لأن الأصل أن الوكيل لا يتقاضى تعويضاً عن عزله ، فإذا طالب بتعويض ووجب عليه أن يثبت السبب القانوني الذي يستحق من أجله التعويض .

و إذا أثبت الموكل بأن عزل الوكيل في وقت مناسب، كان يكون عزله قبل أن يبدأ الوكيل في تنفيذ الوكالة، فإن تعويض غير مستحق، حتى لو أصاب ذلك الوكيل بضرر، ويكون الضرر ما فاتته من كسب بسبب العزل و غالباً ما يكون الضرر معنوياً.

<sup>25</sup> لحسن بن الشيخ آث ملويا، مرجع سابق، ص 173

<sup>26</sup> هشام فضلي ، مرجع سابق، ص 168

<sup>27</sup> بو عبد الله رمضان ، مرجع سابق ، ص 155

<sup>28</sup> لحسن آث ملويا ، مرجع سابق ، 175 و مايليها

و كذلك عندما يثبت الموكل بأنه له سبب جدي لعزل الوكيل كأن يكشف بأن الوكيل علاقة قرابة مع الغير المتعاقد المحتمل و يكون خائفا من أن يتواطأ الوكيل معه إضرارا به، أو أن لا يبذل كل ما في وسعه لإنجاح العملية وبشمن أقل، هنا لا يستحق الوكيل التعويض.

**II. تنحي الوكيل التجاري:** يجوز للوكيل أن يتنحى عن الوكالة في أي وقت قبل اتمام العمل الموكل إليه، و هذا ما نصت عليه الفقرة الأولى من المادة 588 من ق.م بقولها : يجوز للوكيل أن يتنازل في أي وقت عن الوكالة و لو وجد اتفاق يخالف ذلك .

و تنحي الوكيل يكون بإرادة منفردة تصدر منه، و لم ينص المشرع على أن تكون في شكل خاص، فأى تعبير عن الإرادة يفيد معنى التنحي يكفي، و كما يكون التنحي صريحا يصح كذلك أن يكون ضمنيا، سواء كان صريحا أو ضمنيا ، فإنه لا ينتج أثره إلا بالوصول إلى علم الموكل، و هذا ما جاء في المادة 588 من القانون السابق الذكر و التي تنص على ما يلي " ..... و يتم التنازل بإعلانه للموكل..." فقبل إعلان التنحي تبقى الوكالة قائمة، و يكون الوكيل ملزما بالمضي في تنفيذ الوكالة، أما بعد إعلان التنحي فإن الوكالة تنتهي، ولكن الوكيل يكون مع ذلك ملزما بأن يصل بأعمال الوكالة التي بدأها إلى حالة لا تتعرض معها للتلف<sup>29</sup> .

و إذا تعدد الموكلون و كانت الوكالة قابلة للتجزئة، جاز للوكيل أن يتنحى عن الوكالة بالنسبة لبعض الموكلين دون بعض، أما إذا كانت الوكالة غير قابلة للتجزئة، فإنه لا يجوز للوكيل أن يتنحى عن الوكالة إلا بالنسبة لجميع الموكلين.

و جواز تنحي الوكيل، كجواز عزله، قاعدة من النظام العام، فلا يجوز الاتفاق على ما يخالفها، و من ثم لا يجوز للموكل أن يشترط على الوكيل البقاء في الوكالة حتى يتم العمل الموكل إليه، و يكون أيضا باطلا لمخالفته للنظام العام اشتراك الموكل أن يتقاضى تعويضا من الوكيل إذا تنحى عن الوكالة لأن في هذا تقييد لحرية الوكيل في التنحي<sup>30</sup>

ولقد قيد القانون المدني في المادة 588 حق الوكيل في التنحي وذلك في حالتين<sup>31</sup>:

- الحالة الأولى: لا يجوز للوكيل التنحي عن الوكالة بغير عذر مقبول أو في وقت غير مناسب، فإن هو فعل صح التنحي ولكن يكون متعسفا ويكون مسؤولا عن تعويض الوكيل .

<sup>29</sup> عبد الرزاق السنهوري ، مرجع سابق ، ص670

<sup>30</sup> عبد الرزاق السنهوري ، ونفس المرجع السابق ، ص670

<sup>31</sup> بو عبد الله رمضان مرجع سابق ، ص158

- الحالة الثانية: إذا كانت الوكالة صادرة لصالح أجنبي، كان يكون الوكيل معهودا إليه بوفاء دين لأجنبي في ذمة الموكل من المال الذي يقع في يده لهذا الأخير، فعند ذلك يجوز للوكيل التنحي إلا بتوفر ثلاث شروط :

- أن تقوم أسباب جدية تبرز التنحي .
  - أن يحظر الوكيل الأجنبي بالتنحي .
  - أن يمهله وقتا كافيا ليتخذ ما يلزم لصيانة مصالحه .
- فإذا أخل الوكيل بشرط من هذه الشروط الثلاثة، فإنه لا يجبر على المضي في تنفيذ الوكالة، لأنه لا يجوز إجبار احد على عمل شخصي و وإنما يكون نفسه، فإنه لا يجوز له التنحي دون شرط، لأنه هو الذي يقدر مصلحته الشخصية.

## خلاصة المبحث الأول:

تبين لي من خلال دراسة المبحث الأول و المتضمن طرق إبرام و انقضاء الوكالة التجارية أنه إذا تحققت شروط انعقاد و صحة عقد الوكالة التجارية، نشأ هذا العقد صحيحا، يترتب آثاره القانونية.

فإذا تخلفت إحدى شروط انعقاد هذا العقد، فإنه يعتبر باطلا بطلانا مطلقا، أما إذا تخلف شرط من شروط صحة كل من الموكل و الوكيل، فإن هذا العقد يعد باطلا بطلانا نسبيا.

أما فيما يخص طرق انقضاء عقد الوكالة التجارية، فإنه ينقضي هذا العقد إما لأسباب ترجع إلى القواعد العامة، قد تكون ناتجة عن إرادة طرفي عقد الوكالة التجارية أو أحدهما كالفسخ، كما قد تكون بواسطة حادث مفاجئ كالإفلاس.

و إما لأسباب ترجع لخاصية عقد الوكالة، فهي كذلك قد تكون بإرادة الأطراف كتنحي الوكيل، أو بقوة قاهرة كموت الموكل أو الوكيل.

## المبحث الثاني: آثار عقد الوكالة التجارية

يقصد بآثار عقد الوكالة التجارية تلك الالتزامات التي يترتبها عند انعقاده مستوفيا شروطه القانونية؛ ولما كان محل الوكالة تصرفات قانونية يعقده الوكيل مع الغير باسم ولحساب الموكل فإن عقد الوكالة ينتج آثار في مواجهة ثلاث أشخاص بالرغم من كونه لم يبرم إلا بين اثنين منهما فقط .  
لذا سوف نقسم هذا المبحث إلى مطلبين نتناول فيهما آثار الوكالة فيما بين المتعاقدين ( مطلب أول) و الآثار فيما بين المتعاقدين في مواجهة الغير (مطلب ثان).

### المطلب الأول: آثار الوكالة التجارية فيما المتعاقدين:

يعد عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة للجانبين حيث يترتب التزامات متبادلة على عاتق كل من الموكل و الوكيل و أن التزامات أحدهما تعد حقوقا الآخر؛ و هذا ما سنعالجه في فرعين الأول التزامات الوكيل و ضماناته و الثاني التزامات الوكيل و ضماناته .

### الفرع الأول: التزامات أطراف الوكالة التجارية:

يقع على عاتق كل من الموكل و الوكيل التجاري بموجب عقد الوكالة التجارية عدة التزامات بعضها نظمت في قواعد خاصة في القانون التجاري في المادة 34 فيما يخص التزامات الوكيل و بعضها الأخر نظمت في قواعد عامة في القانون المدني في المواد من المادة 575 إلى المادة 583 فيما يخص التزامات الموكل

**أولاً: التزامات الوكيل التجاري:** يلتزم الوكيل التجاري بأربعة التزامات رئيسية و هي:

#### **I. التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة:**

يلتزم الوكيل التجاري بتنفيذ الشروط عقد الوكالة الذي يحدد له نشاط عمله كأن يحدد له العقد منطقة معينة يبحث فيها عن العملاء و يقوم بمجرد الإعداد للتعاقد كإحضار العملاء و إقناعهم بشروط التعاقد دون أن يلتزم الوكيل بإبرام الصفقة<sup>32</sup>.

و كل ذلك يجب على الوكيل التجاري مراعاة ما نصت عليه الوكالة فلا يجوز أن يتجاوز حدودها فان تجاوزها عد ذلك خطأ يستوجب التعويض أو الفسخ أو كليهما؛ فالوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة بدقة وعناية دون أن يجاوز الحدود المرسومة (الفقرة الأولى من المادة 575ق.م)

و مثال ذلك: إذا كان الوكيل مكلفا بشراء بضاعة بسعر حدده له الموكل فلا يجوز له في هذه الحالة أن يشتري تلك البضاعة بأكثر من السعر الذي حدده له الموكل و كذلك إذا كانت تعليمات الموكل تتعلق ببضاعة محددة نوعها و أوصافها و مكان إنتاجها فعلى الوكيل التجاري التقيد بذلك و شراء البضاعة التي حددها الموكل .

<sup>32</sup> أحمد محرز، القانون التجاري الجزائري؛ ج4، العقود التجارية؛ دار النهضة العربية للطباعة و النشر؛ بيروت؛ 1980؛ ص 185

و بالإضافة إلى تعليمات الموكل على الوكيل أن يتقيد بالأعراف التجارية المتبعة بالتعامل المستقر بينه وبين الموكل كما لو كان العرف و التعامل السابق يقضي بإجراء تأمين على البضاعة، فيتوجب على الوكيل إجراء التأمين حتى و لو لم يتلقى تعليمات من الموكل<sup>33</sup>.

و مع ذلك يجوز بالاستناد إلى الفقرة الثانية من المادة 575 ق.م أن يخرج تصرفه عن حدود وكالته متى كان من المستحيل عليه إخطار الموكل سلفا إذا كانت الظروف يغلب معها الظن بأنه ما كان يسع الموكل إلا الموافقة على هذا التصرف،

و يتعين عليه في هذه الحالة أن يبادر بأخطار الموكل بخروجه عن حدوده وكالته ليتبين موقفه، فمثلا في هذه الحالة ما إذا كان الوكيل التجاري مكلفا بأعمال تجارية معينة، و يتطلب منه في كل مرة يقوم فيها بالتعاقد مع الغير الحصول على الموافقة المسبقة من الموكل؛ وكانت هناك فرصة فيها مصلحة للموكل يتوجب على الموكل استغلالها، ولم يتمكن من أخذ موافقة الموكل ففي هذه الحالة يجوز التعاقد مع الغير طالما هناك ضرورة استدعت استغلال هذه الفرصة، فيحق له الاستعجال وذلك إذا توافر في العمل التجاري المكلف به عنصر الضرورة كما سبق و أن تقدم عنصر الخطر و عنصر السرعة؛ بحيث إذا تطلب تدخل سريعا من طرف الوكيل في بيع البضاعة القابلة للتلف مثلا، و من ثم الحصول على موافقة الموكل، و إن كان في ذلك خروج عن حدود الوكالة، بشرط أن يقوم بتنفيذ العمل المكلف به، مراعيًا ذلك مصلحة الموكل<sup>34</sup>.

و ما دامت الوكالة التجارية من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي بين الوكيل و الموكل، فإنه يتوجب على الوكيل أن ينفذ العمل المكلف به شخصيا، و أن يكون أيضا نزيها في تنفيذه لا يحق للوكيل أن يقيم نفسه طرفا ثانيا في الصفقة المكلف بها كان يشتري لنفسه ما يكلف بيعه أو يبيع بضاعته لمن كلفه بالشراء و ذلك للتعارض بين مصلحة الوكيل و مصلحة الموكل الذي أولاه ثقته<sup>35</sup>.

و هذا طبقا لنص المادة 410 من ق م لكن بمراعاة نصف المادة 34 من القانون و التي تنص عليه ما يلي. و لكن دون أن يكون مرتبط بعقد إجازة الخدمات. و عليه لا يمكن للوكيل التجاري أن يمثل عدة منشآت تجارية في وقت واحد إلا إذا وجد بالعقد الذي يربطه بالمنشأة نص يقضي بخلاف ذلك فيجب إقراره<sup>36</sup>.

يجوز للوكيل إنابة غيره في تنفيذ العمل المكلف به إذا حصل على ترخيص مسبق بذلك من طرف الموكل عملا بنص المادة 580 ق.م و دون أن يحدد له الموكل شخصية هذا النائب و يقع على هذا

<sup>33</sup> سمير جميل حسين الفتلاي، المرجع، ص 375

<sup>34</sup> إلياس ناصف الكامل قانون التجارة ج1، ط1، منشورات بحر المتوسط و منشورات عويدات، بيروت. باريس 1981 ص 308

<sup>35</sup> مصطفى كمال طه؛ العقود التجارية و عمليات البنوك وفقا لأحكام التجارة رقم 17 لسنة 1999 دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية 2002 ص 99.

<sup>36</sup> أحمد محرز؛ المرجع السابق؛ ص 178



الأخير عند اختياره نفس الواجب الذي كلف به الوكيل و هو القيام بالعمل مراعيًا في ذلك مصلحة الموكل و يتحمل الوكيل مسؤولية خطئه في اختيار للنائب الذي اختاره لينوب عنه في تنفيذ العمل المكلف به كما يسأل أيضا عن الأضرار الناجمة عن التعليمات التي قد يصدرها النائب و لقد رتبت الفقرة الثالثة من المادة 580 ق.م في حالة إجازة الموكل لوكيله بتعيين نائب عنه أثرًا بمقتضاه يحق للموكل الرجوع مباشرة بماله من حقوق نائب الوكيل كما يجوز لهذا الأخير حق الرجوع أيضا مباشرة على الموكل بالحقوق التي تترتب له من تنفيذ أعمال الوكالة.

و تجدر الإشارة إلى أن التزام الوكيل بتنفيذ العمل المكلف به في الوكالة التجارية يختلف مداه عن تنفيذ التزامه في الوكالة العادية إذ يفرض على الوكيل التجاري بالإضافة إلى ذلك أن يسعى إلى ترويح بضاعة موكله أو خدماته و أن يتابع موقف البضاعة من البضائع المماثلة و التعديلات التي تطرأ عليها و مدى إقبال الجمهور على بضاعة الموكل و التعديلات التي على الموكل أن يقوم بها حتى تلائم ذوق الجمهور كما يتعين على الوكيل التجاري عمل الدعاية التي تتطلبها البضاعة رواجها و انتشار استعمالها و إقبال الجمهور عليها فإذا قصر الوكيل التجاري أو أخطأ أو أهمل في تنفيذ التزاماته التي يفرضها عليه تنفيذ العمل المكلف به كان مسؤولًا في مواجهة الموكل عما يلحقه من ضرر من جراء ذلك<sup>37</sup> وفي جميع الحالات يتوجب على الوكيل التجاري عند تنفيذ العمل المكلف به أن يبذل في ذلك عناية الرجل المعتاد وهذا المعيار الذي تضمنه المادة 576 من ق.م معيار موضوعي يقاس به عمل الوكيل<sup>38</sup>؛ بمعنى أنه باعتبار أن الوكيل التجاري يعمل على وجه الاستقلال عن الموكل حيث يتمتع بحرية كاملة في ممارسة نشاطه و بمن يستعين به من العمال والطرق الفتية التي يجذب بها العملاء لإبرام العقود مع الموكلين وهو في ذلك يبذل أقصى الجهود. لاعتبارين أولهما ما يقتضيه مبدأ حسن النية ففي تنفيذ العقود وثانيهما الفائدة المادية التي تعود عليه بقدر العقود يبرمها

لحساب موكله والسمعة التجارية الطيبة في الوسط التجاري وعلم الكافة به لوكيل تجاري ناجح<sup>39</sup>

## **II . التزام الوكيل التجاري بتقديم حساب :**

يقع على عاتق الوكيل بموجب المادة 577 ق.م موافاة الموكل بكل المعلومات الضرورية عما وصل إليه في تنفيذ الوكالة و أن يقدم حسابا عن وكالته عند انتهائها .

ويتبين من ذلك أن التزام الوكيل بتقديم حساب يتضمن عمليتين وهما:

1- **أخطار الموكل:** يجب على الوكيل أن يطلع موكله على الحالة التي وصل إليها في تنفيذ الوكالة والخطوات التي اتخذها لتنفيذها من تلقاء نفسه أو كلما طلب الموكل ذلك في أوقات معقولة<sup>(40)</sup> مثال

<sup>37</sup> عزيز العكيلي؛ القانون التجاري أعمال تجارية المتجر العقود التجارية؛ ج1؛ دار الثقافة للنشر و التوزيع؛ عمان 2008، ص 554.

<sup>38</sup> عادل علي القادادي؛ المرجع السابق؛ ص 337.

<sup>39</sup> أحمد محرز ، مرجع سابق ، ص 187

<sup>40</sup> عزيز العكري المرجع السابق ص 35

ذلك : إذا كلف الوكيل لبيع البضاعة لحساب الموكل ، وجب عليه أن يخطر الوكيل بالموكل بالخطوات الهامة التي اتخذها في إنجاز الصفقة حتى يكون الموكل على بينة من الأمر فلا يتصرف تصرفاً يتعارض مع تصرف الوكيل كان يبيع الوكيل بضاعة ويقبض ثمنها فيجب عليه في هذه الحالة أن يخطره بما قبض فلعل الموكل يريد استغلال هذا المبلغ فيكلف بشراء بضاعة لحسابه.

(2) - تقديم حساب للموكل: يجب على الموكل أن يتقدم للموكل حساباً عن وثائقه عند انتهائها ويجب أن يكون هذا الحساب مفصلاً و شاملاً بجميع أعمال الوكالة بحيث يشير الوكيل في تقديمه لحساب مفصل إلى الحقوق و الديون و بضع في الجانب السلي للحساب كل ما تلقاه بموجب الوكالة<sup>(41)</sup>؛ حتى يتمكن الموكل من أن يستوثق من سلامة تصرفات الوكيل مثال ذلك أن يكون للموكل مبالغ قبضها الوكيل ثمن ما باعه لحساب الموكل فتدرج هذه المبالغ في جانب الأصول من الحساب و يدرج في جانب الخصوم المصروفات التي أنفقها الوكيل في وكالته كرسوم و الضرائب التي يكون قد دفعها الموكل إضافة إلى أجور النقل التي لتقتضها الأعمال الوكالة ثم طرح الخصوم من الأصول لتحديد الرصيد الذي يجب الوفاء به للموكل و إذا تعدد الوكلاء قدموا حساباً واحداً إلا إذا كانت أعمال الوكالة مجزأة عليهم فكل وكيل يقدم حساباً مستقلاً عن أعمال وكالته و إذا وجب على الوكلاء أن يقدموا حساباً واحداً كانوا متضامنين في التزام بتقديمه<sup>42</sup>.

كما يلتزم الوكيل بان يراعي الأمانة و الدقة في الحساب ويرصده كافة المصروفات الفعلية التي أنفقها في سبيل تنفيذ الوكالة و المبالغ التي تسلمها لحساب الموكل ولكن لا يدون في هذا الحساب مصاريف و نفقات الدعاية التي تكبدها الوكيل في سبيل الإعلان عن البضاعة في الصحف أو نفقات تأييث المعارض أو المخازن التي يعدها المباشرة مهنته لأن هذه المصروفات من مخاطر المهنة التي يتحملها الوكيل<sup>43</sup>.

تجدر الإشارة إلى أن هناك حالات يتحملها الوكيل من تقديم حساب عن وكالته فقد تقضي بذلك طبيعة المعاملة أو الظروف أو الاتفاق يقضي بذلك؛ فإذا كانت طبيعة العمل لا تقضي بتقديم حساب وقد تقتضي كذلك الظروف بالإعفاء من تقديم حساب عن الوكالة و يرجع ذلك إلى الصلة ما بين الموكل و الوكيل و قد ينفق الموكل مع الوكيل على عدم تقديم حسابات فيكون الاتفاق صحيحاً سواء كان الاتفاق صريحاً و ضمناً<sup>44</sup>.

### III. الالتزام برد ما للموكل في يد الوكيل:

<sup>41</sup> لحسين بن شيخ آت ملوياً المرجع السابق ص99.

<sup>42</sup> عبد الرزاق احمد السنهوري؛ المرجع السابق؛ ص 495

<sup>43</sup> عزيز العكيلي المرجع السابق ص 355

<sup>44</sup> عزيز العكيلي المرجع السابق ص 355

قد يتلقى الوكيل أموالاً من الموكل بغرض استعمالها في تنفيذ الوكالة أو يكون قد تلقى هذه الأموال عند تنفيذ الوكالة لفائدة الموكل و مهما كان مصدر هذه الأموال فإنها يجب أن تعود للموكل وفقاً للمادة 578 ق.م و يكون هذا بعد أن يقدم للوكيل حساباً للموكل.

كما يجب على الوكيل أيضاً بعد انتهاء الوكالة أن يرد ما في يده من أوراق و مستندات تتعلق بالوكالة و تخص الموكل.

ففي كل الأحوال لا يجوز للوكيل أن يستعمل تلك الأموال لصالح نفسه أو يستغلها لشؤونه الخاصة و لفائدته فمتى فعل ذلك و تسبب في أضرار للموكل تحققت مسؤوليته و تعيين عليه تعويض الموكل عن تلك الأضرار وفقاً للأحكام المسؤولية المدنية و يعتبر أيضاً مبدداً و يسأل جزائياً عن تبديد تلك الأموال وفقاً للأحكام المقررة لجنحة خيانة الأمانة<sup>(45)</sup> طبقاً لنص المادة 376؛ والفقرة الثانية من المادة 378 من قانون العقوبات .

و حتى يكون الوكيل قادر على رد للموكل في يده يجب أن يسهر على المحافظة على الأشياء التي يجوزها و كذا الشأن عندما يستعمل حقه في الحبس وفقاً لما جاء النص عليه في الفقرة الثانية من المادة 201 ق.م.<sup>46</sup>

و في الأخير و بعد أن يؤدي الوكيل الحساب للموكل و يرد إليه جميع ما في يده من مال و أوراق و مستندات يعطيه الموكل مخالصة بإبراء ذمته<sup>47</sup> .

#### **IV. التزام الوكيل بالمسؤولية:**

إذا تخل الوكيل عن التزاماته فإن مسؤوليته تبقى قائمة و يخضع هذا الالتزام إلى القواعد العامة و كذلك إلى أحكام خاصة بعقد الوكالة؛ و عليه فإن مسؤولية الوكيل التجاري تتمثل في الحالات التالية:

1- **مسؤولية الوكيل في حالة الغش و الخطأ الجسيم:** تنص الفقرة الثانية من المادة 172 ق.م على أنه و على كل حال يبق المدين مسؤولاً عن غشه أو خطئه الجسيم و نستخلص من هذا النص أن الوكيل يكون مسؤولاً في تنفيذ الوكالة عن أي غش يصدر منه أو خطأ جسيم يرتكبه .

فيكون الوكيل مسؤولاً عن تعمدته في عدم تنفيذ الوكالة دون أن يتنحى عنها في الوقت المناسب و يكون مسؤولاً إذا وكل في بيع شيء دون تحديد قيمته عن توافقه مع المشتري على تخفيض الثمن<sup>48</sup> .

<sup>45</sup> بالاستناد إلى نص المادة 376 من قانون العقوبات و كذلك نص الفقرة الثانية من المادة 378 و التي تنص على أنه : «من سمسار أو وسيط أو مستشار مهني أو محرر عقود و تعلق الأمر بضمن بيع عقار أو أموال تجارية أو بقيمة الاكتتاب في أسهم أو حصص لشركات عقارية أو بضمن شراءها أو بيعها أو بضمن حوالة إيجار إذا كانت مثل هذه الحوالة مصرح بها قانونياً».

<sup>46</sup> لحسين بن شيخ آت ملوياء المرجع السابق ص 101.

<sup>47</sup> عبد الرزاق احمد السنهوري المرجع السابق ص 511

<sup>48</sup> عبد الرزاق احمد السنهوري المرجع السابق ص 462

إذن يسأل الوكيل عن غشه أو خطئه الجسيم لكن لا يكون مسؤولاً عن السبب الأجنبي فإذا كان الضرر الذي أصاب الموكل من جراء تنفيذ الوكالة أو التأخر في تنفيذها راجعاً إلى قوة القاهرة أو حادث مفاجئ أو فعل الغير أو خطأ الموكل نفسه فإنه يكون ضارراً ناجماً عن سبب أجنبي و من ثمة لا يكون الوكيل مسؤولاً عنه<sup>49</sup>.

و السؤال الذي يثور بهذا الصدد هل يسأل الوكيل في حالة ما إذا وجد بند في عقد الوكالة يحمله عبء الحالة الطارئة؟ و ما هو مقدار التعويض الذي يرجع به الموكل على الوكيل من جراء خطئه في تنفيذ الوكالة؟

والإجابة على السؤال الأول هي الإيجاب و ذلك استناداً إلى نص المادة 178 من ق.م. فإذا وجد بند في عقد الوكالة يحمل الوكيل عبء الحالة الطارئة فإنه يسأل عن ذلك فيجوز الاتفاق على أن يتحمل الوكيل تبعه الحادث المفاجئ أو القوة القاهرة أو إعفائه من المسؤولية المترتبة عن عدم تنفيذ الالتزام التعاقدية إلا ما ينشئ عن خطئه الجسيم غير أن الوكيل يشترط إعفائه من المسؤولية الناجمة عن الغش و الخطأ الجسيم الذي يقع من أشخاص يستخدمهم في تنفيذ التزامه.

أما فيما يخص مقدار التعويض الذي يرجع به الموكل عن الوكيل من جراء خطئه في تنفيذ الوكالة يكون بمقدار الضرر الذي أصاب الموكل بسبب هذا الخطأ فإذا لم يكن هناك ضرر فلا تعويض في هذه الحالة ويتم تقدير التعويض طبقاً للقواعد العامة التي تتضمنها المواد من المادة 182 إلى المادة 187 من ق.م.

ونشير إلى أنه إذا لم يقيم الوكيل بتنفيذ التزامه فيحقق للموكل مطالبته بالتعويض عن هذه الإخلال فيقع على الموكل وهو بصدد المطالبة بالتعويض عن إثبات عقد الوكالة و أن الوكيل لم يقيم بتنفيذ التزامه أو قام به على وجه غير اللائق و أنه قد نجم عن ذلك ضرر أصاب الموكل فإذا أثبت الموكل ذلك كان هذا إثباتاً لخطأ الوكيل العقدي و للوكيل عند ذلك كأن ينفي عن نفسه المسؤولية بأن يثبت أن عدم تنفيذه لالتزامه إنما يرجع إلى سبب أجنبي فتتعدم علاقة السببية ولا تتحقق مسؤولية الوكيل العقدية ويجوز للوكيل أيضاً إذا أثبت الموكل عقد الوكالة ألا يقف موقفاً سلبياً ويترك الموكل يثبت عليه الخطأ العقدي بل ينتقل من نطاق المسؤولية العقدية إلى نطاق التنفيذ العيني فيثبت أنه نفذ التزامه تنفيذاً عينياً.<sup>50</sup>

## 2- مسؤولية الوكيل التجاري في حالة تعدد الوكلاء

إذا اشتملت الوكالة على عدة وكلاء فالمبدأ يكون مسؤولية تضامنية لأن التضامن من المفترض في الأعمال التجارية و الإستثناء فنكون أمام مسؤولية تضامنية بحيث يكون الوكلاء متضامنين في جميع التزاماتهم نحو الموكل في حالتين هما:

<sup>49</sup> بوعبد الله رمضان المرجع السابق ص 103 و ما بعدها .

<sup>50</sup> عبد الرزاق السنهوري ، مرجع سابق ،ص470

إذا وكل الموكل وكيلين في شراء محل تجاري قصد تأجير. فإنه لا يمكن في هذه الحالة أن ينفرد كل وكيل بعمل بل يجب عليهما أن يعملتا مجتمعين ويكونان مسؤولان بالتضامن من قبل الموكل في حدودها وتقديم حساب عنها للوكيل ورد ما للموكل في أيديهما إليه.

#### (ب) - الوكالة القابلة للانقسام:

بمعنى أنه إذا تعدد الوكلاء فإن كل وكيل يكون مسؤولاً وحده في العمل الذي وكله فيه الموكل من غير التضامن مع غيره من الوكلاء عن تنفيذ التزاماته. وسواء كان هذا العمل منفرداً أو كان مع الوكلاء مجتمعين. لكن في هذه الحالة لو ارتكب الوكلاء خطأ مشترك اتفقوا عليه فيما بينهم وترتب عليه الإضرار بمصلحة الموكل، فإنهم يكونون مسؤولين بالتضامن عن التعويض. ومثال ذلك إذا وكل الموكل وكيلين لشراء بضائع دون مواصفات خصوصية وبعدم تجاوز مقدار معين من السعر. فيقوم أحدهما بالتفاوض مع مالك البضائع التي تحتوي على المواصفات التي طلبه منه الموكل بسعر يزيد عن ذلك المكلف بالتفاوض بشأنه. ويقوم الوكيل الثاني بإبرام العقد باسم الموكل بالرغم من علمه بتعليمات هذا الأخير. فإن هذا الضرر الحاصل للموكل ناتج عن خطأ مشترك بين الوكيلين.

فإذا تحققت إحدى الحالتين أعلاه. فإنه في مقدور الموكل أن يتابعهما على أساس المسؤولية العقدية بتضامن. وله أن يرفع دعواه على أحدهما دون الآخر تبعاً لحالة يسرها أو عسرها ضمناً للحصول على تعويض. كماله الحق أيضاً في رفع دعواه ضدتهما معاً<sup>51</sup>.

ففي غير هاتين الحالتين لنكون بصدد مسؤولية تضامنية؛ في حالة تعدد الوكلاء؛ فلا يكون هؤلاء متضامنين فيما بينهما إلا إذا اشترط التضامن. وإذا انفرد أحدهم بتنفيذ الوكالة فإنهم لا يكونون متضامنين بغير شرط. سواء كانت الوكالة غير قابلة للانقسام أو قابلة له. أو اشترك مع الباقي في تنفيذها ولكنه انفرد وحده بخطأ لم يشترك معه في سائر الوكلاء<sup>52</sup>.

والهدف من اللجوء إلى وكلاء عديدين هو ضمان تنفيذ العمل الذي هو محل الوكالة بصفة جيدة. وعلى ذلك على الوكلاء التعاون فيما بينهم والعمل مجتمعين تحقيقاً لنجاح المهمة المسندة إليهم غير لهم أن يعملوا منفردين في حالتين:

الأولى تتمثل في ترخيص الموكل للعمل بشكل منفرد كأن يرخص لأحدهم التوجه إلى مصلحة الشهر العقاري للاستعلام عن وضعية المحل التجاري المراد شراؤه و للثاني الانتقال إلى مكان تواجد هذا المحل التجاري لمعاينته و تقديم تقرير عن مواصفاته و للثالث إبرام العقد و الثانية تتمثل في كون العمل المطلوب إنجازَه لا يحتاج إلى تبادل الرأي كما هو عليه الحال بخصوص قبض الدين أو الوفاء..... الخ

<sup>51</sup> لحسين بن شيخ آث ملوياً. المرجع السابق ص 113

<sup>52</sup> عبد الرزاق احمد السنهوري . المرجع السابق. ص 482

3)-مسؤولية الوكيل في حالة الوكالة من الباطن: قد يوكل الوكيل شخصا آخر بالعمل الموكل فيه بدون موافقة الموكل، و بهذا الصدد، هل يسأل الوكيل عن أخطاء نائبه (الوكيل الثاني)؟ و العكس هل يسأل الوكيل الثاني في مواجهة الوكيل الأول عن أخطاءه؟

و الإجابة عن هذا السؤال يقتضي تقسيمه إلى حالتين:

**الحالة الأولى بالنسبة للوكيل الأصلي:** لا يسأل الوكيل عن الأخطاء المرتكبة من طرف الوكيل النائب إلا في فرضين:

الفرض الأول: إذا كانت النيابة غير مرخص بها و هذا ما عبرت عنه الفقرة الأولى من المادة 580 ق.م، فيعبر الوكيل ضمنا للأخطاء المرتكبة من طرف نائبه في مواجهة الموكل، لأنه لم يحصل على الترخيص من طرف هذا الأخير، و الذي كان ينتظر منه أن ينفذ العمل بنفسه، و أنه اختاره من أجل ذلك، و بالتالي فإن الخطأ الصادر عن النائب كأنه من فعل الوكيل الأصلي.

و حتى يضمن الموكل حقه في التعويض و يتفادى إعسار الوكيل الأصلي، فإن القانون يسمح له بمطالبة أي ن الطرفين بالإصلاح و التعويض أو أن يطالبهما معا و هذا طبقا لقواعد المسؤولية العقدية التضامنية.

أما الفرض الثاني: يتمثل في حالة ما إذا كان مرخصا للوكيل في إنابة غيره عملا بنص المادة 580 ق.م فيكون الوكيل مسؤولا في حدود خطئه في اختيار النائب، و خطئه في التعليمات التي يصدرها له أي لنائبه.

**الحالة الثانية: بالنسبة للموكل النائب** فإنه يسأل عن أخطائه في مواجهة المتعاقد المباشر معه و المتمثل في الوكيل الأصلي إذا حكم هذا الأخير في مواجهة الموكل على أساس المسؤولية العقدية فإن في مقدوره ممارسة دعوى الرجوع ضد الوكيل النائب و المسماة عادة «دعوى الضمان»؛ لكن تسمح الفقرة الثالثة من المادة 580 ق.م، إضافة إلى ذلك للموكل أن يرفع دعوى المسؤولية مباشرة ضد هذا الأخير سواء رخص بالنيابة أو لم يرخص بها، حتى و لو كان الوكيل من الباطن يجهل الوكالة الأصلية، و بالمقابل باستطاعة الوكيل الرجوع على الموكل للمطالبة بالحقوق التي كانت للوكيل الأصلي في مواجهة هذا الأخير و هذا طبقا للمادة 3/580 ق.م.

### **ثانيا : التزامات الموكل**

يلتزم الموكل بالالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية ومقتضياتها وتمثل هذه الالتزامات في دفع الأجر الذي يستحقه الوكيل و رد المصاريف التي ينفقها الوكيل لتنفيذ الوكالة والتعويض عن الأضرار التي تصيب الوكيل وهذه الالتزامات تعد حقوقا للوكيل



## I. التزام الموكل بدفع الأجر: إن الالتزام الأساسي الملقى على عاتق الموكل هو دفع الأجرة و تتوجب

هذه الأخيرة على الوكالة التجارية انطلاقاً من مبدأ عدم مجانية الأعمال التجارية<sup>53</sup>.  
وعليه فإن الوكالة التجارية تنعقد بمقابل أجر يدفعه الموكل للوكيل ويكون الأجر غالباً نسبة مئوية من قيمة الصفقة ويحتسب في الأصل على أساس القيمة الإجمالية للعملية أي ثمن البيع أو الشراء والمصروفات الإضافية كمصروفات النقل والرسوم الجمركية وغيرها ما لم يكن ثمة اتفاق مخالف أو مبلغ معين<sup>54</sup>.

ويشترط لاستحقاق الأجرة أن يكون الوكيل قد نفذ التزامه على الوجه المعتاد وهذه بصرف النظر عن نتيجة الصفقة التي أبرمها أي حتى ولو بقيت في النهاية بدون تنفيذ إذا لم يكن عدم التنفيذ هذا ناتجاً عن خطأ منه ولكن الأجر لا يستحقه في الحالات التالية<sup>55</sup>

\* إذا حدث مانع قهري حال دون قيامه بتنفيذ الوكالة .

\* إذا انتهت العملية الموكلة إليه قبل تمكنه من مباشرة تنفيذها كما لو قام الموكل بتنفيذ العمل موضوع الوكالة بنفسه قبل أن يباشر الوكيل بالعمل

\* إذا لم تتم العملية التي من أجلها أعطيت الوكالة على أن يراعى في هذا الحال العرف التجاري والسؤال الذي يمكن طرحه في هذه الصدد في حالة ما إذا ادعى الموكل أن الأجر مبالغ فيه ولا يتناسب مع الجهود التي بذلها الوكيل في تنفيذ العمل المكلف به أو على العكس إذا ادعى الوكيل بأن الأجر المتفق عليه لا يتناسب مع الجهود التي بذلها في تنفيذ العمل المكلف به، ففي هذه الحالة هل يجوز للقاضي تعدي الأجر المتفق عليه عند النزاع؟ والإجابة عن هذا السؤال هو أنه في الأصل يجب أن يكون مقدار الأجر المحدد من الطرفين غير قابل للتعديل وهذا تطبيقاً لنص المادة 106 من ق.م. حيث أنها لا تجيز نقض العقد ولا تعديله إلا باتفاق الطرفين على ذلك لأن إرادتهما هي الأساس غير أن القانون أجاز للقاضي تعديل الأجر المتفق عليه؛ بحيث جعل مقدار الأجر خاضعاً لتقديره، وذلك بموجب الفقرة الثانية من المادة 581 من ق.م. ويترتب على ذلك ثلاث نتائج<sup>56</sup> وهي:

- يجوز للقاضي في حالة النزاع الذي وقع فيه المتعاقدين في تعيين مقدار الأجر، أن يعدل فيه الرفع إذا تبين له عدم كفايته أو بالتخفيض إذا رأى بأنه مبالغ فيه بالعمل المنجز من طرف وكيل .

<sup>53</sup> إلياس ناصف ، مرجع سابق ، ص 309

<sup>54</sup> مصطفى كمال طه؛ المرجع السابق؛ ص 101.

<sup>55</sup> إلياس ناصف ، مرجع سابق ، ص 30

<sup>56</sup> حسين بن شيخ آت ملويا ، المرجع السابق ، ص 133

- لا يجوز للقاضي مراجعة مقدار الأجر إذا كان الموكل قد دفعه للوكيل بحرية بعد تنفيذ العمل المكلف به من طرف هذا الأخير وهذا ما أكدته الفقرة الثانية من المادة 581 من ق.م على أنه «...إلا إذا دفع طوعا بعد تنفيذ الوكالة».

- بمفهوم المخالفة لنص الفقرة الثانية من المادة 581 من ق.م لا يجوز قبل تنفيذ الوكالة أن يتنازل أحد طرفي العقد عن حقه في المطالبة أو المراجعة القضائية بمقدار الأجر وهو الشيء الجائز بعد تنفيذ الوكالة، لأنه في هذه الحالة يتبين لكلا الطرفين مقدار العمل أو التصرف المنجز فطبقا لنص المادة المذكورة أعلاه، فإن السلطة المراجعة ممنوحة للقاضي من النظام العام .

تجدر الإشارة إلى أنه إذا تعدد الوكلاء، فإن لهم الحق في الأجر المتفق عليه، فإن كان الأجر محددًا بنسبة معينة من الصفقة فلهم اقتسام النسبة المقررة فيها بينهم بالتساوي ما لم يوجد اتفاق خلافًا لذلك وبشرط أن يكون كل منهم قد ساهم في تنفيذ الوكالة ويحرم من لم يشترك في تنفيذها<sup>57</sup>.

## II. رد النفقات و المصاريف التي ينفقها الوكيل :

قد يتطلب تنفيذ الوكالة التجارية بدل نفقات لانجاز العمل المكلف به الوكيل وبناءً على ذلك فإن الموكل ملزم بردها إليه والنفقات التي يلتزم الموكل بردها للوكيل هي تلك النفقات التي يستلزمها الإنجاز المعتاد لتنفيذ الوكالة من قبل الوكيل فعلى سبيل المثال إذا كان العمل المكلف به الوكيل يستلزم دفع الرسوم لإنجاز ففي هذه الحالة يتوجب على الموكل دفع هذه المبالغ مع الأجر المستحق للوكيل .

وعليه إذا أنفق الوكيل على الصفقة أكثر مما يجب إنفاقه فإن الموكل لا يلتزم برد هذه النفقات الإضافية إلا بالجزء الذي يتناسب والمصاريف الحقيقية وهذا يعني أنه ليس للوكيل أن ينفق مبالغ إضافية إلا بموافقة الموكل و للقضاء حق تقدير المصاريف المتناسبة مع الصفقة غير أنه لا يدخل في نظر الاعتبار مدى نجاح الوكيل في تنفيذ الوكالة<sup>58</sup> وهذه عملاً بنص المادة 582 من ق.م وبناءً على ما تقدم يجب أن يتوافر في النفقات التي يرجع بها الوكيل على الموكل شرطان وهما<sup>59</sup>:

\* أن تكون النفقات استلزمها تنفيذ المعتاد فلا يسترد الوكيل نفقات يجاوز بها حدود الوكالة أو تكون غير لازمة لتنفيذ الوكالة أو تكون نفقات غير معقولة كان يمكن تفاديها لو نفذت الوكالة تنفيذ معتاد.

\* و أن تكون نفقات مشروعة فلو دفع الوكيل رشوة لم يجز له استردادها.

فإذا توفر هذان الشرطان فإنه يجب على الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقته من مصروفات و الوكيل هو الذي يثبت أن المبالغ التي أنفقها في تنفيذ الوكالة ومن حقه أن يثبت ذلك بجميع الطرق لأن الإنفاق واقعة مادية بالإضافة إلى أن الإثبات يتعلق بعمل تجاري و الأصل حرية الإثبات في المسائل التجارية و

<sup>57</sup> سمير جميل حسين الفتلاوي ، المرجع السابق ، ص 387.

<sup>58</sup> سمير جميل حسين الفتلاوي المرجع السابق ص 385

<sup>59</sup> بوعبد الله رمضان الرجوع ص 125

لكن قد يقدم الوكيل مستندات الصرف في أوراق مكتوبة كالفواتير مثلا فعلى الموكل في هذه الحالة أن يثبت عكس ما يدعيه الوكيل بالدليل العكسي.

و في كل الأحوال إذا لم يتم الموكل بتنفيذ التزامه من تقديم المصروفات اللازمة لإنفاقها في شؤون الوكالة سواء كان هذا الالتزام بموجب اتفاق صريح أو ضمني كان للوكيل أن يوقف تنفيذ الوكالة حتى يتقاضى هذه المصروفات كما له لأن يطلب فسخ عقد الوكالة مع التعويض إن كان له مقتضى و ذلك طبقا لقواعد العامة كما للوكيل أيضا أن يتنحى عن الوكالة<sup>60</sup>.

### III. التزام الموكل بتعويض الوكيل عند الضرر:

إن الهدف من التعويض هو جبر الأضرار التي لحقت بالوكيل فعلا من جراء تنفيذ الوكالة تنفيذًا معتادا و يقتضى الحكم بالتعويض عن الأضرار توفر شرطين ونشير قبل عرض هذين الشرطين إلى أن الموكل يستحق أيضا تعويضا عن الأضرار التي تلحق به من اعتزال الوكيل الوكالة أو تنحيه عنها.

الشرط الأول: أن يكون تنفيذ الوكالة هو السبب المباشر في الضرر فإذا خرج الوكيل في تنفيذ الوكالة عن السلوك المعتاد و إذا لم يكن تنفيذ الوكالة هو السبب في الضرر انتفت المسؤولية عن الموكل<sup>61</sup>.

الشرط الثاني: أن يكون الضرر نتيجة خطأ صادر من الموكل أو من طبيعة تنفيذ البضاعة أو أثناء تنفيذها دون خطأ من أحد أو من تابعي الموكل<sup>62</sup>.

### الفرع الثاني: ضمانات أطراف الوكالة التجارية:

كما سبق و أن أشرنا أن عقد الوكالة التجارية عقد ملزم للجانبين إذ يرتب على عاتق كل من طرفيها و يتمتع كل منهما بضمانات خاصة يقرها القانون تأمينًا لحقوقهم في مواجهة الآخر.

### أولا: ضمانات الوكيل:

من خلال الدور الذي يقوم به الوكيل الذي يتجلى في تطوير كمية الزبائن و رفع أعمال الموكل<sup>63</sup>. لم يقرر المشرع للوكيل التجاري ضمانات خاصة تأمينًا لاستيفاء أجرته و النفقات التي استلزمها تنفيذ الوكالة، كما فعل بالنسبة للوكيل بالعمولة و لذا ليس له سوى حق حبس البضاعة و المنصوص عليها في المادة 200 من ق.م و دون أن يقرر له حق الامتياز، لهذا يمكن أن نسقط هذا الحق الذي يتمتع به الوكيل بالعمولة و المنصوص عليه في القانون التجاري على الوكيل التجاري، بما أن الوكالة التجارية و الوكالة بالعمولة تخضعان لنفس الشروط و الأحكام، كما أنه هناك ضمان آخر نص عليه المشرع في المادة 584 من ق.م و هو تضامن الموكلين.

<sup>60</sup> بوعبد الله رمضان؛ المرجع السابق؛ ص 123.

<sup>61</sup> بوعبد الله رمضان؛ المرجع نفسه؛ ص 126.

<sup>62</sup> سمير جميل حسين الفتلاوي؛ المرجع السابق؛ ص 387.

<sup>63</sup> François Collart Dueilleul, contrats civils et commerciaux, Philippe Delebecque, 5<sup>ème</sup> édition, Dalloz 2001, p550.

## I. الحق في حبس البضاعة:

تنص المادة 200 من ق.م.ع على أنه «لكل من التزم بأداء شيء أن يمتنع عن الوفاء به مادام الدائن لم يعرض الوفاء بالتزام ترتب عليه و له علاقة سببية و ارتباط بالتزام المدين» و طبقا لهذا النص فإنه يجوز للوكيل التجاري أن يستعمل حق الحبس لإرغام الموكل على تنفيذ التزاماته التي يرتبها عليه عقد الوكالة؛ فإذا لم يقوم الموكل بتسديد الأجر المتفق عليه للوكيل، و كذلك إذا لم يرد له المصاريف التي أنفقتها في سبيل تنفيذ عقد الوكالة مثل المصروفات اللازمة للحفاظ على البضائع و صيانتها و التأمين عليها إذا كان التأمين واجبا، كما تشمل كافة المبالغ التي يدفعها الوكيل عن الموكل كما لو كان الوكيل مفوضا بالشراء و دفع ثمن البضاعة للغير بالإضافة إلى المبالغ التي يقرضها الوكيل للموكل<sup>64</sup>؛ ففي كل هذه الحالات يجوز للوكيل أن يحبس البضاعة و أن يظل حابسا لها حتى يستوفي تلك المبالغ. و لا يشترط في الوكيل التجاري في استعماله لحق الحبس أن يقوم بالارتباط بين البضاعة المحبوسة و المبالغ المستحقة، بل يجوز له حبس البضاعة ضمانا لجميع المبالغ المستحقة له من قبل الموكل و لو لم تكن لها صلة مباشرة بالبضاعة المحبوسة. كما يجوز له حبس البضاعة من أجل استيفاء أجر مستحق للوكيل بمقتضى عقد وكالة سابق بين الوكيل و الموكل<sup>65</sup>.

## II. حق الامتياز:

للوكيل التجاري امتياز على البضاعة التي في حيازته و يرتبط الامتياز بالتالي بحق الوكيل في الحبس إذ يجب أن تكون البضاعة في حوزة الوكيل لكي يتقرر له الامتياز و الديون الممتازة هي بذاتها و الديون التي من أجلها يستطيع الوكيل ممارسة حقه في الحبس، و يترتب على امتياز الوكيل التجاري أن له حق التقدم على باقي الدائنين عند توزيع الناتج عن بيع البضاعة<sup>66</sup>. و يشترط لتطبيق هذا الحق أن يكون الوكيل التجاري حائز للبضائع و الأشياء التي يرد عليها لحساب الموكل، فإذا خرجت من حيازته فقد الامتياز و هذا طبقا لنص المادة 202 من ق.م.ع و التي هي في حقيقة الأمر تتعلق بالحق في الحبس، لكن بما أن الحق في حبس البضاعة مرتبط بحق الامتياز فإن هذه المادة تطبق على هذه الحالة.

و يرد الامتياز على البضائع و غيرها من الأشياء التي يرسلها إليه الموكل أو يودعها لديه أو يسلمها له، و قد تكون البضائع مسلمة إلى الوكيل فعلا أو وضعت تحت تصرفه في الجمرک أو في مخزن عام أو خاص، أو مودعة لديه بعد شراءها و تسليمها. و حينئذ يثبت الامتياز للوكيل التجاري بمجرد التسليم أو

<sup>64</sup> منير قزمان، الوكالة التجارية (في ضوء الفقه و القضاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 61.

<sup>65</sup> مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 103.

<sup>66</sup> منير قزمان، المرجع السابق، ص 62.

الإبداع لحيازته للبضاعة، و يثبت الامتياز أيضا على البضائع المرسلة إلى الوكيل التجاري بمجرد الإرسال<sup>67</sup>.

كما يضمن الامتياز أجر الوكيل و المصاريف التي ينفقها تنفيذًا لعقد الوكالة كما يضمن كذلك المبالغ التي يدفعها الوكيل عن الموكل.

و تكون مرتبة امتياز الوكيل التجاري مقدم على جميع الامتيازات الأخرى ما عدا امتياز المصرفيات القضائية و المبالغ المستحقة للخبزينة العامة و هذا طبقا لنص المادتين 990 و 991 من قانون ق.م. III. تضامن الموكلين:

تنص المادة 584 من ق.م على أنه «إذا وكل أشخاص متعددون وكيلا واحدا في عمل مشترك كان جميع الموكلين متضامنين تجاه الوكيل في تنفيذ الوكالة ما لم يتفق على غير ذلك». فطبقا لهذا النص فإن تضامن الموكلين يعد إحدى ضمانات الوكيل التجاري.

و عليه إذا تعدد الموكلون في تصرف واحد، كانوا متضامنين نحو الوكيل في جميع التزاماتهم الناشئة من عقد الوكالة كالاتزام بدفع الأجر و رد المصروفات و التعويض عن الضرر، و يستطيع الوكيل الرجوع على أي منهم بأي التزام من هذه الالتزامات كاملة، و لو كان قد تراخى في المطالبة حتى أعسر بعض الموكلين<sup>(68)</sup>.

### ثانيا: ضمانات الموكل:

لم ينص المشرع بشكل صريح على ضمانات الموكل، لكن باستقراءنا لنصوص القانون المدني المتعلق بالوكالة نستشف أن حق عزل الوكيل يعد من ضمانات الموكل؛ كما سبق و أن أشرنا إليه في أسباب انقضاء الوكالة التجارية، فيجوز للموكل أن يعزل الوكيل في كل وقت حتى لو وجد اتفاق مخالف و هذا ما جاء في المادة 587 ق.م على أنه " يجوز للموكل في أي وقت أن ينهي الوكالة أو يقيدها و لو وجد اتفاق يخالف ذلك ... " كذلك أنه باعتبار أن الوكالة التجارية هي من الأعمال التجارية و يكون الوكيل فيها تاجرا بسبب ممارسته لأعمال الوكالة التجارية. فإنه إذا تعدد الوكلاء المكلفين بتنفيذ العمل الموكل به فإنهم يعتبرون متضامنين في مواجهة الموكل.

### المطلب الثاني: آثار الوكالة التجارية فيما بين المتعاقدين في مواجهة الغير:

تتضمن آثار عقد الوكالة التجارية فيما بين المتعاقدين في مواجهة الغير علاقات عقدية بين الموكل و الغير و بين الغير و الوكيل و هذا ما يستشف صراحة من المادة 585 من ق.م و التي تنص على ما

<sup>67</sup> مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 104.

<sup>68</sup> عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 573.

يلي: تطبق المواد من المادة 74 إلى المادة 77 الخاصة بالنيابة في علاقات الموكل والوكيل بالغير الذي يتعامل مع الوكيل. فهذه المادة بدورها أحالتنا إلى القواعد العامة المتعلقة بالنيابة. لذا لا بد من بيان علاقة كل من الوكيل و الموكل بالغير، وسنعالجه في فرعين: الفرع الأول علاقة الموكل بالغير، والفرع الثاني علاقة الوكيل بالغير.

### الفرع الأول: علاقة الموكل بالغير:

طبقاً لنص المادة 74 من ق.م.ق فإنه على الوكيل أن يعامل في حدود وكالته. فلا يتجاوز هذه الحدود؛ حتى ينصرف آثار التصرف الذي يعقده مع الغير إلى شخص الموكل؛ ومن ثم جاز للغير أن يطلب من الوكيل أن يثبت وكالته ويبين حدوده<sup>69</sup>.

فإذا لم يجاوز الوكيل حدود وكالته، ترتب على تعاقد الوكيل باسم الموكل قيام علاقة مباشرة بين الموكل و الغير الذي تعامل معه الوكيل؛ وتختفي شخصية هذا الأخير فيما بينهما ويترتب على ذلك أن للموكل أن يرجع مباشرة على الغير الذي تعاقد معه الوكيل بجميع الالتزامات الناشئة من هذا التعاقد. في ذمة الغير؛ وكذلك لهذا الأخير أن يرجع مباشرة على الموكل بجميع الحقوق التي نشأت له من هذا التعاقد؛ فيكتسب الموكل الحقوق التي تولدت له من هذا العقد الذي أبرمه الوكيل مع الغير. ويطالب الغير بها مباشرة دون وساطة الوكيل، ويكتسب الغير الحقوق التي تولدت له من هذا التعاقد دون وساطة الوكيل كذلك<sup>70</sup>.

ويشترط لتحقيق هذه الآثار أن يعلم الوكيل وقت التعاقد مع الغير أنه تعاقد بصفته وكيل عن الموكل، فإن لم يعلم عن صفته انصرفت آثار العقد في ذمته؛ إلا إذا كان الغير يعلم وقت التعاقد بوجود النيابة فترجع الحقوق إلى الأصيل و كل ذلك ما لم ينص القانون على خلافه (المادة 75 ق.م.ق)<sup>71</sup> و تجدر الإشارة إلى أن الموكل لا يكون مسؤولاً عن الخطأ الذي ارتكبه و كي له فإذا ارتكب هذا الأخير و مخالفة يعاقب عليها بالغرامة لم يكن الموكل مسؤولاً إلا إذا كان القانون ينص على مسؤوليته و هو أيضاً بالإضافة إلى مسؤولية الوكيل و إذا جاوز الوكيل حدود وكالته في التعاقد مع الغير حسن النية فإن على هذا الأخير أن يرجع بتعويض على الوكيل دون الموكل و إذا كان الوكيل مفوضاً في بيعه و تسليمه فباعه و بدلاً من تسليمه اختلسه كان مسؤولاً قبل المشتري عن هذا الاختلاس أما الموكل فيكون مسؤولاً أيضاً عن عدم تسليم المبيع للمشتري و لكن لا بموجب مسؤولية تثبت في جانبه عن خطأ الوكيل و إنما بموجب البيع الذي عقده الوكيل باسمه فانصرف أثره إليه إذا أصبح ملتزماً بتسليم المبيع إلى المشتري.

ومع ذلك يكون الموكل مسؤولاً نحو الغير عن خطأ الوكيل في حدود قواعد المسؤولية التقصيرية و كذلك في حدود و قواعد الوكالة ذاتها .

<sup>69</sup> بوعبد الله رمضان؛ المرجع السابق . ص 125.

<sup>70</sup> عبد الرزاق احمد السنهوري؛ المرجع السابق؛ ص 590

<sup>71</sup> عزيز العكيلي؛ المرجع السابق؛ ص 361.

أما في حدود قواعد مسؤولية التقصيرية فإن الموكل يكون مسؤولاً عن خطأ الوكيل إذا ارتكب هو خطأً جراً إلى خطأ الوكيل كان أهمل في رقابته أو كان خطأً الذي ارتكبه الوكيل ليس إلا تنفيذاً لتعليمات تلقاها منه و يكون الموكل عندئذ مسؤولاً عن خطأ شخصي لا عن خطأ الوكيل كذلك يكون الموكل مسؤولاً عن خطأ الوكيل في حدود قواعد المسؤولية التقصيرية إذا كان الوكيل مرتبطاً به ارتباطاً التابع بالمتبوع ففي هذه الحالة يكون الموكل مسؤولاً عن خطأ الوكيل مسؤولية المتبوع من التابع<sup>72</sup>.

### الفرع الثاني: علاقة الوكيل بالغير:

تبدأ هذه العلاقة من وقت تفاوض و المساومة و تمام الإجراءات اللازمة لإبرام الصفقة و لحين التوقيع على العقد و به تنتهي هذه العلاقة لتبدأ علاقة الموكل بالمتعاقد<sup>73</sup>.

التصرف الذي يعقده الوكيل مع الغير يقوم على إرادته هو لا على إرادة الموكل و يترتب على ذلك أن الوكيل يجب أن يكون أهلاً لأن تصدر منه إرادة فيجب أن يكون مميزاً أن كان لا يشترط أن يكون أهلاً يتصرف الذي يعقده مع الغير لأن أثر هذا التصرف لا ينصرف إليه و إنما ينصرف إلى الأصيل و من ثم يجب أن يكون هذا الأخير هو الذي يتوفر في أهلية هذا التصرف و لا يكفي أن يكون الوكيل مميزاً بل يجب أن تكون إرادته خالية من العيوب و لا كان العقد الذي يبرمه مع الغير قابلاً للإبطال<sup>74</sup>.

وهذا عملاً بنص المادة 73 ق.م. التي أغفلها المشرع في المادة 585 من ق.م. عند إحالته في العلاقة بين الموكل و الوكيل بالغير الذي تعامل معه الوكيل على إحكام النيابة بحصر المواد من المادة 74 إلى المادة 77 فكان عليه أن يحصر ضمن هذه المواد.

فالعبارة تكون بإرادة الوكيل لا بإرادة الموكل فإذا كانت الوكالة في شراء بضاعة مثلاً عينها الموكل للوكيل و كان في هذه البضاعة عيب خفي فالعيب الذي يعتد به هو الإخفاء على الوكيل لا على الموكل فلو كان الوكيل يعلم بالعيب لم يجز الرجوع بضمان العيب الخفي على البضاعة حتى لو كان الموكل يعلم بالعيب لأن شخص الوكيل لا شخص الموكل هو محل الاعتبار عند النظر في أثر العلم ببعض الظروف الخاصة أو افتراض بها حتماً.

فالتصرف الذي يعقده الوكيل مع الغير ينصرف أثره إلى الموكل طالما أن الوكيل قد تصرف باسم الموكل و لفائدته فلا يكون الوكيل مسؤولاً إلا إذا كان التصرف الذي عقده مع الغير باسم الموكل باطلاً أو قابلاً للإبطال و ذلك ما لم يثبت بجانبه خطأً شخصي فإذا و في الغير مبالغ للوكيل جاز إبطال هذا الوفاء بسبب إفلاس الموكل؛ و لا يكون الوكيل مسؤولاً؛ و لا ترفع دعوى البطلان أو الإبطال على الوكيل و إنما على الموكل<sup>75</sup>.

<sup>72</sup> عبد الرزاق احمد السنهوري، المرجع السابق، ص 585 وما يليها.

<sup>73</sup> سمير جميل حسين الفتلاوي، المرجع السابق، ص 390.

<sup>74</sup> عبد الرزاق احمد السنهوري المرجع السابق ص 582 و ما يليها.

<sup>75</sup> بو عبد الله رمضان؛ المرجع السابق؛ ص 131 و ما يليها.

ويكون الوكيل مسؤولاً قبل الغير، إذا ارتكب خطأ يستوجب مسؤوليته، فإذا لم يرتكب خطأ لم يكون مسؤولاً حتى ولو أصاب الغير ضرراً من تنفيذ الوكالة الوفاء بسبب إفلاس الموكل، و لا يكن الوكيل مسؤولاً، و لا ترفع دعوى البطلان أو الإبطال على الوكيل و إنما على الموكل.



## خلاصة المبحث الثاني:

و في ختام هذا المبحث المتضمن آثار الوكالة التجارية، يمكن القول بأن عقد الوكالة التجارية عقد ملزم للجانبين، يؤدي إلى نشأة التزامات متبادلة في ذمة الموكل و الوكيل؛ و بالمقابل يتمتع كل منهما بضمانات خاصة يقرها القانون تأميناً لحقوقهم في مواجهة الآخر، فيترتب في ذمة الوكيل التزاما بكسب العملاء و التعامل معهم بحسن الأخلاق و عرض البضاعة بأفضل شكل يتناسب مع التعامل التجاري لمصلحة الموكل و غيرها من الأعمال التي يقوم بها و يترتب أيضا في ذمة الموكل التزاما بتنفيذ الوكالة بحسن نية، كدفع الأجرة مثلا.

و عليه فإن كل إخلال بالالتزام يؤدي إلى حق كل طرف بفسخ العقد مع التعويض إن كان له مقتضى، و في جميع الأحوال يجب أن ينفذ كل طرف منهما الوكالة بحسن نية.

و كما تنصرف آثار الوكالة فيما بين المتعاقدين؛ فإنها تنصرف أيضا إلى الغير فجميع العقود التي يعقدها الوكيل مع الغير باسم الموكل تسري في حق هذا الأخير سواء بالنفع أو الضرر إذا كانت حاصلة ضمن حدود السلطة المعطاة له و لا يترتب على الوكيل مبدئيا أي التزام تجاه الغير من جراء هذا التعاقد الواقع في حدود الوكالة؛ و هو لا يكون مسؤولا إلا إذا تجاوز هذه الحدود، و يلتزم الموكل بتنفيذ العقد المبرم بواسطة الوكيل اتجاه الغير و لو تجاوز هذا الأخير حدود الوكالة إذا وافق على أعمال الوكيل أو كانت هذه الأعمال مفيدة له.

## الخاتمة

تبين لي من خلال دراستي لموضوع الوكالة التجارية ما يلي:

أن للوكالة التجارية فائدة كبيرة بالنسبة للتاجر، التجارة، و النشاط الاقتصادي، و تتمثل هذه الفائدة: بالنسبة لتاجر من خلال تخفيف العبء الذي يقع على عاتقه و الذي تفرقه مشكلة ممارسة الأعمال التجارية لوحده، و كذا ربح الوقت من خلال ممارسة عدة أعمال تجارية في وقت وجيز؛ و بهذا يكون التاجر قد حقق أرباح تكسبه الاستمرارية في العمل.

أما فيما يخص التجارة التي تحتاج في استمرارها وكالة تجارية؛ فإنه بهذه الأخيرة تزدهر التجارة، و ذلك من خلال الزيادة في تنوع المنتجات و تسويقها على نطاق واسع، فيترتب عن ذلك احتلال مجال التجارة المراتب الأولى عن بقية المجالات الأخرى.

و فيما يتعلق بالنشاط الاقتصادي الذي يقوم في مجموعة على ترقب المستقبل، فصاحب المشروع الاقتصادي هو الشخص الذي يأمل أن يحقق إنتاجا في المستقبل، فإنه لا يتحقق هذا الإنتاج بغير وجود وكالة تجارية، فإذا لجأ هذا الشخص إليها فإن ذلك يحقق نشاط الحياة الاقتصادية في المجتمع أيضا.

و حتى تثبت الوكالة التجارية وجودها بمنح تلك الفائدة، لا بد أن تتوفر على شروط انعقاد و صحة كل من طرفيها، فيترتب عن ذلك آثار قانونية تتمثل في تتمثل في الالتزامات الملقاة على عاتق كل من الموكل و الوكيل، باعتبار أن الوكالة التجارية من العقود الملزمة للجانبين، و يتمتع كل من طرفيها بضمانات خاصة تؤمن حقوقهم في مواجهة الآخر .

و على ضوء ما توصلنا إليه في دراستنا من استنتاجات، نضع جملة من النقائص التي تعترى النظام

القانوني للوكالة التجارية:

بالرغم من أهمية الوكالة التجارية من الناحيتين الاقتصادية و القانونية، إلا أن المشرع على الرغم من حداثة قانونه لم ينظم أحكام هذه الوكالات تنظيما محكما و بخاصة في مجال العلاقات الناشئة بين أطرافها، كعدم إدراج التزام الوكيل بعد المنافسة، فتختلف هذه الالتزامات بعد مخالفة لمبدأ تنفيذ العقود بحسن نية، و عدم النص أيضا بشكل صريح على ضمانات الموكل، و لم يقرر كذلك المشرع للوكيل التجاري حق الامتياز سوى الحق في الحبس و تضامن الموكلين، دون أن يقرر له ذلك الحق كما فعل

بالنسبة للوكيل بالعمولة، فهذا يفسر على أنه هناك ثغرة تشريعية بحاجة إلى تدخل المشرع، فعدم وجود هذه الضمانات لا يشجع طرفا الوكالة التجارية على تقديم الائتمان إلى بعضهما و لو اقتضت الظروف ذلك.

هذه النقائص نرجو أن تكون محل اعتبار المشرع، و نأمل منه الإسراع في تنظيم أحكام الوكالة التجارية، إما أن يخلق نصوص تتضمن تنظيم شامل لإحكام الوكالة التجارية، أو أن يضع لها قانون مستقل نظرا لأهميتها.

## قائمة المراجع

### المجلات القضائية:

المجلة القضائية، للمحكمة العليا؛ العدد الثاني سنة 1992.

### النصوص القانونية:

- قانون رقم 02-05 مؤرخ في 06 فبراير 2005، المعدل و المتمم للأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون التجاري.
- قانون رقم 05-07 المؤرخ في 13 مايو سنة 2007، المعدل و المتمم للأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، و المتضمن القانون المدني.
- الأمر رقم 66-156 المؤرخ في 08 يونيو 1966 المعدل و المتمم، المتضمن قانون العقوبات.

### الكتب الفقهية:

#### 1) الكتب باللغة العربية:

#### أ) المراجع العامة:

- 1- أحمد محرز؛ القانون التجاري الجزائري؛ الجزء الرابع، العقود التجارية، دار النهضة العربية للطباعة و النشر، بيروت، 1980-1981.
- 2- إلياس ناصيف؛ الكامل في قانون التجارة؛ الجزء الأول، الطبعة الأولى؛ منشورات بحر المتوسط و منشورات عويدات، باريس-بيروت، 1981.
- 3- عبد الرزاق أحمد السنهوري؛ الوسيط في شرح القانون المدني الجديد؛ الجزء السابع، الطبعة الثالثة، العقود الواردة على العمل و المقاوله و الوكالة و الوديعة و الحراسة؛ المجلد الأول، منشورات الحلبي الحقوقية؛ بيروت- لبنان، 1998.
- 4- عادل علي المقدادي؛ القانون التجاري وفقا لأحكام قانون التجارة العماني رقم 55 لسنة 1990، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2007
- 5- عزيز العكيلى؛ الوجيز في القانون التجاري (الشركات التجارية، الأوراق التجارية، العقود التجارية) الطبعة الأولى، الدار العلمية الدولية للنشر و التوزيع و دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان - الأردن، 2000
- 6- عزيز العكيلى؛ الوسيط في شرح القانون التجاري، الجزء الأول، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2008.
- 7- علي فتاك؛ مبسوط في القانون التجاري الجزائري في مقدمة القانون التجاري نظرية الأعمال التجارية، ابن خلدون للنشر و التوزيع، 2004.

8- عمار عمورة، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة؛ باب الوادي - الجزائر ؛ 2000.

### المراجع الخاصة:

1- بوعبد الله رمضان؛ أحكام عقد الوكالة في التشريع الجزائري؛ الطبعة الثانية؛ دار الخلدونية للنشر و التوزيع؛ القبة الجزائر.

2- سمير جميل حسين الفتلاوي؛ العقود التجارية الجزائرية؛ ديوان المطبوعات الجامعية؛ بن عكنون- الجزائر؛ 2001.

3- شربل طانيوس صابر؛ عقد الوكالة في التشريع و الفقه و الاجتهاد؛ بيروت لبنان؛ 1998.

4- لحسين بن شيخ آث ملويا؛ عقد الوكالة ( دراسة فقهية ، قانونية؛ و قضائية مقارنة)؛ دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع ، الجزائر، 2013.

5- مصطفى كمال طه؛ العقود التجارية و عمليات البنوك وفقا لأحكام قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999؛ دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية-مصر، 2002.

6- منير قزمان؛ الوكالة التجارية ( في ضوء الفقه و القضاء) ؛ دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013

### (2) الكتب باللغة الأجنبية:

Français collart Dutilleul, Philippe Delebecque, Contrats civils et commerciaux, 5<sup>eme</sup> édition, Dalloz, 2001 .

## الفهرس

I.....	الإهداء.....
II.....	الشكر.....
أ.....	المقدمة.....
06.....	المبحث الأول: طرق إبرام و انقضاء الوكالة التجارية.....
06.....	المطلب الأول: طرق إبرام الوكالة التجارية.....
06.....	الفرع الأول: شروط انعقاد الوكالة التجارية.....
06.....	أولاً: الرضا.....
08.....	ثانياً: المحل.....
09.....	ثالثاً: السبب.....
09.....	الفرع الثاني: شروط صحة الوكالة التجارية.....
09.....	أولاً: شروط الصحة في الموكل.....
10.....	ثانياً: شروط الصحة في الوكيل.....
11.....	المطلب الثاني: طرق انقضاء الوكالة التجارية.....
11.....	الفرع الأول: الانقضاء لأسباب ترجع إلى القواعد العامة.....
11.....	أولاً: الانقضاء المألوف عن طريق تنفيذها.....
12.....	ثانياً: الانقضاء قبل التنفيذ.....
14.....	الفرع الثاني: الانقضاء لأسباب خاصة بعقد الوكالة.....
15.....	أولاً: انقضاء الوكالة بناء على الاعتبار الشخصي.....
16.....	ثانياً: انقضاء الوكالة بناء على أن العقد غير لازم.....
20.....	خلاصة المبحث الأول.....
21.....	المبحث الثاني: آثار الوكالة التجارية.....
21.....	المطلب الأول: آثار الوكالة فيما بين المتعاقدين.....
21.....	الفرع الأول: التزامات أطراف الوكالة التجارية.....
21.....	أولاً: التزامات الوكيل.....
28.....	ثانياً: التزامات الموكل.....
31.....	الفرع الثاني: ضمانات أطراف الوكالة التجارية.....
31.....	أولاً: ضمانات الوكيل.....
33.....	ثانياً: ضمانات الموكل.....

33.....	المطلب الثاني: آثار الوكالة فيما بين المتعاقدين في مواجهة الغير
33.....	الفرع الأول: علاقة الموكل بالغير
35.....	الفرع الثاني: علاقة الوكيل بالغير
36.....	خلاصة المبحث الثاني
37 .....	الخاتمة
39.....	قائمة المراجع
41.....	الفهرس