

التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل

Les obligations de l'agent commercial envers le mandant

ط.د. أم كلثوم بوغابة، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة

ملخص الدراسة:

تقع على الوكيل التجاري التزامات عديدة، وهي التزامات لا تخرج عن المقررة في الوكالة المدنية، حيث يلتزم الوكيل التجاري بتأديتها بكل أمانة وتفان مع مراعاة العرف التجاري الذي تجري فيه الوكالة، فالأصل أن مهمة الوكيل التجاري تتمثل في إبرام العقود نيابة عن الموكل، إذ لا يمكن القول بوجود وكالة ما لم تكن مهمة الوكيل التجاري هي إبرام العقود مع الغير لحساب الموكل، لذا يتوجب على الوكيل القيام بالكثير من الالتزامات المرتبطة بالالتزام الأصلي المتمثل في إبرام العقود مع الغير، فالوكالة التجارية من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي وعلى ثقة كل طرف بالأخر.

الكلمات المفتاحية:

عقد الوكالة التجارية، الموكل، الوكيل التجاري، التزامات الوكيل التجاري.

Résumé de l'étude :

L'agent commercial a plusieurs des obligations décidés par l'agence civile. Il est engagé à acquitter les obligations honnêtement et avec un dévouement, et avec une considération pour les coutumes commerciales de cette procuration au nom du client. Cette dernière est une point centrale a l'existence de cette procuration en conclure un accord avec les autres pour le bien du client. Donc ces agents doivent être bien engagé à acquitter des autres obligations pertinent a l'original, avoir la procuration commerciale est considéré une contrat basée sur la considération personnelle et la confiance mutuelle.

Les mots Clés:

Contrat d'agence commerciale, le mandant, agent commercial, les obligations de l'agent commercial.

مقدمة:

يعد عقد الوكالة التجارية من الموضوعات التي حظيت باهتمام كبير على الساحة القانونية، وذلك بعدما ظهرت فعاليتها وفائدته علميا وأصبحت لا تنحصر فقط على التجارة الداخلية بل تعدت ذلك إلى نطاق التجارة الدولية، فالشخص لم يعد بإمكانه مباشرة كافة أعماله بنفسه إما لمركزه الاجتماعي وإما لكبر سنه خاصة أمام كثرة المعاملات والمتطلبات التجارية التي أصبح غير قادر على مواجهتها بمفرده. وعليه من خلال عقد الوكالة التجارية يمكن للشخص إجراء المعاملات التجارية في المكان الذي يشاء وفي

الوقت الذي يختار دون أن تقوم الحاجة إلى تواجده شخصيا، وجل ما عليه هو التعاقد مع الشخص معين وإصدار تعليمات له ليقوم بعدها الشخص المذكور بتمثيله والتعامل باسمه ولحسابه فيصبح التاجر موكلا، ويكون من يمثله في المركز القانوني للوكيل التجاري، وهذا هو مفهوم عقد الوكالة التجارية، فهي ليست سوى عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل التجاري بأن يقوم بعمل تجاري باسم الموكل ولحسابه.

وإذا كان الوكيل التجاري يتصرف باسم الموكل ولحسابه فإنه يلتزم تجاهه وبموجب عقد الوكالة بالتزامات معينة تضمن للموكل حقوقه، وهي الالتزامات على قدر كبير من الأهمية، إذ فإن الوفاء بها يمثل جوهر عقد الوكالة التجارية وغايته، وعليه فإن الالتزامات الوكيل في الوكالة التجارية لا تقتصر كما هو الأصل في الوكالة المدنية على تمثيل الموكل أما الغير، بل تقوم على عديد من الأعمال التي يستلزمها عقد الوكالة التجارية، فالوكالة التجارية من العقود المستمرة وتقوم على الاعتبار الشخصي، فلا تقتصر فيها مصالح الموكل على تنفيذ الوكيل لعملية معينة بعينها، بل بتنفيذ الوكالة بصفة عامة، وهذا ما يدفعنا إلى

طرح التساؤل التالي: إلى أي مدى يخضع الوكيل التجاري للالتزامات الموكل؟

وللإجابة على هذا التساؤل ارتأينا تقسيم هذه الدراسة إلى مبحثين:

المبحث الأول: التزام الوكيل التجاري بالعمل المكلف به من الموكل.

المبحث الثاني: التزام الوكيل التجاري بالإخلاص للموكل.

المبحث الأول: التزام الوكيل التجاري بالعمل المكلف به من الموكل:

يقع على عاتق الوكيل التجاري عدة التزامات فيما يتعلق بالعمل المكلف به، تنبع هذه الالتزامات من خلال اتفاق الأطراف التي يجب أن تتفق مع أحكام وكالة التجارة والقواعد العامة تأسيسا على قاعدة أن النص الخاص يقيد العام، وغالبا ما تهدف هذه الالتزامات إلى تحقيق المصلحة المشتركة للموكل والوكيل التجاري، وما يتولد عن هذه المصالح من مصالح اقتصادية ذات أبعاد وطنية، سنتناول هذه الالتزامات من خلال مطلبين على النحو التالي:

المطلب الأول: التزام الوكيل التجاري بتنفيذ عقد الوكالة:

إن الالتزام الأساسي للوكيل هو قيامه بتنفيذ الوكالة في حدودها المرسومة¹، لقد نصت المادة 1/575 من القانون المدني الجزائري على أنه: « الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يجاوز الحدود المرسومة»² ويقصد بتلك الحدود ذلك المجال الذي يستطيع الوكيل فيه التعبير عن إرادته، والذي يكون واسعا أو ضيقا تبعا للتعليمات المعطاة له من الموكل³ أو بصدد مزاولة نشاطه فيما كلف به من أعمال، سنتناول هذه الالتزامات على النحو التالي:

الفرع الأول: التزام الوكيل التجاري بتنفيذ تعليمات موكله:

إن التزام الوكيل التجاري بتنفيذ العمل الموكل به مقرر في جوهره لمصلحة الموكل وتحقيقا لغاياته، بناء على ذلك فإن ما يحدد مدى هذا الالتزام يتمثل بشكل رئيسي في الاتفاق بين الطرفين أي الوكيل

والموكل، عليه لا يعد الوكيل قد أوفى بالتزامه ما لم يسع إلى تحقيق ما يبتغيه الموكل⁴، ويتحقق ذلك بتقيده بما أملاه عليه الموكل من تعليمات بموجب الاتفاق بينهما، وهذه التعليمات إما أن تكون أمراً لا يكون للوكيل حرية تقدير مخالفتها، إما أن تكون اختيارية (بيانية)⁵.

أولاً: مدى خضوع الوكيل التجاري لتعليمات موكله الأمرة:

التعليمات الأمرة هي تلك التعليمات التي تصدر من الموكل بصيغة جازمة لا يسمح بمخالفتها، إذ على الوكيل التجاري تنفيذها بكل دقة دون أن يتجاوزها، وإلا تعرض الوكيل التجاري للمساءلة⁶، فإذا كان الوكيل التجاري مكلفاً بالشراء بسعر محدد لحساب الموكل وجب عليه احترام هذا السعر وعدم الشراء بسعر دونه وإلا تحمل الفرق، وإذا أمره الموكل بوفاء الثمن بطريقة مؤجلة امتنع عليه الشراء بثمن المعجل⁷.

وكذلك هو الأمر بالنسبة للوكيل المكلف بالبيع بسعر معين أو بعدم قبول الوفاء بالثمن مؤجلاً، فيجب على الوكيل التجاري احترام هذه التعليمات، ومخالفة الوكيل التجاري لتعليمات موكله لا بد هنا من التمييز بين حالتين:

الحالة الأولى: المخالفة لشروط أقل: إذ تعاقد الوكيل التجاري المكلف بالشراء بضاعة بثمن أعلى أو مخالفة للنوع أو الصنف الذي طلبه الموكل، أو باع بثمن أقل مما حدده الموكل في حالة كونه مكلفاً بالبيع، هنا يجوز للموكل رفض الصفقة وتركها للوكيل، غير أنه إذا استعد الوكيل لتحمل فرق الثمن بين ما حدده له الموكل وبين ما تم إنجازه من عمل كلف به، فليس للموكل رفض الصفقة، فما دام الموكل سيحصل على ما أراد فإن مصلحته في الرفض تنتفي، ويلزم بالتالي بما أجراه الوكيل⁸.

الحالة الثانية: المخالفة لشروط أفضل: إذا قام الوكيل التجاري بالشراء لحساب موكله بسعر أقل مما قام بتحديد له فليس للوكيل أن يحصل على الفرق لنفسه، ذلك لأنه يمتنع عليه أن يفيد من عقد الوكالة بشيء آخر خلاف الأجر المتفق عليه⁹ ويحق للموكل دائماً مطالبة الوكيل بفرق السعر إذا ما ثبت حقيقة الثمن الذي دفعه الوكيل التجاري.

وبذلك يمكن للوكيل التعاقد بشروط أفضل من تلك التي حددها الموكل إذا كان في استطاعه الوكيل ذلك، فلا يكتفي الوكيل بمجرد التزامه بأوامر الموكل وتعليماته، إذ يجوز للوكيل التجاري أن يمنح الأجل أو يقسط الثمن بغير إذن من الموكل، إذا كان العرف في الجهة التي تم فيها البيع يقضي بذلك، إلا إذا كانت تعليمات الموكل تلزمه بالبيع بثمن معجل، وإذا اقتضت تعليمات الموكل بالبيع بثمن مؤجل، وباع الوكيل التجاري بثمن معجل لم يجز للموكل أن يطالبه بأداء الثمن إلا عند حلول الأجل، وفي هذه الحالة يلتزم الوكيل بأداء الثمن على أساس البيع المؤجل¹⁰.

ثانيا: مدى خضوع الوكيل التجاري لتعليمات موكله الاختيارية (بيانية):

التعليمات الاختيارية هي التعليمات التي تصدر من الموكل وتكون أقل صرامة، إذ يمكن وصفها بأنها تعليمات إرشادية غير ملزمة تترك للوكيل حرية الاختيار والتقدير، كما تقتصر هذه التعليمات على تحديد أهداف التعاقد أو الغرض الذي يسعى إليه الموكل من العقد، مع ترك تحديد شروط العقد للوكيل التجاري، كأن يترك له تحديد الثمن أو مكان التسليم حسب أحوال السوق أو وفقا لرغبة المتعاقد الآخر¹¹.

أما إذا كانت التعليمات التي تلقاها الوكيل التجاري لا تتلائم مع ظروف السوق، فعليه أن يراجع الموكل بهدف التوصل إلى تعليمات تتناسب مع الظروف السائدة في السوق، ولكن قد يرى الوكيل التجاري أن مراجعة الموكل وانتظار التعليمات الجديدة فيه إضرار بمصالح هذا الأخير، فعليه هنا أن يقوم بالعمل المكلف به مع ما تقتضيه حسن النية في تنفيذ عقد الوكالة التجارية، مراعيًا في ذلك مصلحة الموكل وأن يكون تصرفه وفقا لمعيار التاجر العادي¹².

فعملية تنفيذ الوكالة هي في مجملها عملية متكاملة قائمة على مبدأ حسن النية في التعامل، فإدراك الوكيل وجود غموض في تعليمات الموكل يتوجب عليه استطلاع الموكل بشأنها.

الفرع الثاني: التزامات الوكيل التجاري المتعلقة بأعماله:

إن التزام الوكيل التجاري بصدد موازنة نشاطه فيما كلف به من أعمال، تقع عليه عدة التزامات تجاه موكله، وعليه أن يلتزم بتلك الالتزامات، كالتزام ببذل العناية في تنفيذ وکالته عناية الشخص العادي، والتزامه بالتعاقد مع الغير في تنفيذه للوكالة والتزامه بعدم التعاقد مع نفسه.

أولا: إلتزام الوكيل التجاري ببذل العناية الواجبة في تنفيذ الوكالة:

تنص المادة 576 من القانون المدني الجزائري على أنه: « يجب دائما على الوكيل أن يبذل في تنفيذه للوكالة عناية الرجل العادي.».

ويقابل في التقنين المدني المصري المادة 704 حيث تنص على أنه: « إذا كانت بلا أجر، وجب على الوكيل أن يبذل في تنفيذها العناية التي يبذلها في أعماله الخاصة، دون أن يكلف في ذلك أزيد من عناية الرجل المعتاد، فإن كانت بأجر، وجب على الوكيل أن يبذل دائما في تنفيذها عناية الرجل المعتاد.»¹³، وهو ما يتفق مع نص المادة 54 من القانون التجاري المصري حيث تنص على أنه: « إذا كان محل الإلتزام التجاري أداء عمل وجب أن يبذل فيه المدين عناية التاجر العادي.»¹⁴.

ومما سبق نخلص إلى أن التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة هو التزام ببذل عناية وليس بتحقيق نتيجة، فيجب على الوكيل التجاري أن يبذل في تنفيذ التزاماته العناية المناسبة والمعتدلة، وفقا لمعيار الرجل المعتاد، وهذا ما تقتضيه القواعد العامة، إلا أن الوكيل التجاري يتمتع بخبرات وكفاءات وقدرات فنية وتقنية غالبا، مما يتعين عليه بذل عناية الرجل المتبصر والفظن وحي الضمير.

ثانيا: الاعتبار الشخصي في تنفيذ الوكيل التجاري لالتزامه:

على غرار عقد الوكالة المدنية، فإن عقد الوكالة التجارية من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي والتي يفترض فيها أن الموكل قد اختار الوكيل لتنفيذ الوكالة أخذاً في اعتباره قدرات الوكيل الشخصية في تنفيذ الوكالة، ويتضح ذلك في حالتين:

الحالة الأولى: توكيل الوكيل لغيره في تنفيذه للوكالة: إن من أهم المسائل التي يثيرها التزام الوكيل بتنفيذ الوكالة مسألة إنابته لغيره في تنفيذ ما وكل به، وبما أن عقد الوكالة التجارية قائم على الاعتبار الشخصي فلا يجوز له إنابة شخص آخر إلا بموافقة موكله، لذا فإن القوانين بصورة عامة تضع قيود على إنابة الوكيل لغيره في تنفيذ مهمته، وانقسما ذلك إلى رأيين:

الرأي الأول: يرى أصحابه إمكانية أن يعين الوكيل غيره لتنفيذ الوكالة بدلا عنه، ما لم يمنعه الموكل من ذلك صراحة أو ضمنا، وهذا الرأي هو ما تبناه المشرع الجزائري في المادة 580 من القانون المدني¹⁵، وكذلك القانون المدني الفرنسي في المادة 1994 منه¹⁶، وأيضا القانون المدني المصري في المادة 708 منه¹⁷.

أما الرأي الثاني: يرى أصحابه بأنه لا يجوز للوكيل أن ينيب غيره لتنفيذ الوكالة ما لم يأذن له الموكل، أو إذا ما توافرت ظروف استثنائية، وأخذ بهذا الرأي القانون المدني اليميني في المادة 916 حيث نصت على أنه: «ليس للوكيل توكيل غيره فيما وكل به إلا إذا كان مفوضا أو أذن له الموكل»¹⁸، فقد استثنى المشرع اليميني مسألتين يجوز إذا تحققت إحدهما توكيل الوكيل لغيره في تنفيذ الوكالة وهما: المسألة الأولى: إذا أذن له الموكل بذلك، والمسألة الثانية: إذا كان الوكيل مفوضا أي وكالة تفويض من الموكل.

الحالة الثانية: التزام الوكيل التجاري بعدم التعاقد مع نفسه: يعتبر تعاقد الشخص مع نفسه من الناحية القانونية جائز رغم وجود شخص واحد، لأن العقد يتم نتيجة لازدواج التراضي، فإذا كان الشخص وكيلا بالبيع ورغب أن يشتري ما وكل ببيعه فإنه يمثل إرادة الموكل للبيع ويلصق بها إرادته للشراء فيتم العقد¹⁹، غير أنه وإن كان تعاقد الشخص مع نفسه صحيحا من الناحية القانونية، إلا أن هذا التعاقد يشكل خطورة من الناحية العملية، والحكمة من ذلك تتمثل في استحالة خدمته لمصلحتين متعارضتين في آن واحد وبنفس الحياض والجديّة²⁰، حيث سيؤدي بالضرورة إلى التضحية بمصالح الموكل سواء عن قصد أو غير قصد خاصة إذا لم تكن تعليمات الموكل محددة.

وهذا الرأي أخذ به المشرع الجزائري في المادة 77 من القانون المدني الجزائري التي تنص على أنه: «إلا يجوز لشخص أن يتعاقد مع نفسه باسم من ينوب عنه سواء أكان التعاقد لحسابه هو أم لحساب شخص آخر، دون ترخيص من الأصيل على أنه يجوز للأصيل في هذه الحالة أن يجيز التعاقد كل ذلك مع مراعاة ما يخالفه، مما يقضي به القانون وقواعد التجارة»، ومن خلال هذا النص يتبين لنا أن الأصيل العام هو لا يجوز للوكيل أن يقيم نفسه طرفا ثانيا في الصفقة المكلف بإبرامها، إلا إذا أذن له الموكل بذلك.

المطلب الثاني: التزام الوكيل التجاري برعاية مصالح الموكل:

يقع على عاتق الوكيل التجاري وهو بصدد تنفيذ وكالته عدة التزامات اتجاه موكله أساسها الحرص على تحقيق مصالح الموكل والحفاظ على حقوقه، ومن بين هذه الالتزامات العديدة اعلام الموكل فيما إذا كان الوكيل التجاري ضامنا لتنفيذ الغير للعقد أم لا، وكذلك مدى التزام الوكيل التجارية بالمحافظة على حقوق وأموال موكله وتأمينها وردها إليه، وهذا ما سنتطرق إليه على النحو التالي:

الفرع الأول: التزام الوكيل التجاري بضمان تنفيذ الغير للعقد ورده لأموال الموكل:

يلتزم الوكيل التجاري بتنفيذ شرط الضمان بكل جدية، كما يلتزم برد الأموال التي قبضها أو تسلمها بسبب تنفيذه لمحل الوكالة، وهذا ما سنشرحه كما يلي:

أولاً: التزام الوكيل التجاري في حالة ضمان التنفيذ:

الأصل أن الوكيل التجاري لا يسأل عن تنفيذ الغير لالتزاماته مع الموكل²¹، لأن العلاقة العقدية تكون مباشرة بين الغير والموكل دون أن يكون الوكيل التجاري طرفاً فيها، وهذا لا يمنع أن يكون الوكيل التجاري ضامناً لتنفيذ الغير للعقد باتفاق بين الموكل والوكيل التجاري، أو لوجود عرف تجاري مستقر أو نص في القانون يفرضه²²، لهذا سنتطرق إلى هذا الشرط في هذه الحالات الثلاث كما يلي:

الحالة الأولى: نشؤ شرط الضمان بناء على اتفاق بين الموكل والوكيل: شرط الضمان قد يكون صريحاً، أو يستنتج ذلك ضمناً من ظروف التعاقد، أو من المراسلات التي تمت بين الطرفين، أو من خلال تعامل الأطراف في عمليات سابقة، فقد نصت المادة 1/34 من القانون التجاري الجزائري على أنه: «يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجارة الخدمات» تقابلها المادة 177 من القانون التجاري المصري التي نصت على أن: «وكالة العقود عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الإستمرار وفي منطقة نشاط معينة، الترويج والتفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل أجر، ويجوز أن تشمل مهمته تنفيذها باسم الموكل ولحسابه»²³، نستخلص من خلال النصين أن شرط الضمان في هذه الحالة ينشأ باتفاق الأطراف، فإن لهم تحديد حدوده، فقد يكون ضمناً تاماً.

الحالة الثانية: نشؤ شرط الضمان بناء على عرف تجاري: ينشأ شرط الضمان إذا ما وجد عرف تجاري ثابت يقره، غير أن هذا العرف قد يكون موجوداً في منطقة نشاط الوكيل وليس في منطقة نشاط الموكل، كون العرف قد يختلف من دولة إلى أخرى، بل أحياناً من منطقة إلى أخرى داخل دولة الواحدة²⁴.

الحالة الثالثة: نشؤ شرط الضمان بناء على نص في القانون: جرت العادة أن يكون شرط الضمان مكتوباً، إلا أن هذا لا يمنع من انطباق القاعدة العامة في العقود التجارية الخاصة بالإثبات، وعيه يمكن إثبات وجود هذا الشرط بكافة الطرق.

ثانياً: التزام الوكيل التجاري برد أموال وحقوق الموكل:

يجب على الوكيل التجاري أن يرد كل ما سلمه إياه الموكل نفسه، أو من الغير لحسابه، سواء كانت نقوداً أو بضائع أو سندات متعلقة بتنفيذ الوكالة، خصوصاً سند التوكيل، غير أن المشرع الجزائري لم ينص صراحة على هذا الالتزام بالرد، إلا أن يستنبط من الالتزام الرئيسي المتمثل في تقديم حساب، طبقاً للمادة 577 من القانون المدني²⁵ وبالمقابل نجد القانون المدني الفرنسي أشار إليه صراحة في المادة 1993، والتي جاءت صياغتها كما يلي: (يجب على كل وكيل تقديم حساب عن تسييره، وأن يسلم للموكل كل ما تلقاه بموجب وكالته، حتى ولو كان ما تلقاه غير مستحق للموكل...) ²⁶.

غير أن الوكيل غير ملزم برد ما اقتضاه دون حق بسبب غلط مادي أو خطأ في الحساب أو لسبب غير مشروع، فهذا إنما يلزم برده للغير الذي تسلمه منه، والموكل هو الذي يحمل عب إثبات أن الوكيل قد تسلم شيئاً لحسابه ولكن إذا كان الوكيل مفوضاً في قبض شيء في ذمة الغير للموكل كان مسؤولاً عنه حتى لو لم يقبضه، إلا إذا أثبت الوكيل أنه لم يتمكن من القبض بسبب قوة قاهرة، وإذا لم يرد الوكيل ما في يده من مال للموكل وتصرف فيه أو استعمله لصالحه، ارتكب جريمة التبديد فوق مسؤوليته المدنية²⁷.

الفرع الثاني: التزام الوكيل التجاري بالمحافظة على أموال موكله وتأمينها:

ينشأ على عاتق الوكيل التجاري التزام بالمحافظة على أموال الموكل التي قبضها منه وهو بصدد تنفيذه للوكالة، وذلك باعتبار أن العمل الذي يقوم به هو لحساب الموكل، كما يكون على الوكيل التجاري التأمين على أموال الموكل، وهذا ما سنشرحه كما يلي:

أولاً: التزام الوكيل التجاري بالمحافظة على أموال الموكل:

يجب على الوكيل التجاري أن يحافظ على كافة الحقوق المتعلقة بالموكل، كالبضائع المملوكة لموكله وفقاً لطبيعتها، سواء كانت المكلف ببيعها أو بشرائها²⁸، فعند الشراء عليه أن يتفحص البضاعة المشتراة لحساب موكله والإشراف على إرسالها إليه، والقيام بكافة الأعمال المادية والقانونية اللازمة لسلامة هذه البضائع، وأما عند البيع، فعليه أن يتسلم البضائع المرسله إليه من الموكل، ويحفظها في المكان الملائم، وأن يتبع الطرق المناسبة لصيانتها، وأن يحرص على ألا تضيع أو تتلف إلى غاية تسلمها، كما يجب على الوكيل التجاري أن يتخذ كافة الإجراءات التحفظية اللازمة للمحافظة على حقوق موكله.

ثانياً: التزام الوكيل التجاري بالتأمين على أموال الموكل:

يعد الوكيل التجاري في الأصل ملزم بالمحافظة على أموال الموكل، وضمن سلامتها من وقت تسلمه لها حتى وقت تسليمها للموكل، والمحافظة على هذه الأموال قد يتطلب في كثير من الأحيان التأمين عليها خصوصاً إذا ما نقلها الوكيل من مكان إلى آخر، وإذا لم يؤمن الوكيل التجاري على أموال الموكل عندما يكون ملزماً بذلك، فإنه يكون مسؤولاً عن هلاكها أمام موكله، ولو كان ذلك بفعل قوة قاهرة²⁹، وقد انفراد المشرع المصري بتنظيم هذه المسألة، حيث نصت المادة 2/155 من القانون التجاري على أن: «لا يلتزم

الوكيل بالتأمين على الأشياء التي يحوزها لحساب الموكل، إلا إذا طلب الموكل منه ذلك، أو كان إجراء التأمين مما يقضي به العرف أو تستلزمه طبيعة الشيء.».

ويخلص من هذا النص أنه إذا أمن الوكيل التجاري على أموال الموكل في الحالات التي يكون ملزماً فيها بذلك فإن الموكل هو الذي يتحمل مصاريف ذلك التأمين، والعكس إذا ما أمن الوكيل التجاري على أموال الموكل دون موافقته أو دون وجود قانون أو عرف يلزمه بذلك، كان هو المسؤول عن مصاريف ذلك التأمين.

المبحث الثاني: التزام الوكيل التجاري بالإخلاص للموكل:

يعتبر الالتزام بالإخلاص للموكل من أهم التزامات الوكيل التجاري، وهو يعني أن لا تتعارض مصالح الوكيل مع مصالح الموكل، وهذا يقتضي منه ألا يسعى للحصول على منافع أو أرباح شخصية من متعاقد معه، وأن لا ينافس موكله، وأن يحافظ على المعلومات والأسرار التي قد يطلع عليها أثناء تنفيذه لواجباته، وكذا تقديم الحساب للموكل للاطلاع عليه، لذلك سنتطرق لهذه الالتزامات من خلال مطلبين على النحو التالي:

المطلب الأول: التزام الوكيل التجاري بمبدأ الأمانة:

يفترض دوماً في الوكيل التجاري الصدق والأمانة وحسن النية، بمعنى أن يقدم باستمرار الصورة الحقيقية التي تعكس حجم النشاط ومدى تطوره أو تراجعها، الأمر الذي يزيد من ثقة الموكل بالوكيل ويضمن استمرارية وتيرة النشاط التجاري بما يحقق أهداف الجانبين، لذا فإن الوكيل ملزم بعدم خيانة الأمانة وذلك من خلال عدم إفشاء أسرار موكله، وعدم قبوله للمنافع السرية، وسنتناول هذه الصور على النحو التالي:

الفرع الأول: التزام الوكيل التجاري بعدم إفشاء أسرار موكله:

تعرف الأسرار التجارية بأنها عبارة عن مجموعة من المعلومات التي يستخدمها أحد التجار والتي تعطيه ميزة نسبية عن منافسيه الذين لا يعملونها، فالموكل قد يمتلك أسراراً خاصة به في العمل، كطريقته في الحصول على المواد الخام التي يستخدمها في عملية الإنتاج، وطرقه في تخزين ونقل منتجاته، وكذا أساليبه في الدعاية والترويج لمنتجاته، كما تعتبر قوائم العملاء الذين يتعامل معهم الموكل من أسرارته التجارية³⁰.

ولقد نصت المادة 187 من القانون التجاري المصري على هذا الالتزام بقولها: «لا يجوز لوكيل العقود أن يذيع أسرار الموكل التي تصل إلى عمله بمناسبة تنفيذ الوكالة ولو كان ذلك بعد انتهاء العلاقة العقدية»³¹.

وطبقاً لهذا النص فإن هذا الالتزام يفرضه مبدأ حسن النية، أي أداء الوكيل التجاري مهمته بأمانة وإخلاص، فإذا أفشى الوكيل أسرار الموكل لمنافسه أو للغير أو استخدمها لمصالح متعارضة مع

الموكل، كان مخلا بالتزاماته وبالتالي كان للموكل عزله، ومطالبته بالتعويض عن الأضرار التي لحقت به نتيجة هذا الخطأ، ما لم يثبت الوكيل التجاري أن تلك المعلومات عادية وليس لها طابع السرية³². ولا يبقى التزام الوكيل التجاري بالمحافظة على أسرار موكله وعدم استخدامها لنفسه أو لغيره طول مدة سريان العقد فقط، بل يمتد إلى ما بعد انتهائه، بما هو من مقتضيات الإخلاص من الموكل³³.

الفرع الثاني: التزام الوكيل التجاري بعدم قبول المنافع السرية:

تحقيقاً لقاعدة عدم تعارض المصالح، فإنه لا يحق للوكيل التجاري أن يتلقى منافع أو أرباح سرية أو رشوة من أطراف التعاقد الأخرى، كون مثل هذه العمولة أو الرشوة تعتبر قرينة قانونية تؤثر على قرارات الوكيل التجاري وتصرفاته بما ينعكس سلباً على مصالح الموكل³⁴.

ويعتبر من بين هذه الفوائد الربح الذي قد يحصل عليه الوكيل التجاري من العملية التي أبرمها لحساب الموكل مع نفسه، أو العمولة التي حصل عليها من موكله الثاني في حالة تعاقد مع نفسه لمصلحة موكلين اثنين، ولكن إذا حصل أن الوكيل التجاري قبل بالمنافع وهو بصدد تنفيذه لعقد الوكالة، فإنه يجب أن نفرق بين حالتين:

الحالة الأولى: إذا أراد الوكيل التجاري الاحتفاظ بالفوائد التي جناها من الوكالة، فعليه إعلام الموكل بكل الوقائع المادية والمصالح العائدة حتى يختار الموكل إما الإبقاء على الوكيل أو عزله. أما الحالة الثانية: إذا لم يقيم الوكيل التجاري بإعلام الموكل بالمصالح التي قد يحصل عليها من الوكالة، واكتشف الموكل ذلك فإن لهذا الأخير محاسبة الوكيل عنها واستردادها منه³⁵.

المطلب الثاني: التزام الوكيل التجاري بالمهنية في عقد الوكالة:

يقصد بالمهنية في الوكالة التجارية، التزام الوكيل بأداء الخدمة التي يؤديها نيابة عن الموكل بكل ما يمليه عليه شرف المهنة في العرف التجاري، ومن خلال هذا التعريف يتبين لنا بأن الوكيل التجاري لا بد عليه أن يلتزم بمهنية الوكالة والتي تتجلى في عدم منافسة الموكل في الأمور التي وكل فيها، وأن يكون أكثر وضوحاً وشفافية في تعامله مع موكله بأن يقدم حساباً دورياً عن الأعمال التي تم توكيله بها، سنتناول هذه الالتزامات على النحو التالي:

الفرع الأول: التزام الوكيل التجاري بعدم منافسة الموكل:

يعد موضوع المنافسة أحد مظاهر التنظيم الحر للاقتصاد بما يفترض معه قدر من الحرية التنافسية بين الوكلاء التجاريين، وحرية الوصول إلى العملاء، لكن هذا الوضع لا يتحقق في الواقع إلا إذا كانت شروط المنافسة المثالية متاحة لجميع الوكلاء التجارية، لاسيما حرية الدخول للسوق، ونزاهة الممارسات التجارية، ولهذا فإن التشريعات لا تتردد في تنظيم المنافسة بين التجار حماية لهم وللمستهلكين وللإقتصاد الوطني بمقتضى نصوص قانونية ترسم الحدود الفاصلة بين المنافسة المشروعة وغير

المشروعة³⁶.

يعد شرط الالتزام بعدم المنافسة تطبيقاً لمبدأ حسن النية في تنفيذ العقود، فإن لم يكن كذلك كان هناك ما يمنع الوكيل التجاري من أن يجمع بين أكثر من وكالة طالما كانت هذه الوكالات غير منافسة لبعضها البعض، وقد تبنت بعض التشريعات هذا الالتزام بنصوص صريحة من خلال منع الوكيل مباشرة نشاط منافس لنشاط الموكل إلا برضي هذا الأخير ومن هذه التشريعات التشريع الفرنسي الذي نص في المادة 14 من القانون الصادر في 25 جوان 1991 المتعلق بالوكلاء التجاريين على: «العقد يمكن أن يحتوي على شرط عدم المنافسة بعد إنتهائه وهذا الشرط يجب أن يكون مكتوباً ومتعلقاً بنطاق جغرافي بمجموعة من الأشخاص وبنوع من السلع والخدمات ولا يكون صحيحاً إلا لمدة سنتين كحد أقصى بعد انتهاء العقد»³⁷، والتشريع المصري فنص المادة 179 من القانون التجاري المصري على أنه: «لا يجوز للموكل أن يستعين بأكثر من وكيل عقود واحد في ذات المنطقة ولذات الفرع من النشاط، كما لا يجوز لوكيل العقود أن يكون وكيلاً لأكثر من منشأة تمارس ذات النشاط وفي ذات المنطقة، وذلك كله ما لم يتفق الطرفان صراحة على غير ذلك»، نظراً لأهمية هذا الالتزام إلا أن المشرع الجزائري لم يتناول هذه مسألة.

ونخلص مما سبق أن مسألة عدم منافسة مسألة بالغة الحساسية نظراً لأنها تمس حقاً متمثلاً في حرية التجارة وبذلك لا يجوز للوكيل التجاري أن يكون وكيلاً لأكثر من منشأة تجارية أو صناعية تتنافس في ذات النشاط وفي ذات المنطقة إلا بالشروط التي يحددها القانون وتمليها طبيعة الوكالة التجارية، كالمحافظة على حقوق ومصالح وأسرار المشروع التجاري أو الصناعي الذي يمثله الوكيل التجاري، كذلك لا يكون لهذا الأخير شخص، أو ممثل أو تابع يقوم بمنافسة أحد المشروعات التي يمثّلها في ذات النشاط وفي ذات المنطقة، ولما كان الوكيل التجاري يستحق تعويضاً عند نهاية عقد الوكالة التجارية كان من البديهي أن يلتزم بعدم منافسة المشروع التجاري في هذه الحالة حتى بعد انتهاء عقد الوكالة التجارية، فقط لمدة أقصاه سنتين، وهذا ما يستشف من نص المادة 14 من القانون الفرنسي المذكورة أعلاه.

الفرع الثاني: التزام الوكيل التجاري بتقديم حساب للموكل:

لقد نصت على هذا الالتزام المادة 577 من القانون المدني بقولها: «على أن يوافي الموكل بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه في تنفيذ الوكالة وأن يقدم له حساباً عنها». ويخلص من هذا النص أن الوكيل التجاري يلتزم بموافاة الموكل في أثناء تنفيذ الوكالة بالمعلومات الضرورية التي يقف منها على سير التنفيذ، وأن يقدم للموكل بعد انتهاء الوكالة حساباً عن ذلك، ومنه نبحث عن مسألتين هما:

أولاً: التزام الوكيل التجاري بموافاة الموكل بالمعلومات الضرورية:

يعد هذا الالتزام التزاماً جوهرياً ومن أهم التزامات الوكيل التجاري، إذ أن من مصلحة الموكل أن يكون على بينة وإطلاع بكل ما يتعلق بتنفيذ الوكيل لمحل الوكالة، كما أن وفاء الوكيل التجاري بالتزامه

بتنفيذ العمل الموكل إليه يتطلب كما بينا سابقا أن ينفذ هذا العمل وفقا لتعليمات الموكل، ويستوجب ذلك أن يكون دائم الصلة بالموكل قصد تمكين الوكيل التجاري من الحصول على التعليمات اللازمة لتنفيذ الوكالة، وهذا بعد موافاة الموكل بالمعلومات الضرورية عن الحالة التي وصل إليها في تنفيذ الوكالة. وإن الالتزام بتقديم المعلومات هو التزام بتحقيق نتيجة، فلا يمكن للوكيل التجاري أن يتخلص من المسؤولية في حالة عدم تقديم للمعلومات بإثباته أنه بذل عناية الرجل المعتاد، وتأسيسا على أن الوكيل التجاري هو شخص محترف ذو خبرة بإبرام عقود معينة باسم الموكل ولحسابه، وبالتالي هو تاجر مهني عليه إثبات أنه بذل عناية الرجل الحريص أو المتبصر³⁸، وما يمكن الإشارة إليه أن التزام الوكيل التجاري بتقديم المعلومات يتسع ليشمل في طياته التزاما آخر هو الالتزام بتقديم النصيحة.

حيث يعتبر الالتزام بتقديم النصيحة التزام جوهريا حتى وان لم يكن الالتزام الرئيسي في العقد، كون النصيحة ليست هي الموضوع الأساسي للعقد، إلا أنها مع ذلك تعد من مستلزمات التنفيذ بحسن النية، وبناء عليه فإن هذا الالتزام يفرض على عاتق الوكيل التجاري وان لم يرد النص عليه في العقد إلا أنه يجد أساسه في مبدأ حسن النية الذي يهيمن على كل العقد، إذ لا يمكن لشروط في العقد أن يعفي الوكيل المحترف من ذلك الالتزام³⁹.

فالمحترف (الوكيل التجاري) ملتزم بتقديم النصيح⁴⁰، وهذا الالتزام بالنصح هو التزام بوسيلة فقط ويترتب على ذلك نتيجتان: فمن جهة ليس باستطاعة الوكيل تقديم النصيح إلا انطلاقا من التعليمات والإرشادات المعطاة له، أو التي باستطاعته افتراضها بخصوص ما يريده الموكل، ومن جهة أخرى لا يسأل الموكل إلا عن الخطأ، أي عن نصيحة سيئة. لكن ليس عن النتيجة السيئة عن نصيحة والتي يمكن أن تبدو معقولة بالنظر إلى الحالة التقنية (état de la technique).

وفي القانون الجزائري، وإن لم ينص القانون على التزام الوكيل التجاري بتقديم النصيح للموكل، فإن ذلك يستنبط من القواعد العامة في الالتزامات، وعلى الخصوص المادة 107 من القانون المدني بقولها: « يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية، ولا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه فحسب، بل يتناول أيضا ما هو من مستلزماته وفقا للقانون، والعرف، والعدالة، بحسب طبيعة الالتزام. »، وعلى هذا الأساس فالوكيل التجاري يعد مسؤولا أمام موكله إذا لم يوافه بالمعلومات الضرورية عن الصفقات التي يبرمها في وقت معقول، أو في حالة مماطلته في تزويد موكله بتلك المعلومات، أو في حالة إصابة الموكل بأية أضرار نتيجة عدم قيام الأول بتزويده بالمعلومات الضرورية عن الوكالة في الوقت المناسب.

ثانيا: التزام الوكيل التجاري بتقديم كشف حساب للموكل:

على الوكيل التجاري متى أتم تنفيذ أعمال الوكالة المكلف بها، أن يقدم للموكل كشف حساب عن تنفيذ الوكالة وذلك طبقا للميعاد المتفق عليه بكل أمانة ودقة، أو وفقا للميعاد الذي جرى عليه العرف،

أو التعامل السابق بينهما، وهذا الحساب يجب أن يدرج فيه جميع الحقوق التي توجد للموكل في ذمة الغير، وجميع الالتزامات التي ترتبت في ذمة الموكل لصالح الغير، وأن يكون مفصلاً وشاملاً ومدعماً بالمستندات حتى يتاح للموكل التأكد من سلامة تصرفات الوكيل التجاري⁴¹.

وإذا فرض وقام الوكيل التجاري بتقديم حساب (render compte) إلى موكله مخالفاً للحقيقة ومتضمناً عن عمد بيانات غير صحيحة، كان من حق الموكل رفض هذه الصفقات بالإضافة إلى حقه في طلب التعويض ضد وكيه مرتكب هذه المخالفات، مع عدم أحقية الوكيل التجاري في المطالبة بأجره عن هذه الصفقات التي رفضها الموكل⁴²، وقد نصت على هذه الأحكام المادة 158 من القانون التجاري المصري بقولها: «...ويجب أن يكون هذا الحساب مطابقاً للحقيقة، فإذا تضمن عن عمد بيانات غير صحيحة، جاز للموكل رفض الصفقات التي تتعلق بها هذه البيانات فضلاً عن حقه في المطالبة بالتعويض، ولا يستحق الوكيل أجراً عن الصفقات المذكورة»⁴³.

ويلزم الوكيل التجاري بعد تقديم كشف الحساب، بتسليم الموكل ما تبقى منه في ذمته من حساب الوكالة وإلا ألزم بعائد ما تبقى من اليوم الذي يتوجب فيه دفعه للموكل، وإذا أخل بالتزامه بتقديم كشف حساب للموكل كان لهذا الأخير مطالبته بالتعويض بإخلاله بباقي التزاماته، ولا يعفى الوكيل من تقديم حساب للموكل إلا إذا اتفقا على ذلك، أو أعفاه هذا الأخير من تقديمه بعد قيامه بالأعمال المكلف بها⁴⁴، وذلك مقابل إعطاء الموكل الوكيل التجاري مخالصة إبراء لذمته أي (شهادة أو وثيقة إبراء الذمة).

الخاتمة:

وفي الختام هذه الدراسة نخلص بأن أهم ما يميز الوكالة التجارية أنها وكالة دورية لا يقتصر تنفيذها كما هو الحال في الوكالة المدنية، إلا أن المشرع الجزائري لم يولها الاهتمام الكافي، وترك تنظيم أحكامها باعتبارها عقداً ينظم حقوق والتزامات الطرفين بشكل كامل إلى القواعد العامة، بالرغم من أنها لا يمكن وبأي حال من الأحوال أن تكون كافية وملائمة لمتطلبات التعامل التجاري، إذ تبقى للوكالة التجارية خصوصيتها وللحياة التجارية متطلباتها، هذا ما يتضح بشكل جلي في التزامات الوكيل التجاري، ويمكننا من خلال من هذه الدراسة الخروج بالنتائج التالية:

- عقد الوكالة التجارية من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، من ثم على الوكيل التجاري ألا ينيب عنه أحداً في تنفيذ الوكالة، وإلا كان مسؤولاً عن أعمال نائبه كما لو كانت هذه الأعمال صدرت منه.
- على الوكيل التجاري أن يبذل في تنفيذ وكالته العناية الواجبة وفقاً لمعيار التاجر العادي وأن يحفظ على مصالح موكله وهو في ذلك يلتزم تجاه موكله ببذل العناية ولا يلتزم بتحقيق النتيجة.
- على الوكيل التجاري أن يقوم بالإخلاص لموكله، وذلك من خلال الحرص والمحافظة على المعلومات والأسرار الموكل ولا يبوح بها سواء انتهى عقد الوكالة أم لم ينتهي، وعلى الوكيل أن يحرص على ألا ينافس موكله عملاً بمبدأ الإخلاص والأمانة، إلا في الأمور التي لا تتعرض مع موكله.

وبالرغم الأهمية البالغة للدور الكبير الذي يؤديه الوكلاء التجاريين في إبرام وتنفيذ مختلف العمليات التجارية، إلا أنه لم يحط بتنظيم خاص من طرف المشرع الجزائري والذي اكتفى بالإشارة إليه في المادة واحدة وهي المادة 34 من القانون التجاري الجزائري.

الهوامش:

- ⁽¹⁾ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة، ج7، المجلد الأول، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت (لبنان)، 1998، ص451.
- ⁽²⁾ المادة 575 من الأمر رقم: 58/75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالقانون 05/07 المؤرخ في 13 ماي 2007.
- ⁽³⁾ معمر طاهر حميد ردمان، عقود الوساطة التجارية (الوكالة التجارية- الوكالة بالعمولة- التمثيل التجاري)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية (مصر)، 2017، (د.ط)، ص86.
- ⁽⁴⁾ آلا يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري (دراسة دراسة في القانون العراقي بالموازنة مع القانونين الإماراتي والمصري)، مقال منشور في مجلة الشريعة والقانون، العدد34، ابريل 2008، ص(289،290).
- ⁽⁵⁾ الوشلي أحمد أحمد، التزامات الوكيل في القانون التجاري المغربي واليمني، مقال منشور في مجلة القانون المغربي، دار السلام للطباعة والنشر، المغرب، العدد3، يناير2003، ص12.
- ⁽⁶⁾ طارق فهبي الغنم، النظام القانوني لوكيل العقود التجارية، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر، 2015، ط1، ص225.
- ⁽⁷⁾ سميحة القليوبي، الوسيط في شرح القانون التجاري المصري (التزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك)، ج2، دار النهضة العربية، القاهرة (مصر)، 2015، ط7، ص250.
- ⁽⁸⁾ معمر طاهر حميد ردمان، مرجع سابق، ص80.
- ⁽⁹⁾ ادوارعيد، العقود التجارية وعمليات المصارف، مطبعة النجوى، بيروت (لبنان)، 1968، (د.ط)، ص199، وأنظر أيضا: سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص251.
- ⁽¹⁰⁾ معمر طاهر حميد ردمان، المرجع السابق، ص81.
- ⁽¹¹⁾ عثمان أمال، عقد الوكالة التجارية في إطار التجارة الدولية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1، السنة الجامعية 2012-2013، ص129، وأنظر أيضا: سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص254، أنظر أيضا حمزة علي مدني وسعيد علي يحيى، دراسة حول توحيد أنظمة التجارة في دول المجلس التعاون الخليجي (الشركات والوكالات التجارية)، مركز النشر العلمي جامعة ملك عبد العزيز، جدة (سعودية)، 1988، ج1، ط1، ص162.
- ⁽¹²⁾ معمر طاهر حميد ردمان، المرجع السابق، ص83.
- ⁽¹³⁾ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص459.
- ⁽¹⁴⁾ طارق فهبي الغنم، المرجع السابق، ص235.
- ⁽¹⁵⁾ أنظر المادة 580 من القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.

⁽¹⁶⁾ Art 1994 code de civil français : « Le mandataire répond de celui qu'il s'est substitué dans la gestion : 1° quand il n'a pas reçu le pouvoir de se substituer quelqu'un ; 2° quand ce pouvoir lui a été conféré sans désignation d'une

personne, et que celle dont il a fait choix était notoirement incapable ou insolvable. Dans tous les cas, le mandant peut agir directement contre la personne que le mandataire s'est substituée.»، disponible en :

www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte

=LEGITEXT000006070721&idArticle=LEGIARTI000006445287.

- (17) أنظر المادة 708 من القانون المدني المصري.
- (18) معمر طاهر حميد ردمان، المرجع السابق، ص 88.
- (19) سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 258.
- (20) الوشلي أحمد أحمد، المرجع السابق، ص 15.
- (21) عبد الفضيل محمد أحمد، العقود التجارية (البيع التجارية، الرهن التجاري، عقود الوساطة التجارية، عقد النقل)، ط1، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة (مصر)، 2017، ص 98.
- (22) الوشلي أحمد أحمد، المرجع السابق، ص 20.
- (23) أنظر المادة 177 من القانون التجاري المصري.
- (24) معمر طاهر حميد ردمان، المرجع السابق، ص 107.
- (25) أنظر المادة 577 من القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
- (26) لحسين بن شيخ آث ملوينا، عقد الوكالة (دراسة فقهية، قانونية وقضائية مقارنة)، (د،ط)، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013، ص 100.

Et Voir art : 1993 code de civil français.

- (27) عبد الرزاق أحمد السهنوري، المرجع السابق، ص 504.
- (28) سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 268.
- (29) محمد قائد بهجت، العقود التجارية (البيع، الرهن، الوكالة، السمسرة، النقل)، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة (مصر)، 1995، ص 84.
- (30) معمر طاهر حميد ردمان، المرجع السابق، ص 128.
- (31) أنظر المادة 187 من القانون التجاري المصري.
- (32) رضا عبّيد، الوسيط في القانون التجاري، (د،ط)، دار الثقافة العربية للنشر والتوزيع، بني سويف (مصر)، 2000، ص 413.
- (33) عبد الفضيل محمد أحمد، المرجع السابق، ص 97.
- (34) الوشلي أحمد أحمد، المرجع السابق، ص 16.
- (35) معمر طاهر حميد ردمان، المرجع السابق، ص 125.
- (36) الوشلي أحمد أحمد، المرجع السابق، ص 16.
- (37) أنظر المادة 158 من القانون التجاري المصري.
- (38) آلا يعقوب النعيمي، المرجع السابق، ص 308.
- (39) لحسين بن شيخ آث ملوينا، المرجع السابق، ص 95.

(40) François Collart Dutilleul, Philippe Delebecque, contrat civils et commerciaux, 4^{ème}, édition, Dalloz, 1998, p214.

⁽⁴¹⁾ بوعبد الله رمضان، أحكام عقد الوكالة في التشريع الجزائري، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ط2، ص119، أنظر أيضا: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص495.

⁽⁴²⁾ طارق فهي الغنام، المرجع السابق، ص258.

⁽⁴³⁾ أنظر المادة 158 من القانون التجاري المصري.

⁽⁴⁴⁾ art 14 Loi n°91-593 du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants : «Le contrat [*contenu*] peut contenir une clause de non-concurrence après la cessation du contrat. Cette clause doit être établie par écrit et concerner le secteur géographique et, le cas échéant, le groupe de personnes confiés à l'agent commercial ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation aux termes du contrat. La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation d'un contrat», disponible en : www.legifrance.gouv.fr/ affichT