

جامعة قاصدي مرباح - ورقلة -

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص قانون شركات

من إعداد الطالبتين : دفاقرة كوثر و مفلح لبنى

بعنوان

عقد الوكالة التجارية

نوقشت و أجزت بتاريخ : 2018/06/10

أمام اللجنة المكونة من :

رئيسا أستاذ بالطيب محمد بشير أستاذ محاضر (ب) جامعة قاصدي مرباح

مشرفا أستاذ زرقاط عيسى أستاذ محاضر (أ) جامعة قاصدي مرباح

مناقشا أستاذ خوخي خالد أستاذ محاضر (ب) جامعة قاصدي مرباح

السنة الجامعية : 2017 / 2018

الإهداء

الحمد لله الذي نفتح بحمده الكلام والحمد لله الذي حمده أفضل ماجرت به الأقلام

أهدي ثمار عملي هذا إلى التي تربعت فوق عرش قلبي والتي نقشت بحبها وعطفها آفاق دربي وإلى التي كانت ولا ماتزال تضحي من أجلنا إلى أعظم و أعز امرأة أراها في الوجود والتي برضاها يرضى خالق هذا الوجود إلى مصدر العطف والحنان أمي الرزان

إلى الذي تكبد المحن وتحدي الصعاب الذي طالما عهدته صابرا مثابرا و الذي أفنى عمره من أجلنا

إلى الفارس المقدم أبي الهمام

إلى من يجري دمهم في دمي ولا تحلو الأوقات إلى بهم إخوتي

"محمد " "أطومة " أمانى " " ربهام " " شهد "

إلى كل صدقاتي اللواتي أمضيت معهن أجمل السنوات

" كوثر " سرين " خولة " " أسماء " " سمية " " مروى "

إلى من يحبهم قلبي لم يذكرهم قلبي إلى كل عائلتي أهدي أخلص تحياتي

لبنى

الإهداء

الحمد لله حمداً كثيراً وكفى بالله وكيلاً بفضل من الله عجز وجل و برضى من الرحمن أتممت عملي
المتواضع هذا و الذي أهديه

إلى التي احتضنت طفولتي وضعفتي و احتوت شبابي وأحلامي إلى التي تنير طريق بدعاها ورضاهها

أمي الغالية

إلى من رباني ورعاني وسهر وتعب لأجل راحتي إلى القلب العطوف والدي الغالي

إلى من لا أستطيع أن أصفهم إلى بأنهم إخوتي نور قلبي

" بدرة " " عبد القادر " " فضيلة " " نور الهدى " " مصطفى "

إلى أختي التي لم تلدها أمي " لبنى "

إلى هدية الله لي " صديق "

إلى صدقاتي

" سرين " " خولة " " أسماء " " سميرة " " مروى "

إلى كل الأهل و الأرقاب

كوثر

الشكر والتقدير

الحمد لله الذي وفقنا ويسر خطانا وسخر الأسباب لنا وبفضل منه عز وجل أتمنا عملنا هذا.

أسمى معاني الشكر و التقدير نرفعها إلى أستاذنا الفاضل "زرقات عيسى" على قبوله الإشراف على هذا العمل المتواضع وكذا على نصائحه و توجهاته القيمة التي ساهمت بشكل كبير في تسير هذا العمل.

كما لا ننسى أن نتقدم بالشكر الجزيل كل الأساتذة الذين رافقونا طيلة هذه المرحلة العلمية من حياتنا.

إلى أعضاء لجنة المناقشة على تفويهم لهذا العمل البسيط.

إلى عمل مكتبة الحقوق بجامعة قاصدي مرباح عبد القادر على التسهيلات التي قدمها لنا لإنجاز هذا العمل.

ولكل من قدم لنا يد المساعدة من قريب أو بعيد.

قائمة الاختصارات

(ق ت) = قانون تجاري

(قم) = قانون مدني

(ص) = الصفحة

(ط) = الطبعة

(د ط) = دون طبعة

(ج) = الجزء

(م) = المادة

المقدمة

مقدمة :

إن التطور الذي شهده العالم في المجال التكنولوجي و المعلوماتي و الذي ساهم بدوره في تلاشي كل الحواجز الجغرافية و أدى ذلك إلى تقارب الأسواق في مختلف دول العالم، و تماشياً مع التطور الحاصل بفعل التقنيات المستحدثة التي ساهمت في إحداث تغيير في أساليب الإنتاج و كفاءات التسويق و تقديم الخدمات أدت إلى توسيع حركة التاجر التي أصبحت لا تنحصر فقط على التجارة الداخلية بل تعدت في ذلك إلى نطاق التجارة الخارجية.

وكانت نتيجة هذا التطور إخراج النشاط التجاري من شكله البدائي و توسيع نطاق التعامل فيه الذي تعد حدود الدولة، و رغبة من التاجر في مواكبة التطور الحاصل و كونه لا يستطيع بنفسه الإلمام بكامل نشاطاته التجارية والتي تقوم على السرعة و الائتمان خاصة أمام كثرة المعاملات و المتطلبات التجارية داخليا و خارجيا وهذا ما يفهم من نص المادة 18 من القانون رقم 04_08 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية و التي جاء فيها " أنه يمكن ممارسة الأنشطة التجارية بشكل قار أو غير قار"¹ أي في مكان واحد ثابت أو في أمكنة متعددة و من هنا استدعته الضرورة بأن يستعين بالأشخاص المحيطة به والذي يجب أن يتوافر فيهم الثقة وهذا ما أدى إلى ظهور نوع آخر من العقود التجارية و هو عقد الوكالة التجارية.

ويعرف عقد الوكالة التجارية في المادة 34 من القانون التجاري الجزائري على أنه " يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص بأعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات بوجه عام جميع العمليات التجارية باسم و لحساب تاجر و القيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص لكن دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجازة الخدمات"² وعليه فإن عقد الوكالة التجارية هو قيام شخص (الوكيل) مقام شخص آخر (الموكل) للقيام بأعمال تجارية باسم و لحساب هذا الأخير مقابل مبلغ يلتزم بدفعه الموكل . و من خصائص عقد الوكالة التجارية أنه عقد رضائي إذ يكفي لانعقاده تطابق الإيجاب و القبول ، وكذلك أنه عقد ملزم للجانبين حيث أنها ترتب مجموعة من الالتزامات في ذمة الوكيل أخرى في ذمة الموكل، كما يعتبر أيضا عقد الوكالة التجارية من عقود المعاوضة ففي هذا العقد يتلقى كل طرف مقابل

¹ القانون رقم 04_08 المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1425 الموافق ل 14 أوت سنة 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، (ج ر) 52، 2004.

² أمر رقم 59_75 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، (ج ر) 79، الصادرة 1975.

لما أعطاه ومن خصائص عقد الوكالة التجارية أيضا أنه عقد غير لازم بحيث يكون فيها الحق للموكل بعزل وكيله كما يكون فيها الحق للوكيل أيضا أن يتنحى عن الوكالة، ويعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي حيث أن شخصية طرفي هذا العقد تكون عنصرا جوهريا في التعاقد.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في كون عقد الوكالة التجارية يعتبر عقد غامض بالنسبة للعديد من الفئات سواءا التجار أو بالنسبة لطلبة القانون أو غيرهم و بدراستنا لهذا الموضوع يمكن أن نزيل جزء بسيط من هذا الغموض وذلك من خلال إطلاع المعنيين به على هذه الدراسة .

أسباب اختيار الموضوع:

إن اختيارنا للموضوع محل الدراسة راجع لأسباب ذاتية و أخرى موضوعية التي يمكننا ذكرها في النقاط التالية:

رغبنا في دراسة المواضيع المتعلقة بالمجال التجاري.

التعرف على جميع النقاط الخاصة بعقد الوكالة التجارية.

لم يحض هذا الموضوع بتنظيم خاص من قبل المشرع الجزائري رغم أهميته البالغة في المجال التجاري.

الإشكالية:

ما مدى فاعلية عقد الوكالة التجارية بالنسبة لطرفيه ؟

وتتفرع على هذه الإشكالية تساؤلات فرعية :

كيف ينشأ عقد الوكالة التجارية ؟

ما هي أسباب انقضاء عقد الوكالة التجارية ؟

ما هي التزامات التي تقع على طرفي عقد الوكالة التجارية ؟

ما هي الضمانات التي تحمي حقوق طرفي عقد الوكالة التجارية ؟

ما هي المسؤولية التي تترتب في ذمة كل من الوكيل و الموكل في عقد الوكالة التجارية ؟

المنهج المتبع:

للإحاطة بمشكلة الدراسة قد اعتمدنا في بحثنا هذا على المنهج التحليلي وذلك من خلال تحليلنا للعديد من النصوص القانونية، بعض النصوص من القانون المدني و غيرها من القانون التجاري .

صعوبات الدراسة:

من أهم الصعوبات التي واجهتنا خلال دراستنا لهذا الموضوع هي عدم خص المشرع الجزائري بنصوص كافية ودقيقة بالنسبة لموضوع الوكالة التجارية بل تحدث على الوكالة بصفة عامة و الوكالة بالعمولة وكذلك قلة المراجع المتخصصة و قلة الدراسات رغم الأهمية البالغة لعقد الوكالة التجارية في حياة التاجر .

و للإجابة عن الإشكالية المطروحة أزمنا موضوع الدراسة هذا بتقسيمه إلى فصلين و ذلك قصد الإلمام بجميع حيثيات الموضوع

الفصل الأول تناولنا فيه إنشاء و انقضاء عقد الوكالة التجارية و الذي قمنا بتقسيمه إلى مبحثين فكان عنوان المبحث الأول إنشاء عقد الوكالة التجارية أما انقضاء عقد الوكالة التجارية فتناولناه في، الفصل الثاني فهو بعنوان أثار عقد الوكالة التجارية الذي هو أيضا قسمناه إلى مبحثين أثار العقد بالنسبة للوكيل كان عنوان المبحث الأول أما المبحث الثاني فتحدثنا في على أثار العقد بالنسبة للموكل .

الفصل الأول

إنشاء و انقضاء

عقد الوكالة التجارية

الفصل الأول: إنشاء وانقضاء عقد الوكالة التجارية

يلعب عقد الوكالة التجارية أهمية كبيرة في الميدان التجاري بحيث إجازة التشريعات المقارنة للتجار (طبيعي أو معنوي) على الاستعانة بغيرهم في ممارسة نشاطاتهم وذلك عن طريق وكلاء من أصحاب الخبرات وممن لهم القدرة على التفاوض عندما تكون المؤسسة التجارية أو التاجر غير قادر على القيام بكل عمليات نظراً لتعددتها وتشعبها، وسنتطرق في هذا الفصل إلى مبحثين نتناول في المبحث الأول كيفية إنشاء عقد الوكالة التجارية نخصص المطلب الأول التراضي في عقد الوكالة التجارية والمطلب الثاني محل عقد الوكالة التجارية، أما المطلب الثالث سنتطرق فيه إلى السبب في عقد الوكالة التجارية ، أما المبحث الثاني سنتناول فيه طرق انقضاء عقد الوكالة التجارية في المطلب الأول نتعرف فيه على انقضاء الوكالة لأسباب ترجع إلى القواعد العامة. أما المطلب الثاني نخصصه لانقضاء الوكالة لأسباب خاصة بعقد الوكالة.

المبحث الأول: إنشاء عقد الوكالة التجارية

لا يختلف إنشاء عقد الوكالة التجارية عن إنشاء غيره من العقود فهو من العقود الرضائية، يشترط في انعقادها توفر الشروط العامة وهي الرضا، المحل، السبب هذا كأصل عام ولكن يمكن أن يكون العقد شكلياً في بعض الحالات

المطلب الأول: التراضي

التراضي: التراضي أساس العقد وقوامه، فلا يقوم بغير توافره، ويقصد بالتراضي اتجاه الإرادة إلى إحداث الأثر القانوني المطلوب¹.

يجب لانعقاد الوكالة التجارية توافق الإيجاب والقبول على عناصر الوكالة، فيتم التراضي بين الموكل والوكيل على ماهية العقد أو التصرف القانوني أو التصرفات القانونية التي يقوم بها الوكيل والأجر الذي يتقاضاه².

إن القاعدة العامة تقتضي بوجود التراضي افتتان الإرادتين متطابقتين بمعنى أن إرادة توجب وأخرى تقبل وذلك ما تنص عليه المادة 59 من القانون المدني أنه "يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما، المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية".

الفرع الأول: طرفي عقد الوكالة التجارية

تتميز الوكالة التجارية بأنها تتم بين تاجر وتاجر آخر ولأجل الأعمال التجارية. وهذا ما يميزها عن الوكالة المدنية و الوكالات الأخرى³، وقد اختلف الفقه في تحديد صفة الوكيل، فهل هو تاجر أم لا ؟ فيرى البعض أنه لا يعد تاجرا لأن بع ض القوانين لا تعد وكالة عملا تجاريا بخلاف القانون التجاري الجزائري وأن الوكيل لا يتعامل باسمه الشخصي لحساب شخص آخر قد تكون مؤسسة تجارية وقد لا تكون كذلك. بينما يرى آخرون بأنه تاجر محترف كغيره للقيام بالأعمال التجارية ماداموا يتمتعون بالاستقلال في عملهم عن بقية التجار، ولا ينبغي عدم تعاقده بلسمه الشخصي صفة التاجر، ونرى بأن الوكيل يجب أن يكون تاجرا وهذا ما يفهم من نص المادة 34 من ق ت، لأنه يحترف القيام بالأعمال التجارية بصورة معتادة، وهو ما يكسبه صفة التاجر. إضافة لما نصت عليه الفقرة 14 من م 2 والفقرة 3 من م 3 من ق ت، ولا تختلف طبيعة عمله، إذا مارس عمله ضمن مكتب وكالات الأعمال أو بصورة منفردة⁴.

¹ محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني (النظرية العامة للالتزامات مصادر الالتزام العقد والإدارة المنفردة)، دار الهدى لنشر والتوزيع، عين مليلة الجزائر، 2012، ص: 76.

² عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، (العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة)، (ج7)، (المجلد1)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، 2000، ص: 392.

³ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص: 411.

⁴ سمير جميل القتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، بنعكنون الجزائر، 2001، ص: 367 و368.

أولاً: تعريف التاجر

طبق لنص م 1 ق ت ج " يعد تاجرا كل شخص طبيعي أو معنوي يباشر عملا تجاريا ويتخذ مهنة معتادة له ما لم يقضي القانون بخلاف ذلك"

يتضح من نص المادة أعلاه يعتبر التاجر كل من يشتغل بالأعمال التجارية ويتخذها مهنة له سواء كان شخصا طبيعيا أو معنوي (شركة) ويتبين من ذلك أن تعريف التاجر لا يرتبط بانتمائه إلى هيئة أو حرفة أو طائفة معينة وإنما يرتبط بالعمل الذي يباشره ذلك أن احتراف العمل التجاري هو أساسا اكتساب صفة التاجر .

ثانيا: شروط اكتساب صفة التاجر

يشترط لاكتساب صفة التاجر احتراف العمل التجاري وكذا ممارسته لحسابه الخاص وتوفر الأهلية.

1. الاحتراف: هو ممارسة الأعمال التجارية بصورة منتظمة بقصد اتخاذه مهنة لإشباع حاجاته¹.

وتعتبر الوكالة التجارية إذا كان كذلك الوكيل محترفا إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير

ويشترط كذلك لاعتبار الوكالة التجارية محل نشاط الوكيل القيام بالأعمال التجارية لحساب الغير أيا كانت الطريقة التي يتبعها في هذا الشأن أي سواء قام بالعمل باسمه الشخصي أو بلسم موكله ويجب أيضا أن يحترف الوكيل التجاري هذا النشاط بأن يمارسه بصورة منتظمة ومستمرة مع اتخاذه مهنة للحصول على الدخل².

II. الأهلية التجارية:

1) فكرة التاجر الطبيعي: بما أن عقد الوكالة التجارية يبرم بين التجار فإنه يشترط على

كل من الوكيل والموكل يشترط فيهم توفر صفة التاجر وإلا تعد هذه الوكالة غير تجارية.

بلوغ سن الرشد: لم يتضمن القانون التجاري الجزائري حكما خاص بسن الرشد التجاري وبالرجوع

إلى القواعد العامة نجد أن المادة 40 من ق م حددت سن الرشد بتسعة عشر سنة كاملة" كل شخص يبلغ سن الرشد متمتع بقواه العقلية ولم يحجر عليه يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية"

¹ عبد القادر بغيرات، مبادئ القانون التجاري (الأعمال التجارية- نظرية التاجر -المحل التجاري- الشركات التجارية)، ديوان المطبوعات الجامعية، 2011، ص: 44.

² منير قزمان، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص: 18.

إن كل من بلغ هذا السن له الحق في ممارسة التجارة احترافاً بشرط أن لا يكون قد أصابه عارض من عوارض الأهلية كالجنون والعتة السفه والغفلة وهو ما نصت عليه المواد 42 و 43 من ق م¹. فإذا تصرف شخص مصاب بعارض مما تقدم اختلف حكم تصرفه بحسب ما إذا كان العارض يعدم إرادته كلية أو يقتصر على تعيينها، فإذا بلغ شخص مجنوناً أو معتوها كانت إرادته معدومة، وبالتالي كانت كل أعماله باطلة بطلان مطلقاً، فلا يجوز أن يباشر التجارة ولا أي تصرف آخر. أما إذ بلغ سفيهاً أو ذا غفلة، فإن تصرفاته تكون قابلة للإبطال لمصلحته، لأن هذه العوارض لا تعدم إرادته كلياً فيجوز للسفيه ولذوي الغفلة طلب إذن من المحكمة لإدارة أمواله كلها أو بعضها فإذا ما تحصل على إذن يكون بمثابة كامل الأهلية في حدود الإذن الممنوح له².

(أ) **ترشيح التاجر:** تنص المادة 5 من فتح على ما يلي " لا يجوز للقاصر المرشد ذكراً مأنثى البالغ من العمر ثمانية عشر سنة كاملة والذي يريد مزاوله التجارة أن يبدأ في العمليات التجارية كما لا يمكن اعتباره راشداً بالنسبة للتعهدات التي يبرمها عن أعمال تجارية: إذا لم يكن قد حصل مسبقاً على إذن والده أو أمه أو على قرار من مجلس العائلة مصدق عليه من المحكمة، فيما إذا كان والده متوفياً أو غائباً أو سقطت عنه سلطة الأبوية أو استحال عليه مباشرتها أو في حال انعدام الأب والأم.

ويجب أن يقدم هذا الإذن الكتابي دعماً لطلب التسجيل في السجل التجاري".

(ب) **شروط الترشيح:**

إكمال سن 18 كاملة

الحصول على إذن من الأب أو الأم أو مجلس العائلة مع المصادقة عليه من قبل المحكمة

قيد الإذن في السجل التجاري³.

تعرف المادة 416 من ق م " الشركة بأنها عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان أو اعتباريان أو أكثر بالمساهمة في نشاط مشترك.."

¹ المادة 42 من الأمر رقم 75_58 المؤرخ في رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني المعدل و المتمم بالقانون 05_10 المؤرخ في 20 يونيو 2005، (ج ر) 44، الصادرة بتاريخ جمادى الأولى 1426، الموافق ل 26 يونيو 2005.

² شادلي نور الدين، القانون التجاري (الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري)، دار العلوم لنشر والتوزيع، عنابة، 1424 هـ، 2003 م، ص: 83 و 84.

³ عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص : 48.

(2) فكرة التاجر المعنوي: تتجسد الأهلية بالنسبة للشخص المعنوي في الغرض الذي وجدت

من أجله ولا يجوز للشركة أن تتجاوز هذا الغرض إلى غيره إلا بتغيير عقدها التأسيسي وذلك تطبيقاً لقاعدة تخصص الشخص المعنوي، وم وداها أن الشخص المعنوي ليس له من الحقوق إلا ما يتفق مع تحقيق غرضه. هذا وتلتزم بالالتزامات التاجر المهنية من الأفراد من مسك الدفاتر التجارية والقيود في السجل التجاري¹.

(أ) قيد التاجر الشخص المعنوي: يخضع لإلزامية القيد في السجل التجاري التاجر

الشخص المعنوي بوجه عام، ولبيان موقفه أضاف المشرع كل مؤسسة تجارية م قرها في الخارج وتفتح في الجزائر وكالة أو فرعا أو أي مؤسسة أخرى، كل ممثلة تجارية كل مؤسسة حرفية وكل شخص معنوي تجاري بشكله أو بموضوعه مقره في الجزائر أو يفتح بها وكالة أو فرعا أو أية مؤسسة أخرى ، وهذا ما جاءت به م 19 الفقرة 2 من ق ت² ، كذا المادة 4 من القانون 08/04 المتعلق بممارسة الأنشطة التجارية . تبين هذه الأحكام أن واجب القيد في السجل التجاري ينطبق على الشخص المعنوي، مثله مثل الشخص الطبيعي. ويترتب على ذلك أن هذا الالتزام القانوني يفرض على الشركات التجارية³. إلا أن القيد بالنسبة للشخص المعنوي يكسبه الشخصية المعنوية.

(3) فكرة التاجر الأجنبي: يسرى بالنسبة للأجانب حكم م 40 من ق م ج مثلهم مثل

المواطن الجزائري، وعلى هذا إذا بلغ الأجنبي 19 سنة من عمره يعتبر كامل الأهلية، ويمكنه مباشرة الأعمال التجارية ولو كان وفق لقانون دولته قاصرا. وبهذا يكون المشرع الجزائري قد وضع حد لنتاز ع القوانين في حالة اختلاف سن الرشد القانوني بين الدولتين الجزائرية والأجنبية⁴. أي أن المشرع يأخذ بمبدأ الإقليمية لا بمبدأ الشخصية.

الفرع الثاني: التعبير عن الإرادة

¹ عمارة عمورة، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري (الأعمال التجارية، التاجر، الشركات التجارية) دار المعرفة، الجزائر، ص: 154 و155.
² .. كل شخص معنوي تاجر بالشكل، أو يكون موضوعه تجاريا، و مقره في الجزائر، أو كان له مكتب أو فرع أو أي مؤسسة كانت.
³ فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري (الأعمال التجارية-التاجر الحرفي الأنشطة التجارية المنظمة- السجل التجاري)، ابن خلدون للنشر والتوزيع، النشر الثاني، 2003، ص: 435 و436.
⁴ عمارة عمورة، المرجع السابق، ص: 91.

القاعدة العامة أن للشخص الحرية في أن يعبر عن إرادته بالطريقة التي تحلوه، فالعاقد له الحرية الكاملة في ذلك، إذ أن القانون لا يستلزم أن يكون التعبير بوسيلة معينة.

وتنص م 60 ق م على حرية التعبير عن الإرادة بأي طريقة يقولها "التعبير عن الإرادة يكون باللفظ أو الكتابة أو بالإشارة المتداولة عرفاً كما يكون باتخاذ موقف لا يدع أي شك في دلالاته على مقصود صاحبه ويجوز أن يكون التعبير عن الإرادة ضمنياً إذ لم ينص القانون أو يتفق الطرفان عن أن يكون صريحاً"¹.

إن عقد الوكالة هو من عقود الوضائية كأصل عام مع مراعاة أحكام م 571 ق م ، ولأنه كذلك فإن بلستطاعة كل من الموكل والوكيل في هذا العقد أن يعبر عن إرادته ورضاه، بالطريقة المتاحة له وبالطريقة التي يرتاح إليها، سواء أكان ذلك بالطريقة الصريحة أو الضمنية.

أولاً: التعبير الصريح على الإرادة

هو ما يدل مباشرة على المعنى المقصود من إرادة كل من الموكل و الوكيل وقد يكون باللفظ أو الكتابة أو الإشارة.

أ. الإيجاب الصريح : يكون الإيجاب صريحاً، عندما يوكل الموكل إلى الوكيل القيام بعمل أو بأعمال عدة معينة ومحددة بشكل واضح لا لبس فيه.

ويطلق على الوكالة التي يكون فيها إيجاب الموكل صريحاً، تسمية الوكالة الصريحة حيث تكون الأعمال أو التصرفات المراد إتمامها لمصلحة الموكل محددة ومعينة، ولا يمكن أن تتعدى إلى أعمال أخرى².

ب. القبول الصريح: القبول كالإيجاب، يكون صريحاً أو ضمناً، يعتمد الوكيل مثلاً إلى البوح عن قبول الوكالة بشكل علني كأن يقول الموكل إنني قبلت الوكالة أو يرسل له رسالة يعلمه فيها بقبول العمل بما أوكله به³.

¹ محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني النظرية العامة للالتزامات ، المرجع السابق، ص: 84.

² شربل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص: 82.

³ شربل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص : 87.

ثانيا: التعبير الضمني

ويكون التعبير عن الإرادة ضمنيا ، إذا اتخذ صاحبه مظهر يدل بطريقة غير مباشر عن مقصوده ويكون ذلك عن طريق استنباط التعبير عن الإرادة من أفعال يقوم بها الشخص ، وهذه الأفعال لا تعد بذاتها تعبيراً مباشراً عن الإرادة ولكنها تشير وتكشف عن تلك الإرادة وبمعنى آخر تتضمنها¹.

I. الإيجاب الضمني: تسمية الوكالة الضمنية غالباً ما تطلق على الوكالة التي يكون فيها إيجاب الموكل أو رضاه قد تم بطريقة الضمنية أما الحالات التي يتم فيها التعبير عن إيجاب الموكل أو رضاه بالطريقة الضمنية غالباً ما تفرضها العلاقات الشخصية التي تربط الموكل بالوكيل، بالإضافة إلى نوع التصرف موضوع الوكالة وطبيعته².

II. القبول الضمني: يعتبر القبول ضمني من الوكيل. أن يقوم بتنفيذ الوكالة مثال ذلك أن يكتب الموكل التوكيل ويمضيه وحده ويسلمه إلى الوكيل، فإذا قبل هذا الأخير الوكالة. فإنه لا يمضي الورقة مع الموكل بل يعتمد إلى تنفيذ الوكالة ويكون هذا التنفيذ هو القبول الضمني للوكالة ، كما يعد سكوت الوكيل قبولا إذا تعلقت الوكالة بأعمال تدخل في مهنته³.

الفرع الثالث: عيوب الرضا

إن سلامة إرادة كل من الموكل والوكيل في عقد الوكالة كما في سائر العقود، تفترض أن تكون إرادة واعية لما تعقده فلا عيب يفسدها أو يشلها.

ومن هنا كان لا بد من البحث عن عيوب الرضا ا في عقد الوكالة، التي تؤثر في إرادة كل من الموكل والوكيل فتجعل إرادة كل منهما تقدم على التعاقد على غير ما تشاء.

¹ محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني النظرية العامة للالتزامات ، المرجع السابق، ص:85.

² شربل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص : 83.

³عزيز العكيلي، الوسيط في شرح القانون التجاري (الأعمال التجارية.التجار .المتجر العقود التجارية)12، دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص:348.

والعيوب التي تشوب الرضا في عقد الوكالة التجارية هي ذات العيوب التي تشوب رض العقود كافة¹، وبالتالي فإنها تخضع في ذلك إلى تطبيق القواعد العامة. وقد تناول المشرع الجزائري عيوب الإرادة بالنص على أحكامها في المواد 81 إلى 90 من ق م².

أولا : الغلط

هو وهم واعتقاد خاطئ يقوم في ذهن المتعاقد فيدفعه إلى التعاقد³، إن شخصية كل من الموكل والوكيل تلعب دورا مهما إن لم يكن أساسيا في إنشاء عقد الوكالة. فالموكل لا يقدم على توكيل أي شخص، إلا بعد أن يأخذ بعين الاعتبار الميزات الشخصية للوكيل والعكس صحيح أيضا وبما أن لشخص كل من الموكل والوكيل أهمية في إنشاء الوكالة، فإن الغلط الذي يتناول هوية شخص الموكل أو هوية الشخص الوكيل أو الصفات الجوهرية في كل منهما يصيب الرضا ويؤدي إلى بطلان الوكالة⁴.

بحيث يترتب على ذلك أنه إذا وقع غلط في شخص الوكيل، كأن اعتقد الشخص أنه يوكل شخص معين فإذا به يوكل شخص آخر غير الشخص الذي قصده فإن عقد الوكالة قابلا للإبطال إذا كان الوكيل يعلم بالغلط أو كان بلسنطاعته أن يتبينه، و الغلط إما تكون في ذات الشخص أو صفة من صفاته وذلك ما نصت عليه الفقرة 3 م 82 ق م⁵. وبطلان الوكالة لعدة لعل الغلط شأنه شأن البطلان في سائر العقود، إذ أنه بطلان نسبي موضوع لمصلحة الطرف الذي وقع في الغلط سواء أكان الموكل أو الوكيل⁶. والغلط المعيب لرضا هو أقل درجة من الغلط المانع، حيث يكون القبول مطابق للإيجاب إلا أن رضا المتعاقد غير سليم لأنه لا يكن على بنية من أمره، وأنه لولا الاعتقاد الخاطئ الذي وقع فيه لما أبرم العقد ويترتب على هذا البطلان النسبي، أي يكون العقد قابلا للإبطال.

اكتفى المشرع في المواد من 81 إلى 85 ق م بمعالجة الغلط الجوهرية فقط، والذي يقع فيه المتعاقد وقد إبرام العقد⁷.

¹ شريل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص: 118.

² بوعبد الله رمضان، المرجع السابق، ص: 17.

³ محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 165.

⁴ شريل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص: 119.

⁵ بوعبد الله رمضان، المرجع السابق، ص: 18.

⁶ شريل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص: 119.

⁷ علي فيلاي، المرجع السابق، ص: 158.

ثانياً: التدليس

تناول المشرع أحكام التدليس في المادتين 86 و 87 ق م غير أنه لا يعرفه، أما الفقهاء فقد عرفوه بأنه حيل يلجأ إليها المتعاقد لإيقاع المتعاقد معه في غلط يدفعه للتعاقد¹.

هو إيهام الشخص بغير الحقيقة بالالتجاء إلى الحيلة أو الخداع لحمله على التعاقد ، ويقترّب التدليس من الغلط فإذا كان الأخير وهما تلقائياً فإن التدليس وهم بفعل شخص آخر ولذا يسمى التغييط، أي الإيقاع في الغلط، ولذا فهو يعيب الرضاء لأنه يجعله مشوباً بالغلط .

1. عناصر التدليس: يتضمن التدليس عنصرين

- عنصر موضوعي وهو استعمال طرق احتيالية ويستوي أن تصدر من الوكيل التجاري أو الموكل التاجر أو الغير
- عنصر نفسي وهو أن هذه الطرق الاحتيالية تؤدي إلى تضليل الشخص ودفعه إلى التعاقد.

1) العنصر الأول: استعمال طرق احتيالية

أساس التدليس الاحتيال . التغرير، والتضليل وعلى ذلك لا بد أن يتضمن الأدوات والوسائل التي تؤدي إلى هذه النتيجة².

فالتضليل في عقد الوكالة هو استعمال الحيلة من أجل إيهام الموكل أو الوكيل بأمر على غير حقيقته على أن تتمظهر هذه الحيلة بمظهر الكذب المؤيد بمظاهرة مضللة تخفي الحقيقة عن هذا الموكل أو ذاك الوكيل، كما لو عمد شخص إلى إيهام آخر بأنه تاجر يحتكر الاتجار بسلعة معينة فقبل منه هذا الأخير وكالة بترويج تلك السلعة ولكن سرعان ما تبث أن الموكل ليس بتاجر وأن السلعة موضوع الوكالة محتكرة من قبل تاجر آخر.

والكذب ذاته يمكن أن يؤلف خداعاً في عقد الوكالة وذلك عندما يوقع أحد المتعاقدين (الموكل الوكيل) في الغلط.

¹ علي فيلاي، المرجع السابق، ص: 174.

² محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 181 و 182.

والسكوت العمدي نصت عليه م 86 ق م " يعتبر تدليس السكوت عمدا عن واقعة أو ملابسة إذا ثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلكالواقعة أو هذه الملابسة " يضع هذا الحكم المستلهم من القضاء الفرنسي حدا لكل تردد ، حيث كان من الصعب اعتبار السكوت العمدي تدليسا، خاصة وإن المتعاقد ملزم بالإقضاء.

فالمذهب الفردي الذي يمحض عنه مبدأ سلطان الإرادة يرى أن الفرد لا يلزم إلا بإرادته وهو كفيل كذلك بالدفاع عن نفسه وحماية مصالحه ومن ثم فلا يمكن اعتبار السكوت العمدي تدليسا.

فالقاعدة إذن هي أن السكوت العمدي يكون تدليس كلما أخل المتعاقد ب التزامه بالإقضاء الذي رتبته عليه القانون أو الاتفاق¹.

(2) العنصر الثاني: المعنوي أو النفسي

العنصر النفسي في التدليس هو قصد التضليل للوصول إلى الغرض غير المشروع، فلا بد من وجود نية تضليل لدى المدلس لأن التدليس خطأ عمدي، فإذا قام شخص بعمل ما، انخدع به آخر. دون قصد محدث للعمل إلى خداعه لم تكن بصدد تدليس وليس أمام المخدوع إلا إبطال العقد على أساس الغلط إن توفرت شروطهم².

ثالثا: الإكراه

قبل الخوض في الخوف المبطل للوكالة لا بد من التنكير بأن الإكراه المولد للخوف أكثر ما يمارس على الموكل فيه على الوكيل فقل أن تجد وكيفا في الحياة العملية أكره على قبول وكالة ما وذلك لأن قبول الوكيل يأتي بعد إيجاب الموكل ولا يحتاج قبوله إلى توقيع على عقد الوكالة عكس الموكل الذي يتقدم إيجابه على قبول الوكيل بحيث يوقع عادة على سند مكتوب يرسله إلى الوكيل الذي يعبر عن قبوله بالطرق التي سبق وأشرنا إليها. ومن الطبيعي أن يوجه الإكراه في الحياة العملية إلى من بيده حق التوقيع

¹ علي فيلاي، المرجع السابق، ص: 179 و180.

² محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 184.

على صك التوكيل لا إلى من يستطيع التعبير عن قبول هذا التوكيل بشتى الطرق ومنها القبول الضمني¹.

أقر المشرع في م 88 من ق م إلى جانب الغلط والتدليس عيبا ثالثا يتمثل في الإكراه وعلى عكس المتعاقد الذي يقع في الغلط أو المدلس عليه، فإن المكره، يعلم وقت إبرام العقد أن رضاه معيب، والإكراه ضغط غير مشروع على المتعاقد بوسائل مختلفة فيولد في نفسه رهبة أو خوف يدفعه إلى إبرام عقد لا يرغب فيه وهذا الخوف أو الرهبة الذي يقوم على نفس المتعاقد المكره هو الذي يعين رضاه².

والإكراه المعنوي يفسد الرضا دون أن يعدمه³.

1. شروط الإكراه

لكي يعيب الإكراه الرضا يجب توفر الشروط الثالث الآتية:

لإجراء المتعاقد التصرف تحت سلطان رهبة تولدت في نفسه دون وجه حق.

أن تكون هذه الرهبة هي الدافعة إلى التعاقد.

أن تكون هذه الرهبة وليدة فعل المتعاقد الآخر أو كان يعلم بها أو كان مفروضا فيه أن يعلم بها

حتما.

و الحقيقة أن المعول عليه هو أن تكون إرادة الموكل قد تأثرت بخوف انتابه فحمله على تنظيم

وكالة بالبيع لمصلحة لشخص آخر وأنه لم يكن لينظم تلك الوكالة لولا عامل الخوف الذي تولد في داخله.

رابعا: الاستغلال

الاستغلال هو أن يستغل شخص طيشا بينيا أو هوى جامعا في آخر لكي يبرم تصرفا يؤدي إلى

غبن فادح.

¹ شربل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص: 120.

² علي فيلاي، المرجع السابق، ص: 185.

³ محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 192.

ا. شروط الاستغلال

نص النقيين الجزائري على الاستغلال في م 90 ق م التي تقضي بأنه " إذ كانت التزامات المتعاقد الآخر وتبين أن المتعاقد المغبون لم يبرم العقد إلا أن المتعاقد الآخر قد استغل فيه ما غلب عليه من طيش أو هوى جاز للقاضي بناء طلب المتعاقد المغبون أن يبطل هذا العقد أو ينقضي التزامات هذا المتعاقد¹.

اا. عناصر الاستغلال

العنصر المادي أو الموضوعي : هذا العنصر يتضمن عدم التعادل البتة بين ما حصل عليه

المتعاقد من فائدة وما تحمله من التزامات. بمعنى آخر اختلال التعادل اختلالا فادحا فيجب أن يكون التفاوت صارخا بين ما أخذه المتعاقد (الموكل الوكيل) وبين ما يعطيه وهذا يتمثل كما هو ظاهر في غبن فادح جسيم يلحق أحد المتعاقدين لصالح آخر.

ولم يحدد المشرع نسبة معينة لما يعتبر عيبا فادحا ولقاضي الموضوع التقدير دون أن يخضع

لرقابة المجلس الأعلى وتقديره ويكون وفق لظروف الحال وماتعارف عليه الناس².

العنصر النفسي أو المعنوي: يلزم أن يكون الغبن نتيجة استغلال المتعاقد طيشا بينيا أو هوى

جامحا في الطرف المغبون، وهذا هو العنصر النفسي أو المعنوي وهذا هو الذي يجعل الاستغلال من عيوب الرضا.

الطيش البين عدم الخبرة بالأمر والاستهانة الشديدة بعواقبها، أما الهوى الجامح فهو الشعور الملح

العنيف نحو شخص أو شيء يمتلك الإنسان فيجعله غير قادرا على الحكم على تصرفات معينة³.

كما يمكن أيضا أن يكون الوكيل التجاري عبارة عن شخص معنوي وقد يتعرض لأحد عيوب

الرضا التي قد تؤدي إلى انتهاء الغرض الذي أنشأه من أجله الشركة.

¹ المادة 90 من الأمر رقم 58_75 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون المدني المعدل و المتمم بالقانون رقم 10_05 المؤرخ في 20 يونيو 2005، (ج ر) 44، ص 20.

² محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 204 وما يليها.

³ محمد صبري السعدي، المرجع السابق، ص: 205 و 206.

المطلب الثاني: المحل في عقد الوكالة التجارية

يتمثل المحل في عقد الوكالة التجارية في تحديد العمل الذي يقوم به الوكيل وهو الموكل فيه لأن الوكالة عقد مفاده القيام بعمل هو إبرام العقود والعمليات التجارية¹.

ويجب أن يكون محل الوكالة التجارية موجودا أو قابلا للوجود، أن يكون معيناً أو قابلاً للتعين، وأن يكون مشروعاً وهذا ما يتضح لنا من خلال نص المواد من 92 إلى 94 ق م.²

وقد يرد عقد الوكالة التجارية على الأعمال التجارية بحسب الموضوع وبحسب الشكل و الأعمال التجارية بالتبعية وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب .

الفرع الأول: الأعمال التجارية بحسب الموضوع

الأعمال التجارية بحسب موضوعها هي الأعمال التي تتعلق بتداول الثروات وتهدف إلى المضاربة و تحقيق الربح، وتنقسم هذه الأعمال إلى قسمين :

أعمال تعتبر تجارية ولو وقعت منفردة أي مرة واحدة، وأعمال لا تعد تجارية إلا إذا صدرت على وجه المقاوله أي المقاولات التجارية، ونصت على هذه الأعمال المادة الثانية من القانون التجاري.

أولاً: الأعمال التجارية المنفردة

تشمل الأعمال التجارية المنفردة شراء المنقولات لإعادة بيعها بذاتها أو بعد تحويلها وشغلها ، السمسرة وعمليات الوسائط وبيع العقارات والمحالات التجارية والقيم و العقارية.

1. الشراء لأجل البيع

اعتبر المشرع الشراء من أجل البيع عملاً تجارياً بحكم طبيعته، أن من يشتري سلعة بقصد بيعها بهدف تحقيق ربح، وهذا ما يفهم من نص م 2 الفقرة 1 و 2 ق ت يتألف هذا العمل التجاري من عناصر 3 لكل واحد منهم أهمية وهذا ما سنراه في الآتي:

¹ سمير جميل الفتلاوي، المرجع السابق، ص : 369.

² المادة 92 "يجوز أن يكون محل الالتزام شيئاً مستقبلياً و محققاً. غير أن التعامل في تركة الإنسان على قيد الحياة باطلاً ولو كان برضاه، إلا في الأحوال المنصوص عليها في القانون." المادة 93 "إذا كان محل الالتزام مستقبلياً في ذاته أو مخالفاً للنظام العام أو الآداب العامة كان باطلاً بطلاناً مطلقاً."

الشرط الأول: الشراء

يقصد به كل حالات الحصول على الشيء بمقابل، سواء كان نقدياً أو أي ثمن آخر كما هو الأمر في عقد المقايضة أما الحصول عليه بطريق الهبة أو الإرث فلا يعتبر اكتسابه على هذا النحو تجارياً ولا يعتبر تجارياً أيضاً التصرف فيه بعد الحصول عليه بهذه الطريقة ويترتب كذلك على اعتبار عنصر الشراء شرطاً لازماً لتكييف العمل تجارياً، إن استغلال الموارد الطبيعية والمجهود الذهني لا تعتبر عمليات تجارية لأنها غير مسبقة بعملية الشراء لهذا تعتبر الأعمال أعمالاً تجارية¹.

الشرط الثاني: أن يرد الشراء على منقول أو عقار

يجب لاعتبار الشراء عملاً تجارياً أن يرد على منقول أو عقار وهذا ما ينص عليه صراحة القانون التجاري، لكي يعد شراء لأجل البيع عملاً تجارياً يستوي أن يقع الشراء على منقول أو عقار، وإن كانت بعض التشريعات تقصر الشراء على المنقول فحسب دون العقارات و تستبعد هذه الأخيرة من مجال القانون التجاري إلى القاعدة التقليدية التي تقتضي بأن القانون التجاري، قانون المنقولات، القانون المدني، قانون العقارات، تقوم هذه القاعدة على أساس أن العقارات لا تتسم طبيعتها بروح السرعة والتبسيط التي يقوم عليها القانون التجاري، غير أن المشرع الجزائري ساير التطور الاقتصادي الحديث، فادخل العقارات في القانون التجاري نظراً لكون هذه الأخيرة أصبحت تشكل مضاربات عقارية ذات أهمية بالغة إذ تتم حالياً برأس مال كبير، الأمر الذي يجعلها تحتاج إلى ائتمان كبير، بحيث لو أخذنا بمدنيتها لحرم الغير الذي يتعامل مع القائمين بها من ضمانات القانون التجاري، ومن أهمها إشهار إفلاس هؤلاء المضاربين

إذن، فلكي يعد العمل تجارياً يجب أن يقع الشراء على منقول أو على عقار بقصد إعادة بيعه.

ويعرف المنقول بأنه كل شيء يمكن نقله من مكان إلى آخر دون تلف لأنه غير مستقر بحيزه و غير ثابت، وقد يكون المنقول مادياً كالبضائع و السلع، وقد يكون معنوياً كبراءات الاختراع ، العلامات التجارية والصكوك ، وقد يكون منقولاً بحسب المآل كشراء المحصولات و الثمار قبل جنيها، أما العقار

¹ شادلي نور الدين، القانون التجاري (مدخل للقانون التجاري الأعمال التجارية التاجر المحل التجاري)، دار العلوم لنشر و التوزيع، 1424هـ. 2003م ، ص: 36.

فهو الشيء الثابت المستقر بحيزه، بحيث لا يمكن نقله من مكان إلى آخر وورود الشراء على العقار. يقصد به شراء الحق العقاري ذاته كالملكية.

الشرط الثالث: قصد البيع

لكي يعتبر العمل تجارياً، يجب أن يكون شراء المنقول أو العقار بقصد إعادة بيعه ويجب أن تتوفر نية البيع أثناء عملية الشراء، إذ لو قام المشتري بالشراء بقصد الاستعمال الشخصي أو لاستهلاكه، ثم بعدها قام ببيعه لسبب ما، فإن هذا الشراء لا يعتبر عملاً تجارياً رغم ما يتبعه من عملية البيع، بل ولو حقق وراء ذلك ربحاً كبيراً، كما إذا توفرت نية البيع أثناء الشراء، فإن العمل يعتبر تجارياً ولو عدل المشتري عن بيعه¹.

II. العمليات المصرفية وعمليات الصرف والسمسة

(1) العمليات المصرفية : تعتبر عمليات الصرف وعمليات البنوك عملاً تجارياً منفرداً ولو وقعت مرة واحدة وهو ما تنظمه م 2 من ق ت فقرة 13 "يعد عملاً تجارياً بحسب موضوعه كل عملية مصرفية أو عملية صرف أو سمسة أو خاصة بالعمولة "

ونلاحظ أن المادة تركز على نوعين أساسيين من الأعمال التجارية المنفردة والتي تقوم على عنصرين الوساطة في تداول الثروات و المضاربة قصد تحقيق الربح وهذين العنصرين هما أعمال الصرف وعمليات البنوك.

(2) أعمال الصرف : ويقصد بأعمال الصرف مبادلة النقود، سواء نقود وطنية بنقود أجنبية أو نقود أجنبية بنقود أخرى .

وتعتبر جميع المعاملات التي تقوم بها المصاريف التجارية و لو كانت متعلقة بعقارات كالقروض التي تمنحها المصارف بضمان عقاري ولكن الصفة التجارية لا تلازم العملية إلا بالنسبة للعميل فتعتبر تجارية إذا كان تاجراً ومتعلقة بتجارته .

¹ نادية فضيل، المرجع السابق، ص: 84 و83.

III. **عمليات البنوك** : تعتبر جميع عمليات البنوك من قبل الأعمال التجارية حتى و لو وقعت مرة واحدة هذا بالنسبة للبنك، أما بالنسبة للعميل تعتبر تجارية إذا كان تاجرا .¹

IV. **السمسرة** : وهي تعتبر عقدا بمقتضاه يتعهد شخص مقابل عمولة معينة بالسعي إلى التقريب من الطرفين أو أكثر كي يتعاقدا، فعمل السمسار يقتصر على السعي لإتمام التعاقد ولا يعتبر وكيلاً عن الأطراف إذ لا يقوم بتنفيذ أي التزام، كما لا يعتبر طرفاً في العقد الذي يتم بينهما و قد أثير خلاف في الفقه و القضاء حول عمل السمسار فقيل أن عمله يعد تجارياً إذا تعلق بأمر تجاري، أما، إذا قام بعمل مدني فإن عمله يعد عملاً مدنياً.²

فالوكيل التجاري يبرم عقد باسم موكله ولحساب موكله بحيث تنصب الحقوق و الالتزامات مباشرة في ذمة الموكل.

أما بالنسبة للوكيل الذي طلب منه التدخل لإبرام التصرف فإنها تعتبر تجارية بالنسبة إليه إذا كان تاجراً وكان موضوع الوكالة متعلقاً بتجارته.

ثانياً: بحسب المقابلة

إلى جانب الأعمال التجارية المنفردة هناك طائفة أخرى من الأعمال لا تكتسب الصفة التجارية إلا إذا وقعت في صورة مقابلة أو مشروع.

لم يتضمن التشريع الجزائري تعريفاً قانونياً للمقابلة شأنه شأن المشرع الفرنسي ، وإنما تعرض المشرع لتحديد الأعمال التي تعتبر تجارية بحسب موضوعها و هو ما نصت عليه م 2 من ق ت ج أمام عدم تعريف المشرع لفكرة المقابلة تصدى الفقه و القضاء لتعريف المقابلة فعرّفها الأستاذ إسكار (بأنها تكرر الأعمال التجارية على وجه الاحتراف بناء على تنظيم مهني سابق).

يستفاد من هذا التعريف أنه لا بدأ من توافر شرطين في المقابلة حتى تكتسب الصفة التجارية

تكرار العمل : يشترط القانون لكي يكتسب المقاول الصفة التجارية أن يقوم بالعمل التجاري على

سبيل التكرار و الاحتراف بمعنى تكرر العمل التجاري بصورة متصلة ومعتادة.

¹ عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص: 30.

² نادية فضيل، المرجع السابق، ص86.

وجود تنظيم مهني : لا يكفي لاكتساب العمل صفة تجارية أن يكون بصورة معتادة قبل أن يكون بصورة تنظيم مادي يشتمل على مجموعة من الوسائل المادية و القانونية اللازمة لممارسة هذا النشاط عرفت م 549 المقابلة ففي ق م ج " بأنها عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يصنع شيئاً أو أن يؤدي عملاً مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر"¹.

وللمقابلة في حكم م 2 ق ت ج عنصران وهما : عنصر التكرار و عنصر التنظيم².

ومن المقاولات التي يمكن للوكيل أن يقوم بها لصالح موكله، لاعتبارها عملاً تجارياً، كل المقاولات بشرط أن لا يكون الوكيل يربطه عقد عمل، أي لا يكون عامل لصالح موكله في المعاملات التجارية وهذا ما يفهم من نص م 34. ".....دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجارة الخدمات "

الفرع الثاني: الأعمال التجارية بحسب الشكل

يمكن للوكيل في حدود عقد الوكالة التجارية ممارسة الأعمال التجارية بحسب الشكل لحساب موكله وهذا ما يفهم من النص م 34 ق ت.

تنص م 3 من ق ت ج على انه يعد عملاً تجارياً بحسب الشكل³.

أولاً: التعامل بالسفتجة

السفتجة عبارة عن سند تجاري يحرر وفق شكل معين حدده القانون، تتضمن أمراً من شخص يسمى الساحب إلى شخص يسمى المسحوب عليه بأن يدفع في مكان محدد مبلغاً معيناً من النقود في تاريخ معين أو قابلاً للتعين أو بمجرد الاطلاع بأمر شخص ثالث يسمى المستفيد أو الحامل. ويمكن القول أن كل ما يتعلق بالسفتجة يعتبر عملاً تجارياً سواء كان الالتزام مدنياً أو تجارياً، وأياً كان صفة الموقعين عليها سواء كانوا مظهرين أو راهنين أو ضامنين.

¹ عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص: 31 و 32.

² عمار عمورة، المرجع السابق، ص: 57.

³ عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص: 33.

ثانيا: الشركات التجارية

لقد اتجه المشرع إلى اعتبار أنواع معينة أو أشكال معينة من الشركات من قبيل الشركات التجارية حتى ولو كانت تقوم بنشاط مدني قاصدا بذلك إخضاع هذه الأشكال من الشركات لقواعد القانون التجاري سيما أحكام الإفلاس حماية لمن يتعاملون معها .

ثالثا : الوكالات و مكاتب الأعمال

هي تلك المكاتب التي تؤدي خدمة للجمهور لقاء أجر معين أو مقابل نسبة معينة من قيمة الصفقة التي توسط بها. والواقع أن المشرع الجزائري لم ينظر إلى طبيعة نشاط هذه المكاتب بل راعى أن أصحابها يدخلون في علاقات مع الجمهور ولذلك رأى ضرورة العمل على حماية جمهور المتعاملين مع هذه المكاتب، بإخضاعها للنظام القانوني التجاري من حيث الاختصاص و الإثبات وتطبيق نظام الإفلاس.

رابعا :العمليات الواردة على المحلات التجارية

المحل التجاري هو مجموع أموال مادية كالبضائع و معنوية مثل الحق في العملاء و السمعة التجارية و الحق في الإيجار و حقوق الملكية الصناعية. ولقد اعتبر المشرع العمل تجاريا بحسب الشكل كافة العمليات المتعلقة على المحلات التجارية من بيع ورهن و تأجير...الخ.

خامسا :العقود التجارية المتعلقة بالتجارة البحرية و الجوية

لقد جاء نص المشرع الجزائري مطلقا حيث أضفى الصفة التجارية على عقود تجارية متعلقة بالتجارة البحرية و الجوية. ويلاحظ أن النص اقتصر الصفة التجارية على عقود وحدها دون سائر الالتزامات الناشئة عن المصادر الأخرى.

الفرع الثالث: الأعمال التجارية بالتبعية

إن الأعمال التجارية بحكم ماهيتها لم تغن المشرع عن ابتكار فئة أخرى من الأعمال غير التجارية بد ذاتها، بل قد تكتسب هذه الصفة من الشخص الذي يتعاطاها إذا كان تاجرا. ويظهر الفرق جليا بين الأعمال التجارية بحكم ماهيتها، و لأعمال التجارية بالتبعية حيث أن الأولى هي التي تجعل من الشخص تاجرا فيما إذا زاولها بنية الاحتراف، في حين أن لا تصبح الثانية تجارية إلا بفضل التاجر فيما إذا زاولها من أجل تجارته¹.

نصت م 4 من ق ت ج على أنه "يعد عملا تجاريا بالتبعية :

- الأعمال التي يقوم بها التاجر و المتعلقة بممارسة تجارته أو حاجات متجره،
- الالتزامات بين التجار.

والأعمال التجارية بالتبعية هي أعمال مدنية بطبيعتها، إلا أنها تعتبر تجارية متى قام بها تاجر و تعلقت بشؤون تجارته وتبعيتها لمهنته التجارية. فمصدر الصفة التجارية لهذه الأعمال ليس في طبيعتها و إنما بمهنة القائم بها ، فمهنة القائم بالعمل هي التي تؤثر في الأعمال التابعة لها فتكسبها صفتها، فالتاجر الذي يشتري الأثاث و الورق لمكاتبه أو يشتري سيارة لنقل بضائعه أو يتعاقد مع شركة توريد الكهرباء و الغاز لمحله التجاري، إنما يقوم بهذه العمليات للاستهلاك لا للبيع، ومع ذلك تعد هذه الأعمال تجارية لأنها تابعة لتجارته. أما إذا قام بهذه الأعمال شخص غير تاجر فلا تكتسب الصفة التجارية ، وتبقى خاضعة لأحكام القانون المدني ، كما يطلق على الأعمال التجارية بالتبعية تسمية الأعمال التجارية الذاتية أو الشخصية ، لأن ذاتيتها هي جوهر الأعمال التجارية بالتبعية².

أولا: أساس نظرية الأعمال التجارية بالتبعية

1. الأساس المنطقي: فالمنطق يقتضي أساس أن تضيفي الصفة التجارية على كل الأعمال التي تتبع مهنة التجارة حتى تكون الحياة التجارية وحدة لا تتجزأ يخضع فيها العمل الأصلي، و العمل التبعية لنظام قانوني واحد تطبيقا للمبدأ القائل: بتبعية الفرع للأصل في الحكم وهذا المبدأ أو الأساس المنطقي

¹عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص:33ومايليها.

²عمار عمورة، المرجع السابق، ص: 74.

يتضمن فوائد هامة تتفق مع الدعائم التي تقوم عليها الحياة التجارية من ناحية، وتكفل للمتعاملين مع التجار حماية أكيدة من ناحية أخرى وكما قال الأستاذ علي البارودي: "إن النشاط القانوني والعملي للتاجر ضخم و معقد و تختلط فيه الأعمال ذات الصفة التجارية الواضحة بالأعمال المدنية التي تقوم بها، لارتباط بالنشاط التجاري، ولا معنى لأن يبحث القضاء في هذا النشاط المتشعب، لكي يطبق القانون التجاري مرة و القانون المدني مرة أخرى خاصة و أن الهدف الأخير، حتى في الأعمال المدنية هو خدمة النشاط التجاري ومن الأفضل إذن أن يطبق القانون التجاري على عناصر هذا النشاط.

II. الأساس القانوني: يكمن في نص م 4 من التقنين التجاري الجزائري التي تنص على أنه " يعد

عملا تجاريا بالتبعية: الأعمال التي يقوم بها التاجر و المتعلقة بممارسة تجارته أو حاجات متجره الالتزامات بين التجار"

وقد توحى الفقرة الأخيرة بأنه يشترط لاعتبار العمل تجاريا بالتبعية، أن يتم بين تاجرين. غير أن كل من الفقه و القضاء في مصر وفرنسا قد استقرا على الاكتفاء بأن يكون أحد طرفي الالتزام تاجرا. حتى يعتبر العمل تجاريا بالنسبة إليه، بينما الطرف الثاني يبقى محتفظا بصفته المدنية¹.

ثانيا: تطبيقات نظرية التبعية

يتسع نطاق تطبيق الأعمال التجارية بالتبعية على جميع الأعمال الذي يقوم بها التاجر لحاجات تجارته وبهذا تكون أكثر اتساعا من الأعمال التجارية المذكورة في القانون التجاري. ولا تقتصر نظرية التبعية على العقود فحسب بل تشمل أيضا التزامات التاجر سواء أكان مصدرها عقديا أم غير عقدي².

1. تطبيق نظرية التبعية على الالتزامات التعاقدية: وفقا لنص م 4 من ق ت ج تعتبر

جميع العقود التي يبرمها التاجر لممارسة تجارته أو بمناسبة أعمال تجارية تطبيقا لنظرية التبعية رغم كونها بحسب الأصل مدنية، مثال ذلك شراء التاجر لوقود و آلات لمصانعه و لاقتراض لشؤون تجارته والتأمين على المحل التجاري و عقود العمل التي يبرمها التاجر مع عماله وعقود النقل لأغراض تجارته وعقود الإعلان و النشر في الصحف للترويج و عقد فتح حساب جاري مع مصرفه و التعاقد على توريد

¹ نادية فضيل، المرجع السابق، ص: 115 و 116.

² عمار عمورة، المرجع السابق، ص: 77.

الكهرباء و الغاز إلى محله التجاري من العقود المتعلقة بتحقيق نشاطه التجاري. غير أن هناك العقود التي يبرمها التاجر وتتعلق بتجارته تثير صعوبات نذكر منها مايلي:

1. عقد الكفالة: في الأصل أن الكفالة عقد مدني، لأنها من عقود التبرع وتنتقي عليها الصفة

التجارية لأنها لا تهدف إلى المضاربة و تحقيق الربح، وبالتالي فإن الكفالة لا تعد عملا تجاريا ولو كان الدين المكفول تجاريا ولو كان الكفيل تاجرا. ونصت عليها م 644 من ق م ج بقولها "الكفالة عقد يكفل بمقتضاه شخص تنفيذ الالتزام بأن يتعهد للدائن بأن يفي بهذا الالتزام إذ لم يفي به المدين نفسه".

وعلى الرغم بأن الكفالة في الأصل عملا مدنيا، إلا أنها تكتسب الصفة التجارية في بعض الحالات، منها كفالة أحد الموقعين على الورقة التجارية و تسمى بالضمان الاحتياطي تعتبر عملا تجاريا وهذا ما يفهم من نص م 651 ق م ..غير أن الكفالة الناشئة عن ضمان الأوراق التجارية ضمانا احتياطيا، أو عن تظهير هذه الأوراق، تعتبر دائما عملا تجاريا"، كما تعتبر الكفالة تجارية إذا صدرت من البنوك لكفالة أحد عملائه لأنها تدخل ضمن إطار عمليات البنوك. وأخيرا فإن الكفالة تعد عملا تجاريا بالتبعية إذا قام بها الكفيل لمصلحة تجارته.

2. شراء وبيع المحل التجاري: إن شراء المحل التجاري قصد بيعه أو تأجيره هو عمل تجاري

بطبيعته، غير أن شراء التاجر لمحل تجاري قصد استثماره هو عمل تجاري بالتبعية. إلا أن الفقهاء من رجال القانون اختلفوا حول شراء المحل التجاري من قبل غير التاجر، فذهب فريق منهم إلى اعتبار أن هذا العمل لا يعد عملا تجاريا بالتبعية لأن المشتري لم يكتسب صفة التاجر وقت شراء. إلا أن الرأي الراجح اعتبر هذا العمل تجاريا بالتبعية، لأن عملية الشراء هي الخطوة الأولى قصد احتراف التجارة، وبالتالي يكتسب الشخص صفة التاجر ولو كان وقت الشراء لا يكسب هذه الصفة. أما بيع التاجر لمحلته التجاري فيعد عملا تجاريا بالتبعية، لأنه آخر عمل تجاري يقوم به في حياته التجارية. أما إذا اكتسب الشخص المحل التجاري عن طريق هبة

أو ميراث أو وصية، وباعه دون أن يزول فيه التجارة فإن عملية البيع تكون مدنية لعدم ارتباطه بمزاولة التجارة¹.

¹ عمار عمورة، المرجع السابق، ص:77 ومايليها.

أم المشرع الجزائري فقد اعتبر جميع العمليات المتعلقة بالمحل التجاري من بيع وشراء ورهن وتأجير من العمليات التجارية بحسب الشكل .

III. العقود المتعلقة بالعقارات: أما العقود المتعلقة بالعقارات فكانت تبعا لقاعدة تقليدية قديمة تعتبر على أنها مدنية بطبيعتها، وذلك لثبات العقار وخضوع تداوله القانوني لإجراءات عديدة ومعقدة لا تتفق و روح التجارة التي تقوم أساسا على الحركة و السرعة. إلا أن القضاء الحديث يتجه الآن ومنذ أن اعتبر المشرع شراء العقار لإعادة بيعه على أنه من الأعمال التجارية بحسب الموضوع، وكذلك هو الحال بالنسبة لتعاقد التاجر مع مقاول على ترميم وتوسيع العقار الذي يزول فيه نشاطه التجاري أو التأمين الذي يعقده التاجر ضد المخاطر التي قد يتعرض لها العقار من أجل الاستعمال الشخصي فهو عمل مدني، وكذلك الحال بالنسبة للعقود الواردة على ملكية العقار فلا تنطبق على هذه العقود نظرية التبعية¹.

II. تطبيق نظرية التبعية على التزامات التاجر غير التعاقدية:

إن نظرية الأعمال التجارية بالتبعية لا تقتصر على الالتزامات التعاقدية فحسب، بل تشمل أيضا الالتزامات غير التعاقدية أي الالتزامات الناشئة عن المسؤولية التقصيرية، وهذا استنادا إلى عموم نص المادة 4 من ت ت ج .

لقد تردد القضاء في كل من فرنسا ومصر في تطبيق النظرية التجارية بالتبعية خارج دائرة العقود لأن صلة الالتزامات غير التعاقدية بمباشرة التجارة، أقل وضوحا من صلة الالتزامات التعاقدية، غير أن القضاء انتهى إلى تطبيقها على الالتزامات غير التعاقدية استنادا إلى غموض النصوص. التي تقضي باعتبارها الالتزامات التي تتم بين التجار عملا تجاريا، ويقصد بالالتزامات، تلك التي تنشأ عن العقد أو عن الفعل الضار، ومن ثم فإذا التزم التاجر بالتعويض استنادا إلى المسؤولية التقصيرية في حالة ارتكابه خطأ عمديا أو غير عمدي أثناء ممارسة نشاطه التجاري، أو بمناسبة، كانتحال اسم تجاري أو تقليد علامة تجارية فإن التزمه يعد عملا تجاريا بالتبعية، وكالتزامه بالتعويض عن الحوادث التي تقع من عماله أو أتباعه أثناء تأدية وظائفهم أو بسببها، أو عن الأضرار التي تحصل أو تقع من الأشياء التي يستخدمها في شؤونه تجارته أو الحيوانات التي تحت حراسته، ويعتبر التزم التاجر بتعويض الضرر الناتج من هذه الأخطاء عملا تجاريا بالتبعية متى وقع أثناء ممارسة المهنة التجارية أو سببها. وقد طبق

¹عمار عمورة، المرجع السابق، ص:78.

الفقه و القضاء نظرية التجارية بالتبعية على أعمال الفضالة و الدفع الغير المستحق، كما لو تسلم تاجر مبلغا يزيد على ثمن البضاعة التي باعها، فإن التزامه برد ما زاد على الثمن يعتبر تجاريا بالتبعية، إذا يلتزم برد المبلغ الزائد على الثمن لأنه غير مستحق، يعتبر عملا تجاريا بالتبعية لأنه متصل بالشؤون التجارية كذلك التزام التاجر برد ما صرفه الفضولي بمناسبة أعماله تتعلق بتجارة رب العمل، كما لو تدخل الفضولي ليدفع عن التاجر ديناً أو ليضمنه حتى لا يشهر إفلاسه¹.

المطلب الثالث: سبب عقد الوكالة التجارية

إن سبب عقد الوكالة التجارية هو كغيره خاضع للقواعد العامة التي ترعى سبب العقد بشكل عام ، ويقصد بالسبب في عقد للوكالة التجارية هو الغرض الذي يحمل العاقد (الموكل والوكيل) إلى التعاقد، والغرض الذي يقصده الموكل هو إنابة الوكيل للقيام بالأعمال التجارية نيابة عنه، وسبب الوكيل يتمثل في المقابل الذي يتقاضه اثر القيام بالأعمال لحساب موكله.

تعد نظرية السبب من أهم النظريات التي كانت عرضت لنقاش والجدل فهناك من يرى أن السبب نفس هو الغرض القريب المباشر الذي يقصده الملتزم من التزامه وهناك من يرى أنه لا يقف عند الغرض المباشر بل يتعداه إلى السبب الغير المباشر (الباعث الدافع)، وهذا ما سنتناوله في هذا المطلب .

الفرع الأول: النظرية التقليدية في السبب

ترجع فكرة السبب إلى القانون الروماني، في مراحلها المتأخرة لأن العقود في مراحلها الأولى، كانت خاضعة للشكل، فعندما وجدت العقود الرضائية كالبيع الوكالة و الشركة، فالسبب الذي قصده القانون الروماني نفسه الغرض القريب المباشر، دون النظر إلى غيره من الأسباب البعيدة، سنتعرف على كل ما جاءت به هذه النظرية خلال هذا الفرع.

أولاً: مضمون النظرية التقليدية

أخذ الفقهاء الفرنسيون القدماء ابتداء من القرن 17 ، فكرة السبب التي كانت عند الرومان، وهي تعني الغرض القريب المباشر الذي قصده الملتزم من وراء التزامه وصاغ النظرية الفقهية (دوما) وأخذ عنه

¹ نادية فضيل، المرجع السابق، ص: 122.

الفقيه (بوتيه) في القانون الفرنسي القديم وانتقلت عنهما إلى التقنين المدني الفرنسي الصادر في 1804 في المواد 1108، 1131_1133.

وأساس النظرية التقليدية أنها تفرق بين الغرض المباشر الذي يقصده الملتزم من التزامه، وبين الأغراض الأخرى البعيدة فهي مجرد بواعث تدفع إلى الالتزام. فالوكيل يقصد بتحملة بالالتزام القيام بالأعمال التجارية، أن يتحمل الموكل بالالتزام بدفع الأجر مقابل هذا الإنابة، وهذا هو الغرض الأول المباشر الذي يسعى إليه الموكل من وراء تحمله بالالتزام، وهو وحده الذي ينهض سببا لالتزامه هذا¹.

أما البواعث التي دفعت الموكل تحمله بالتزامه فهي تختلف من شخص لآخر، ومن حالة لأخرى فقد يكون قصد الموكل، استغلال هذا العمل التجاري قصد الإلمام بجميع العمليات التي عليه القيام بها وكذلك الحال بالنسبة للوكيل فقد يكون غرضه من شراء أو تأجير أو افتتاح متجر أو إعداده ليكون ناديا للقمار، إلى غير ذلك من الأغراض التي لا تنتهي.

فأساس النظرية التقليدية، هو أن سبب الالتزام الغرض المباشر الأول الذي يستهدفه الملتزم من وراء تحمله بالتزامه.

ويتضح فيما يلي الفرق بين السبب الذي تنادي به النظرية التقليدية وبين ما تراه مجرد باعث دفع إلى الالتزام.

- أن السبب أمر موضوعي، أي يتعلق بموضوع العقد ذاته، لا يرتبط بشخصية المتعاقد(الموكل الوكيل)

- أنه أمر داخلي في العقد، لا نبحت عنه بعيدا عن العقد.

- السبب ثابت لا يتغير في العقود التي من طبيعة واحدة، فسبب التزام الموكل هو سبب التزام

الوكيل وذلك

أما السبب بمعنى الباعث الدافع، فإنه يتميز بأمر متناقضة تماما كما يتضح فيما يلي:

- فهو أمر شخصي، لأنه يتصل بالشخص المتعاقد(الموكل الوكيل).

- وهو أمر خارج عن العقد، لأننا نبحت عنه في نفسية المتعاقد ذاته(الموكل الوكيل).

- وهو أخيرا متغير في النوع الواحد من العقود بتغير كل حالة.

¹ محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 225.

وتحدد النظرية التقليدية ، السبب في الأنواع المختلفة للعقود وفقا لما يلي:

I. العقود الملزمة للجانبين: سبب التزام المتعاقد (الموكل الوكيل) هو سبب التزام المتعاقد

الأخر، فمثلا سبب التزام الوكيل هو سبب التزام الموكل بدفع الأجر، وسبب التزام الموكل هو التزام الوكيل بالقيام بالأعمال التجارية لحساب موكله.

II. العقود العينية: السبب في العقود العينية هو واقعة التسليم و المعروف أن العقود العينية تلك

التي يلزم فيها التسليم لقيامها كالقرض و الوديعة و العارية، فسبب التزام المقترض بدفع مبلغ القرض هو سبق تسلمه مبلغ القرض.

III. عقود التبرع: السبب في هذه العقود هو نية التبرع، دون البواعث التي دفعت إليها، فسبب التزام

الواهب، هو النية التي اتجهت إلى التبرع للموهوب له.

ثانيا: الشروط الواجب توفرها في السبب

يشترط أنصار النظرية التقليدية توافر ثلاث شروط في السبب وهي:

I. وجود السبب: يجب أن يكون للالتزام سبب، فإذا لم يوجد كان العقد باطلا. فإذا وقع شخص

على سند قرض وهو غير مدين، أو تبرع دون نية التبرع لديه تحت إكراه كان العقد باطلا في الحالتين لانعدام السبب. ولا يصح القول أن الإكراه هنا يجعل العقد قابلا للإبطال .

II. صحة السبب: يجب أن يكون السبب صحيحا. فإذا كان السبب موهوما أو صوريا فيكون

السبب غير صحيح.

III. مشروعية السبب: يجب أن يكون السبب مشروعاً ويكون السبب غير مشروع إذا خالف النظام

العام و الآداب العامة¹.

¹ محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 227 و ما يليها.

ثالثا: تقدير النظرية التقليدية

سبق الرد على النقد الموجه إلى النظرية فيما يتعلق بأنها غير صحيحة وغير منطقي، أما أنها عديمة الفائدة، فالواقع غير ذلك، فالقول بالارتباط في العقود الملزمة للجانبين، هو بذاته تسليم بفكرة السبب، لأن الارتباط يقوم لأن كل الالتزام يرجع سببه للالتزام الذي يقابله، لذا لا يستغنى عن النظرية التقليدية في تلك العقود، وكذلك عقود المعاوضة الملزمة لجانب واحد لأن سبب الالتزام في هذه العقود هو وجود التزام سابق سواء أكان التزام مدنيا أو طبيعيا فإذا صدر التعهد مع وجود هذا الالتزام بطل العقد لانعدام سبب الالتزام.

ويتضح أنها نظرية صحيحة و مقيدة، إلا أنها لا تتسع لإبطال التصرفات التي يرمي أصحابها إلى تحقيق أغراض غير مشروعة، كانت هذه الأغراض هي غير المباشرة وهذا ما قامت به النظرية الحديثة فأكملت النظرية التقليدية¹.

الفرع الثاني: النظرية الحديثة في السبب

السبب في هذه النظرية يتعدى الوقوف عند الغرض المباشر الأول والذي أخذت به النظرية التقليدية أي يتعد إلى غيره، وتوسع في السبب فجعله هو الباعث الدافع لتعاقد (الموكل الوكيل) ولهذا سنقوم بعرض النظرية الحديثة من خلال هذا الفرع.

أولا: مضمون النظرية الحديثة (الباعث الدافع إلى التعاقد)

قامت النظرية الحديثة في السبب على أساس الفكرة التي أوضحنا ها فهي لا تقف عند السبب القصدي، بمعنى الغرض المباشر، ولكنها تدخل فيه الباعث الدافع إلى التعاقد كلما كان متصلا بالتعاقد الآخر (الموكل الوكيل)، بمعنى أنه كان عالما به أو على الأقل يستطيع أن يعلم به.

فليس كل باعث يدخل عنصرا في السبب دائما يلزم أن يكون هذا الباعث هو الدافع إلى التعاقد، ومعنى ذلك أن يكون من الأمور الجوهرية التي أدت بالتعاقد أن يتحمل بالالتزام، وعلاوة على ذلك يكون المتعاقد الآخر على بينة من هذا الباعث.

¹ محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 232.

فإذا بقي الباعث كامناً في نفس المتعاقد، لم يعلم به المتعاقد الآخر ولم يكن في استطاعته العلم به ظل غريباً عن العقد، لم يدخل عنصراً في تكوين السبب.

هذه النظرية الحديثة في السبب، وهي كما سبق القول من خلق القضاء، حتى سميت (نظرية القضاء في السبب) وقد انحاز كثير من الفقهاء إليها¹.

ثانياً: شروط الباعث

يخضع الباعث لشروط واحد هو المشروعية، حيث يسمح النظر في مشروعية الباعث بمراقبة المعاملات من حيث مطابقتها لنظام العام، ولم تهتم النظرية الحديثة بوجود الباعث لسبب بسيط وهو أن التصرف دون باعث أمر لا يعقل إلا بالنسبة للشخص غير المميز، إلا أنها اهتمت بمشكلة صحة السبب، لكون الصورية يلجأ إليها لإخفاء الحقيقة التي قد تكون غير مشروعة.

وخلاصة القول فإن النظرية الحديثة كفيلة بمراقبة مشروعية السبب، في حين أنها لا تهتم بوجوده والغرض من ذلك هو تقديم حماية المجتمع على حماية الفرد².

الشكلية في عقد الوكالة التجارية:

يعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود الرضائية ومن ثم يمكن أن تكون الوكالة شفوية، فلا يشترط فيها شكلية معينة إلا وفق ما يقتضيه القانون، فإذا اشترط القانون حسب التصرف المنعقد، أن يكون في شكل معين. ونعي بالشكلية في عقد الوكالة ما إذا كان المشرع يشترط الكتابة أو الرسمية.

ومن خلال استقراءنا للمادة 572 من ق. م و التي تنص على أنه "يجب أن يتوفر في الوكالة الشكل الواجب توفره في العمل القانوني الذي يكون محل الوكالة ما لم يوجد نص يقضي بخلاف ذلك" فالملاحظ أن المشرع في م 572 من ق. م لم يحدد شكل معين لعقد الوكالة، بل أقرنه بالعمل القانوني محل الوكالة، كما أن شكل الوكالة قد يتحدد بموجب نص خاص يشترط أن يفرغ عقد الوكالة في شكل معين بالنسبة لبعض الأعمال القانونية التي تحتويها نصوص خاصة³.

¹ محمد صبري السعدي، شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص: 234.

² علي فيلالي، المرجع السابق، ص: 259.

³ بوعبدالله رمضان، المرجع السابق، ص: 55.

ونظرا لعدم وجود نص خاص بالرسمية في عقد الوكالة التجارية، وما يفهم من نص المادة السالفة الذكر أن ارتباط شكل عقد الوكالة بالعمل القانوني محل التوكيل، فمثلا إذا كان موضوع أو محل الوكالة يتمثل في قيام الوكيل ببيع عقار الموكل فيجب أن يتخذ عقد الوكالة الشكل القانوني الذي يجب توفره عقد بيع العقار.

المبحث الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية:

لم ينص القانون التجاري الجزائري على كيفية انقضاء عقد الوكالة التجارية وذلك مما يقضي تطبيق القواعد العامة لانقضاء الوكالة العادية والتي نص عليها في ق م من المواد 586 إلى م 589م وذلك حسب ما جاء في نص م 1 مكرر من ق ت التي اعتبرت أحكام ق م مصدرًا من مصادر القواعد التجارية إن لم يرد بشأنها نص في ق ت.

إذ جاء في نصم 586 من ق م " تنتهي الوكالة بإتمام العمل الموكل فيه أو بانتهاء الأجل المعين للوكالة وتنتهي أيضاً بعزل الوكيل أو بعدول الموكل".

يتبين من نص المادة السالف الذكر أن هناك أسباب مختلفة لانتهاء الوكالة التجارية ويمكن تقسيمها إلى فئتين وهذا ما ستعالجه في مطلبينالمطلب الأول أسباب ترجع إلى القواعد العامة ، والمطلب الثاني أسباب خاصة بعقد الوكالة

المطلب الأول: الانقضاء لأسباب ترجع إلى القواعد العامة

تنقضي الوكالة التجارية لسببين هما انقضاء الوكالة التجارية انقضاء مؤلفا عن طريق تنفيذها وكذا الانقضاء قبل التنفيذ.

الفرع الأول: انقضاء الوكالة التجارية انقضاء مؤلفا عن طريق تنفيذها

تنقضي الوكالة التجارية انقضاء مؤلفا عن طريق تنفيذها إما بانقضاء العمل محل الوكالة أو بانقضاء الأجل المعين وهذا ما سنتطرق إليه

أولاً: انقضاء العمل محل الوكالة التجارية

تتقضي الوكالة التجارية بإتمام الوكيل العمل الذي وكل فيه وهذا ما جاء في نص م 586 ق م وفي حالة وقوع خلاف ما يعود للقاضي الموضوع البت فيما إذا كانت الوكالة قد انتهت بإنجاز العمل¹. فإن مهمة الوكيل التجاري قد ترد على عمل أو مجموعة أعمال التي من الواجب الاتفاق عليها في عقد الوكالة التجارية فمتى تم إنجازها من قبل هذا الوكيل تنتقضي هذه الوكالة وتكون هذه الوكالة بمقابل أجرًا يدفعه الموكل إلى وكيله التجاري.

كما تنتقضي الوكالة بإتمام العمل وتنتقضي كذلك بعدم النجاح في العمل.

متى استخلصت المحكمة لأسباب صائغة أن الوكيل لم ينجح في العمل الموكل فيه انتهت بذلك مهمته².

وقد يحدد المتعاقدات موعداً يجب على الوكيل إتمام العمل الموكل فيه خلاله، في هذه الحالة تنتقضي الوكالة التجارية بإنجاز الوكيل العمل محلها، ولو لم ينقض الأجل المعين لها، كما تنتقضي الوكالة التجارية بحلول هذا الأجل، ولو لم يتمكن الوكيل من إنجاز العمل الموكل فيه. أما إذ كان قصد المتعاقدين من تعيين الأجل تقدير وقت تقريبي لإنجاز الوكيل العمل محل الوكالة، فإنها لا تنتهي حتماً بانقضاء هذا الأجل، بل يجوز للوكيل المضي في تنفيذ الوكالة حتى بعد انقضاء الأجل³.

ثانياً: الأجل المحدد للوكالة التجارية

قد يعين المتعاقدان أجلاً يتم فيه الوكيل العمل ويرجع في ذلك إما قصد المتعاقدين فإن قصداً أن يتم العمل من خلال الأجل المعين، ك ما إذا كان الموكل في أهمية سفر وكان الوكيل موكلاً في شراء شيء هو من حاجيات السفر، فإذا انقضى الأجل وسافر الموكل دون أن يتم الشراء انتهت الوكالة، ويكون المقصود في تحديد الأجل في هذه الحالة أن تنتهي الوكالة إما بشراء الشيء المطلوب أو ببلقضاء الأجل قبل شرائه، أما إذا لم يقصد المتعاقدان من تحديد الأجل إلا تقدير وقت تقريبي يتم فيه الوكيل عمله فإن الوكالة لا تنتهي حتماً ببلقضاء الأجل، بل يجوز للوكيل المضي في تنفيذ الوكالة حتى بعد انقضاء

¹ بوعبد الله رمضان، المرجع السابق، ص : 150.

² عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص: 650.

³ هشام فضلي، الاتجاهات الحديثة في تنظيم العقود التجارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص: 141.

الأجل إذا كانت هناك ظروف تبرر هذا التأخر¹. والمفروض أن تكون الوكالة في أعمال مستمرة كالتوكيل في الإدارة ويحدد المتعاقدان أجلا تنتهي بانقضائه الوكالة مثل ذلك أن يوكل شخص شخص آخر في إدارة مصنعه لمدة سنة². فمقياس الوكالة هنا هو المدة التي تستغرق في تنفيذ هذه الأعمال، وتكون الوكالة هنا كإيجار عقداً زمنياً، ومن ثم تنتهي ببلنتهاء الأجل المحدد لها، وإذا ستمر الوكيل بعد انقضاء الأجل قائماً بتنفيذ الوكالة لعلم الموكل دون معارضته كان هناك تجديد ضمني للوكالة مثال التجديد الضمني للإيجار³.

وقد يكون الأجل المحدد للوكالة أجلاً غير معين لا يعرف ميعاد حلوله. مثل ذلك أن يوكل شخصاً آخر في إدارة أمواله طول مدة غيابه في سفر بعيد، فتتقضي الوكالة بعودة الموكل من السفر دون أن يكون ميعاد هذه العودة معروفاً. وقد جاء في نص م 34 الفقرة 2 على أنه "إذا كان عقد الوكالة التجارية 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 القرار الذي يصيبه نتيجة عزله، فيلجأ الموكل إلى اشتراط مدة قصيرة في عقد الوكالة، والنص على أن يكون تجديد العقد بتمديد مدته إلى المدة المشترطة نفسها وهكذا يضمن الموكل الحصول على أحسن الوكلاء، كما لو كان عقد الوكيل التجاري غير معين المدة ويكون له أيضاً إمكانية التخلص منهم بمجرد حلول الأجل المعين في العقد دون أن يكون ملزماً بالتعويض.

ويذهب الفقه الفرنسي إلى بطلان كل شرط يحرم الوكيل من الحصول على التعويض في جميع الحالات التي يثبت فيها أن المدة التي اشترطها الموكل للعقد مجرد وسيلة لالتفاف حول أحكام القانون المتعلقة بتعويض الوكيل في حالة انتهاء العقد.

¹ بوعبد الله رمضان، المرجع السابق ص150.

² عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص 601.

³ بوعبدالله رمضان، المرجع السابق، ص151.

1. التفرقة بين العقد المحددة المدة والعقد غير محددة المدة:

قد يتفق الطرفان على مدة معينة للعقد دون أن يضمناه شرط التحديد الضمني ويحل أجله في العقد، ومع ذلك يستمر الطرفان في تنفيذ بنوده، وفقاً للشروط المتفق عليها، في هذا الغرض يتحول العقد محدد المدة إلى عقد غير محدد المدة وقد ورد في نص صريح في القانون الفرنسي الصادر في 25 يونيو 1991 المتضمن تنظيم العلاقة بين وكلاء العقود وموكليهم، يؤكد هذه القاعدة، فتقضي م 11 من القانون السالف الذكر بأن "يتحول عقد الوكالة محدد المدة إلى غير محدد، إذا استمر قائماً بعد تمام تنفيذه بواسطة طرفيه، رغم انقضاء مدته¹. ويرى البعض أنه ليس ثمة مانع من تطبيق هذا الحكم على الوكالة التجارية بطريق القياس، يصبح عقد الوكالة بعد تجديده نتيجة استمرار الأطراف تنفيذه عقداً غير محدد المدة. ويستند هذا الرأي إلى أنه في ضوء عدم اتفاق الأطراف على شرط التجديد الضمني في العقد وعدم اتفاقهم صراحة على مدة معينة جديدة بعد انتهاء مدة العقد الأصلية، فإن استمرارهم في تنفيذ العقد بعد انتهاء مدته يتم عن اتجاه إرادتهم إلى استمرار العلاقة التعاقدية لمدة غير محددة. وفي فرض آخر، قد يحدد طرفا العقد مدته ويضمناه شرطاً يجدد العقد بمقتضاه لمدة أو لمدد محددة أخرى مماثلة ما لم يخطر أحد الطرفين الآخر برغبته في إنهاء قبل انقضاء مدة العقد بفترة معينة يتفق عليها. وهو ما يطلق عليه شرط التجديد الضمني.

وتكمن الصعوبة في حالة سكوت الطرفين عن تحديد عدد مرات التجديد، وتذهب الدائرة التجارية بمحكمة النقض الفرنسية إلى أن العقد محدد المدة الذي يكون قابلاً للتجديد بالتمديد الضمني كل سنتين دون تحديد لعدد مرات التمديد المتعاقبة والذي يتضمن شرطاً يحق بمقتضى. لكل طرف التحرر من العقد بمجرد انقضاء كل فترة من فتراته شريطة إخطار الطرف الآخر مسبقاً بستة أشهر بعد عقداً معين المدة، في حين تذهب الدائرة العمالية لمحكمة النقض الفرنسية إلى أن عقد العمل المعين المدة الذي يكون قابلاً للتجديد بالتمديد الضمني، ولا يتضمن أي شرط يحدد عدد مرات التمديد المتعاقبة يعتبر قد أبرم في مجموعة لمدة غير معينة، ويلقى الاتجاه الأول تأييداً في الفقه.

¹ هشام فضلي، المرجع السابق، ص: 143 وما يليها.

II. رفض تحديد العقد المحدد المدة : ينقضي العقد بلنقضاء مدته المحددة في العقد دون حاجة لأي إجراء من المتعاقدين، فإن كان العقد متضمناً شرط التجديد الضمني فإن انقضائه يقتضي أن يبدي أحد الطرفين عدم رغبته التجديد خلال المدة المتفق عليها.

ذهبت محكمة النقض الفرنسية إلى وجود فارق كبير بين إنهاء العقد أثناء سريانه وهو ما يعد إخلالاً بالقوة الملزمة للعقد، ويرتب الالتزام بالتعويض متى توافرت شروطه، وبين رفض الموكل تجديد وكالة العقود الذي يعد رفضاً لإيجاب يتعلق بإبرام عقد جديد ويدخل في إطار حرية التعاقد، وفي حكم آخر قررت المحكمة أن رفض تجديد العقد يَأخذ حكماً مغايراً، إذا تعهد الموكل بتجديد وكالة العقود بعد انقضاء مدته المعينة في العقد، ودفع الوكيل التجاري في ضوء ذلك النفقات الخاصة بالدعاية وتنفيذ الوكالة، في هذه الحالة يكون الموكل ملزماً بتعويض الوكيل التجاري عن الأضرار الناتجة عن عدم التجديد.

III. العقد المتضمن فترة الاختبار : قد يبرم الطرفان عقد الوكالة، ويتفقان فيه على مدة معينة للاختبار، في هذه الحالة يحتفظ كل من الموكل والوكيل بحق إنهاء الرابطة التعاقدية بينهما أثناء سريان فترة التجربة أو عدم إبرام العقد النهائي بعد انقضاء هذه الفترة. ولذلك لا يمكن لأي طرف أن يطالب الطرف الآخر بالتعويض عن إنهاء العقد قبل انقضاء فترة التجربة أو عدم إبرام العقد بعد انقضائها. وفي جميع الحالات لا يجوز تجديد عقد الوكالة تحت التجربة بتلك الصفة، وبعد العقد المبرم بعد انقضاء فترة التجربة عقداً نهائياً¹.

الفرع الثاني: الانقضاء قبل التنفيذ

قد تنقضي الوكالة التجارية قبل التنفيذ بالإفلاس و نقص الأهلية أو التنازل أو استحالة التنفيذ أو بالفسخ وهذا ما سنتعرف عليه في هذا الفرع.

¹ هشام فضلي، المرجع السابق، ص 149 و 150.

أولاً: الإفلاس ونقص الأهلية: إذا أفلس الموكل أو أفلس الوكيل فإن الوكالة تنتهي. ذلك أن الموكل المفلس لا يستطيع مباشرة التصرف في أمواله وإدارتها بنفسه والذي يكون محل تسوية قضائية وذلك لما جاء في نص م 244 ق ت.

و الوكيل المفلس قد غلت يده عن أمواله فأولى أن تغل عن أموال موكله¹.

وإذا كان التصرف موضوع الوكالة قابلاً للتجزئة بين الموكلين المتعددين أو الوكلاء المتعددين، فإن إشهار إفلاس أحد الموكلين أو الوكلاء لا يؤدي إلى انقضاء الوكالة إلا في العلاقة بين الموكل والمفلس والوكيل في العلاقة بين الموكل والوكيل المفلس، وتستمر الوكالة بالنسبة للباقيين وعلى العكس فإن عدم جواز تجزئة الصفقة موضوع الوكالة يؤدي إلى انقضاء الوكالة للجميع.

و يذهب الفقه والقضاء الفرنسيان إلى أن الوكالة لا تنقضي بإشهار إفلاس أحد طرفيها، إذا كانت شرطاً لعقد ملزم لجانبيين مبرماً بين الموكل والوكيل أو بين الموكل والغير، أو ذلك على أساس عدم جواز تجزئة العقدين².

وإذا طرأ نقص على أهلية الموكل أو الوكيل، كأن ي حجر على أي منهما، انقضت الوكالة، فإذا احجر على الموكل، أصبح غير أهل للتصرف القانوني الذي صدر منه التوكيل فيه، و انقضت الوكالة، لأن الوكيل لا يستطيع مباشرة هذا التصرف إلى الموكل، وهو غير أهل له، أما إذا حجر على الوكيل، فإنه يصبح غير أهل للالتزامات الناشئة عن الوكالة، حتى ولو بقي أهلاً لمباشرة التصرف الموكل فيه ومن ثم تنقضي الوكالة³.

ثانياً: التنازل عن عقد الوكالة التجارية

الأصل أن ينفذ الوكيل التجاري عقد الوكالة التجارية بنفسه، ولكن قد ي نيح الوكيل عنه الغير في تنفيذ العقد أو يتنازل له عن عقد الوكالة التجارية و هنا يثار التساؤل هل يعد استبدال الغير بالوكيل الأصلي في تنفيذ العقد الوكالة سبباً من أسباب انقضاء العقد وهل يرتب هذا الاستبدال الالتزام بالتعويض في ذمة الوكيل؟

¹ عبد الرزاق أحمد السهوري، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص : 652.

² هشام فضلي، المرجع السابق، ص: 157.

³ هشام فضلي، المرجع السابق، ص: 185.

القاعدة أن استبدال الغير بالوكيل الأصلي في تنفيذ عقد الوكالة يمكن أن يتخذ أحد شكلين إما تنازل عن عقد الوكالة وإما وكالة من الباطن ففي التنازل عن العقد، يحل المتنازل له محل المتنازل فيما له من حقوق وما عليه من التزامات في الرابطة العقدية الموجودة، ويترتب على ذلك نشوء علاقة مباشرة متبادلة بين المتنازل لديه والمتنازل له، أما بالنسبة للتعاقد من الباطن، فإن أحد أطراف الرابطة العقدية الموجودة يتعاقد مع الغير لينشئ علاقة قانونية جديدة موازية للعلاقة القانونية السابقة¹.

أما عند تنازل الوكيل عن عقد الوكالة، فالأصل في عقد الوكالة أنه من العقود المؤسسة على الاعتبار 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 يقبل الموكل حلول الغير محل الوكيل الأصلي في عقد الوكالة.

ويجري الفقه الفرنسي على أنه من حق الموكل الاعتراض على شخص المتنازل إليه عن عقد الوكالة دون أن يكون ملزماً بإبداء أسباب الرفض استناداً إلى خصيصة الاعتبار الشخصي في التعاقد التي تقوم عليها الوكالة. إن ذلك لا يحول دون حق الوكيل التجاري في التعويض عن فقدانه مركزه المالي في العقدشريطة ألا يكون العقد قد نص صراحة على عدم جواز التنازل للغير عن عقد الوكالة.

وقد قضى بأنه إذا تضمن عقد وكالة تجارية نصاً يخطر على الوكيل التنازل عن العقد للغير، فإن للموكل الحق في التعويض عن الأضرار التي تلحق به من مخالفة الوكيل لهذا الشرط.

ثالثاً: استحالة تنفيذ الوكالة التجارية

ينقضي عقد الوكالة التجارية إذا استحال تنفيذه مادياً أو قانونياً، تطبيقاً للقواعد العامة في العقد ويسرى على عقد الوكالة التجارية المستحيل تنفيذه بسبب القوة القاهرة أو الحادث الفجائي الأحكام نفسها التي تسرى على استحالة تنفيذ العقود، سواء أكان هذا فيما يتعلق بشروط انقضاء التعاقد أم آثار انعقاده².

¹ هشام فضلي، المرجع السابق، ص: 150 و مايليها.

² هشام فضلي، المرجع السابق، ص: 159.

فإذا وكل شخص شخصاً آخر في بيع منزل، و احترق المنزل بعد التوكيل، فإن التزامات الوكيل تنتهي بلسحالة تنفيذها ومن ثم تنتهي الوكالة¹.

رابعاً: الفسخ وتحقق الشرط الفاسخ

يجوز إنهاء الوكالة عن طريق طلب فسخها إذا أخل أحد المتعاقدين بالتزاماته، وذلك طبق للقواعد العامة. فيجوز للوكيل طلب فسخ الوكالة، ويلجأ إلى طلب الفسخ 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 لإخلال الوكيل بالتزاماته وذلك أيضاً في الأحوال التي لا يجوز له فيها عزل الوكيل، أو إذا أراد مطالبته بالتعويض إلى جانب الفسخ، أو إذا أراد توقي رجوع الوكيل عليه بالتعويض².

وتنفسخ الوكالة إذا علقت على شرط فاسخ وتحقق هذا الشرط وذلك طبق للقواعد العامة، فتنعقد الوكالة بمجرد تحقيق الشرط دون حاجة لأي إجراء آخر، ومن ثم لا يحتاج انفساخها إلى إرادة الوكيل كما في التنحي، أو إلى إرادة الموكل كما في العزل.

المطلب الثاني: الانقضاء لأسباب خاصة بعقد الوكالة التجارية

للكالة التجارية طبيعة خاصة لذا لم يكتفي بالأسباب العامة لانقضاء العقود إنما أضاف عليها أسباب خاصة تتفق مع تلك الطبيعة وهذا ما سنعالجه في هذا المطلب انقضاء الوكالة بناءً على الاعتبار الشخصي وانقضاء الوكالة بناءً على أن العقد غير لازم.

¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص: 652.

² عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص: 654.

الفرع الأول: انقضاء الوكالة التجارية بناءً على الاعتبار الشخصي

إن عقد الوكالة من العقود التي يكون فيها للاعتبار الشخصي أهمية بحيث يتوقف عليه انعقاد عقد الوكالة أو عدم انعقاده.

إذن العامل الشخصي سواء أكان بالنسبة للموكل أم بالنسبة للوكيل الدور الأساسي في نشوء الوكالة¹. ويعد وفاة الموكل أو الوكيل أحد أسباب انقضاء عقد الوكالة وهذا سرينيه في انقضاء عقد الوكالة بالنسبة للوكيل وبالنسبة للموكل في عنصرين:

أولاً: انقضاء الوكالة بموت الوكيل التجاري

تنتهي الوكالة بموت الوكيل، لأن الموكل قد اختاره وكيلاً لاعتبار شخصي فيه، فإذا كان الوكيل شركة أو شخصاً معنوياً آخر. انتهت الوكالة بحله ولو كان هذا الحل اختيارياً، لأن الحل بالنسبة إلى الشخص المعنوي هو بمثابة الموت بالنسبة لشخص الطبيعي، وإذا تعدد الوكلاء ومات أحدهم، لم تنته الوكالة إلا بالنسبة إلى من مات منهم إذا كان الباقيون يملكون أن يستقلوا بتنفيذ الوكالة، أما إذا كان على الوكلاء إن يعملوا مجتمعين فإن موت أحدهم ينهي الوكالة بالنسبة إليهم جميعاً، ولا تنتهي الوكالة بمجرد موت الوكيل، بل على ورثته إذا توافرت فيهم الأهلية وكانوا على علم بالوكالة، أن يبادروا إلى إخطار الموكل بموت مورثهم، وأن يتخذوا من التدابير ما تقتضيه الحال لصالح الموكل طبقاً لما تقتضي به الفقرة 2 من م 589 من ق م والتي تنص " وفي حالة انتهاء الوكالة بموت الوكيل على ورثته إذا توافرت فيهم الأهلية وكانوا على علم بالوكالة، أن يبادروا إلى إخطار الموكل بموت مورثهم وأن يتخذوا من التدابير ما تقتضيه الحال لصالح الموكل"².

وانتهاء الوكالة بموت الوكيل ليس من النظام العام، فيجوز الاتفاق على ما يخالف هذا الحكم، فتبقى الوكالة حتى بعد موت الوكيل ويلتزم بها الورثة في حدود التركة. وأكثرها يطبق هذا الحكم إذا كان الوكيل محترفاً أو كان شخصاً معنوياً، فيتفق مع الموكل على أن تنتقل الوكالة إلى من يخلفه.

¹ شربل طارحيس صابو، المرجع السابق، ص : 347.

² بوعبد الله رمضان، المرجع السابق، ص: 152.

ثانياً: انقضاء الوكالة بموت الموكل التاجر

تنتهي الوكالة أيضاً بموت الموكل، فإذا كان الموكل شركة أو شخصاً معنوياً آخر انتهت بحله ولو كان هذا الحل اختيارياً¹، كما هو الحكم بالنسبة للوكيل بما سبق بيانه، غير أن الوكالة تبقى هنا المدة اللازمة لتصفية الشركة إذ أن الشخصية المعنوية تبقى للشركة في حدود أغراض التصفية. وإذا تعدد الموكلون ومات أحدهم، لم تنته الوكالة إلا بالنسبة إلى من مات منهم، وهذا ما لم تكن الوكالة غير قابلة للتجزئة فتنتهي بالنسبة إلى الموكلين جميعاً.

ولا تنتهي الوكالة بمجرد موت الموكل بل تبقى إلى أن يعلم الوكيل بموت الموكل. فإذا لم يعلم به وتعاقد مع الغير، وكان هذا أيضاً حسن النية، اعتبرت الوكالة قائمة، وانصرف أثر العقد الذي أبرمه الوكيل، حقاً كان أو التزاماً، إلى ورثة الموكل، لا بموجب وكالة ظاهرة بل بموجب وكالة حقيقية، وحتى بعد أن يعلم الوكيل بموت الموكل، فإنه يجب عليه أن يصل بالأعمال التي بدأها إلى حالة لا تتعرض معها للتلف، وتبقى الوكالة قائمة فيما يتعلق بما يقوم به من أعمال لهذا الغرض، طبقاً لما نصت عليه الفقرة 1 من م 589 ق موالتي جاء فيها " يجب على الوكيل أن يصل بالأعمال التي بدأها بحيث لا تتعرض للتلف وذلك على أي وجه تنتهي به الوكالة"².

• الاستثناء:

واستثناء من هذا الأصل، تستمر الوكالة على الرغم من وفاة الموكل وذلك في الحالات الآتية:³

- ❖ إذا اتفقا طرفا العقد على عدم انتهاء الوكالة، رغم موت الموكل، ويرجع ذلك إلى قاعدة انقضاء الوكالة بموت الموكل ليست من النظام العام، فيجوز الاتفاق على مخالفتها، ويمكن لطرفي عقد الوكالة الاتفاق على عدم بدء تنفيذ عقد الوكالة إلا بعد الوفاة.
- ❖ إذا كانت الوكالة صادرة لمصلحة الوكيل أو الغير فلا تنتهي بموت الموكل. كما إذا وكل شخص شخصاً معيناً آخر في قبض ثمن البيع ودفع الثمن سداداً لدين في ذمة الموكل للوكيل أو للغير.

¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط ج 7، المرجع السابق، ص: 656 وما يليها.

² بوعبد الله رمضان، المرجع السابق، ص: 153.

³ هشام فضلي، المرجع السابق، ص: 165.

❖ وإذا ارتبطت الوكالة بعقد لا ينتهي بالموت ارتباطاً لا يتجزأ ومن أمثلة ذلك وكالة المؤمن عن المؤمن له، في أن يباشر في مواجهة الغير الدعاوى الناشئة عن عقد التأمين الذي لا ينتهي بموت المؤمن له.

الفرع الثاني: انقضاء الوكالة لأسباب ترجع إلى أن عقد الوكالة التجارية غير لازم

ويترتب على انقضاء عقد الوكالة التجارية بكونها عقد غير لازم، يترتب عليها عزل الوكيل وتتحية وهذا ما سنتعرف عليه في الآتي:

أولاً: انقضاء الوكالة بعزل الوكيل التجاري

تنص م 587 من ق م على ما يلي: "يجوز للموكل في أي وقت أن ينهي الوكالة أو يقيدتها ولو وجد اتفاق يخالف ذلك، ويتم التنازل بإعلانه للموكل فإذا كانت الوكالة بأجر فإن الموكل يكون ملزماً بتعويض الوكيل عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول".¹

فيخلص من هذا النص أن للموكل أن يعزل الوكيل في أي وقت قبل انتهاء العمل محل الوكالة، فتنتهي الوكالة بعزل الوكيل، فإذا رأى الموكل أن مصلحته في الوكالة لم تع د قائمة كان له أن ينهي الوكالة بعزل الوكيل، كما له أن يقيد من وكالته، كأن يوكله في البيع وقبض الثمن، ويكون هذا عزلاً جزئياً من الوكالة² و عزل الوكيل يكون بإرادة منفردة تصدر عن الموكل وموجهة إلى الوكيل، فتسرى في شأنها القواعد العامة، كما كان القانون لم ينص على أن تكون في شكل خاص، فأى تعبير عن الإرادة يفيد معنى العزل يكفي، وقد يكون هذا التعبير صريحاً كما قد يكون ضمناً ومن أمثلة العزل الضمني للوكيل، أن يعين الموكل وكيلاً آخر لنفس العمل الذي فوض فيه الوكيل الأول بحيث يتعارض التوكيل الثاني مع التوكيل الأول، فيعتبر صدور التوكيل الثاني عزلاً ضمناً للوكيل الأول حتى لو كان هذا التوكيل الثاني باطلاً أو كان قد سقط بعدم قبول الوكيل الثاني إياه، ذلك لأن مجرد توجه إرادة الموكل إلى توكيل شخص آخر لنفس العمل يفيد حتماً عزل الوكيل الأول.

ويعتبر كذلك عزلاً ضمناً للوكيل أن يقوم الموكل بنفسه بتنفيذ العمل محل الوكالة، سواء كان العزل صريحاً أو ضمناً، فإنه لا ينتج أثره إلا إذا وصل إلى علم الوكيل، طبقاً للقواعد العامة قبل علم الوكيل

¹ المادة 587 من الأمر رقم 75_85 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون المدني المعدل و المتمم بالقانون 05_10 المؤرخ في 20 يونيو 2005، (ج ر) 44، الصادرة بتاريخ جمادى الأولى 1426 الموافق ل 26 يونيو 2005.

² بو عبد الله رمضان، المرجع السابق، ص: 154 و155.

بالعزل تبقى وكالته قائمة، فإذا تعاقد مع الغير ح سن الرقيب، فإن أثر التعاقد ينصرف أيضاً إلى الموكل وذلك طبقاً لقواعد الوكالة الظاهرة ومن ثم يتعين على الموكل حتى يكون بمأمن من ذلك، أن يعلن للغير الذين يتعاملون عادة مع الوكيل بعزله لهذا الأخير. ويتعين على الموكل إخطار الوكيل في حالة عزله فإذا لم يخطر الموكل الوكيل بالعزل. كان ملزماً بجميع التصرفات التي يجريها هذا الأخير، وهو يجهل العزل. ولا يشترط شكل معين لعلم الوكيل بالعزل أو التقييد، بل يكفي وصول العلم بأية طريقة¹. وإذا تعدد الموكلون وعزل أحدهم الوكيل، فإذا كانت الوكالة تقبل التجزئة اقتصر العزل على الموكل الذي صدر منه العزل، ويقيد الوكالة قائمة بالنسبة إلى الموكلين الآخرين أما إذا كانت الوكالة لا تقبل التجزئة، فإن الوكيل لا ينعزل حتى بالنسبة للموكل الذي صدر منه العزل ولا بدا من اتفاق جميع الموكلين على عزله حتى ينعزل، و جواز عزل الموكل للوكيل قاعدة من النظام العام، فلا يجوز الاتفاق على ما يخالفها، ومن ثم لا يجوز للوكيل أن يشترط بقاءه وكيلاً حتى يتم العمل الموكول إليه، ويستطيع الموكل عزله بالرغم من هذا الشرط قبل أم يتم العمل². وذلك بصريح عبارة نص م 587 من ق م المذكورة أعلاه.

وإذا كانت الوكالة بأجر، فإن الموكل يملك عزل الوكيل بالرغم من ذلك، غير أنه لها كانت للوكيل مصلحة في الأجر فقد أوجب القانون أن يكون عزل الوكيل لعذر مقبول وفي وقت مناسب. كان العزل صحيحاً ولكن للوكيل أن يرجع على الموكل بالتعويض على الضرر الذي لحقه جراء هذا العزل. ويرجع في تقدير هذا التعويض إلى السلطة التقديرية لقاضي الموضوع، لأن العزل في هذه الحالة ينطوي على تعسف يستوجب التعويض ويقع على الوكيل 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 التعويض وجب عليه أن يثبت السبب القانوني الذي يستحق من أجله التعويض.

ثانياً: انقضاء الوكالة بتحي الوكيل التجاري

تنص م 588 من ق م على ما يلي: "يجوز للوكيل أن يتنازل في أي وقت عن الوكالة ولو وجد اتفاق يخالف ذلك، ويتم التنازل بإعلانه للموكل فإذا كانت الوكالة بأجر فإن الوكيل يكون ملزماً بتعويض الموكل عن الضرر الذي لحقه من جراء التنازل في وقت غير مناسب أو بعذر غير مقبول. غير أنه لا

¹ هشام فضلي، المرجع السابق، ص: 168.

² عبد الرزاق أحمد السنهاوري، الوسيط ج7، المرجع نفسه، ص: 664.

يجوز للوكيل أن يتنازل عن الوكالة متى كانت صادرة لصالح أجنبي بهذا التنازل وأن يمهله وقتاً كافياً لينتخذ ما يلزم لصيانة مصالحه".

ويخلص من هذا النص أنه يجوز للوكيل أن يتنحى عن الوكالة في أي وقت قبل إتمام العمل الموكول إليه، فتنتهي الوكالة بتنحي الوكيل، وتعليل ذلك بأن الوكيل حتى وإن كان مأجوراً إنما يقصد تأدية خدمة للموكل، فأجاز القانون تعديل أجر الوكيل بالزيادة أو النقصان لجعله متناسباً مع الخدمة التي يؤديها ومن ثم أجاز القانون للوكيل أن يتنحى في أي وقت عن الوكالة إذا رأى أنه يعد من الملائم له أن يمضي في أداء الخدمة للموكل، وذلك بقيود بما يتم بيانه لاحقاً¹.

وتنحي الوكيل يكون بإرادة منفردة تصدر منه ولم ينص القانون على أن تكون في شكل خاص، فأبي تغيير عن الإرادة يقيد معنى التنحي يكفي، وكما يكون التنحي صريحاً يصح كذلك أن يكون ضمناً².

وسواء كان التنحي صريحاً أو ضمناً، فإنه لا ينتج أثره إلا بوصوله إلى علم الموكل وهذا ما نصت عليه الفقرة 1 من م 588 من ق.م المذكورة أعلاه. فقبل إعلان التنحي فإن الوكالة تبقى قائمة ويكون الوكيل ملزماً بالمضي في تنفيذ الوكالة أما بعد إعلان التنحي فإن الوكالة تنتهي، ولكن الوكيل يكون مع ذلك ملزماً بأن يصل بأعمال الوكالة التي بدأها إلى حالة لا تتعرض معها للتلف وذلك تطبيقاً للفقرة 1 من م 589 من ق م وإذ أستمروا الوكيل بعد إعلان تنحيه في أعمال الوكالة وتعامل باسم الموكل مع شخص حسن الرجة، فإن أحكام الوكالة الظاهرة التي تسري بما سبق شرحه³.

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

وجواز تنحي الوكيل، هي قاعدة من النظام العام فلا يجوز الاتفاق على ما يخالفها، ومن ثم لا يجوز للموكل أن يشترط على الوكيل البقاء في الوكالة حتى يتم العمل الموكول إليه حتى لو كانت الوكالة

¹ بوعبد الله رمضان، المرجع السابق، ص: 156 و 157.

² عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص : 670.

³ بوعبد الله رمضان المرجع السابق، ص : 156.

مأجورة¹. وذلك بصريح نص م 588 السالفة الذكر. على أن القانون نفسه في م 588 أعلاه قيد حق الوكيل في التنحي في حالتين :

الحالة الأولى: إذا كانت الوكالة بأجر، فلا يجوز للوكيل التنحي عن الوكالة بغير عذر مقبول أو في وقت غير مناسب، فإن هو فعل صح التنحي، ولكن يكون متعسفاً ويكون مسؤولاً عن تعويض الموكل².

الحالة الثانية: إذا كانت الوكالة صادرة لصالح أجنبي كأن يكون معهوداً إليه بوفاء دين لأجنبي في ذمة الموكل من المال الذي يقع في يده لهذا الأخير، فعند ذلك لا يجوز للوكيل التنحي إلا بتوفير ثلاثة شروط وهي:

- (1) أن تقوم أسباب جدية تبرر التنحي.
- (2) أن يخطر الوكيل الأجنبي بالتنحي.
- (3) أن يمهله وقتاً كافياً ليتخذ ما يلزم لصيانة مصالحه.

فإذا أخل الوكيل بشروط هذه الشروط الثلاثة، فإنه لا يجبر على المضي في تنفيذ الوكالة، لأنه لا يجوز إجبار أحد على عمل شخصي وإنما يكون مس وول، عن تعويض الأجنبي. أما إذا كانت الوكالة لصالح الوكيل نفسه فإنه يجوز له التنحي دون شرط لأنه هو الذي يقدر مصلحته الشخصية³.

¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط، ج 7، المرجع السابق، ص : 670.

² بوعيدالله رمضان، المرجع السابق، ص : 155.

³ بوعيدالله رمضان، المرجع السابق، ص 158.

خلاصة الفصل الأول

تبيننا لنا من خلال دراستنا للفصل الأول والمتضمن إنشاء وانقضاء عقد الوكالة التجارية أنه

ينشأ عقد الوكالة التجارية كسائر العقود فإذا تحققت شروط انعقاد ينشأ عقد الوكالة التجارية صحيحاً ويرتب آثاره القانونية، كما أن عقد الوكالة التجارية عقداً ينشأ بين التجار (شخص طبيعي أو شخص معنوي) فيجب أن تتوفر في كل من الموكل و الوكيل الأهلية اللازمة لممارسة النشاط التجاري، وكذا ألا يشوبهم عيبا من عيوب الرضا حتى لا يبطل عقد الوكالة التجارية، والغرض في عقد الوكالة التجارية يتمثل في قيام الوكيل التجاري بأعمال تجارية لحساب الموكل التاجر، أما سبب عقد الوكالة التجارية يتمثل في السبب الباعث و الدافع كل من الموكل التاجر و الوكيل التجاري إلى إنشاء عقد الوكالة، أما فيما يخص الشكلية أو الرسمية في عقد الوكالة التجارية تعود إلى طبيعة العمل محل الوكالة التجارية.

أما طرق انقضاء عقد الوكالة التجارية ينقضي عقد الوكالة التجارية لأسباب ترجع إلى القواعد العامة تنتج عن انقضاء العمل محل الوكالة أو بانقضاء الأجل أو قد ينقضي بالإفلاس أو التنازل كذا الفسخ، وإما لأسباب ترجع لخاصية عقد الوكالة كتحتي الوكيل أو موت الموكل أو الوكيل .

الفصل الثاني

آثار على عقد الوكالة

التجارية

الفصل الثاني: آثار عقد الوكالة التجارية

يرتب العقد بصفة عامة آثار بالنسبة لأطرافه كما يمكن أن يرتب آثارا بالنسبة للغير ، وبما أن عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة لجانبين فهو يرتب آثار قانونية على طرفيه بمجرد قيامه صحيحا، فيلتزم كل من الوكيل والموكل بتنفيذ التزامه وفق ما أتفق عليه ،لذا سوف نقسم هذا الفصل إلى مبحثين، المبحث الأول نتناول فيه آثار العقد بالنسبة للوكيل أما الآثار بالنسبة للموكل فنتناولها في المبحث الثاني

المبحث الأول: آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للوكيلالتجاري

لم ينص م ج على آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للوكيل في نص المادة 34 ق ت لذا يجب علينا الرجوع للقواعد العامة في ق م المتعلقة بالوكالة العادية وسنعالج آثار عقد الوكالة من ناحيتين ،ناحية التزامات الوكيل ونخصص لها مطلب هي و الضمانات الممنوحة له أما المسؤولية فسندرسها في المطلب الثاني.

المطلب الأول: التزامات وضمانات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية

ينقسم هذا المطلب إلى فرعين الأول التزامات الوكيل في عقد الوكالة التجارية أما الثاني فهو بعنوان ضمانات الوكيل في عقد الوكالة التجارية

الفرع الأول: التزامات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية

لم يتطرق م ج الى التزامات الوكيل في ق ت بل ترك ذلك للقواعد العامة في القانون المدني في المواد 575 وما يليها¹.

و بالرجوع الى نصوص القانون نجد أن الوكيل التجاري يلتزم بتنفيذ الأعمال الموكولة إليه بمقتضى عقد الوكالة وفقا للقواعد العامة المتعلقة بتنفيذ الوكالة والتعليمات الصادرة إليه من الموكل ،فيما

¹ (سمير جميل حسين الفتلاوي ، المرجع السابق ، ص : 373 .

يتعلق بماهية الأعمال التي يجب عليه القيام بها ، ولا سيما فيما يتعلق بالبضاعة المتعاقد عليها ، وكميتها و ثمنها وبسائر الشروط المتعلقة بالعقد الذي يجريه الوكيل مع الغير لحساب الموكل¹.

حيث نصت م 65 من ق م على أنه " إذا اتفق الطرفان على جميع المسائل الجوهرية في العقد و احتفظا بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد ، ولم يشترطا أن لا أثر للعقد عند عدم الاتفاق عليها ، اعتبر العقد منبرما .

و إذا قام خلاف على المسائل التي لم يتم الاتفاق عليها ، فإن المحكمة تقضي فيها طبقا لطبيعة المعاملة و لأحكام القانون والعرف العدالة "

ويتضح من نص المادة أنه يجوز على الموكل و وكيله أن يتفقا على المسائل التفصيلية التي لها علاقة بموضوع الوكالة لاحقا ولا يؤثر ذلك على العقد

حيث يلتزم الوكيل التجاري بالعمل الموكل إليه ، وهو يلتزم بوسيلة و ليس بنتيجة ، ويقوم بالمهمة بمعيار الرجل العادي فقد نصت المادة 576 من القانون المدني الجزائري على انه " يجب دائما على الوكيل ان يبذل في تنفيذه للوكالة عناية الرجل العادي "

أولا : التزام الوكيل التجاري بتنفيذ الوكالة

I. القاعدة: يلتزم الوكيل بما اتفق عليه ضمن عقد الوكالة التجارية المبرم بينه وبين موكله و يرتب على ذلك أنه لا يجوز أن يتجاوز حدودها، فان تجاوزها عد ذلك خطأ يستوجب التعويض أو الفسخ أو كليهما ، فالوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يتجاوز الحدود المرسومة وذلك حسب ما نصت عليه الفقرة الأولى من المادة 575 ق م

II. الاستثناء: وان أراد أن يتجاوز حدودها فعليه إخبار الموكل بذلك قبل القيام بالتصرف و مع ذلك تجيز المادة سالفه الذكر في فقرتها الثانية خروج الوكيل عن حدود وكالته متى كان المستحيل عليه

¹ (إلياس ناصيف ، موسوعة الوسيط في قانون التجارة ج 8 (العقود التجارية) ، الموسوعة الحديثة للكتاب ، طرابلس - لبنان ، 2008 ، ص : 182 .

إخطار الموكل سلفا إذا كانت الظروف يغلب معها الظن بأنه ما كان يسع الموكل إلا الموافقة على هذا التصرف¹.

تبين لنا المادة 575 ق ت شرطين يستوجب توافرها ليستطيع الوكيل التجاري تجاوز حدود الوكالة

الشرط الأول: كون ظروف الحال تبين أنه ما كان على الموكل إلا الموافقة على التصرف.

الشرط الثاني: استحالة إخبار الموكل عن التجاوز و أن الخوف من ضياع الصفقة هو الدافع

و في حالة توفر هذين الشرطين تتصرف آثار العقد إلى الموكل حتى ولو جاوز الوكيل التجاري حدود وكالته لكن يجب على الوكيل أن يبادر بإخطار الموكل بخروجه عن حدود وكالته ليتبين موقفه فمثلا في حالة ما إذا كان الوكيل التجاري مكلفا بأعمال تجارية معينة ، ويتطلب منه في كل مرة يقوم فيها بالتعاقد مع الغير الحصول على الموافقة المسبقة من الموكل ، وكانت هناك فرصة فيها مصلحة للموكل يتوجب على الوكيل استغلالها ولم يتمكن من أخذ موافقة الموكل ففي هذه الحالة يجوز التعاقد مع الغير طالما هناك ضرورة استدعت استغلال هذه الفرصة، و من ثم الحصول على موافقة الموكل وإن كان في ذلك خروج عن حدود الوكالة، بشرط أن يقوم بتنفيذ العمل المكلف به، مراعى ذلك مصلحة الموكل² . وليس للوكيل أن يوكل شخص آخر للقيام بالعمل الموكل فيه إلا بموافقة موكله

ثانيا : التزام الوكيل التجاري بتقديم الحساب

تنص المادة 577 من ق . م . ج على انه " على الوكيل أن يوافي الموكل بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه في تنفيذ الوكالة، وان يقدم له حسابا عنها "

ويتبين لنا من خلال هذه المادة انه يجب على الوكيل التجاري أن يقدم حسابا و الالتزام بتقديم الحساب له مرحلتين :

وسبب ذلك انه يعمل بصورة مستقلة عن الموكل ويتمتع بحرية أثناء عمله و اختيار طريقة التعامل و اختيار العمال الذين يعاونوه في عمله³.

¹سمير جميل حسين الفتلاوي ، المرجع السابق ، ص : 375 .

² (الياس ناصيف الكامل ، قانون التجارة ج 1 ، ط 1 ، منشورات بحر المتوسط و منشورات عويدات ، بيروت ، باريس ، 1981 ، ص : 308.

³ سمير جميل حسين الفتلاوي ، المرجع السابق ، ص : 377 و 378 .

1. إخطار الموكل بالمعلومات الضرورية :

حيث يتعين على الوكيل أن يعلم موكله المعلومات ذات أهمية فقط وليس ملزما بأن يعلمه بكل مساعيه (مثل الزيارات من اجل استئجار شقة) لكن يجب أن يبلغه بكل العناصر التي تظهر أو تبرز فجأة للسماح للموكل بتكليف تعليماته وجعلها تتلائم مع الوضعية الجديدة (مثل إذا كان الوكيل التجاري يشتري منقولات للموكل من أجل إعادة بيعها) يجب عليه أن يخطر بثمر البيع ...)

ويجب على الوكيل أيضا أن يعلم موكله أيضا بالنتيجة التي توصل إليها مهما كانت طبيعتها، فإذا قام بإبرام التصرف وجب عليه إعلام الموكل به و إذا اخفق في ذلك فإنه يجب عليه إعلامه بذلك أيضا.

II. تقديم الحساب للموكل:

1) الوكيل المنفرد:

إذا تم الوكيل التجاري تنفيذ الوكالة وجب عليه أن يقدم حسابا عنها للموكل لتاجر ، ويجب أن يكون حسابا مفصلا شاملا لجميع أعمال الوكالة ومدعما بالمستندات حتى يتمكن الموكل من أن يستوثق من سلامة تصرفات الوكيل ، و للموكل الحق في رفض الحساب إذا لم يكن مؤيد للمستندات ، كما يجب أن يحتوي على كافة المصاريف التي أنفقها الوكيل في تنفيذ الوكالة و المبالغ التي استلمها¹.

كما يمكن أن يكون الوكيل التجاري شخص معنوي وذلك بأن تكون شركة تجارية غرضها ممارسة الوكالة التجارية.

2) الوكلاء المتعددون:

¹ عكاك حكيمية و بلعيد صارة ، عقد الوكالة التجارية (مذكرة ماستر) ، جامعة بجاية عبد الرحمان ميرة ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، 2013 ، ص : 37.

وإذا تعددوا الوكلاء قدموا حسابا واحدا إلا إذا كانت أعمال الوكالة مجزأة عليهم فكل وكيل يقدم حسابا مستقلا عن أعمال وكالته ، وإذا وجب على الوكلاء أن يقدموا حسابا واحدا كانوا متضامنين في التزامهم بتقديمه .

والحساب الذي يقدمه الوكيل يدرج فيه ما للموكل وما عليه مثال ذلك أن يكون للموكل مبالغ قبضها الوكيل ثمن ما باعه أو أجره ما أجره أو وفاء لحق الموكل في ذمة الغير ، و ممتلكات الموكل كانت مودعة لدي الغير و استردها الوكيل و أوراق مالية اشتراها الوكيل لحساب الموكل ، وان يكون على الموكل المصروفات التي أنفقها الوكيل في السفر الذي اقتضاه تنفيذ الوكالة وأجرة نقل الأشياء والتأمين عليها ، والضرائب و الرسوم التي دفعت ، السمسرة التي أعطاه الوكيل للوسيط في الصفقة و الثمن الذي اشترى به الأوراق المالية أو غيرها من الأشياء لحساب الموكل ، والأجرة التي انفق عليها مع الموكل .

فيدرج الموكل كل هذا في حساب واحد لا يتجزأ مكون من أصول وخصوم والرصيد بعد استنزال الخصوم من الأصول هو الذي يجب الوفاء به للوكيل (كما هو الأمر في الحساب الجاري) وتفنى ذاتيه هذه المبالغ وهي مدرجة في الحساب ، فلا تكون حقوق أو ديون مستقلة بعضها عن بعض ، ولا ينتج أي منها فوائد مستقلة ، بل الذي ينتج الفوائد هو رصيد الحساب ولا تقع المقاصة بين مبلغ و آخر على وجه الاستقلال ، بل تقع بين مجموع الأصول و مجموع الخصوم لأن الحساب لا يتجزأ كما سبق القول ، فإذا أفلس الموكل أو الوكيل لم يكن لطرف الأخر أن يحتج بامتناع المقاصة في مبلغ معين بسبب الإفلاس¹ .

ثالثا : التزام الوكيل التجاري برد ما بيده للموكل التاجر

يلتزم الوكيل برد جميع الأشياء التي تعود ملكيتها أو انتفاعها إلى الموكل بعد انجاز الوكالة ، فلو كان موضوع الوكالة مثلا بيع بضاعة للموكل وباعها للغير فعلى الوكيل في هذه الحالة أن يرد قيمتها وما تبقى منها للموكل عند نهاية عقد الوكالة ، و إذا كان الوكيل مكلفا بشراء بضاعة لمصلحة الموكل التاجر عليها أن يسلمها للموكل عند نهاية الوكالة² حيث يلتزم الوكيل برد ما للموكل في يده وكذلك برد الأوراق والسندات

¹ عبد الرزاق احمد السهوري ، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص : 495 و ما يليها .

² عادل علي المقدادي ، القانون التجاري وفقا لاحكام قانون التجارة العماني رقم 55 لسنة 1990 ، ط1 ، دار الثقافة لنشر والتوزيع ، 2007 ، ص : 340 .

1. **رد الوكيل التجاري للموكل ما في يده:** يلتزم الوكيل برد كل ما كسبه لحساب الموكل ، سواء عمل الوكيل باسم الموكل أي كانت جميع المعاملات تكون باسم مباشرة كمشراء منزل أو سيارة... تتم عملية الشراء مباشرة بينه وبين البائع أو عمل باسمه الشخصي ، فلو عمل باسمه الشخصي فاشترى المنزل الموكل في شرائه باسمه فانقلت إليه الملكية وجب عليه أن ينقل ملكية هذا المنزل للموكل ، و إذا تسلم الوكيل لحساب الموكل ممتلكات ، أو بضائع وجب عليه ردها بالذات إلى الموكل، ولا يصح أن يرد قيمتها ما لم يكن مفوض في بيعها فعند ذلك يبيعها ويسلم ثمنها للموكل ، كذلك إذا تسلم عملة أجنبية لحساب الموكل متى كان الأمر يتعلق بالتجارة الخارجية وجب عليه تسليم هذه العملة بذاتها ، وإذا كان في يد الوكيل للموكل أوراق مالية و تعرضت لتلف وجب على الوكيل أن يسلم للموكل قيمة ما اتلف من الأوراق المالية ، وللموكل أن يسترد من الوكيل الممتلكات التي له بدعوى استحقاق ، إلى جانب دعوى الوكالة لأنه هو المالك لها¹.

ويرد الوكيل للموكل ما تسلمه لحسابه حتى لو لم يكن مستحقا للموكل فليس للوكيل أن يبحث فيما تسلمه لحساب الموكل هل هو من حقه أو لا ، هذا إلا أن الموكل هو الذي يطالب برد الغير مستحق ، ومن ثم يرد الوكيل للموكل ما اقتضاه من الغير فوق ما يكون الغير ملزما به ما دام قد اقتضاه لحساب الموكل و إذا لم يحم بذلك واستعمل تلك الأموال لحسابه الخاص و لفائدته وتسبب بذلك في إضرار للموكل وجب عليه التعويض وفقا لأحكام المسؤولية المدنية ، كما يعتبر مبددا تقوم عليه كذلك المسؤولية الجزائية نتيجة تبديده و ذلك وفقا ما نصت عليه المادة 376 ومن قانون العقوبات الجزائي من الأحكام المقررة لجنحة خيانة الأمانة.

حيث تنص على أنه " كل من اختلس أو بدد بسوء نية أوراقا تجارية أو نقودا أو بضائع أو أوراقا مالية أو مخالصات أو أية محررات أخرى تتضمن أو تثبت التزاما أو إبراء لم تكن قد سلمت إليه ، إلا على سبيل الإجازة أو الوديعة أو الوكالة أو الرهن أو عارية الاستعمال، أو لأداء عمل بأجر أو بغير أجر بشرط ردها أو تقديمها أو لاستعمالها أو لاستخدامها في عمل معين ، و ذلك إضرارا بمالكها أو واضعي اليد عليها أو حائزها ، يعد مرتكبا لجريمة خيانة الأمانة ، ويعاقب بالحبس من (3) أشهر إلى (3) سنوات، و بغرامة مالية من 20.000 إلى 100.000 دج ."

ويتضح لنا من نص المادة أن الوكيل التجاري إذا قام باختلاس أو تبديد أوراق تجارية أو أوراق مالية

¹ عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط ج 7، ص : 502 و 503 .

أو بضائع موكله وبسوء نية وبسوء نية يعاقب بجريمة خيانة الأمانة وفق ما نصت عليه المادة أعلاه وذلك متى توافرت أركان الجريمة

الركن المادي المتكون من :

- نشاط إجرامي المتمثل في الاختلاس أو التبيد
- محل الجريمة المتمثل في الشيء المقوم بالمال ، المادي ، المنقول و المملوك للغير.
- تسليم الشيء الصادر عن إرادة حرة و غير مشوبة بعيب من عيوب الرضا ، وفقا لأحد عقود الأمانة (إيجار ، عارية ، وكالة ، وديعة ...)

الركن المعنوي المتكون من :

- قصد عام بعنصره العلم و الإرادة
- قصد خاص المتمثل في نية التملك و حرمان مالك المال الحقيقي منه و تبيد المال
- محل الجريمة المتمثل في الشيء المقوم بالمال، المادي، المنقول و المملوك للغير.

وتطبق خيانة الأمانة على كل وكالة مهما كان مصدرها، سواء كانت مجانية أو بأجر، اتفاقية أو قانونية¹.

II. رد الأوراق و المستندات: ويجب على الوكيل أيضا ، و بعد إنهاء الوكالة ، أن يرد ما في يده من أوراق و مستندات و تتعلق بالوكالة و تخص الموكل ، فقد يكون الموكل أعطاه أوراقا ووثائق يستعين بها في تنفيذ الوكالة ، كدفاتر و سجلات و غير ذلك من الأوراق و الوثائق ، فيجب على الوكيل عند انتهاء الوكالة أن يرد كل ذلك للموكل ، كما قد يحصل الوكيل أثناء تنفيذه للوكالة على مستندات تخص الموكل ، كما انه إذا أبرم عقد شراء لحساب الموكل أو استأجر له عين ، فيجب في هذه الأحوال على الوكيل أن يرد للموكل عقد الشراء أو عقد الإيجار².

رابعاً : التزام الوكيل التجاري بالمحافظة على أموال الموكل التاجر

قد يتطلب تنفيذ الوكالة التجارية أن تكون أموال الموكل في حيازة الوكيل التجاري ، كما لو أرسل الموكل البضائع الى وكيله وطلب منه بيعها ، إذ تعتبر هذه البضائع بعد وصولها إلى الوكيل التجاري في

¹ لحسين بن شيخ آث موليا ، المرجع السابق ، ص 101 و 102 .

² عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط ج7، المرجع السابق، ص : 510 .

حكم الوديعة لديه ، و عليه يجب على الوكيل التجاري أن يكون أميناً و محافظاً عليها و يبذل في ذلك عناية الرجل العادي فيكون مسئولاً عن أي تلف يقع على أي شيئاً كانت تحت يد الوكيل من طرف موكله إلا إذا كان سبب الهلاك راجع إلى قوة قاهرة ، و إذا كانت الأموال المودع لديه تنتج منافع ثمار فإن الوكيل التجاري يلزم برد هذه المنافع و الثمار¹.

الفرع الثاني: ضمانات الوكيل التجاري

توجد ضمانات في ق ت و أخرى في القواعد العامة لمشرع الجزائري لم يتطرق لكل ضمانات الوكيل التجاري الخاصة به في القانون التجاري أو باقي القوانين المرتبطة بالتجارة تؤمن له حقوقه مثل في استفتاء أجرته و المصاريف التي أنفقها أثناء تنفيذه لوكالته إلا أن المادة 34 من ق ت التي تعطيه الحق في إنهاء عقد الوكالة التجارية ، ومن ثم فيجب الرجوع إلى القواعد العامة ، المادة 200 من ق م ج التي أفرت له الحق في الحبس، وكذلك المادة 584 التي نصت على تضامن الموكلين فيما بينهم، وبما أن الوكالة التجارية في غالب الأحيان لها نفس شروط و أحكام الوكالة العادية، لذلك سنقوم بإسقاط حقوق الوكيل بالعادي على حقوق الوكيل التجاري و هو حق الامتياز.

أولاً: الحق الوكيل التجاري في فسخ عقد الوكالة التجارية

يجوز للوكيل التجاري فسخ عقد الوكالة التجارية الغير محددة المدة و ذلك في حالة صدور خطأ من جانب الموكل التاجر وهذا ما يوضحه نص المادة 34 من ق ت.

ثانياً: الحق الوكيل التجاري في حبس الأشياء التي تحت يده

تنص المادة 200 من ق م ج على انه " لكل من التزم بأداء شيء أن يمتنع عن الوفاء به ما دام الدائن لم يعرض الوفاء بالتزام المدين، أو مادام الدائن لم يقدم بتقديم تأمين كاف للوفاء بالتزامه هذا " و طبقاً لهذه المادة فإنه للوكيل التجاري الحق في حبس البضاعة المرسله إليه أو المسلمة له أو المودعة لديه من الموكل²، ويعرف الحق في الحبس على انه امتناع الوكيل عن تسليم البضاعة حتى

¹ عزيز العيكي، شرح القانون التجاري (الأعمال التجارية ، التجار ، المتجر ، العقود التجارية)، ج 1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان، 2008 ، ص : 354 .

² مصطفى كمال طه، العقود التجارية ، (د.ط)، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية ، 2005 ص : 102 .

يحصل على مستحقاته المالية من الموكل و تشمل العمولة والفوائد والمصاريف التي تكبدها في حفظ البضاعة ويستعمل الوكيل هذا الحق لإجبار الموكل على تنفيذ التزاماته ويظل الحق مقرر به ما دامت البضاعة تحت يديه ، أما إذا خرجت عن حيازته فقد الحق في حبسها ، وليس من الضروري أن تكون المبالغ المستحقة للوكيل التي من أجلها يمارس حقه في الحبس ذات صلة مباشرة بالبضائع المحبوسة حيث انه حتى ولو كانت المبالغ المستحقة هي عبارة عن فوائد مثلا غير مرتبطة بصورة مباشرة بالبضاعة أمكن للوكيل حبس البضاعة إلى غاية استفاء حقوقه.

كما انه يمكن للوكيل أن يحبس الوثائق المسلمة له من طرف الموكل من أجل تنفيذ الوكالة لغاية حصوله على أجره لان التزام الموكل بأداء الأجر مرتبط بالتزام الوكيل برد الأشياء والوثائق المسلمة له لأداء مهمته¹ ولكن هناك شيئا لا يجوز للوكيل أن يحبسه بل يجب عليه أن يرده للموكل عند انتهاء الوكالة لو كانت له حقوق في ذمة الموكل لم يستوفيتها ، و ذلك هو سند التوكيل لان بقاء هذا السند في يد الوكيل بعد انتهاء الوكالة لا مبرر له ويغشى أن يستعمله الوكيل بعد أن زالت وكالته .

بعد أن يؤدي الوكيل الحساب للموكل ويرد إليه جميع ما فيده له من مال و أوراق ومستندات وفوائد مستحقة يعطيه الموكل مخالصة بإبراء ذمته و إذا اقتصر الموكل على إقرار أعمال الوكيل ، فغالبا ما يكون المقصود من ذلك أن يقر الموكل تصرفات الوكيل مع الغير فتكون نافذة في حقه دون أن يكون في ذلك إبراء لذمة الوكيل من مسؤوليته قبل الموكل وذلك ما لم يستخلص من الظروف أن هذا الإقرار يتضمن أيضا إبراء ذمة الوكيل ، على أن المخالصة بإبراء ذمة الوكيل ليس من شأنها في الأصل أن تبرأ ذمة الوكيل مما عسى أن يكشف عنه الموكل فيما بعد من خطأ أو تقصير ارتكبه الوكيل فيبقى هذا الأخير مسئولا عن خطأه بالرغم من المخالصة بل أن للموكل بعد أن يصادق على الحساب الذي قدمه له الوكيل ، أن يطلب منه إذا كانت الظروف تبرر ذلك.

وذلك كله ما لم يتبين في وضوح من المخالصة أن الموكل قد أراد إبراء ذمة الوكيل نهائيا من مسؤوليته عن جميع أعمال الوكالة ، ويشترط في هذه الحالة ألا يكون الوكيل قد حصل على مخالصة عن طريق الغش كأن أخفى عن الموكل مستندات أو معلومات أخرى ، و في حالة ما إذا امتنع الموكل من إعطاء الوكيل مخالصة بإبراء ذمته جاز للوكيل أن يرفع عليه دعوى يطلب فيها الحكم ببراءة ذمته من أعمال الوكالة ، و إذا لم يتحصل الوكيل على مخالصة بإبراء ذمته ولا على حكم بذلك كان معرضا

¹ لحسين بن شيخ آث موليا ، المرجع السابق ، ص : 103 .

لرجوع الموكل عليه في كل وقت إذا كان هناك وجه لذلك ، كما انه لا يتقدم حق الرجوع هذا إلا ب 15 سنة من وقت تقديم الحساب للموكل ، فإن لم يقدم الوكيل حساباً ، سقطت دعوى تقديم الحساب نفسها بانقضاء 15 سنة وتبدأ المدة في السريان من وقت إنهاء أعمال الوكالة ، على أن التقدم لا يمنع الموكل من أن يرفع دعوى استحقاق على الوكيل يسترد بها أعياناً في يد الوكيل مملوك له ، ولا يجوز للوكيل أن يحتج بالتقدم المكسب لأن يده كوكيل على هذه الأشياء التي تحت يده يد عارضة¹.

ثالثاً : حق الامتياز

للكيل التجاري حق امتياز على البضاعة التي في حيازته ويرتبط الامتياز بحق الوكيل في الحبس إذ يجب أن تكون البضاعة في حوزة الوكيل لكي يتقرر له الامتياز والديون الممتازة هي بذاتها الديون التي من أجلها يستطيع الوكيل ممارسة حقه في الحبس ، ويترتب على امتياز الوكيل أن له التقدم على باقي الدائنين عند توزيع ناتج بيع البضاعة في المزاد العلني ، وفي جميع الأحوال يشترط أن تكون هذه المبالغ قد استحققت للوكيل بسبب عقد الوكالة دون اعتبار لما كانت هذه المبالغ تتعلق بالبضائع أو الأشياء التي لا تزال في حيازة الوكيل والتي يمارس عليها حقه في الحبس أو ببضائع أو أشياء أخرى خرجت من حيازته².

ولي تطبيق هذا الحق يجب أن يكون الوكيل التجاري حائزاً للبضائع والأشياء فإذا خرجت عن حيازته فقد حقه في الامتياز وهذا ما تنص على المادة 202 من ق م في فقرتها الأولى والتي تتعلق بالحق في الحبس لكن بما أن الحق في حبس البضاعة مرتبط بالحق في الامتياز فإن هذه المادة تطبق على هذه الحالة كذلك

" ينقضي الحق في الحبس بخروج الشيء من يد حائزه أو محرزه "

ويتضح من خلال نص هذه المادة أنه إذا خرجت البضائع والأشياء التي كانت تحت يد الوكيل من حيازته سقط حقه في الامتياز

ويرد الامتياز على البضائع وغيرها من الأشياء التي يرسلها إليه الموكل أو يودعها لديه أو يسلمها له وقد تكون البضائع مسلمة للوكيل فعلاً أو وضعت تحت تصرفه في أو في مخزن عام أو

¹ عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط ج 7 المرجع السابق ، ص : 513 .

² منير قزمان ، المرجع السابق، ص: 61 و 62 .

خاص أو مودع لديه بعد شرائها و تسلمها وحينئذ يثبت الامتياز للوكيل التجاري بمجرد التسليم أو الإيداع لحيازته للبضاعة وكذلك يثبت الامتياز على البضائع المرسلة إلى الوكيل التجاري بمجرد الإرسال ويشترط في ذلك سند ممثل لها كسند الشحن أو أي وثيقة نقل أخرى .

ويضمن الامتياز أجره الوكيل والمصاريف التي أنفقها لتنفيذ عقد الوكالة و كذلك يضمن المبالغ التي دفعها الوكيل عن موكله¹.

ويكون امتياز الوكيل التجاري في استقاء حقوقه مقدم على جميع الامتيازات الأخرى ما عدا المصاريف القضائية و المبالغ المستحقة للخزينة العامة من ضرائب و رسوم و حقوق أخرى وهذا ما قضت به نص المادتين 990 و 991 من ق م

رابعاً: تضامن الموكلين

نصت المادة 584 من ق م على انه " إذا وكل أشخاص متعددون وكيلا واحدا في عمل مشترك كان جميع الموكلين متضامنين تجاه الوكيل في تنفيذ الوكالة ما لم يتفق على غير ذلك "

و من خلال هذه المادة يتضح لنا أن تضامن الموكلين يعد من ضمانات الوكيل التجاري أي انه إذا تعدد الموكلون في تصرف واحد كانوا متضامنين في التزاماتهم نحو الوكيل ، والأصل انه لا يقوم التضامن في الالتزامات العقدية إلا بنص أو اتفاق و ذلك و فقا لنص المادة 211 ق م ، و لما كانت التزامات الموكل ناشئة عن عقد الوكالة التجارية فإن التضامن لا يفترض ولا ينشأ بين الموكلين المتعددين كأصل عام لكن نص المادة 584 ق م خرج في هذه المسألة على القواعد المقررة في التضامن ، و قرر المشرع من خلاله تضامن الموكلين في التزاماتهم نحو الوكيل وهذا التضامن يقابله تضامن الوكلاء في التزاماتهم نحو الموكل والنص السالف الذكر يقرر تضامن الموكلين في التزاماتهم نحو الوكيل ، ولا يقرر تضامن الموكلين في حقوقهم التي تترتب في ذمة الوكيل .

ويكون هذا التضامن سواء قد نجح الوكيل في مهمته أو لم ينجح².

المطلب الثاني : مسؤولية الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية

¹ مصطفى كمال طه ، المرجع السابق ، ص : 103 و 104 .

² عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط ج 7، المرجع السابق ، ص : 570 و ما يليها .

تبقى مسؤولية الوكيل في عقد الوكالة التجارية قائمة حتى وإن أوفى بجميع التزاماته ،وعليه فإن مسؤولية الوكيل تتمثل في حالات معينة وهي مسؤولية الوكيل عن الخطأ العادي ، و مسؤولية الوكيل عن الغش والخطأ الجسيم ، مسؤولية الوكيل التجاري في حالة تعدد الوكلاء و أخيرا مسؤولية الوكيل في حالة الوكالة من الباطن

الفرع الأول : مسؤولية الوكيل التجاري عن الخطأ العادي و عن الغش والخطأ الجسيم

يسأل الوكيل التجاري عن الخطأ الذي يصيب الموكل التاجر حتى لو كان هذا الخطأ عادي،كما يسأل أيضا عن الغش و الخطأ الجسيم

أولا : مسؤولية الوكيل التجاري عن الخطأ العادي

تنص المادة 576 من ق م على انه " يجب دائما على الوكيل أن يبذل في تنفيذه للوكالة عناية الرجل العادي "

نستنتج من نص المادة أنه يجب على كل وكيل أن يبذل في تنفيذ و كالتة عناية الشخص المعتاد أي أن المعيار هنا يكون معيارا موضوعيا لا شخصيا ، فإذا لم يبذل هذه العناية يكون مسئولا عن الخطأ العادي الذي قد يصيب الموكل حتى وان ثبت أن العناية الأقل التي بذلها هي فعلا العناية التي يبذلها في تنفيذ شؤونه الخاصة ، لأنه ملزم ببذل عناية الشخص المعتاد و لو كانت هذه العناية تزيد عن عنايته بشؤونه الشخصية ، أما إذا بذل عناية الشخص المعتاد فإنه يكون قد نفذ التزامه ولا يكون بعد ذلك مسئولا عن أي ضرر يصيب الموكل حتى لو ثبت أنه كان يستطيع توقي هذا الضرر لو بذل العناية التي يبذلها في شؤون نفسه ، لأنه غير مسئول إلا عن عناية الشخص المعتاد ، ومثال ذلك كأن يتأخر الوكيل في تنفيذ الوكالة بدون مبرر فأضاع على الموكل صفقة مربحة أو كان موكلا في شراء منقولات لإعادة بيعها وكان بها عيوب ظاهرة لا تخفى عن الشخص العادي¹.

ثانيا : مسؤولية الوكيل التجاري عن الغش والخطأ الجسيم

1. مسؤولية الوكيل التجاري عن الغش :

¹ عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط ج7 ، المرجع السابق، ص : 464 و 465 .

تنص المادة 172 من ق م على انه " في الالتزامات بعمل إذا كان المطلوب من المدين أن يحافظ على الشيء ا وان يقوم بإدارته وان يتوخى الحيطة في تنفيذ التزامه فإن المدين يكون قد وفى بالالتزام إذا بذل في تنفيذه من العناية كل ما يبذله الشخص العادي ، و لو لم يتحقق الغرض المقصود . هذا ما لم ينص القانون أو الاتفاق على خلاف ذلك .

وعلى كل حال يبقى المدين مسئولاً عن غشه أو خطأه الجسيم "

يتضح من خلال نص المادة أن الوكيل التجاري يكون دائماً مسئولاً في تنفيذ و الوكالة عن غشه حتى لو اتفق مع الموكل على إعفائه من هذه المسؤولية ، أي أن الوكيل هنا يكون مسئول عن تعمدته في عدم تنفيذ الوكالة التجارية دون أن يتنحى عنها في الوقت المناسب و يكون مسئولاً كذلك إذا وكل في بيع شيء دون تحديد قيمته و عن تواطؤه مع المشتري على تخفيض الثمن ، وإذا كان في يده مال للموكل لم يجز له أن يستعمله لمصلحته الخاصة وإذا فعل ذلك بنية تملكه كان مبدداً وتحققت مسؤوليته الجنائية والمدنية أيضاً، وإذا كان موكلاً في تأجير منقولات و قام بتأجيرها بأجرة بخسة متواطئاً في ذلك مع المستأجر كان مسئولاً عن غشه ، و أيضاً يسأل في حالة إفشاء أسرار موكله لأنها قد تضر بمصلحته ويعتبر هذا غشاً يشدد من مسؤوليته .

II . مسؤولية الوكيل التجاري عن الخطأ الجسيم :

يسأل الوكيل التجاري عن الخطأ الجسيم الذي يصدر منه سواء كان هذا الخطأ صادر عن إهمال أو عن قصد مثل إهماله في دفع الضرائب وتقاضي الأجرة لان إهماله هذا قد يحدث خطأ جسيم و إذا خالف الوكيل شروط الموكل في كيفية استغلال المال و استغله في غير مصلحة الموكل كان هذا أيضاً من الأخطاء الجسيمة ويجب على الوكيل رد المال ويبقى الوكيل مسئولاً عن خطأه الجسيم حتى ولو اتفق مع الموكل على خلاف ذلك وهذا ما يتضح من نص المادة سالفه الذكر¹.

و يرجع الموكل في تحديد مقدار التعويض بمقدار الضرر الذي أصابه به الوكيل نتيجة خطئه في تنفيذ الوكالة و في حالة ما إذا لم يكن هناك ضرر فلا وجود لتعويض ونرجع في ذلك للقواعد العامة و تحديداً المواد 182 و 187 ق م هي من تبين مقدار التعويض .

الفرع الثاني : مسؤولية الوكيل التجاري في حالة تعدد الوكلاء ونائب الوكيل

¹ عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط ج 7 ، المرجع السابق ، ص : 462 وما يليها .

يكون الوكلاء التجاريين مسئولين في حالة تعددهم اتجاه الموكل ، كما يكون الوكيل التجاري مسئولاً أمام الموكل عن نائبه في حالة الوكالة من الباطن

أولاً: مسؤولية الوكيل التجاري في حالة تعدد الوكلاء

إذا تعدد الوكلاء التجاريون فإنهم لا يكونون متضامنين لا في التزامهم نحو الموكل باعتبارهم مدينين ولا التزامات الموكل نحوهم باعتبارهم دائنين ذلك لأن التزامات الوكلاء والتزامات الموكل ناشئة كلها من العقد ولا تضامن في الالتزامات العقدية إلا بنص في القانون ، ولم يرد أي نص في شأن التزامات الموكل نحو الوكلاء المتعددين فهؤلاء إذا لا يكونون متضامنين كدائنين للموكل ، بل ينقسم عليهم دين الموكل نحوهم أما في شأن التزامات الوكلاء المتعددين نحو الموكل¹ فعملاً بالفقرة الأولى من المادة 579 من ق م فالمسؤولية التضامنية للوكلاء تحقق في حالتين الحالة الأولى ما إذا كانت الوكالة غير قابلة للانقسام ونكون بصدد ذلك عندما يكون الوكلاء مكلفين بإنجاز عمل واحد ، أما الحالة الثانية تتمثل في أن ينتج الضرر اللاحق بالموكل عن خطأ مشترك².

1. عدم قابلية المحل للانقسام:

أي أن العمل محل الوكالة لا يمكنه أن يتجزأ بينهم ومثال ذلك أن يوكل شخص وكيلين في تأجير محل تجاري معين فلا يتصور في هذه الحالة أن ينفرد كل وكيل بالعمل إذ أن صفقة التأجير لا تتجزأ ، فيجب على الوكيلين أن يعملوا مجتمعين ويكونان مسئولين بالتضامن قبل الموكل في الالتزامات السابقة الذكر، أي يكون الوكيلين مسئولين بالتضامن قبل الموكل عن تنفيذ الوكالة في حدودها وعن تقديم حساب عنها للموكل وعن رد ما للموكل في أيديهما إليه.

و في حالة ما إذا سلم المستأجر في المثال السابق الذكر الأجرة لأحدهما كان الوكيلين مسئولين معاً بالتضامن عن تسليم الأجرة للموكل ، وإذا كان الوكيل الذي تسلم الأجرة قد قبل أن يؤجل جزءاً منه وقد جاوز في ذلك حدود الوكالة لأن الموكل قد اشترط أن يكون ثمن أجرة المحل التجاري كاملة ، فإن التأجيل لا ينفذ في حق الموكل لمجاوزة حدود الوكالة ويلزم المستأجر بتعجيل ما أجل من أجرة ثم يرجع على الوكيل الذي قبل التأجيل بالتعويض دون أن يرجع على الوكيل الآخر و دون أن يكون هذا الوكيل

¹ عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط ج 7، المرجع السابق ، ص : 479 .

² لحسين بن شيخ آث موليا ، المرجع السابق، ص : 112.

الأخر متضامنا مع الوكيل الأول ، ولو كان هذا الوكيل الأول لم يتجاوز حدود الوكالة ولكن تعسف في تنفيذها في ذلك مصلحة المستأجر دون مصلحة الموكل لمصلحة تربطه بالمستأجر فإن التأجيل يسري في حق الموكل لعدم مجاوزته حدود الوكالة ولكن الموكل له أن يرجع على الوكيل بالتعويض لتعسفه في تنفيذ الوكالة، ويرجع بالتعويض على هذا الوكيل وحده دون أن يكون الوكيل الآخر متضامنا معه.

II. قابلية المحل للانقسام و الضرر الذي أصاب الموكل كان نتيجة خطأ مشترك من

الوكلاء:

فإذا كانت الوكالة قابلة للانقسام كإدارة مزرعة مثلا فإن كل وكيل يكون مسئولا وحده لا بالتضامن مع غيره من الوكلاء عن تنفيذ التزاماته ، سواء في ذلك إن عمل منفردا بأن اختص في إدارة المزرعة بأعمال معينة أو عمل مع الوكلاء مجتمعين ومع ذلك لو ارتكب الوكلاء في هذه الحالة خطأ مشترك وترتب عليه ضرر للموكل فإنهم يكونون مسئولين بالتضامن على تعويض الموكل عن الضرر اللاحق به¹. واستثناءنا على ذلك لا نكون بصدد مسؤولية تضامنية في حالة تعدد الوكلاء في حالتين :

• تتمثل في الحالة التي يتجاوز فيها احد الوكلاء حدود الوكالة

• تتمثل في حالة تعسف احدهما في تنفيذ الوكالة

والهدف من اللجوء إلى وكلاء عديدين هو ضمان تنفيذ المهمة بصفة جيدة، على ذلك على الوكلاء التعاون فيما بينهم والعمل مجتمعين تحقيقا لنجاح المهمة المسندة إليهم غير أن لهم العمل منفردين في حالتين:

- **الحالة الأولى:** وتتمثل في حالة ترخيص الموكل لهم للعمل بشكل منفرد ، كأن يرخص لأحدهم التوجه إلى مصلحة الشهر العقاري للاستعلام على وضعية العقار المراد شراءه ، ولثاني الانتقال إلى مكان تواجد العقار لمعاينته و تقديم تقرير عن مواصفاته ولثالث إبرام العقد
- **أما الحالة الثانية:** فتتمثل في كون العمل المطلوب إنجازه لا يحتاج إلى تبادل الرأي كما هو عليه الحالة بخصوص قبض الدين التجاري أو الوفاء به الخ².

ثانيا: مسؤولية الوكيل التجاري عن نائبه

¹ بوعبد الله رمضان ، المرجع السابق، ص : 113 و 114 .

² لحسين بن شيخ آث ملويا ، المرجع السابق ، ص : 113 و 114.

تنص المادة 580 من ق م ج على ما يلي : " إذا أناب الوكيل عنه غيره في تنفيذ الوكالة دون أن يكون مرخصا له في ذلك كان مسئولًا عما فعل النائب كما لو كان هذا العمل قد صدر منه هو ، ويكون الوكيل ونائبه في هذه الحالة متضامنين في المسؤولية.

أما إذا رخص للوكيل في إقامة نائب عنه دون أن يعين شخص النائب فإن الوكيل لا يكون مسئولًا إلا عن خطأه في اختيار نائبه أو عن خطأه فيما أصدره له من تعليمات . ويجوز في الحالتين السابقتين للموكل و النائب الوكيل أن يرجع كل منهما مباشرة على الآخر "

فنستخلص من هذا النص أن الوكالة قد يقوم بتنفيذه ليس الوكيل نفسه ، بل شخص آخر ينيبه عنه الوكيل ، بترخيص من الموكل أو بدون ترخيص منه ، و المشرع في الفقرة الأولى و الثانية من نفس المادة قد ميز بين هاتين الحالتين في مسؤولية الوكيل عن نائبه

1) الحالة الأولى : وهي التي نصت عليها الفقرة الأولى في حالة ما إذا لم يكن مرخصا للوكيل في

إنابة غيره حيث يكون الوكيل التجاري مسئولًا مع نائبه مسؤولية تضامنية لأنه لم يكن مرخصا له من الموكل بإقامة نائب عنه ومن ثم يتحمل نتائج ذلك بالتضامن مع نائبه .

2) الحالة الثانية : والتي نصت عليها الفقرة الثانية من نفس المادة المذكورة أعلاه حالة ما إذا كان

مرخصا للوكيل التجاري في إنابة غيره أي إقامة وكيل عنه (نائبًا) بترخيص من الموكل ، فإن الوكيل التجاري يكون مسئولًا في حدود خطئه في اختيار النائب و خطئه في العمليات التي يصدرها لنائبه¹.

الفرع الثالث : مسؤولية الوكيل التجاري عن السبب الأجنبي

لا يسأل الوكيل عن السبب الأجنبي وفي ذلك تطبيق للقواعد العامة 127 ، 176 ، 177 من ق م فالوكيل ككل مدين لا يكون مسئولًا عن السبب الأجنبي ، فإذا كان الضرر الذي أصاب الموكل من جراء تنفيذ الوكالة أو التأخر في تنفيذها راجعا إلى قوة قاهرة أو حادث مفاجئ أو فعل الغير أو خطأ الموكل نفسه فإنه يكون ضررا ناجما عن سبب أجنبي ، ومن ثمة لا يكون الوكيل مسئولًا عنه ومثال ذلك لا يكون الوكيل مسئولًا إذا وكل في شراء منزل لإعادة بيعه و قبل تنفيذ الوكالة احترق المنزل أو تهدم بقوة قاهرة فأصبح بذلك تنفيذ الوكالة مستحيلًا بقوة قاهرة أو بحادث مفاجئ ، وكذلك في حالة ما

¹ بو عبد الله رمضان ، المرجع السابق ، ص : 114 وما يليها .

وكل شخص في قبض دين فلم يستطع أن ينفذ الوكالة لإعسار المدين لم يكن مسئولاً والغير هنا هو المدين المعسر و على الوكيل أن يثبت إعسار المدين فإذا ادعى الموكل أن المدين لم يكن معسراً وقت التوكيل وقد تهاون الوكيل في مطالبته حتى أعسر كان على الموكل أن يثبت دعواه فإذا أثبتها كان الوكيل مسئولاً .

و أخيراً لا يسأل الوكيل عن الضرر الذي ينجم عن خطأ الموكل نفسه فإذا كان الوكيل في حاجة إلى بيانات من الموكل لتنفيذ وكالته فتلقى منه بيانات خاطئة أو كان في حاجة إلى نقود يقدمها له الموكل فتأخر هذا الأخير عن تقديمها ، لم يكن هنا الوكيل مسئولاً عن الضرر الذي ينجم عن ذلك¹.

الفرع الرابع: تقادم دعوى المسؤولية

لم يتضمن القانون بخصوص عقد الوكالة قاعدة خاصة في التقادم ، وبذلك نرجع إلى القواعد العامة في تقادم دعوى مسؤولية الوكيل طبقاً للقواعد العامة²، وهي 15 سنة وهذا ما نصت به المادة 308 من ق م " يتقادم الالتزام بانقضاء خمسة عشر سنة ، فيما عدا الحالات التي ورد فيها نص خاص في القانون"³.

المبحث الثاني: آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للموكل التاجر

يترتب على إبرام عقد الوكالة التجارية جملة من الآثار التي تمس أطراف العقد ففي المبحث الأول عالجت آثار هذا العقد بالنسبة للوكيل في هذا المبحث سنتطرق إلى آثاره بالنسبة للموكل فالمطلب الأول يتضمن التزامات الموكل في عقد الوكالة التجارية و ضماناته أما مسؤولية الموكل في عقد الوكالة التجارية فنتناولها بالدراسة في المطلب الثاني .

المطلب الأول: التزامات و ضمانات الموكل في عقد الوكالة التجارية

¹ بو عبد الله رمضان ، المرجع السابق ، ص : 103 و ما يليها .

² لحسين بن شيخ آث موليا ، المرجع السابق ، ص : 114 .

³ وفي المواد التجارية تتراوح مدة تقادم دعوى مسؤولية الوكيل بالعمولة مابين سنة و ثلاث سنوات فهي بالنسبة لمسؤولية الوكيل بالعمولة لنقل الأشياء ، و ثلاث سنوات بالنسبة لمسؤولية الوكيل بالعمولة في نقل الأشخاص .

سنعالج التزامات الموكل ثم ضماناته على أن نخصص لكل فكرة فرع مستقل

الفرع الأول: التزامات الموكل في عقد الوكالة التجارية

يلتزم الموكل في عقد الوكالة التجارية بالالتزامات الناشئة عن العقد ومقتضياته وهذه الالتزامات تتمثل في أجره الوكيل و المصاريف التي ينفقها الوكيل لتنفيذ الوكالة وتعويض الأضرار التي قد تصيب الوكيل¹.

أولا : التزام الموكل بدفع الأجرة

إن الالتزام الأساسي المترتب في ذمة لموكل هو دفع أجره الوكيل عن الأعمال التي تقتضيها الوكالة وأجرة الوكيل في الوكالة التجارية هي مسألة أساسية مفترضة ، ما لم ينص عقد الوكالة على غير ذلك². ويستحق الوكيل التجاري الأجر بمجرد إبرام الصفقة التي كلف بها و لو لم يتم الغير المتعاقد مع الوكيل التجاري بتنفيذ التزاماته بيد أنه إذا كان الوكيل التجاري ضامنا لتنفيذ بمقتضى نص في العقد فلا يستحق له الأجر إلا إذا تم هذا التنفيذ ، ويستحق الأجر أيضا إذا لم تتم الصفقة لسبب يرجع إلى الموكل كما إذا تأخر في تسليم البضاعة المباعة أو قام بإتمام الصفقة بنفسه أو عن طريق وكيل آخر ، أما إذا لم تتم الصفقة دون أن يكون ذلك راجعا إلى خطأ الموكل فلا يستحق الوكيل أجرا ، و إنما يستحق تعويضا عن الجهد الذي قام ببذله³.

ويعرف الأجر في عقد الوكالة التجارية على أنه مقابل لما التزم به الوكيل التجاري⁴.

1. الاتفاق الصريح على الأجر:

قد يكون الاتفاق صريح في عقد الوكالة التجارية

1) الأجر نقدا: وغالبا ما يكون أجر الوكيل مبلغا من النقود ولكن لا شيء يمنع من أن يكون غير

النقود، كأن يكون نسبة مئوية من قيمة الصفقة التي يبرمها الوكيل التجاري

¹ سمير جميل حسين الفتلاوي، المرجع السابق، ص : 381 .

² إلياس ناصيف، المرجع السابق، ج 8، ص : 190.

³ مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص : 101 .

⁴ عكاك حكيمة و بلعيد صارة، المرجع السابق، ص 39 .

(2) الأجر شيئاً: يمكن أن يتفق الوكيل التجاري مع الموكل على أن يأخذ أجره حصة من العين التي يشتريها بالوكالة عنه... الخ

II. الاتفاق الضمني على الأجر :

في غالب الأحوال يكون هذا الاتفاق على الأجر ضمناً، فقد أشارت الفقرة 01 من المادة 581 ق م على ذلك، و أبرز حالات الوكيل التي يستخلص منها ضمناً أن الوكالة مأجورة هي مهنته ، فإذا كان الشخص يحترف مهنة يكسب منها عيشه فالمفروض أن الوكالة التي تدخل في أعمال هذه المهنة تكون بأجر ، وفي حالة الخلاف حول مقدار الأجر فيرجع ذلك لسلطة التقديرية للقاضي وذلك ما قضت به الفقرة 02 من المادة 581 من ق م بقولها " فإذا اتفق على أجره للوكالة كان هذا الأجر خاضعاً للقاضي إلا إذا دفع طوعاً بعد تنفيذ الوكالة"¹.

و سواء أن اتفق الوكيل التجاري و موكله على الأجر صراحة أو ضمناً فيغلب أن يكون مستحقاً للوكيل فهو يأجر عما بذل من جهد دون النظر إلى ما يفضي هذا الجهد من نتائج ، إذ أن التزامه كما سبق لنا القول هو التزام ببذل عناية لا التزام بتحقيق غاية ، ولكن لا شيء يمنع من الاتفاق على أن يكون التزام الوكيل بتحقيق غاية و في حالة عدم الاتفاق على الأجره يتدخل القاضي أو العرف التجاري السائد .

ثانياً : التزام الموكل برد نفقات الوكالة

يلتزم الموكل بأن يرد للوكيل التجاري ما أنفقه في تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد مع الفوائد من وقت الإنفاق وذلك مهما كان حظ الوكيل من النجاح في تنفيذ الوكالة ، فيحق للوكيل التجاري أن يطالب الموكل بجميع النفقات التي دفعها في سبيل تنفيذ الوكالة كنفقات النقل والإيداع و الرسوم الجمركية

¹ بو عبد الله رمضان ، المرجع السابق ، ص : 121 و ما يليها .

وقسط التأمين على البضاعة إذا كان هذا التأمين قد عقد بناء على تعليمات الموكل أو يفرضه العرف التجاري أو طبيعة البضاعة¹.

و مقابل ذلك لا يلتزم الموكل إلا بالجزء الذي يتناسب و المصاريف الحقيقية وهذا يعني أنه ليس للوكيل أن ينفق مبالغ إضافية إلا بموافقة الموكل ولل قضاء حق تقدير المصاريف المتناسبة مع الصفقة غير أنه لا يدخل في نظر الاعتبار مدي نجاح الوكيل في تنفيذ الوكالة² و في ذلك تنص المادة 582 من ق م على ما يلي: " على الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة تنفيذًا معتاد ، و ذلك مهما كان حظ الوكيل من النجاح في تنفيذ الوكالة ، فإذا اقتضى تنفيذ الوكالة أن يقدم الموكل للوكيل مبالغ للإنفاق منها في شؤون الوكالة، و جب على الموكل أن يقدم هذه المبالغ إذا طلب الوكيل ذلك " يتبين من النص المتقدم أن الموكل يلتزم بتقديم ما يقتضيه تنفيذ الوكالة من مبالغ إذا طلب الوكيل ذلك، و يلتزم برد ما أنفقه الوكيل من ماله الخاص في تنفيذ الوكالة.

1. التزام الموكل بتقديم ما يقتضيه تنفيذ الوكالة من نفقات: إذا اشترط الوكيل التجاري

صراحة أن يقدم له الموكل المصروفات الواجبة لتنفيذ الوكالة ، التزم الموكل بذلك بموجب هذا الشرط الصريح ، على أن هناك أيضا أحوالا يظهر فيها بوضوح أن تنفيذ الوكالة يقتضي أن يقدم الموكل للوكيل مبالغ للإنفاق منها في شؤون الوكالة فهذه المبالغ يلتزم الموكل بتقديمها للوكيل بموجب اتفاق ضمني يستخلص من الظروف ، و إذا طلب الوكيل التجاري من الموكل تنفيذ هذا الالتزام وتقديم هذه المبالغ و جب على الموكل تقديمها فمثال ذلك أن يوكل شخص شخصا آخر في شراء عقار بثمن كبير فالمفروض أن الوكيل قد قصد بقبوله الوكالة أن يقدم له الموكل الثمن حتى يستطيع شراء العقار و جب عندئذ على الموكل أن يقدم للوكيل ذلك الثمن ، فإذا لم يقدم 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 أن يطلب فسخ عقد الوكالة مع التعويض أن كان له مقتضى ، وذلك طبقا للقواعد العامة كما للوكيل بداهة أن ينتحى عن الوكالة³.

¹ مصطفى كمال طه ، المرجع السابق، ص : 102 .

² سمير جميل حسين الفتلاوي ، المرجع السابق ، ص : 385 .

³ بالاستناد الى نص المادة 119 من ق م والتي تنص على أنه " في العقود الملزمة للجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر بعد إعداره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد و فسخه مع التعويض في الحالتين، إذا اقتضى الحال ذلك . ويجوز للقاضي أن يمنح المدين أجلا حسب الظروف . كما يجوز له أن يرفض الفسخ، إذا كان ما لم يوف به المدين قليل الأهلية بالنسبة إلى كامل الالتزامات " .

II. التزام الموكل برد ما أنفقه الوكيل من ماله الخاص في تنفيذ الوكالة : قد يحدث كثيرا أن ينفق الوكيل من ماله الخاص ما تستلزمه تنفيذ الوكالة إما لأنه لم يوجد اتفاق صريح أو ضمني على أن يقدم الموكل هذه النفقات ، و إما لأن الوكيل لم يطلب من الموكل تقديمها وقام هو بالإنفاق من ماله الخاص ، فيلتزم الموكل في هذه الحالة بأن يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة ، فإذا وكل شخص شخصا آخر في إدارة أعماله رجع الوكيل على الموكل بما أنفقه في إدارة هذه الأعمال ، فيلتزم الموكل برد هذه النفقات مثال تذكرة السفر، الإقامة ، الدراسات ...

ويجب أن يتوافر في النفقات التي يرجع بها الوكيل على الموكل شرطان :

- 1) أن تكون نفقات إستلزمها تنفيذ الوكالة التنفيذ 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 التنفيذ المعتاد بأن بذل الوكيل في تنفيذها العناية الواجبة ولم يرتكب خطأ .
- 2) أن تكون النفقات مشروعة، فلو دفع الوكيل رشوة لم يجز له استردادها، أو عمولة توسيط ...

فمتى توافر هذان الشرطان فإنه يجب على الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقه من مصروفات ، والوكيل هو الذي تحمل عبأ إثبات ما أنفقه من مصروفات ، وله حرية في الإثبات بجميع الطرق لأن الإنفاق واقعة مادية و الوقائع المادية يجوز إثباتها بكافة الطرق ، ولكن يغلب أن يقدم الوكيل مستندات الصرف في أوراق مكتوبة كالفواتير والإيصالات ، وعلى الموكل أن يثبت عكس ما يدعيه الوكيل بالدليل العكسي¹.
ومصدر التزام الموكل برد المصروفات إلى الوكيل هو عقد الوكالة ذاته ، فالالتزام إذا عقدي وليس مبنيا على الفضالة أو على الإثراء بلا سبب².

ثالثا : التزام الموكل بتقديم المعلومات

يجب على الموكل أن يقدم للوكيل التجاري جميع المعلومات اللازمة لتنفيذ الوكالة و أن يزوده بمواصفات الأشياء محل التعاقد (السلع النماذج و الرسوم والعلامات وغير ذلك من البيانات التي تعينه على ترويج السلع موضوع الوكالة وتسويقها) ويعتبر الموكل التجاري مسئولا عما قد يصيب الوكيل

¹ بو عيد الله رمضان ، المرجع السابق ، ص : 123 و ما يليها.

² عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط، ج 7 المرجع السابق ، ص : 553 .

التجاري من أضرار من جراء إخلاله بهذا الالتزام كما لو فشل الوكيل في إبرام صفقات لعجزه عن ترويج المنتجات موضوع الوكالة بسبب غياب هذه المعلومات.

وهكذا فإن التزام الموكل بتقديم جميع المعلومات للوكيل أمر جوهري¹ بالرغم من أن التزام الوكيل التجاري هو التزام ببذل عناية لا بتحقيق نتيجة

رابعاً: تضامن الموكلين المتعددين:

تنص المادة 584 من ق . م على أنه " إذا وكل أشخاص متعددون وكيلا في عمل مشترك ، كان جميع الموكلين متضامنين تجاه الوكيل في تنفيذ الوكالة ما لم يتفق على خلاف ذلك "

يستخلص من النص المذكور أعلاه أنه إذا تعدد الموكلون في تصرف واحد كانوا متضامنين في التزاماتهم نحو الوكيل، و هذا النص يقرر تضامن الموكلين في التزاماتهم نحو الوكيل ، ولا يقرر تضامن الموكلين في حقوقهم التي تترتب في ذمة الوكيل ، فلا تضامن بينهم في هذه الحقوق ، شأنهم في ذلك شأن الوكلاء في حالة تعددهم².

و تنص هذه المادة على الشروط التالية:

I. وجود عقد وكالة: فلا بد من عقد وكالة ومن ثم لا يقوم التضامن في النيابة القانونية ولا في النيابة القضائية إذا تعدد الأصيل ، فلا يقوم التضامن بين المحجورين المتعددين نحو الولي أو الوصي أو القيم .

II. أن يكون هناك موكلون متعددون : يجب أن يكونوا عدة أشخاص موكلون للوكيل التجاري ففي هذه الحالة يكونوا متضامنين في دفع الأجر لهذا الوكيل التجاري ورد المصروفات والقيام بالالتزامات الأخرى .

III. أن تكون الوكالة في عمل مشترك : أي أن يوكلوا عدة أشخاص وكيلا تجاريا في عمل مشترك فيما بينهم (الوكلاء) مثل تأجير محل تجاري أو شراء منقولات لإعادة بيعها... ، أما إذا كانت الوكالة في أعمال مختلفة كل موكل قد وكل الوكيل التجاري في عمل خاص به ، فإن الموكلين لا يكونون

¹ منير قزمان ، المرجع السابق، ص : 170 .

² بو عبد الله رمضان ، المرجع السابق، ص : 126 و 127 .

متضامنين ، لأن الأمر يتعلق بوكالات متعددة لا بوكالة واحدة ، وهذا حتى لو صدرت هذه الوكالات المتعددة في عقد وكالة واحد ، وإذا تعدد الوكلاء في عمل واحد كانوا الوكلاء متضامنين في التزاماتهم وغير متضامنين في حقوقهم .

ولا يعتبر تضامن الموكلين من النظام العام ، حيث يمكن الاتفاق على استبعاد التضامن ، فالمادة السالفة الذكر بعد إن نصت على تضامن الموكلين المتعددين تقول " ما لم يتفق على خلاف ذلك ¹ .

الفرع الثاني: ضمانات الموكل التاجر

نص المشرع الجزائري على البعض من ضمانات الموكل التجاري في نص المادة 34 ق ت و ترك البعض الآخر إلى القواعد العامة و تحديدا في المادة 575 من ق م .

أولاً: العزل

وبالرجوع للمادة 587 من ق م نلاحظ أن المشرع أعطى للموكل حق عزل الوكيل متى أراد ذلك حيث تنص المادة على ما يلي " يجوز للموكل في أي وقت أن ينهي الوكالة أو يقيدتها ، و لو وجد اتفاق يخالف ذلك . فإذا كانت الوكالة بأجر ، فإن الموكل يكون ملزماً بتعويض الوكيل عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول "

I . إذا كانت الوكالة التجارية محددة: من خلال نص المادة سالفة الذكر نرى أن الموكل له أكبر ضمانات والتي هي عزل الوكيل أو إنهاء الوكالة أو تقييدها متى أراد ذلك غير أنه يصبح ملزماً بتعويض وكيله التجاري عن الضرر الذي لحقه جراء عزله أو إذا كان العزل بسبب غير مقبول وهذا في حال ما إذا كانت مدة الوكالة التجارية محددة.

II . إذا كانت الوكالة التجارية غير محددة: لا يجوز للموكل فسخ أو عزل وكيله التجاري دون إنذار مسبق ومطابق للأعراف إلا في حالة واحدة وهي صدور خطأ من جانب الوكيل التجاري و هذا ما بينه المشرع في مواد ق ت² .

¹ عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط، ج7، المرجع السابق، ص : 573.

² حيث نص المشرع في الفقرة 02 من نص المادة 34 ق ت على انه " إذا كان عقد الوكالة التجارية غير محدد بمدة معينة فلا يجوز لكلا الطرفين فسخه دون إخبار مسبق و مطابق للأعراف، إلا في حالة صدور خطأ من أحد الطرفين "

ثانياً: حبس الأجر: يجوز للموكل التاجر أن يحبس أجر الوكيل التجاري في حالة ما إذا لم ينفذ هذا الأخير ما ألزمه به عقد الوكالة التجارية و يحق للموكل التاجر فعل ذلك عندما يدرج في عقد الوكالة التجارية شرط الضمان.

المطلب الثاني : مسؤولية الموكل التاجر

لقيام مسؤولية الموكل التجاري يجب توافر أركان المسؤولية من خطأ وضرر وعلاقة سببية ثم بعد ذلك نرى هل يجوز تعويض الوكيل التجاري أم لا

الفرع الأول : أركان المسؤولية

تنص المادة 386 من ق . م على أنه " يكون الموكل مسئولاً عما أصاب الوكيل من ضرر دون خطئ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا "

يتضح لنا من هذه المادة أنه يجب توافر الأركان التالية لقيام المسؤولية على الموكل

أولاً: الخطأ :

عدم وجود خطأ في جانب الوكيل أي أنه ولا يكون الموكل مسئولاً عن الضرر الذي يصيب الوكيل بسبب تنفيذ الوكالة إلا إذا كان لم يثبت خطأ في جانب الوكيل ، فإذا ارتكب الوكيل خطأ في تنفيذ الوكالة كأن تجاوز حدود التوكيل فأصبح مسئولاً نحو من تعامل معه أو ارتكب خطأ جعله مسئولاً قبل الغير ، أو ارتكب خطأ جعله مسئولاً قبل الغير ، أو ارتكب مخالفة حكم عليه بالغرامة فيها فإن الموكل لا يكون مسئولاً عن تعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء الحكم عليه بالتعويض أو بالغرامة ، فإذا لم يثبت خطأ في جانب الوكيل فإن الموكل يكون مسئولاً سواء حدث ضرر للوكيل بخطأ الموكل أو بخطأ الغير أو بقوة قاهرة¹.

ثانياً: الضرر:

¹ بو عبد الله رمضان ، المرجع السابق ، ص : 126 .

فإذا أصيب الوكيل بالتسمم بسبب تعرضه لغازات سامة تنبعث من البضاعة أو قد يتعرض لحادث أثناء النقل ، أو يتعرض إلى ضرر ناتج من الانتقال من مكان إلى مكان آخر أو إلى مصاريف المأكل والسكن ، يكون الموكل مسئولاً عن تعويض هذه الأضرار¹.

ثالثاً: العلاقة السببية :

يجب أن يكون تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً هو السبب المباشر في الضرر ، فإذا خرج الوكيل في تنفيذ الوكالة عن السلوك المعتاد ، و إذا لم يكن تنفيذ الوكالة هو السبب المباشر في الضرر ، انتفتت المسؤولية عن الموكل حتى لو كان الضرر قد تحقق في مناسبة الوكالة ، فإذا وكل شخص في شراء سيارة ، و أثناء تجربته للسيارة اعترم شراءها دهس شخصاً في الطريق فتحققت مسؤوليته باعتباره حارساً للسيارة لا بناء على خطأ ثبت في جانبه فإنه يكون مسئولاً عن التعويض نحو المصاب

ويرجع بهذا التعويض بهذا على الموكل إذ هو ضرر أصابه و خسارة تحملها بسبب تنفيذه للوكالة تنفيذاً معتاداً².

و يستوى في ذلك أن يكون الضرر الذي أصاب الوكيل قد ظهر في تنفيذ الوكالة أو ظهر بعد أن تم تنفيذها فما دام تنفيذ الوكالة هو السبب فالموكل ملتزماً بالتعويض في كل الأحوال³.

الفرع الثاني: التعويض

والترم الموكل بتعويض الوكيل عن الضرر الذي أصابه بسبب تنفيذ الوكالة مصدره عقد الوكالة بالذات شأن هذا الالتزام في ذلك شأن الالتزام برد المصروفات التي أنفقاها الوكيل في التنفيذ المعتاد للوكالة ، ومن ثم فمسؤولية الموكل عن تعويض الضرر مسؤولية عقدية لا تقصيرية ويترتب على ذلك أمران

• الأمر الأول : أنه يجوز للموكل أن يشترط إعفاءه من هذه المسؤولية ولو كانت مسؤولية تقصيرية لما جاز له ذلك .

¹سمير جميل حسين الفتلاوي ، المرجع السابق، ص : 386 .

² بو عيد الله رمضان ، المرجع السابق ، ص : 125 و 126 .

³ عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط ج 7، المرجع السابق، ص : 564 .

- الأمر الثاني : أن التزام الموكل بالتعويض يسقط بمضي 15 سنة طبقاً للقواعد العامة في المسؤولية العقدية ، وتسري المدة من وقت وقوع الضرر أو من وقت التصديق على الحساب ، و لو كانت المسؤولية لسقط الالتزام بثلاث سنوات أو 15 سنة بحسب الأحوال¹.

خلاصة الفصل الثاني:

و نستخلص من دراسة آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة لطرفيه أن بموجب هذا العقد يترتب في ذمة الوكيل والموكل جملة من الالتزامات و يقابلها ضمانات تكفل لكل منهم حقه ، و بينا فيه أيضاً مسؤولية كل منهما في هذا العقد

الآثار المترتبة على عقد الوكالة التجارية بالنسبة للوكيل التجاري :

¹ أنور العمروسي ، العقود الواردة على العمل في القانون المدني ، ط 1 ، منشأة المعارف ، الإسكندرية ، 2002 ، ص : 425.

فالوكيل التجاري يلتزم بتنفيذ عقد الوكالة فلا يجوز له أن يتجاوز حدودها، ويلتزم بتقديم حساب للموكل كذلك يلتزم برد ما للموكل في يده من مال وسندات... الخ ، و بالمقابل يكون للوكيل جملة من الضمانات التي تؤمن له حقه في استثناء أجرته وهي الحق في حبس البضاعة ، و حق الامتياز و أيضا تضامن الموكلين ويكون الوكيل في عقد الوكالة التجارية مسئولاً عن الخطأ العادي و عن الغش والخطأ الجسيم و كذلك يكون مسئولاً في حالة تعدد الوكلاء و الوكالة من الباطن ولكن لا يسأل عن السبب الأجنبي .

الآثار المترتبة على عقد الوكالة التجارية بالنسبة للموكل التاجر :

يلتزم الموكل في عقد الوكالة التجارية بدفع أجره الوكيل و رد نفقات الوكالة و عليه أيضا أن يقوم بتقديم معلومات للوكيل لمساعدته على تنفيذ وكالته ، ويلتزم الموكلين في حالة تعددهم تجاه الوكيل أثناء تنفيذ الوكالة ما لم يتفق على خلاف ذلك ، و للموكل الحق في إنهاء أو تقييد عقد الوكالة متى أراد ذلك ، ويكون الموكل مسئول عن تعويض الضرر الذي قد يصيب الوكيل أثناء تنفيذه لعقد الوكالة التجارية في حالة ما إذا كان تنفيذ الوكالة هو سبب الضرر ولم يكن هذا الخطأ الذي تسبب في الضرر من جانب الوكيل نفسه .

الخاتمة

خاتمة:

أن لعقد الوكالة التجارية أهمية بالغة في حياة التجارة لما له من دور كبير في توسيع نطاق نشاطهم داخل وخارج الوطن و تشجيعهم على خلق أفاق مستقبلية جديدة ، حيث أصبح التاجر يبرم العديد من الصفقات باسمه ولحسابه عن طريق الوكيل التجاري والذي يلتزم فيها بنقل إرادة الموكل إلى الغير الذي يتعامل معه

و الغاية التيلجاً التجارة من أجلها إلى عقد الوكالة التجارية هي توفير الجهد والوقت الذي يتطلبه العمل التجاري وتغطية أكبر مجال من المتطلبات والحاجيات التجارية التي يتطلبها السوق و كذلك لتحقيق اكبر قدر من الربح و لضمان التوسع والبقاء في ظل المنافسة الموجودة بين التجار .

نستنتج من خلال دراستنا لهذا لموضوع :

لكي ينشأ عقد الوكالة التجارية وينتج آثاره بشكل سليم لا بد أن تتوفر فيه شروط العقد و المتمثلة في التراضي بين طرفي عقد الوكالة ، كما يجب أن يكون محل هذا العقد مشروعاً و مما يجوز التعامل فيه حيث أنه إذا كان محل عقد الوكالة التجارية غير مشروع عد العقد باطلا ، و أيضا لا بد من وجود غرض يدفع كل من المتعاقدين إلى إبرام هذا العقد فالغرض الذي من أجله يقوم التاجر بتوكيل غيره هو إبرام التصرفات القانونية نيابة عنه أما الغرض الوكيل من هذا العقد هو الحصول على أجرة مقابل هذه الإنابة أما فيما يخص مسألة الشكلية في عقد الوكالة التجارية يبقى أمر نسبي حيث من المتعارف عليه أن هذا العقد يعد من العقود الرضائية الذي لا يتطلب شكلية معينة إلا أنه في بعض الأحيان يجب توافر ركن الشكلية وذلك حسب نوع التصرف ، وينقضي عقد الوكالة التجارية بأسباب تعود للقواعد العامة و أخرى خاصة بعقد الوكالة .

وينتج هذا العقد آثار في ذمة طرفيه حيث يلتزم الوكيل بتنفيذ حدود الوكالة و كذلك يلتزم بتقديم الحساب لموكله و يجب عليه أيضا رد كل ما بيده للموكل و مقابل ذلك لهذا الوكيل ضمانات تكفل له حقوقه من بينها حق الامتياز و حق الحبس ، و يكون الوكيل التجاري مسئولا عن غشه خطأه الجسيم ، أما الموكل فيكون ملزما بتقديم جميع المعلومات الضرورية والتي تخص موضوع الوكالة للوكيل وكذلك يلتزم بدفع الأجرة له و برد جميع نفقات الوكالة ، و يكون أيضا للموكل مجموعة من الضمانات التي تكفل

له حقه و المتمثلة في العزل و حبس الأجر... ويكون الموكل مسئولاً عن الضرر الذي يصيب الوكيل نتيجة تنفيذه للوكالة.

بالرغم من الأهمية البالغة التي يقدمها عقد الوكالة التجارية والتطور الذي يضيفه على البيئة التجارية من حيث التوسيع الكبيرة في المعاملات بين التجار و الذي يساهم بدوره في النمو الاقتصادي، إلا أن المشرع الجزائري لم يخص عقد الوكالة التجارية بنصوص خاصة كافية حيث ورد ذكرها في مادة واحدة فقط في القانون التجاري وهذا ما أدى بنا إلى الرجوع إلى القانون المدني باعتباره الشريعة العامة والذي بدوره ينظم القواعد العامة لعقد الوكالة .

و بما أن المشرع الجزائري لم يتناول عقد الوكالة التجارية بالتفصيل فإننا نقوم بتقديم جملة من

الاقتراحات التالية:

- وضع نصوص قانونية تتماشى وطبيعة الوكالة التجارية ضمن القانون التجاري حتى نميزها عن الوكالة بصفة عامة.
- بيان ضمانات كل طرف من أطراف عقد الوكالة التجارية في قانون خاص بها.
- وضع قانون خاص يتضمن مزولة مهنة الوكالة التجارية .

و نأمل من المشرع الجزائري أن يكمل هذه النقائص التي تجعل من عقد الوكالة مبهما بالنسبة للعديد من الأفراد سواء كانوا تجارا أو غيرهم.

قائمة المصادر

و المراجع

Les références

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: النصوص القانونية

(1) القوانين و الأوامر

- القانون رقم 08_04 المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1425، الموافق 14 أوت سنة 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية.
- القانون رقم 02_05 المؤرخ في 06 فبراير 2005، المعدل و المتمم للأمر رقم 59_75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، و المتضمن القانون التجاري.
- الأمر رقم 58_75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني.
- الأمر رقم 156_66 المؤرخ في 08 يونيو 1966، المعدل و المتمم، المتضمن قانون العقوبات.

ثانياً: المؤلفات

(1) الكتب:

- (1) أحمد محرز، القانون التجاري الجزائري (العقود التجارية)، الجزء الرابع، دار النهضة العربية للطباعة و النشر، بيروت، 1980_1981 .
- (2) إلياس ناصيف، الكامل في قانون التجارة ،الجزء الأول، منشورات بحر المتوسط ومنشورات عويدات، باريس_بيروت، 1981 .

قائمة المصادر و المراجع

- (3) أنور العمروسي ، العقود الواردة على العمل في القانون المدني ، الطبعة الأولى ، منشأة المعارف ، الإسكندرية ، 2002 .
- (4) بوعبد الله رمضان، أحكام عقد الوكالة في التشريع الجزائري ، ط 2، دار الخلدونية لنشر و التوزيع، القبة الجزائر، 1429هـ 2008 م.
- (5) سمير جميل حسين الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية ، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2001.
- (6) شادلي نور الدين، القانون التجاري (الأعمال التجارية_التاجر_المحل التجاري) ، دار العلوم لنشر و التوزيع، عنابة، 1424هـ 2003 م.
- (7) شربل طانيوس صابر، عقد الوكالة في التشريع و الفقه و الإجتهد، بيروت لبنان، 1998 .
- (8) عادل علي المقدادي، القانون التجاري وفقا لأحكام قانون التجارة العماني رقم 55 لسنة 1990،(مفهوم العمل التجاري_ مصادر القانون التجاري العماني_ الأعمال التجارية_ التاجر المتجر_ العقود التجارية)، ط1، دار الثقافة لنشر و التوزيع، عمان الأردن، 1428هـ 2007م.
- (9) عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد ، الجزء السابع ، ط 3، العقود الواردة على العمل و المقاوله و الوكالة و الوديعة و الحراسة ، المجلد الأول ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت لبنان، 1998.
- (10) عبد القادر البقيرات، مبادئ القانون التجاري (الأعمال التجارية ، نظرية التاجر ، المحل التجاري ، الشركات التجارية)، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2011 .
- (11) عزيز العكيلي ، الوجيز في شرح القانون التجاري (الأعمال التجارية ، التجار ، المتجر،العقود التجارية)، الطبعة الأولى ، دار الثقافة للنشر و التوزيع ، عمان ، 2008 م .
- (12) عزيز لعكيلي، الوسيط في شرح القانون التجاري ، الجزء الأول، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان 2008.
- (13) علي فيلاي، الإلتزامات(النظرية العامة للعقد)، طبع بالمؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، الرعاية الجزائر، 2008.

- 14) عمار عمورة، **الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري** (الأعمال التجارية_التاجر_الشركات التجارية)، دار المعرفة، باب الوادي الجزائر، 2009.
- 15) فرحة زراوي صالح، **الكامل في القانون التجاري الجزائري** (الأعمال التجارية - التاجر - الحرفي الأنشطة التجارية المنظمة - السجل التجاري)، ابن خلدون لنشر و التوزيع، النشر الثاني، 2003.
- 16) لحسن بن الشيخ آث ملويا، **عقد الوكالة** (دراسة فقهية، قانونية و قضائية مقارنة)، دار هومة لنشر و التوزيع، الجزائر، 2013.
- 17) محمد صبري السعدي ، **الواضح في شرح القانون المدني** (النظرية العامة للالتزامات ، مصادر الالتزام ، العقد ، الإرادة المنفردة) ، دار هومة لنشر و التوزيع ، عين مليلة الجزائر، 2008 .
- 18) محمد صبري السعدي، **شرح القانون المدني الجزائري النظرية العامة للالتزامات** (مصادر الالتزام التصرف القانوني، العقد و الإرادة المنفردة)، الجزء الأول، ط 2، دار الهدى للطباعة والنشر و التوزيع، عين مليلة الجزائر، 2004.
- 19) مصطفى كمال طه، **العقود التجارية**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- 20) منير قزمان ، **الوكالة التجارية** (في ضوء الفقه و القضاء)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013.
- 21) نادية فضيل ، **القانون التجاري الجزائري** (الأعمال التجارية_التاجر_المحل التجاري)، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2007.

2) الرسائل و المذكرات العلمية:

- عكاك حكيم، بلعيد صارة، **عقد الوكالة التجارية**، (مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق)، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية، السنة الجامعية 2012_2013.

الفهرس

الفهرس

الصفحة	العنوان
II - I	الإهداء
III	الشكر والتقدير
IV	قائمة الاختصارات
أ-د	مقدمة
06	الفصل الأول: إنشاء و انقضاء عقد الوكالة التجارية
06	المبحث الأول: إنشاء عقد الوكالة التجارية
07	المطلب الأول: التراضي
07	الفرع الأول: طرفي عقد الوكالة التجارية
08	أولا : تعريف التاجر
08	ثانيا: شروط اكتساب صفة التاجر
11	الفرع الثاني: التعبير عن الإرادة
11	أولا : التعبير الصريح
12	ثانيا : التعبير الضمني
12	الفرع الثالث : عيوب الرضا
13	أولاً: الغلط
14	ثانيا : التدليس
15	ثالثاً : الإكراه
16	رابعاً : الاستغلال
18	المطلب الثاني: المحل في عقد الوكالة التجارية
18	الفرع الأول : الأعمال التجارية بحسب الموضوع
18	أولاً : الأعمال التجارية المنفردة
21	ثانيا : الأعمال التجارية بحسب المقاول

22	الفرع الثاني : الأعمال التجارية بحسب الشكل
22	أولا : التعامل بالسفينة
23	ثانيا: الشركات التجارية
23	ثالثا : الوكالات و مكاتب الأعمال
23	رابعا: العماليات الواردة على المحلات التجارية
23	خامسا : العقود التجارية المتعلقة بالتجارة البحرية والجوية
24	الفرع الثالث: الأعمال التجارية بالتبعية
24	أولا : أساس نظرية الأعمال التجارية بالتبعية
25	ثانيا: تطبيقات نظرية التبعية
28	المطلب الثالث: سبب عقد الوكالة التجارية
28	الفرع الأول: النظرية التقليدية في السبب
28	أولا : مضمون النظرية التقليدية
30	ثانيا: الشروط الواجب توافرها في السبب
31	ثالثا : تقدير النظرية التقليدية
31	الفرع الثاني: النظرية الحديثة في السبب
31	أولا: مضمون النظرية الحديثة
32	ثانيا: شروط الباعث
34	المبحث الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية
34	المطلب الأول: الانقضاء لأسباب ترجع إلى القواعد العامة
34	الفرع الأول: انقضاء الوكالة التجارية انقضاء مؤلفا عن طريق تنفيذها
35	أولا : انقضاء العمل محل الوكالة التجارية
35	ثانيا:انقضاء الأجل المعين للوكالة التجارية
38	الفرع الثاني: الانقضاء قبل التنفيذ
39	أولا : الإفلاس ونقص الأهلية
39	ثانيا:التنازل عن عقد الوكالة

40	ثالثا: استحالة تنفيذ الوكالة التجارية
41	رابعا: الفسخ وتحقق الشرط الفاسخ
41	المطلب الثاني: الانقضاء لأسباب خاصة بعقد الوكالة
42	الفرع الأول: انتهاء الوكالة بناء على الاعتبار الشخصي
42	أولا: انقضاء الوكالة بموت الوكيل التجاري
43	ثانيا: انقضاء الوكالة بموت الموكل التاجر
44	الفرع الثاني: انقضاء الوكالة لأسباب ترجع إلى أن عقد الوكالة لازم
44	أولا: انقضاء الوكالة بعزل الوكيل التجاري
45	ثانيا: انقضاء الوكالة بتحي الوكيل التاجر
48	خلاصة الفصل الأول
50	الفصل الثاني : آثار عقد الوكالة التجارية
50	المبحث الأول : آثار عقد الوكالة بالنسبة للوكيل التاجر
50	المطلب الأول : التزامات و ضمانات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية
50	الفرع الأول: التزامات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية
51	أولا: التزامات الوكيل التجاري بتنفيذ الوكالة التجارية
52	ثانيا: التزام الوكيل التجاري بتقديم الحساب
54	ثالثا: التزام الوكيل التجاري برد ما بيده للموكل التاجر
57	رابعا: التزام الوكيل التجاري بالمحافظة على أموال الموكل التاجر
57	الفرع الثاني: ضمانات الوكيل التجاري
57	أولا : الحق في فسخ عقد الوكالة التجارية
57	ثانيا: الحق في حبس الأشياء التي تحت يده
59	ثالثا : حق الإمتياز
60	رابعا: تضامن الموكلين
61	المطلب الثاني : مسؤولية الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية

61	الفرع الأول : مسؤولية الوكيل التجاري عن الخطأ العادي و الغش والخطأ الجسيم
61	أولاً: مسؤولية الوكيل التجاري عن الخطأ العادي
62	ثانياً : مسؤولية الوكيل التجاري عن الغش والخطأ الجسيم
63	الفرع الثاني : مسؤولية الوكيل التجاري في حالة تعدد الوكلاء ونائب الوكيل
63	أولاً: مسؤولية الوكيل التجاري في حالة تعدد الوكلاء
65	ثانياً: مسؤولية الوكيل التجاري عن نائبه
66	الفرع الثالث : مسؤولية الوكيل التجاري عن السبب الأجنبي
66	الفرع الرابع : تقادم دعوى المسؤولية
67	المبحث الثاني : آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للموكل التاجر
67	المطلب الأول: التزامات و ضمانات الموكل في عقد الوكالة التجارية
67	الفرع الأول : التزامات الموكل في عقد الوكالة التجارية
67	أولاً: التزام الموكل بدفع الأجرة
69	ثانياً : التزام الموكل برد نفقات الوكالة
71	ثالثاً: التزام الموكل بتقديم المعلومات
71	رابعاً: تضامن الموكلين المتعديين
72	الفرع الثاني : ضمانات الموكل التاجر
72	أولاً: العزل
73	ثانياً: حبس الأجر
73	المطلب الثاني : مسؤولية الموكل التاجر
73	الفرع الأول : أركان المسؤولية
73	أولاً: الخطأ
74	ثانياً: الضرر
74	ثالثاً: العلاقة السببية

75	الفرع الثاني : التعويض
76	خلاصة الفصل الثاني
78	الخاتمة
81	قائمة المصادر والمراجع
85	الفهرس
-	الملخص

ملخص:

إن عقد الوكالة التجارية هو عقد يقوم بمقتضاه الوكيل بإنابة الموكل للقيام بأعمال تجارية باسم ولحساب موكله قصد إتمام جميع نشاطاته التجارية المتعددة وذلك لكثرة معاملاته و نشاطاته التجارية، وينشأ و ينقضي هذا العقد شأنه شأن جميع العقود الأخرى، كما يرتب هذا العقد التزامات في ذمة طرفيه ويقابلها ضمانات تحمي لهم حقوقهم ، ويساهم عقد الوكالة التجارية إلى حد كبير في ازدهار وتطور النمو الاقتصادي على المستوى الداخلي و الخارجي.

الكلمات المفتاحية:

الوكالة التجارية، الأعمال التجارية، الوكيل، الموكل، الإنابة، ضمانات، الالتزامات.

Résumé

Le mandat commercial est un acte par lequel le mandant délègue au mandataire, le soin d'entreprendre des activités commerciales, au nom et pour le compte de son mandant, à l'effet d'accomplir toutes tâches commerciales, du fait de la multiplicité des transactions et des activités commerciales. Ce type d'acte naît et expire comme tous les autres actes. Il engendre des obligations à la charge des deux parties en contre partie des garanties protégeant leurs droits. Le mandat commercial favorise largement l'épanouissement et le développement économique soit sur le plan local ou international.

Mots clés

Mandatcommercial، activité commerciale ، mandant ، mandataire، délégation، garanties engagements.

Abstract:

The commercial power of attorney is a document by which, a principal gives a proxy, a power to carry out commercial activities, in the name and for the account of his principal, in order to accomplish various commercial tasks due to multiplication of commercial transactions. Such deed arises and expires as all other deeds. It generates obligations for both parties, in consideration of the guaranties protecting their rights. Commercial power of attorney largely contributes, to economic development, both nationally and internationally.

Key words:

Commercial power of attorney، commercial activities ، principal ، proxy delegation، guaranties ، obligations.