وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة يحي فارس بالمدية
كلية الحقوق والعلوم السياسية

عقد الوكالة التجارية في القانون الجزائري

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر
تخصص: قانون الأعمال

إعداد الطالبتين :
زيقادي هاجر
جلاب منار

إشراف الأستاذ:
بلحاج نصيرة

أعضاء لجنة المناقشة:

الإسم واللقب	الجامعة	الصفة
أ/ برادعي قوسم	المدية	رئيسا
أ/ بلحاج نصيرة	المدية	مشرفا ومقررا
أ/ جبار رقية	المدية	عضوا مناقشا

السنــة الدراسية 2024 /2025م


بسم الله الرحمن الرحيم

الشكر و التقدير

الحمد لله حمداً كثيراً طيباً مباركا كما يحب ويرضى.

نتقدم بجزيل الشكر ولامتنان للأستاذة الفاضلة "بلحاج نصيرة" على تفضلها بالإشراف على إنجاز هذه المذكرة والتي لم تبخل علينا بالنصائح القيمة وتوجيهاتها السديدة، أسأل الله العلي أن يجازيها خير جزاء وأن يكتب خيرها في موازين حسناتها.

كما يسرنا أن نتقدم بخالص الشكر والعرفان لأساتذة اللجنة لتفضلهم بالموافقة على مناقشة هذه المذكرة.

وفي الختام نشكر الله أولا وآخرا، وكل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل فجزاكم الله خيرا.

إهداء

الحمد لله حباً وامتناناً على البدء والختام

بكل حب أهدي ثمرة نجاحي وتخرجي وحصاد ما زرعته سنينا طويلة في سبيل العلم لـ:

إلى من لا ينفصل اسمه عن اسمي، إلى من حصد الأشواك في طريقي ليمهد لي درب العلم، ذلك الرجل العظيم، إلى من علمني أن الدنيا كفاح وسلاحها العلم والمعرفة ، إلى من غرس في روحي مكارم الأخلاق، داعمي الأول وسندي، إلى من سعى لأجل راحتي ونجاحي، إلى أعظم رجل في الكون إلى فخري واعتزازي

" أبي الغالي"

إلى من أوصاني بها الله خيراً، وجعل الجنة تحت أقدامها، إلى من أطعمتني كما تطعم الطير صغارها، إلى من بفضل دعائها تحقق نجاحي

" أمي الغالية"

إلى السند والكتف الثابت الذي لا يميلون، إلى خيرة أيامي وصفوتها، إلى قرة عيني، القلب الدافئ والابتسامة الصادقة، أول الداعمين

"أختي، أخي "

إلى كل من كان له الفضل علي، إلى كل صديقة مدت لي يد العون، إلى كل كلمة طيبة شجعتني، إلى كل من ساندني ولو بدعاء.

هاجر.

إهداء

(آخر دعواهم أن الحمد لله ربي العالمين) الآية 10سورة يونس.

إلى من كلله الله بالهيبة والوقار وصاحب السيرة العطرة، إلى من علمني العطاء دون انتظار، إلى من أحمل اسمه بكل افتخار، إلى من علمني أن النجاح لا يأتي إلا بالصبر والإصرار، سندي في الحياة إلى أبي الحبيب حفضك الله وأطال عمرك.

إلى جنة الله في الأرض قرة عيني، إلى من غلبني الشوق والحنين إليها ولا تكتمل فرحتي من دونها، إلى أمي الغالية رحمها الله وطيب أثرها.

إلى إخوتي وأخواتي، إلى كل فرد من عائلتي كبيرا أو صغيرا أعماما وأخوالا الذين تقاسموا معي أفراحي وأحزاني.

منار.

قائمة المختصرات

د.ط : دون طبعة.

ط: طبعة .

مج : مجلد.

ع: عدد.

د.ت.ن : دون تاريخ النشر.

ج: جزء.

د.ب.ن : دون بلد النشر.

ص: صفحة.

د.د.ن :دون دار النشر.

ص.ص : من الصفحة إلى الصفحة.

مقدمة

في ظل التطورات المتسارعة التي يشهدها القطاع التجاري ، برزت الحاجة إلي وسائل متطورة لتنظيم المعاملات بين الأطراف التجارية، ولم يعد التعامل المباشر بين التجار أو بين التجار والمستهلكين كافيا لتلبية متطلبات الأسواق الحديثة ،مما استدعى ظهور أشكال متعددة من الوساطة التجارية .

وتأتي هذه الوساطة في صور عقود متخصصة تنظم العلاقات بين الأطراف، وتعد الوكالة التجارية من أبرز هذه الصور، حيث يقوم التاجر بتفويض غيره للقيام ببعض معاملاته التجارية نيابة عنه، ضمن اطار قانوني محدد يعرف بعقد الوكالة التجارية ، بحيث يقوم الأطراف بتحديد الحقوق والالتزامات التي تقع على عاتق كليهما ،والإطار الزماني والمكاني لتنفيذ عقد الوكالة، وقد أصبحت هذه الألية أداة فعالة في تنشيط الحركة التجارية، خاصة في قطاع الخدمات التي يشهد نمواً متزايداً، كما أن الممارسة المنتظمة لهذه الأعمال تؤدي إلى اكتساب صفة التاجر على ممارسها ، فتكون بذلك الوكالة عقدا من عقود القانون الخاص، ويخضع عقد الوكالة التجارية في نظامه القانوني للنظرية العامة للعقد من حيث أركان انعقاده وشروط صحته ويستمد بعض الخصوصيات من طبيعة المعاملات التجارية التي تشكل موضوع العقد.

وقد برزت فكرة الوكالة التجارية من كون المنتج الذي يحتاج إلى تسويق سلعه لا يستطيع أن يتعامل مع السوق بشكل مباشر ومباشرة أعماله التجارية بنفسه لاسيما مع تجاوز الإنتاج الحدود المحلية، أو بسبب كبر سنهم أو لكثرة المعاملات التي تتطلب حضوراً دائماً، مما أدى إلى توكيل وسيط يقوم نيابة عنه بتسويق تلك السلع، هذا الوسيط يدعى الوكيل التجاري، وذلك عن طريق إبرام عقد الوكالة التجارية، فإنه يمَكن إجراء المعاملات التجارية في المكان الذي يريد وفي الوقت الذي يختار دون الحاجة إلى تواجده شخصيا عن طريق التعاقد مع شخص معين وإصدار تعليمات له ليقوم هذا الأخير بتمثيله والتعامل باسمه ولحسابه، فيصبح التاجر موكلاً ، وهذا هو مفهوم عقد الوكالة التجارية فهي عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل التجاري بأن يقوم بعمل باسم ولحساب الموكل .

تأتي أهمية هذا الموضوع من كونه يتزامن مع الانتشار المتزايد لعقود الوكالة التجارية في الأسواق الحديثة وأنه لم يحض بدراسة معمقة في التشريع الجزائري لاكتفاء المشرع بالإشارة إليه في المادة 34 من التقنين التجاري فقط.

تكمن أهمية دراسة هذا الموضوع في كونها تساهم في سد النقص الحاصل في الدراسات القانونية المتخصصة في هذا المجال وإثراء المحتوى العلمي لدى الباحث.

تهدف دراسة موضوع عقد الوكالة التجارية إلى تزويد الطلاب بالمعلومات الضرورية لأحكام هاذا العقد، وفتح لهم المجال لإجراء المزيد من البحوث حول هذا الموضوع، بالإضافة إلى محاولة تعزيز تطبيق عقد الوكالة التجارية نظراً لما يقدمه من تسهيلات ولأهميته في الوقت الحالي.

يرجع سبب اختيارنا هذا الموضوع لأسباب شخصية ذاتية التي تكمن في رغبتنا في دراسة المواضيع المتعلقة بالمجال التجاري، و الفضول لمعرفة جميع النقاط المتعلقة بعقد الوكالة التجارية، و الرغبة في دراسة مواضيع قانونية ذات طابع تطبيقي، ولأسباب موضوعية تتمثل في الأهمية الاقتصادية المتزايدة لهذا النوع من العقود، والفراغ التشريعي الملحوظ في تنظيم عقد الوكالة التجارية لعدم خضوعه لدراسة معمقة من قبل المشرع الجزائري.

ومما لاشك فيه أن معالجة موضوع عقد لوكالة التجارية قد واجهت جملة من الصعوبات والعراقيل، من أبرزها قلة المراجع العلمية الجزائرية المتخصصة في هذا المجال، خاصة وأن دراستنا لهذا الموضوع تتحدد في التشريع الجزائري، وكذا غياب النصوص القانونية المنظمة لهذا العقد في التقنين التجاري بالرغم من أهميته.

اعتمدنا في بحثنا على المنهج الوصفي الذي يتجلى في وصف عقد الوكالة التجارية من خلال خصائصه تمييزه عن بعض العقود المشابهة وانقضائه، وكذا الاعتماد على المنهج التحليلي من خلال تحليل النصوص القانونية المنظمة لعقد الوكالة التجارية واستخلاص أهم عناصرها.

وبناءً على ما سبق نطرح الإشكالية التالية: **كيف نظم المشرع الجزائري عقد الوكالة التجارية؟**

لمعالجة الإشكالية المطروحة قسمنا الموضوع إلي فصلين حيث ندرس مفهوم عقد الوكالة التجارية في (الفصل الأول)، والذي قمنا بتقسيمه إلى مبحثين فكان عنوان المبحث الأول مفهوم عقد الوكالة التجارية، أما أركان عقد الوكالة التجارية فقد تناولناه في المبحث الثاني ،والأثار المترتبة على عقد الوكالة التجارية في(الفصل الثاني) الذي هو أيضا قسمناه إلى مبحثين ،الالتزامات والضمانات المترتبة على عقد الوكالة التجارية عنوان المبحث الأول، أما المبحث الثاني فكان بعنوان انقضاء عقد الوكالة التجارية.

الفصل الأول: مفهوم عقد الوكالة التجارية.

يعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود ذات الأهمية البالغة في المجال التجاري، نظراً لما يقدمه من تسهيلات للتاجر، خاصة في حالة توسع نشاطه التجاري وإزياد حجم الخدمات المرتبطة به ، ففي مثل هذه الحالات تبرز الحاجة إلى الاستعانة بوكلاء تجاريين يمتلكون الكفاءة والقدرة على التفاوض، ويتولى هؤلاء الوكلاء القيام بأعمال باسم التاجر ولحسابه، مما يساهم في دعم نشاطه وتوسيعه بفعالية.

ولقد تناول المشرع الجزائري عقد الوكالة التجارية من خلال المادة 34 من التقنين التجاري، إلا أنه في حالة عدم كفاية أحكام هذه المادة يقتضي الرجوع إلى القواعد العامة التي تنظم الوكالة بصفة عامة، لذا سنتناول في المبحث الاول ماهية عقد الوكالة التجارية، وفي (المبحث الثاني) أركان عقد الوكالة التجارية.

المبحث الأول: ماهية عقد الوكالة تجارية.

لا يمكن تصور قيام عقد الوكالة التجارية دون وجود علاقة بين الموكل والوكيل، حيث يفوض الموكل الوكيل في القيام بأعمال تجارية باسمه ولحسابه مقابل أجر، ويتميز هذا العقد عن الوكالة المدنية من حيث طبيعة الأعمال، فإذا كانت الأعمال التجارية كانت الوكالة تجارية وإذا كانت الأعمال المدنية، كانت لوكالة مدنية ورغم ذلك تطبق احكام الوكالة الواردة في القانون المدني على الوكالة التجارية ما لم يوجد نص خاص في التشريع التجاري يقضي بخلاف ذلك.

المطلب الأول: التعريف بعقد الوكالة التجارية.

نظم المشرع الجزائري الوكالة من خلال الفصل الثامن من الباب التاسع من القانون المدني، حيث اعتبرها من العقود المسماة، وعرفها من خلال المادة 571 [1] من القانون المدني، وعرف عقد الوكالة التجارية من خلال المادة 34 [2] من القانون التجاري (الفرع الأول).

من خلال التعريف الوارد في المادتين نجد أن عقد الوكالة التجارية يمتاز بمجموعة من الخصائص تميزه عن باقي العقود (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية.

اهتمت مختلف التشريعات بعقد الوكالة التجارية نظرا للدور المهم الذي يلعبه في خدمة التجارة، لذا سنتطرق إلى تعريف عقد الوكالة التجارية في بعض التشريعات المقارنة وبعض من التعريفات الفقهية.

أولا: تعريف عقد الوكالة التجارية في الفقه.

عرف الأستاذ (أحمد محرز) عقد الوكالة التجارية بأنه: "عقد يلتزم بمقتضاه شخص يعمل على وجه الاستقلال، الإعداد والتمهيد أو إبرام الصفقات لحساب تاجر معين خلال مدة معينة أو غير معينة، وذلك بمقابل مبلغ يحدده المتعاقدان".

1 المادة 571 من الأمر 75-58 المؤرخ في 1975/09/26م المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالقانون 05-07 المؤرخ في 13-05-2007 -ج ر-ع31: المؤرخة في 2007/05/12.
2 المادة 34 من الأمر 95-59 المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون القانون التجاري المعدل والمتمم القانون رقم 05-02 المؤرخ في 06-02-2005 -ج ر-ع11، المؤرخة في 03-02-2005.

كما عرف (إلياس ناصيف) الوكالة التجارية: "هي عبارة عن طريقة يلجأ إليها التاجر مستعينا بمستخدمين لديه يرتبطون به ويخضعون لتعليماته من أجل تنفيذ بعض الأعمال التجارية المحددة بالعقد، أو التي تقضي بها الأعراف التجارية".

وعرفت الأستاذة (سميحة القيلوبي) عقد الوكالة التجارية بأنه: "عقد يلتزم بموجبه شخص أو يتولى على وجه الاستمرار، في منطقة معينة، الحظ على إبرام العقود لمصلحة العاقد الآخر في مقابل أجر، ويجوز أن تجاوز مهمة وكيل العقود مناقشة الصفقة إلى وجوب إبرامها وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه" [1].

ثانيا: تعريف عقد الوكالة التجارية في بعض التشريعات المقارنة.

نجد أن المشرع المصري، عرف عقد الوكالة التجارية في المادة 148 من القانون التجاري بقوله: " تطبق أحكام الوكيل التجارية إذا كان الوكيل محترفا إجراء المعاملة التجارية لحساب غيره"[2].

ويتضح من خلال هذا النص أنه حتى يخضع الوكيل للأحكام الواردة في القانون التجاري المصري أن يقوم بأعمال تجارية لحساب الغير على سبيل الاحتراف.

أما بالنسبة للمشرع الفرنسي فلم يعرف عقد الوكالة التجارية وإنما عرف الوكيل التجاري وذلك من خلال الفقرة الأولى من المادةL134-1 من القانون التجاري الفرنسي بقوله: " الوكيل التجاري هو الوكيل الذي يقوم بصفة معتادة، على وجه الاستمرار، دون أن يكون مرتبطا بعقد إجازة الخدمات بالتفاوض، وعند الاقتضاء إبرام عقود البيع والشراء، وعقود التأجير أو تقديم الخدمات، باسم ولمصلحة المنتجين والمصنعين، والتجار أو الوكلاء التجاريين الآخرين، ويمكن أن يكون شخصا طبيعيا أو معنويا [3]".

1 أم كلثوم بوغابة، عقد الوكالة التجارية (أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه، الطور الثالث)، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2021-2022، ص29.

2المادة 148 من القانون التجاري المصري رقم 17 لسنة 1999، ج ر، ع 19 مكرر، المؤرخة في 1999/5/17م.

3- l'art L 134-1 du code de commerce finance la loi n° 91-193 du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants, définis : «L'agent commercial est un mandataire qui à titre de profession indépendante sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé de façon permanente de négocier et éventuellement et de conclure des contrats de vente d'achat de location ou de prestations de services, au nom et pour le compte de producteurs d'industriels de commerçants ou d'autres agents commerciaux. il peut être une personne physique ou un personne morale ».

نقلا عن : أم كلثوم بوغابة، المرجع سابق، ص 17 ص 18.

وبخصوص المشرع الجزائري فقد عرفت المادة 371 من القانون المدني الوكالة بقولها: "الوكالة أو الإنابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل ولاسمه".

نستنتج من خلال هذه المادة أننا نكون أمام التزام بعمل بحيث ينصب تعهد الوكيل على الالتزام بعمل، لهذا نظمها المشرع ضمن العقود الواردة على العمل وهذا العمل المتمثل في التصرف القانوني يقوم به الوكيل باسم ولحساب الغير [1].

لقد نص المشرع الجزائري على تعريف عقد الوكالة التجارية في المادة 34 من القانون التجاري بقوله: " يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب التاجر، القيام عند الاقتضاء بعملية تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد إجازة الخدمات.

إذا كان عقد الوكالة تجارية غير محدد بمدة معينة فلا يجوز لكلا الطرفين فسخه دون إخبار مسبق ومطابق للأعراف، إلا في حالة صدور خطأ من أحد الطرفين".

من خلال أغلب التعريفات الفقهية والتشريعية نجد أنها اهتمت بتعريف الوكيل التجاري بدل تعريف عقد الوكالة التجارية، وذلك لأهمية دور الوكيل في هذا العقد، والمتمثل في القيام بأعمال تجارية باسم ولحساب الغير، إلا أن هذا لا يعني أن الوكيل التجاري هو مصدر الوكالة التجارية بالعكس، أساس الوكالة هو العقد والوكيل ما هو إلا طرف من أطراف العقد التي تقع عليه التزامات، إلا أن أهمية دوره هو الذي ساهم في بروزه في أغلب التعريفات [2].

الفرع الثاني: خصائص عقد الوكالة التجارية.

يتضح من خلال التعريفات التي سبق ذكرها في دراستنا لتعريف عقد الوكالة التجارية أنه يتسم ببعض الخصائص والتي سنتناولها فيما يلي:

1 عائشة دامو، حفصة القطبي، النظام القانوني لعقد الوكالة التجارية في التشريع الجزائري (دراسة تحليلية)، (مذكرة لنيل شهادة الماستر في قانون الأعمال)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2021-2022، ص 7.
2 أم كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص 31.

أولا: عقد تجاري يقوم على الاعتبار الشخصي.

تعتبر هذه الخاصية أهم ما يتميز به عقد الوكالة التجارية، وذلك باعتبار الوكالة التجارية عملا تجاريا بحسب الموضوع[1]، يحترف الوكيل التجاري القيام به بالإضافة إلى أنه عقد مبني على الاعتبار الشخصي بمعنى أن شخصية الوكيل هي محل اعتبار عند الموكل.

1- عقد الوكالة التجارية عقد تجاري.

يعد عقد الوكالة التجارية عقدا تجاريا طبقا لنص المادة 34 من القانون التجاري، الوارد ضمن الباب الرابع بعنوان العقود التجارية، المندرج تحت الفصل الثالث بعنوان عقد الوكالة تجارية، وتتحقق تجارية العقد في جميع الأحوال وأيا كانت مرحلة التعاقد وسواء اقتصرت على مرحلة التمهيد والإعداد، أو تجاوزت إلى مرحلة إبرام العقد النهائي، وسواء تعاقد الوكيل بإسمه الخاص أو بإسم موكله، وسواء إذا كان الوكيل محترفا إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير أم لا.

ويترتب على صفة تجارية العقد عدة آثار أهمها:

أ- احتراف الوكيل التجاري لأعمال الوكالة التجارية:

بمعنى أن الوكيل التجاري يمارس أعمال الوكالة بصفة دائمة ومستمرة، ويترتب على ذلك أن كل وكيل تجاري يمارس أعمال تجارية لحساب الغير، يخضع لأحكام عقد الوكالة تجارية. ويعد احتراف المعاملات التجارية أهم ما يميز عقد الوكالة التجارية عن عقد الوكالة المدنية.

لذا يعتبر المشرع الجزائري الوكيل التجاري تاجرا، ونلاحظ ذلك من خلال المادة الأولى من القانون التجاري التي عرفت التاجر إذا نصت على ما يلي: "يعد تاجرا كل شخص طبيعي أو معنوي يباشر عملا تجاريا ويتخذه مهنة معتادة له، ما لم يقضي القانون بخلاف ذلك".

ب-ممارسة الوكيل التجاري عمله على وجه الاستقلال:

يمارس الوكيل التجاري نشاطه على وجه الاستقلال، فهو لا يرتبط بالموكل الذي يمثله بعلاقة تبعية إذ أنه ليس في حالة خضوع أو تبعية قانونية للأصل كالممثل التجاري، الذي يرتبط بعلاقة تبعية ومستمرة بالمنشأة التي يعمل لصالحها على سبيل المثال.

1 المادة 02 من القانون التجاري الجزائري.

يمكن للوكيل تجاري أن يمثل عدة موكلين في وقت واحد دون الرجوع إلى الموكل الأول طالما لم يكن موضوع الوكالة الجديد يتعارض مع وكالته.

ويترتب على مبدأ استقلالية الوكيل التجاري في نشاطه أن يتحمل المخاطر التجارية التي قد تحصل في سبيل تنفيذه لأعمال هذه الوكالة [1].

وبما أن عقد الوكالة التجارية عقد تجاري فيمكن إثباته وفقا لما نصت عليه المادة 30 من القانون المدني.

2- عقد الوكالة التجارية عقد يقوم على الاعتبار الشخصي:

أهم ما يميز عقد الوكالة أنه عقد يكون الاعتبار الشخصي فيه سببا مهما في إنشائه، فالموكل لا يقدم على توكيل أي كان كما أن الوكيل لا يقبل وكالة أي كان بمعنى وجب توفر عنصر الثقة بينهما لقيام هذا العقد، ويترتب على هذا انقضاء عقد الوكالة بموت الوكيل أو الموكل إلا في حالة اتفاقهما على استمرارها بعد موتهما [2].

كما لا يجوز للوكيل أن يتعهد بتنفيذ الوكالة إلى وكيل آخر دون موافقة الموكل [3].

ثانيا: عقد من العقود الرضائية ومن العقود الملزمة لجانبين.

عقد الوكيل التجارية عقد رضائي ينعقد بمجرد تراضي الطرفين، وعقد ملزم للجانبين فهو يرتب التزامات على عاتق كل من الموكل والوكيل.

1- عقد الوكالة التجارية عقد رضائي:

يعد عقد الوكالة التجارية عقد رضائي بمعنى يكفي لانعقاده تراضي الطرفين، أي بمجرد تطابق الإرادتين فالتراضي وحده هو الذي يكون العقد كما أن الأصل في العقود أن تكون رضائية، فيمكن إبرامه مشافهة أو بالكتابة [4]. تعد الكتابة شرطا لإثبات لا لانعقاده من ثم يجوز إثباته بكافة طرق الإثبات عملا بمبدأ حرية الإثبات في المواد التجارية [5].

1 أم كلثوم بوغابة، المرجع سابق، ص 36،ص 41.
2 شربل طانيوس صابر، عقد الوكالة في التشريع والفقه والاجتهاد، د.ط، د.د.ن، بيروت، 1998، ص 19.
3 عدنان إبراهيم سرحان، شرح القانون المدني العقود المسماة المقاولة الوكالة الكفالة، دط، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، د.ت.ن، ص 131.
4 العربي بلحاج، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، التصرف القانوني، العقد والإدارة المنفردة، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2015، ص 46 ،ص47.
5 المادة 30 من القانون المدني الجزائري.

2- عقد الوكالة التجارية عقد ملزم لجانبين:

العقد الملزم لجانبين أو العقد التبادلي هو العقد الذي ينشأ التزامات متقابلة في ذمة كل من المتعاقدين، حيث يكون كلا الطرفين دائنا ومدينا في نفس الوقت. على عكس العقد الملزم لجانب واحد الذي يرتب التزامات على أحد طرفيه دون الآخر [1].

وعلى هذا الأساس يعتبر عقد الوكالة التجارية عقد ملزم لجانبين حيث يرتب التزامات على كل من الوكيل والموكل فيتمثل الالتزام الذي يقع على عاتق الوكيل هو التزام القيام بعمل مقابل مبلغ يدفعه الموكل. يقوم الموكل بدفع تعويض عن الأضرار التي تصيب الوكيل جراء تنفيذ الوكالة ويتمتع الوكيل بضمانات قررها القانون لتأمين حقوقه اتجاه الطرف الآخر (الموكل) كحق الحبس وحق الامتياز [2].

ثالثا: عقد من عقود المعاوضة والعقود المسماة.

يعتبر عقد الوكالة التجارية عقد معاوضة الذي يأخذ فيه كل المتعاقدين عوضا لما قدمه، كما أنه يعد من العقود المسماة والتي خصص لها القانون اسم معين وتولى تنظيمها.

1- عقد الوكالة التجارية عقد معاوضة:

عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه كلا من المتعاقدين عوضا لما أعطاه ،مثل عقد البيع في حين عقد التبرع هو العقد الذي لا يأخذ فيه المتعاقد مقابلا لما أعطى كعقد الهبة [3].

ففي عقد الوكالة التجارية يتلقى الوكيل في جميع الأحوال أجرا لما قام به من عمل للموكل، ولهذا الأخير مقابل المبلغ الذي يدفعه تلقي الخدمة أو العمل الذي كلفه به [4].

2- عقد الوكالة التجارية عقد مسمى:

عقد المسمى هو العقد الذي وضع له المشرع اسما خاصا وتكفل ببيان القواعد المنظمة له، سواء في التشريع المدني أو القوانين الأخرى [5].

1 العربي بلحاج ، المرجع سابق، ص 48.
2 عائشة دامو، حفصة القطبي، المرجع سابق، ص 10.
3 العربي بلحاج، مرجع سابق، ص 19.
4 حكيمة عكاك، صارة بلعيد، عقد الوكالة التجارية (مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق) كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2012-2013، ص 10.
5 العربي بلحاج، مرجع سابق، ص 52.

عقد الوكالة التجارية هو من العقود المسماة التي نظمها المشرع الجزائري في المادة 34 من القانون التجاري.

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

يعد عقد الوكالة التجارية من العقود الواردة على العمل، الذي يتعاقد فيه الوكيل لاسم ولحساب الموكل، هذا ما يجعل هذا العقد يتشابه مع غيره من العقود لذا وجب وضع معايير للتمييز بينهم، خصوصا أن المشرع الجزائري اكتفى بتعريف عقد الوكالة التجارية في المادة 34 من القانون التجاري دون أن يضع تنظيما محكما له. لذا نطبق أحكام الوكالة العادية المنصوص عليها في القانون المدني.

وبناء على هذا سنحاول تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد المقاولة (الفرع الأول) تمييزه عن عقد التسيير (الفرع الثاني)، وأخيرا تمييزه عن عقد العمل (الفرع الثالث).

الفرع الأول: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد المقاولة.

عرفت المادة 549 من القانون المدني عقد المقاولة بأنه : «عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يضع شيئا أو أن يؤدي عملا مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر».

أولا: أوجه التشابه.

من خلال المادة 34 من القانون التجاري والمادة 549 من القانون المدني نجد أن كل من عقد المقاولة وعقد الوكالة تجارية يتفقان في كونهما من العقود الواردة على العمل، يؤديه المقاول أو الوكيل لمصلحة الغير، وهما من العقود المسماة ومن العقود الرضائية التي يكفي انعقادها تراضي طرفي العقد.

تتفق الوكالة والمقاولة في أن كل منهما عقد ملزم للجانبين، ويتمثل الالتزام الذي يقع على عاتق كل من الوكيل التجاري والمقاول أداء خدمة أو قيام بعمل لحساب شخص آخر وذلك بمقابل مبلغ محدد يدفعه رب العمل أو الموكل للمقاول أو الوكيل [1].

1 عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص 132.

ثانيا: أوجه الاختلاف.

يتميز عقد الوكالة التجارية بقيام الصفة التمثيلية التي تكون بين الموكل والوكيل، فهذا الأخير يعمل بإسم ولحساب الموكل وبالتالي تنصرف آثار الأعمال التي يقوم بها إلى الموكل، باعتبار أن الوكيل ممثل له على خلاف عقد المقاولة الذي ينعدم فيه قيام الصفة التمثيلية بين المقاول ورب العمل، فالمقاول يعمل باسمه الخاص ولحساب رب العمل [1]. وبالتالي يتحمل المقاول الخسائر الناجمة عن عمله، ولا يلزم رب العمل بأي تعويض عن الحوادث التي تقع، أما بالنسبة للوكيل فيكون الموكل مسؤولا عما يصيبه من ضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا [2].

تطبق أحكام عقد الوكالة التجارية وعقد المقاولة على الشخص الذي يحمل صيغة الوكيل والمقاول، الذي يقوم بأعمال مادية وتصرفات قانونية في آن واحد نتيجة تعذر الفصل بين نطاق هذين العقدين. فيكيف العقد على أساس الصيغة الغالبة، فإذا كانت الصيغة الغالبة للعمل المادي يعد العقد مقاولة وإذا كانت الصيغة الغالبة للتصرف القانوني يعد العقد وكالة تجارية [3].

يتمتع المقاول باستقلالية تامة عن رب العمل ولا يخضع لإشرافه، وبالتالي ليس تابعا له ومن ثم لا يكون رب العمل مسؤولا عن المقاول مسؤولية المتبوع عن التابع أما الوكيل فهو يعمل في كثير من الأحيان بإشراف الموكل ويكون تابعا له، ويكون الموكل مسؤولا عنه مسؤولية المتبوع عن التابع. وتنتهي الوكالة بموت الموكل أو بموت الوكيل على خلاف المقاولة لا تنتهي بموت رب العمل أو بموت المقاول الا كانت شخصيته محل اعتبار[4].

الفرع الثاني: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد تسيير المؤسسة العمومية.

عرف المشرع الجزائري عقد التسيير في المادة الأولى من الأمر 89-01 بما يلي[5]: "عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل اقتصادي يتمتع بشهرة معترف بها، يسمى مسيرا إزاء مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد، بتسيير كل أملاكها أو بعضها باسمها ولحسابها مقابل أجر فيضفي عليها علامته حسب مقاييسه ومعاييره ويجعلها تستفيد من شبكته الخاصة بالترويج والبيع".

1 حكيمة عكاك، صارة بلعيد، المرجع السابق ،ص 12.
2 أنور العمروسي، العقود الواردة على العمل في القانون المدني، ط1، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص 22.
3 حكيمة عكاك، صارة بلعيد، مرجع السابق، ص 12.
4 أنور العمروسي، مرجع سابق، ص 16.
5 القانون 89-01، المؤرخ في 1989/2/7، المتمم للأمر رقم 75-58 ،المؤرخ في 1975/09/26 ،المتضمن القانون المدني، ج ر،ع6 ، صادر في 1989/02/08.

أولا: أوجه التشابه.

يعتبر كل من عقد الوكالة التجارية وعقد التسيير من العقود الواردة على العمل وهما من العقود المسماة في القانون المدني الجزائري كما يتشابه في كل من الوكيل والمسير في كونهما لا يعملان لحسابهما الخاص، فكلاهما يتصرفان باسم ولحساب المالك وكلاهما يتلقى عوضا عن أتعابه.

يقوم كل من عقد الوكالة التجارية وعقد التسيير على عنصر الاعتبار الشخصي حيث يكون دافع اختيار الأطراف المتعاقدة على أساس الثقة الموضوعة في كل من المسير من عقد التسيير والوكيل في عقد الوكالة.

ثانيا: أوجه الاختلاف.

يختلف عقد التسيير عن عقد الوكالة من حيث طبيعة العمل، فمضمون عملية التسيير هو قيام المسير بكافة الأعمال التي من شأنها تطوير الذمة المالية للملك المسير، بمعنى التزام المسير في عقد التسيير يجمع بين القيام بأعمال مادية وتصرفات قانونية في حين أن الموكل في عقد الوكالة ينصب عمله على التصرفات القانونية فقط [1].

من حيث الاستقلالية في العمل نجد أن كلا من العقدين يمنحان سلطات سواء للوكيل أو للمسير، إلا أنه بالنظر إلى صلاحيات كليهما فإن الوكيل يتمتع بسلطات محدودة كونه يتصرف في حدود الوكالة التي منحت له، على خلاف المسير في عقد تسيير المؤسسة العمومية الاقتصادية الذي يتمتع بسلطات واسعة في تسيير أموال المالك عند مقارنتها بتلك الممنوحة للوكيل.

يمكن للموكل إلغاء الوكالة في أي وقت بينما عقد التسيير، لا يمكن للمؤسسة العمومية الاقتصادية إلغاء عقد التسيير إلا بإتباع إجراءات التعاقدية محددة، أو اتباع أحكام الشريعة العامة المنظمة لطرق واحد حالات إلغاء العقود [2].

1 زوبير قسمة، مروة محجوبي، عقد التسيير ودوره في تفصيل التنمية الاقتصادية، (مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات لني شهادة الماستر)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2022-2023، ص 16.
2 المرجع نفسه، ص 17.

الفرع الثالث: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد العمل.

لم يعرف المشرع الجزائري عقد العمل في قانون العمل رقم[1] 90-11 المعدل والمتمم المتعلق بعلاقات العمل لكن يمكن تعريفه بأنه اتفاق يلتزم بموجبه أحد الأشخاص في العمل لحساب شخص آخر يسمى صاحب العمل، وتحت إشرافه وإدارة توجهه لمدة محددة أو غير محددة مقابل أجر معين ومحدد سلفا [2].

أولا: أوجه التشابه

يعتبر كل من عقد الوكالة التجارية وعقد العمل من العقود الواردة على العمل، كما أنهما من العقود الملزمة لجانبين فكلا طرفي العقد يقع على عاتقهما التزامات، ففي عقد العمل يلتزم العامل بأداء العمل مقابل أجر يدفعه رب العمل، أما عقد الوكالة التجارية فالوكيل يلتزم بأداء عمل مقابل مبلغ يدفعه الموكل، كما أن كل من الوكيل والعامل يعملان لحساب الغير[3].

ينقضي عقد الوكالة بموت الموكل أو الوكيل، وينقضي عقد العمل بموت العامل أو رب العمل[4]. وهذا ما نصت عليه المادة 66-09 من القانون المتعلق بعلاقات العمل بحيث المادة عددت أسباب انقضاء علاقة ومن بينها موت العامل أو رب العمل.

ثانيا: أوجه الاختلاف

يختلف عقد العمل عن عقد الوكالة في أن محل عمل عقد العمل هو القيام بعمل مادي، على خلاف عقد الوكالة الذي محله القيام بتصرف قانوني، وما يميز عقد الوكالة عن عقد العمل، أن العامل في عقد العمل يعمل دائما تحت إشراف رب العمل وتوجيه، فعلاقته به هي علاقة تبعية، أما الوكيل فلا يعمل دائما تحت إشراف الموكل فبالتالي ليس من الضروري أن تقوم علاقة تبعية بينهما [5].

أيضا ما يميز عقد العمل عن عقد الوكالة أن العامل في عقد العمل يلتزم بالوسيلة في حين يلتزم الوكيل في عقد الوكالة بالنتيجة، فالوكيل يقبض أجره كلما أجاد عمله ونفّذ الوكالة وحقق النتيجة

1 القانون 90-11، المؤرخ في 1990/04/21 ،المتضمن قانون علاقات العمل، ج ر، ع17، الصادر بتاريخ 1990/04/23.
2 نور الدين سوداني، محاضرات في مقياس قانون العمل ألقيت على طلبة السنة الثانية حقوق جذع مشترك، (منشورة)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 20 أوت 1995، 2023-2024، ص 56.
3 حكيمة عكاك، صارة بلعيد، المرجع السابق، ص 14.
4 قدري عبد الفاتح الشهاوي، تحكيم عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن، دط، منشأة المعارف الإسكندرية، 2001، ص 85.
5 المرجع نفسه، ص 85.

الإيجابية، في حين يقبض العامل أجره عن العمل المقدم من طرفه بالساعة أو اليوم أو الأسبوع أو الشهر.

أما بالنسبة للمسؤولية فيتميز عقد العمل في أن صاحب العمل هو الذي يتحمل المسؤولية في حالة ارتكاب العامل خطأ أثناء تأدية المهام الموكلة إليه، أما في عقد الوكالة فإن الوكيل هو الذي يتحمل المسؤولية عن أفعاله الضارة إذا كان هو المتسبب فيها أما إذا كان الضرر خارجا عن إرادة الوكيل فإن المسؤولية في هذه الحالة تقع على عاتق الموكل وهذا ما نصت عليه المادة 583 من القانون المدني:" يكون الموكل مسؤولا عما أصاب الوكيل من الضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا"[1].

المطلب الثالث: صور عقد الوكالة التجارية.

تتمثل أبرز صور عقد الوكالة التجارية عقد الوكالة بالعمولة التي تعتبر وكالة تجارية غير نيابية وعقد وكالة العقود التي تعتبر وكالة تجارية نيابية بحيث أن وكيل العقود يبرم العقود باسم ولحساب موكله لذا سنتناول عقد الوكالة بالعمولة (الفرع الأول)، عقد وكالة العقود (الفرع الثاني).

الفرع الأول: عقد الوكالة بالعمولة.

للتعرف على عقد الوكالة بالعمولة وجب التطرق إلى تعريفها(أولا) وذكر خصائصها(ثانيا) بالإضافة إلى التزامات أطراف عقد الوكالة بالعمولة(ثالثا).

أولا: عقد الوكالة بالعمولة.

عقد الوكالة بالعمولة هو عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل بأن يجري باسمه تصرفا قانونيا لحساب الموكل، وحتى يعد العقد وكالة بالعمولة على الوكيل احتراف القيام بالمعاملات التجارية لحساب الغير.

وتجدر الإشارة أن المشرع الجزائري لم يعرف عقد الوكالة بالعمولة وإنما اكتفى بذكرها في المادة رقم 4 من القانون التجاري بنصها" يعد عملا تجاريا بحسب الموضوع... كل عملية مصرفية أو عملية صرف أو سمسرة أو خاصة بالعمولة...".

1 نور الدين سوداني، المرجع السابق، ص 57، ص 58.

ثانيا: خصائص عقد الوكالة بالعمولة:

1- تتميز الوكالة بالعمولة بخاصية جوهرية هي أن الوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه الشخصي مع الغير، فبالتالي تنصرف إليه آثار العقد ويتحمل الالتزامات الناشئة عنه.

2- تتميز الوكالة بالعمولة بخاصية التجارية بشرط أن يمارس الوكيل بالعمولة عمله على وجه الاحتراف، وبما أن عقد الوكالة بالعمولة عقد تجاري فيجوز إثباته بكل طرق الإثبات عملا بمبدأ حرية الإثبات في المواد التجارية.

3- يعتبر عقد الوكالة بالعمولة من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، بمعنى وجود ثقة بين الطرفين، وهذا نظرا لما يتمتع به الوكيل بالعمولة بسلطات واسعة عند تمثيله الموكل، وبالتالي ينقضي العقد بموت الموكل أو الوكيل أو بالحجر عليه أو إفلاسه أو إعساره [1].

ثالثا: التزامات أطراف عقد الوكالة بالعمولة.

بما أن عقد الوكالة بالعمولة عقد ملزم للجانبين فإنه يترتب التزامات على كل من الموكل والوكيل بالعمولة.

1- التزامات الوكيل في عقد الوكالة بالعمولة:

يلتزم الوكيل بالعمولة بتنفيذ الوكالة وإبرام العقد باسمه الخاص مع مراعاة التعليمات الصادرة إليه من الموكل، فإذا باع بأقل من الثمن الذي حدده الموكل أو اشترى بأعلى منه جاز للموكل رفض الصفقة، وإذا أراد الموكل رفض الصفقة وجب عليه أن يخطر الوكيل بذلك في أقرب وقت وإلا اعتبر قابلا للثمن.

يلتزم الوكيل بالعمولة أن يحيط الموكل علما بالصفقات التي يبرمها لحسابه، وأن يقدم كل المعلومات التي يجب على الموكل أن يكون على علم بها، فيقدم له كل المعلومات المتعلقة بحالة السوق وحركة الأسعار والصعوبات التي قد تعيق التنفيذ، و يوافيه بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه في تنفيذ الوكالة، كما ويلتزم الوكيل بالعمولة بأن لا يفضي إلى الموكل بإسم الغير المتعاقد معه وفي المقابل أيضا يلتزم بالاحتفاظ بسرية إسم الموكل وذلك لمصلحة الموكل التي قد تكون في عدم

1 مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقا لأحكام قانون التجارة رقم 17، السنة 1999، ط1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2009، ص 111.

إفشاء إسمه محافظة على سرية العمليات و ضمان نجاحها، على أنه يجوز للوكيل بالعمولة أن يفضي باسم وكيله الذي تعاقد لحسابه إذا قضت تعليمات الموكل الصريحة بإفضاء إسمه [1].

يقع على الوكيل بالعمولة التزام المحافظة على البضائع التي سلمت إليه من قبل الموكل، وعليه اتخاذ جميع التدابير في سبيل حفظها من السرقة والضياع وصيانتها من التلف والهلاك، كما ويكون الوكيل بالعمولة مسؤول عن تلف وهلاك البضائع باستثناء أن يكون هذا التلف أو الهلاك حصل بسبب قوة قاهرة أو لسبب أجنبي، وتقع تبعية الهلاك على الوكيل ويترتب على المسؤولية التلف والهلاك، كما يقع على الوكيل بالعمولة التزام بتقديم حساب عن كل الأعمال التي قام بها في الوقت المحدد لها أو وفقا لما جرى عليه العرف أو التعامل السابق بينهما، ودعما بالمستندات والأوراق التي تثبت صحتها [2].

2- التزامات الموكل في عقد الوكالة بالعمولة.

تعقد الوكالة بالعمولة مقابل أجر يدفعه الموكل للوكيل بالعمولة ويطلق عليه إسم عمولة ،ويعتبر الالتزام بدفع العمولة التزام رئيسي يقع على عاتق الموكل. والغالب يتم الاتفاق بين الوكيل والموكل بنسبة معينة ضمن قيمة الصفقة، وتحسب العمولة على أساس القيمة الإجمالية للعملية بما فيها المصروفات الإضافية أي ثمن البيع أو الشراء، و مصروفات النقل والرسوم الجمركية وغيرها، وتستحق العمولة بمجرد تمام الصفقة التي كلف بها الموكل حتى ولو لم يقم الطرف المتعاقد بتنفيذها بشرط أن يكون دون خطأ منه، أما إذا كان الخطأ من الوكيل فإن الموكل يستحق العمولة على أساس قيامه بعمله على أساس التعويض [3].

كما ويلتزم الموكل بأن يرد للوكيل بالعمولة ما أنفقه في تنفيذ الوكالة وفق التنفيذ او تنفيذا معتادا، مع الفوائد من وقت الاتفاق، وإضافة إلى ذلك يلتزم الموكل بتعويض الوكيل عما أصابه من ضرر دون خطأ منه، بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا [4].

1 مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 115 ،ص116.
2 حكيمة عكاك، صارة بلعيد، المرجع السابق، ص 24.
3 عائشة دامو، حفصة القطبي، المرجع السابق، ص 22.
4 مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 123.

الفرع الثاني: عقد وكالة العقود.

للتعرف على عقد وكالة العقود يتناول تعريف عقد وكالة العقود (أولا)، خصائص عقد وكالة العقود (ثانيا)، والتزامات أطراف عقد وكالة العقود (ثالثا).

أولا: تعريف وكالة العقود.

وكالة العقود هي عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الاستمرار وفي منطقة معينة الترويج، والتفاوض، وإبرام صفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل أجر، ويجوز أن تشمل مهمة تنفيذها باسم الموكل ولحسابه.

ثانيا: خصائص عقد وكالة العقود.

1- يمتاز الوكيل في وكالة العقود أنه يتعاقد مع الغير بإسم الموكل، على خلاف الوكالة بالعمولة الذي يتعاقد فيها الوكيل باسمه.

2- يتسم عقد وكالة العقود بالاستمرارية نسبيا ،وذلك أن التفاوض وإبرام صفقات يحتاج إلى رعاية واهتمام بالجانب الترويجي لتسويق السلع والاتصال بالعملاء وهذا الأمر يحتاج إلى المزيد من الوقت.

3- في غالب الأحيان تتسع مهمة الوكيل في عقد وكالة العقود من إبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه إلى تنفيذ هذه الصفقات.

4- تمثل وكالة العقود أحدى صور الوكالة التجارية القائمة على فكرة النيابة في التعاقد ،عندما يكون وكيل العقود مكلفا بإبرام صفقات نيابة عن الموكل أي باسم هذا الأخير وليس باسمه الشخصي [1].

ثالثا: التزامات عقد وكالة العقود.

1- التزامات الوكيل في وكالة العقود:

يقوم الوكيل بممارسة أعمال الوكالة التي كلف بها من قبل الموكل على وجه الاستقلال، ويترتب عن استقلالية وكيل العقود في ممارسة نشاطه أنه يصبح يتمتع بحرية واسعة في تنظيم هذا النشاط، كما ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه، ويلتزم وكيل العقود باحترام تعليمات الموكل

1 منير قزمان، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء (الأحكام العامة-الوكالة بالعمولة-وكالة العقود) دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002، ص 151.

فلا يجوز له أن يقبض حقوق الموكل إلا إذا أذن له هذا الأخير صراحة، وفي هذه الحالة لا يجوز للوكيل أن يمنح تخفيضا في الثمن أو أجلا للدفع لبعض العملاء دون ترخيص خاص.

يلتزم وكيل العقود بالمحافظة على حقوق الموكل وأن يتخذ جميع الإجراءات التحفظية للمحافظة على هذه الحقوق، يلتزم الوكيل بالمحافظة على أسرار موكله التي تصل إلى علمه بمناسبة تنفيذ الوكالة، ويبقى هذا الالتزام قائم حتى بعد انتهاء الوكالة، وتشمل هذه الأسرار الأسرار التجارية والمعرفة الفنية التي يستخدمها الموكل في إنتاج السلع والخدمات [1].

2- التزامات الموكل في عقد وكالة العقود:

يلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للوكيل ويمكن أن يتحدد هذا الأجر في العقد بمبلغ جزافي أو بنسبة معينة من قيمة الصفقة، ويستحق الوكيل أجره لمجرد إتمام الصفقة التي كلف بها، طبقا للقواعد العامة في الوكالة التجارية، كما يستحق أجره إذا أثبت أن تعذر إبرام الصفقة يرجع إلى فعل الوكيل [2].

1 مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 132، ص 133.
2 منير قزمان، المرجع السابق، ص152.

المبحث الثاني: أركان عقد الوكالة التجارية.

يعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود الرضائية التي تقوم على اتفاق بين الموكل والوكيل التجاري، بحيث يلتزم الوكيل بالقيام بعمل قانوني لحساب الموكل ،ولكي ينعقد هذا العقد بصورة صحيحة، لابد من توافر الأركان الموضوعية العامة المتمثلة في التراضي في عقد الوكالة التجارية (المطلب الأول)،و المحل والسبب (المطلب الثاني).أما من حيث الشكل ، فإن المشرع الجزائري لم يشترط شكلا معينا لانعقاد عقد الوكالة التجارية ،فحسب نص المادة 572 من القانون المدني الجزائري فإنه يجب أن يتوفر في الوكالة الشكل الواجب توفره في العمل القانوني الذي يكون محل الوكالة مالم يوجد نص يقضي بخلاف ذلك ، حيث تعتبر وكالة تجارية صحيحة ولو كانت شفوية، ما دام يمكن إثباتها بجميع طرق الإثبات وفقا للقواعد العامة ، وهوما يدل على أن العقد في الأصل رضائي، ولا يتوقف على الكتابة إلا إذا تعلق الأمر بالإثبات أو بترتيب آثار خاصة ، كالقيد في السجل التجاري.

المطلب الأول: التراضي في عقد الوكالة التجارية.

لا تعبر كلمة "الرضا" التي أطلقها المشرع على الركن الاول للعقد بدقة عن المعنى المقصود، وقد جانب المشرع الصواب في ترجمة مفردة –le consentement- التي تفيد توافق أو تطابق الارادتين أي تراضي المتعاقدين، أما لفظ "الرضا" فانه يعني رضا شخص واحد دون الثاني ,لذا يستحسن استعمال كلمة التراضي عوض الرضا [1]، فالتراضي يوجد بتبادل التعبير عن إرادتين متطابقتين، وبوجودهما مع تكامل الشروط التي نص عليها القانون في المحل والسبب ينعقد العقد . ولكي يكون التراضي صحيحا يتعين أن تكون كل من الإرادتين المتوافقتين قد صدرت عن ذي أهلية ، وأن تكون خالية من العيوب [2].

الفرع الأول: وجود التراضي في عقد الوكالة التجارية.

التراضي هو تطابق الإيجاب والقبول كتعبيرين عن إرادتي طرفي العقد (الموكل والوكيل التجاري)،حيث تعد الإرادة عنصرا جوهريا في التراضي.

[1] علي فيلالي، الالتزامات النظرية العامة للعقد، طبعة منقحة ومعدلة ، موفم للنشر، الجزائر ، 2008، ص82.
[2] العربي بلحاج ، المرجع السابق، ص56.

أولا: توافق إرادتي الطرفين .

عند إبرام عقد الوكالة التجارية غالبا ما تسبقه مفاوضات يسعى فيها كل واحد من الطرفين (الموكل والوكيل التجاري) الى التعرف على امكانيات الطرف الاخر، بغية الوصول إلى صيغة مرضية تتوافق فيها إرادتهما ويحصل فيها الإيجاب والقبول وإبرام العقد [1].

1- المفاوضات في عقد الوكالة التجارية.

تعتبر المفاوضات بمثابة مرحلة استكشافية، يلتمس فيها كل طرف طريقة إلى التعاقد من خلال التحاور ومناقشة الأمور الجوهرية للعقد وصولا إلى اتفاق نهائي.

وتعد المفاوضات في عقد الوكالة التجارية هي المرحلة السابقة لإبرام العقد، حيث يتم فيها تبادل الاقتراحات والمساومات والتقارير والدراسات الفنية، بالإضافة للاستشارات القانونية التي يتبادلها الموكل والوكيل التجاري للخروج بأفضل الأشكال القانونية، والتعرف على ما ينتج عنه الاتفاق من حقوق والتزامات على عاتق كليهما [2] .

حيث تبدأ هذه المرحلة بقيام أحد الأطراف الموكل مثلا بالبحث عن وكيل تجاري له ينوب عنه في بعض المعاملات كتوزيع منتجاته في نطاق جغرافي معين ، ومثال ذلك قيام ابن الشنفرة للطب البديل بالبحث عن وكيل تجاري يتسم بصفات معينة ،كأن يكون لديه خبرة في الطب البديل والتداوي بالأعشاب، ليقوم ببيع منتجاته وتسويقها في رقعة جغرافية معينة ، وقبل ذلك يقوم الموكل بالتفاوض مع الوكيل التجاري ليتم كل طرف بتزويد الطرف الآخر بجميع المعلومات الضرورية التي يطلبها التعاقد، ويكون لهم العلم التام بظروفه من حيث المخاطر والمنافع. ويمكن الإشارة أن هذه المفاوضات والشروط التي تم مناقشتها لا تهدف في حد ذاتها إلى إبرام عقد نهائي وإنما تهدف إلى التحضير والإعداد له .

2- الإيجاب والقبول في عقد الوكالة التجارية.

يستلزم لإبرام عقد الوكالة التجارية التعبير عن إرادتي الموكل والوكيل التجاري في شكل إيجاب وقبول وتوافقهما أيضا، ويتجلى ذلك في مضمون المادة 59 من القانون المدني الجزائري بنصها على أنه :« يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية ».

[1] أم كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص97.
[2] المرجع نفسه، ص98.

أ - الإيجاب (l'offre):

الإيجاب هو العرض الذي يتقدم به الشخص ليعبر به على وجه الجزم عن إرادته في إبرام عقد معين ، فينعقد هذا العقد بمجرد صدور القبول وحينئذ يكون التعبير عن الإرادة إيجاباً متى توفر هذان الشرطان (أن يكون التعبير حقيقيا ومحددا ،وأن يكون باتاً من جهة اخرى) [1] .

ويجدر الإشارة إلى أن هناك نوعان من الإيجاب ،إيجاب صريح ويكون عندما يوكل الموكل إلى الوكيل التجاري القيام بعمل معين ومحدد بشكل واضح ولا لبس فيه، وإيجاب ضمني وهو غالبا ما يكون في العلاقات الشخصية التي تربط الموكل بالوكيل التجاري بالإضافة إلى نوع التصرف موضوع الوكالة وطبيعته [2].

وما يميز إيجاب الوكيل عامة يكون دائما موجه للجمهور كما هو الحال بالنسبة لمكاتب ووكالات التوكيل التي تعرض خدماتها للزبائن في مختلف نقاط تواجدها، ولكن في بعض الأحيان يكون موجه لشخص مسمى، ويتعين على الوكيل إعلام الزبائن بكافة الشروط الخاصة بخدمة التوكيل التي يقدمها.

والغالب أن يكون الإيجاب مطبوعا في شكل نماذج معدة سلفا، والتي تختلف شروطها وبياناتها تبعا لنوع الوكالة المراد إبرامها، ويتقيد في إعدادها بالبيانات والشروط التي تبينها النصوص القانونية الخاصة بها، سواء تلك المنصوص عليها في القانون التجاري والمدني أو في اللوائح الخاصة بها .

ب - القبول (l'acceptation):

هو الرد الإيجابي من طرف الموجب له بحيث يكون مطابقا للإيجاب ويترتب عن اقترانه بالإيجاب انعقاد العقد، وقد يكون صريحا كأن يقول الوكيل إني قبلت الوكالة أو يرسل للموكل رسالة يعلمه فيها بقبوله العمل، وإما يكون ضمنيا وأحيانا عن طريق السكوت الملابس [3].

وبالنسبة لقبول الموكل (الزبون) فالأصل أن يكون صريحا، ولكن غالبا ما يتخذ شكل الانضمام أو الاذعان لشروط الإيجاب المحددة سلفا من قبل الوكيل، وهذا الانضمام يعد مبدأ حقيقيا يتم به العقد، ولا يتمتع الموكل (التاجر) بحماية قضائية من هذه الشروط بوصفها شروط تعسفية

---

[1] على فيلالي ،المرجع السابق ،ص103.

[2] عبد الرزاق أحمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ،الجزء السابع "العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة" ،المجلد الاول ، د.ط ،دار أحياء التراث العربي ،بيروت(لبنان)، 1964،ص394.

[3] علي فيلالي ،مرجع سابق، ص112.

ترهق ذمته ، على أنه محترف يحسن تقدير مصلحته وكيفية الحفاظ عليها ، وهذا خلافا للقواعد العامة الواردة في نص المادة 110 من القانون المدني [1].

وبعبارة أخرى يراد بالقبول الشق الثاني من التراضي الذي يعبر عنه تعبيرا صريحا باللفظ او الكتابة أو الاشارة أو الفعل وأحيانا عن طريق السكوت الملابس ،كما قد يعتبر وجود التراضي بالقبول الضمني [2] .

ج - اقتران القبول بالإيجاب :

معناه صدور القبول بالموافقة على كل المسائل (رئيسية أو ثانوية)، فالقبول يجب أن يكون جوابا "بنعم" عن الإيجاب [3] ، وهذا ما يستخلص من نص المادة 66 من القانون المدني الجزائري [4].

واقتران القبول بالإيجاب يعني أنه يجب أن يصل قبول الوكيل التجاري إلى علم الموكل حتى ينتج أثره، وهذا وفقا لما جاء في نص المادة 61 من القانون المدني الجزائري بنصها على أن التعبير عن الإرادة لا ينتج أثره إلا باتصاله بعلم من وجه إليه.

الفرع ثاني: صحة التراضي في عقد الوكالة التجارية.

لاستكمال دراسة التراضي في عقد الوكالة التجارية، يستوجب التعرف على صحة التراضي من خلال الوقوف على عاملين مؤثرين في صحة التراضي هما :الأهلية والعيوب التي تشوب الإرادة. لذا سنتناول صحة التراضي على النحو التالي:

أولا: الأهلية في عقد الوكالة التجارية.

ليتمتع الشخص بحقوقه ويلتزم بأداء واجباته يجب أن يكون مؤهلا لذلك سواء، فالأهلية هي صلاحية الشخص لاكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات ومباشرة التصرفات القانونية [5].

---

[1] المادة 110 من القانون المدني الجزائري .

[2] منذر الفضل ،الوسيط في شرح القانون المدني مصادر الالتزامات و أحكامها ،ط1 ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ،عمان(الاردن)،2012،ص101.

[3] العربي بلحاج، المرجع السابق ،ص75.

[4] نصت المادة 66 من القانون المدني الجزائري على انه : «لا يعتبر القبول الذي يغير الايجاب إلا ايجابا جديدا » .

[5] عباس زياد كامل السعدي ،(الأهلية التجارية في إنشاء الأوراق التجارية في قانون التجارة العراقي)، مجلة جامعة البيان للدراسات والبحوث القانونية ، مج2، ع1، العراق، 2023، ص115.

وحسب ما جاء في نص المادتين 40 و78 من القانون المدني الجزائري تعد الأهلية شرطا أساسيا ولازما لقيام العقد صحيحا، ولوجود الارادة وصحتها في نظر القانون، فإن انعدمت الأهلية كان العقد باطلا وإن كانت ناقصة أصبح العقد قابلا للإبطال [1].

يمكن الإشارة إلى أن أهلية الأطراف (الموكل والوكيل التجاري) تخضع إلى الأحكام العامة للأهلية، حيث قسمت الأهلية إلى نوعين ، أهلية الوجوب وهو صلاحية الشخص للتمتع بالحقوق وتحمل الواجبات التي يقررها القانون وهي على هذا النحو تتصل بالشخصية وتثبت للإنسان من وقت ولادته إلى حين وفاته، أي هو الشخص ذاته من الناحية القانونية فإذا انعدمت أهلية الوجوب انعدمت الشخصية معها ؛ أما أهلية الأداء فهي صلاحية الشخص في استعمال الحق ، أي صلاحية انشاء الأعمال القانونية ومباشرتها [2]، إلا أنه لابد من التفرقة بين الأهلية المدنية والأهلية التجارية.

1- الأهلية المدنية.

في عقد الوكالة يقوم الوكيل بالتصرف باسم ولحساب الموكل حيث أن أثر العمل الذي يقوم به الوكيل ينصرف مباشرة إلى الموكل، فيجب على هذا الأخير أن يكون متمتعا بالأهلية وقت إبرام عقد الوكالة، حيث يشترط القانون أن يكون الموكل كامل الأهلية بينما يمكن للوكيل أن يكون قاصرا مميزا أو محجوزا عليه كالمعتوه أو السفيه أي يكفي أن يكون قادر على التمييز لأن أثر التصرف الذي يبرمه الوكيل لا ينصرف إلى نفسه ذلك لكونه يعمل باسم ولحساب الموكل ، كما لو كان هذا العمل أو التصرف قام به الموكل بنفسه [3] ،وهذا بالنسبة للأعمال المدنية .

2 - الأهلية التجارية.

فرق المشرع الجزائري بين أهلية الموكل وأهلية الوكيل في نصوص القانون المدني، ولكن في عقد الوكالة التجارية ليس هناك فرق بين الموكل والوكيل التجاري وهذا طبقا لنصوص القانون التجاري ،حيث أوجب وجود الأهلية الكاملة في كل من الموكل والوكيل التجاري ،وهذا راجع إلى أن أهلية الأعمال المدنية ليست كأهلية احتراف مهنة تجارية [4].

---

[1] أم كلثوم بوغابة ، المرجع السابق ،ص108.
[2] منذر الفضل، المرجع السابق، ص118،ص119.
[3] أم كلثوم بوغابة ، مرجع السابق ،ص109.
[4] المرجع نفسه، ص 110.

وكما ذكرنا سابقا أن التصرفات التي يبرمها الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية تنصرف مباشرة إلى ذمة الموكل ألا أن المشرع التجاري اشترط صفات خاصة يجب توافرها بمن يمارس مهنة الوكالة التجارية، خاصة الوكيل التجاري ومن أهم هذه الصفات نجد:

أ - توافر صفات الأهلية التجارية الكاملة.

لم يتضمن القانون التجاري حكما خاصا بسن الرشد التجاري، لذا يتعين لسد هذا النقص الرجوع لأحكام القانون المدني الجزائري في المادة 40 التي حددت سن الرشد بوجه عام بتسعة عشر (19) سنة كاملة, بقولها : « كل شخص بلغ سن الرشد متمتعا بقواه العقلية ، ولم يحجز علية ويكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية. وسن الرشد تسعة عشر(19) سنة كاملة».

ب - الأهلية التجارية للقاصر المؤذون له .

سمح المشرع الجزائري للشخص البالغ سن 18 كاملة بممارسة التجارة، ولكن بشرط توفر مجموعة من الشروط التي حددها في نص المادة 5 من القانون الجزائري التي تتمثل في: الحصول على إذن والده إذا كان على قيد الحياة أو أمه ، والحصول على ترخيص قانوني من رئيس المحكمة[1].

ج - عوارض الأهلية.

قد تتأثر أهلية الشخص بعوامل أخرى غير السن ، إذ قد يتعرض الشخص بعد بلوغه سن الرشد لعارض من العوارض فتؤثر على أهليته وتؤثر على تصرفاته القانونية فتحد منها أو تنقصها أو تفقدها حسب الأحوال [2].

وكما ذكرنا سابقا فقد ربط المشرع الجزائري بين بلوغ الشخص سن الرشد (19سنة كاملة) ،وبين تمتعه بكامل قواه العقلية ،أي أنه لم يصبه عارض من عوارض الأهلية التي تتمثل في الجنون

[1] نصت المادة 5 الفقرة الثانية من القانون التجاري الجزائري على انه: « إذا لم يكن قد حصل مسبقا على إذن والده أو أمه أو على قرار من مجلس العائلة مصدق عليه من المحكمة، فيما إذا كان والده متوفيا أو غائبا أو سقطت عنه سلطته الأبوية أو استحال عيه مباشرتها أو في حال انعدام الأب والأم » .

[2] للمواد 42 و43 من القانون المدني الجزائري.

والعته والسفه والغفلة [1]. فإذا ثبت إصابة الوكيل التجاري وقت ابرام عقد الوكالة التجارية بعارض من عوارض الأهلية وحكم عليه بالحجر، فإن جميع التصرفات التي تقع بعد الحجر تكون باطلة .

ثانيا: عيوب التراضي في عقد الوكالة التجارية.

كما ذكرنا سابقا أن عقد الوكالة التجارية شأنه شأن سائر العقود ،فهو يخضع للقواعد العامة المنصوص عليها في القانون المدني الجزائري ،حيث يجب أن يكون رضا كل من الموكل والوكيل التجاري خال من العوارض التي قد تطرأ عليه ،لذلك يشترط في الرضا أن يكون صحيحا في عقد الوكالة التجارية ، وأن يكون خال من العيوب التي تشوب الارادة (الغلط ,التدليس, الاكراه ,والاستغلال).وعلى هذا الأساس سوف نتناول هذه العيوب على النحو التالي:

1- الغلط (l'erreur) .

الغلط هو وهم يقوم في ذهن شخص يحمله على اعتقاد غير الواقع [2]، بمعنى أنه يتصور الواقع على خلاف حقيقته؛ ففي عقد الوكالة التجارية لا يقدم الموكل على توكيل أي شخص إلا بعد أن يأخذ بعين الاعتبار المميزات الشخصية للوكيل والعكس صحيح ايضا [3] .

وبما أن لكل من الموكل والكيل التجاري أهمية في إنشاء الوكالة ، فإن الغلط الذي يتناول هوية شخص الموكل أو هوية شخص الوكيل أو الصفات الجوهرية في كل منهما يصيب الرضا ويؤدي بطلان العقد .

وحسب نص المادة 82 في فقرتها الثانية من القانون المدني التي نصت على أنه: « ويعتبر الغلط جوهريا على الأخص إذا وقع في صفة لشيء يراه المتعاقد جوهرية، أو يجب اعتبارها كذلك نظرا لشروط العقد ولحسن النية ». وكما أشرنا في خصائص عقد الوكالة التجارية إلى أن ما يميز هذا العقد هو تغلب الاعتبار الشخصي فيه، وأن شخصية كل من الموكل والوكيل التجاري تلعب دورا مهما في إنشاء عقد الوكالة التجارية ، بحيث يترتب على ذلك إذا وقع الغلط في شخص الوكيل كان يعتقد الموكل أنه يوكل شخصا معينا فإذا به يوكل شخصا أخر غير الشخص الذي قصده فإن عقد الوكالة يكون قابلا للإبطال وهذا ما نصت عليه الفقرة الثالثة من المادة 82 من القانون المدني الجزائري.

[1] منذر الفضل، المرجع السابق، ص126.
[2] العربي بلحاج، المرجع السابق، ص100.
[3] شربل طانيوس صابر، المرجع السابق،ص119.

وبطلان الوكالة لعلة الغلط شأنه شأن البطلان في سائر العقود، إذ أنه بطلان نسبي موضوع لمصلحة الطرف الذي وقع في الغلط سواء كان الموكل أو الوكيل [1].

2- التدليس (le dol).

تناول المشرع الجزائري أحكام التدليس في المادتين 86 و87 من القانون المدني غير أنه لم يعطي تعريفا له، أما الفقه فقد عرفه بأنه حيل يلجأ إليها المتعاقد لإيقاع المتعاقد معه في غلط يدفعه للتعاقد [2] ؛ فيقترب التدليس من الغلط غير أن الغلط توهم تلقائي ، أما التدليس توهم بفعل شخص أخر، لذا يطلق على التدليس تسمية "التغليط" أي الإيقاع في الغلط عن طريق الغش أو الاحتيال [3].

ويشترط في التدليس المفسد للرضا هو توافر ثلاثة شروط وهي: استعمال الطرق الاحتيالية ، وأن يكون التدليس هو الدافع للتعاقد ، وأن يصدر من أحد المتعاقدين أو علمه به .

حيث يتضمن التدليس عنصرين، عنصر مادي الذي يتمثل في الوسائل المختلفة التي تستعمل لتضليل المتعاقد ودفعه لإبرام التعاقد ، وهذه الوسائل لا تقتصر على الحيل المختلفة و الكذب ،بل تشمل كذلك بعض حالات السكوت العمدي (الكتمان) [4].

فالتضليل في عقد الوكالة التجارية هو استعمال الحيل من أجل إيهام الموكل أو الوكيل بأمر على غير حقيقته، كانتحال المدلس شخصية أو وظيفة، وقد يلجا إلي الكذب لإخفاء الحقيقة والسكوت العمدي نصت عليه المادة 86 من القانون المدني على أنه: « يعتبر تدليسا السكوت عمدا عن واقعة أو ملابسة إذا ثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملابسة ». أما العنصر الثاني فهو العنصر المعنوي، فلقيام التدليس يجب أن يقترن استعمال الحيل أو الكذب أو الكتمان بنية التضليل، بأن يقصد المدلس خديعة العاقد الأخر والوصول إلى غرض غير مشروع [5] .

3- الاكراه (la violence).

أقر المشرع في المادة 88 من القانون المدني إلى جانب الغلط و التدليس عيبا ثالثا يتمثل في الاكراه ، وعلى عكس المتعاقد الذي يقع في الغلط أو المدلس عليه ، فان المكره يعلم وقت إبرام العقد

---

1 المرجع نفسه، ص119.
2 علي فيلالي، المرجع السابق ،ص174.
3 العربي بلحاج، المرجع السابق ،ص 109.
4 علي فيلالي، مرجع سابق ،ص177.
5 العربي بلحاج ، مرجع سابق ، ص111.

أن رضاه معيبا ، والاكراه ضغط غير مشروع على المتعاقد بوسائل مختلفة فيولد في نفسه رهبة أو خوفا يدفعه إلى إبرام عقد لا يرغب فيه ، وهذا الخوف أو الرهبة الذي يقوم في نفس المتعاقد المكره هو الذي يعيب رضاه [1].

فالإكراه يأثر على إرادة الفرد ولكي يعيبها يجب أن تتوفر فيه مجموعة من الشروط تتمثل في إجراء المتعاقد التصرف تحت سلطان رهبة تولدت في نفسه دون وجه حق ، أن تكون هذه الرهبة هي الدافعة إلى التعاقد ، وأن تكون هذه الرهبة وليدة فعل المتعاقد الأخر أو كان مفروضا فيه أن يعلم بها حتما.

4- الاستغلال .

يعد الاستغلال العيب الرابع من عيوب الرضا ، حيث يعرف بأنه طيش البين أو الهوى الجامح الذي يعتري المتعاقد بغرض دفعه إلى إبرام عقد يتحمل بمقتضاه التزامات لا تتعادل بتاتا مع العوض المقابل أو من غير عوض [2] ، بمعنى أخر هو استفادة أحد المتعاقدين (الموكل أو الوكيل التجاري) من الضعف المؤقت للمتعاقد الأخر حيث تؤدي هذه الاستفادة إلى انعدام التعادل المألوف بين التزامات أحد المتعاقدين وما يحصل عليه من فائدة , وبين التزامات المتعاقد الاخر ، وحسب ما جاء في نص المادة 90 من القانون المدني الجزائري يقوم الاستغلال على عنصرين ، عنصر مادي يتمثل في اختلال التوازن بين التزامات طرفي عقد الوكالة التجارية ، وعنصر معنوي يتمثل في أن أحد المتعاقدين (الموكل أو الوكيل التجاري) يستغل في المتعاقد الأخر طيشا بينا أو هوى جامحا [3].

المطلب الثاني: المحل والسبب في عقد الوكالة التجارية.

يعد كل من المحل و السبب من الأركان الموضوعية الأساسي التي لا يقوم أي عقد بدونها ،بما في ذلك عقد الوكالة التجارية إذ لا يكفي مجرد توافق الإرادتين لانعقاد العقد، بل يجب ان يكون هناك محل مشروع وممكن ومعين ،وسبب مشروع لا يخالف النظام أو الآداب العامة .

لذا سنتناول في هذا المطلب كلا من المحل في عقد الوكالة التجارية (الفرع الأول) ،و السبب في عقد الوكالة التجارية(الفرع الثاني).

---

[1] علي فيلالي ، المرجع السابق، ص18،ص186.
[2] نفس المرجع، ص203.
[3] أم كلثوم بوغابة ، المرجع السابق ،ص12،ص128.

الفرع الأول :المحل في عقد الوكالة التجارية.

ركن المحل في العقد هو العملية القانونية التي اتجهت ارادات المتعاقدين الى تحقيقها ويتم ذلك عن طريق الالتزامات الناشئة عن العقد، حيث يجب أن يتوفر هذا المحل على شروط يتطلبها القانون (وجوده وصحته).

لذا سنتناول أولا تعرف المحل، ثم بعدها نتحدث عن شروطه.

أولا: تعريف المحل في عقد الوكالة التجارية.

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

وكذلك يعرف بأنه الالتزام الذي يترتب عليه والذي يكون التزاما بإعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل، بمعنى آخر هو التزام المدين أما بنقل حق عيني أو بعمل أو الامتناع عن عمل.[1]

ومن خلال هذه التعريفات فإن المحل في عقد الوكالة التجارية هو الالتزام الذي يقع على عاتق الوكيل التجاري للقيام بعملية التفاوض وإبرام العقود والعمليات التجارية كالبيع أو الشراء أو التأجير، أو تقديم خدمات بصفة مستمرة باسم الموكل ولحسابه في مقابل الحصول على أجر.

ثانيا: شروط المحل في عقد الكالة التجارية.

طبقا للمواد من 92الى94 من القانون المدني الجزائري يتضح لنا من خلالها أنه يشترط في محل العقد أن يكون موجودا أو ممكن الوجود وأن يكون معينا أو قابلا للتعيين، وأخيرا أن يكون مشروعا.

1- أن يكون المحل موجودا أو ممكن الوجود.

ويعني أن يكون محل الالتزام موجودا أي أن يكون الشيء الذي يرد عليه الحق أو يتعلق به العمل موجودا وقت إبرام العقد وأما إذا كان التزام المدين عملا أو امتناعا عن عمل يجب أن يكون ذلك ممكنا ، لذا يجب أن يكون التصرف القانوني محل عقد الوكالة التجارية من الممكن للوكيل

[1] عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد نظرية الالتزام بوجه عام "مصادر الالتزام"،المجلد1، ط3 ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت(لبنان)،2000،ص408.

التجاري القيام به، فإذا كان مستحيلا كان باطلا لأنه لا التزام بمستحيل[1]، وذلك وفقا للمادة 93 من القانون المدني الجزائري التي نصت على أنه: «إذا كان محل الالتزام مستحيلا في ذاته أو مخالفا للنظام العام والآداب العامة كان باطلا بطلانا مطلقا».

وهنا المقصود من الاستحالة التي لا ينعقد بها العقد هي الاستحالة المطلقة التي ترجع إلى عوامل طبيعية وقد ترجع إلى عوامل قانونية وفي جميع الحالات لا يبطل العقد مالم تكن هذه الاستحالة المطلقة سابقة أو معاصرة لنشوء الالتزام ، فالاستحالة المطلقة سابقة أو معاصرة لنشوء الاستحالة المطلقة التي تطرأ بعد نشوء الالتزام لا تؤثر على صحته، وإنما تجعل تنفيذه مستحيلا ، فينقضي الالتزام طبقا للمادة 307 من القانون المدني الجزائري[2].

وقد لا يكون الشيء الذي ينصب عليه الالتزام موجودا وقت إبرام العقد إلا أنه قابل للوجود في المستقبل وهذا ما ورد في المادة 92 من القانون المدني الجزائري[3] .

والجدير بالذكر أن المشرع الجزائري يجيز التعامل في الأشياء المستقبلية شريطة أن يكون وجودها في المستقبل محققا [4].

2- أن يكون المحل معينا أو قابلا للتعيين.

نصت المادة 94 من القانون المدني الجزائري على أنه:« إذا لم يكن محل الالتزام معينا بذاته ،وجب أن يكون معينا بنوعه ومقداره وإلا كان العقد باطلا »، أي وجب على الموكل أن يحدد للوكيل التجاري التصرف الذي ينبغي له القيام به تعيينا نافيا للجهالة [5] .

فيوكله مثلا في بيع السلعة الفلانية بالسعر الفلاني، فيكون قد حدد له التصرف بالبيع ويكون محل الوكالة التجارية محددا ومعينا ، أما بالنسبة لقابلا للتعيين فيجوز عدم تحديد الثمن مع الاتفاق على بيان أسس تحديده ذلك كالإحالة على سعر السوق في تاريخ معين ، أو السعر المتداول في التجارة أو تفويض طرف آخر في ذلك.

---

1 عبد الرزاق أحمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني العقود الواردة على العمل، المرجع السابق، ص421.

2 نصت المادة 307 من القانون المدني الجزائري على أنه: « ينقضي الالتزام إذا اثبت المدين أن الوفاء به أصبح مستحيلا عليه لسبب أجنبي عن إرادته».

3 نصت المادة 92 الفقرة الأولى من القانون المدني الجزائري على انه: « يجوز أن يكون محل الالتزام شيئا مستقبلا ومحققا».

4 أم كلثوم بوغابة ، المرجع السابق ,ص132.

5 عبد الرزاق احمد السنهوري ،الوسيط في شرح القانون المدني العقود الواردة على العمل ،مرجع سابق ،ص423.

3- أن يكون المحل مشروعا .

يلزم توافر شرط المشروعية في محل عقد الوكالة التجارية، بمعنى أن يكون التصرف قانونيا فإذا كان المحل غير مشروع لا يقوم عقد الوكالة التجارية ويطل لانتفاء محله، حيث يقصد بالمشروعية هو عدم مخالفة النظام العام أو الآداب العامة أو القانون [1] .

وعلى سبيل المثال إذا عقد الموكل مع الوكيل التجاري قد الوكالة التجارية وقام من خلاله الوكيل التجاري بتصرفات منافية للنظام العام أو الآداب العامة أو القانون كبيع المخدرات أو أسلحة غير مرخصة مثلا ،باسم ولحساب الموكل، فتعد الوكالة باطلة تبعا لبطلان التصرف محل الوكالة التجارية [2] .

الفرع الثاني: السبب في عقد الوكالة التجارية.

بخصوص سبب عقد الوكالة التجارية ،فيجب لقيامه توافر الشروط العامة لركن السبب في العقد المنصوص عليها في القانون المدني بحيث يجب أن يكون موجوداً وصحيحاً ومشروعاً وإلا كان العقد باطلا ، وللتفصيل أكثر سنتناول ركن السبب على النحو التالي :

أولا: تعريف السبب في عقد الوكالة التجارية.

يقصد بالسبب في عقد الوكالة التجارية ذلك الدافع أو الغاية أو الغرض المباشر الذي يبتغي المتعاقد الوصول إليه من وراء تحمله للالتزامات ، يحث هناك نظريتان تتنازع مفهوم السبب ، هما النظرية التقليدية التي ترى أن السبب هو الغرض المباشر الذي يسعى إليه المعاقد، ويعتبر عنصرا موضوعيا ثابتا لا يختلف باختلاف الأشخاص أو العقود ،أما الثانية هي النظرية الحديثة التي ترى أن السبب يتمثل في الغرض غير المباشر أو البعيد أو الدافع الشخصي للمتعاقد ، مما يجعله أمرا ذاتيا يختلف باختلاف طبيعة الأشخاص أو العقود .

وقد تأثرت القوانين الوضعية بهاذين الاتجاهين حيث أخذ بعضها بالنظرية التقليدية (سبب الالتزام) ,بينما اعتمد البعض الآخر النظرية الحديثة (سبب العقد) ،ومنها من اعتمد ازدواجية

[1] المادة 96 ممن القانون المدني الجزائري (ملغاة بالقانون 05-10 المؤرخ في 2005/06/20).
[2] عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني " العقود الواردة على العمل"، المرجع السابق، ص424.

السبب نظرا للتكامل الموجود بين سبب العقد وسبب الالتزام ، أما المشرع الجزائري فأخذ بازدواجية السبب متأثرا بالقضاء الفرنسي [1] .

وعليه يمكن القول أن السبب في عقد الوكالة التجارية هو الباعث أو الدافع الشخصي الذي يحفز أحد طرفي العقد ، سواء الموكل أو الوكيل التجاري على إبرام عقد الوكالة ، ويتمثل ذلك الهدف الذي يسعى إلى تحقيقه من خلال الاتفاق، وقد يظهر هذا الدافع بشكل صريح أثناء التعاقد أو خلال مرحلة المفاوضات السابقة لإبرام العقد ،حيث تتعدد الدوافع باختلاف ظروف كل حالة، لكن يظل الدافع الجوهري أو الرئيسي الذي لولاه لما أبرم عقد الوكالة هو الذي يعتبر سببا أساسيا للعقد .

ثانيا: شروط السبب في عقد الوكالة التجارية.

طبقا للمواد من 97 الى 98من القانون المدني الجزائري يشترط في سبب عقد الوكالة التجارية أن يكون موجودا وأن يكون صحيحا وأن يكون مشروعا .

1- وجود السبب في عقد الوكالة التجارية.

حسب نص المادة 97 من القانون المدني الجزائري التي تنص على أنه :« إذا التزم المتعاقد لسبب غير مشروع أو لسبب مخالف للنظام العام أو الآداب العامة كان العقد باطلا »، فإنه يجب أن يكون السبب في عقد الوكالة التجارية موجودا منذ نشوء العقد وإلا كان عقد الوكالة التجارية باطلا بطلانا مطلقا .

2 - صحة السبب في عقد الوكالة التجارية.

يشترط في السبب أن يكون صحيحا وهذا طبقا لما جاء في نص المادة 98 من القانون المدني الفقرة الثانية التي تنص على أنه :« ويعتبر السبب المذكور في العقد هو السبب الحقيقي فاذا قام الدليل على صورية السبب فعلى من يدعي أن للالتزام سببا آخر الدليل على ما يخالف ذلك مشروعا أن يثبت ما يدعيه».

حيث يثير هذا الشرط مشكلتين ،تتعلق المشكلة الأولى بالغلط في السبب ،وتتعلق الثانية بصورية السبب[2]، فبالنسبة للأمر الأول قد يعتقد أحد الطرفين الموكل أو الوكيل التجاري سببا لا وجود له أو أمرا على غير حقيقته ،بحيث يكون سبب الالتزام غير صحيح، ويترتب على هذا الغلط بطلان العقد.

[1] أم كلثوم بوغابة ، المرجع السابق، ص136.
[2] علي فيلالي، المرجع السابق، ص249.

أما بخصوص السبب الصوري، عندما يكون المتعاقدين (الموكل والوكيل التجاري) على علم بالسبب الحقيقي، إلا أنهما يختفيان وراء ستار آخر لأغراض مختلفة.

3- مشروعية السبب في عقد الوكالة التجارية.

لا يكفي أن يكون السبب موجودا وصحيحا، بل يجب أيضا أن يكون مشروعا، والسبب المشروع هو السبب الذي لا يحرمه القانون ولا يكون مخالفا للنظام العام أو الآداب العامة، وهذا ما أكدت عليه المادة 97 من القانون المدني الجزائري [1].

أي لقيام العقد صحيحا يلزم أن يكون السبب مشروعا أي غير مخالف للنظام العام والآداب العامة ،ويترتب على عدم مشروعية السبب ،عدم مشروعية العقد ذاته ، فالعقد الذي يكون سببه غير مشروع يكون عقدا باطلا بطلانا مطلقا؛ والواقع أن اشتراط مشروعية العقد في الوكالة التجارية هو الضابط لتقدير مدى اتفاق العقد مع النظام العام والآداب العامة ،لذا يجب الاعتداد بالبواعث التي دفعت إلى إبرام عقد الوكالة التجارية ،فتلك الدوافع هي التي يمكن أن تتصف بالمشروعية أو عدم المشروعية .

[1] نصت المادة 97 من القانون المدني الجزائري على أنه: « إذا التزم المتعاقد لسبب غير مشروع أو لسبب مخالف للنظام العام أو الآداب كان العقد باطلا».

الفصل الثاني: الأثار المترتبة على عقد الوكالة التجارية

تترتب العقود بوجه عام آثار قانونية تلزم أطرافها، ونظرا لكون عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة لجانبين، فإنه ينشئ التزامات متبادلة بين الوكيل التجاري والموكل، كما يوفر هذا العقد جملة من الضمانات ، لاسيما لفائدة الوكيل التجاري باعتباره الطرف الأضعف في العلاقة التعاقدية التي تربطه بالموكل.س

ويقوم عقد الوكالة التجارية بشكل أساسي على تفويض الوكيل للقيام بأعمال قانونية باسم ولحساب الموكل، مما ينتج عنه آثار قانونية على عاتق الطرفين، وتجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري لم يحدد بشكل مفصل آثار هذا العقد في المادة 34 من القانون التجاري ، لذلك يتم تحديد هذه الأثار إما بموجب ما اتفق عليه الطرفان في العقد، أو وفقا لأحكام القانون المدني، بالإضافة إلى الأعراف المتعارف عليها في الجال التجاري. ومثل باقي العقود ينتهي عقد الوكالة التجارية سواءً لأسباب عامة تطبق على جميع العقود أو لأسباب خاصة ترتبط بطبيعة هذا النوع من العقود.

لذا سنتناول الالتزامات والضمانات المترتبة على عقد الوكالة التجارية(المبحث الاول)،وانقضاء عقد الوكالة التجارية (المبحث الثاني).

المبحث الأول: الالتزامات والضمانات المترتبة على عقد الوكالة التجارية.

نظرا لكون عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة للجانبين، فإنه يترتب التزامات متبادلة على كل من الوكيل والموكل، ولضمان تمكن كل طرف من استيفاء حقوقه على النحو الكامل، تبرز الحاجة إلى إرساء مجموعة من الضمانات التي من شأنها الحد من المخاطر المحتملة التي قد يتعرض لها أي من الطرفين، وانطلاقا من هذا سيتم تناول الالتزامات وضمانات الوكيل التجاري(المطلب الأول)، على أن يخصص (المطلب الثاني) لبيان التزامات وضمانات الموكل في عقد الوكالة التجارية.

المطلب الأول: التزامات وضمانات الوكيل في عقد الوكالة التجارية.

يرتب عقد الوكالة التجارية مجموعة من الالتزامات على عاتق الوكيل والتي سنتناولها في (الفرع الأول)، وحتى يستغل الوكيل التجاري أجرته والمبالغ التي أنفقها في تنفيذ الوكالة فقدر له القانون مجموعة من الضمانات (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التزامات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية.

تتمثل التزامات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية فيما يلي: الالتزام بتنفيذ الوكالة التجارية في الحدود المرسومة (أولا)، عدم اشتراك الوكيل في الصفقة (ثانيا)، التزام الوكيل بموافاة الموكل بالمعلومات الضرورية عند تنفيذ الوكالة وتقديم حساب عنها (ثالثا)، إلتزام الوكيل يرد ما بيده للموكل (رابعا)، والتزام الوكيل بالمحافظة على أموال الموكل (خامسا)، ولقد نص المشرع الجزائري على إلتزام الوكيل في المواد من 575 إلى 579 من القانون المدني.

أولا: تنفيذ الوكالة التجارية دون تجاوز الحدود المرسومة.

يلتزم الوكيل بتنفيذ الوكالة ضمن حدودها المرسومة فلا يخرج عن هذه الحدود لا من ناحية سعة الوكالة والتصرفات القانونية التي تتضمنها ولا من ناحية طريقة التنفيذ التي رسمها له الموكل[1]مع ضرورة خضوع هذا التنفيذ لمراعاة محل عقد الوكالة التجارية المتمثل في القيام بعمل تجاري، ولقد نصت الفقرة الأولى من المادة 575 من القانون المدني على إلتزام تنفيذ الوكالة في الحدود المرسومة

1أنور العمروسي، المرجع السابق، ص373.

كأصل عام، إلا أنها تجيز للوكيل الخروج من الوكالة وذلك وفقا لما جاءت به الفقرة الثانية من المادة 575 من القانون المدني[1].

1- الخروج عن الوكالة المرسومة:

وفقا لما جاء في نص المادة 575 الفقرة الثانية منهم يمكن الخروج عن حدود الوكالة المرسومة إلى توافر شرطان وهما:

- الشرط الأول: وجود ظروف تقدر معها موافقة الموكل.
- الشرط الثاني: تعذر إبلاغ الموكل قبل مباشرة العمل.

فلو قام شخص بتوكيل شخص آخر بأن يبيع له مؤسسة تجارية بسعر معين، وبعد أن فشل الوكيل بإيجاد المشتري عمد الموكل إلى توكيله برهن تلك المؤسسات، وفيما هو يسعى إلى إيجاد مرتهن عثر على مشتري للمؤسسة نفسها بالسعر الذي كان قد طلبه الموكل سابقا، فقام ببيع تلك المؤسسة بدلا من رهنها ففي هذه الحالة لا يكون الوكيل متجاوزا حدود الوكالة لأن ظروف الوكالة سمحت بالتقدير أو الضمان بأن الموكل لا يمكنه إلا الموافقة على البيع.

ولكن توافر الظروف التي يمكن معها تقدير موافقة الموكل لا يكفي كشرط وحيد للقول بعدم تجاوز حدود الوكالة، بل يجب إلى جانب هذا الشرط توافر شرط آخر ألا وهو تعذر إبلاغ الموكل مقدما أي قبل مباشرة العمل، وفي المثال السابق يجب أن يكون الوكيل مضطرا لبيع المؤسسة دون إخبار الموكل، خوفا من إضاعة الوقت الذي قد يؤدي إلى إضاعة صفقة البيع، أو كأن يكون الموكل بعيدا عن مكان إبرام عقد البيع ويتعذر إبلاغه فيما كان المشتري على عجلة من أمره[2].

2- التزام الوكيل ببذل العناية الواجبة في تنفيذ الوكالة:

يجب على الوكيل أن يبذل دائما في تنفيذ عقد الوكالة التجارية عناية الرجل العادي أو ما جاءت به المادة 576 من القانون المدني بقولها " يجب دائما على الوكيل أن يبذل في تنفيذه للوكالة عناية الرجل العادي".

1 عائشة دامو، حفصة القطبي، المرجع السابق، ص28.
2 شربل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص17.

يلتزم الوكيل أن يبذل عناية الرجل العادي بصرف النظر عن مبلغ عنايته بشؤونه الخاصة وأن يبذل في رعاية المصالح الموكل العناية المألوفة فلا يختصر له التقصير اليسير، ويحاسب على التقصير الجسيم، فإذا لم يتخذ الاحتياطات اللازمة لرعاية مصالح موكله أصبح مسؤولا قبله عن تعويض ما يصيبه من ضرر جراء إهماله، وترتب مسؤولية الوكيل في هذه الحالة دون الحاجة إلى توجيه إنذار مسبق لأن مسؤوليته تتيح من التزامه بتنفيذ الأعمال الموكلة إليه وفقا لشروط عقد الوكالة وبما يتوافق معها[1].

يعد الوكيل مسؤول على سبيل الاستثناء عن الأعمال التي يقوم بها لمصلحة الموكل إذا ارتكب خطأ يترتب مسؤولية أثناء تنفيذ التصرفات القانونية التي تدخل ضمن نطاق وكالته، ينبغي دراسة مسؤولية الوكيل من خلال النظر في فعله الشخصي، سواء كان الخطأ ناتجا عن إهمال أو عن غش.

ويتحمل الوكيل تبعات كل من الخطأ العادي والخطأ الجسيم، وبعد هذا الفحص يجب التطرق إلى صور المسؤولية التي قد يتحملها سواء عند لجوئه إلى التوكيل الباطن أو عندما تكون أفعاله نتيجة سبب أجنبي[2].

3- حالة تعدد الوكلاء:

نصت المادة 579 من القانون المدني: " إذا تعدد الوكلاء كانوا مسؤولين بالتضامن متى كانت الوكالة غير قابلة للانقسام أو كان الضرر الذي أصاب الموكل نتيجة خطأ مشترك على أن الوكلاء ولو كانوا متضامنين لا يسألون عما فعله أحدهم متجاوزا حدود الوكالة أو متعسفا في تنفيذها.

وإذا عين الوكلاء في عقد واحد دون أن يرخص في انفرادهم في العمل كان عليهم أن يعملوا مجتمعين إلا إذا كان العمل مما يحتاج فيه إلى تبادل الرأي كقبض الدين أو وفائه".

بمعنى إذا قام الموكل بتعيين عدة وكلاء في بيع أو شراء أو إيجار أو إدارة عمل وجب أن يباشروا العمل الذي وكلوا فيه إلا مجتمعين، بعد اتفاقهم جميعا عليه وقد اعتبر المشرع أن تعيين الوكالة في عقد واحد أرينا قانونية على أن الموكل أراد أن يتفرد بالعمل وأن يعملوا مجتمعين[3].

1 قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص135.
2 عائشة دامو، حفصة القطبي، المرجع السابق، ص30.
3 زهدي يكن، شرح قانون الموجبات والعقود، الجزء الثالث عشر في الوكالة، الطبعة الأولى، دار الثقافة، بيروت، لبنان، د ت ن، ص96.

أما إذا عين الموكل عدة وكلاء في عقود متفرقة فبالتالي ينفرد كل وكيل بتنفيذ موضوع الوكالة بشكل مستقل عن سائر الوكلاء ويتم جمعهم في توكيل واحد[1].

4- نائب الوكيل:

وفقا لما جاء في نص المادة 580 من القانون المدني يجوز للوكيل أن يعين نائب عنه في تنفيذ الوكالة فإذا الوكيل عنه غيره دون أن يكون مرخصا له بذلك كانت إنابته صحيحة، ولكن يكون مسؤولا عن عمل النائب مسؤوليته عن عمله الشخصي ويكون متضامن معه من مسؤولية[2]، أما في حالة ما رخص الوكيل في إنابة نائب عنه دون أن يعين شخص النائب فالوكيل هنا يكون مسؤولا إلا في خطئه في اختيار نائبه أو خطئه فيما أصدر له من تعليمات وهذا ما جاءت به الفقرة الثانية من المادة 580 من القانون المدني.

ثانيا: عدم اشتراك الوكيل في الصفقة.

وفقا للقواعد العامة في القانون المدني الجزائري لا يجوز للوكيل أن يكون طرفا في التصرف الموكل إليه بسبب تعارض المصالح بينه وبين الموكل ومع ذلك يستثني من هذا المنع حالتان:

1- الموكل ذلك صراحة أو ضمنا أو حدد تعليمات دقيقة بشأن الصفقة.

2- إذا كانت عناصر الصفقة كالسعر مثلا محددة مسبقا مما ينفي التعارض في المصالح.

أي حالتين لا يستحق الوكيل أجرا لعدم قيامه بالبحث والتفاوض مع طرف ثالث، ويجيز العرف التجاري أن يكون الوكيل ممثلا لطرفين في أي واحد، بائعا ومشتريا بشرط الالتزام بالحدود المرسومة[3].

ثالثا: التزام الوكيل بموافاة الموكل بالمعلومات الضرورية عند تنفيذ الوكالة وتقديم حساب عنها.

نصت المادة 577 من القانون المدني على أنه: "على الوكيل أن يوافي الموكب بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه بتنفيذ الوكالة وأن يقدم له حسابا عنها".

من خلال نص المادة أعلاه نستنتج أن الوكيل ملزم بموافاة الموكل بالمعلومات الضرورية وملزم بتقديم حساب عنها.

1 شربل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص175.
2 أنور العمروسي، المرجع السابق، ص386.
3 حكيمة عكاك، صارة بلعيد، المرجع السابق، ص36.

1- التزام الوكيل بموافاة الموكل بالمعلومات الضرورية:

نظرا لأن تنفيذ الوكالة قد يستغرق وقتا طويلا فإنه يتعين على الوكيل عدم قطع صلته بالموكل أثناء تنفيذها، وعليه أن يحرص على إطلاع الموكل من تلقاء نفسه، أو بناء على طلبه، على الخطوات المهمة التي يتخذها في سبيل تنفيذ الوكالة[1].

فإذا كان الوكيل مثلا موكلا في صلح، وجب عليه أن يطلع الموكل على سير المفاوضات إزاء هذا الصلح حتى يستطيع الموكل أن يدرك ما يعتزم الوكيل تضحيته لإتمام الصلح، فقد يرى أنها تضحية كبيرة لا يرضاها من المضي في الصلح وفق هذه الشروط[2].

2- كيفية تقديم الحساب عن الوكالة بعد تنفيذها:

إذا أنهى الوكيل تنفيذ الوكالة وجب عليه تقديم حساب مفصل وشاملا عن جميع أعماله المتعلقة بها، مدعوما بالمستندات اللازمة، وذلك لتمكين الموكل من التحقق من صحة وسلامة تصرفاته، وإذ حا تعدد الوكلاء قدموا حسابا واحدا إلا إذا كانت أعمال الوكالة مجزئة عليهم فيكون كل وكيل ملزم بأن يقدم حسابا مستقلا عن أعمال وكالته، وإذا وجب على الوكلاء أن يقدموا حسابا واحدا كانوا متضامنين في إلتزامهم بتقديمه[3].

3- حالات إعفاء الوكيل من تقديم الحساب:

الأصل أن الوكيل يلتزم بتقديم حساب عن أعماله المتعلقة بالوكالة لكن قد يعفى من تقديم الحساب في الحالات التالية:

أ- طبيعة المعاملة:

تقتضي طبيعة معاملة عدم تقديم الحساب، مثال ذلك إذا كان تصرف محل الوكالة لا يحتمل تقديم حساب عنه، كما إلى وكل شخص شخصا آخر في بيع شيء معين بثمن معين دون قبض الثمن، كذلك الوكالة في الزواج، وفي الطلاق وفي رمي الجمرات في الحج وفي الإقرار بالبنوة كلها وكالات لا تحتمل تقديم حساب عنها.

1 أنور العمروسي، المرجع السابق، ص 386.
2 قدري عبد الفتاح شهاوي، المرجع السابق، ص 172.
3 أنور العمروسي، مرجع سابق، ص386.

ب- الإعفاء الناتج عن الظروف:

قد تقرر ظروف الإعفاء من تقديم حساب عن الوكالة ولعل مرجع ذلك هو الصلة ما بين الموكل والوكيل، فإذا كانت الصلة تقتضي من الموكل رقابة يومية فعالة على أعمال الوكيل، كما إذا كان الوكيل مستخدما عند الموكل أو وكيل أعماله أو محصلا لقيمة المبيعات فإن الحساب يعتبر مقدما فعلا عن كل عمل بمجرد إنجازه بحكم هذه الصلة.

بالإضافة إذا كانت الصلة صلة زوجية أو قرابة، فقد يفهم منها أن الموكل قد أعفى الوكيل من تقديم الحساب فإذا أدار الزوج مال زوجته أو أدارت الزوجة مالا لزوجها فإن الثقة المتبادلة التي تقوم عادة بين الزوجين تعفي من تقديم الحساب، وذلك ما لم يقم دليل على وجود شقاق بين الزوجين وعلى أن الثقة فيما بينهم مفقودة، وقد تقوم الثقة بين الأقارب والأصهار كالأب وولده والأب وزوج ابنته والإخوة والأخوات بحيث تعفى من تقديم الحساب[1].

ج- الاتفاق على عدم تقديم الحساب:

قد يتفق كل من الموكل والوكيل على عدم تقديم حساب فيكون الاتفاق اتفاق صريح، وكما قد يكون اتفاق ضمنيا مثل لو أعطى الموكل للوكيل مخالصة أبرأ فيها ذمة الوكيل دون أن يطلب منه تقديم الحساب[2].

رابعا: التزام الوكيل برد ما بيده للموكل:

بعد أن يقدم الوكيل الحساب للموكل كما وضحنا سابقا، يجب على الوكيل أن يرد للموكل ما بيده من مال له وهو رصيد الحساب، ويلتزم أيضا بالفوائد في حالتين معينتين، وعلى الوكيل كذلك أن يرد للموكل ما في يده من أوراق ومستندات تتعلق بالوكالة.

1 قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص 174، ص175.
2 أنور العمروسي، المرجع السابق، ص387.

1- رد ما لموكل من مال في يد الوكيل:

يلتزم الوكيل برد ما كسبه حساب الموكل، عمل الوكيل باسم الموكل أو عمل باسمه الشخصي، وإذا تسلم الموكل أعيانا أو بضائع وجب عليه ردها بالذات إلى الموكل ولا يصح أن يجتزئ عن ذلك برد قيمتها ما لم يكن مفروضا في بيعها فعند ذلك يبيعها ويسلم ثمنها للموكل، وإذا كان في يد الوكيل للموكل أوراق المالية فاستهلكت أو ربح بعضها جوائز، وجب على الوكيل أن يسلم للموكل قيمة ما استهلك من الأوراق المالية أو الجوائز التي ربحتها الأوراق[1].

2- دفع الفوائد:

يوجد حالتان التي يدفع فيهم الوكيل فوائد عن المبالغ التي في ذمته للموكل لا من ناحية وقت المطالبة بالفوائد كما تقتضي القواعد العامة بل قبل ذلك.

الحالة الأولى: فوائد المبالغ التي ثبتت في ذمة الوكيل من حساب الوكالة.

الحالة الثانية: فوائد المبالغ التي استخدمها الوكيل لصالحه.

3-رد الأوراق والمستندات وسند التوكيل:

يجب على الوكيل أيضا بعد انتهاء الوكالة أن يرد ما في يده من أوراق مستندات تتعلق بالوكالة وتخص الموكل، فقد يكون الموكل أعطاه أوراق ووثائق يستعين بها في تنفيذ الوكالة كدفاتر وتسجيلات وأعلام وراثة وحجة ووقف وعقود وغير ذلك من الأوراق والوثائق، فيجب على الوكيل عند انتهاء الوكالة أن يرد كل ذلك الموكل.

إضافة إلى ذلك وجب على الوكيل أن يرد سند الوكالة إلى الموكل أو إلى ورثته عند انتهاء الوكالة ولا يجوز للوكيل أن يحبس السند استبغاء لحقوقه ولا حتى حبس الأوراق والمستندات.

1 عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني "العقود الواردة على العمل"، المرجع السابق، ص501.

4- المخالصة بإبراء ذمة الوكيل:

بعد أن يؤدي الوكيل الحساب للموكل، ويرد إليه جميع ما في يده له من مال وأوراق ومستندات وفوائد مستحقة من سند التوكيل على الوجه الذي بسطناه فيما تقدم، يعطيه الموكل مخالصة بإبراء ذمته[1].

خامسا: التزام الوكيل بالمحافظة على أموال الموكل.

تأخذ الأموال التي يتحصل عليها الوكيل من عقد الوكالة التجارية حكم الوديعة، ويتأكد عليه التزام الوكيل بالأمانة والمحافظة عليها، وبعد العناية الرجل العادي في الحفاظ عليها، ما لم يكن التلف ناتج عن قوة قاهرة لا يد له فيها، لما يلتزم الوكيل برد أي منافع تحققت من هذه الأموال أثناء فترة الوكالة[2].

الفرع الثاني: ضمانات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية.

من أجل تحصيل وكيل تجاري بأجرته ومبالغ التي دفعها في سبيل تنفيذ الوكالة التجارية قرر له المشرع مجموعة من الضمانات والمتمثلة في حق الحبس (أولا)، حق الامتياز (ثانيا).

أولا: حق الحبس.

حق الحبس هو أحد الحقوق التي يعترف بها في بعض الحالات للدائن، الذي يلتزم بأداء شيء معين في حوزته بأن يمتنع عن رده حتى يتم الوفاء بحق نشأ له بمناسبة إلتزامه ومرتبط به[3].

ويعد حق الحبس من وسائل الضمان التي تقرها القواعد العامة في القانون، ولقد ورد في المادة 200 الفقرة الأولى من القانون المدني القاعدة العامة للحبس والتي تنص على أنه: " لكل من التزم بأداء شيء أن يمتنع عن الوفاء به ما دام الدائن لم يعرف الوفاء بالتزامه ترتب عليه وله علاقة سببية وارتباط بالتزام المدين، أو ما دامت دائن لم يقم بتقديم تأمين كاف للوفاء بالتزامه".

فيجوز للوكيل التجاري حق حبس البضائع تحت يده والمملوكة لموكل وذلك لاستبقاء المبالغ التي يقرضها له أو يدفعها أثناء تنفيذ عقد الوكالة التجارية، فيجوز للوكيل أن يحبس ما وقع تحت يده من

1 عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 502 ،ص511.
2 حكيمة عكاك، سارة بلعيد، المرجع السابق، ص38.
3 نبية لاريبي ، فوزية فيلالي، بختة غريب ، (وسائل حماية الضمان العام)، مذكرة تخرج شهادة الليسانس في الحقوق، كلية العلوم القانونية والإدارية، المركز الجامعي مولاي طاهر، 2010-2011، ص 46.

البضائع وأعيان وأوراق مالية، وما قبضه لحساب الموكل من حقوق كثمن أوديون كذلك يجوز له أن يحبس ما تحت يديه من أوراق مستندات تتعلق بالوكالة وتخص الموكل[1].

ثانيا: حق الامتياز

نص المشرع في المادة 982 من القانون المدني على أنه : " الامتياز أولوية يقررها القانون لدين معين مراعاة منه لصفته ولا يكون للدين امتياز إلا بمقتضى نص قانوني".

ويتضح بنص المادة أن حق الامتياز ينشئه القانون ما هو أولوية تمنح لدين معين وتحقق لصاحبه الأفضلية في استبقائه وذلك خروجا على قاعدة المساواة بين الدائنين[2].

ويقصد هنا بحق الامتياز وتمتع الوكيل التجاري بضمان خاص يتيح له استبراء المبالغ المستحقة له من موكله بأولوية على غيره من الدائنين، وذلك من قيمة البضاعة التي مارست عليها حق الحبس، ويترتب على هذا أن للوكيل التجاري الحق في استبراء دينه قبل سائر دائن الموكل من هذه البضاعة[3].

ويؤسس الامتياز في هذا الخصوص على فكرة الرهن الضمني الذي يعتمد على الحبس، إذ يفترض أن الطرفين اتفقا على إنشاء رهن لصالح الوكيل التجاري على البضائع التي في حوزته ،ولما كان لا بد للاحتجاج بالرهن على الغير أن يثبت المدين حيازته للشيء المرهون حتى يتمتع الوكيل التجاري والمملوكة للموكل تمثل هذه الحيازة وتكون ضمانا لما ينفقه من مبالغ في سبيل تنفيذ عقد الوكالة وبناء على ذلك لا يتمتع الوكيل تجاري بالامتياز إلا إذا كان حائزا في البضائع أو السلع كما سبق القول.

وبشرط أن لا تكون حيازة الوكيل البضائع تمت رغما عن إرادة الموكل ورغم أن هذا الشرط يمكن تحقيقه بسهولة في حالة الوكيل المكلف بالبيع، حيث يضع الموكل البضائع تحت يد الوكيل بمحض إرادته، إلا أنه يثير بعض الصعوبات في حالة الوكيل المكلف بالشراء، إذ قد يحتفظ هذا الأخير بالبضائع رغم إرادة الموكل، بغرض ممارسة حق الامتياز عليها، ومع ذلك يعد من الكاف لاعتبار الحيازة قد تمت بموافقة الموكل أن لا يغير الوكيل الاتجاه الطبيعي لحيازة البضائع وألا

1 سميحة القليوبي، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري، الجزء الثاني، الالتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك، الطبعة الخامسة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007، ص 288.
2 مناد سفيان، (حقوق الامتياز في القانون الجزائري)، مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2022، ص5.
3 أم كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص239.

يدخلها في حيازته الخاصة بشكل يخالف هذا الاتجاه ،بالإضافة إلى شرط آخر مسلم به هو ملكية الموكل بما يحوزه الوكيل أو على الأقل أن يكون الوكيل معتقدا ملكية هذه الأشياء لم وكده بحسن نية[1].

المطلب الثاني: التزامات الموكل في عقد الوكالة التجارية.

بما أن عقد الوكالة التجارية هو عقد ملزم لجانبين فبالتالي هو يرتب الالتزامات على عاتق الموكل، ولقد نص المشرع الجزائري على التزامات الوكيل في عقد الوكالة في المواد من 581 إلى 584 من القانون المدني الجزائري والمتمثلة فيما يلي:

الفرع الأول: دفع الأجر.

يلتزم الوكيل بسداد الأجر المتفق عليه في عقد الوكالة التجارية، ويكتسب هذا الأجر إما كمبلغ ثابت عن كل صفقة أو كنسبة مئوية من قيمة الصفقة وهو الأمر الأكثر شيوعا، وغالبا ما ينص على مقدار هذه العمولة صراحة في عقد الوكالة، أما إذا لم يحدد مقدارها في العقد، فيرجع حينها إلى العرف التجاري السائد في المنطقة التي يعمل فيها الوكيل، وفي حالة عدم وجود عرف معمول به يحق للوكيل المطالبة بمقابل عادل يحسب غالبا بنسبة من المبيعات.

وتختلف الوكالة التجارية في هذا الخصوص عن الوكالة المدنية ،ذلك أن الوكالة التجارية من عقود المعارضة على خلاف الوكالة المدنية يفترض فيها التبرع ما لم يتفق على غير ذلك[2].

وفي حالة وقوع خلاف بين الموكل والوكيل حول الأثر أو في حالة عدم الاتفاق عليه بعقد الوكالة ،فإن تقدير الأجر يخضع لتقدير القاضي وهذا ما جاءت به المادة 581 من القانون المدني.

الفرع الثاني: رد المصروفات.

نصت المادة 582 من القانون المدني على أنه: " حال الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا وذلك مهما كان حظ الوكيل من أن النجاح في تنفيذ الوكالة فإذا اقتضى تنفيذ الوكالة أن يقدم الموكل للوكيل مبالغ للإنفاق منها في شؤون الوكالة وجب على الموكل أن يقدم هذه المبالغ إلى طلب الوكيل ذلك".

1 سميحة القيلوبي، المرجع السابق، ص 294 ،ص 295.
2 المرجع نفسه، ص279 ،ص 280.

ويتبين من خلال المادة أعلاه أن الموكل يلتزم بتقديم ما يقتضيه تنفيذ الوكالة من مبالغ لطلب الوكيل ذلك ولا يلتزم برد ما أنفقه الوكيل من ماله الخاص في تنفيذ الوكالة.

أولا: إلتزام الموكل لتقديم يقتضيه تنفيذ الوكالة من نفقات.

إذا اشترط الوكيل صراحة أن يقدم له الموكل المصروفات اللازمة لتنفيذ أعمال الوكالة إلتزم الموكل في ذلك بموجب هذه الشرط الصريح، ومع ذلك، توجد حالات يستدل فيها من الظروف على أن تنفيذ الوكالة يقتضي بالضرورة أن يقدم الموكل للوكيل مبالغ مالية ينفق منها على شؤون الوكالة، وفي هذه الحالات يعد إلتزام الموكل بتقديم تلك المبالغ قائما بموجب شرط ضمني يستخلص من طبيعة المهمة وظروفها فإذا طلب الوكيل من الموكل تنفيذ هذه الالتزام وتقديم المبالغ المطلوبة، وجب على الموكل الاستجابة لذلك، ومثال ذلك أن يوكل شخص شخص آخر في شراء عقار بثمن كبير، فالمفروض أن الوكيل قد قصد بقبوله الوكالة أن يقدم له الموكل الثمن حتى يستطيع شراء العقار ونقد المشتري ثمنه، ولا يفرغ أن الوكيل قد قبل أن يدفع الثمن من ماله الخاص وهو مبلغ كبير قد لا يكون متوافر عنده، فإذا طلب الوكيل من الموكل تقديم الثمن متى يتمكن من تنفيذ الوكالة، وجب على الموكل أن يفعل ذلك.

فإذا لم يقم الموكل بتنفيذ التزامه من تقديم المصروفات اللازمة لإنفاقها في شؤون الوكالة سواء

كان هذا الالتزام بموجب اتفاق صريح أو اتفاق ضمني، كان للوكيل أن يطلب التنفيذ العيني، كما أن له أن يوقف تنفيذ الوكالة حتى يتقاضى هذه المصروفات، وله أخيرا يطلب فسخ الوكالة مع التعويض إن كان له مقتض وذلك وفقا للقواعد العامة[1].

ثانيا: إلتزام الموكل برد ما أنفقه الوكيل من ماله الخاص في تنفيذ الوكالة.

كثيرا ما يحدث أن يتكفل الوكيل من ماله الخاص بالمصاريف اللازمة لتنفيذ الوكالة، سواء لعدم وجود اتفاق صريح أو ضمني يلزم الموكل بتوفير تلك النفقات، أو لأن الوكيل لم يطلب من الموكل تغطيتها فبادر بتحملها بنفسه، وفي مثل هذه الحالات، يلتزم الموكل برد ما أنفقه الوكيل في سبيل تنفيذ الوكالة[2].

1 عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني "العقود الواردة على العمل"، المرجع السابق، ص549

2 المرجع نفسه، ص554.

ومن أمثلة ذلك على هذه المصاريف ما ينفقه الوكيل التجاري للمحافظة على البضاعة مقابل إيداعها المخازن أو إجراء التأمين عليها أو مصاريف نقلها، أو مقابل ما يتحمله عند تخليص البضائع من المنطقة الجمركية إلى غير ذلك من النفقات التي تقتضيها طبيعة البضاعة وذلك سواء أنفقت هذه المبالغ قبل تسليم البضائع إلى الوكيل أو أثناء حيازته لها.

ويلتزم الموكل برد جميع هذه المصارف إلى الوكيل التجاري حتى إذا لم تتم الصفقة المعهود إليه بها، طالما لم يصدر منه خطأ كما يلتزم الموكل علاوة على رد النفقات والمبالغ التي تحملها الوكيل في تنفيذ الوكالة ،بأن يدفع عائد هذه المبالغ والنفقات المحسوبة من يوم صرفها ومصدر هذا الالتزام هو عقد الوكالة ذاته[1].

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

1- أن تكون نفقات يستلزمها تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد، فلا يسترد الوكيل نفقات يجاوز بها حدود الوكالة أو أن تكون غير اللازمة لتنفيذ الوكالة أو أن تكون نفقات غير معقولة ،كان يمكن تفاديها لو نفذت الوكالة التنفيذ المعتاد بأن يبذل الوكيل في تنفيذها العناية الواجبة ولم يرتكب خطأ[2].

2- أن تكون النفقات مشروعة: لأن النفقات الغير مشروعة كالرشوة ولو كان في سبيل التهرب من دفع الضرائب المتوجبة، لا يمكن إلزام الموكل بدفعها للوكيل مع الإشارة إلى صعوبة إثبات واقعة دفع النفقات الغير مشروعة من قبل هذا الأخير الذي يقع عليه وحده عبء إثبات واقعة الدفع[3].

الفرع الثالث: التعويض عن الضرر.

نصت المادة 583 من القانون المدني على ما يلي: " يكون الموكل مسؤول عن ما أصاب الوكيل من ضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا".

يتبين من المادة المذكورة أعلاه أن هناك شرطان يجب توافرهما حتى تتحقق مسؤولية الموكل عما أصاب الوكيل من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة والآتي ذكرهما:

1 سميحة القيلوبي، المرجع السابق، ص 285.
2 عبد الرزاق أحمد السنهوري، ، الوسيط في شرح القانون المدني "العقود الواردة على العمل"، المرجع السابق ص551 .
3 شربل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص 226.

أولا: تنفيذ الوكالة كأساس لنشوء الضرر.

يشترط القانون أن يكون الوكيل قد أصابه ضرر بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا فيجب أن يكون تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا هو السبب المباشر في الضرر، لم يكن الموكل مسؤولا، وإذا لم يكن تنفيذ الوكالة هو السبب المباشر في الضرر، انتفت مسؤولية الموكل حتى لو كان الضرر قد تحقق في مناسبة تنفيذ الوكالة.

فإذا وكل شخص في شراء سيارة، وفي أثناء تجربته للسيارة التي اعتزم شراءها للموكل دهس شخصا في الطريق، فتحققت مسؤوليته باعتباره حارسا للسيارة لا بناء على خطأ ثبت في جانبه، فإنه يكون مسؤولا عن التعويض نحو المصاب، ويرجع بها التعويض على الموكل إذ هو ضرر أصابه وخسارة تحملها بسبب تنفيذه للوكالة تنفيذا معتادا، أما إذا ثبت خطأ في جانبه فإنه الموكل لا يكون مسؤولا[1].

ثانيا: لا خطأ في جانب الوكيل.

لا يكون الموكل مسؤولا عن الضرر الذي يصيبه الوكيل بسبب تنفيذ الوكالة إلا إذا كان لم يثبت خطأ في جانب الوكيل، فإن ارتكب الوكيل خطأ في تنفيذ الوكالة، كأن جاوز حدود التوكيل فأصبح مسؤولا نحو من تعامل معه، أو ارتكب خطأ جعله مسؤولا قبل الغير أو ارتكب مخالفة حكم عليه بالغرامة فيها، فإن الموكل لا يكون مسؤولا عن تعويضه الضرر الذي لحق به من جراء الحكم عليه بالتعويض أو بالغرامة.

فإذا لم يثبت خطأ في جانب الوكيل فإن الموكل يكون مسؤولا سواء حدث الضرر للوكيل بخطأ الموكل أو بخطأ الغير أو بقوة قاهرة[2].

فإذا تحققت مسؤولية الموكل، وجب عليه تعويض الوكيل عما أصابه من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة ولا فرق في أن يكون الوكيل مأجورا أو غير مأجور أو إذا كان قد نجح أو فشل في تحقيق النتيجة المرجوة من الوكالة، لأن موجب الوكيل في تنفيذ الوكالة هو موجب بذل عناية وليس موجب تحقيق نتيجة[3].

1 عبد الرزاق أحمد السنهوري، ، الوسيط في شرح القانون المدني "العقود الواردة على العمل"، المرجع السابق ص 562 .

2 المرجع نفسه، ص 563.

3 شربل طانيوس صابر، المرجع السابق، ص232.

المبحث الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية.

إن لعقد الوكالة التجارية نهاية كغيره من التصرفات القانونية، فينقضي بإحدى الأسباب التي تنقضي بها باقي العقود كما ذكر في المادة مكرر1 من القانون التجاري الجزائري أنه في حالة عدم وجود نص قانوني فيه يطبق أحكام القانون المدني.

فينقضي عقد الوكالة التجارية إما لأسباب عامة (المطلب الأول)، أو لأسباب خاصة (المطلب الثاني).

المطلب الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية لأسباب تخضع للقواعد العامة.

ينقضي عقد الوكالة التجارية وفقا للقواعد العامة التي تنقضي بها سائر العقود، وذلك إما بتنفيذ أعمال الوكالة (الفرع الاول)، أو قبل تنفيذها (الفرع الثاني).

الفرع الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية بسبب تنفيذ أعمال الوكالة.

حسب ما جاء في المادة 586 من القانون المدني الجزائري، فإن عقد الوكالة التجارية ينقضي بحالتين: إتمام العمل (أولا)، أو بانتهاء الأجل المحدد له (ثانيا).

أولا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بإتمام العمل .

نصت المادة 586 من القانون المدني على أنه :«تنتهي الوكالة بإتمام العمل الموكل فيه...»، أي تنتهي الوكالة التجارية بإتمام تنفيذ العمل موضوع الوكالة الذي جمع بين الموكل والوكيل التجاري ، فيكون سببا مباشرا في انتهاء عقد الوكالة ، فمثلا كلف الموكل (ابن الشنفرة) وكيله ببيع بضائعه التي يقوم بإنتاجها ، فإن الوكالة التجارية تنقضي بمجرد إتمام التصرف (البيع) [1] ، لأنه بعد انتهاء العمل لا يصبح للوكالة محل تقوم عليه [2] .

وكما تنتهي الوكالة بعدم النجاح في العمل ومتى استخلصت المحكمة لأسباب سائغة أن الوكيل لم ينجح في العمل الموكل فيه، فانتهت بذلك مهمته [3].

---

[1] عدنان ابراهيم السرحان ، المرجع السابق، ص 172.
[2] قدري عبد الفتاح الشهاوي ، المرجع السابق، ص497.
[3] عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني" العقود الواردة على العمل" ، المرجع السابق، ص650

ثانيا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بانتهاء الاجل المحدد له.

قد يكون عقد الوكالة التجارية محدد الأجل, وعليه إذا كان مقترن بمدة معينة من قبل الطرفين فبمجرد حلول الأجل المحدد ينقضي العقد حتى لو لم يتم الوكيل العمل المكلف به، فمقياس الوكالة هنا ليس بالأعمال التي تتم بل بالمدة المحددة في العقد [1]، أما إذا لم يقصد المتعاقدان من تحديد الأجل إلا تقدير وقت تقريبي يتم فيه الوكيل عمله، فإن الوكالة لا تنتهي حتما بانقضاء الأجل، بل يجوز للوكيل مضي في تنفيذ الوكالة حتي بعد انقضاء الأجل إذا كانت هناك ظروف تبرر هذا التأخر[2] ، أما إذا كان العقد غير محدد الأجل فإنه لا يجوز لكلا الطرفين انهاؤه إلا بإخطار مسبق أو في حالة صدور خطا من أحد الطرفين [3] .

وقد يكون الأجل المحدد للوكالة أجلا غير معين لا يعرف ميعاد حلوله. مثال ذلك أن يوكل شخص شخصاً آخر في إدارة أمواله طوال مدة غيابه خارج البلاد، فتنتهي الوكالة بعودة الموكل من السفر دون أن يكون ميعاد هذه العودة معروفا.[4]

الفرع الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية قبل تنفيذها.

قد ينقضي عقد الوكالة التجارية قبل التنفيذ وذلك راجع لاستحالة تنفيذ محل عقد الوكالة (أولا)، أو تعرض أحد طرفي العقد للإفلاس (ثانيا)، أو نقص الأهلية (ثالثا)، أو عن طريق طلب أحدهما الفسخ (رابعا).

أولا: استحالة تنفيذ عقد الوكالة التجارية.

يكون محل الوكالة التجارية ممكنا في الأصل وليس مستحيلا كما هو معروف في سائر العقود ، فإذا قام الموكل بتوكيل شخص لبيع منتجاته كما ذكرنا في المثال السابق وتعرضت هذه المنتجات للتلف، فإن التزام الوكيل ينقضي لاستحالة التنفيذ لسبب أجنبي لا يد له فيه ومن ثم انقضاء عقد الوكالة [5].

فيجب أن تكون هذه الاستحالة راجعة لسبب قوة قاهرة أو حادث مفاجئ ومثال ذلك نشوب حريق في محلات الموكل أو الوكيل التجاري الذي يمارس فيها نشاطه وهذا بالنسبة للقوة القاهرة ، أما الحادث

[1] سميحة القيلوبي ، المرجع السابق ، ص309.
[2] عبد الرزاق أحمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني" العقود الواردة على العمل" ، مرجع سابق، ص650.
[3] المادة 34 الفقرة الثانية من القانون التجاري الجزائري .
[4] قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص498.
[5] المادة 307 من القانون المدني الجزائري .

المفاجئ هو الحادث الذي لا يمكن توقعه وإذا وقع يستحيل دفعه ،كأن يصدر قرار يمنع التعامل في السلع محل الوكالة أو اعتبارها غير مشروعة، فهنا يخول للموكل فسخ العقد من جانبه دون تعويض[1].

يجوز الاتفاق على أن يتحمل الوكيل التجاري تبعة القوة القاهرة أو الحدث المفاجئ ، في هذه الحال يكون الوكيل ملزما بتعويض الموكل عن الضرر الذي لحقه بسبب استحالة التنفيذ [2].

ثانيا: نقص أهلية أحد الطرفين.

إن نقص أو فقدان الأهلية لأحد الطرفين يؤدي إلى انقضاء عقد الوكالة التجارية، كأن يحجر على أي منهما، لأن عقد الوكالة التجارية يقوم على فكرة الاعتبار الشخصي [3]، وبالتالي تنتهي الوكالة لانهيار الأساس الذي أقيم عليه العقد، فإذا حجر على الموكل أصبح غير قادر على القيام بالتصرف القانوني الذي صدر عنه التوكيل، وبالتالي ينقضي عقد الوكالة التجارية لعدم قدرة الوكيل على إبرام هذا التصرف ومباشرته إلى الموكل فهو غير أهل له ، أما إذا حجر على الوكيل، فإنه يصبح غير أهل الالتزامات الناشئة عن الوكالة، حتى لو بقى أهلا لمباشرة التصرف الموكل فيه ومن ثم تنقضي الوكالة [4]، وهذا ما يميز الوكالة التجارية عن الوكالة المدنية ،وهو شرط توفر الأهلية في كل من الموكل و الوكيل التجاري معا، ففي الوكالة المدنية يشترط في الموكل أن يكون متمتعا بالأهلية اللازمة لتأدية العمل الذي أراد تفويض الوكيل فيه، أما الوكيل فيكفي فيه أن يكون قادرا على التمييز.

ولعل السبب في هذا الاختلاف بين نوعي الوكالة، يكمن في كون أن الوكيل التجاري يعد تاجرا طالما قام بأعمال الوكالة التجارية على سبيل الاحتراف ويشترط أن يكون التاجر متمتعا بالأهلية القانونية لاحتراف التجارة.

ولابد الإشارة إلى أنه لا تنتهي الوكالة إلا بصدور حكم يقرر تغيير أهلية الوكيل التجاري بسبب نقص أو فقدان أهليته، كالحجر عليه بسبب العته أو الجنون لأنه يفقد تحمد نتائج تصرفاته[5].

---

[1] أم كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص334.
[2] المادة 178 من القانون المدني الجزائري.
[3] أم كلثوم بوغابة، مرجع سابق ،ص324.
[4] قدري عبد الفتاح الشهاوي ، المرجع السابق ، ص501.
[5] المادة 78 من القانون المدني الجزائري.

ثالثا: الإفلاس.

إذا أفلس أحد طرفي عقد الوكالة التجارية فإن الوكالة تنتهي ، ذلك أن الموكل المفلس لا يستطيع مباشرة التصرف في أمواله أو إدارتها بنفسه، فأولى ألا يستطيع ذلك بوكيل، والوكيل المفلس قد غلت يده عن أمواله فأولى أن تغل عن أموال موكله [1] ، وبالرجوع إلى المادة 244 من القانون التجاري في فقرتها الأولى التي نصت على أنه «يترتب بحكم القانون على الحكم بإشهار الافلاس، ومن تاريخه، تخلى المفلس عن إدارة أمواله ، والتصرف فيها ، بما فيها الأموال التي قد يكسبها بأي سبب كان، ومادام في حالة الافلاس... » وهذا يعني أن إشهار إفلاس أحد طرفي عقد الوكالة التجارية يؤدي إلى غل أيديهما عن إدارة أموالهما، فإذا غلت يد الوكيل التجاري عن إدارة أمواله ، فلابد أ، تغل يده عن إدارة أموال موكله، كذلك الحال بالنسبة للموكل فلا يستطيع مباشرة أي تصرف يمكن ان يرد على ماله أو إدارتها سواءً بنفسه أو بواسطة وكيل ينوب عنه .

يعد الإعسار في حكم الإفلاس من حيث الأثار القانونية في نطاق الوكالة ، إذ تترتب عليه ذات النتائج المترتبة على الإفلاس ، بحيث تنتهي الوكالة في حالة شهر إعسار أي من الموكل أو الوكيل التجاري ، فإذا أعسر الموكل أو أعلن إفلاسه ،جاز للوكيل التمسك بانتهاء الوكالة ،ولكن لا يجوز للموكل نفسه أن يتمسك بذلك، أما إذا أفلس الوكيل أو أعسر ، فإن للموكل أن يتمسك بانتهاء الوكالة ،ولا يجوز ذلك للوكيل [2].

رابعا: الفسخ وتحقق الشرط الفاسخ.

يجوز إنهاء عقد الوكالة التجارية عن طريق طلب فسخها، وذلك إذا أخل أحد الطرفين بالتزامه جاز للطرف الآخر طلب فسخ عقد الوكالة التجارية طبقا للقواعد العامة، فيجوز للوكيل طلب فسخ عقد الوكالة في الأحوال التي لا يحوز فيها التنحي عن الوكالة، أو إذا كان يريد مطالبة التعويض بالإضافة إلى الفسخ [3]، ويجوز للموكل طلب فسخ الوكالة لإخلال الوكيل بالتزامه وذلك أيضا في الأحوال التي لا يجوز فيها عزل الوكيل ، أو إذا أراد مطالبته بالتعويض إلى جانب الفسخ .

[1] عبد الرزاق احمد السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني" العقود الواردة على العمل" ، المرجع السابق، ص654.
[2] قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص 500.
[3] المرجع نفسه، ص 501.

أما أذا علق عقد الوكالة التجارية على شرط فاسخ، تنفسح الوكالة تلقائياً بمجرد تحقق الشرط طبقا للقواعد العامة دون الحاجة لأي إجراء آخر ، ولا يحتاج انفساخها إلى إرادة الوكيل كما في التنحي أو إرادة الموكل كما في العزل [1] .

المطلب الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية لأسباب خاصة بها.

إلى جانب الأسباب العامة التي تؤدي إلى انقضاء عقد الوكالة التجارية ، توجد أسباب خاصة بها قد تتعلق بشخصية أطراف عقد الوكالة التجارية (الفرع الأول)، أو بإرادة أحد الطرفين (الفرع الثاني).

الفرع الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية لاعتبار شخصي.

يعد عقد الوكالة التجارية من العقود التي تبرم بناءاً على الاعتبار الشخصي ،أي أن شخصية كل من الموكل و الوكيل التجاري تشكل عنصرا جوهرياً في قيام العلاقة التعاقدية واستمرارها ، فلا يجوز أن يناب شخص آخر للقيام بالتزام أحد الأطراف بعد موت الوكيل (أولا)، أو موت الموكل (ثانيا).

أولا: موت الوكيل التجاري.

كما ذكرنا فيما سبق أن عقد الوكالة التجارية يقوم على الاعتبار الشخصي، ينقضي بموت الوكيل التجاري لكونه محل اعتبار في العقد، لأن الموكل قام باختياره وكيلا لاعتبارات شخصية فيه، فلا يجوز أن يحل ورثته محله بعد موته، أما إذا كان الوكيل شركة أو شخصا معنويا زالت الوكالة بحله، وفي حالة تعدد الوكلاء وتوفي أحدهم لا يستتبع انتهاء الوكالة إلا بالنسبة إلى من توفي منهم طالما بمقدور الوكلاء الأخرون الاستمرار فيها ، أما إذا كان على الوكلاء أن يعملوا مجتمعين فإن الوكالة تنقضي بموت أحدهم [2].

بمجرد وفاة الوكيل وجب على ورثته إخطار الموكل بموت مورثهم إذا كانوا على علم بالوكالة، واتخاذ التدابير اللازمة لصالح الموكل بما في ذلك تسليم الأموال التي كانت في حيازة

[1] عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني" العقود الواردة على العمل" ، المرجع السابق ، ص 654.

[2] قدري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص503.

ورثهم وتعود ملكيتها للموكل[1] ،ولا يعد موت الوكيل في هذه الحالة سبباً تلقائياً لانقضاء الوكالة، إذ يجيز النظام العام الاستمرار ما لم يتفق على خلاف ذلك بين الطرفين، إذ يمكن انتقال الوكالة إلى الورثة حتى بعد وفاتهما [2].

ثانيا: موت الموكل.

إذا كان عقد الوكالة التجارية ينقضي بموت الوكيل التجاري، فإن الأمر ذاته في حالة موت الموكل، فإذا كان الموكل شركة أو شخصاً معنوياً انتهت الوكالة بحله ولو كان هذا الحل اختيارياً كما في حكم الوكيل، غير أن الوكالة هنا تبقى المدة اللازمة لتصفية الشركة إذ ان الشخصية المعنوية تبقى للشركة في حدود أغراض تصفيتها، وإذا تعدد الموكلين ومات أحدهم لم تنتهي الوكالة إلا بالنسبة إلى من مات منهم، مالم تكن الوكالة قابلة للتجزئة فتنتهي بالنسبة إلى الموكلين جميعا [3].

ولا تنقضي الوكالة بمجرد موت الموكل وإنما تستمر إلى حين ابلاغ الوكيل بموت موكله ، فإذا لم يكن الوكيل على علم بوفاة الموكل وتعامل مع الغير فإن الوكالة تظل سارية المفعول وينتج العقد الذي أبرمه كافة آثاره القانونية ، سواءً ترتب عليه حق أو التزام، وتسند هذه الآثار إلى ورثة الموكل لا على أساس وكالة ظاهرية ،بل باعتبارها وكالة قائمة فعلياً، وحتى في حالة علم الوكيل بوفاة الموكل ،يظل ملزماً بإتمام الأعمال التي بدأ بتنفيذها، طالما أن طبيعتها لا تتعارض مع واقعة الوفاة وتعد الوكالة باقية في هذا الإطار[4].

---

[1] نصت المادة 589 الفقرة الثانية من القانون المدني الجزائري على أنه: « وفي حالة انتهاء الوكالة بموت الوكيل يجب على ورثته، إذا توفرت فيهم الأهلية وكانوا على علم بالوكالة، ان يبادروا إلى إخطار الموكل بموت مورثه وأن يتخذوا من التدابير ما تقتضيه الحال لصالح الموكل».

[2] عبد الزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني "العقود الواردة على العمل "، المرجع السابق ، ص656.

[3] المرجع نفسه، ص657.

[4] نصت المادة 589 الفقرة الأولى من القانون المدني الجزائري على أنه:« يجب على الوكيل أن يصل بالأعمال التي بدأها بحيث لا تتعرض للتلف وذلك على أي وجه تنتهي به الوكالة».

الفرع الثاني: انقضاء عقد الوكالة بإرادة أحد الطرفي.

إضافة إلى الأسباب التي سبق ذكرها هناك أسباب أخرى يترتب عنها انقضاء عقد الوكالة التجارية، مرجعها أن هذا العقد غير لازم بطبيعته، فيمكن لأحد الطرفين أن ينهي العقد وهذا إما بعزل الوكيل التجاري(أولا)، أو بتنحي هذا الأخير عن العقد (ثانيا).

أولا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بعزل الوكيل التجاري.

تنص القاعدة العامة على أن للموكل الحق في عزل الوكيل متى شاء حتى وإن كانت الوكالة محددة المدة أو لأجل معين ،وتعد هذه القاعدة استثناءً في هذا السياق، إذ أن العزل في العقود محددة المدة غالبا ما لا يكون جائزاً ، وتمكن الحكمة من هذه هذا الاستثناء في طبيعة الوكالة ، التي تعد من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، سواءً كانت وكالة عامة أو تجارية ، ولذلك لا يفترض على الموكل أن يستمر في التعاقد مع شخص فقد ثقته فيه، وبناءً عليه فإن للموكل الحق في إنهاء الوكالة متى انتفت الثقة بالوكيل، ويترتب على ذللك عدم مسؤوليته عن الأضرار التي قد تنشأ من عزله مالم يكن الغرض من العزل الإضرار بالوكيل أو الإساءة إليه [1].

ثانيا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بتنحي الوكيل التجاري.

وفقا لنص المادة 588 من القانون المدني الجزائري فإنه يسمح للوكيل بالتنحي عن الوكالة بما أن عقد الوكالة عقد غير لازم، فله أن يتنازل في أي وقت عن الوكالة إذا رأى أن لا فائدة من الاستمرار فيها، بحيث وجب عليه إخطار الموكل بذلك ويكون بإرادته المنفردة دون اشتراط شكل معين لصدوره ، ويشترط أن يكون لسبب مبرر ومقبول، وإلا عد متعسفا في استعمال حقه والتزم بالتعويض [2]. ويعتبر تنحي الوكيل من النظام العام بحيث لا يجوز الاتفاق على مخالفة الأمر، فلا يجوز للوكيل التنازل عن حقه في التنحي [3].

وفي حالة تعدد الوكلاء جاز للوكيل التنازل عن الوكالة للوكلاء الباقين في حالة إذا كانت الوكالة قابلة للانقسام، وكما أشارت الفقرة الثانية من المادة 588 من القانون المدني الجزائري أنه في حالة صدور الوكالة لصالح أجنبي لا يمكن للوكيل التناول عن الوكالة، إلا إذا توفرت إحدى الشروط

[1] سميحة القيلوبي، المرجع السابق ، ص312.
[2] عدنان ابراهيم السرحان ، المرجع السابق، 177.
[3] عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني "العقود الواردة على العمل"، المرجع السابق، ص670.

التالية: أن يكون التنحي قائم على سبب جدي ومبرر ، أن يعلم الأجنبي بعدول الوكيل ، وأن يمنح له وقتا كافيا حتى يتخذ ما يلزم لحماية مصالحه وإلا تحمل مسؤولية تعويض الأجنبي [1] .

[1] قدري عبد الفتاح الشهاوي ، المرجع السابق ،ص520 ،ص521.

خاتمة

خاتمة

بعد هذه الدراسة المتعمقة لعقد الوكالة التجارية، يتضح لنا الأهمية البالغة لهذا العقد في الحياة التجارية المعاصرة، حيث يمثل أداة فعالة للتجار لتعزيز نشاطهم الاقتصادي وتوسيع نطاق أعمالهم وتشجيعهم على خلق آفاق مستقبلية جديدة، إذ أصبحت الوكالة التجارية الحل الأمثل الذي يلجأ إليه التاجر للقيام بنشاطاته الكثيرة التي تسمح له بإبرام العديد من الصفقات باسمه ولحسابه عن طريق وكيل تجاري الذي يضمن تنفيذ ونقل إرادة الموكل إلى الغير الذي يتعامل معه وبالتالي يُبرم العقد كأنه هو الذي قام به.

ومن خلال دراستنا توصلنا إلى النتائج التالية:

- حتى ينعقد عقد الوكالة التجارية بشكل صحيح وينتج آثاره القانونية يجب توفره الشروط الموضوعية العامة للعقد والمتمثلة في تراضي طرفي العقد والمحل والسبب والأهلية ،حيث يجب أن يكون الرضا خالي من عيوب الإرادة ،والمحل موجوداً أو ممكن الوجود ،معيناً أو قابلا للتعيين ومشروعا ،وأخيرا السبب يجب أن يكون مشروعا غير مخالف للنظام العام والآداب العامة.

- اختلاف عقد الوكالة التجارية عن الوكالة المدنية ،ويتجلى ذلك في وجوب توفر الأهلية الكاملة في كلا الطرفين (الموكل والوكيل التجاري) معاً عند انعقاد العقد، بينما في الوكالة المدنية (العادية) فتشترط الأهلية في الموكل فقط بينما الوكيل التجاري فيكفي أن يكون قادرا على التمييز فقط .

- يمكن إثبات عقد الوكالة التجارية بكافة طرق الإثبات فلا يشترط شكل معين لانعقاده ،فهو من العقود الرضائية يخضع للشكل الواجب توفره في العمل القانوني الذي يكون محل الوكالة ،ولا يتوقف على الكتابة إلا إذا تعلق الأمر بالإثبات أو يترتب آثار خاصة كالقيد في السجل التجاري.

- قيام عقد الوكالة التجارية على الاعتبار الشخصي، فلا يمكن أن ينوب أي شخص عن الوكيل التجاري وإلا كان مسؤولا عن أعمال من ناب عنه كما لو كانت هذه الأعمال صادرة عنه.

- يخضع عقد الوكالة التجارية في كيفيات انعقاده وانتهائه وسائر أحكامه للقواعد العامة المتعلقة بعقد الوكالة المدنية فهو صورة من صورها ، فيما عدا ما يتضمنه القانون التجاري من أحكام خاصة بتنفيذ عقد الوكالة.

- ينتهي عقد الوكالة التجارية نتيجة سبب خاص به لا وجود له في العقود الأخرى، وذلك يرجع لخصوصية هذا العقد وهو الانتهاء بالإرادة المنفردة لأي طرف من طرفيه، إما بعزل الوكيل التجاري

أو بتنحيه عن الوكالة ، وقد ينقضي كذلك لأسباب عامة لانتهاء عقد الوكالة المدنية والمتمثلة في إتمام العمل ، انتهاء الأجل المحدد له ، استحالة تنفيذ الوكالة ، نقص أهلية أحد طرفي العقد أو إفلاسه ، وأخيرا الفسخ وتحقق الشرط الفاسخ.

- عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة لجانبين، فهو يرتب التزامات على عاتق كال من الموكل والوكيل التجاري ومقابل هذه الالتزامات ضمانات لهذا الوكيل تكفل له حقوقه.

- عقد الوكالة التجارية عقد مصلحة لكلا الطرفين، فالموكل يستفيد من هذا العقد بتوسيع نشاطه التجاري دون الحاجة إلى تواجده في كل مكان بنفسه ويفر جهد ووقت في التفاوض والبيع ،أما بالنسبة لمصلحة الوكيل فهو يأخذ مقابل مالي عن كل صفقة يبرمها كما أنه يكتسب خبرة في السوق.

وانطلاقا من هذه النتائج التي انتهينا إليها من خلال بحثنا في موضوع عقد الوكالة التجارية في التشريع الجزائري ونظرا لأهميته في تطوير القطاع الاقتصادي في الوقت الحالي من حيث التوسع الكبير في المعاملات بين التجار، فإن المشرع الجزائري لم يخص عقد الوكالة التجارية بنصوص خاصة كافية ،حيث ذكرها في مادة واحدة فقط من التقنين التجاري وهذا ما أدى بنا إلى الرجوع لأحكام القانون المدني الذي ينظم القواعد العامة لعقد الوكالة لكونه الشريعة العامة، ولم يتناول عقد الوكالة التجارية بالتفصيل ، فإننا نقوم بتقديم جملة من الاقتراحات تتمثل فيما يلي:

- استحداث نصوص قانونية جديدة في التقنين التجاري تشتمل على تعريف جامع لعقد الوكالة التجارية.

- تمييز الوكيل التجاري عن الوكيل المدني في عقد الوكالة المدنية بنصوص قانونية واضحة.

- ضرورة إدراج نصوص قانونية خاصة تتضمن تحديدا مفصلا لالتزامات كل من الموكل والوكيل التجاري خصوصا فيما يتعلق بالتزام هذا الأخير، وأيضا بضمانات كليهما.

- وضع قواعد قانونية تفرق بين الإثبات في الوكالة المدنية والوكالة التجارية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

1- القوانين

1. القانون رقم 89-01 ،المؤرخ في 7فيفري 1989متمم للأمر رقم58/75 المؤرخ في 26سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني ،ج ر،ع6، الصادر في 8 فيفري .1989

2. القانون رقم 90-11 المؤرخ في 21 أفريل ،1990 المتضمن قانون علاقات العمل، ج ر، ع17، الصادر بتاريخ 23 أفريل 1990.

3. القانون التجاري المصري رقم 17 لسنة 1999 ،ج ر، ع19مكرر،المؤرخة في 1999./05/17

4. الأمر رقم 75-59 ،المؤرخ في 1975/09/26 ،المتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-02 المؤرخ في 2005/02/06، ج ر، ع11، المؤرخة في 2005./02/09

5. الأمر 95-58 ،المؤرخ في 1975/09/26 ،المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم بالقانون 07-05 المؤرخ في 2007/05/13 ،ج ر، ع31ن المؤرخة في 2007./05/17

2 - الكتب

1 . السنهوري عبد الرزاق أحمد ، الوسيط في شرح القانون المدني ،الجزء السابع "العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة" ،المجلد الاول ، د.ط ، دار أحياء التراث العربي ،بيروت(لبنان)، 1964.

2 . شربل طانيوس صابر، عقد الوكالة في التشريع والفقه والاجتهاد، د.ط، د.د.ن، بيروت، 1998.

3 . العمروسي أنور، العقود الواردة على العمل في القانون المدني، ط1، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.

4 . السنهوري عبد الرزاق احمد ، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد نظرية الالتزام بوجه عام "مصادر الالتزام"،المجلد1، ط3 ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت(لبنان)،2000.

5 . الشهاوي قدري عبد الفاتح ، تحكيم عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن، دط، منشأة المعارف الإسكندرية، 2001.

6 . قزمان منير ، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء (الأحكام العامة-الوكالة بالعمولة- وكالة العقود) دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، .2002

7 . القليوبي سميحة ، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري، الجزء الثاني، الالتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك، الطبعة الخامسة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007.

8 . فيلالي علي ، الالتزامات النظرية العامة للعقد، طبعة منقحة ومعدلة ، موفم للنشر، الجزائر ، 2008.

9 . طه مصطفى كمال ، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقا لأحكام قانون التجارة رقم 17، السنة 1999، ط1، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2009.

10 . الفضل منذر ،الوسيط في شرح القانون المدني مصادر الالتزامات و أحكامها ،ط1 ، دار الثقافة للنشر والتوزيع ،عمان(الاردن)،2012.

11 . بلحاج العربي ، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، التصرف القانوني، العقد والإدارة المنفردة، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2015.

12 . يكن زهدي ، شرح قانون الموجبات والعقود، الجزء الثالث عشر في الوكالة، الطبعة الأولى، دار الثقافة، بيروت، لبنان، د ت ن.

13 . سرحان عدنان إبراهيم ، شرح القانون المدني العقود المسماة المقاولة الوكالة الكفالة، دط، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، د.ت.ن.

3 – المذكرات والأطروحات

أ – أطروحات الدكتوراه

1 . بوغابة أم كلثوم ، عقد الوكالة التجارية (أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه، الطور الثالث)، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2021-2022.

ب – مذكرات الماستر

1 . عكاك حكيمة ، صارة بلعيد، عقد الوكالة التجارية (مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق) كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2012-.2013

2 . دامو عائشة ، حفصة القطبي، النظام القانوني لعقد الوكالة التجارية في التشريع الجزائري (دراسة تحليلية)، (مذكرة لنيل شهادة الماستر في قانون الأعمال)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2021-2022.

3 . قسمة زوبير ، مروة محجوبي، عقد التسيير ودوره في تفصيل التنمية الاقتصادية، (مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات لني شهادة الماستر)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2022-2023..

4 . مناد سفيان، (حقوق الامتياز في القانون الجزائري)، مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2022.

ج – مذكرات ليسانس

1 . لاريبي نبية ، فوزية فيلالي، بختة غريب ، (وسائل حماية الضمان العام)، مذكرة تخرج شهادة الليسانس في الحقوق، كلية العلوم القانونية والإدارية، المركز الجامعي مولاي طاهر، 2010-2011.

4 - المقالات

1 . كامل السعدي عباس زياد ،(الأهلية التجارية في إنشاء الأوراق التجارية في قانون التجارة العراقي)، مجلة جامعة البيان للدراسات والبحوث القانونية ، مج2، ع1، العراق، 2023..

5 - المحاضرات

1 . سوداني نور الدين ، محاضرات في مقياس قانون العمل ألقيت على طلبة السنة الثانية حقوق جذع مشترك، (منشورة)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 20 أوت 1995، 2023-202.

الفهـــــرس

الفهرس

شكر

إهداء

مقدمة 1
الفصل الأول: مفهوم عقد الوكالة التجارية. 3
المبحث الأول: ماهية عقد الوكالة تجارية. 4
المطلب الأول: التعريف بعقد الوكالة التجارية. 4
الفرع الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية. 4
أولا: تعريف عقد الوكالة التجارية في الفقه. 4
ثانيا: تعريف عقد الوكالة التجارية في بعض التشريعات المقارنة. 5
الفرع الثاني: خصائص عقد الوكالة التجارية. 6
أولا: عقد تجاري يقوم على الاعتبار الشخصي. 7
ثانيا: عقد من العقود الرضائية ومن العقود الملزمة لجانبين. 8
ثالثا: عقد من عقود المعاوضة والعقود المسماة. 9
المطلب الثاني: تمييز عقد الوكالة التجارية عن بعض العقود الواردة على العمل.....10
الفرع الأول: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد المقاولة.....10
أولا: أوجه التشابه. 10
ثانيا: أوجه الاختلاف. 11
الفرع الثاني: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد تسيير المؤسسة العمومية. 11
أولا: أوجه التشابه. 12
ثانيا: أوجه الاختلاف. 12
الفرع الثالث: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد العمل. 13
أولا: أوجه التشابه 13
ثانيا: أوجه الاختلاف 13
المطلب الثالث: صور عقد الوكالة التجارية. 14
الفرع الأول: عقد الوكالة بالعمولة. 14
أولا: عقد الوكالة بالعمولة. 14
ثانيا: خصائص عقد الوكالة بالعمولة:.....15

ثالثا: التزامات أطراف عقد الوكالة بالعمولة. 15
الفرع الثاني: عقد وكالة العقود. 17
أولا: تعريف وكالة العقود.....17
ثانيا: خصائص عقد وكالة العقود. 17
ثالثا: التزامات عقد وكالة العقود.....17
المبحث الثاني: أركان عقد الوكالة التجارية. 19
المطلب الأول: التراضي في عقد الوكالة التجارية. 19
الفرع الأول: وجود التراضي في عقد الوكالة التجارية. 19
أولا: توافق إرادتي الطرفين 20
الفرع ثاني: صحة التراضي في عقد الوكالة التجارية.....22
أولا: الأهلية في عقد الوكالة التجارية.....22
ثانيا: عيوب التراضي في عقد الوكالة التجارية.....25
المطلب الثاني: المحل والسبب في عقد الوكالة التجارية. 27
الفرع الأول :المحل في عقد الوكالة التجارية. 28
أولا: تعريف المحل في عقد الوكالة التجارية. 28
ثانيا: شروط المحل في عقد الكالة التجارية. 28
الفرع الثاني: السبب في عقد الوكالة التجارية.....30
أولا: تعريف السبب في عقد الوكالة التجارية. 30
ثانيا: شروط السبب في عقد الوكالة التجارية.....31
الفصل الثاني: الأثار المترتبة على عقد الوكالة التجارية.....34
المبحث الأول: الالتزامات والضمانات المترتبة على عقد الوكالة التجارية. 34
المطلب الأول: التزامات وضمانات الوكيل في عقد الوكالة التجارية. 34
الفرع الأول: التزامات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية. 34
أولا: تنفيذ الوكالة التجارية دون تجاوز الحدود المرسومة. 34
ثانيا: عدم اشتراك الوكيل في الصفقة. 37
ثالثا: التزام الوكيل بموافاة الموكل بالمعلومات الضرورية عند تنفيذ الوكالة وتقديم حساب عنها. ..37
رابعا: التزام الوكيل برد ما بيده للموكل: 39
خامسا: التزام الوكيل بالمحافظة على أموال الموكل.....41
الفرع الثاني: ضمانات الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية. 41
أولا: حق الحبس. 41

ثانيا: حق الامتياز.....42
المطلب الثاني: التزامات الموكل في عقد الوكالة التجارية.....43
الفرع الأول: دفع الأجر.....43
الفرع الثاني: رد المصروفات. 43
أولا: إلتزام الموكل لتقديم يقتضيه تنفيذ الوكالة من نفقات.....44
ثانيا: إلتزام الموكل برد ما أنفقه الوكيل من ماله الخاص في تنفيذ الوكالة.....44
الفرع الثالث: التعويض عن الضرر. 45
أولا: تنفيذ الوكالة كأساس لنشوء الضرر.....46
ثانيا: لا خطأ في جانب الوكيل. 46
المبحث الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية.....47
المطلب الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية لأسباب تخضع للقواعد العامة. 47
الفرع الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية بسبب تنفيذ أعمال الوكالة. 47
أولا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بإتمام العمل 47
ثانيا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بانتهاء الاجل المحدد له.....48
الفرع الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية قبل تنفيذها.....48
أولا: استحالة تنفيذ عقد الوكالة التجارية.....48
ثانيا: نقص أهلية أحد الطرفين.....49
ثالثا: الإفلاس. 50
رابعا: الفسخ وتحقق الشرط الفاسخ. 50
المطلب الثاني: انقضاء عقد الوكالة التجارية لأسباب خاصة بها.....51
الفرع الأول: انقضاء عقد الوكالة التجارية لاعتبار شخصي. 51
أولا: موت الوكيل التجاري.....51
ثانيا: موت الموكل.....52
الفرع الثاني: انقضاء عقد الوكالة بإرادة أحد الطرفي. 53
أولا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بعزل الوكيل التجاري. 53
ثانيا: انقضاء عقد الوكالة التجارية بتنحي الوكيل التجاري.....53
خاتمة 56
قائمة المراجع: 59
الفهرس 63

الملخص

يعد عقد الوكالة التجارية من العقود المهمة في الحياة التجارية الحديثة، نظرا لدوره في تسهيل المعاملات بين التاجر والعملاء ، خاصة في ظل توسع نشاطه التجاري و زيادة عدد الخدمات، ويقوم هذا العقد على أساس قيام الوكيل التجاري بإنجاز أعمال باسم ولحساب الموكل، فمجرد انعقاد عقد الوكالة التجارية ينتج آثار قانونية على عاتق طرفيه، حيث يلتزم كل من الموكل والوكيل تنفيذ ما يترتب عليه من التزامات، وكغيره من العقود قد ينتهي عقد الوكالة التجارية سواء لأسباب عامة تطبق على جميع العقود، أو لأسباب خاصة ترتبط لطبيعة هذا النوع من العقود، مثل وفاة أحد طرفيه سواء الوكيل أو الموكل .

الكلمات المفتاحية : عقد الوكالة التجارية، الوكيل التجاري، الموكل المتاجر.

Abstract

The commercial agency contract is one of the most important contracts in modern commercial life, given its role in facilitating transactions between merchants and customers, especially in light of the expansion of commercial activity and the increase in the number of services. This contract is based on the commercial agent performing work in the name and on behalf of the principal. The mere conclusion of a commercial agency contract creates legal consequences for both parties, as both the principal and the agent are obligated to fulfill their obligations. Like other contracts, a commercial agency contract may terminate, either for general reasons applicable to all contracts, or for specific reasons related to the nature of this type of contract, such as the death of one of the parties, whether the agent or the principal.

Keywords: Commercial Agency Contract, Commercial Agent, Principal, Merchant

Résumé

Le contrat d'agence commerciale est l'un des contrats les plus importants du commerce moderne, car il facilite les transactions entre commerçants et clients, notamment dans un contexte de développement de l'activité commerciale et de multiplication des services. Ce contrat repose sur l'intervention de l'agent commercial au nom et pour le compte du mandant. La simple conclusion d'un contrat d'agence commerciale entraîne des conséquences juridiques pour les deux parties, le mandant et l'agent étant tous deux tenus de remplir leurs obligations. Comme tout contrat, un contrat d'agence commerciale peut prendre fin, soit pour des raisons générales applicables à tous les contrats, soit pour des raisons spécifiques liées à la nature de ce type de contrat, comme le décès de l'une des parties, qu'il s'agisse de l'agent ou du mandant.

Mots-clés : Contrat d'agence commerciale, Agent commercial, Mandant, Commerçant