

إنهاء عقد الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة للموكل

Unilateral termination of the Agency Agreement by the Principal



طالبة الدكتوراه/ أم كلثوم بوغابطة^{1,2,3}، الدكتور/ نور الدين زرقون¹

¹ جامعة ورقلة، (الجزائر)

² مخبر التحولات السياسية والاقتصادية والاجتماعية في الجزائر، جامعة ورقلة

³ المؤلف المراسل: oumkeltoum.boughaba@gmail.com

تاريخ الاستلام: 2019/08/08 تاريخ القبول للنشر: 2019/09/18 تاريخ النشر: 2019/12/28



مراجعة المقال: اللغة العربية: د. / فتحى بحة (جامعة الوادي) اللغة الإنجليزية: أ. / أنوار الناصر (الاردن)

ملخص:

باعتبار عقد الوكالة التجارية من العقود الرضائية كأصل عام، وعليه فإنه لا يوجد ما يمنع اتفاق كل من الموكل والوكيل التجاري على إنهاء عقد الوكالة التجارية الذي نشأ نتيجة تلاقي إرادتهما وذلك استنادا إلى قاعدة "العقد شريعة المتعاقدين"، وكاستثناء لذلك فإنه يجوز للوكيل التجاري إنهاؤه بالإرادة المنفردة، كما يجوز للموكل أن ينهي وكالة الوكيل التجاري بالإرادة المنفردة في أي وقت شاء، ويبرر موقف المشرع من إنهاء العقد هو حماية الطرفين، على اعتبار أن الوكالة تقوم على الثقة المتبادلة بين الموكل والوكيل، فإذا فقد الموكل ثقته في الوكيل جاز له إما عزله إذا لم تعد له مصلحة في استمراره وإما رفض تجديد عقده، مع مراعاة أحكام التعويض عن الضرر في حالة إنهاءه.

الكلمات المفتاحية: عقد الوكالة التجارية، الموكل، الوكيل التجاري، إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة، العزل.

Abstract:

As a general rule, the Commercial Agency is considered as a mutual agreement. Hence, nothing could prevent both the principal and the authorized agent to terminate the commercial agency agreement which emerged from the convergence of their will, in accordance with the principle of pacta sunt servanda. As an exception, the authorized agent may terminate such agreement by unilateral will. Equally, the principal may, at any time, unilaterally terminate the commercial agent agreement. The legislator's opinion from allowing such settlement is to protect both parties as long as the agency is always founded on mutual trust between the principal and the agent. If the principal loses trust in his agent, he may either dismiss him if he is no longer interested in his continuation, or cancel the renewal of his agreement, taking into consideration provisions related to compensation for termination.

Key words: Commercial agency agreement; principal; commercial agent; unilateral termination of the agency agreement; dismissal.

مقدّمة:

يعد عقد الوكالة التجارية مركزا رئيسا وعصبا مهما في عالم التجارة، فالمصانع والمؤسسات التجارية أصبحت لا تباع منتجاتها إلا عن طريق وكلاء لها، وذلك راجع لأهمية مفهوم عقد الوكالة التجارية، واتساع نطاق التعامل به، وكذلك الحاجة الماسة إليه نظرا لصعوبة عقد صفقات فردية بين منتج ينتج بكميات هائلة، وبين مستهلك يقتني السلع بشكل فردي، فالأسواق التجارية تحتاج إلى وسيط يقوم بمهمة التوسط بين المستهلك والمنتج وهذا الوسيط هو الوكيل التجاري.

فالوكالة التجارية هي مهنة وحرفة يحترفها الوكيل التجاري ويزاولها باستمرار، وهو مستقل عن موكله في تدبير شؤون وكالته، وتبرز أهمية الدور الذي يقوم به الوكيل التجاري بحسب قوة نيابته عن الموكل، فقد تنحصر مهمته في إبرام العقد باسم الموكل ولحسابه، ويكون التعاقد كما لو كان قد تم بين الموكل والغير.

إضافة إلى ما سبق فإن عقد الوكالة التجارية يعد صورة من صور عقد الوكالة المدنية يخضع في انعقاده وانقضائه وسائر أحكامه للقواعد العامة المتعلقة بعقد الوكالة المنصوص عليه في القانون المدني، فيما عدا ما يتضمنه القانون التجاري من أحكام خاصة به، لذا فإن هذا العقد ينتهي بذات الأسباب العامة المؤدية لانقضاء الوكالة المدنية، فهو ينتهي إما بإتمام العمل المعهود به إلى الوكيل، أو بموت أحدهما (الموكل أو الوكيل) ما لم يتفقا على استمراره مع الورثة وأيضا بفقد أهلية أي منهما أو نقصها، كما تنقضي بالإفلاس أحدهما، أو بانتهاء الأجل المحدد للوكالة، أو استحالة تنفيذه.

كما ينتهي عقد الوكالة التجارية لأسباب خاصة به، باعتباره يقوم على فكرة الاعتبار الشخصي، حيث تكون شخصية كل من المتعاقدين محل اعتبار بالنسبة للمتعاقد الآخر، وبالتالي يترتب على انهيار هذا الاعتبار فقدان أحد الأطراف لوجوده القانوني وانقضاء العقد، وإضافة إلى أن انتهاء الوكالة بأي طريقة من طرق انتهائها، يثير إشكالا حول إنهاء عقد الوكالة التجارية من قبل أحد طرفيها بإرادته المنفردة، وهذا ما يدفعنا إلى طرح التساؤل التالي: هل يحق للموكل عزل الوكيل التجاري في عقد الوكالة التجارية؟ وما هي الآثار المترتبة عن هذا العزل؟

وللإجابة على هذا التساؤل ارتأينا تقسيم هذه الدراسة إلى محورين:

المحور الأول: عزل الوكيل التجاري

المحور الثاني: آثار عزل الوكيل التجاري.

المحور الأول

عزل الوكيل التجاري

إذا كان عقد الوكالة التجارية هو نتيجة توافق إرادتين فإن العزل هو فرض إرادة الموكل على إرادة الوكيل التجاري، ومن الناحية العملية نلاحظ بأن الوكيل التجاري عادة لا يسعى لإنهاء وكالته وأن الموكل هو الذي يسعى للتخلص من وكيله سعياً لتحقيق مكاسب أكبر .

ويحق للموكل طبقاً للقواعد العامة للوكالة أن ينهي وكالة الوكيل التجاري أو يقيد من سلطاته بالإرادة المنفردة في أي وقت قبل تنفيذ الوكالة، على اعتبار أن عقد الوكالة التجارية يقوم أصلاً على الثقة المتبادلة بين الموكل والوكيل، فإذا فقد الموكل ثقته في الوكيل التجاري جاز له عزله بإخطاره في الوقت الذي يرى فيه بأن وكيله غير جدير بثقته حتى ولو تحددت للعقد مدة محددة أو غير محددة، وسوف نبحث في أحكام عزل الوكيل التجاري على النحو التالي:

أولاً: عزل الوكيل التجاري في العقد محدد المدة

ثانياً: عزل الوكيل التجاري في العقد غير محدد المدة

أولاً- عزل الوكيل التجاري في العقد محدد المدة:

يمكن القول كقاعدة عامة أن للموكل حق عزل الوكيل التجاري متى أراد ذلك حتى ولو كانت الوكالة محددة بأجل معين⁽¹⁾، ويعتبر عقد الوكالة استثناء في هذا الخصوص، حيث لا يكون العزل عادة في العقود المحددة المدة، والحكمة من استثناء عقد الوكالة بصفة عامة، ومنه عقد الوكالة التجارية الذي يعتبر من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي بين طرفي العقد، إذ يفترض أن الموكل وضع ثقته في شخص الوكيل التجاري، وبالتالي يجب عدم حرمانه من حقه في عزله إذا فقد هذه الثقة أو لم يعجبه سلوكه⁽²⁾.

وأساس ذلك هو ما نصت عليه المادة 587 من القانون المدني الجزائري بأنه: «يجوز للموكل في أي وقت أن ينهي الوكالة أو يقيدها ولو وجد اتفاق يخالف ذلك، ويتم التنازل بإعلانه للموكل فإذا كانت الوكالة بأجر فإن الموكل يكون ملزماً بتعويض الوكيل عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول.»، وهي مطابقة لما جاء في المادة 1/715 من القانون المدني المصري⁽³⁾.

ويخلص من هذا النص أنه يمكن للموكل أن يعزل الوكيل في أي وقت قبل إنتهاء العمل محل الوكالة، فتنتهي بذلك الوكالة بعزل الوكيل التجاري، فإذا رأى الموكل أن مصلحته في الوكالة لم تعد قائمة كان له أن ينهي الوكالة بعزل الوكيل التجاري، كما له أن يقيد من وكالته.

وتؤكد المادة 163 من القانون التجاري المصري بقولها: «يجوز لكل من طرفي عقد الوكالة التجارية إنهاء العقد في كل وقت»⁽⁴⁾، وهذا ما تقرره المادة 2004 من القانون المدني الفرنسي التي تقضي بأن: «يجوز للموكل متى شاء أن ينهي التوكيل...»⁽⁵⁾.

ويعد حق الموكل في عزل وكيله من القواعد المقررة في النظام العام، فلا يجوز الاتفاق على ما يخالفها، ومن ثم لا يجوز للوكيل أن يشترط بقاءه وكيلا حتى إنهاء العمل الموكل إليه بل إن للموكل عزله،

رغم وجود هذا الشرط، وكما لا يجوز للوكيل أن يشترط عدم قابليته للعزل، فإنه لا يجوز له أن يشترط حصوله على تعويض إذا عزله الموكل، إذ إن هذا الشرط يعد تقييدا لحرية الموكل في عزل وكيله⁽⁶⁾.

ولا يشترط القانون أن يأخذ العزل شكلا معيناً، فأى تعبير عن الإرادة يفيد معنى العزل، وقد يكون هذا العزل صريحا أو ضمنيا (la révocation peut être expresse ou tacite)⁽⁷⁾، إذ يكون ذلك بناء على إرادة حقيقية، فيمكن أن يتم العزل بصدور إعلان صريح من جانب الموكل، أو عمل يتضمن بالضرورة إرادته بإنهاء عقد الوكالة⁽⁸⁾، فإن هذا العزل لا ينتج أثره إلا إذا وصل إلى علم الوكيل وطبقا للقواعد العامة في القانون المدني، وقبل علم الوكيل بعزله تبقى وكالته قائمة⁽⁹⁾.

ومع ذلك يرى جانب من القضاء الفرنسي أن استمرار الأطراف في عقد الوكالة التجارية بعد انقضاء المدة المحددة له لا يعني التمديد الضمني لمدة العقد، وإنما يفيد أن الأطراف بصدد التفاوض لإبرام عقد وكالة جديد، فإذا لم تتوصل الأطراف إلى إبرام العقد فلا يمكن القول بأن مدة العقد قد مدت ضمنيا⁽¹⁰⁾.

وإذا تعدد الموكلون وعزل أحدهم الوكيل، فإن العزل يقتصر أثره على العلاقة بين الوكيل التجاري والموكل الذي صدر منه العزل⁽¹¹⁾، وتبقى الوكالة قائمة بالنسبة إلى الموكلين الآخرين بشرط أن تكون الصفقة موضوع الوكالة قابلة للتجزئة بين الموكلين المتعددين، فإذا لم تكن تقبل التجزئة، فإن الوكيل لا ينعزل حتى بالنسبة إلى الموكل الذي صدر منه العزل إلا بإجماع الموكلين⁽¹²⁾.

وإذا كان الأصل في العقود المحددة المدة عدم جواز إنهاؤها بالإرادة المنفردة، فإنه يجوز للموكل استثناء أن يعزل وكيله التجاري ولو كان عقد الوكالة محدد المدة وهذا يرجع إلى الاعتبار الشخصي الذي تقوم عليه الوكالة، فلا يجوز إرغام الموكل على الاستمرار في التعامل مع وكيله التجاري الذي فقد ثقته فيه، والثابت أن للوكيل التجاري طبقا للقواعد العامة الحق في مطالبة الموكل بالتعويض عن الضرر الذي يلحقه نتيجة قيام هذا الأخير بعزله قبل انتهاء المدة المعينة للوكالة⁽¹³⁾.

كما أنه إذا عزل الموكل الوكيل بغير عذر مقبول أو في وقت غير مناسب كان العزل صحيحا، ولكن للوكيل أن يرجع على الموكل بالتعويض عن الضرر الذي لحقه جراء هذا العزل، ويرجع في تقدير هذا التعويض إلى السلطة التقديرية لقاضي الموضوع، لأن العزل في هذه الحالة ينطوي على تعسف يستوجب التعويض، ويقع على الوكيل عبء إثبات أن عزله كان في وقت غير مناسب أو كان بغير عذر مقبول، لأن الأصل أن الوكيل لا يتقاضى تعويضا عن عزله، فإذا طالب بتعويض وجب عليه أن يثبت السبب القانوني الذي يستحق من أجله التعويض⁽¹⁴⁾.

إلا أنه في حالة الوكالة بأجر يحق للوكيل أن يرجع على الموكل بالتعويض عما لحقه من ضرر بسبب عزله إذا كان في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول⁽¹⁵⁾، وهو ما أشارت إليه المادة 587 السالفة الذكر والمنصوص عليها في أحكام المدني الجزائري⁽¹⁶⁾.

ولا يستحق الوكيل التجاري تعويضا في حالة رفض الموكل تجديد عقد الوكالة إذا كان محدد المدة، حيث استقر القضاء الفرنسي على ذلك، وهو ما أكدته محكمة النقض الفرنسية التي رفضت

التعويض للوكيل في حالة رفض الموكل تجديد العقد المنصوص به على مدة قصيرة قابلة للتجديد ضمناً⁽¹⁷⁾.

ورغم عدم وجود نص في الأحكام العامة للوكالة التجارية في شأن إلزام الموكل بتعويض الوكيل التجاري عما يصيبه من أضرار نتيجة عدم تجديد العقد محدد المدة⁽¹⁸⁾، إلا أننا نجد المشرع المصري في القرار الوزاري رقم 362 لسنة 2005 المتعلق بتعديل بعض أحكام اللائحة التنفيذية لقانون 120 لسنة 1982 أضاف المادة 13 مكرر 3 التي نصت على أنه: « في حالة امتناع الموكل عن تجديد عقد الوكالة محدد المدة دون خطأ أو تقصير من الوكيل أثناء تنفيذ عقد الوكالة، كان الموكل ملزماً بتعويض الوكيل عن الضرر الذي لحقه من جراء ذلك إذا كان نشاط الوكيل قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء»⁽¹⁹⁾.

ويخلص من هذا النص أنه يجب إلزام الموكل بتعويض الوكيل عما يصيبه من أضرار إذا رفض تجديد العقد محدد المدة طالما لم يصدر من الوكيل خطأ أو تقصير في مهام عمله، وذلك إذا اثبت أن نشاط الوكيل أدى إلى نجاح ملحوظ في تسويق وترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء.

ثانياً- عزل الوكيل التجاري في العقد غير محدد المدة:

الأصل في العقد غير محدد المدة أن كل طرف يحق له إنهاؤه بالإرادة المنفردة، حيث تنص المادة 2004 من القانون المدني الفرنسي "على أن الموكل يجوز له أن ينهي الوكالة في أي وقت يشاء"، غير أن إضفاء صفة ذات المصلحة المشتركة على وكالة الوكيل التجاري قد قيد من حرية الموكل في إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة، فلا يستطيع طبقاً لأحكام الفقرة الثانية من المادة الثالثة من مرسوم 23 ديسمبر 1958 القديم، المتعلق بالقانون الأساسي للوكلاء التجاريين، أن يعزل الوكيل التجاري إلا في حالة صدور خطأ منه، فإذا أخل الموكل بهذه الأحكام يكون ملزماً بتعويض الوكيل التجاري عن الضرر الذي يصيبه نتيجة عزله⁽²⁰⁾.

وتقضي المادة 34 الفقرة الثانية من القانون التجاري الجزائري بوجوب قيام الموكل الراغب في إنهاء الوكالة بإخطار الوكيل التجاري في حالة عزله، حيث نصت على أنه: «...إذا كان عقد الوكالة التجارية غير محدد بمدة معينة فلا يجوز لكلا الطرفين فسخه دون إخبار مسبق للأعراف إلا في حالة صدور خطأ من أحد الطرفين»⁽²¹⁾.

ويتضح من النصوص السالفة الذكر أنه لا يجوز للموكل إنهاء عقد الوكيل التجاري غير محدد المدة دون إخبار مسبق إلا إذا صدر منه خطأ وإلا كان ملزماً بتعويض الوكيل التجاري، فهذا النص يعد قيداً على إرادة الموكل في إنهاء عقد الوكالة التجارية، فإذا ثبت الخطأ في حق الوكيل التجاري كان للموكل أن يعزله أو بعبارة أخرى كان له أن يفسخ عقده دون أن يلتزم بتعويضه.

فالعزل يعد بمثابة إنهاء لعقد الوكالة التجارية، فكون الوكالة تقوم على الثقة المتبادلة بين المتعاقدين، فإنه إذا زالت هذه الثقة بين الموكل ووكليه كان للموكل عزل وكيله وإنهاء عقد الوكالة، أي يجوز لكل طرف من المتعاقدين أن ينهي العلاقة القانونية دون إخطار مسبق إذا ما وجدت أسباب مهمة،

وتأسيساً على ذلك يجوز للموكل عزل وكيله بدون إخطار إذا قام بأعمال غش، أو إذا أخل وأخطأ خطأ جسيماً في تنفيذ الوكالة، أو إذا قام هو أو أحد تابعيه بأعمال أضرت بمصلحة الموكل، وتكمن الحكمة في جعل تلك الأسباب من واجبات العزل دون إخطار، إلا أن القانون قد أجاز فسخ العقد دون تعويض، فمن باب أولى أن يجيز عدم الإخطار⁽²²⁾.

ولكن هذا يدعونا إلى أن نقف على حقيقة الخطأ المنهني لعقد الوكيل التجاري، حيث إن الخطأ بوجه عام ينقسم إلى نوعين الأول عمدي والثاني خطأ غير عمدي، وما يهمنا في هذه الدراسة هو النوع الثاني، لأن النوع الأول من الصعب تصوره عملاً، وذلك لأن عقد الوكالة التجارية يقوم على المصلحة المشتركة للمتعاقدين، فإذا تعمد الوكيل التجاري إحداث الضرر بالموكل فلا شك أن الضرر سيصل إليه، أما الخطأ الثاني فينقسم إلى نوعين الأول هو الخطأ الجسيم، والثاني هو الخطأ اليسير، وإن كان الاثنان وفقاً للأحكام العامة يتفقان من حيث الجزاء في مسؤولية المخطئ عن الضرر، إلا أن المسألة تختلف في عقد الوكالة التجارية.

ويمكن التفرقة بين الخطأ الجسيم والخطأ اليسير، في أن الخطأ إذا وقع من شخص لا يمكن تصور وقوعه منه إلا إذا كان غير عديم الاكتراف فإنه يكون خطأ جسيماً، أما إذا وقع الخطأ على خلاف ذلك فهو خطأ يسير الذي يقتضيه الشخص العادي على الرغم من حرصه وعنايته⁽²³⁾.

ولا يشترط في الضرر الذي يمكن أن يسببه الوكيل التجاري للموكل أن يكون مادياً، فمن الممكن أن يكون ضرراً معنوياً، كما يجب أن تكون هناك علاقة سببية بين خطأ الوكيل التجاري والضرر الواقع على الموكل، أي يكون خطأ الوكيل التجاري هو المنتج للضرر الواقع عليه، فهو لا يسأل عن الأضرار غير المباشرة وإن تعددت، ولكن يسأل عما سببه من ضرر مباشر⁽²⁴⁾.

ولكن السؤال الذي يطرح نفسه في هذا الصدد هو ما نوع الخطأ الذي يكون سبباً في إنهاء عقد الوكالة غير محدد المدة في ما سبق؟

لقد حدد المشرع الفرنسي في المادة 13-134 L من القانون التجاري الصادر في 25 جويلية 1991 الجديد معيار الخطأ الذي ينهي عقد الوكالة التجارية دون إلزام الموكل بالتعويض بأنه الخطأ الجسيم⁽²⁵⁾، وقد نصت المادة الثالثة في الفقرة الثانية من المرسوم الفرنسي الصادر في 23 ديسمبر 1958 القديم عن خطأ الوكيل التجاري، على أن إنهاء الموكل لعقد الوكيل التجاري بإرادته المنفردة دون خطأ من الوكيل يعطي له الحق في الحصول على تعويض عن الضرر الذي أصابه من جراء عزله⁽²⁶⁾.

ولم يحدد هذا المرسوم درجة جسامته خطأ الوكيل التجاري الذي يبرر عزله دون تعويض، وقد يفسر خلو المرسوم المذكور أعلاه من أي نص يحدد درجة جسامته خطأ الوكيل التجاري بأن أي خطأ يصدر منه ولو كان يسيراً (Une faute légère) يكفي لعزله دون تعويض، إلا أن الأخذ بهذا التفسير قد يتعارض مع قصد المشرع في توفير حماية خاصة للوكيل التجاري في حالة عزله⁽²⁷⁾.

ولذلك يشترط الفقه الفرنسي أن يكون خطأ الوكيل التجاري على درجة معينة من الجسامة، تكفي لتبرر عزله، ويمكن للطرفين أن ينصصا في عقد الوكالة على أن عزل الوكيل التجاري يكون في حالة الخطأ الجسيم (Une faute grave) فقط⁽²⁸⁾، ويقع على عاتق الموكل عبء إثبات أن العزل كان بسبب خطأ ارتكبه الوكيل التجاري وإلا كان ملزما بتعويض هذا الأخير عن الضرر الذي يصيبه نتيجة عزله⁽²⁹⁾. ولذلك حاول القضاء الفرنسي الاجتهاد لبيان المقصود بالخطأ الجسيم الذي يعتبر سببا مشروعاً لحرمان الوكيل من التعويض، وذلك في ظل الأحكام الواردة في المرسوم الفرنسي الصادر سنة 1958، فقد قضي بأن أية منافسة مباشرة أو غير مباشرة من جانب الوكيل يمكن أن تشكل خطأ جسيماً يبرر قانوناً إنهاء العقد⁽³⁰⁾.

إذ وسع القانون التجاري الفرنسي الصادر في 25 جويلية 1991 من مجال استحقاق التعويض، فلم يقصره على الحالة التي تنقضي فيها العلاقة بالإرادة المنفردة للموكل، بل وسعه ليشمل الحالات التي توقف فيها العلاقة التعاقدية بين الموكل والوكيل التجاري، ويستفيد الخلف العام للوكيل التجاري من التعويض، إذا كان إنهاء عقد الوكالة راجعاً لوفاء الوكيل، وتتعلق تلك الأحكام بالنظام العام، فلا يجوز الاتفاق على مخالفتها⁽³¹⁾، ويسقط الحق في التعويض إذا كان توقف العلاقة التعاقدية راجعاً لخطأ جسيم من جانب الوكيل أو لمبادرة منه ما لم تكن تلك المبادرة راجعة إلى ظروف تتعلق بالموكل أو بسن الوكيل أو عجزه أو مرضه، بحيث يصعب عليه الاستمرار في مباشرة نشاطه على الوجه المطلوب. وعلى هذا الأساس يلتزم الموكل تحت طائلة المسؤولية بإخطار الوكيل التجاري قبل إنهاء العقد غير محدد المدة، ولا يسري هذا الالتزام إذا كان انتهاء العقد راجعاً لخطأ الوكيل الجسيم أو بسبب القوة القاهرة.

وقد نصت أيضا المادة 18 من القواعد الصادرة عن مجلس الاتحاد الأوروبي على أنه لا يستحق الوكيل التجاري تعويضا عن الضرر أو عن فقد العملاء في حالة ارتكابه لخطأ⁽³²⁾، كما نصت المادة 1/188 من القانون التجاري المصري على أنه: « تنعقد وكالة العقود لمصلحة الطرفين المشتركة فإذا كان العقد غير محدد المدة فلا يجوز للموكل إنهاؤه دون خطأ من الوكيل وإلا كان ملزما بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك.»

ويتضح من هذا النص أن المشرع المصري لم يبين ماهية الخطأ المنهني للوكالة فهل يمكن أن يكون قصد المشرع هو الخطأ اليسير، ولأن المشرع لم يشير إلى الخطأ الجسيم فمن باب أولى أن يكون الخطأ يسيرا، لأنه لا يجوز أن يسلك مسار التشدد دون أن ينص عليه صراحة، ولأن المشرع ربما أراد الخطأ اليسير ليكون منهيًا للوكالة حتى يوازن بين تلك السياسة التي انتهجها لحماية الوكيل التجاري باعتباره الطرف الضعيف⁽³³⁾.

والواقع أن المشرع المصري لم يوفق إلى حد ما في صياغة المادة 188 من القانون التجاري، نظرا لأن الوكيل التجاري يبذل العناية بمصالح موكله عناية التاجر العادي، فإن من شأن ذلك أنه يغفر له التقصير اليسير ويحاسب دائما على التقصير الجسيم⁽³⁴⁾، حيث نستنتج أن خطأ الوكيل التجاري المنهني

للوكالة والذي أغفل المشرع المصري تصنيفه صراحة هو الخطأ الجسيم، فذلك يتفق مع ما انتهجه المشرع من سبيل لحماية الوكيل التجاري باعتباره الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية.

المحور الثاني

آثار عزل الوكيل التجاري

إذا كان عزل الموكل للوكيل التجاري يؤدي إلى انقضاء سلطة الثاني في تمثيل الأول بمجرد صدور العزل، سواء علم الوكيل التجاري أو لم يعلم، إلا أن أثر ذلك العزل لا يكون نافذا في مواجهة الوكيل التجاري أو في مواجهة الغير المتعاقد معه إلا بعد علمهما به.

ويقصد بآثار عزل الوكيل التجاري مدى جواز الاحتجاج بالعزل في مواجهته، وفي مواجهة الغير المتعاقد معه، وما قد يترتب عن العزل من التزامات اتجاه كل من الموكل والوكيل التجاري، لذلك سوف نتناول آثار عزل الوكيل التجاري على النحو التالي:

أولاً: آثار عزل الوكيل التجاري على العلاقة بينه وبين الموكل

ثانياً: آثار عزل الوكيل التجاري على العلاقة بينه وبين الموكل بالغير

أولاً- آثار عزل الوكيل التجاري على العلاقة بينه وبين الموكل:

تنص المواد التالية: المادة 34 من القانون التجاري الجزائري والمادة 163 من القانون التجاري المصري والمادتان 2005 و2006 من القانون المدني الفرنسي على وجوب قيام الموكل بإخطار الوكيل مسبقاً بإرادته في إنهاء الوكالة⁽³⁵⁾.

ويتبين من هذه المواد وجوب قيام الموكل بإخطار الوكيل مسبقاً بإرادته في إنهاء الوكالة، وذلك نظراً للطبيعة الخاصة لعقد الوكالة التجارية، وأن الإخطار يعد ركناً مهماً جداً في حال إنهاء عقد الوكالة بالإرادة المنفردة، كما أنه يعتبر من أساسيات قواعد الوكالة التجارية ولا يحول دون ممارسة الموكل حقه في العزل إذا أخل الوكيل بالالتزامات الأساسية المترتبة على العقد أو أي سبب أخري يؤدي إلى فقد الثقة أو أن الأمر يحتاج إلى قطع العلاقة التعاقدية⁽³⁶⁾، حيث لا يشترط شكل معين لهذا الإخطار بل يكفي وصول العلم إليه بأية طريقة.

وهذا ما أشارت إليه المادة 947 في فقرتها الثانية من القانون المدني العراقي على أنه لا يتحقق إنهاء الوكالة بالعزل، إلا بعد حصول العلم للطرف الثاني⁽³⁷⁾، وجاء قانون الموجبات والعقود اللبناني وقانون الالتزامات والعقود المغربي بأحكام توافق ما جاء به القانون العراقي⁽³⁸⁾، وقد نص قانون التجارة الكويتي على أنه: « وإن كان من حق الموكل أن يعزل الوكيل أو يغير من وكالته إلا أن هذا العزل أو التغيير لا ينتج أثره إلا إذا وصل إلى علم الوكيل، أما قبل ذلك فتبقى الوكالة قائمة»⁽³⁹⁾، وجاء أيضاً في مجلة الأحكام العدلية اللبنانية المادة 1523 ما يلي: "إذا عزل الموكل الوكيل يبقى على وكالته إلى أن يصل خبر العزل، ويكون تصرفه صحيحاً إلى ذلك الوقت"⁽⁴⁰⁾، وفي حين أن المشرع الجزائري لم يتطرق عند بيانه لأحكام عقد الوكالة إلى نفاذ عزل الموكل لوكيله، واكتفى بنص المادة 34 من القانون التجاري.

ويتضح مما سبق أنه إذا لم يقيم الموكل بإعلام الوكيل التجاري بعزله، فلا يجوز للموكل الاحتجاج بالعزل تجاه الوكيل التجاري إلا من اليوم الذي علم فيه هذا الوكيل التجاري بالعزل، ويكون الموكل ملزماً بما يقوم به الوكيل من تصرفات وهو غير عالم بعزله⁽⁴¹⁾، ولذلك فإن العزل لا ينتج أثره إلا إذا وصل إلى علم الوكيل⁽⁴²⁾.

وتقضي القواعد العامة للوكالة بأن العزل لا يكون له أي أثر في مواجهة الوكيل إلا من يوم العلم به، أما قبل علم الوكيل التجاري بالعزل فإن وكالته تبقى قائمة، فإذا تعاقد مع شخص حسن النية انصرف أثر التعاقد إلى الموكل⁽⁴³⁾، فقد قضت محكمة النقض الفرنسية في تاريخ 28 فبراير 1984 بأن الاحتجاج بالرجوع في الوكالة في مواجهة الوكيل يكون من يوم علم هذا الأخير بإرادة الموكل في الرجوع فيها، وليس من يوم التعبير عن هذه الإرادة⁽⁴⁴⁾.

ويقع على عاتق الموكل عبء إثبات علم الوكيل بالعزل فإذا لم يثبت الموكل ذلك جاز للوكيل الذي يجهل عزله التمسك بالاستمرار في الوكالة، ويتعين على الوكيل فور علمه بالعزل أن يمتنع عن الاستمرار في تنفيذ أعمال الوكالة، ويكون الوكيل الذي يستمر في تنفيذ الوكالة رغم علمه بالعزل ملزماً بتعويض الموكل، وطبقاً للمادة 2005 من القانون المدني الفرنسي⁽⁴⁵⁾، في الحالة التي يجد الموكل نفسه فيها مرتبطاً بالعقود التي أجراها الوكيل المعزول مع الغير الذي يجهل العزل ويجوز مع ذلك للوكيل الذي يعلم بعزله الاستمرار في العمل باسم موكله ولحسابه، إذا كان العمل الذي سيقوم به ضرورياً لإتمام عمل قانوني شرع في تنفيذه قبل إنهاء الموكل الوكالة⁽⁴⁶⁾.

لذلك فإن الإخطار يكون عادة محل اتفاق بين المتعاقدين، إذ ينص في عقد الوكالة التجارية على وجوب وجود إخطار يسبق العزل وتحدد عادة مهلة لهذا الإخطار، غير أنه إذا لم ينص في العقد على مدة محددة للإخطار فإنه يحدد عن طريق القضاء، حيث أن الإخطار ومهلتها أصبحت من القواعد العامة سواء أقره القانون كما هو في الشأن تشريعات كل من ألمانيا وفرنسا وإيطاليا وهولندا⁽⁴⁷⁾، ففي هذه البلدان وجدت قوانين خاصة بالإخطار وتحديد مهلة له، أو لم يقرهما القانون وفي هذه الحالة يحدد من طرف الدعاوى والعرف التجاري، كما هو معروف في الفقه الإنجليزي والبلجيكي حيث لا توجد في تشريعاتهما نصوص بهذا الخصوص⁽⁴⁸⁾.

وقد حدد القانون التجاري الألماني في المادة 89 على أن أقل مدة للإخطار تختلف في الطول حسب طول المدة التي يكون فيها عقد الوكالة نافذ المفعول ثم تضاف مدة الإخطار إلى ثلاثة أشهر بعد مضي ثلاث سنوات من سريان العقد⁽⁴⁹⁾.

كما حددت اتفاقية البنولكس (la convention Benelux) في المادة 11 منها الحد الأدنى لمدة الإخطار وفي حالة عدم اتفاق الأطراف على تحديدها، فنصت على أن تكون هذه المدة أربع شهور ويضاف عليها شهر بعد استمرار تنفيذ العقد عن مدة ثلاث سنوات⁽⁵⁰⁾.

وتفرض القواعد الصادرة عن مجلس الاتحاد الأوروبي في 18 ديسمبر 1986 على كل طرف يقوم بإنهاء العقد غير محدد المدة التزاما بإتباع مدة إخطار معينة وهي شهر عن السنة الأولى للعقد، وشهرين عن السنة الثانية، وثلاث شهور عن السنة الثالثة.

ويعتبر هذا النص قاعدة أمرة بالنسبة للأطراف، وفي حالة اتفاق الأطراف على مدد أطول من المدد المحددة قانونا، فإن مدة الإخطار الواجب إتباعها بواسطة الموكل يجب أن تكون أقصر من تلك المحددة للوكيل⁽⁵¹⁾.

وقد تأثر القانون التجاري الفرنسي الصادر في 25 جويلية 1991 بالقواعد الأوروبية، وتوسع بطريقة ملحوظة في حماية الوكلاء التجاريين، إذ أوجبت المادة L134-11 الفقرة الثالثة منه على تحديد مدة الإخطار كالاتي: - شهر عن السنة الأولى للعقد، - شهران عن السنة الثانية للعقد، ثلاثة أشهر عن السنة الثالثة للعقد⁽⁵²⁾.

وقد سار على هذا النهج القانون المغربي إذ نص في الفقرة الثالثة المادة 396 من مدونة التجارة المغربية على أن: " أجل الإشعار شهر واحد بالنسبة للسنة الأولى من العقد، وشهران بالنسبة للسنة الثانية منه، وثلاثة أشهر ابتداء من السنة الثالثة"⁽⁵³⁾.

ويتضح مما سبق أنه يمكن للموكل أن يطالب الوكيل بالتعويض عن الضرر الذي لحق به من جراء هذه المخالفة، ويتم الاتفاق على هذا التعويض في بنود العقد وفي حالة عدم تضمين العقد لتلك الشروط فإن القاضي هو الذي يحدده بحسب مقدار الضرر اللاحق بالموكل، أو حسبما تقتضيه الأعراف التجارية.

وعلى الرغم من أن الإخطار يعد من القواعد العامة، إلا أنه يجوز في بعض الحالات إنهاء العقد من دون إخطار إذا كان راجعا لإخلال الطرف الآخر في تنفيذ العقد، وهذا الإخلال يتمثل وفق ما نصت عليه المادة 89/أ من القانون الألماني بأنه: "يجوز أن تنتهي العلاقة القانونية من أي طرف من المتعاقدين دون إخطار إذا ما وجدت أسباب مهمة..."⁽⁵⁴⁾.

وتأسيسا على ذلك يجوز للموكل عزل وكيله بدون إخطار إذا قام الأخير بأعمال غش، أو إذا أخل وأخطأ خطأ جسيما في تنفيذ الوكالة، أو إذا قام هو أو أحد تابعيه بأعمال أضرت بمصلحة الموكل، وتكمن الحكمة في جعل تلك الأسباب من ايجابيات العزل دون إخطار، كونها من قبيل العقاب الردعي من أحد أطراف العقد للطرف الآخر المخل، وإذا كان القانون قد أجاز فسخ العقد دون تعويض، فمن باب أولى أن يجيز عدم الإخطار⁽⁵⁵⁾.

وأيضا قد يتفق الطرفان في عقد الوكالة التجارية على التزام الوكيل التجاري بعد عزله بعدم المنافسة، وهو التزام يختلف عن الالتزامات التي تقع على عاتق الوكيل التجاري أثناء تنفيذ عقد الوكالة التجارية، وذلك نظرا لأهمية هذه المسألة فقد اهتمت بها العديد من التشريعات العربية والأجنبية بصفة صريحة، كالتشريع الفرنسي الذي نص في المادة L134-14 من القانون التجاري على أنه: "العقد يمكن أن يحتوي على شرط عدم المنافسة بعد انتهائه وهذا الشرط يجب أن يكون مكتوبا ومتعلقا بنطاق جغرافي أو

بمجموعة من الأشخاص وبنوع من السلع والخدمات ولا يكون صحيحا إلا لمدة سنين كحد أقصى بعد انتهاء العقد⁽⁵⁶⁾.

وكذا التشريع المغربي في المادة 403 من مدونة التجارة الذي ينص على أنه: «يمكن أن يفرض العقد على الوكيل التجاري الالتزام بعدم المنافسة بعد انتهائه. يجب أن يتعلق هذا الشرط بمنطقة جغرافية أو مجموعة من الأشخاص المعينين وكذا نوع الأموال أو الخدمات التي يقوم بتمثيلها تبعا للعقد. لا يصح هذا الشرط سوى لمدة أقصاه سنتان من تاريخ إنهاء العقد، رغم وجود أي شرط مخالف». ويتضح من النصين أن شرط عدم منافسة بعد انتهاء العقد يجب أن يكون نطاق هذا الشرط محددًا بمنطقة جغرافية معينة وأشخاص معينين وكذا الأموال أو الخدمات التي يقوم بتمثيلها الوكيل التجاري تبعا للعقد، كما لا يصح أن يكون هذا الشرط لأكثر من سنتين ابتداء من تاريخ انتهاء العقد، فمدة الالتزام بعدم المنافسة من النظام العام بحيث لا يجوز الاتفاق على تحديد هذا الشرط بمدة أطول، وفي ذلك حماية للوكيل التجاري تجاه الموكل⁽⁵⁷⁾.

وقد ذهبت محكمة النقض الفرنسية في هذا الشأن إلى أن القانون لا يستلزم التعويض عن التزام عدم المنافسة المطابق للمادة L134-14 من القانون التجاري الفرنسي، وعليه تكون محكمة الاستئناف قد عللت قرارها بشكل سليم حينما أثارت لرد طلب أداء مقابل مالي لشرط عدم المنافسة المذكور بعقد الوكالة التجارية، أن شرط عدم المنافسة المتمسك به هو شرط محدد في المكان بمساحة 15 كيلومتر، وفي الزمان بسنتين، وأنه لم ينشئ أي تعسف⁽⁵⁸⁾.

وعليه فإن يمكن القول بأن شرط عدم المنافسة يكفي تحديده من حيث المكان أو الزمان ولكن لا يتصور أن يكون غير محدد، وإذا لم يتضمن عقد الوكالة التجارية أي شرط يفرض على الوكيل التجاري الالتزام بعدم المنافسة فإنه يكون حرا في التعامل مع موكله الذي عزله، شريطة عدم قيام الوكيل التجاري بأي عمل من أعمال المنافسة غير المشروعة التي تلزم فاعلها بتعويض الضرر الناتج عنها.

ثانياً- آثار عزل الوكيل التجاري على العلاقة بينه وبين الموكل بالغير:

حيث نجد أن معظم التشريعات العربية والأجنبية لم تتعرض لبيان مدى جواز الاحتجاج بعزل الوكيل التجاري في مواجهة الغير المتعاقد معه، مما يستوجب تطبيق القواعد العامة للوكالة في هذا الشأن، وتنص المادة 715 الفقرة الثانية من القانون المدني المصري على أنه: «إذا كانت الوكالة صادرة لصالح الوكيل أو لصالح أجنبي، فلا يجوز للموكل أن ينهى الوكالة أو يقيد بها دون رضا من صدرت الوكالة لصالحه».

وتنص المادة 2005 من القانون المدني الفرنسي على أن: «إخطار الوكيل بعزله لا يكفي للاحتجاج به في مواجهة الغير الذي تعامل مع الوكيل وهو يجهل العزل»⁽⁵⁹⁾، وتقابلها كل من المواد التالية: المادة 934 من قانون الالتزامات والعقود المغربي التي تنص على أنه: «إلغاء الوكالة كلياً أو جزئياً لا يحتج به في مواجهة الغير الذين تعاقدوا بحسن نية مع الوكيل، قبل علمهم بحصوله»، والمادة 948 من القانون المدني

العراقي التي تنص على أنه: « لا يحتج بانتفاء الوكالة الغير الحسن النية الذي تعاقد مع الوكيل قبل علمه بانتفاءها. » ، بالرجوع إلى المشرع الجزائري نجد أنه لم يتطرق في القانون المدني لهذه المسألة.

ويتبين مما سبق أنه لا يسري عزل الوكيل على الغير إلا من يوم إعلانه به، حيث يفترض في الغير المتعاقد مع الوكيل المعزول حسن النية، فالغير يعتبر حسن النية إذا لم يكن يعلم بعزل الموكل لوكيله التجاري، ويكون سيء النية إذا ما علم بالعزل وتعاقد مع الوكيل التجاري.

ويذهب الرأي الغالب في الفقه الفرنسي إلى أن عبء إثبات علم الغير بعزل الوكيل التجاري يقع على عاتق الموكل، بينما يذهب رأي آخر من هذا الفقه إلى وجوب إثبات الغير جهله لعزل الوكيل التجاري وقت التعاقد معه، وفي جميع الحالات يكون الموكل ملزما بالتصرفات التي يجريها الوكيل التجاري المعزول مع الغير الذي يجهل العزل ولو كان الوكيل التجاري يعلم بعزله⁽⁶⁰⁾.

ويثار التساؤل هنا حول ما إذا كان في وسع الغير الحسن النية الذي يتعاقد مع الوكيل المعزول وهو يجهل العزل الرجوع على الوكيل أيضا، ولاسيما في الحالة التي يكون فيها الموكل معسرا، وهذا ما أقره القانون المدني العراقي في المادة 948 السالفة الذكر، ويقابلها نص المادة 813 من قانون الموجبات والعقود اللبناني⁽⁶¹⁾، وكذلك نص المادة 2009 من القانون المدني الفرنسي الذي يقضي: " أن الالتزامات المترتبة على تصرف الوكيل، يلتزم الموكل بتنفيذها في مواجهة الغير الحسن النية"⁽⁶²⁾.

ويذهب الرأي الآخر إلى أن الوكيل إذا كان يعلم بعزله وقت تعاقد مع الغير فيكون لهذا الغير الحسن النية الحق في الرجوع للموكل ومطالبته بتنفيذ العقد، كما يكون له الحق الرجوع على الوكيل الذي غشه طبقا لقواعد المسؤولية التقصيرية، أما إذا كان الوكيل التجاري نفسه يجهل أنه قد عزل، ففي هذه الحالة لا يجوز للغير الذي لا يعلم بالعزل الرجوع على الوكيل التجاري، لأن التصرفات التي يجريها هذا الأخير وهو يجهل العزل تعتبر صحيحة تطبيقا لأحكام المادة 1/715 من القانون المدني المصري السالفة الذكر⁽⁶³⁾، وتقابلها المادة 2008 من القانون المدني الفرنسي التي تنص على أنه: " الوكيل إذا كان يجهل موت الموكل، أو أي سبب آخر من أسباب انقضاء الوكالة فإن جميع التصرفات التي يجريها، وهو يجهل ذلك تعتبر تصرفات صحيحة"⁽⁶⁴⁾.

ويخلص من هذين النصين بمفهوم المخالفة أن الموكل يستطيع الاحتجاج بعزل الوكيل التجاري في مواجهة الغير المتعاقد معه إذا كان هذا الغير يعلم بالعزل، ومن ثم لا يمكن لهذا الغير الرجوع عن الموكل بالنسبة للتصرفات التي يجريها مع الوكيل التجاري بعد عزله، وهي كون الغير سيء النية فإن من يتعامل مع الوكيل التجاري وهو عالم بعزله يجب عليه أن يتحمل نتائج العمل الذي باشره من غير أن يكون له طلب إلزام الوكيل التجاري بالتعويضات عن الضرر الذي لحقه.

وتختلف الآثار المترتبة على العزل في حالة الوكالة الصادرة لمصلحة الوكيل التجاري أو الغير عن الحالة التي يقوم فيها الموكل بعزل الوكيل التجاري بغير عذر مقبول، أو في وقت غير مناسب لأن عزل الوكيل التجاري في هذه الحالة يعتبر عزلا صحيحا ومنتجا لأثاره، فتنقضي الوكالة بالعزل ويستحق الوكيل التجاري تعويضا عن الضرر الذي يلحقه من جراء ذلك، أي أن للوكيل المعزول أن يرجع على الموكل

بالتعويض تأسيساً لفكرة التعسف في استعمال الحق⁽⁶⁵⁾، أما عزل الوكيل التجاري في الحالة التي تكون فيها الوكالة قد صدرت لمصلحة الوكيل التجاري أو لمصلحة الغير فإن هذا العزل لا يكون صحيحاً، ولا يترتب عليه عزل الوكيل التجاري وتنصرف آثار التصرفات التي يقوم بها هذا الأخير إلى الموكل⁽⁶⁶⁾.

ويراعى أخيراً أنه يجب على الموكل إخطار الوكيل التجاري في حالة عزله طبقاً للقواعد العامة للوكالة، فإذا لم يتم الموكل بإخطار الوكيل التجاري بالعزل كان ملزماً بجميع التصرفات التي يجريها هذا الأخير وهو يجهل العزل، إلا أن الموكل لا يكون ملزماً بإخطار الوكيل التجاري في حالة عزله إذا كان عزله راجعاً إلى خطئه طبقاً لأحكام الفقرة الثانية من المادة 34 من القانون التجاري الجزائري السالفة الذكر، ومع ذلك لا يكون الموكل في الحالات التي يجب عليه فيها إخطار الوكيل التجاري بالعزل ملزماً بالتصرفات التي يجريها هذا الأخير بعد علمه بالعزل مع الغير الحسن النية الذي يجهل انقضاء الوكالة بعزل الوكيل التجاري، وذلك طبقاً لقواعد الوكالة الظاهرة⁽⁶⁷⁾.

حيث يقتضي الأمر من الموكل أن يخطر الغير المتعاقد مع الوكيل التجاري بعزله لهذا الأخير، ويقع على عاتق الموكل الذي يدعي سوء نية الوكيل التجاري أو الغير المتعاقد معه عبء إقامة الدليل على علمه بالعزل بكل الوسائل، لأن القانون لا يتطلب إخطار الوكيل أو الغير بطريقة معينة، فيكفي وصول العلم بعزل الوكيل بأية وسيلة.

الخاتمة:

في الأخير نخلص إلى أن عقد الوكالة التجارية ينتهي كغيره من العقود عند توفر سبب من الأسباب العامة لانقضاء العقود المنصوص عليها في القانون المدني، كما ينقضي لأسباب خاصة به كانهيار الاعتبار الشخصي الملحوظ عند التعاقد أو استخدام أحد طرفي العقد حقه في الإنهاء، وينتهي أيضاً بإرادة طرفيه أو بإرادة أحدهما، وعليه فإن عقد الوكالة التجارية مثله مثل غيره من العقود ينتهي باتفاق الطرفين على ذلك، تطبيقاً لقاعدة "العقد شريعة المتعاقدين".

وبالرغم من الأهمية البالغة للدور الكبير الذي يؤديه الوكلاء التجاريين في إبرام وتنفيذ مختلف العمليات التجارية، إلا أنه لم يحظ بتنظيم خاص من طرف المشرع الجزائري والذي اكتفى بالإشارة إليه في مادة واحدة وهي المادة 34 من القانون التجاري الجزائري، ولم يول اهتمام الكافي بما يوازي دوره في الحياة التجارية، مما يعني ترك تنظيم أحكامه إلى القواعد العامة، هذا ما يتضح بشكل جلي في انقضاء عقد الوكالة، وعلى هذا الأساس توصلنا إلى بعض النتائج التالية:

- أن للموكل وفقاً للقواعد العامة في الوكالة الحق بأن يعزل وكيله في أي وقت شاء دون أن يلتزم بتعويضه استناداً إلى أن الموكل يفوض الوكيل التجاري في كل أو بعض سلطاته، وله في أي وقت أن يسترد هذه السلطات ليمارسها بنفسه، باعتبار عقد الوكالة التجارية عقد غير لازم ويقوم على الاعتبار الشخصي.

- يجب إلزام الموكل بتعويض الوكيل عما يصيبه من أضرار إذا رفض تجديد العقد محدد المدة طالما لم يصدر من الوكيل خطأ أو تقصير في مهام عمله، وذلك إذا أثبت أن نشاط الوكيل أدى إلى نجاح ملحوظ في تسويق وترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء.

- أنه لا يجوز للموكل إنهاء عقد الوكيل التجاري غير محدد المدة دون إخبار مسبق إلا إذا صدر منه خطأ وإلا كان ملزماً بتعويض الوكيل التجاري، فهذا النص يعد قيداً على إرادة الموكل في إنهاء عقد الوكالة التجارية، فإذا ثبت الخطأ في حق الوكيل التجاري كان للموكل أن يعزله أو بعبارة أخرى كان له أن يفسخ عقده دون أن يلتزم بتعويضه.

- يجب من الموكل أن يخطر الغير المتعاقد مع الوكيل التجاري بعزله لهذا الأخير، ويقع على عاتق الموكل الذي يدعي سوء نية الوكيل التجاري أو الغير المتعاقد معه عبء إقامة الدليل على علمه بالعزل بكل الوسائل، لأن القانون لا يتطلب إخطار الوكيل أو الغير بطريقة معينة، فيكفي وصول العلم بعزل الوكيل بأية وسيلة.

من خلال هذه النتائج يتعين علينا تقديم بعض الاقتراحات وهي:

- إعادة تنظيم عقد الوكالة التجارية وفقاً لمستجدات الحاصلة على مستوى الساحة الدولية في الميدان التجاري خاصة مع ازدياد حجم التجارة الدولية واتساع نطاقها، مما يستدعي الاستعانة بهؤلاء الوكلاء التجاريين، نظراً للدور الكبير الذي يؤدونه في تنشيط المعاملات التجارية، لذا ندعو المشرع الجزائري إلى إعادة تنظيم عقد الوكالة التجارية وعدم الاكتفاء بنص واحد أي المادة 34 من القانون التجاري، وذلك بسن قواعد قانونية خاصة بعقد الوكالة التجارية كما فعلت معظم التشريعات العربية والأجنبية.

- كما يجب عند إبرام عقد الوكالة التجارية بصفة عامة بذل العناية الكاملة، والحرص اللازم على الصياغة القانونية الدقيقة لمثل هذه العقود للتقليل من فرص حصول الخلافات عند تفسير بنود العقد فضلاً عن عدم إنهاء العلاقة بين الأطراف المتعاقدة.

الهوامش:

- (1) عبد الرزاق أحمد السهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد العقود الواردة على العمل المفاولة والوكالة والوديعة والحراسة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ج7، المجلد الأول، 1998، ص660.
- (2) سميحة القليوبي، الوسيط في شرح القانون التجاري المصري (التزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك)، دار النهضة العربية، القاهرة، ج2، ط7، 2015، ص310.
- (3) انظر المادة 1/709 من القانون المصري رقم 131 لسنة 1948 المؤرخ في 1948/07/29، المتعلق بإصدار القانون المدني.
- * وهذا النص يتفق مع ما نص عليه القانون المدني الكويتي في المادة 717 على أنه: « للموكل في أي وقت أن يعزل وكيله أو يقيد وكالته ولو وجد اتفاق يخالف ذلك، على أنه إذا كان للوكيل أو للغير مصلحة في الوكالة فإنه لا يجوز للموكل أن ينهها أو يقيدها دون موافقة من له المصلحة. وفي كل حال يلتزم الموكل بتعويض الوكيل عما يلحقه من ضرر من جراء عزله في وقت غير مناسب أو بغير مبرر مقبول.»
- (4) انظر المادة 163 من القانون التجاري المصري رقم 17 لسنة 1999، الجريدة الرسمية، العدد 19 مكرر، المؤرخة في 1999/05/17.
- (5) L'Art 2004 code de civil France : «Le mandant peut révoquer sa procuration quand bon lui semble et ontraindre, s'il y a lieu, le mandataire à lui remettre soit l'écrit sous seing privé qui la contient, soit l'original de la procuration, si elle a été délivrée en brevet, soit l'expédition, s'il en a été gardé minute. »
- (6) هشام فضلى، الاتجاهات الحديثة في تنظيم العقود التجارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، (د.ط.)، 2013، ص 168.
- * ويتفق الفقه والقضاء الفرنسيان على أن المادة 2004 من القانون المدني مقررّة فقط لمصلحة الموكل، فيكون لهذا الأخير الحق في التنازل صراحة عن حق في عزل وكيله.
- (7) M .Planiol et G.Ripert , Traite théorique et pratique de droit civil ,2^{eme} ed, L. G. d. J., 1952, Paris, P 933.
- (8) انظر أيضاً: طارق فهمي الغنم، النظام القانوني لوكيل العقود التجارية، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر، ط1، 2015، ص400.
- (9) محمد خيري، سميح الأمين، الوكالة التجارية وعقود نقل التكنولوجيا (طبقاً لقانون التجارة الجديد الوكالة – وكالة العقود)، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، ط1، 2011، ص 125.
- (10) محمد شريف عبد الرحمن أحمد عبد الرحمن، الوكالة في التصرفات القانونية، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، ط1، 2015، ص 384.
- (11) أنور طلبة، العقود الصغيرة الوكالة والكفالة، المكتب الجامعي الحديث، مصر، (د.ط.)، 2004، ص 276، انظر أيضاً: عماد خضير علاوي، دور الإرادة المنفردة في إنهاء العقد، مقال منشور في مجلة جامعة الأنبار للعلوم القانونية والسياسية، العراق، مجلد الأول، العدد 3، ص 207.
- (12) هشام فضلى، المرجع السابق، ص 168.
- (13) عبد الرزاق بوبندير، الأسباب الاختيارية والقانونية لانقضاء الوكالة التجارية في القانون الإنجليزي والفرنسي، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، جامعة القاهرة، 1979، ص131.
- (14) بوعبد الله رمضان، أحكام عقد الوكالة في التشريع الجزائري، دار الخلدونية، الجزائر، ط2، 2006، ص 156.
- (15) خالد بن محمد إبراهيم الحميري، التوكيل التجاري، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، ط1، 2013، ص 258.
- (16) يقابلها كل من نص المادة 1/715 من القانون المدني المصري، ونص المادة 3/717 من القانون المدني الكويتي.
- (17) عبد الرزاق بوبندير، المرجع السابق، ص 134.
- (18) سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 316.
- (19) وهذا نص يشابه حكم المادة 189 من القانون التجاري المصري التي تنص على أنه: « 1- إذا كان العقد محدد المدة ورأى الموكل عدم تجديده عند انتهاء أجله، ويكون للوكيل الحق في تعويض يقده القاضي، ولو وجد اتفاق يخالف ذلك. 2_ ويشترط لاستحقاق هذا التعويض: _ ألا يكون قد وقع خطأ أو تقصير من الوكيل أثناء تنفيذ عقد الوكالة. – أن يكون نشاط الوكيل قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء.3- ويراعى في تقدير التعويض مقدار ما لحق الوكيل من ضرر وما أفاده الموكل من جهوده في ترويج السلعة وزيادة العملاء.»
- * ولقد راعى المشرع المصري المركز القانوني لوكيل العقود في العقود محددة المدة في حالة رفض الموكل تجديد عقده عند بلوغ أجله، لكونه يقوم بتحمل تكاليف ومصروفات مهمته.

(20) Cass, com 20 junv 1971, bull , civ, iv, N°20 , Paris 8 juin 1979, d,s 1980, p 454.

انظر أيضا: محمد فهيم الجوهري، الوكيل التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، (د.ط.)، 1995، ص 53.

(21) انظر المادة 34 من القانون التجاري أمر رقم 59/75 المؤرخ في 1975/09/26 المتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم بالقانون 20/15 المؤرخ في 2015/12/30، الجريدة الرسمية، العدد 71، المؤرخة في 2015/12/30.

(22) بارود حمدي محمود، استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود دراسة مقارنة، مقال منشور في مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الإسلامية، شؤون البحث العلمي والدراسات العليا بالجامعة الإسلامية، غزة، مجلد 21 والعدد 2، 2013، ص 288.

(23) أنور سلطان، مصادر الالتزام في القانون المدني دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط5، 2011، ص 233.

(24) محمد حسن قاسم، مبادئ القانون (المدخل إلى القانون – الالتزامات)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، (د.ط.)، 2003، ص 347.

(25) انظر المادة L134-13 من القانون الفرنسي 25 جويلية 1991.

* لقد حصرت أيضا المادة 13 الحالات التي يفقد فيها الوكيل التجاري حقه في الحصول على التعويض فذكرت إنهاء العقد بسبب ارتكاب الوكيل خطأ جسيم وحالة إنهاء العقد بالإرادة المنفردة للوكيل بسبب عجزه أو مرضه أو شيخوخة، وأخيرا حالة تنازل الوكيل عن العقد للغير دون موافقة الموكل.

(26) هشام فضلى، المرجع السابق، ص 176.

(27) عبد الرزاق بويندير، المرجع السابق، ص 140.

(28) Hemard (Jean), les agents commerciaux, décret du 23decembre 1958, article de la revue trimestrielle de droit commercial(n°3/1959), paris (France), p 614.

(29) Jochen bauerreis, sofie fruh, agence commerciale, focus alister avocats, Lyon(France), 2015, p (2,4).

(30) Cass.com 28 avril 1975 bull civ – iv – n° 112 – d1975-p153.

(31) Paul-Henri Antonmattei, Jacques Raynard , droit civil, contrats spéciaux, litée, 2^{eme} édition, France,2000,p177.

(32) نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية القاهرة، القاهرة، (د.ط.)، 1995، ص 123.

(33) البنا فكري حلبي، آثار إنهاء عقد الوكالة، مقال منشور في مجلة الاقتصاد والمحاسبة، مصر، العدد 635، 2011، ص 15.

(34) ناجي عراق عرموش، مسؤولية الوكيل في عقود الوكالة التجارية في القانونين (العراقي والمصري) دراسة مقارنة، أطروحة لنيل درجة دكتوراه في القانون التجاري، جامعة دول العربية، القاهرة، 2016، ص 232.

(35) انظر إلى المواد التالية: المادة 2/34 من القانون التجاري الجزائري والمادة 163 من القانون التجاري المصري والمادتان 2005 و2006 من القانون المدني الفرنسي.

(36) على صالح سامر حلبي محمود، شروط واثار الفسخ المبكر للوكالة التجارية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، عمان، 2011، ص 75، انظر أيضا: حزبون جورج، أثر تعارض مصالح الأطراف إنهاء عقد الوكالة التجارية في القانون الأردني، مقال منشور في مجلة الحقوق للبحوث القانونية الاقتصادية، مصر، العدد 2، 1، 1994، ص 257.

(37) انظر المادة 947 من القانون المدني العراقي، وتقابلها المادة 2/285 من القانون التجاري اليمني التي تنص على أنه: " ولا يتحقق انتهاء الوكالة بالعزل أو بالتنحي إلا بعد حصول العلم للطرف الثاني".

(38) حيث جاء في المادة 811 من قانون الموجبات والعقود اللبناني على أنه: "يجوز أن يكون العزل صريحا أو ضمنيا. إذا جرى العزل بكتاب أو برقية فلا ينفذ إلا من تاريخ استلام الوكيل بلاغ عزله"، كذلك أنظر الفصل 932 من القانون الالتزامات والعقود المغربي المؤرخ في 12 أوت 1913.

(39) أنظر المادة 556 من القانون التجاري الكويتي.

(40) علي حيدر، دور الحكام شرح مجلة الأحكام، دار الجيل، بيروت، ط1/ مج3، 1991، ص 645، انظر أيضا: غيتري زين العابدين، انتهاء الوكالة وحدود سلطة الموكل في إنهاءها في الشريعة والقانون، مقال منشور في مجلة البحوث العلمية والدراسات الإسلامية، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، مجلد 6، العدد2، 2015، ص 114.

(41) L'Art 2008 code de civil France : «Si le mandataire ignore la mort du mandant ou l'une des autres causes qui font cesser le mandat, ce qu'il a fait dans cette ignorance est valide. »

(42) رعد عداي حسين، الوكالة المدنية الغير قابلة للعزل، المؤسسة الحديثة للكتاب، بيروت، (د.ط.)، 2010، ص 64.

(43) عبد الرزاق أحمد السهوري، المرجع السابق، ص 663.

(44) عبد الرزاق بويندير، المرجع السابق، ص 156.

(45) L'Art 2005 code de civil France : «La révocation notifiée au seul mandataire ne peut être opposée aux tiers qui ont traité dans l'ignorance de cette révocation, sauf au mandant son recours contre le mandataire. »

(46) Baudry Lacantinerie, Précis de droit civil, tome 11, Recueil Sirey, Pris (France), 1913, p419

انظر أيضا: عماد خضير علاوي، المرجع السابق، ص 207.

(47) ماجد محمد عبد الرحمن خليفة، الوكالة التجارية، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق، جامعة القاهرة، 1977، ص 396.

(48) بارود حمدي محمود، المرجع السابق، ص 288.

(49) انظر المادة 89 من القانون الألماني التجاري.

(50) نبيل محمد أحمد صبيح، المرجع السابق، ص 118.

(51) مرجع نفسه، ص 118.

(52) Voir L' Art L134-11 /3 du code commerce France .

(53) انظر المادة 396 من القانون التجاري المغربي رقم 15/95 المؤرخ في 1996/08/01 المتعلق بمدونة التجارة، الجريدة الرسمية، العدد 4418، المؤرخة في 1996/10/03.

(54) انظر المادة 89/أ من القانون التجاري الألماني.

(55) ماجد محمد عبد الرحمن خليفة، المرجع السابق، ص 401.

(56) L' Art L134-14 du code commerce France la loi n° 91-593 du 25 juin 1991 : « Le contrat peut contenir une clause de non-concurrence après la cessation du contrat. Cette clause doit être établie par écrit et concerner le secteur géographique et, le cas échéant, le groupe de personnes confiés à l'agent commercial ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation aux termes du contrat. La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation d'un contrat. »

(57) عباسي بوعبيدة، الوكالة التجارية، مقال منشور في المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، مراكش، العدد 38، 2002، ص 169.

(58) Cass.com, audience publique du mardi 4 décembre 2007, n° de pourvoi 06-15137 , bulletin 2007, iv, n° 255.

انظر أيضا: مالك مصطفى، النظام القانوني لعقد الوكالة التجارية (دراسة تحليلية نقدية في مدونة التجارة المغربية وقانون المعاملات التجارية الإماراتي وبعض القوانين الأخرى)، مقال منشور في المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية بمراكش، العدد 53، 2015، ص 72.

(59) انظر المادة 2005 من القانون المدني الفرنسي.

(60) عبد الرزاق بوبندير، المرجع السابق، ص 159.

(61) حيث نصت المادة 813 من قانون الموجبات والعقود اللبناني على أنه " أن العزل عن الوكالة كلها أو بعضها لا يكون نافذا في حق شخص ثالث حسن النية إذا عاقد الوكيل قبل أن يعلم بعزله. على أنه يبقى للموكل حق الرجوع على وكيله."

(62) L'Art 2009 code de civil France : «Dans les cas ci-dessus, les engagements du mandataire sont exécutés à l'égard des tiers qui sont de bonne foi.. »

انظر أيضا: رعد عداي حسين، المرجع السابق، ص 66.

(63) محمد شريف عبد الرحمن أحمد عبد الرحمن، المرجع السابق، ص 387.

(64) L'Art 2008 code de civil France : «Si le mandataire ignore la mort du mandant ou l'une des autres causes qui font cesser le mandat, ce qu'il a fait dans cette ignorance est valide. »

* وهي نفس صياغة المادة 939 من قانون الالتزامات والعقود المغربي التي تقضي بما يلي: " تكون صحيحة التصرفات التي يبرمها الوكيل باسم الموكل خلال الفترة التي يجهل فيها موته أو غيره من الأسباب التي يترتب عليها انقضاء الوكالة بشرط أن يكون من تعاقد معه يجهل ذلك بدوره."

(65) النوايسة هاشم مدا الله عبد الله، أثر الوكالة غير القابلة للعزل على البيع العقاري دراسة مقارنة، رسالة لنيل درجة الدكتوراه، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، كلية الدراسات العليا، عمان، 2016، ص 86.

(66) الدريعي سامي عبد الله، الوكالة غير القابلة للعزل في القانون الكويتي والقانون الفرنسي، مقال منشور في مجلة الحقوق، جامعة الكويت مجلس النشر العلمي، مجلد 25، العدد 4، 2001، ص (181، 182).

(67) معمر طاهر حميد ردمان، عقود الوساطة التجارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، (د، ط)، 2017، ص 177.

