

جامعة عبد الرحمن ميرة - بجاية -

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم القانون الخاص

عقد الوكالة التجارية

مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق

تخصص القانون الخاص الشامل

إشراف الدكتور:

أيت منصور كمال

إعداد الطالبتين:

- عكاك حكيمة

- بلعيد صارة

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذ أغليس بوزيد.....رئيسا.

الدكتور أيت منصور كمال، أستاذ محاضر - أ - جامعة بجاية.....مشرفا ومقرا.

الأستاذ سلمان فوضيل.....ممتحنا.

السنة الجامعية : 2012 - 2013

قائمة المختصرات

1- باللغة العربية

- ج ر: الجريدة الرسمية.
- ص: صفحة.
- ص. ص: من صفحة ... إلى صفحة.

2 - باللغة الفرنسية:

- A R T : Article.
- J .O : Journal officiel.
- L .G .D.J : Librairie générale de droit et de jurisprudence.
- N° : Numéro
- Op.cit : référence précédemment cité.
- P : Page.
- p p : De page jusqu'a la page.
- V : Voir.

شكر وتقدير

نشكر الله العليّ القدير أن يسّر لنا اليسر في بحثنا هذا وخالل لنا كل عسر - بعزته ورحمته - فلنك
يا الله يا عظيم العطاء يا واسع النعم عظيم الشكر وكثير الحمد على ما أنعمت به علينا بجودك وكرمك
ثمّ الشكر بعد ذلك لأستاذنا المشرف الدكتور "أيمن منصور جمال" على ما تكرم به علينا من
توجيهات علمية وملاحظات قيمة، أذارت بحثنا منذ أولى خطواتنا فيه إلى آخر مراحلها فجزاك الله عنا وعن
سائر طلبة العلم خير الجزاء.

كما لا ننسى أن نشكر كل من قدم لنا يد العون والمساعدة من الأساتذة والأستاذات وعمال
المكتبات الجامعية.

ونشكر كل من أماننا ولو بكلمة طيبة وكل من رسم على وجهنا بسمة وكل من أعطانا الإرادة لنترك
على الأوراق بصمة فجزاك الله عنا جميعا خير الجزاء وسدد خطاكم وجعل ذلك في ميزان حسناتكم.

حكيمة وصارة.

إهداء

أهدي أولى ثماري إلى التي تربعت فوق عرش قلبي و التي نقشته بحبها و آمالها آفاق دربي إلى التي كانت و لازالت تحب قلبي و بسمة شفقي إلى أعز و أعظم امرأة أراها في هذا الوجود فأليك يا أمي ثم إليك يا أمي ثم إليك يا أمه الرائعة .

إلى الذي تكبد الممن و تحدى الصعاب ، إلى الرجل الذي عهدته متفانيا صابرا إلى الصقر النادر الذي طالما أظنني بجناحيه و أمدني بأنفس ما لديه و إلى الذي زرع في قلبي حب العلم و خدمني لأجله بكل تفاني إلى العزيز الغالي إليك يا أبتني الرائع

إلى قطرات الندى التي أبعثت قلبي إلى التي أمطرت علي بحبها و حنانها عطاء فوق العطاء و شجعتني على الإقدام مهما كانت الأسباب إلى روحك الطاهرة أزكى السلام إلى أختي " خديجة "

إلى صراحة لم تعمد و صبر لا ينضب إلى التي خدمتني كثيرا و تحملتني كثيرا إلى أختي " ليندة " إلى صادقي الأخوة إلى الباذلين بلا مقابل إلى النسور الذهبية و المعادن النقية إلى الذين واسوني كثيرا و أمانوني كثيرا إلى إخوتي الأربعة " سفيان " " إلياس " " نسيم " و " داود " .

إلى البسمة الحنون ، تغريدة القلب و أميرة العرين " بسمة " إلى صديقاتي " طارة " " نسيم " " نبيلة " " عيدة " " شريفة " " عديلة " و " فاطمة " .

إلى كل من يحبهم قلبي و لم يذخرهم قلبي و لسانهم أهدبهم أخلص تحياتي .

حكيمة .

أهدي ثمرة هذا الجهد

إلى ينبوع العنان زهرة العطف و مصدر الإطمئنان

إلى أغلى ما في الوجود والتي برضاها يرضى خالق الأكوان

إليك يا أمي

إلى صاحب الفضل و مصدر الرعاية وإلى من كان لي عوناً في دراستي

إلى من أفنى عمره من أجلنا و سهر على تعليمنا و رعايتنا

إليك يا أبي

إلى من كان دوماً إلى جانبي و ساندني أخي نبيل زاده الله علما

و إلى أخي نسيم الذي أكن له الاحترام و التقدير

إلى أختي اللتان كانتا عوناً لي نسيم و نبيلة

و إلى طائري الجنة ماسي و نهاد

إلى زميلتي و صديقة الدرب " حكيمة "

إلى صديقاتي " نسيم " " عديلة " " عيدة " " نبيلة " " شريفة " " فاطمة "

اللواتي كانت بسمتهن تبعث في القوة .

طارة

مقدمة

شهد العالم تغيرات متسارعة ومتلاحقة في كل الميادين خاصة في الميدان التكنولوجي والمعلوماتي، حيث ساهم ذلك في تلاشي كل الحواجز الجغرافية فتقاربت بذلك الأسواق في مختلف دول العالم، وتماشيا مع التطور الحاصل بفعل التقنيات المستحدثة التي ساهمت في إحداث تغيير في أساليب الإنتاج وكيفيات التسويق وتقديم الخدمات أدى إلى توسع حركة التجارة التي أصبحت لا تنحصر فقط على التجارة الداخلية بل تعدت في ذلك إلى نطاق التجارة الدولية.

ونتيجة لهذا التطور الذي ساهم في إخراج النشاط التجاري من شكله البدائي والتوسيع من دائرة التعامل فيه الذي تعدى حدود الدولة الواحدة، ورغبة من التاجر في مواكبة التطور الحاصل إستمد قوته في مواجهة ذلك من الأشخاص المحيطة به إذ لا يستطيع الاعتماد على نفسه للإمام بكامل نشاطاته. خاصة أمام كثرة المعاملات والمتطلبات التجارية أصبح غير قادر على مواجهتها بمفرده، كون هذه الأعمال التجارية يقتضي فيها أن يكون على دراية بمختلف النشاطات التجارية القائمة على السرعة والائتمان وبالتالي يصعب عليه الاتصال بحد ذاته بكل المتعاقدين معه وتغطية المتطلبات والحاجيات التجارية، هذا ما أدى من الناحية القانونية إلى البحث عن سبل وطرق تيسر على التاجر تجاوز هذه العراقيل التي قد يتعرض لها مما أدى إلى ظهور طائفة من العقود التجارية التي تقوم على الثقة المتبادلة بين طرفيها وتمثل روح التعاون بينهما، ويتم تجسيد ذلك في اتفاق قائم يقوم على توفر الإيجاب والقبول من الطرفين في القيام بالمعاملات نيابة عن التاجر إذ يخول له صلاحياته وسلطاته في التصرفات المناب فيها، ذلك ضمانا للتوسع والبقاء في ظل المنافسة التي تواجههم.

ومن هنا يبرز مفهوم عقد الوكالة الذي بدأت بواده في القانون الروماني وقد تم الوصول إلى هذه الفكرة في عصور متأخرة خاصة بعد نهاية القرن السادس عشر ميلادي أين بدأت تستقر الكثير من العناصر المميزة له وذلك نتيجة للتطور الاقتصادي الذي ساعد على التوسيع من نطاق هذا العقد.

وانتقل هذا العقد إلى عدة قوانين بما في ذلك القانون الفرنسي الذي أقرّ بفكرة الوكالة¹ التي تلعب دورا بالغ الأهمية إذ تتيح الفرصة للتجار للإفتتاح بسهولة على مصادر جديدة للربح، التطور والسيطرة على مختلف المعاملات والأرباح المرتبطة بذلك وتوسيع مجالها.

تلبي الوكالة كعقد حاجة الناس حينما تعتري الشخص عقبات القيام بمصالحه كلها وبموجب

¹ -عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني: العقود المسماة في المقالة، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة، عمان، 2005، ص.ص. 99 و100.

هذا العقد تنشأ علاقة بين الطرفين التي من خلالها يغطي الوكيل على أنواع الأعمال المنوطة بالموكل جميعا.

ومن كل هذه المميزات أكسبت الوكالة أهمية أهلتها لتكون الوسيلة المنتهجة من طرف التاجر وذلك تحقيقا لتنمية نشاطه وتبلور الزبائن نحوه، بحيث نجد الوكلاء يسعون إلى حفظ حقوق أطراف العلاقة التعاقدية وبالتالي ضرورة الاستعانة بهم، خاصة أن التاجر (الموكل) سواء كان شخص طبيعى أو معنوي لا يستطيع القيام بكافة أعماله القانونية ومتابعتها، لأنها متعددة ومعقدة خاصة وأنه غير متخصص في المجال القانوني، وبالتالي تقتضي الضرورة الاستعانة بوكلاء متخصصين في هذا المجال للقيام بكافة الأعمال المتعلقة بالموكل في حدود القانون، وبالتالي تبيان حقوق والتزامات أطراف العلاقة القانونية.

ورغم الأهمية التي يكتسبها عقد الوكالة التجارية، إلا أنه لم يحض بتنظيم خاص من طرف المشرع الجزائري وإنما اكتفى بالإشارة إليه في مادة واحدة وهي المادة 34 من التقنين التجاري⁽²⁾ وطالما أن المشرع لم يخصص لهذا العقد نظام قانوني مستقل كغيره من العقود الأخرى، اقتضى الأمر الرجوع إلى القواعد العامة المدرجة في القانون المدني الواردة في الفصل الثاني تحت عنوان الوكالة⁽³⁾.

وبناء على ما تقدم فإن هذا الموضوع في غاية الأهمية نظرا لما يثيره من مسائل جديدة بالدراسة خاصة أنه لم يحض بدراسة معمقة في التشريع الجزائري، وعلى أساس غياب أحكام خاصة لعقد الوكالة التجارية - بالرغم من الأهمية التي يكتسبها في النشاط التجاري - يتطلب منا طرح الإشكالية التالية : فيما تتمثل أحكام عقد الوكالة التجارية؟

وللإجابة على هذه الإشكالية ارتأينا إلى تقسيم الموضوع وفق خطة مقسمة إلى فصلين حيث ندرس ماهية عقد الوكالة التجارية (الفصل الأول) وأثار عقد الوكالة التجارية (الفصل الثاني).

² - أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، ج رعد 79 صادر في 30-09-1975، معدل ومتمم، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.joradp.dz

³ - أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، ج رعد 78 صادر في 30-09-1975، معدل و متمم، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.joradp.dz

الفصل الأول

ماهية عقد الوكالة التجارية

أمام تزايد نشاطات التاجر وبلوغ تجارته حدا من الأهمية، أصبح كثيرا ما يعتمد للحصول على الخدمات والأعمال التي يحتاج إليها في نشاطه التجاري على ما يقوم به من العقود مع غيره من الأشخاص، الذين لهم القدرة على توفير هذه المتطلبات والقيام بمختلف الأعمال باسم ولحساب التاجر.

ويعتبر عقد الوكالة التجارية من أكثر العقود المعتمد عليها للقيام بمختلف الأعمال التي يحتاجها التاجر، إذ يستعين به لتحقيق غايته التجارية والقيام بمختلف العمليات الخاصة به.

وقد تناول المشرع الجزائري عقد الوكالة التجارية في القانون التجاري من خلال نص المادة 34 منه، إلا أنه في حالة عدم كفاية أحكام هذه المادة يقتضي الرجوع إلى القواعد العامة التي تحكم الوكالة بصفة عامة.

فبعد تبيان مفهوم عقد الوكالة التجارية (المبحث الأول)، سنتولى دراسة صور عقد الوكالة التجارية (المبحث الثاني).

المبحث الأول: مفهوم عقد الوكالة التجارية

لا يمكن تصور قيام عقد الوكالة التجارية دون وجود علاقة بين الوكيل والموكل، أين يفوض أحدهما الآخر للقيام بأعماله باسمه ولحسابه مقابل أجر، و هذا هو وجه الاختلاف بينه وبين عقد الوكالة المدنية، التي تم النص عليها في القانون المدني تحت عنوان العقود المسماة، وبما أن عقد الوكالة التجارية يبرم بين شخصين الوكيل والموكل، فإن كل منهما يسعى إلى تحقيق غرض معين. وعلى ذلك تتحدد صفة الوكالة تبعاً لطبيعة العمل الذي يقوم به الوكيل لحساب الموكل، فإذا كانت من الأعمال التجارية اعتبر عقد وكالة تجارية، وإذا كانت من الأعمال المدنية كانت عقد وكالة مدنية، ورغم ذلك تسري أحكام الوكالة في التعاقد المنصوص عليها في القانون المدني على علاقة الوكيل التجاري بالموكل .

وبناء على هذا يقتضي من خلال دراسة موضوع عقد الوكالة التجارية تعريفه وبيان الخصائص التي تميزه عن غيره من العقود (المطلب الأول)، كما يقتضي الأمر كذلك تمييز الوكالة عن بعض العقود المشابهة، بما في ذلك العقود التي نظمها المشرع الجزائري في القانون المدني ضمن العقود الواردة على العمل (المطلب الثاني).

المطلب الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية و خصائصه

قام المشرع الجزائري بتنظيم الوكالة من خلال الفصل الثامن من الباب التاسع من القانون المدني، حيث اعتبرها من العقود المسماة وقد عرفها من خلال نص المادة 571⁽⁴⁾ منه، كما قام بتعريفها في المادة 34 من التقنين التجاري⁽⁵⁾، رغم كون التعريف من مهمة الفقه (الفرع الأول) ومن خلال التعريف الوارد في المادتين يتبين أن لعقد الوكالة التجارية خصائص تميزه عن غيره من العقود (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية

عرفت المادة 571 من التقنين المدني الوكالة كالتالي «الوكالة أو الإنابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه»، فالوكالة عقد يقوم فيه شخص بتمثيل شخص آخر والتعاقد باسمه ولحسابه بموجب السلطة المخولة له من طرف الموكل⁽⁶⁾. و عليه تستدعي الوكالة إعطاء الموكل سلطة للوكيل للقيام بعمل معين مع الغير سواء كان لعدم إمكانية الموكل بالإتمام العمل أو لعدم قدرته على القيام بها لضيق الوقت.

أما عقد الوكالة التجارية فقد اكتفى بذكرها في المادة 34 من التقنين التجاري وذلك بتعريفها على النحو التالي: «يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد إجارة خدمات» إذا فعقد الوكالة التجارية عقد يلتزم بمقتضاه شخص بالقيام بتصرفات قانونية المتعلقة بمصالح الموكل باسم ولحساب هذا الأخير مقابل مبلغ يلتزم بدفعه الموكل.

على خلاف المشرع الجزائري نجد أن معظم التشريعات قد نظمت هذا العقد بأحكام خاصة به، كالمشرع المصري من خلال المواد 148 إلى 165 من التقنين التجاري المصري⁽⁷⁾، كما أن المشرع الفرنسي نظم عقد الوكالة التجارية منذ القديم وذلك في الأمر الصادر في 23 ديسمبر 1958

⁴ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

⁵ - أمر رقم 75-59، المرجع السابق.

⁶ - بن مداني أحمد، الوساطة في المعاملات المالية (المسورة)، (مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع العقود والمسؤولية)، جامعة بن عكنون، الجزائر، 2001، ص. 18.

⁷ - قانون رقم 17 سنة 1999 المتعلق بإصدار قانون التجارة المصري، ج ر عدد 19 مكرر، الصادر في 17-05-1999،

راجع الموقع الإلكتروني التالي: www.tantawylo.com/images

أما حالياً فنظام الوكيل التجاري ينظمه القانون رقم 91-593 الصادر في 25 جوان 1991، وقد اكتمل نظام الوكيل التجاري بصدور القانون 92-506 الصادر في 1992⁽⁸⁾.

على خلاف المشرع الجزائري نجد أن المشرع الفرنسي لم يعرف عقد الوكالة التجارية وإنما عرف الوكيل التجاري وذلك في المادة 1-134 من التقنين التجاري⁽⁹⁾ على أنه كل شخص طبيعي أو معنوي يعمل بصفة منتظمة ومستقلة على التفاوض وإبرام عقود الشراء أو البيع باسم ولحساب الغير⁽¹⁰⁾، فالمشرع الفرنسي قد حدد لنا الأعمال التي يقوم بها الوكيل التجاري فيقوم إما بالتفاوض على إبرام العقود، أو إبرام العقود بصفة مستقلة ومنتظمة وذلك مقابل أجر يلتزم الموكل بدفعه⁽¹¹⁾.

على غرار المشرع الفرنسي نجد أن المشرع المصري كذلك عرف الوكيل التجاري بدلا من عقد الوكالة التجارية، وذلك من خلال المادة 148 من التقنين التجاري⁽¹²⁾ التي نصت أنه لا اعتبار الوكالة تجارية يجب أن يمارسها ويقوم بها وكيل محترف في إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير، إذا تعتبر الوكالة تجارية طالما أن النشاط الذي كلف به الوكيل القيام بأعمال تجارية لحساب الغير، مهما كانت الطريقة التي إستخدمها لتنفيذه سواء إستخدم إسمه الشخصي أو إسم

⁸ - راجع في ذلك:

DOMOLIN Pierre, "La définition du contrat d'agence protégé par la loi du 13 avril 1995", v.le cite :www.droitbeleg.ber.

⁹ - جاء النص كالتالي:

"L'agent commercial est un mandataire, à titre de profession indépendante, sans être lié Par un contrat de louage de service, est chargé, de façon permanente, de négocier éventuellement de, conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteur, d'industriels de commerçants ou d'autres agents commerciaux, il peut être une personne physique ou une personne morale...",v.: loi n°91-593 du juin 1990 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leur mandants,J O 27Juin 1991,code de commerce, de décret n°58-1345 du 23 septembre 1958 relatif aux agent commerciaux J O 28 décembre 1958 LETEC, Paris, 1998,v.le cite:www.ligifrance.gouv.fr

¹⁰ - راجع في ذلك:

COURET Alain,BARBIERI Jean- Jacques,Droit commercial, 13^eédition ,Dalloz ,Paris, 1986, p.86.

¹¹ - للتفصيل في الموضوع راجع:

PIMOR Philippe- Gean ,Le contrat d'agent commercial,v . le cit : www.gean- avocats. Fr. < articles juridique > la vie des affair .

¹² - تنص المادة على: "تطبق أحكام الوكالة التجارية إذا كان الوكيل محترفا إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير".

موكله(13) .

ومن بين التشريعات التي عرفت عقد الوكالة التجارية نجد المشرع الأردني الذي عرفه على أنه قيام شخص بإنابة غيره للقيام بتصرف جائز ومعلوم، ويشترط أن يكون هذا العمل من الأعمال التجارية التي حددها قانون التجارة الأردني، وبالتالي فالوكالة التجارية تحدد بالنظر إلى طبيعة العمل الذي يقوم به الوكيل لحساب الموكل، فإذا قام الوكيل بعمل من الأعمال التي حددها القانون التجاري كانت الوكالة تجارية، أما إذا كانت من الأعمال المدنية كانت الوكالة مدنية(14). فعقد الوكالة التجارية كما سبق الذكر قد تكون وكالة مطلقة وقد تكون متخصصة(15).

تسري الوكالة المطلقة على المعاملات التجارية، إذ يمنح الوكيل الحرية المطلقة لتنفيذ الوكالة المعهودة إليه وذلك في حالة عدم صدور أية تعليمات من الموكل أو لم يتفقا على تحديد نطاق الوكالة، فالوكيل في الوكالة المطلقة يقوم بعمله بإتباع القواعد العامة الواجبة في الوكالة حيث يتعين عليه أن يبذل عناية الرجل المعتاد، وبمراعاة مصلحة الموكل.

أما في الوكالة المتخصصة يسمح للوكيل بالقيام بمختلف الأعمال التجارية الضرورية لإتمام العملية دون الحاجة للرجوع إلى الموكل للحصول على إذن منه، فإذا صدرت من الموكل تعليمات بشأن الصفقة محل الوكالة وجب على الوكيل إتباعها والالتزام بها وعدم تجاوزها، كتحديد الموكل لسعر السلعة المراد شراءها أو بيعها، أو تحديد مدة يلتزم فيها الوكيل بإجراء العملية أو الصفقة وفي حالة تجاوز الوكيل هذه التعليمات فللموكل حق قبول أو رفض الصفقة، ويكون مسؤول عن الأضرار الناتجة جراء هذا التجاوز و يلتزم بالتعويض عن الأضرار التي تصيب الموكل(16).

الفرع الثاني: خصائص عقد الوكالة التجارية

من خلال التعاريف السابقة، نستخلص أن لعقد الوكالة التجارية خصائص ينفرد بها والتي تجعله يتميز عن غيره من العقود ولا يقل أهمية عنهم وعليه فإن خصائصه تتمثل فيما يلي:

أولاً: عقد الوكالة التجارية عقد تجاري

طبقاً لأحكام المادة الثانية من التقنين التجاري، يعتبر عقد الوكالة التجارية عمل تجاري بحسب

¹³ - مصطفى كمال طه، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص.95.

¹⁴ - العزيز العكلي، شرح القانون التجاري، دار الثقافة، عمان، 2005، ص.368 و369.

¹⁵ - يقصد بالوكالة المطلقة إنابة الموكل للوكيل في كل التصرفات عكس ما هو في الوكالة الخاصة أين يوكله في تصرفات محددة دون أي تجاوز من الوكيل، راجع في ذلك: صالح حميد العلي، المؤسسات المالية الإسلامية، مركز دراسات الاقتصاد الإسلامي، دمشق، 2008، ص.238 و239.

¹⁶ - عبد الفتاح مراد، شرح العقود التجارية و المدنية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2012، ص.243 و244.

الموضوع (17)، فالعبرة إذا بالعمل موضوع التعاقد أي طبيعة العمل الذي قام الموكل بتكليف الوكيل به، وليس بأطراف التعاقد (18)، أما فيما يخص العمل محل عقد الوكالة التجارية فيجب أن يكون عمل تجاري وعليه إذا كلف شخص بترميم منزل مقابل مبلغ معين من المال فالعقد هنا ليس تجاري لأن الترميم ليس عمل تجاري، أما إذا كلف بشراء بضاعة معينة مقابل مبلغ معين من المال أو عمولة فالعقد عقد وكالة تجارية (19). وفيما يتعلق بالموكل فإن الوكالة تعتبر بالنسبة إليه تجارية إذا كان تاجرا (20)، وكان العمل الذي قام به يتعلق بتجارته؛ أما إذا قام الموكل بعمل وثبت أن هذا العمل لا يدخل في نطاق تجارته، فالعمل في هذه الحالة عمل مدني و الوكالة تكون بالضرورة مدنية، وتعتبر كذلك بالنسبة إلى الغير. وإذا كان الموكل ليس تاجر فإن الوكالة تكون مدنية، ويترتب على تجارية عقد الوكالة التجارية نتائج تظهر بوجه خاص في الاختصاص والإثبات حيث يخضع العقد للقضاء التجاري وكذا إمكانية إثباته وفق نص المادة 30 من التقنين التجاري الجزائري (21) بكل طرق الإثبات، عملا بمبدأ حرية الإثبات في المسائل التجارية.

17- هذا ما يتفق مع المشرع الفرنسي حيث اعتبر كذلك عقد الوكالة التجارية عمل تجاري بحسب الموضوع أي أن عمل الوكيل تجاري بغض النظر إن كان الوكيل تاجر أو لا، ولا يشترط أن يمارس على سبيل الإحتراف أو في شكل مقولة، راجع: أحمد محرز، القانون التجاري، الجزء الرابع: العقود التجارية، دار النهضة العربية، بيروت، 1980-1981، ص. 175.

18- على خلاف المشرع الجزائري نجد أن المشرع المصري قد اعتد بالأطراف حيث اشترط لاعتبار الوكالة تجارية أن تمارس على سبيل الاحتراف أي في شكل مقولة، فعلى الوكيل ممارسة الأعمال التجارية على سبيل الاحتراف لحساب الغير، إذن فالاحتراف شرط جوهري لاعتبار الوكالة تجارية، وعليه فالوكالة في إبرام العقود المدنية لحساب الغير لا تعتبر وكالة تجارية وبالتالي لا تطبق عليه أحكام القانون التجاري، راجع في ذلك: هاني محمد دويدار، الوجيز في شرح العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003 ص. 47.

19- أحمد محرز، المرجع السابق، ص. 175.

20- يكتسب الشخص الصفة التجارية في حالة ممارسته لأعمال تجارية على سبيل الاحتراف والاستقلالية دون رقابة أو إشراف الموكل، فهو يستخدم خبرته في جلب العملاء وإقناعهم للتعاقد مع الموكل، للتفصيل في الموضوع راجع: المرجع نفسه، ص. 178.

21- تنص المادة على أنه: «يثبت كل عقد تجاري :

1_سندات رسمية،

2_سندات عرفية،

3_بفانورة مقبولة،

4_بالرسائل،

5_بدفاتر الطرفين،

بالإثبات بالبينة أو بأي وسيلة أخرى إذا رأت المحكمة وجوب قبولها»

ثانيا: عقد الوكالة التجارية عقد رضائي

إن عقد الوكالة التجارية من العقود الرضائية، إذ يكفي لانعقاده تطابق الإيجاب والقبول و توفر الأركان الواجب توافرها في باقي العقود (22) فلا يتطلب شكلية معينة لانعقاده، إلا في حالة وروده على تصرف يستلزم الشكلية، وبالتالي يمكن أن يبرم عقد الوكالة التجارية كتابة أو شفاهة وكما سبق الذكر فإنه يجوز إثباته بكافة طرق الإثبات (23) بما أنه يمكن إبرامه شفاهة.

ثالثا: عقد الوكالة التجارية عقد ملزم لجانبين

يرتب عقد الوكالة التجارية التزامات متقابلة في ذمة طرفيه، حيث يواجه كل من الموكل والوكيل بعضهما البعض بمجموعة من الالتزامات، فيقع على الوكيل التزام القيام بالعمل محل الوكالة لحساب الموكل مقابل مبلغ محدد من المال يلتزم الموكل بدفعه، كما على الموكل دفع تعويض عن الأضرار التي تصيب الوكيل جراء تنفيذ الوكالة، كما يتمتع الوكيل بضمانات قررها القانون لتأمين حقوقه تجاه الطرف الآخر (الموكل) كحق الحبس وحق الامتياز (24).

رابعا: عقد الوكالة التجارية من عقود المعاوضة

تتميز الوكالة التجارية بكونها عقد من عقود المعاوضة على خلاف الوكالة المدنية، إذ تعتبر هذه الأخيرة من عقود التبرع ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك، سواء كان صراحة أو ضمنا ففي عقد الوكالة التجارية يتلقى فيه كل طرف مقابلا لما أعطاه، ويتلقى الوكيل في جميع الأحوال أجرا لما قام به من عمل للموكل ولهذا الأخير مقابل المبلغ الذي يقوم بدفعه للوكيل تلقي الخدمة أو العمل الذي كلفه به (25).

خامسا: عقد الوكالة التجارية عقد غير لازم

عقد الوكالة التجارية من العقود الذي يقبل الرجوع عنه، دون أن يتوقف ذلك على إرادة

22 - باعتبار الوكالة التجارية عقدا تجاريا فإنه يشترط لانعقاده الشروط العامة المتمثلة في المحل، السبب والرضا، حيث يشترط في الموكل أن تكون لديه الأهلية التجارية التي تمكنه من القيام بالأعمال التجارية وأن لا يكون رضاه مشوبا بعيب من عيوب الرضا كالإكراه، الغلط أو التدليس؛ أما بالنسبة للوكيل فيشترط فيه الأهلية الواجب توافرها في أهلية الموكل. كما يجب أن يكون محل العقد معينا وقابلا للتصرف والنيابة فيه، راجع في ذلك: سمير جميل حسن الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص.ص. 369-372.

23 - العزيز العكيلي، المرجع السابق، ص. 369.

24 - يعتبر كل من حق الحبس وحق الامتياز ضمانات قد قررها القانون للوكيل لضمان حقوقه و سيتم تناولها لاحقا.

25 - علي محي الدين قره داغي، «التعريف بالوكالة بالفقه الإسلامي والقانون»، ص. 5، راجع الموقع الإلكتروني

التالي: www.iugaza.edu.ps/ara/research

الطرف الآخر بالتالي يجوز للموكل أن يعزل الوكيل، كما يمكن لهذا الأخير التنحي عن الوكالة ولو كان ذلك قبل انتهاء المدة المقررة لإتمام العمل محل الوكالة.
سادسا: عقد الوكالة التجارية عقد قائم على الاعتبار الشخصي

يقوم عقد الوكالة التجارية على الاعتبار الشخصي، إذ يكون فيه الشخص الوكيل محل اعتبار وذلك لاطمئنان الموكل اتجاه الوكيل بقدرته على تنفيذ العمل الموكل به، وهذا ما يجعل الشخص الوكيل في عقد الوكالة التجارية ذي أهمية في تكوين العقد، وعليه فلا يجوز للوكيل إنابة غيره لأداء العمل المكلف به إلا في حالة حصوله على إذن من الموكل⁽²⁶⁾. والنتيجة المترتبة عن قيام عقد الوكالة التجارية على الاعتبار الشخصي انقضاء العقد بمجرد موت أحد طرفيه إلا في حالة اتفاقهما على استمرارها بعد موتهما⁽²⁷⁾.

المطلب الثاني: تمييز عقد الوكالة التجارية عن بعض العقود الواردة على العمل المشابهة له

إن عقد الوكالة التجارية من العقود الواردة على العمل حيث يتولى الوكيل عن التجار مهمة إبرام العقود اللازمة لتجارتهم بإسمهم ولحسابهم، هذا ما يجعل هذا العقد يختلط مع غيره من العقود والمهم في دراسة موضوع عقد الوكالة التجارية وضع معايير تميزه عن غيره من العقود التي تتشابه معه، خاصة أن المشرع لم يضع تنظيما محكما لعقد الوكالة وعلى هذا الأساس نطبق القواعد السارية على الوكالة العادية الواردة في القانون المدني ولا شك بأن التفرقة بين عقد الوكالة التجارية وغيره من العقود الواردة على العمل بالغ الأهمية.

وبناء على هذا سنحاول تمييزه عن عقد المقاولة (الفرع الأول) ثم عن عقد العمل (الفرع الثاني) وفي الأخير نميزه عن عقد التسيير (الفرع الثالث).

الفرع الأول: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد المقاولة

لقد عرفت المادة 549 من التقنين المدني الجزائري⁽²⁸⁾ عقد المقاولة على أنه عقد يتعهد فيه شخص بالقيام بعمل لحساب شخص آخر مقابل مبلغ من المال، وهذا ما يجعله يتفق مع عقد الوكالة التجارية إلا أن كل منهما يخضع لأحكام خاصة به.

²⁶ -عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص.105.

²⁷ - يعتبر موت الوكيل أو الموكل من أسباب انقضاء عقد الوكالة التجارية والتي سنتناولها بالتفصيل عند تناول أسباب إنقضاء عقد الوكالة التجارية.

²⁸ -أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

أولاً: أوجه الاتفاق بين عقد الوكالة التجارية و عقد المقاولة

يقضي نص المادة 549 من التقنين المدني على أن « المقاولة عقد يتعهد بمقتضاها أحد المتعاقدين أن يصنع شيئاً أو أن يؤدي عملاً مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر»، وهو نفس التعريف الذي أخذ به المشرع المصري. كما عرف المشرع الفرنسي عقد المقاولة على أنه إجارة الأعمال عقد يتعهد فيه أحد الأطراف أن يقوم بعمل شيء لصالح الطرف الآخر نظير أجر متفق عليه بينهما⁽²⁹⁾ وبالعودة إلى نص المادة 34 من التقنين التجاري الجزائري السابق الذكر فإن كلا من عقدي المقاولة والوكالة التجارية يتفقان في كونهما من العقود الواردة على العمل ومن العقود المسماة الواردة في القانون المدني في الباب التاسع تحت عنوان: العقود الواردة على العمل وهما من العقود الرضائية، و بالتالي فإن محل التزام كل من المقاول والوكيل هو القيام بعمل لحساب شخص آخر وذلك مقابل بدل مناسب للعمل المؤدى. ويترتب عن العقدين (الوكالة التجارية والمقاولة) صفة التاجر حيث يسعى كل من المقاول والوكيل التجاري وراء عملهما لتحقيق الربح بالإضافة إلى كونهما من عقود المعاوضة.

ثانياً: أوجه الاختلاف بين عقد الوكالة التجارية و عقد المقاولة

بالرغم من تلاقي عقد الوكالة التجارية مع عقد المقاولة في بعض النقاط، إلا أنهما يتميزان في نقاط أخرى تتمثل في أن العمل محل عقد الوكالة التجارية هو القيام بتصرف قانوني، أما العمل محل عقد المقاولة هو القيام بتصرف وعمل مادي. كما تعد الصفة التمثيلية بين أطراف العقدين هي التي تميزهما ونجد قيام الصفة التمثيلية في العلاقة بين الوكيل والموكل وانعدام مثل هذه الصفة في العلاقة التي تحكم المقاول ورب العمل، فيعمل الوكيل باسم ولحساب الموكل وإنصرف آثار هذه الأعمال إلى الموكل باعتبار الوكيل ممثل له، أما المقاول حتى وإن كان يعمل لحساب رب العمل إلا أنه يعمل باسمه الخاص فهو لا يمثله، وبالتالي فالأعمال التي يقوم بها المقاول تتصرف آثارها إليه وليس إلى رب العمل بما أنه ليس ممثل له⁽³⁰⁾.

كما يتحمل المقاول الخسائر الناجمة عن عمله ولا يلتزم رب العمل بدفع أي تعويض عن الأضرار التي تحدث، أما الوكيل فلا يكون مسؤول عن الأضرار التي تحدث بخطأ منه بسبب

²⁹ - راجع في ذلك:

HUET Jérôme, Traité de droit civil : les principaux contrats spéciaux , L.G.D.J , Paris, 1996, p.1231.

³⁰ - توفيق زيدان، التنظيم القانوني لعقد المقاولة على ضوء أحكام القانون المدني الجزائري، (مذكرة ماجستير في القانون فرع قانون عقاري)، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2010، ص.15.

تنفيذ الوكالة تنفيذًا معتاداً⁽³¹⁾.

عادة ما يكلف الشخص بأعمال مادية وتصرفات قانونية في آن واحد، ويحمل الشخص في هذه الحالة صفتين، صفة الوكيل وصفة المقاول، فقد تطبق عليه أحكام عقد الوكالة التجارية أو أحكام عقد المقاولة، ويجب التمييز في هذه الحالة بين إمكانية الفصل بين العملين وعدم إمكانية الفصل بينهما، ففي حالة إمكانية الفصل بين العملين يعد الشخص وكيل بالنسبة للتصرفات القانونية وتسري عليه أحكام الوكالة التجارية، ويعد مقاول بالنسبة للأعمال المادية وتطبق عليه بالضرورة أحكام عقد المقاولة؛ أما إذا تعذر الفصل بين العملين ونطاق هذين العقدتين يكيف العقد في هذه الحالة حسب الصفة الغالبة، فإذا كانت الصفة الغالبة للتصرف القانوني يعد عقد وكالة تجارية، أما إذا كانت الصفة الغالبة هو العمل المادي فهو عقد مقاولة.

يتعهد المقاول بتنفيذ الأعمال في الموعد المتفق عليه فهو ملزم بتحقيق نتيجة و في حالة إخلاله بالتزاماته يتعين على رب العمل إثبات خطأ المقاول وإخلاله بالتزامه، ولا تنتفي هذه المسؤولية حتى ولو أثبت أنه بذل ما في وسعه من جهد لتنفيذ الالتزام على خلاف الوكيل الذي يلتزم ببذل عناية الرجل العادي في تنفيذ الوكالة ولا تقوم مسؤوليته إلا إذا صدر خطأ منه⁽³²⁾.

كما يختلف العقد بين من حيث الإنقضاء، وعليه عقد المقاولة لا ينقضي بموت المقاول أو رب العمل، إلا إذا كان المقاول محل اعتبار، بينما ينقضي عقد الوكالة التجارية بموت الوكيل أو الموكل.

وتظهر أهمية التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد المقاولة في أن المقاول يتمتع باستقلالية تامة عن رب العمل في ممارسة عمله ولا يكون رب العمل مسؤول عنه مسؤولية التابع عن أعمال تابعيه، في حين يعمل الوكيل بتعليمات الموكل ويكون هذا الأخير مسؤول عن أعمال الوكيل مسؤولية التابع عن أعمال المتبوع⁽³³⁾.

الفرع الثاني: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد العمل

لم يعرف المشرع الجزائري عقد العمل على غرار معظم التشريعات التي لم تتعرض لذلك، إذ تركت مهمة تعريف عقد العمل للفقه، وبالعودة إلى أحكام القانون رقم 90-11 المتعلق بعلاقات

³¹ - العمروسي أنور، العقود الواردة على العمل في القانون المدني، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003، ص.22.

³² - المرجع نفسه، ص.25.

³³ - مروش مسعودة، عقد المقاولة في القانون المدني الجزائري، (مذكرة لنيل شهادة ماجستير)، كلية الحقوق، جامعة

الجزائر، 2003، ص.ص.34-37.

العمل⁽³⁴⁾، نجده عرف الأجير بموجب المادة الثانية منه وبالتالي يمكن تعريف عقد العمل على أنه عقد بمقتضاه يلتزم شخص بأداء عمل مادي أو فكري لمصلحة شخص آخر تحت إشراف هذا الأخير مقابل أجر محدد لمدة محددة أو غير محددة⁽³⁵⁾.

ومن خلال هذا التعريف فإن عقد العمل وعقد الوكالة التجارية يلتقيان في بعض النقاط إلا أنهما يختلفان في البعض الآخر.

أولاً: أوجه الإتفاق بين عقد الوكالة التجارية وعقد العمل

يعتبر كلا من عقد الوكالة التجارية والعمل من العقود الواردة على العمل، كما أنهما من العقود الملزمة لجانبين، فكلا طرفي العقدين تقع على عاتقهما التزامات، ففي عقد العمل لا يلتزم رب العمل بدفعه للأجر إلا بعد تأدية العامل للعمل المتفق عليه⁽³⁶⁾، كما أن الوكيل يتقاضى أجر عن العمل الذي يؤديه مثله مثل العامل. وعليه لا يلتزم الموكل بدفع المبلغ من المال إلى الوكيل إلا بعد قيام هذا الأخير بالعمل محل الوكالة، سواء نجح فيها أو لم ينجح.

ومن بين نقاط التشابه بين العقدين قيام العامل والوكيل بالعمل لحساب الغير، فالعامل يعمل لحساب رب العمل والوكيل لحساب الموكل.

كما أن طريقة انقضاء العقدين لا تختلف، حيث ينقضي عقد الوكالة التجارية بموت الموكل أو الوكيل طبقاً لنص المادة 586 من التقنين المدني⁽³⁷⁾، كما ينقضي عقد العمل بموت العامل أو رب العمل⁽³⁸⁾ هذا ما نصت عليه المادة 9/66 من القانون المتعلق بعلاقات العمل، ونجد أن المادة قد عدت لنا على سبيل الحصر أسباب إنقضاء علاقة العمل ومن بين هذه الحالات نجد وفاة العامل أو رب العمل⁽³⁹⁾.

³⁴ - المواد من 1 إلى 5 من قانون رقم 90-11 مؤرخ في 21 أبريل سنة 1990 المتعلق بعلاقات العمل، ج ر عدد 17 مؤرخ في 25-04-1990، معدل ومتمم.

³⁵ - للتفصيل في الموضوع راجع: هدي بشير، الوجيز في شرح قانون العمل، الطبعة الثانية، دار الريحانة، الجزائر، 2003، ص.57، وراجع أيضاً: مروش مسعودة، المرجع السابق، ص.13.

³⁶ - يحيوي عابد، «علاقة العمل لمسيرى المؤسسات»، المجلة القضائية، العدد الثاني، 2002، ص.99.

³⁷ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

³⁸ - قنري عبد الفتاح الشهاوي، أحكام عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2001، ص.85.

³⁹ - تنص المادة على أنه: «تنتهي علاقة العمل ب... الوفاة»

ثانيا: أوجه الاختلاف بين عقد الوكالة التجارية وعقد العمل

يختلف عقد الوكالة التجارية عن عقد العمل في محلها، فإذا كان محل العمل في عقد الوكالة التجارية تصرف قانوني، أي إجراء مختلف التصرفات القانونية لحساب الموكل، فإن محل العمل في عقد العمل هو القيام بعمل مادي، وإن كان بالإمكان للتصرفات القانونية أن تكون محلا لعقد العمل (40).

وقد كان يعتمد في القديم للتمييز بين العقدين على معيار الأجر الذي يعتبر كأساس للتمييز بينهما، وعليه يعتبر العقد عمل إذا كان الأجر قد حدد وقدر بحسب الوقت سواء بالأيام أو الأسابيع أو الأشهر أو أية طريقة أخرى، أما إذا حدد الأجر على حساب العمل المؤدى أو كمية الإنتاج فهو عقد وكالة تجارية؛ إلا أن هذا الأساس لم يعد يعتمد عليه للتمييز بين العقدين على أساس عدم وجود فرق بين العامل الذي يأخذ أجره بحسب الوقت أو الوكيل الذي يأخذ أجره بحسب العمل الذي قام به، مادام أن كلاهما يعمل لحساب الغير ويأخذان أجرهما عن العمل والجهد الذي يبذلانه (41).

ويتم الإعتماد حاليا على معيار التبعية للتمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد العمل إذ يعتبر عنصر التبعية باعتباره العنصر الجوهرى في علاقة العمل المعيار الحاسم للتمييز بين العقدين حيث يتمتع الوكيل بالاستقلالية في عقد الوكالة التجارية فهو لا يعمل دائما تحت إشراف الموكل ولا يشترط قيام علاقة التبعية بينهما (42)، على خلاف عقد العمل الذي يلتزم فيه العامل بتنفيذ العقد تحت إشراف ورقابة رب العمل، فلا يكون مستقل عنه، ولهذا الأخير سلطة إعطاء أوامر وتوجيهات وما على العامل سوى الطاعة، إذ يعتبر العامل تابعا له فيكون رب العمل مسؤول عن أعمال العامل مسؤولية التابع عن أعمال المتبوع (43)، وتحكم العلاقة التي بينهما أحكام المادة 1/136 من التقنين المدني الجزائري (44)، وبالتالي يتقيد العامل بالأوامر الملقاة عليه طوال فترة

40- محمد حسين منصور، قانون العمل، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص.99.

41- زيدان توفيق، المرجع السابق، ص.13.

42- يقصد بالتبعية خضوع العامل الذي يعمل تحت خدمة، إشراف ورقابة رب العمل، وللتفصيل في الموضوع راجع : محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص.100.

43- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني:المجلد الأول العقود الواردة على العمل، المقالة ، الوكالة، الوديعة، الحراسة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1964، ص.378.

44- جاء نص المادة كالتالي: «يكون المتبوع مسؤول عن الضرر الذي يحدثه تابعه بفعله الضار متى كان واقعا منه في حالة تأدية وظيفته أو بسببها أو بمناسبتها».

العمل وينفذها في حدود العقد المبرم بينهما، على خلاف الوكيل الذي يتمتع بنوع من الحرية في تنفيذ العمل وذلك باختيار الوسائل المناسبة للوصول إلى الغاية من العقد المبرم بينهما حتى وإن تلقى تعليمات بخصوص تنفيذ العمل المسند إليه⁽⁴⁵⁾.

كما يكون العامل في عقد العمل دائماً شخصاً طبيعياً، في حين الوكيل قد يكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً. وباعتبار عقد الوكالة التجارية من العقود غير الملزمة فإنه يمكن لأحد طرفيه أن ينهي العقد ولو دون إرادة الطرف الآخر، في حين عقد العمل من العقود الملزمة فلا ينقضي إلا بانتهاء مدته إذا كان عقد محدد المدة⁽⁴⁶⁾.

وقد يرد اختلاط بين عقد العمل وعقد الوكالة التجارية في حالة ما إذا كان العامل يعمل لدى رب العمل، فيقوم بأعمال مادية وتصرفات قانونية مع إنصراف آثارها إلى هذا الأخير، كأن يقوم العامل بإبرام صفقات أو قبض ديون نيابة عن صاحب العمل⁽⁴⁷⁾، وفي هذه الحالة قد تتعارض أحكام عقد العمل مع أحكام عقد الوكالة التجارية، وعليه يجب التمييز بين إمكانية الفصل بين العاملين وحالة عدم إمكانية الفصل بينهما.

إذا كان بالإمكان الفصل بين العاملين أي بين العمل المادي والتصرف القانوني يخضع التصرف القانوني في هذه الحالة لأحكام عقد الوكالة التجارية؛ أما العمل المادي يخضع لأحكام عقد العمل، وذلك لعدم وجود أي نص يمنع من الشخص الجمع بين صفتي الوكيل والعامل⁽⁴⁸⁾؛ أما في حالة عدم إمكانية الفصل بين العمل المادي والعمل القانوني، وتعدر التمييز بينهما على أنه عقد عمل أو عقد وكالة، فإنه يتم الأخذ بالصفة الغالبة، فإذا كان يغلب عليه التصرفات القانونية فهو عقد وكالة تجارية، أما إذا كان يغلب عليه العمل المادي فهو عقد عمل⁽⁴⁹⁾.

⁴⁵ - ألان بينابنت، القانون المدني: العقود الخاصة المدنية والتجارية، (ترجمة منصور القاضي)، المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، 2004، ص.ص. 48 و 49.

⁴⁶ - للتفصيل في الموضوع راجع:

BARBEROUSSE Evelyne -Guibert, Le guide pratique du droit, Édition entièrement remise a jour, Paris, 1986, p.307.

⁴⁷ - قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص.ص. 86-89.

⁴⁸ - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص. 101.

⁴⁹ - يكن زهدي، شرح قانون الموجبات والعقود، الجزء الثالث عشر: في الوكالة، مكتبة الحلبي الحقوقية، بيروت، 1995، ص. 35.

الفرع الثالث: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد التسيير

يعتبر عقد التسيير⁽⁵⁰⁾ من العقود التي يقوم فيها الشخص بالعمل باسم ولحساب شخص آخر، وهذا ما يجعله يتفق مع عقد الوكالة التجارية ، فرغم ذلك هناك اختلاف بينهما.

أولاً: أوجه الاتفاق بين عقد الوكالة التجارية و عقد التسيير

لقد عرفت المادة الأولى من القانون رقم 01-89⁽⁵¹⁾ عقد التسيير على أن: «عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بشهرة معترف بها، يسمى مسيراً إزاء مؤسسة عمومية إقتصادية أو شركة مختلطة الإقتصاد، بتسيير كل أملاكها وبعضها باسمها ولحسابها مقابل أجر فيضفي عليها علاماته حسب مقاييسه ومعاييرها ويجعلها تستفيد من شبكاته الخاصة بالترويج والبيع » ومنه فعقد التسيير من العقود الواردة على العمل الذي يشمل طرفين أحدهما المسير باعتباره مفوضاً من قبل مجلس الإدارة أي ممثلاً له في القيام بأعمال الإدارة، والطرف الآخر يتمثل في المؤسسة العمومية الإقتصادية الذي يتولى فيها المسير كل الأعمال المتطلبة في إدارة هذه المؤسسة.

وما يتفق عليه عقد التسيير مع عقد الوكالة التجارية هو قيام الوكيل بالعمل لحساب الغير (الموكل) وله أن يتخذ كل الوسائل التي تساعد في ذلك، على غرار المسير⁽⁵²⁾ الذي له صلاحية القيام بمختلف الأعمال سواء كانت مادية أو قانونية باسم ولحساب المؤسسة وذلك وفقاً للمادة الأولى من القانون رقم 01-89. وهذا ما يتفق مع عقد الوكالة التجارية الذي يرد على الأعمال والتصرفات القانونية، كما أن عقد التسيير يقوم على الاعتبار الشخصي فيعد المسير محل اعتبار حيث أنه لو لا تمتع المسير بالشهرة لما تعاقدت معه المؤسسة أصلاً، فشخصية المسير هي الدافع

⁵⁰ - لقد نظم المشرع الجزائري عقد التسيير ضمن العقود الواردة على العمل تحت تسمية عقد التسيير إلا أنه بالعودة إلى النص باللغة الفرنسية نجده سماه بعقد المانجمنت والملاحظ أن التسمية لا تتماشى وغير ملائمة لمحتوى العقد كما أن الترجمة إلى الفرنسية غير صحيحة بحيث بدل من استعمال تسمية "contrat de gestion" استعمال تسمية "contrat de management"، للتفصيل في الموضوع راجع: معاشونبالي فطة، «اختلال التوازن في عقد التسيير»، من أعمال الملتقى الوطني حول «عقود الأعمال»، جامعة بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص.54.

⁵¹ - قانون رقم 01-89 مؤرخ في 07 فيفري سنة 1989، متمم للأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، المتضمن القانون المدني، ج ر عدد 06 صادر في 08-02-1989.

⁵² - من خلال المادة الأولى من القانون رقم 01-89 السابق الذكر، يتبين أن المسير يقوم بالإشراف على المؤسسة لتحقيق النتائج والأهداف المسطرة له، بحيث يشترط فيه أن يكون ذو شهرة معترف بها لتستفيد منها المؤسسة في تسيير أمورها وتحقيق غايتها.

إلى التعاقد، وهذا ما يتوافق في الأصل مع عقد الوكالة التجارية⁽⁵³⁾ إلا أنه بإمكان الوكيل إنابة غيره في العمل المكلف، وهذا ما يتبين من خلال المادة 580 من التقنين المدني الجزائري⁽⁵⁴⁾.

كما تنقضي علاقة العمل بمسيرى المؤسسات بأسباب الانقضاء العادية التي تنقضي بموجبها عقد الوكالة التجارية كالفسخ،التحي، وهذا ما تطرقت إليه المادتين 09 و10 من القانون رقم 89-01، كما نصت على انقضاء عقد التسيير بانقضاء المدة المحددة له أو لسبب الفسخ نتيجة إخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته التعاقدية، كما يمكن أن يفسخ العقد بإرادة أحد الطرفين الذي يتولد عنه أحقية الطرف الآخر في طلب التعويض في حالة تعرضه لأضرار جراء الفسخ.

ثانيا: أوجه الاختلاف بين عقد الوكالة التجارية و عقد التسيير

بالرغم من وجود اتفاق بين العقدين خاصة أن المسير يظهر عند ممارسة صلاحياته كوكيل إلا أن كل منهما (العقدين) يتميز بأحكام خاصة به تميزه عن الآخر. فنجد أن المسير يتمتع باستقلالية في أداء عمله وتسيير المؤسسة، لكونه مسؤول عن إدارة وتسيير أموال المؤسسة باسمها ولحسابها مقابل أجر معين، وهذا يعني أنه بمثابة صاحب العمل يتمتع بسلطات عديدة يرمي من خلالها إلى تحقيق غاية المؤسسة في التطور⁽⁵⁵⁾، تحسين المردودية ونوعية الخدمات المقدمة قصد اقتحام الأسواق الخارجية وهذا كله من خلال شخصية المسير التي تلعب دور رئيسي في ذلك، وهذا ما يتيح الفرصة لمختلف المؤسسات في إبرام عقود التسيير مع مسيرين يتمتعون بقدرات وكفاءات والتي تشكل معرفة فنية، يلتزم المسير بتوظيفها في عملية تسيير المؤسسة وهذا وفق نص المادة 04 من القانون رقم 89-01 على خلاف الوكيل التجاري فهو ملزم بتنفيذ تعليمات الموكل وفقا للأحكام الخاصة بالوكالة، من جهة أخرى يقوم المسير بأعمال قانونية وأعمال مادية فهو ملزم بالقيام بمختلف الأعمال التي من شأنها تطوير الذمة المالية للمؤسسة فيقوم بأعمال الإدارة، الحفظ والتصرف، فللمسير صلاحيات واسعة في إدارة ورقابة النشاطات القائمة في المؤسسة⁽⁵⁶⁾ أما الوكيل التجاري فإن دوره يقتصر على القيام بأعمال وتصرفات

⁵³ - أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسات العامة ذات الطابع الإقتصادي، (رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون فرع قانون الأعمال)، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص.ص. 159 و160.

⁵⁴ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

⁵⁵ - أيت منصور كمال، المرجع السابق، ص. 160.

⁵⁶ - المرجع نفسه، ص.ص. 160-163.

قانونية لمصلحة موكله الذي يكون نائباً عنه فيقوم ببيع السلع لحسابه وشراء البضائع وإبرام عقود التأمين... إلخ⁽⁵⁷⁾.

⁵⁷ - الوكيل التجاري حتى وإن كان يتمتع بنوع من الاستقلالية التي قد تمكنه من الخروج عن وكالته إلا أن ذلك يكون في حدود ضيقة ومحددة، كما أن هذه الاستقلالية لا تصل إلى حد الاستقلالية التي يتمتع بها المسير وهذا ما سيتم التطرق إليه لاحقاً.

المبحث الثاني: صور عقد الوكالة التجارية

عقد الوكالة التجارية من عقود التوسط التجاري في اتمام الصفقة، وهو يبرم بغرض مساعدة ومعاونة التاجر في نشاطاته التجارية، إذ يمارس فيه الشخص العمل المكلف به بوصفه وكيلًا عن التاجر حيث يهتم دائماً برعاية مصالح الموكل حرصاً على إستمرار تعاونه معه.

و تختلف طبيعة العقد المبرم بالنظر إلى إتجاه إرادة الموكل في كيفية إبرامه، فإذا اتجهت إلى توكيل شخص يقوم بإبرام العقود باسمه الشخصي فهو عقد وكالة بالعمولة (المطلب الأول)، أما إذا اتجهت إرادة الموكل إلى تكليف الوكيل بإبرام الصفقات والعقود باسمه هو وبالتالي اتجهت إلى إبرام عقد وكالة العقود (المطلب الثاني).

وفي جميع الأحوال يعد كلا العقدين من العقود القائمة على النيابة في التعاقد، وعلى ذلك فإن انصراف آثار العقد يتوقف على طبيعة العقد المبرم بينه وبين التاجر.

المطلب الأول: عقد الوكالة بالعمولة

تعتبر الوكالة بالعمولة صورة من صور الوكالة التجارية⁽⁵⁸⁾، التي استقر عليها العرف التجاري، فعقد الوكالة بالعمولة من العقود القائمة على النيابة في التعاقد، ذلك بتكليف شخص أو أشخاص متخصصين في المجال التجاري لإبرام الصفقات نيابة عن الموكل يربط بينهما علاقة تعاقدية، وما يميز هذا النوع من العقود كونه يتم باسم الوكيل بالعمولة ولحساب الموكل وبالتالي للعقد تعريف خاص به يميزه عن غيره (الفرع الأول)، وبما أن الوكيل بالعمولة تربطه علاقة تعاقدية بالموكل تنشأ عنها التزامات (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف عقد الوكالة بالعمولة وخصائصه

لقد أشار المشرع الجزائري إلى عقد الوكالة بالعمولة في الفقرة الثالثة عشر من المادة الثانية من القانون التجاري، الذي اعتبرها عمل تجاري بحسب الموضوع، حيث تعتبر كل عملية خاصة بالعمولة عمل تجاري، كما نجد في القانون التجاري بعض تطبيقات هذا النوع من العقود وذلك في مجال نقل الأشياء بموجب المواد (56-60)، ونقل الأشخاص بموجب المواد (69-73)⁽⁵⁹⁾.

أولاً : تعريف عقد الوكالة بالعمولة

يعرف عقد الوكالة بالعمولة⁽⁶⁰⁾ على أنه عقد مبرم بين شخصين، أحدهما الوكيل بالعمولة والآخر الموكل، فبموجب هذا العقد يلتزم الوكيل شخصاً طبيعياً كان أو معنوياً بإجراء عمل تجاري باسمه الشخصي ولحساب الموكل مقابل أجر يدفعه هذا الأخير يسمى عمولة⁽⁶¹⁾، بالتالي فالوكيل بالعمولة عند تعاقدته مع الغير يعتبر كالأصيل، يتلقى كافة الالتزامات والحقوق الناتجة عن العقد⁽⁶²⁾ إذ يستخدم اسمه الشخصي في كل العمليات التجارية دون إظهار اسم موكله على خلاف الوكيل

⁵⁸ - كما اعتبر قانون رقم 12-66 صادر سنة 1966، يتضمن القانون التجاري الأردني، ج ر عدد 1910 صادر في 30-03-1966، على أن الوكالة بالعمولة نوع من أنواع الوكالة التجارية من خلال الفقرة الثانية من المادة 80 التي تنص: «ويوجه أخص يسمى هذا العقد وكالة بالعمولة ويكون خاضعاً لأحكام الفصل الآتي عندما يجب على الوكيل أن يعمل باسمه الخاص أو تحت عنوان التجاري لحساب موكله».

⁵⁹ - أمر رقم 75-59، المرجع السابق.

⁶⁰ - لم يورد المشرع الجزائري في القانون التجاري أي تعريف لعقد الوكالة بالعمولة.

⁶¹ - للتفصيل في الموضوع راجع: أكرم ياملكي، القانون التجاري: دراسة مقارنة في الأعمال التجارية والتاجر والمتجر والعقود التجارية، دار الثقافة، عمان، 2010، ص.279.

⁶² - ونجد نفس المحتوى في نص المادة 80 من القانون رقم 12-66 السابق الذكر، والتي تنص على: «...و عندما

يجب على الوكيل أن يعمل باسم موكله تكون حقوقه و التزاماته خاضعة للأحكام الواردة بهذا الشأن في القانون المدني»

العادي الذي يمثل موكله في التصرفات محل الوكالة فيقوم بها باسم وحساب موكله⁽⁶³⁾. ومن هنا يتضح الفرق بين الوكيل بالعمولة والسمسار، فهذا الأخير يقوم بالتقريب بين شخصين لإبرام صفقة معينة وكذا البحث عن المتعاملين، دون أن يكون طرفا في الصفقة على عكس الوكيل بالعمولة الذي يبرم الصفقة باسمه الخاص وحساب موكله ويكون مسؤولا عن تنفيذها .

ومن خلال التعريف الوارد في القانون التجاري يتضح أن عقد الوكالة بالعمولة عمل تجاري بحسب الموضوع حتى ولو كان هذا العمل عمل منفرد⁽⁶⁴⁾.

لقد اكتسب هذا النوع من العقود أهمية في مجال التجارة وخدمتها، وذلك بتمكين الموكل من معرفة متطلبات السوق من سلع وخدمات، و يفضل التجار عادة اللجوء إلى هذا النوع من العقود، نظرا للثقة الممنوحة للوكيل بالعمولة، بالإضافة إلى الدور الذي يلعبه كضامن للموكل في حالة قيام الموكل بالتزاماته⁽⁶⁵⁾.

ثانيا: خصائص عقد الوكالة بالعمولة

عقد الوكالة بالعمولة عمل تجاري بحسب الموضوع ، وهذا تطبيقا للفقرة الثالثة عشر المادة الثانية من التقنين التجاري الجزائري⁽⁶⁶⁾ وتظل الوكالة بالعمولة تجارية مهما كانت طبيعة الشخص الموكل⁽⁶⁷⁾. كما أن عقد الوكالة بالعمولة عقد رضائي لا يشترط القانون لانعقاده شكلية معينة بل مجرد تطابق الإيجاب والقبول وفي سبيل قيام الوكيل بالعمولة بالعمل الموكل به يتعاقد مع الغير باسمه الشخصي لحساب الموكل⁽⁶⁸⁾. وهذا ما يستدعي ضرورة تمتع الوكيل بالأهلية التجارية

⁶³ - من خلال المادة 37 من أمر رقم 75-59 السابق الذكر، قد يلجأ الوكيل بالعمولة للتعامل مع الغير باسم موكله، وهذا ما يختلط مع مفهوم عقد الوكالة التجارية، وقد ثار بشأنه خلاف إلا أن غالبية الفقه توصل إلى أن للتمييز بينهما يتم النظر إلى طريقة التعاقد، فإذا تعاقد باسمه الشخصي اعتبر عقد وكالة تجارية وإذا تعامل باسم الموكل اعتبرت وكالة عادية، راجع في ذلك: أحمد محرز، المرجع السابق، ص.ص. 182 و 183.

⁶⁴ - الوكالة بالعمولة تكون تجارية بالنسبة للوكيل دون الموكل حيث يمكن أن يكون العقد بالنسبة إليه عمل تجاري أو عمل مدني وذلك بالنظر إلى محل عقد الوكالة بالعمولة، راجع في ذلك: أكرم ياملكي، المرجع السابق، ص. 280.

⁶⁵ - زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري: التاجر، المحل التجاري، العقود التجارية، دار الثقافة، عمان، 1995، ص. 350.

⁶⁶ - على خلاف المشرع الجزائري اعتبرت التشريعات المصرية، الفرنسية، اللبنانية والأردنية بأن الوكالة بالعمولة لا تعد تجارية إلا إذا تمت ممارستها على سبيل الاحتراف أو في شكل مقاول، راجع: عمورة عمار، العقود و المحل التجاري في القانون الجزائري، دار الخلدونية، الجزائر، 2008، ص. 69.

⁶⁷ - المرجع نفسه، ص. 69.

⁶⁸ - سمير جميل حسن الفتلاوي، المرجع السابق، ص.ص. 403 و 404.

اللازمة للقيام بالأعمال محل الوكالة، ويكون في هذه الحالة مسؤول تجاه المتعاقد الآخر⁽⁶⁹⁾. ومن هنا فعقد الوكالة بالعمولة من العقود الملزمة لجانبين يفرض التزامات على عاتق كلا الطرفين كما يتلقى كل واحد منهم عوضاً لما أعطاه. والميزة الأساسية التي يتمتع بها الوكيل بالعمولة كونه ذو اعتبار شخصي في العقد بحيث لا يجب أن ينيب غيره للقيام بالأعمال والمعاملات محل عقد الوكالة بالعمولة إلا بعد الحصول على ترخيص صريح من الموكل، كما أنه يتعاقد مع الغير باسمه الشخصي، وهذا ما يحقق عادة مصلحة الموكل في التستر وإخفاء إسمه خشية المنافسة أو لأي سبب آخر يجعله يلجأ إلى الوكالة بالعمولة.

الفرع الثاني: التزامات أطراف عقد الوكالة بالعمولة

لقد أضاف المشرع الجزائري على عقد الوكالة بالعمولة الصفة التجارية، وبما أنه عقد ملزم لجانبين فإنه يرتب التزامات متبادلة على عاتق الطرفين يحددها العقد؛ إذ تقع التزامات على عاتق الوكيل بالعمولة باعتباره نائب عن الموكل (أولاً)، وأخرى على عاتق الموكل باعتباره المفوض للوكيل بالعمولة (ثانياً).

أولاً: التزامات الوكيل في عقد الوكالة بالعمولة

يلتزم⁽⁷⁰⁾ الوكيل بالعمولة بتنفيذ العمل المكلف به، كإبرام عقود الشراء والنقل، وعليه إبرام هذه الصفقات باسمه الخاص ولحساب الموكل⁽⁷¹⁾، وعليه يمكن للموكل أن يطلب منه عدم كشف اسمه للغير المتعاقد معه وذلك لضمان نجاح الصفقة⁽⁷²⁾. كما عليه موافاته بالمعلومات الضرورية وإحاطته بكل الأمور المتعلقة بالصفقة من حيث الأسعار المتداولة في السوق والصعوبات التي قد تعترضه. وعلى الوكيل بالعمولة الالتزام بإتباع تعليمات موكله سواء كانت أمراً أو إرشادية، فإذا كانت أمراً فلا يكون للوكيل السلطة التقديرية في التنفيذ بل يجب الالتزام بدقة بالتعليمات، أما إذا

⁶⁹ - عمورة عمار، المرجع السابق، ص. ص. 70 و 71.

⁷⁰ - بالإضافة إلى الالتزامات التي تقع على الوكيل بالعمولة فإن له مجموعة من الضمانات تتمثل في حق الحبس وحق الامتياز على البضائع التي يحوزها والتي تعود ملكيتها إلى الموكل ويشمل هذا الحق الأجر والمصاريف التي يكون الوكيل بالعمولة قد دفعها عن الموكل، للتفصيل في الموضوع راجع: أحمد محمد أبو الروس، الموسوعة التجارية الحديثة: الكتاب الأول، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص. 137.

⁷¹ - للتفصيل في الموضوع راجع:

VERMELLE Georges, Droit civil : les contrats spéciaux, 3^e édition, Dalloz, Paris, 2001, p. 171.

⁷² - راجع في ذلك:

PLANQUE Gean-Claud , Contrat spéciaux , Breal , Paris, 2003, p. 160.

لم يرقم بإتباعها فـللموكل حق قبول أو رفض الصفقة. أما إذا كانت التعليمات إرشادية وتوجيهية فيستعمل الوكيل السلطة التقديرية بشرط عدم الخروج عن حدود الوكالة وعدم إلحاق أضرار بالموكل، أما في حالة عدم وجود تعليمات أصلاً فعلى الوكيل التصرف وفق ما يحقق مصلحة الموكل⁽⁷³⁾.

في سبيل قيام الوكيل بالعمل المكلف به عليه بذل عناية الرجل العادي في ذلك، وبالتالي يكون مسؤول تجاه الموكل إذا ما قصر في واجبه بعدم اتخاذه لعناية الرجل العادي، كما يجب أن لا يكون طرفاً ثاني في الصفقة المكلف بإبرامها، إلا في حالة الحصول على إذن من الموكل وذلك لوجود تعارض بين مصلحة الموكل والوكيل، وإذا قام الوكيل بالتعاقد لمصلحته فإن العقد في هذه الحالة باطل بطلان نسبي متوقف على إجازة الموكل.

يقع على الوكيل التزام آخر يتمثل في المحافظة على البضائع التي عهدت إليه من قبل الغير إلى الموكل، وعليه وضعها في أماكن مناسبة لحفظها من السرقة والضياع، واتخاذ جميع التدابير لصيانتها وحفظها من التلف أو الهلاك، ويكون الوكيل مسؤول عن التلف أو الهلاك الذي قد يصيب البضائع إلا إذا كان الهلاك أو التلف لسبب أجنبي كالقوة القاهرة، وتقع تبعة الهلاك على الوكيل وتترتب مسؤوليته عن التلف والهلاك⁽⁷⁴⁾.

كما يقع على الوكيل بالعمولة التزام بتقديم حساب عن كل الأعمال التي قام بها في الوقت المحدد لها أو ما جرى عليه العرف أو التعامل السابق بينهما⁽⁷⁵⁾، مؤيداً بالمستندات والأوراق التي تثبت صحتها، شأنه في ذلك شأن الوكيل التجاري العادي. وبما أن الوكيل بالعمولة يتلقى أجر عن الأعمال التي يؤديها، يمنع عليه تخصيص مبالغ أخرى لنفسه خارج العمولة المتفق عليها.

كما على الوكيل بالعمولة اللجوء إلى القاضي لاستصدار أمر ببيع البضائع المهدة بالتلف أو هبوط قيمتها في السوق أو عدم تلقي تعليمات بشأنها في الوقت المناسب؛ وفي حالة رفض الوكيل بالعمولة إجراء الصفقة المعهودة إليه يتوجب عليه إخطار الموكل بذلك والمحافظة على الأموال التي تكون في حوزته وإلا كان مسؤول عن هلاك وتلف هذه الأشياء⁽⁷⁶⁾.

⁷³ - أحمد محمد أبو الروس، المرجع السابق، ص.138.

⁷⁴ - زهير عباس كريم، المرجع السابق، ص.465.

⁷⁵ - راجع في ذلك:

VERMELLE Georges, Op.cit,p.172.

⁷⁶ - أحمد محمد أبو الروس، المرجع السابق، ص.ص.139و140.

ثانياً: التزامات الموكل في عقد الوكالة بالعمولة

إن عقد الوكالة بالعمولة يفرض التزامات على الطرفين وبما أن الموكل طرفاً في عقد الوكالة بالعمولة، فإنه يلتزم⁽⁷⁷⁾ برد النفقات التي يتطلبها تنفيذ عقد الوكالة التجارية كنفقات النقل والتأمين، وتدفع المصاريف التي دفعها الوكيل من يوم صرفها وللوكيل طلب التعويض عن الأضرار التي تصيبه إلا إذا كان ذلك نتيجة خطئه، حيث هناك حالات أين يقوم الوكيل بإقراض الموكل مبلغ من المال وعلى هذا الأخير ردها أو دفع ثمن البضاعة عوضاً عنه⁽⁷⁸⁾.

الالتزام الرئيسي الذي يقع على الموكل⁽⁷⁹⁾ في عقد الوكالة بالعمولة هو دفع الأجر الذي يسمى عمولة، وتحدد العمولة عادة بنسبة مئوية من قيمة الصفقة التي تمت بواسطة الوكيل لحساب الموكل، أو القيمة الإجمالية للعملية التي قام بها الوكيل⁽⁸⁰⁾، ويستحق الأجر بمجرد إتمام الصفقة حتى لو لم يقم الطرف المتعاقد بتنفيذها بشرط أن يكون بدون خطأ منه، أما إذا كان الخطأ من الموكل فإن الوكيل يستحق العمولة على أساس قيامه بعمله وليس على أساس التعويض. أما إذا كان عدم إنجاز الخدمة لا يرجع إلى الموكل فإن الوكيل بالعمولة لا يستحق الأجر وإنما التعويض عن الجهد الذي بذله⁽⁸¹⁾.

المطلب الثاني: عقد وكالة العقود

تعتبر وكالة العقود صورة من صور عقد الوكالة التجارية التي تقوم على فكرة النيابة في التعاقد حيث يتم بموجبها تكليف وكيل العقود بإبرام صفقات نيابة عن الموكل باسم ولحساب هذا الأخير، فوكالة العقود تعريف يميزها عن الصورة التي سبق ذكرها لعقد الوكالة التجارية (الفرع الأول)، بما أن وكالة العقود عقد يربط بين متعاقدين ينتج عنه التزامات (الفرع الثاني).

⁷⁷ - مقابل هذه الالتزامات يتمتع الموكل في عقد الوكالة بالعمولة بضمانات تتمثل في حق استرداد الأموال التي تكون في حيازة وكيل التفلسة وجميع الأشياء الموجودة في حيازة هذا الأخير على سبيل الوديعة، راجع في ذلك: أحمد محمد أبو الروس، المرجع السابق، ص.142.

⁷⁸ - للتفصيل في الموضوع راجع:

COURET Alain, BARBIERE Gean-Jaques, Op.cit, p.86.

⁷⁹ - في حالة تعدد الموكليين وتوكيلهم شخص واحد فيكونون جميعهم متضامنين تجاه الوكيل بتنفيذ عقد الوكالة بالعمولة إلا في حالة وجود إتفاق على خلاف ذلك، راجع في ذلك: أحمد محمد أبو الروس، المرجع السابق، ص.141.

⁸⁰ - بسام حمد الطراونة وباسم محمد ملحم، شرح القانون التجاري : مبادئ القانون التجاري ، دار المسيرة، عمان، 2010، ص.ص.262 و263.

⁸¹ - هذا في حالة الاتفاق على تحديد الأجر، أما في حالة عدم الاتفاق عليه فيعود تقديره للقاضي، راجع في ذلك: أحمد محمد أبو الروس، المرجع السابق، ص.141.

الفرع الأول: تعريف عقد وكالة العقود

يعرف عقد وكالة العقود على أنه عقد يلتزم بموجبه شخص على وجه الاستمرار في منطقة معينة بالتفاوض على إبرام الصفقات لصالح شخص آخر، مقابل أجر يدفع له، وتصل وكالة العقود في بعض الحالات إلى تنفيذ العقد من طرف وكيل العقود وليس مجرد مناقشة الصفقة. ومنه فإن مهمة وكيل العقود تتخذ صورتين:

الأولى: تتمثل في قيام وكيل العقود على وجه الاستمرار في منطقة نشاط معينة بالبحث عن عملاء وتشجيعهم على التعاقد مع الموكل دون التدخل في إبرام العقد، وذلك مقابل أجر يستحقه بمجرد مثول العميل أمام الموكل.

الثانية: لا يقتصر دور وكيل العقود على إحضار العميل ومثوله أمام الموكل، بل أكثر من ذلك يصل الأمر إلى إبرام العقد باسم ولحساب الموكل، مما يؤدي إلى انصراف آثار العقد إلى الموكل كما لو أنه هو من أبرم العقد⁽⁸²⁾.

إنّ وكيل العقود يتولى القيام بمهمته وأعماله وإدارة نشاطه التجاري على وجه الاستقلال، كما يتحمل وحده المصاريف اللازمة في إدارة وتسيير نشاطه.

ولوكالة العقود أهمية حيث تسهل على الأشخاص الحصول على العملاء دون اللجوء إلى الوكلاء بالعمولة والتعاقد باسمهم هذا ما يمكنهم من التعرض للخطر.

الفرع الثاني: التزامات أطراف عقد وكالة العقود

إن العلاقة التي تنشأ بين كل من وكيل العقود والموكل يحكمها عقد وكالة العقود، فيقوم الوكيل بإبرام التصرفات والتوقيع باسم موكله، فلا يسأل الوكيل عن تنفيذ العقد ولا يتحمل النتائج المترتبة عليه إلا إذا تم الإتفاق على خلاف ذلك، وبترتب على هذا العقد التزامات على وكيل العقود (أولاً)، وعلى الموكل (ثانياً).

أولاً: التزامات الوكيل في عقد وكالة العقود

يقع على وكيل العقود التزام في مباشرة التصرفات التي كلف بها من قبل الموكل، الذي يقوم بممارستها على وجه الاستقلال⁽⁸³⁾؛ أما إذا مارسها على سبيل التبعية كيف على أنه عقد عمل وليس عقد وكالة العقود، وهذا ما يؤدي إلى تحمله مصاريف إدارة نشاطاته التجارية التي يمارسها

⁸² - قزمان منير، الوكالة التجارية في ضوء الفقه و القضاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000، ص. 159.

⁸³ - معوض عبد التواب، صيغ العقود والدعاوى التجارية، الطبعة الثالثة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001، ص.

على سبيل الاحتراف⁽⁸⁴⁾. وفي سبيل قيام الوكيل بأداء العمل محل وكالة العقود لا يجوز له قبض حقوق موكله، إلا أن للموكل تمكينه من ذلك بموجب ترخيص صريح منه، وعلى الوكيل المحافظة على هذه الحقوق، وأن يتخذ كامل الإجراءات التحفظية اللازمة لذلك، ولا يجوز أن يمنح تخفيضا أو أجلا إلا بعد الحصول على إذن من الموكل وإلا تحمل المسؤولية.

ويقع التزام آخر على الوكيل الذي يتمثل في تقديم حساب عن الوكالة وعن سير أعمالها⁽⁸⁵⁾؛ كما عليه المحافظة على أسرار موكله سواء أثناء تنفيذ الوكالة أو بعد انتهائها وتشمل هذه الأسرار المعرفة الفنية والتقنية المستخدمة في إنتاج سلعة أو خدمة معينة بحيث يجب إبقائها بعيدة عن المنافسين والتي يترتب عن إفشائها أضرار بالموكل.

ثانيا: التزامات الموكل في عقد وكالة العقود

من بين الإلتزامات الملقاة على عاتق الموكل نجد الإلتزام بدفع الأجر المتفق عليه بينه وبين الوكيل، ويحدد الأجر بمبلغ جزافي أو بنسبة معينة من قيمة الصفقة، ويستحق هذا الأجر بمجرد تمام الصفقة المكلف بها، ويستحقه كذلك في حالة تعذر القيام بالصفقة لسبب راجع إلى الموكل. ولحسن أداء الصفقة يشترط على الموكل تقديم كافة المعلومات اللازمة لأداء الصفقة كتقديم بيان عن مواصفات المنتج أو النماذج والرسوم اللازمة، أي تقديم كافة المعلومات اللازمة لترويج السلع والخدمات محل الوكالة. وفي حالة إخلال الموكل بهذه الإلتزامات تترتب عليه مسؤولية عن كل الأضرار التي تصيب الوكيل جراء هذا الإخلال⁽⁸⁶⁾.

نخلص من خلال هذا الفصل (ماهية عقد الوكالة التجارية)، إلى أن عقد الوكالة التجارية عقد بمقتضاه يقوم شخص بعمل باسم ولحساب شخص آخر مقابل أجر يلتزم هذا الأخير بدفعه وبذلك يتميز عقد الوكالة التجارية بمجموعة من الخصائص بحيث أنه عقد رضائي بين الوكيل والموكل إذ يكفي لانعقاده توفر الإيجاب والقبول، حيث يتحمل فيه الطرفين الإلتزامات متقابلة فيكون فيه كل منهما دائما ومدينا إذ يتلقى فيه كل طرف عوضا لما أعطاه.

⁸⁴ - فوكيل العقود يقوم بالترويج والتفاوض على إبرام العقود والصفقات لصالح شخص آخر وقد يصل إلى إبرام الصفقات بنفسه، راجع: معوض عبد التواب، المرجع السابق، ص.145.

⁸⁵ - إن التزام الوكيل بتقديم معلومات للموكل لا يعني تزويده ببيانات تفصيلية ودقيقة وإنما إحاطته علما بسير أعماله وبالصفقات التي يبرمها لكون وكيل العقود يعمل بصفة مستقلة، راجع في ذلك: قزمان منير، المرجع السابق، ص.160.

⁸⁶ - المرجع نفسه، ص.174.

يتميز عقد الوكالة التجارية عن العقود الواردة على العمل، وبعد المقاربة بينهما نجد أن الوكالة التجارية عقد قائم بذاته وذو طبيعة خاصة تميزه عن هذه العقود سواء من حيث المحل وهو القيام بتصرفات قانونية باسم ولحساب الموكل، أو من حيث الالتزامات الناشئة عن العقد، منها التزامات أطرافه وهو قيام الوكيل بتنفيذ الوكالة مراعيًا في ذلك اتخاذ عناية الرجل العادي، وفي المقابل يلتزم الموكل بدفع مبلغ من المال. أما الآثار بالنسبة للغير فإن كامل آثار العقد تنصرف إلى الموكل فيكون للغير مطالبة هذا الأخير بكل الحقوق والالتزامات الناشئة عن العقد.

وبما أن عقد الوكالة التجارية لديه صور فللموكل اختيار أحدهما التي تتماشى مع مصالحه التجارية، فلا وجود لنص يقيد على إبرام صورة معينة دون الأخرى وذلك لكون الأحكام المطبقة عليها واحدة لاشتراكها في بعض النقاط، كما أن دور الوكيل في كلتا الصورتين هو الوساطة بين كل من الموكل والغير وهذا ما يؤدي إلى ترتيب آثار على المتعاقدين وحتى بالنسبة للغير وهذا ما سيتم التركيز عليه من خلال الفصل الثاني.

الفصل الثاني

آثار عقد الوكالة التجارية

يرتب العقد بصفة عامة آثار قانونية بالنسبة لأطرافه وبالنسبة للغير، وبما أن عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة لجانبين فإنه يرتب بصورتيه آثار قانونية، فهو عقد يقوم على تحويل شخص آخر بالقيام بأعمال باسم ولحساب الموكل ومنه فإن لعقد الوكالة التجارية آثار قانونية. إن المشرع الجزائري لم يتناول آثار عقد الوكالة التجارية بموجب المادة 34 من التقنين التجاري وعلى هذا الأساس فإنها تتحدد وفق العقد بحد ذاته أو تطبيق القواعد المنصوص عليها في القانون المدني أو العرف التجاري المتبع.

وبمجرد قيام عقد الوكالة التجارية صحيحا تبدأ آثاره بالسريان بالنسبة إلى طرفيه (الوكيل، الموكل) بإعتبارهما أشخاص مكونين للعقد، فيلتزم كل واحد منهما بتنفيذ التزاماته وفق ما انفق عليه، كما يرتب التزامات حتى بالنسبة إلى الغير الذي تربطه مع الطرفين علاقة (المبحث الأول).

وأخيرا بما أن عقد الوكالة التجارية كغيره من العقود فمصييره الانقضاء فهو ليس عقد أبدي وعليه فهناك أسباب تؤدي إلى انقضائه (المبحث الثاني).

المبحث الأول: الالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية

إن الغرض المقصود من إبرام عقد الوكالة التجارية مساعدة التاجر في أمور تجارته وتيسيرها عليه، فهو وسيلة تمكن الطرفين من تحصيل حقوق و تحمل إلتزامات، فمتى نشأ العقد صحيحا تولد عنه مجموعة من الإلتزامات في ذمة كل من الوكيل التجاري و الموكل الذي تسري عليهما الأحكام المتعلقة بعقد الوكالة الواردة في القانون المدني، حيث تنسب بعض هذه الإلتزامات على الوكيل التجاري الذي يثبت له ولاية التصرف فيما يتناوله التوكيل دون أن يتجاوز حدوده ويستقر بعضها الآخر في ذمة الموكل، فيلتزم كلاهما بتنفيذ العقد المبرم(المطلب الأول).

كما لا يقتصر أثر عقد الوكالة التجارية على طرفيه فمن خلاله تنشأ علاقة بين المتعاقدين والغير التي تخضع لأحكام النيابة وذلك بمقتضى الإحالة التي أقرها المشرع بشأن هذه العلاقة(المطلب الثاني).

المطلب الأول: الالتزامات الناشئة عن علاقة أطراف عقد الوكالة التجارية

ينشأ عن عقد الوكالة التجارية علاقة بين كل من الوكيل والموكل باعتبارهما أطراف فيه وتجد هذه العلاقة مصدرها العقد وتطبق عليها الشروط المتفق عليها؛ إلا أن العلاقة التي تربطهما هي علاقة وكيل بأصيل، حيث تنصرف جميع آثار العقد إلى الموكل باعتباره الأصيل، وبالتالي تترتب عن هذه العلاقة التزامات على الوكيل (الفرع الأول) وعلى الموكل (الفرع الثاني)، كما تقرر هذه العلاقة ضمانات للوكيل لاستئفاء حقه من الموكل في حالة إخلال هذا الأخير بالتزاماته (الفرع الثالث)، وتعتبر التزامات كل طرف حقوقاً للطرف الآخر.

الفرع الأول: التزامات الوكيل في عقد الوكالة التجارية

بما أن المشرع الجزائري لم ينص على التزامات الوكيل⁽⁸⁷⁾ في عقد الوكالة التجارية نطبق في شأن ذلك القواعد العامة للوكالة بموجب المواد 575 و 580 من التقنين المدني الجزائري⁽⁸⁸⁾ حيث يتعين عليه الالتزام بأداء العمل القانوني الذي وكل إليه والتعاقد باسم ولحساب الموكل (أولاً) كما يقع عليه التزام بعدم كونه طرفاً في العمل الذي كلف به (ثانياً)، وفي سبيل إطلاع الموكل بسير أعمال الوكالة عليه تقديم حساب عنها (ثالثاً)، ورد الأموال التي تعود ملكيتها إلى الوكيل (رابعاً) وكذا المحافظة عليها (خامساً).

أولاً: تنفيذ عقد الوكالة التجارية

يلتزم الوكيل بداية بتنفيذ عقد الوكالة التجارية بكل صدق وأمانة وحسن نية، أي السعي الجدي من أجل البحث عن أشخاص يتفاوض معهم أو يتعاقد بشأن البيوع والشراءات وبمعنى آخر جميع العمليات التجارية باسم ولحساب الموكل في حدود نطاق الوكالة.

1: تنفيذ عقد الوكالة التجارية في الحدود المرسومة

يعتبر تنفيذ الوكالة من أهم الالتزامات الملقاة على عاتق الوكيل، حيث يتطلب منه القيام بمختلف الأعمال التي كلف بها⁽⁸⁹⁾ وأن يقوم بها في حدود تعليمات الموكل وليس من تلقاء نفسه

⁸⁷ - على غرار المشرع الجزائري المشرع المصري، كذلك لم ينظم التزامات الوكيل في عقد الوكالة التجارية إنما أحال في ذلك لتطبيق القواعد العامة المتعلقة بالوكالة المدنية في القانون المدني، مع مراعاة القواعد المقررة في القانون التجاري والعرف التجاري، راجع في ذلك: مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص.96.

⁸⁸ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

⁸⁹ - راجع في ذلك:

مع ضرورة خضوع هذا التنفيذ لمراعاة محل عقد الوكالة التجارية المتمثل في القيام بعمل تجاري. إذن فالموكل إعطاء تعليمات للوكيل وهي واجبة الإلتباع، حيث يحدد له شروط تنفيذ الوكالة كتحديد أنواع السلع المراد شراءها والأسعار، ولقد نصت المادة 393 من التقنين التجاري على: « كل من وضع توقيعه على سفتجة نيابة عن شخص لم يكن له توكيل منه بذلك يكون ملزماً شخصياً بمقتضى هذه السفتجة. وتكون إن قام بالدفع نفس الحقوق التي كان لموكله المزعوم أن يحصل عليها ويجري الأمر بالمثل بالنسبة للوكيل الذي يتجاوز حدود وكالته»⁽⁹⁰⁾، وبالتالي يلتزم الوكيل بتنفيذ الوكالة في الحدود المرسومة ولا يجب أن يخرج عنها لا من حيث نطاق الوكالة ولا من حيث التنفيذ، لكن هذا لا يعني أن عند اشتراط عدم خروج الوكيل عن حدود الوكالة عدم التعاقد بشروط أفضل حتى ولو تجاوز حدود الوكالة كأن يبيع بثمن أعلى من الثمن المحدد أو الشراء بثمن أقل من الثمن المتفق عليه، فهذا جائز لأنه يعود بالفائدة على الموكل ولا يلحق ضرر بمصالح الموكل التجارية وعلى الوكيل الإحتفاظ بكل ما يثبت تنفيذ الوكالة في الحدود المرسومة ليتمكن من الرجوع على الموكل بما عليه من التزامات خاصة دفع الأجر والمصاريف التي أنفقها لتنفيذ الوكالة⁽⁹¹⁾.

فمن خلال المادة 575 من التقنين المدني الجزائري تمنع تجاوز الوكيل لحدود الوكالة المرسومة له إلا أنها في نفس الوقت تجيز للوكيل الخروج عن الوكالة من خلال نصها على: «... لكن يسوغ له أن يتجاوز الحدود إذا تعذر عليه إخطار الموكل سلفاً وكانت ظروف الحال يغلب معها الظن بأنه ما كان يسع للموكل إلا الموافقة على هذا التصرف وعلى الوكيل في هذه الحالة أن يخبر الموكل حالاً بتجاوزه حدود الوكالة»⁽⁹²⁾ ومن خلال هذا النص يشترط على الوكيل في حالة تجاوزه حدود الوكالة توفر شرطين:

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

الثاني: إستحالة إخبار الموكل عن التجاوز وأن الخوف من ضياع الصفقة هو الدافع.

وفي حالة توفر هذين الشرطين تتصرف آثار العقد إلى الموكل حتى ولو جاوز الوكيل حدود الوكالة لكن بشرط قيام الوكيل بإخطار الموكل عن التجاوز في أقرب فرصة، ويرجع تقدير ظروف الحال إلى السلطة التقديرية للقاضي وعلى الوكيل التمسك بالتصرف الذي قام به سواء كان الموكل

⁹⁰ - أمر رقم 75-59، المرجع السابق.

⁹¹ - لقد نص على هذه الحالة معظم التشريعات كالمشرع العراقي والمصري اللذان نصا على عدم جواز تجاوز الوكيل لحدود الوكالة، للتفصيل في الموضوع راجع: سمير جميل حسن الفتلاوي، المرجع السابق، ص.378.

⁹² - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

يعلم بذلك أو كان يجهل ذلك⁽⁹³⁾.

قد يصادفنا في عقد الوكالة التجارية عدم تلقي الوكيل للتعليمات من الموكل، وبالتالي يتعين على الوكيل في هذه الحالة العودة إلى الموكل لطلب التعليمات منه، حيث لا يمكن له التصرف من تلقاء نفسه بل عليه الحصول على التعليمات من الموكل إلا إذا كان من شأن تأخير إبرام التصرف وإلحاق الضرر بالموكل أو أن الموكل قد أعطى إذن للتصرف من تلقاء نفسه دون انتظار تعليمات منه⁽⁹⁴⁾، إلا أنه في حالة رفض الوكيل إجراء التصرف الذي أوكل إليه عليه أن يخطر الموكل بذلك، مع الحفاظ على الأموال التي في عهده حتى وصول التعليمات من الموكل⁽⁹⁵⁾ ولا يجوز للوكيل رفض إجراء التصرف إلا إذا كان هذا الأخير يتطلب مصاريف غير عادية⁽⁹⁶⁾ و لم يرسلها الموكل، ما لم يوجد إتفاق على إرسالها في وقت آخر .

2: التنفيذ الشخصي لعقد الوكالة التجارية

تنص المادة 576 من التقنين المدني الجزائري على أنه: « يجب دائما على الوكيل أن يبذل في تنفيذ الوكالة عناية الرجل العادي»⁽⁹⁷⁾ وبالتالي على الوكيل أن يبذل في سبيل قيامه بالعمل المكلف به عناية الرجل العادي فهو ملزم إذن ببذل عناية لا التزام بتحقيق نتيجة⁽⁹⁸⁾ .

وبما أن عقد الوكالة التجارية قائم على الاعتبار الشخصي فلا يجوز أن يوكل غيره لأداء العمل محل الوكالة، إلا إذا تحصل على إذن صريح منه، فيكون الوكيل مسؤول عن النائب في حالة خطئه⁽⁹⁹⁾، فالنائب قد يختاره الموكل كما قد يختاره الوكيل، وعليه إذا قام الوكيل بإختيار النائب بترخيص من الموكل يكون مسؤول عن الإختيار الخاطئ فقط دون المسؤولية في التعويض

⁹³ - إسعد فاطمة، «تجاوز الوكيل حدود الوكالة في القانون المدني الجزائري: دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي و بعض التشريعات المدنية الأخرى»، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد الأول، 2011، ص.ص.139 و140.

⁹⁴ - منير محمد الجنبهي وممدوح محمد الجنبهي، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000، ص.ص.51 و52.

⁹⁵ - عبد الفتاح مراد، المرجع السابق، ص.ص.250 و251.

⁹⁶ - يرجع تقدير المصاريف العادية وغير العادية إلى القاضي والعرف السائد، راجع في ذلك: سمير جميل حسن الفتلاوي، المرجع السابق، ص.379.

⁹⁷ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

⁹⁸ - نص المشرع المصري أن على الموكل رد النفقات التي أنفقها الوكيل لتنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا مع الفوائد من وقت الإنفاق سواء نجحت الصفقة أو لا، راجع في ذلك: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص.460.

⁹⁹ - راجع في ذلك :

عن الأضرار التي يسببها النائب، فعلى الموكل الرجوع مباشرة إلى النائب وهذا ما تنص عليه المادة 580 من النقتين المدني الجزائري التي جاءت كالتالي: «أما إذا رخص للوكيل في إقامة نائب عنه دون أن يعين شخص النائب، فإن الوكيل لا يكون مسؤولاً إلا عن خطئه في إختيار نائبه أو عن خطئه فيما أصدره له من تعليمات»⁽¹⁰⁰⁾.

كما تنص المادة أنه إذا قام الوكيل بإنابة غيره دون الحصول على إذن من الموكل فيكون مسؤول عن عمل النائب وعن الأضرار التي يسببها كما لو صدر العمل منه وقد تكون المسؤولية بالتضامن بينهما⁽¹⁰¹⁾. فمعيار مسؤولية الوكيل معيار موضوعي وليس شخصي أي على الوكيل بذل عناية الرجل العادي فيكون مسؤول حتى ولو أثبت أن العناية التي بذلها تفوق التي يبذلها في شؤون نفسه، أما إذا بذل عناية الرجل المعتاد فإن مسؤوليته تنتفي حتى ولو ثبت إمكانية بذل عناية أكبر وبقي حدوث الضرر⁽¹⁰²⁾. ويكون الوكيل غير مسؤول أمام الموكل إذا كان عدم تنفيذ الوكالة راجع لسبب أجنبي كالقوة القاهرة أو حادث مفاجئ أو بسبب الغير أو الموكل نفسه⁽¹⁰³⁾ كما لا يكون مسؤولاً أمام التأخير في تنفيذ الصفقة إذا إقتضى من الوكيل مجهوداً أكبر كالانتقال إلى مكان آخر لانقطاع وسائل المواصلات. وفي حالة إخلال الوكيل بالتزاماته جاز للموكل طلب التعويض، وعلى الوكيل إثبات عقد الوكالة التجارية أي اثبات قيامه بما عليه ونفي المسؤولية عنه بإثبات السبب الأجنبي⁽¹⁰⁴⁾.

3: تعدد الوكلاء في عقد الوكالة التجارية

إذا قام الموكل بتعيين عدة وكلاء سواء تم تعيينهم في عقد واحد أو في عقود متفرقة، وعليه إذا تم تعيينهم في عقد واحد فإن الموكل أراد قيامهم بالعمل مجتمعين، فللقيام بالعمل لا بد من التشاور والتداول والموافقة عليه من طرف الجميع، و إذا استقل أحدهم بالتصرف دون الباقي وقع التصرف باطل سواء كان الغير يعلم بالتعدد أو لا يعلم، إلا في حالة إجازته من باقي الوكلاء أو

100 - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

101 - إسعد فاطمة، المرجع السابق، ص.ص. 139 و 140.

102 - على خلاف الوضع في عقد الوكالة المدنية التي تكون عادة بلا أجر فيكون الوكيل مسؤول عن الضرر ويبذل في ذلك عناية الرجل العادي وهو معيار شخصي أي بذل العناية التي يبذلها لرعاية شؤونه، للتفصيل في الموضوع راجع: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص. 465.

103 - الشواربي عبد الحميد، القانون التجاري: العقود التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1992، ص. 244.

104 - راجع في الموضوع:

BOURDELOIS Béatrice, Droit civil : les contrats spéciaux, Dalloz, Paris, 2009, p.75.

كانت طبيعة التصرف لا تستلزم القيام بها من طرف الجميع كأن يوكل الوكلاء بشراء بضاعة أو قبض الثمن مادام إمكانية القيام به من طرف أحدهم ممكنة وهذا ما تنص عليه المادة 2/579 من التقنين المدني الجزائري بنصها على التالي: «... وإذا عين الوكلاء في عقد واحد دون أن يرخص في إنفرادهم في العمل، كان عليهم أن يعملوا مجتمعين، إلا إذا كان العمل مما لا يحتاج فيه إلى تبادل الرأي كقبض الدين أو وفائه»⁽¹⁰⁵⁾، بالتالي إبرام التصرف من طرف جميع الوكلاء لا يعد من النظام العام. أما إذا عين الوكلاء في عقود متفرقة فإن لكل وكيل الإنفراد بالعمل بصفة منفردة، ما لم يشترط الموكل عليهم العمل مجتمعين وعدم الإنفراد بالعمل، وعليه إذا صدر تصرف من أحد الوكلاء فإن تصرفه باطل⁽¹⁰⁶⁾.

كما تنص المادة 579 من التقنين المدني الجزائري⁽¹⁰⁷⁾ على أن الوكلاء مسؤولين بالتضامن إذا كانت الوكالة غير قابلة للانقسام أو كان الضرر الذي لحق الموكل نتيجة خطأ من الوكلاء جميعا أما إذا كان أحد الوكلاء قد تجاوز حدود الوكالة أو تعسف في تنفيذها فلا يكونون مسؤولين عن هذا الخطأ.

ثانيا: عدم إشترك الوكيل في الصفقة

طبقا للقواعد العامة الواردة في القانون المدني الجزائري فإنه لا يجوز للوكيل أن يقيم نفسه طرفا في التصرف الذي عهد إليه، كأن يشتري لنفسه ما كلف ببيعه أو يبيع مالا خاصا به لمن كلفه بشراء بضاعة، ويعود هذا المنع إلى وجود تعارض بين مصالحه ومصالح موكله، وفي سبيل تيقن الموكل عدم إشراك الوكيل في الصفقة طلب إثبات من الوكيل للتأكد من الشخص الذي قام بالشراء أو البيع وإذا عجز عن إحضار هذا الدليل جاز له رفض الصفقة.

إلا أننا نجد استثناء عن هذا المنع بتوفر شروط تتمثل في إجازة الموكل للوكيل أن يكون طرفا في التصرف الذي وكل إليه وذلك بموجب ترخيص صريح أو ضمني، أو أن يكون الموكل قد أعطى تعليمات محددة بدقة بشأن الصفقة، كما أن تحديد سعر السلعة محل الوكالة في السوق لا يمنع من كون الوكيل طرفا فيها⁽¹⁰⁸⁾. وترجع الغاية من إقرار هذا الاستثناء إلى عدم وجود

¹⁰⁵ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

¹⁰⁶ - إن الغير الذي يتعامل مع الوكيل لا يعد مقصرا إذا كان يعتقد أن للوكيل صفة في التعاقد، في حالة ما إذا إطلع على عقد الوكالة التجارية ووجده عين بعقد مستقل، راجع في ذلك: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص. 479.

¹⁰⁷ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

¹⁰⁸ - المعتصم بالله الغرياني، القانون التجاري: المعاملات التجارية، العقود التجارية، عمليات البنوك، دارالجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص. 66.

تعارض بين مصالح كل من الوكيل والموكل مادامت العناصر الجوهرية للصفقة محددة بدقة. وفي حالة توفر الاستثنائين فإن الوكيل لا يستحق أجره بما أنه لم يبحث عن المتعاقد الآخر ولم يتفاوض على إبرام الصفقة بحيث لم يكلف الوكيل نفسه عناء البحث للتعاقد مع الغير. ولقد جرى العرف التجاري على قيام التجار على إبرام العقد لشخصين أي يكون الوكيل وكيلا عن أحد الأشخاص بالشراء وعن الآخر بالبيع بشرط إبرامهما في الحدود المرسومة.

ثالثا: تقديم حساب عن الوكالة

تنص المادة 577 من التقنين المدني الجزائري⁽¹⁰⁹⁾ على أنه: «على الوكيل أن يوافي الموكل بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه في تنفيذ الوكالة وأن يقدم له حسابا عنها»¹¹⁰، وعليه يقع على الوكيل التزام بتقديم حساب عن الوكالة للموكل ويكون هذا من تلقاء نفسه أو بطلب من الموكل ويجب أن يتضمن هذا الحساب إجراءات سير تنفيذ الوكالة والخطوات المتبعة في شأن ذلك وكافة العمليات التي قام بها، وهذا كله لتمكين الموكل من الإطلاع على كافة المراحل التي وصل إليها تنفيذ الوكالة ومراقبة الوكيل حتى لا يتصرف بتصرف يتعارض مع مصالح الموكل كأن يقوم الموكل بتكليف الوكيل بقبض الثمن، فيلزم هذا الأخير بإخباره عن القبض.

يجب أن يكون الحساب الذي يقدمه الوكيل مفصلا وكاملا يحتوي على جميع الأعمال التي قام بها وأن يكون مطابقا للحقيقة، ويكون مؤيد بالمستندات التي تدعمه وذلك لتمكين الموكل من مطابقة الحساب للمستندات والوثائق المقدمة، وللموكل رفض الحساب إذا لم يكن مؤيد بالمستندات وكانت هذه الأخيرة في يد الوكيل⁽¹¹¹⁾؛ كما يجب أن يحتوي على كافة المصاريف التي أنفقتها الوكيل في تنفيذ الوكالة والمبالغ التي استلمها. وفي حالة تعدد الوكلاء يقدم حساب واحد إلا إذا كانت الأعمال مجزئة بينهم.

وقد يعفى الوكيل من تقديم مثل هذا الحساب إذا كانت طبيعة المعاملة أو العمل محل عقد الوكالة التجارية لا يستوجب تقديم مثل هذا الحساب، كتكليف أحدهم ببيع بضاعة دون قبض الثمن فهذا العمل لا يتطلب طبيعته تقديم حساب، أو إذا وجدت علاقة أو صلة بين الوكيل والموكل سواء كانت قرابة أو مصاهرة، أو في حالة وجود اتفاق بين الموكل والوكيل على إعفاء هذا الأخير من

¹⁰⁹ - وتقبله المادة 108 من قانون رقم 17 سنة 1999، المرجع السابق.

¹¹⁰ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

¹¹¹ - طلبة أنور، الوسيط في القانون المدني: الجزء الرابع، مكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2001، ص. 898.

تقديم مثل هذا الحساب، أو كان تقديم هذا الحساب مستحيل⁽¹¹²⁾.

رابعاً: رد ما في يده للموكل

بعد تقديم الحساب الذي سبق ذكره يقع بعده مباشرة على الوكيل التزام آخر وهو إعادة ما في يده من أموال إلى الموكل، فإذا كلف الوكيل ببيع بضاعة وجب عليه ردها إلى الموكل وإذا كانت في يده نقود تحصل عليها من ثمن البضاعة التي باعها وجب عليه كذلك تسليم ثمنها بعد خصم المبالغ التي أنفقها لتنفيذ عقد الوكالة التجارية وأجرته⁽¹¹³⁾. إذن على الوكيل رد كل ما في يده من أموال وعدم استخدامها لحسابه⁽¹¹⁴⁾. وهذا ما جاء في نص المادة 578 من التقنين المدني الجزائري التي تنص على: «لا يجوز للوكيل أن يستعمل مال الموكل لصالح نفسه».

بالإضافة إلى رد الأموال على الوكيل رد المستندات والأوراق التي تخص الموكل أو الوكالة، ويمكن للوكيل في هذه الحالة أن يطلب من الموكل مخالصة لإبراء ذمته تجاهه⁽¹¹⁵⁾.

خامساً: المحافظة على أموال الموكل

تأخذ الأموال التي يتحصل عليها الوكيل من عقد الوكالة التجارية حكم الوديعة، وعليه يجب على الوكيل أن يكون أميناً ومحافظة عليها وببذل في ذلك عناية الرجل العادي فيكون مسؤولاً عن أي تلف يقع لهذه الأموال، إلا إذا كان سبب الهلاك يرجع إلى القوة القاهرة كما يلتزم برد منافع الوديعة (الأموال)⁽¹¹⁶⁾.

الفرع الثاني: التزامات الموكل في عقد الوكالة التجارية

كما ذكر سابقاً إن عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة لجانبين إذ يترتب التزامات على عاتق الموكل، التي لم يتناولها المشرع الجزائري في نص المادة 34 من التقنين التجاري، وهذا ما يقتضي الرجوع إلى القواعد العامة وعليه يقع على الموكل إلتزام بدفع الأجر (أولاً)، رد المصاريف التي أنفقها الوكيل في تنفيذ الوكالة (ثانياً) وتعويضه عن الضرر الذي قد يحدث أثناء تنفيذها (ثالثاً).

¹¹² - العزيز العكيلي، المرجع السابق، ص.ص. 370 و380.

¹¹³ - أكرم ياملكي، المرجع السابق، ص. 271.

¹¹⁴ - قد أُلزم المشرع الأردني الوكيل بأن يدفع الفائدة عن الأموال من اليوم الذي يجب تسليمها أو إيداعها للموكل بناء على أمر منه سواء إستخدمها لحسابه الخاص أم لا، راجع في ذلك: العزيز العكيلي، المرجع السابق، ص. ص. 381 و380.

¹¹⁵ - المرجع نفسه، ص. ص. 380 و381.

¹¹⁶ - منير محمد الجنيهي وممدوح محمد الجنيهي، المرجع السابق، ص. 52.

أولاً: دفع الأجر

من خلال التعريف الوارد في نص المادة 34 من التقنين المدني الجزائري فإن عقد الوكالة التجارية لا يكون تبرعي وإنما بأجر⁽¹¹⁷⁾، وبما أن العمل محل عقد الوكالة التجارية عمل تجاري فلا يقوم به الوكيل بدون أجر وإنما بموجب أجر يستحقه نتيجة العمل الذي أداه وعلى الموكل دفع الأجر المتفق عليه في العقد، ويكون عادة مبلغاً معيناً وقد يكون نسبة مئوية من قيمة الصفقة التي يبرمها الوكيل⁽¹¹⁸⁾، وإذا لم يتفق الطرفان على تحديد الأجر فإن تحديده يكون وفق العرف التجاري السائد أو القاضي في حالة انعدام هذا الأخير، وهذا ما نصت عليه المادة 581 من التقنين المدني الجزائري⁽¹¹⁹⁾، وأعلى الموكل دفع مبلغ يتماشى مع الجهد الذي بذله الوكيل لتنفيذ الوكالة والعمل الذي كلفه به الموكل⁽¹²⁰⁾.

ويستحق الوكيل الأجر بمجرد تمام العملية أو التصرف الذي كلف به، ولا يمكن مطالبته قبل ذلك، وهذا ما نصت عليه المادة 134-6 من التقنين التجاري الفرنسي السابق الذكر⁽¹²¹⁾، أما إذا تمت المطالبة به قبل ذلك فتكون الدعوى باطلة، ويستحق الأجر كذلك حتى ولو لم تنفذ الصفقة لسبب راجع إلى الموكل.

إلا أن الوكيل لا يستحق الأجر إذا سبب أضراراً للموكل أو لم يحم بتنفيذ الوكالة بحسن نية أو أن حادثاً مفاجئاً أو قوة قاهرة حالت دون تنفيذ الوكالة لكونهما يجعلان التزام أحد الطرفين

117- يعرف الأجر على أنه مقابل لما التزم به الوكيل، أنظر في ذلك : مروان محمد أبو فضة، «عقد الوكالة وتطبيقاته في المصاريف الإسلامية»، مجلة الجامعة الإسلامية، العدد الثاني، 2009، ص.810، راجع الموقع الإلكتروني التالي: www.iugaza.edu.ps/ara/research

118- نجد محتوى هذه المادة يتماشى مع ما نص عليه المشرع الأردني من خلال نص المادة 81 من قانون رقم 12-66، المرجع السابق.

119 - أمر رقم 58-75، المرجع السابق.

120- في حالة الاختلاف حول الأجر يتدخل القاضي لتحديده إعادة النظر فيه، أنظر في ذلك: هوبيه جيروم، المطول في القانون المدني: العقود الرئيسية الخاصة، (ترجمة منصور القاضي)، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، 2004، ص.1161.

121- جاء النص كالتالي:

“L’agent commercial a droit à commission pour tout opération conclue pendant le contrat avec une personne appartenant au secteur géographiques dont il est charge”, v. :loi n°91-593,Op.cit.

مستحيلا ويقابله انقضاء التزام الطرف الآخر تلقائيا⁽¹²²⁾.

يعتبر الأجر إذن العنصر الأساسي في عقد الوكالة التجارية، بعكس الوكالة العادية التي تكون عادة تبرعية ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك⁽¹²³⁾. وقد يتم الإتفاق بين الوكيل والموكل على تعجيل جزء من الأجر عند إبرام العقد وتأخير الباقي إلى ما بعد تنفيذ العقد، وفيما يخص مكان دفع الأجر فإنه قد يتفق الطرفان (الوكيل، الموكل) على تحديده بموجب العقد، و إذا لم يحدد فيكون مكان الدفع وفق القواعد العامة وهو موطن المدين (الموكل)⁽¹²⁴⁾.

ثانيا: رد النفقات التي تطلبها تنفيذ الوكالة

يقتضي تنفيذ الوكالة نفقات لازمة لإتمام التصرف الذي عهد إلى الوكيل وعلى الموكل الإلتزام برد كامل لهذه النفقات، ويشترط في هذه الأخيرة أن تكون مشروعة، محددة ومتناسبة مع النفقات التي يلتزم الموكل بردها⁽¹²⁵⁾، فعلى الموكل رد النفقات الضرورية فقط، سواء إشتراطها الوكيل أو لم يشترطها، كما عليه بتقديمها سواء نجح الوكيل بتنفيذ الوكالة أو لم ينجح بتنفيذها مادام الإلتزام هو بذل عناية لا تحقيق نتيجة، وهذا ما جاء في نص المادة 582 من التقنين المدني الجزائري التي تنص: «على الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا وذلك مهما كان حظ الوكيل من النجاح في تنفيذ الوكالة»⁽¹²⁶⁾. ولا يلتزم برد النفقات التي أنفقه الوكيل متجاوزا حدود الوكالة أو غير لازمة لإتمام الصفقة⁽¹²⁷⁾، ولكن إذا كانت طبيعة الصفقة المكلف بها تتطلب مصاريف غير إعتيادية، ولم يقدمها الموكل مسبقا أو لم يوافق عليها، فيجوز للوكيل الإمتناع عن إجراء هذه الصفقة ما لم يوجد إتفاق يخالف ذلك⁽¹²⁸⁾، وفي حالة وجود نزاع حول المصاريف المتناسبة مع الصفقة فالسلطة التقديرية تعود إلى القاضي.

122- بسام حمد الطراونة وباسم محمد ملحم، شرح القانون التجاري: مبادئ القانون التجاري، النظرية العامة للأعمال التجارية والتاجر، الدفاتر التجارية، السجل التجاري، المتجر، العنوان التجاري، العقود التجارية، دار المسيرة، عمان، 2010، ص.262.

123- عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص.149.

124- سمير جميل حسن الفتلاوي، المرجع السابق، ص.385.

125- العزيز العكيلي، المرجع السابق، ص.383.

126- أمر رقم 58-75، المرجع السابق.

127- مروان محمد أبو فضة، المرجع السابق، 810.

128- راجع في ذلك:

ثالثاً: تعويض الوكيل عن الأضرار التي تصيبه من تنفيذ الوكالة

لا يقتصر التزام الموكل فقط على رد ما أنفقه الوكيل من مصاريف، وإنما يمتد التزامه إلى تعويضه عما أصابه من ضرر جراء تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً سواء نجح الوكيل بتنفيذ العمل المعهود له أو لم ينجح في ذلك⁽¹²⁹⁾. وهذا وفقاً لنص المادة 583 من التقنين المدني الجزائري التي تنص على: «يكون الموكل مسؤولاً عما أصاب الوكيل من ضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً»⁽¹³⁰⁾.

ويشترط لاستحقاق الوكيل التعويض عن الأضرار التي تصيبه، أن تكون نتيجة خطأ الموكل أو من طبيعة تنفيذ الوكالة دون أن يكون الضرر ناتج عن خطأ منه أو أحد تابعيه⁽¹³¹⁾.

الفرع الثالث: ضمانات الوكيل التجاري

في سبيل استفاء الوكيل التجاري لأجرته والمبالغ التي أنفقها في تنفيذ الوكالة فقد قرر له القانون مجموعة من الضمانات، فقد يقوم بحبس البضائع والأشياء التي في حوزته حتى يستوفي حقه، أو يتقرر له حق امتياز على هذه البضائع⁽¹³²⁾.

أولاً: حق الحبس

من أجل اقتضاء الوكيل التجاري لحقوقه، فقد تقرر له حق الحبس⁽¹³³⁾ على البضائع المرسلة له أو المودعة لديه من طرف الموكل. فالأصل إلزام الوكيل برد ما تسلمه من الموكل أو الغير التي تعود ملكيتها إلى الموكل، إلا أن عدم قيام الموكل بالتزامه يمكن للوكيل حبس كل ذلك المال من أجل الحصول على أجرته، وما أنفقه في سبيل تنفيذ الوكالة وما لحقه من ضرر جراء تنفيذها.

ويستعمل الوكيل هذا الحق حتى في حالة انعدام علاقة بين الشيء المحبوس والمبالغ

¹²⁹ - العزيز العكيلي، المرجع السابق، ص. 384.

¹³⁰ - لقد نص على هذا الحكم المشرع المصري والفرنسي، راجع في ذلك: سمير جميل حسن الفتلاوي، المرجع السابق، ص. 386.

¹³¹ - المرجع نفسه، ص. 386.

¹³² - تخضع هذه الضمانات إلى القواعد العامة الواردة في القانون المدني بموجب المواد 200 إلى 202 من أمر رقم 58-75، المرجع السابق.

¹³³ - ويعتبر حق الحبس كوسيلة ضغط لإجبار الموكل على دفع الأجر و النفقات الأخرى، راجع في ذلك: هوييه جيروم، المرجع السابق، ص. 1182.

المستحقة له⁽¹³⁴⁾، وحتى لا يفقد الوكيل التجاري حقه في الحبس عليه عدم رد الأموال محل الحبس، أما إذا قام بردها إلى الموكل يسقط حقه في الحبس، و يبقى له حق المطالبة بالوفاء بالالتزام وفق القواعد العامة⁽¹³⁵⁾.

ثانياً: حق الإمتياز

للكيل التجاري حق امتياز على البضائع التي في حيازته، و يثبت هذا الحق لكل وكيل تجاري سواء كان وكيل تجاري عادي أو وكيل بالعمولة⁽¹³⁶⁾، ويرد هذا الامتياز على البضائع والأشياء المودعة لدى الوكيل التجاري من طرف الموكل أوالموضوعة تحت تصرفه من قبل الغير سواء سلمت له فعليا أو ضاعت منه بشرط أن يكون لديه سند ممثل لها ويثبت حيازته لها. ويضمن حق الامتياز أجره الوكيل التجاري ومختلف المصاريف التي أنفقها في سبيل تنفيذ الوكالة مثل مصروفات حفظ البضائع وصيانتها، كما يدخل في الامتياز المبالغ التي يدفعها الوكيل التجاري للموكل، سواء قام الوكيل بدفعها قبل تسليم البضاعة أو بعد ذلك، كالثمن الذي يدفعه للغير لشراء بضاعة، ولا يشترط أن يكون هناك ارتباط بين المبالغ المستحقة للوكيل والأموال التي يرد عليها الامتياز.

المطلب الثاني: الالتزامات الناشئة عن علاقة أطراف عقد الوكالة التجارية بالغير

تنص المادة 585 من التقنين المدني الجزائري على أنه: «تطبق المواد 74 إلى 77 الخاصة بالنيابة في علاقات الموكل والوكيل بالغير الذي يتعامل مع الوكيل»⁽¹³⁷⁾، ومنه المشرع الجزائري أحال آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للغير إلى الأحكام الخاصة بالنيابة⁽¹³⁸⁾ الواردة في القانون المدني في القسم الثاني تحت عنوان شروط العقد من الفصل الثاني تحت عنوان العقد.

¹³⁴- مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص.ص.102 و103.

¹³⁵- عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص.155.

¹³⁶- على خلاف المشرع الجزائري قنن المشرع المصري حق امتياز الوكيل التجاري، بعدما كان تقرير هذا الحق على الوكالة بالعمولة فقط، ثم قام بتعميمه على الوكيل التجاري، راجع في ذلك: مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص.103.

¹³⁷- أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

¹³⁸- يقصد بالنيابة حلول إرادة النائب محل إرادة الأصيل وانصراف آثار هذه الإرادة إلى الشخص الأصيل كما لو أنها صدرت من هذا الأخير، للتفصيل في الموضوع راجع: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص.576.

ولقد تم التطرق إلى علاقة أطراف عقد الوكالة التجارية والآثار الناتجة عنها، وسنتعرض إلى العلاقة بين أطراف عقد الوكالة التجارية بالغير فيما يلي؛ وعند تطبيق أحكام النيابة نجد أن إرادة النائب وحدها هي التي تؤخذ بعين الاعتبار إلا أن آثارها تنصرف إلى الأصيل وبالتالي تنشأ علاقة بين الموكل والغير (الفرع الأول)، وعلاقة بين الوكيل والغير (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الالتزامات الناشئة عن علاقة الموكل بالغير

تقتضي النيابة أن تنصرف آثارها إلى الأصيل رغم أن إرادة النائب هي التي يبني عليها التصرف، وعليه إذا أبرم الوكيل الصفقة في حدود الوكالة المرسومة له⁽¹³⁹⁾ فإن آثارها تنصرف إلى الموكل مباشرة وتنشأ علاقة مباشرة بينهما وهذا ما نصت عليه المادة 74 من التقنين المدني الجزائري⁽¹⁴⁰⁾، ويلتزم في هذه الحالة الموكل والوكيل بتنفيذ العقد المبرم من طرف هذا الأخير اتجاه الغير الذي يلتزم من جهته بتنفيذ العقد اتجاه أطراف عقد الوكالة التجارية⁽¹⁴¹⁾ ومنه للموكل الرجوع مباشرة على الغير بكل الالتزامات التعاقدية الناشئة عن العقد وللغير كذلك الرجوع مباشرة على الموكل بالحقوق الناشئة عن العلاقة التعاقدية دون وساطة من الوكيل.

وحتى تنصرف آثار التصرف إلى الأصيل يجب أن يكون الغير المتعاقد مع الوكيل عالما بوجود الوكالة أو كان يستوي لديه أن يتعامل مع الوكيل أو الموكل، هذا ما نستشفه من المادة 75 من التقنين المدني الجزائري، وإذا لم يعلن الوكيل للغير أنه يتعاقد بصفته وكيل عن الموكل وقت التعاقد انصرفت آثار العقد إليه.

وبموجب الإحالة المنصوص عليها في المادة 585 من التقنين المدني الجزائري إلى المادة 76 من نفس القانون⁽¹⁴²⁾ فإن كان الوكيل و الغير المتعاقد معه يجهلان انقضاء الوكالة انصرف

¹³⁹ - الأصل أن على الغير الذي يتعاقد مع الوكيل إثبات الوكالة وحدودها وإذا قصر في ذلك فيكون التقصير ضده، و إذا جاوز الوكيل حدود الوكالة فلا تنصرف آثارها إلى الموكل سواء كان الوكيل حسن النية أو سيئ النية، راجع في ذلك: قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص.ص. 237 و 238.

¹⁴⁰ - تنص المادة على: «إذا أبرم النائب في حدود نيابته عقد باسم الأصيل فإن ما ينشأ عن هذا العقد من حقوق والتزامات يضاف إلى الأصيل».

¹⁴¹ - سمير جميل حسن الفتلاوي، المرجع السابق، ص.ص. 388 و 389.

¹⁴² - جاء نص المادة كالتالي: «إذا كان النائب و من تعاقد معه يجهلان معا وقت العقد انقضاء النيابة، فإن أثر العقد الذي يبرمه، حقا كان أو التزاما، يضاف إلى الأصيل أو خلفائه».

آثار العقد إلى الموكل أو خلفه⁽¹⁴³⁾.

الفرع الثاني: الالتزامات الناشئة عن علاقة الوكيل بالغير

يتعاقد الوكيل التجاري مع الغير باسم ولحساب الموكل، إلا أنه يتعاقد بإرادته التي تحل محل إرادة الأصيل وتعد العنصر المكون لعقد الوكالة التجارية، لكونها تتلاقى مع إرادة الغير المتعاقد معه، وبالتالي يعتد بإرادة الوكيل ويشترط عليه أن يكون مميزاً وإرادته غير مشوبة بعيوب الرضا. فإذا كان الوكيل محل اعتبار في التعاقد يتعامل بإرادته مع الغير فإنه بمجرد إبرام التصرف الذي أوكل إليه فإن آثارها تنصرف مباشرة إلى الشخص الموكل، وعليه ينسحب الوكيل من عقد الوكالة التجارية بعد إبرام العقد.

ولا يجوز للوكيل مطالبة الغير بتنفيذ الإلتزامات الناشئة عن التعاقد، إلا إذا وجد اتفاق يقضي بالمطالبة بها، ولا يكون الوكيل مسؤولاً إذا كان العمل باطل أو قابل للإبطال ما لم يثبت خطأ منه.

وإذا كان بالإمكان رفع دعوى البطلان سواء من جانب الموكل أو الغير فلا ترفع هذه الدعوى على الوكيل و إنما على الموكل، كما أنه لا يمكن للوكيل رفع هذه الدعوى لمصلحة الموكل إلا إذا وكل بذلك صراحة⁽¹⁴⁴⁾.

وبخصوص مسؤولية الوكيل فإنه لا يعد مسؤولاً إلا إذا ارتكب خطأ يستوجب المسؤولية التقصيرية لا العقدية لكون علاقة الوكيل بالغير لا ينظمها عقد الوكالة التجارية، وبالتالي يكون الوكيل مسؤولاً قبل الغير إذا استعمل طرق احتيالية، وعلى الغير رفع دعوى البطلان على الموكل ومطالبة الوكيل بالتعويض عن الضرر الذي يصيبه عن هذا الاحتيال. وعلى ذلك تكون مسؤولية الوكيل التجاري تجاه الغير بإحدى الحالات التالية:

الحالة التي يضمن فيها الوكيل للغير تنفيذ الموكل للوكالة وعن كل ما يتولد عن العقد من حقوق والتزامات وفي هذه الحالة يكون الوكيل مسؤولاً مسؤولية الكفيل تجاه الغير. أما الحالة الثانية التي لا يسري فيها آثار التعاقد في حق الموكل وذلك إذا تجاوز الوكيل حدود الوكالة⁽¹⁴⁵⁾ أثناء

¹⁴³ - إن نص المادة 76 جاء بنفس المحتوى الذي جاء به نص المادة 107 من قانون رقم 17 سنة 1999، المرجع السابق، حيث يشترط لانصراف آثار العقد إلى الأصيل حسن نية كل من النائب والغير، إلا أنه لم يتعرض لمصير العقد في حالة سوء نية أحدهما، راجع في ذلك: عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص.163.

¹⁴⁴ - عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص.584.

¹⁴⁵ - توجد حالات يمكن فيها للوكيل تجاوز حدود وكالته وهي عبارة عن استثناءات عن عدم التجاوز وقد سبق ذكر هذه الاستثناءات سابقاً.

تعاقدته مع الغير حسن النية الذي لا يعلم بهذا التجاوز، إذ يسأل الوكيل في هذه الحالة شخصيا وللغير الحق في الرجوع عليه بالتعويض عن الضرر الذي لحقه من عدم انصراف آثار التعاقد نحو الموكل (146).

146- العزيز العكيلي، المرجع السابق، ص. 387 و388.

المبحث الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية

تقتضي طبيعة كل عقد توفر مجموعة من الشروط، وتختلف هذه الأخيرة من عقد لآخر، إلا أن الشيء المسيطر على العقد هو ما يتفق عليه الطرفين من بنود في العقد. وبمجرد توفر هذه الشروط فالعقد ينشأ صحيحاً ومنتج لآثاره.

إن للعقد نهاية ككل التصرفات القانونية، وتكون هذه الأخيرة حسب ظروف التعاقد حيث تسمى هذه المرحلة بمرحلة التنفيذ، ونظراً لكونها تتعلق بمراكز قانونية وترتب آثار قانونية فإن العقد ليس أبدي إذ ينقضي بإحدى الأسباب التي تنقضي بها باقي العقود.

فينقضي عقد الوكالة التجارية لأسباب عديدة، فقد ينقضي تبعاً للقواعد العامة بتنفيذ عقد الوكالة التجارية أو عدم التنفيذ (المطلب الأول)، كما ينقضي أيضاً لأسباب خاصة ترجع إلى الخصائص التي يتميز بها عقد الوكالة التجارية بقيامها على الاعتبار الشخصي وكونها عقد غير لازم (المطلب الثاني).

المطلب الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية وفق للقواعد العامة

ينقضي عقد الوكالة التجارية وفقا للقواعد العامة بالأسباب التي تنقضي بها كل العقود وذلك إما لانقضائه بتنفيذ الوكالة(الفرع الأول)أو قبل التنفيذ(الفرع الثاني).
ففيما يخص انقضاء العقد التنفيذ فيكون بإتمام الوكيل للعمل الموكل به أو انقضاء الأجل المحدد للوكالة؛ أما انقضاء الوكالة قبل التنفيذ فيكون إما باستحالة التنفيذ، نقص الأهلية، الإفلاس أو الفسخ وتحقق الشرط الفاسخ.

الفرع الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية بالتنفيذ

وفقا لنص المادة 586 من التقنين المدني الجزائري⁽¹⁴⁷⁾ فان عقد الوكالة التجارية ينقضي وفقا للقواعد العامة بحالتين: قيام الطرفين بتنفيذ التزامهما (أولا) أو بانتهاء المدة المحددة له (ثانيا).

أولا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بإتمام العمل محل الوكالة

يبرم عقد الوكالة التجارية لهدف انجاز العمل الذي ألزم به الوكيل، وبالتالي تنقضي الوكالة التجارية بإتمام الوكيل العمل⁽¹⁴⁸⁾المكلف به، وهذا هو الطريق العادي والطبيعي لانقضاء كل العقود، لأن انجاز العمل محل الوكالة يجعل العقد ينعقد دون محل وبالتالي بطلان عقد الوكالة التجارية لإنتفاء أحد أركانه، كما ينتهي كذلك بعدم نجاح الوكيل في العمل الموكل به، فكما سلفنا الذكر أن الوكيل ملزم ببذل العناية وليس تحقيق نتيجة⁽¹⁴⁹⁾.

ثانيا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بانقضاء الأجل المحدد له

ينقضي عقد الوكالة بانتهاء الأجل المحدد لها وعليه إذا كان مقترن بمدة محددة من قبل الطرفين، كتحديد اليوم والشهر الذي ينقضي به، فبمجرد حلول هذا التاريخ، ينقضي العقد دون أن يتوقف ذلك على إرادة أحد الطرفين⁽¹⁵⁰⁾. فالعبرة إذن ليست بمقدار الأعمال التي يقوم بها الوكيل وإنما بانقضاء المدة المحددة لتنفيذ الأعمال. ولا يجوز لأحد الطرفين إنهاء عقد الوكالة التجارية إلا بحلول أجل الإنتهاء⁽¹⁵¹⁾؛ وإذا كان غير مقترن بمدة محددة فإنه لا يجوز لكلا الطرفين إنهاؤه إلا

147 - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

148- كأن تنتهي الوكالة بقيام الوكيل بشراء شيء للموكل مقابل أجر يدفعه الموكل، راجع في ذلك: عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص. 172.

149- المرجع نفسه، ص. 172.

150- قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص. 498.

151- راجع في ذلك:

بإخطار مسبق أو صدور خطأ من أحد الطرفين وهذا ما جاء في مضمون المادة 34 من التقنين التجاري التي تنص على: «إذا كان عقد الوكالة التجارية غير محدد بمدة معينة فلا يجوز لكلا الطرفين فسخه دون إخطار مسبق ومطابق للأعراف، إلا في حالة صدور خطأ من أحد الطرفين». هناك بعض الحالات أين يتم تجديد الوكالة بطريقة ضمنية وذلك في حالة استمرار الوكيل بتنفيذ الوكالة رغم حلول أجل انقضاءها بشرط علم الموكل بذلك ودون معارضته؛ أما في حالة استمرار الوكيل بالأعمال محل الوكالة دون علم الموكل أو معارضته، فلا يعد تجديدا ضمنيا وبالتالي لا تتصرف آثار هذه الأعمال إلى الموكل. وقد يكون انقضاء الوكالة مقترنة بمدة حياة أحد الطرفين سواء موت الوكيل أو الموكل فتتقضي الوكالة بمجرد حلول أجل الوفاة⁽¹⁵²⁾.

الفرع الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية قبل التنفيذ

قد يترتب عن علاقة الوكيل بالموكل عدم تنفيذ عقد الوكالة التجارية وعدم تحقيق الغرض من إبرامه، وهذا راجع لإستحالة تنفيذ محل عقد الوكالة التجارية (أولا) ، أو تعرض أحد طرفي عقد الوكالة التجارية لنقص الأهلية (ثانيا) أو الإفلاس (ثالثا)، أو تخلف أحدهما عن تنفيذ الالتزامات الملقاة على عاتقه بإرادتهما أو لسبب خارج عن إرادتهما (رابعا) وهذا ما يؤدي إلى انقضاء عقد الوكالة التجارية.

أولا: استحالة تنفيذ عقد الوكالة التجارية

الأصل أن يكون محل عقد الوكالة التجارية ممكنا وليس مستحيلا، وهذا هو المعروف بالنسبة لجميع العقود، فإذا قام الموكل بتوكيل شخص لبيع بضاعة تعرضت للتلغف فإن التزام الوكيل ينقضي لاستحالة التنفيذ ومن ثمة انقضاء عقد الوكالة التجارية⁽¹⁵³⁾، والاستحالة قد تكون مادية كما قد تكون قانونية، وهذا ما يتبين من خلال المادة 307 من التقنين المدني الجزائري التي تنص على أنه: «ينقضي الالتزام إذا أثبت المدين أن الوفاء به أصبح مستحيلا عليه لسبب أجنبي عن إرادته»⁽¹⁵⁴⁾، وهذا ما قضى به القانون المدني المصري في المادة 373⁽¹⁵⁵⁾ على انقضاء

¹⁵² - عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص. 651.

¹⁵³ - المرجع نفسه، ص. 652.

¹⁵⁴ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

¹⁵⁵ - تنص المادة على أنه: «ينقضي الالتزام إذا أثبت المدين أن الوفاء به أصبح مستحيلا عليه لسبب أجنبي عن إرادته».

الالتزام إذا كان سبب الاستحالة لا يد للوكيل فيه وهذا لاستحالة تنفيذ محل عقد الوكالة التجارية⁽¹⁵⁶⁾.

ثانيا: نقص أهلية الموكل أو الوكيل

في حالة نقص أهلية الموكل أو الوكيل أو تم الحجر على أحدهما ينقضي عقد الوكالة التجارية، إذ بالحجر على الموكل أصبح غير قادر على القيام بالتصرف القانوني الذي صدر عنه التوكيل و بالتالي ينقضي عقد الوكالة التجارية لعدم قدرة الوكيل على إبرام هذا التصرف، فلا يمكن تصور انصراف آثار هذا التصرف إلى الموكل مادام أنه غير أهل للقيام به؛ والوقت الذي تؤخذ فيه الأهلية بعين الاعتبار هو وقت إبرام عقد الوكالة التجارية و وقت إبرام الوكيل للتصرف الذي أوكل إليه.و ينطبق نفس الحكم على الوكيل، حيث يصبح عاجزا على القيام بالالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية⁽¹⁵⁷⁾.

ثالثا: إفلاس الموكل أو الوكيل

يؤدي إفلاس الموكل والوكيل إلى انقضاء عقد الوكالة التجارية وهذا وفقا لنص المادة 242⁽¹⁵⁸⁾ من التقنين التجاري الجزائري، فإن إفلاس الشخص يؤدي إلى غل يده ومنعه من التصرف في أمواله وإدارتها ولا يستطيع إنابة غيره في إدارة والتصرف في أمواله، وبما أن الوكيل شخص تاجر يترتب على ذلك غل يده عن التصرف في أمواله وبالتالي تغل يده عن إدارة أو التصرف في أموال موكله⁽¹⁵⁹⁾.

يجوز للوكيل التمسك بانقضاء العقد في حالة إفلاس الموكل، و ينتقل هذا الحق كذلك إلى دائنيه، إلا أنه يسقط في حالة احتجاج الموكل اتجاه الوكيل بانقضاء العقد قبل علمه بإفلاسه، أما إذا شهر إفلاس الوكيل فيكون للموكل الحق في إنهاء عقد الوكالة التجارية دون الوكيل، أما إذا أفلس الوكلاء أو الموكلون في حالة تعددهم، فإن انقضاء العقد يقتصر على من أفلس منهم ما لم تكن غير قابلة للانقسام⁽¹⁶⁰⁾.

¹⁵⁶ - قديري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص.499.

¹⁵⁷ - محمد شريف عبد الرحمان أحمد عبد الرحمان، الوكالة في التصرفات القانونية، مكتبة المنى، الإسكندرية، 2007، ص. 381، راجع أيضا:

BOURDELOIS Béatrice, Op.cit, p.78.

¹⁵⁸ - تنص المادة على أنه: 'يترتب بحكم القانون على الحكم بإشهار الإفلاس، ومن تاريخه، تخلي المفلس عن إدارة أمواله أو التصرف فيها، بما فيها الأموال التي قد يكتسبها بأي سبب كان،...'

¹⁵⁹ - عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص.654.

¹⁶⁰ - قديري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص. 499 و 500.

رابعاً: الفسخ وتحقق الشرط الفاسخ

لا يكون الفسخ⁽¹⁶¹⁾ إلا في العقود الملزمة للجانبين كما هو الحال بالنسبة لعقد الوكالة التجارية، فإذا أخل أحد الطرفين بالتزامه جاز للطرف الآخر الذي لحقه ضرر جراء تخلف الآخر عن تنفيذ التزامه طلب فسخ عقد الوكالة التجارية وهذا طبقاً للقواعد العامة، ويلجأ الوكيل إلى الفسخ إذا استحال عليه طلب التحي، أو إذا كان يريد مطالبة الموكل بالتعويض بالإضافة إلى الفسخ⁽¹⁶²⁾ كما يجوز للموكل طلب الفسخ إذا كان لا يستطيع طلب العزل أو أن طلب العزل مرفوض، أو إذا كان يريد مطالبة الوكيل بالتعويض بالإضافة إلى الفسخ.

أما الحالة التي تكون فيها الوكالة التجارية معلقة على شرط فاسخ، تنفسخ الوكالة بمجرد تحقق الشرط طبقاً للقواعد العامة دون حاجة إلى أي إجراء آخر أو توقفها على إرادة أحد الطرفين⁽¹⁶³⁾.

المطلب الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية لأسباب خاصة

بالإضافة إلى الأسباب العامة التي تؤدي إلى انقضاء عقد الوكالة التجارية هناك أسباب خاصة تؤدي إلى انقضاءه، وهذه الأسباب قد تتعلق بشخصية أطراف عقد الوكالة التجارية (الفرع الأول) أو راجع للإرادة المنفردة لأحد الطرفين (الفرع الثاني).

الفرع الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية لاعتبار شخصي

باعتبار الوكالة التجارية عقد قائم على الاعتبار الشخصي فإن كلا من الوكيل والموكل محل اعتبار، فلا يجوز أن يناب شخص آخر للقيام بالتزامتهما بعد وفاة الموكل (أولاً) أو الوكيل (ثانياً).

أولاً: موت الموكل

كما سبق الذكر فإن عقد الوكالة التجارية قائم على الاعتبار الشخصي *intuitus personae* ينقضي بموت الموكل⁽¹⁶⁴⁾، أما إذا كان شخصاً معنوياً فإنه ينقضي بحله؛ غير أن الوكالة قد

¹⁶¹ - يقصد بالفسخ إعادة الحالة إلى ما كانت عليه قبل التعاقد مع إمكانية المطالبة بالتعويض إذا نتج ضرر جراء الفسخ ويقع هذا الأخير إذا تخلف أحد المتعاقدين عن تنفيذ التزاماته رغم قدرته على التنفيذ، راجع في ذلك: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص. 654.

¹⁶² - المرجع نفسه، ص. 502.

¹⁶³ - هوييه جيروم، المرجع السابق، ص. 654.

¹⁶⁴ - تعد خاصية من خصائص عقد الوكالة التجارية وقد سبق أن تعرضنا إليها، راجع في ذلك:

PLANQUE Gean- claud, Op.cit, p.156.

تستمر في حدود أغراض التصفية لسبب استمرار الشخصية المعنوية خلال هذه الفترة. إذا تعدد الموكلين وتوفي أحدهم فإن الوكالة تنقضي بالنسبة لمن توفي، أما إذا كانت الوكالة غير قابلة للتجزئة فإن الوكالة تنقضي بالنسبة لهم جميعاً. أما إذا تعلق بحق الغير ناتج عن الوكالة التجارية فإن موت الموكل لا يؤدي إلى انقضائها⁽¹⁶⁵⁾.

ثانياً: موت الوكيل

إذا كان عقد الوكالة التجارية ينقضي بموت الموكل فإن الأمر ذاته في حالة وفاة الوكيل لكونه محل اعتبار في العقد، لأن الموكل قد اختاره لشخصه لا لشيء آخر، فلا يجوز أن يحل الورثة محل الوكيل بعد موته. أما إذا كان شخصاً معنوياً فينقضي العقد بحل الشركة. وفي حالة تعدد الوكلاء وتوفي أحدهم فإن الوكالة تستمر بالنسبة للوكلاء الآخرين طالما بمقدورهم الاستمرار فيها. أما إذا كان من شروط الوكالة القيام بها من طرف جميع الوكلاء فإن موت أحدهم يؤدي إلى انقضاءها⁽¹⁶⁶⁾.

وبمجرد وفاة الوكيل يقع على ورثته التزام بإخبار الموكل بموت مورثهم إذا كانوا على علم بالوكالة، واتخاذ التدابير اللازمة والضرورية لصالح الموكل، وذلك بتسليم جميع الأموال التي في حيازة مورثهم وتعود ملكيتها للموكل. ولا يعد موت الوكيل من النظام العام إذ يمكن للوكيل والموكل الاتفاق على انتقال الوكالة إلى الورثة حتى بعد وفاتهما⁽¹⁶⁷⁾.

الفرع الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية بإرادة أحد الطرفين

إضافة إلى الأسباب التي سبق ذكرها هناك أسباب أخرى يترتب عنها إنقضاء عقد الوكالة التجارية، وباعتبار هذا الأخير عقد غير لازم بطبيعته يمكن لإرادة أحد الطرفين أن تضع نهاية للعقد إذ يسمح للموكل أن يعزل الوكيل وكذا لهذا الأخير أن يتحلل عن العقد.

أولاً: عزل الوكيل عن عقد الوكالة التجارية

سبق أن رأينا أن الوكالة عقد غير لازم لذا يجوز للموكل أن يعزل⁽¹⁶⁸⁾ الوكيل في أي وقت

¹⁶⁵ - عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص. 173.

¹⁶⁶ - راجع في ذلك:

CRAHAY Paul, La rupture du contrat d'agence commerciale, Larcier, Bruxelles, 2008, p. 139.

¹⁶⁷ - عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص. 655 و 656.

¹⁶⁸ - العزل قد يكون شفهي أو كتابي فيكون شفهي بحضور الوكيل وإطلاعه مباشرة عن العزل، ويكون كتابي في حالة غيابه بتبليغه شخصياً عن العزل، وعلى الموكل إثبات علم الوكيل بالعزل وذلك بإعلامه عن طريق محضر قضائي رغم أنه لا يشترط أي شكل للعزل، راجع: المرجع نفسه، ص. 263.

قبل انجاز العمل محل الوكالة⁽¹⁶⁹⁾، غير أنه لا يجوز عزل الوكيل إلا بتوفر شرطين أولهما علم الوكيل بالعزل لكون هذا الأخير يؤدي إلى فسخ العقد و بالتالي لا ينتج آثاره إلا بعد علم الوكيل به فلو قام الموكل بعزل الوكيل فيستمر هذا الأخير بمهمته إلى حين علمه بالعزل ويكون تصرفه صحيح⁽¹⁷⁰⁾ ينفذ في حق الموكل؛ أما إذا كان الوكيل على علم بقرار عزله فيتحمل وحده آثار هذا التصرف، وثاني الشروط الواجب توافرها لصحة العزل ضرورة تبرير سبب العزل وصدوره في وقت مناسب ومقبول. إلا أنه حتى وفي حالة عدم توفر هذين الشرطين فإن العزل يكون صحيح وما على الوكيل إلا الرجوع على الموكل بالتعويض عن الضرر الذي لحق به جراء العزل وللوكيل إثبات السبب غير المبرر أو تعسف الموكل بالتعويض عن الضرر الذي لحق به جراء العزل وللوكيل إثبات السبب غير المبرر أو في وقت غير مناسب، وإذا كانت الوكالة تتعلق بحق الغير أو صدرت لصالح الوكيل، فإنه لا يجوز عزل الوكيل أو تقييده دون رضا صاحب الحق⁽¹⁷²⁾. وبالمقابل نجد أن المشرع الفرنسي نص على هذا الحكم حيث يلزم الموكل بتعويض الوكيل جراء العزل « la révocation»⁽¹⁷³⁾.

ثانيا: تنحي الوكيل عن عقد الوكالة التجارية

بما أن عقد الوكالة التجارية عقد غير لازم فإنه يسمح للوكيل بالتنحي عن الوكالة وهذا وفقا لنص المادة 588⁽¹⁷⁴⁾ من التقنين المدني الجزائري، حيث تنص على أنه: «يجوز للوكيل أن يتنازل في أي وقت عن الوكالة ولو وجد اتفاق يخالف ذلك ويتم التنازل بإعلانه للموكل...»، فللوكيل أن

¹⁶⁹ - هذا يعد من النظام العام لا يجوز الاتفاق على خلاف المشرع الفرنسي الذي لا يعتبره من النظام العام، إذ يجوز الإتفاق على عدم قابلية الوكيل للعزل، راجع في ذلك: قدرى عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق ص.512، راجع أيضا: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص.664.

¹⁷⁰ - في حالة عدم علم الوكيل بالعزل قد يسبب له أضرار مادام أنه يعمل لصالح الموكل بموجب عقد الوكالة الذي يربط بينهما و عليه مادام لم يصل إلى علمه قرار العزل فإن عقد الوكالة التجارية يبقى ساري المفعول بينهما، راجع: أحمد فراج حسين، الملكية ونظرية العقد، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص.263، راجع أيضا:

BOURDELOIS Béatrice, Op.cit, p.p.76 et 77.

¹⁷¹ - عازار سمير، موسوعة المال والاقتصاد و إدارة الأعمال، (ترجمة غسان شديد)، دار نوبليس، بيروت، 2004، ص.44.

¹⁷² - العزيز العكيلي، المرجع السابق، ص.ص.389 و 390.

¹⁷³ - راجع في ذلك:

PLANQUE Gean- Claud, Op.cit, p.158.

¹⁷⁴ - أمر رقم 75-58، المرجع السابق.

يتتحي عن الوكالة في أي وقت⁽¹⁷⁵⁾ إذا رأى أن لا مجال ولا فائدة من الاستمرار فيها. وفي حالة تنحي الوكيل عن الوكالة وجب عليه إعلام الموكل بذلك ويكون التنحي بالإرادة المنفردة للوكيل دون إشتراط شكل معين لصدوره فقد يصدر في شكل صريح أو في شكل ضمني وفي كلتا الحالتين يجب علم الموكل به، وذلك لأن التنازل عن الوكالة لا يترتب آثارها إلا من يوم العلم به وعلى الوكيل الاستمرار في أعمال الموكل إلى غاية عدم وجود أي مشكل يخشى منه ضرر للموكل، فإذا كلف الوكيل بشراء بضاعة وقد بدأ في شراء كمية منها وجب عليه الاستمرار بالشراء⁽¹⁷⁶⁾.

ويشترط لتنحي الوكيل أن يكون كما سبق الذكر في الوقت المناسب، وأن يكون التنحي لسبب مبرر ومقبول⁽¹⁷⁷⁾ وإلا عد متعسفا في استعمال حقه والتزم بالتعويض، والسبب المبرر كالمرض أو الهجرة إلى البلاد الأخرى، أو في حالة وجود خلافات بينه وبين الموكل⁽¹⁷⁸⁾. ويعتبر تنحي الوكيل من النظام العام⁽¹⁷⁹⁾ بحيث لا يجوز الاتفاق على مخالفة الأمر، فلا يجوز للوكيل التنازل عن حقه في التنحي⁽¹⁸⁰⁾.

وفي حالة إذا تعدد الوكلاء وكانت الوكالة قابلة للانقسام جاز للوكيل التنازل عن الوكالة لباقي الموكلين لبعضهم دون البعض الآخر، إلا أنه لا يجوز للوكيل العدول في حالة كون الوكالة الوكالة غير قابلة للتجزئة إلا إذا كان ذلك لجميع الموكلين⁽¹⁸¹⁾.

¹⁷⁵- هذه المادة جاءت مطابقة للمادة 712 من القانون رقم 131 سنة 1948، المتعلق بإصدار القانون المدني المصري، المعدل والمتمم بالقانون رقم 106 سنة 2011، ج 28 صادر في 16-06-2011، راجع الموقع الإلكتروني التالي: www.tantawylo.com/images

¹⁷⁶- عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص.177.

¹⁷⁷- راجع في ذلك:

PLANQUE Gean- claud, Op.cit, p.158.

¹⁷⁸- المشرع الأردني بعد أن منح للوكيل الحق في التنحي عن الوكالة قيد بعدم تعلقه بحق الغير بحيث يجب على الوكيل القيام بعمله، راجع في ذلك: عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص.178.

¹⁷⁹- على خلاف المشرع الفرنسي الذي أقر بجواز التنحي عن الوكالة في أي وقت ما لم يوجد اتفاق يخالف ذلك هذا يعني أنه لا يعد من النظام العام، راجع في ذلك: قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص.519، راجع أيضا: VERMELLE Georges, Op.cit, p.p. 168 et 169.

¹⁸⁰- أكرم ياملكي، المرجع السابق، ص.272.

¹⁸¹- محمد شريف عبد الرحمان أحمد عبد الرحمان، المرجع السابق، ص.394.

كما أشارت الفقرة الثانية من المادة 588⁽¹⁸²⁾ من التقنين المدني الجزائري إلى حالة صدور الوكالة لصالح أجنبي أين لا يمكن للوكيل التنازل عن الوكالة، إلا إذا توافرت إحدى الشروط التالية: كون التتحي قائم على سبب جدّي ومبرر، وأن يعلم الأجنبي بصدور الوكيل، وأن يمنح له وقتاً كافياً حتى يتخذ ما يلزم لحماية مصالحه وإلا تحمل مسؤولية تعويض الأجنبي⁽¹⁸³⁾.

نخلص من خلال تطرقنا لهذا الفصل (آثار عقد الوكالة التجارية) على أن الوكالة التجارية عقد ينشئ علاقة مباشرة بين الوكيل والموكل، حيث يترتب عن هذه العلاقة مجموعة من الالتزامات تخضع أحكامها لعقد الوكالة الذي يقع على عاتق الوكيل والموكل تنفيذ هذه الالتزامات العقدية، حيث يتعين على الوكيل مباشرة الالتزام بتنفيذ الوكالة باسم ولحساب الموكل الذي يبذل فيها عناية الرجل العادي وهذا وفقاً لنص المادة 575 من التقنين المدني الجزائري، وكذا الالتزام بعدم كونه طرفاً ثانياً في العقد، وعليه تقديم حساب عن سير تنفيذ الوكالة وذلك أثناء التنفيذ وبعد التنفيذ.

من جهة أخرى يكون الموكل بدوره ملتزماً نحو الوكيل بجميع الالتزامات المترتبة في ذمته من دفع الأجر ورد النفقات التي أنفقها الوكيل في سبيل تنفيذ الوكالة، وتعويضه عن كل ضرر قد يلحقه جراء هذا التنفيذ، كما لا يقتصر أثر الوكالة على طرفيها بل يمتد ليشمل الغير الذي تعاقد مع الوكيل، أين تنصرف آثار هذا التعاقد إلى الموكل وبشأن هذه العلاقة الناشئة عن عقد الوكالة التجارية ينطبق عليه أحكام النيابة المحال عليها بموجب المادة 585 من التقنين المدني الجزائري. والمقرر قانوناً أن عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة لجانبين القائمة على الاعتبار الشخصي، فإنه ينقضي بإحدى الحالات المنصوص عليها في المواد 586 إلى 589 من التقنين المدني الجزائري.

¹⁸² - تنص المادة على أنه: "...غير أنه لا يجوز للوكيل أن يتنازل عن الوكالة متى كانت صادرة لصالح أجنبي بهذا

التنازل وأن يمهل وقتاً كافياً ليتخذ ما يلزم لصيانة مصالحه."

¹⁸³ - قدي عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص.ص. 520 و 521.

خاتمة

من خلال ما سبق، نجد أن عقد الوكالة التجارية قد بلغ جانب من الأهمية في معاملات ونشاطات التاجر خاصة بعد أخذه حيز الانتشار، حيث أصبح لا يقتصر التعامل به بين شخصين من نفس المنطقة إذ أصبح له طابع دولي، إذ أصبحت الوكالة التجارية الملجأ الذي يسلكه التاجر للقيام بنشاطاته الكثيرة التي تسمح له بإبرام العديد من الصفقات باسمه ولحسابه عن طريق الوكيل الذي يلتزم فيها بنقل إرادة الموكل إلى الغير الذي يتعامل معه، وبالتالي تبرم الصفقة كأنه هو الذي قام بها.

فالغاية الأساسية من لجوء التاجر إلى إبرام عقد الوكالة التجارية هو مساعدته على تغطية متطلباته التجارية والخروج من مجال التجارة الداخلية إلى التجارة الدولية، و بالتالي يقوم بتوسيع تجارته وتحقيق أهدافه غير أن هذا العمل الذي يتلقاه ليس مجاني، بحيث يلتزم الموكل بدفع الأجر مقابل ذلك، فإذا كان عقد الوكالة التجارية يحقق مصلحة الطرفين كل حسب الغرض الذي أبرم بشأنه العقد إلا أننا نجد نغده يسعى إلى تحقيق مصلحة الموكل بما أنه هو الذي يسعى إلى إبرامه وعليه فهذا العقد يفرض حقوق والتزامات، وعلى أطرافه الالتزام بها، وإلا تعرضوا للمسؤولية. وعلى هذا فإن عقد الوكالة التجارية فيه نوع من المخاطرة وهذا راجع إلى التزام كل منهما بالعقد خاصة من جانب الوكيل باعتباره يعمل على وجه الاستقلال، حيث تمنح له بموجب عقد الوكالة صلاحيات وسلطات الموكل فيتصرف فيه وفق إرادته، فإرادة الوكيل هي التي تساهم في تكوين العقد وقد يمتد إلى تنفيذه في بعض الحالات، فقد يقوم بإجراء تصرف دون الحصول على إذن من الموكل أو معارضته أو أن يقوم بإجراء التصرفات لمصلحه الشخصية كأن يكون طرف ثاني في الصفقة رغم المنع من ذلك أو عدم إذن الموكل بذلك، كما قد يتواطأ الوكيل مع الغير الذي تعاقد معه للإضرار بمصالح الموكل، وكل هذا يرجع سببه إلى عدم إخضاع المشرع عقد الوكالة التجارية لتشريع خاص ومحكم به، إذ من خلاله يمكن تقييد كل أطراف العقد وإلزامهم على العمل وفق إطار قانوني، والذي يحمل كل متجاوز لهذا القانون عرضة للمسائلة أو جزاء.

كما أن إخضاع عقد الوكالة التجارية لأحكام عقد الوكالة المدنية غير صائب على أساس عدم تماشي طبيعة عقد الوكالة التجارية مع عقد الوكالة العادية خاصة بكونه عقد تجاري، حيث يترتب على ثبوت الصفة التجارية للوكالة خضوعها للأحكام الخاصة بالأعمال التجارية، لاسيما ما يتعلق منها بقواعد الإثبات، فيجوز إثباتها بكافة طرق الإثبات؛ إعمالا بمبدأ حرية الإثبات في المواد التجارية عكس ما هو عليه في الوكالة المدنية التي يشترط فيها دليلا كتابيا.

وبالتالي كان لزاما على المشرع الجزائري وضع قواعد قانونية تلائم دور ووظيفة عقد الوكالة التجارية في ميدان التجارة بما أنه الأكثر تداولاً بين التجار والأكثر تماشياً مع نشاطاتهم، إذ يساهم

في تيسير تعامل الموكلين مع زبائنهم وتقريب التجار بعملائهم وتوسيع مجال تجارتهم، إذ لا يكفي إخضاعه لقواعد القانون المدني بل عليه وضع تنظيم خاص به في القانون التجاري باعتباره القانون المنظم لمختلف المعاملات التجارية.

كما يجب وضع قواعد تتماشى مع طبيعته خاصة الطابع التجاري الذي يتميز به، وهذا حتى لا يختلط مع بقية العقود سواء الواردة على العمل أو القائمة على الوساطة المشابهة له.

قائمة المراجع

1-الكتب

1. أحمد فراج حسين، الملكية و نظرية العقد، الدار الجامعية، الإسكندرية،1998.
2. أحمد محرز، القانون التجاري الجزائري، الجزء الرابع:العقود التجارية، دار النهضة العربية، بيروت،1980-1981.
3. أحمد محمد أبو الروس،الموسوعة التجارية الحديثة:الكتاب الثاني،الدار الجامعية، الإسكندرية،2004.
4. أكرم ياملكي،القانون التجاري: دراسة مقارنة في الأعمال التجارية والتاجر والمتجر والعقود التجارية، دار الثقافة، عمان،2010
5. ألان بينابنت، القانون المدني: العقود الخاصة المدنية والتجارية،(ترجمة منصورالقاضي)، المؤسسة الجامعية للدراسات،بيروت،2004.
6. الشواربي عبدالحميد،القانون التجاري:العقود التجارية،منشأة المعارف،الإسكندرية، 1992.
7. العزيز العكلي، شرح القانون التجاري، دار الثقافة، عمان،2005.
8. العمروسي أنور،العقود الواردة على العمل في القانون المدني، منشأة المعارف، الإسكندرية،2003.
9. المعتصم بالله الغرباني،القانون التجاري: المعاملات التجارية ،العقود التجارية،عمليات البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية،2007.
10. بسام حمد الطروانة وباسم محمد ملحم،شرح القانون التجاري:مبادئ القانون التجاري، دار المسيرة، عمان،2010.
- 11.زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري: النظرية العامة للأعمال التجارية،التاجر،المحل التجاري،العقود التجارية، دار الثقافة، عمان،1995.
12. سمير جميل حسن الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
13. صالح حميد العلي،المؤسسات المالية الإسلامية، مركز دراسات الإقتصاد الإسلامي، دمشق، 2008.
- 14.طلبة أنور،الوسيط في القانون المدني: الجزء الرابع، مكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2001.

15. عازار سمير، موسوعة المال والإقتصاد، وإدارة الأعمال، (ترجمة غسان شديد)، دار نوبليس، بيروت، 2004.
16. عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني: المجلد الأول العقود الواردة على العمل، المقاول، الوكالة، الوديعة، الحراسة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1964 .
17. عبد الفتاح مراد، شرح العقود التجارية والمدنية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2012.
18. عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني: العقود المسماة في المقاول، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة، عمان، 2005.
19. عمورة عمار، العقود والمحل التجاري في القانون الجزائري، دار الخلدونية، الجزائر، 2008.
20. قدرى عبد الفتاح الشهاوي، أحكام عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2001.
21. قزمان منير، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، القاهرة ، 2005.
22. محمد حسن منصور، قانون العمل، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
23. محمد شريف عبد الرحمان أحمد عبد الرحمان، الوكالة في التصرفات القانونية، مكتبة المنى، الإسكندرية، 2007.
24. مصطفى كمال طه، العقود التجارية ، دار الفكر الجامعي، القاهرة، 2005.
25. معوض عبد التواب، صيغ العقود والدعاوى التجارية، الطبعة الثالثة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2001.
26. منير محمد الجنيهي وممدوح محمد الجنيهي، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2000.
27. هاني محمد دويدار، الوجيز في العقود التجارية والعمليات المصرفية، دارالجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003.
28. هدفي بشر، الوجيز في شرح قانون العمل، الطبعة الثانية، دار الريحانة، الجزائر، 2003.
29. هوييه جيروم، المطول في القانون المدني: العقود الرئيسية الخاصة، (ترجمة منصور القاضي)، مجد المؤسسة الجامعية، بيروت، 2004.
30. يكن زهدي، شرح قانون الموجبات والعقود، الجزء العاشر: في الوكالة، مكتبة الحلبي الحقوقية ، بيروت، 1995.

2- الرسائل و المذكرات الجامعية

1. أيت منصور كمال، عقد التيسر آلية لخصوصة المؤسسة العامة ذات الطابع الإقتصادي، (رسالة لنيل درجة دكتوراه في القانون فرع قانون الأعمال)، كلية الحقوق جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009.
2. بن مداني أحمد، الوساطة في المعاملات المالية (السمسة)، (مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون فرع العقود و المسؤولية)، جامعة بن عكنون، الجزائر، 2001.
3. توفيق زيدان، التنظيم القانوني لعقد المقاولة على ضوء أحكام القانون المدني الجزائري، (مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون فرع قانون عقاري)، كلية الحقوق جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2010.
4. مروش مسعودة، عقد المقاولة في القانون المدني الجزائري، (مذكرة لنيل شهادة ماجستير)، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2003.

3- المقالات

1. إسعد فاطمة، «تجاوز الوكيل حدود الوكالة في القانون المدني الجزائري: دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي وبعض التشريعات المدنية الأخرى»، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد الأول، 2011، ص.ص 130-149.
2. علي محي الدين قره داغي، «التعريف بالوكالة بالفقه الإسلامي والقانون»، ص.ص 01-10، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.iugaza.edu.ps/ara/research
3. مروان محمد أبو فضة، «عقد الوكالة و تطبيقاته في المصاريف الإسلامية»، مجلة الجامعة الإسلامية، العدد الثاني، 2009، ص.ص 789-856، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.iugaza.edu.ps/ara/research
4. معاشو نبالي فطة، «إختلال التوازن في عقد التسيير»، من أعمال الملتقى الوطني حول "عقود الأعمال"، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص.ص 53-68.
5. يحيوي عابد، «علاقة العمل لمسييري المؤسسات»، المجلة القضائية، العدد الثاني، 2002، ص.ص 97-101.

4- النصوص القانونية

1- النصوص القانونية الجزائرية

1. أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، ج ر عدد 78 صادر في 30-09-1975، معدل ومتمم، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.joradp.dz

2. أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، ج ر عدد 79 صادر في 30-09-1975، معدل ومتمم، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.joradp.dz
3. قانون رقم 90-11 مؤرخ في 21 أبريل 1990 متعلق بعلاقات العمل، ج ر عدد 17 مؤرخ في 25-04-1990، معدل ومتمم.
4. قانون رقم 89-01 مؤرخ في 07 فيفري سنة 1989 متمم للأمر 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون المدني، ج ر عدد 06 صادر في 08-02-1989.

2-النصوص القانونية الأجنبية

1. قانون رقم 131 سنة 1948، المتعلق بإصدار القانون المدني المصري، المعدل والمتمم بالقانون رقم 106 سنة 2011، ج ر عدد 28 صادر في 16-06-2011، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.tantawylo.com/images
2. قانون رقم 12-66 صادر سنة 1966 المتضمن القانون التجاري الأردني، ج ر عدد 1910 صادر في 30-03-1966، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.lob.gov.jo
3. قانون رقم 17 سنة 1999 المتضمن إصدار قانون التجارة المصري، ج ر عدد 19 مكرر صادر في 17-05-1999، أنظر الموقع الإلكتروني التالي: www.tantawylo.com/images

ثانيا-المراجع باللّغة الفرنسية

1. ouvrages

- 1) BARBEROUSSE Evelyne-Guebert, Le guide pratique du droit, Édition entièrement remise à jour, Paris, 1986.
- 2) BOURDELOIS Béatrice, Droit civil : les contrats spéciaux, Dalloz, Paris, 2009.
- 3) COURET Alain, BARBIERI Gean- Jaques, Droit commercial, 13^e Édition, Dalloz, 1986 .
- 4) CRAHAY Paul, La rupture du contrat d'agence commerciale ,Larcier, Bruxelles, 2008.
- 5) HUET Jérôme, Traité de droit civil : les principaux contrats spéciaux L.G.D.J, Paris, 1996.
- 6) PLANQUE Gean-Claud, Contrat speciaux, Bereal, Paris, 2003.
- 7) VERMELLE Georges, Droit civil :les contrats spéciaux, 3^e édition ,Dalloz, Paris , 2001.

2-Articles

1)DOMOLIN Pierre,“La difinition du contrat d’agence protégé par la loi du 13 avril 1995 », v.le cit : www.droitbeleg.ber.

2)PIMOR Philippe Gean ,“Le contrat d’agent commercial ”, v.le cit : [www.gean-avocat .fr](http://www.gean-avocat.fr) articles juridique. La vie des affair.

3- TEXES JURIDIQUES

Loi n°91-593 du juin 1990 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leur mandants ,J O 27 juin 1991 code de commerce , de décret n°58-1345 du 23 septembre 1958 relative aux agents commerciaux ,J O28décembre 1958 LETEC Paris,1998,v .le cite :www.ligifrance.gouv.fr

الفهرس

01	مقدمة
03	الفصل الأول: ماهية عقد الوكالة التجارية
05	المبحث الأول: مفهوم عقد الوكالة التجارية
06	المطلب الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية و خصائصه
06	الفرع الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية
08	الفرع الثاني: خصائص عقد الوكالة التجارية
08	أولاً: عقد الوكالة التجارية عقد تجاري
10	ثانياً: عقد الوكالة التجارية عقد رضائي
10	ثالثاً: عقد الوكالة التجارية عقد ملزم لجانبين
10	رابعاً: عقد الوكالة التجارية من عقود المعاوضة
10	خامساً: عقد الوكالة التجارية عقد غير لازم
11	سادساً: عقد الوكالة التجارية عقد قائم على الإعتبار الشخصي
11	المطلب الثاني: تمييز عقد الوكالة التجارية عن بعض العقود الواردة على العمل
11	الفرع الأول: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد المقاولة
12	أولاً: أوجه الاتفاق بين عقد الوكالة التجارية وعقد المقاولة
12	ثانياً: أوجه الاختلاف بين عقد الوكالة التجارية وعقد المقاولة
13	الفرع الثاني: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد العمل
14	أولاً: أوجه الإتفاق بين عقد الوكالة التجارية وعقد العمل
15	ثانياً: أوجه الإختلاف بين عقد الوكالة التجارية وعقد العمل
17	الفرع الثالث: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد التسيير
17	أولاً: أوجه الإتفاق بين عقد الوكالة التجارية وعقد التسيير
18	ثانياً: أوجه الإختلاف بين عقد الوكالة التجارية وعقد التسيير
20	المبحث الثاني: صور عقد الوكالة التجارية
21	المطلب الأول: عقد الوكالة بالعمولة
21	الفرع الأول: تعريف عقد الوكالة بالعمولة و خصائصه

21.....	أولاً: تعريف عقد الوكالة بالعمولة
22.....	ثانياً: خصائص عقد الوكالة بالعمولة
23.....	الفرع الثاني:إلتزامات أطراف عقد الوكالة بالعمولة
23.....	أولاً:إلتزامات الوكيل في عقد الوكالة بالعمولة
25.....	ثانياً: إلتزامات الموكل في عقد الوكالة بالعمولة
25.....	المطلب الثاني:عقد وكالة العقود
26.....	الفرع الأول:تعريف عقد وكالة العقود
26.....	الفرع الثاني:إلتزامات أطراف عقد وكالة العقود
26.....	أولاً:إلتزامات الوكيل في عقد وكالة العقود
27.....	ثانياً:إلتزامات الموكل في عقد وكالة العقود
29	الفصل الثاني:آثار عقد الوكالة التجارية
31.....	المبحث الأول:الإلتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية
32.....	المطلب الأول:الإلتزامات الناشئة عن علاقة أطراف عقد الوكالة التجارية
32.....	الفرع الأول:إلتزامات الوكيل في عقد الوكالة التجارية
32.....	أولاً:تنفيذ عقد الوكالة التجارية
32.....	1- تنفيذ عقد الوكالة التجارية في الحدود المرسومة
34.....	2-التنفيذ الشخصي لعقد الوكالة التجارية
35.....	3-تعدد الوكلاء
36.....	ثانياً:عدم إشتراك الوكيل في الصفقة
37.....	ثالثاً:تقديم حساب عن الوكالة
38.....	رابعاً:رد ما في يده للموكل
38.....	خامساً:المحافظة على أموال الموكل
38.....	الفرع الثاني:إلتزامات الموكل في عقد الوكالة التجارية
39.....	أولاً:دفع الأجر
40.....	ثانياً:رد النفقات التي تطلبها تنفيذ الوكالة
41.....	ثالثاً:تعويض الوكيل عن الأضرار التي تصيبه من تنفيذ الوكالة

41	الفرع الثالث: ضمانات الوكيل التجاري.....
41	أولاً: حق الحبس.....
42	ثانياً: حق الإمتياز.....
42	المطلب الثاني: الإلتزامات الناشئة عن علاقة أطراف عقد الوكالة التجارية بالغير....
43	الفرع الأول: الإلتزامات الناشئة عن علاقة الموكل بالغير.....
44	الفرع الثاني: الإلتزامات الناشئة عن علاقة الوكيل بالغير.....
46	المبحث الثاني: إنقضاء عقد الوكالة التجارية.....
47	المطلب الأول: إنقضاء عقد الوكالة التجارية وفق القواعد العامة.....
47	الفرع الأول: إنقضاء عقد الوكالة التجارية بالتنفيذ.....
47	أولاً: إنقضاء عقد الوكالة التجارية بإتمام العمل محل عقد الوكالة التجارية.....
47	ثانياً: إنقضاء عقد الوكالة التجارية بإنقضاء الأجل المحددله.....
48	الفرع الثاني: إنقضاء عقد الوكالة التجارية قبل التنفيذ.....
48	أولاً: إستحالة تنفيذ عقد الوكالة التجارية.....
49	ثانياً: نقص أهلية الوكيل أوالموكل.....
49	ثالثاً: إفلاس الموكل أو الوكيل.....
50	رابعاً: الفسخ و تحقق الشرط الفاسخ.....
50	المطلب الثاني: إنقضاء عقد الوكالة التجارية بأسباب خاصة.....
50	الفرع الأول: إنقضاء عقد الوكالة التجارية لإعتبار شخصي.....
50	أولاً: موت الموكل.....
51	ثانياً: موت الوكيل.....
51	الفرع الثاني: إنقضاء عقد الوكالة التجارية بإرادة أحد الطرفين.....
51	أولاً: عزل الوكيل عن عقد الوكالة التجارية.....
52	ثانياً: تنحي الوكيل عن عقد الوكالة التجارية.....
55	خاتمة.....
58	قائمة المراجع.....
64	الفهرس.....