أثر المصلحة المشتركة على تحقيق التوازن العقدي في عقد الوكالة التجارية

The Impact of Common Interest on Achieving Contractual Balance in Commercial Agency Contracts

Noureddine DAFI نورالدين ضافي

أستاذ باحث بكلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية بقلعة السراغنة

جامعة القاضي عياض مراكش

ملخص: استقر الفقه والقضاء في فرنسا على تبني فكرة المصلحة المشتركة للمتعاقدين في عقد الوكالة التجارية من أجل تحقيق التوازن العقدي. وأخذ بها المشرع الفرنسي والمغربي واعترفت بها أغلب التشريعات، دون أن تحدد تعريفا لمفهومها. وتقوم المصلحة المشتركة في الوكالة التجارية على أساس التعاون المستمر بين طرفيها، بهدف اكتساب أكبر عدد ممكن من العملاء وزيادة عددهم. لذلك تعتبر مرحلة تنفيذ العقد اختبارا حقيقيا لها، كما أن استحضارها في مرحلة إنهائه يكتسي أهمية بالغة بسبب إمكانية إنهاء العقد بالإرادة المنفردة لأحد طرفيه وما يسببه ذلك من ضرر خاصة بالنسبة للوكيل باعتباره الطرف الضعيف في هذه العلاقة التعاقدية.

كلمات مفتاحية: الوكالة التجارية؛ المصلحة المشتركة؛ التعويض؛ الانقضاء؛ العملاء؛ الإرادة المنفردة.

Abstract: French jurisprudence and doctrine have settled on adopting the concept of the common interest of the contracting parties in commercial agency contracts to achieve contractual balance. This concept has been recognized by the French and Moroccan legislators and accepted by most legal systems, even though its definition has not been explicitly articulated. Common interest in commercial agency contracts is based on the continuous cooperation between its two parties to attract the largest possible number of clients and increase their numbers. Hence, the implementation phase of the contract serves as a real test of this principle. Moreover, considering the concept during contract termination is of great importance, especially given the possibility of unilateral termination by one party, which can cause harm, particularly to the agent, as the weaker party in this contractual relationship.

Keywords: Commercial Agency; Common Interest; Compensation; Termination; Clients; Unilateral Will.

المقدمة

ظل الوسطاء يلعبون دورا مهما في المعاملات التجارية بين الأشخاص، وتعزز هذا الدور في ظل اتساع الأسواق، وتزايد حدة المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية، حيث ظهر وسطاء متخصصون يوظفون خبراتهم وقدراتهم لتلبية حاجيات التجار في مجالات متعددة. وتعتبر الوكالة التجارية أو ما يصطلح عليها بوكالة العقود إحدى صور أعمال الوساطة التي تمكن التاجر من إجراء معاملات تجارية في المكان الذي يشاء وفي الوقت الذي يحدد دون أن تقوم الحاجة إلى تواجده شخصيا[1]، ويتم ذلك في إطار عقد يعرف بعقد الوكالة التجارية، يربطه بوكلاء تجاريين يوظفون خبراتهم ومعرفتهم بالسوق الذي سيمارسون فيه نشاطهم، فيلتزمون بالتفاوض أو إبرام العقود باسم الموكل ولحسابه، ويجتهدون في اجتذاب أكبر عدد ممكن من العملاء ليتعاملوا مع ما يقدمه الموكل من سلع أو خدمات، مقابل عمولة عن الأعمال التي ينجزونها.

وتعتبر الوكالة التجارية تطورا نوعيا للوكالة المدنية، التي ظل التعامل بها في المجال التجاري محدودا حتى بداية القرن العشرين[2]، حينما انتشرت بشكل كبير سواء على المستوى الداخلي أو الدولي بفعل تطور المواصلات وتقدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، فتطورت وأصبحت مهنة تجارية يمارسها وكلاء محترفون يتخذونها مصدرا للرزق.

وعلى الرغم من الدور المؤثر الذي يلعبه الوكيل التجاري في هذا النوع من العقود، يبقى الأصل في الوكالة أنها تصدر لمصلحة الموكل، الذي يفوض الوكيل كل أو بعض سلطاته، وله في أي وقت أن يستردها ليمارسها بنفسه[3]. ويترتب عن ذلك إنهاء الوكالة وما يسببه من ضرر للوكيل عن فقدانه لعنصر العملاء الذين ساهم بجهده وماله في تكوينهم والزيادة في عددهم. وكنتيجة لذلك استقر الفقه والقضاء في فرنسا مع نهاية القرن التاسع عشر، على اعتماد فكرة المصلحة المشتركة للمتعاقدين، تجسيدا لقواعد العدالة التي تقتضي إرساء نوع من التوازن العقدي[4]. ثم تدخل المشرع الفرنسي لينظم أحكام الوكالة التجارية في القانون التجاري[5]، قاطعا بذلك مع وكالة القواعد العامة، وليحقق نوعا من التوازن في المراكز العقدية بين الوكيل التجاري وموكله، فتبنى فكرة المصلحة المشتركة التي وضعها القضاء في المادة L 134-4.

وأخذ بهذا المبدأ أيضا المشرع المغربي في المادة 395 من مدونة التجارة والتي نصت في فقرتها الأولى على أن عقد الوكالة التجارية يبرم بهدف تحقيق الغاية المشتركة للأطراف، كما اعترف بوجوده أغلب التشريعات العربية في مقدمتها المشرع المصري[6].

---

[1] أم كلثوم بوغابة، عقد الوكالة التجارية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2021-2022، ص 9.

[2] أحمد أحمد يحي الوشلي، الوكالة التجارية في القانون المغربي واليمني دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة محمد الخامس، أكدال الرباط، المغرب، 2002، ص 16.

[3] نبيل علي أحمد الفيشاني، التنظيم القانوني للوكالة التجارية دراسة خاصة لوكالة العقود (دراسة مقارنة)، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2011، ص 621.

[4] Cass. civ, 13 mai 1885, S. 1887.1.220 ; Cass. soc, 28 octobre 1992, Bull. civ. 1992 ; Cass. com, 10 novembre 1959, Bull. civ. III, n° 384.

[5] القانون رقم 91-593 الصادر في 25 يونيو 1991 المتعلق بالقانون التجاري الفرنسي.

[6] الفقرة الأولى من المادة 188 من قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999 الصادر بالجريدة الرسمية عدد 19 مكرر في 17 مايو 1999.

ويبقى القاسم المشترك بين هذه التشريعات هو كونها أشارت إلى أن الوكالة التجارية وكالة ذات مصلحة مشتركة، دون أن تحدد معيارا محددا لمفهومها.

1. أهمية الدراسة

تكمن أهمية الموضوع في اعتبار المصلحة المشتركة للمتعاقدين أساس استمرارها، مما يفرض تأطيرها بالأحكام القانونية الكافية لحمايتها، لأن أي تعارض في مصالح طرفي عقد الوكالة التجارية يؤدي حتما إلى انقضائها وما يترتب عن ذلك من إشكالات.

2. أهداف الدراسة

نهدف من خلال هذه الورقة دراسة مدى دور المصلحة المشتركة في حماية حقوق طرفي عقد الوكالة التجارية في مرحلة تنفيذه أو عند إنهائه بالإرادة المنفردة للموكل التجاري.

3. إشكالية الدراسة

ذهب بعض الفقه إلى أن المصلحة المشتركة في الوكالة التجارية تقوم على أساس التعاون المستمر بين طرفيها، بهدف ازدهار المشروع التجاري واكتساب أكبر عدد ممكن من العملاء وزيادة عددهم[1]، بحيث تزداد مبيعات الوكيل أو عملياته بصفة عامة وتزداد في الآن ذاته أجرته[2]. وبناء على هذا، فإن من مصلحة الطرفين في هذا النوع من العقود أن يظل العقد قائما وأن يواصلا تنفيذه، على أساس أن توجه المصلحة المشتركة التزامات كل طرف طوال فترة التنفيذ، وأن تحقق الحماية القانونية للمتعاقدين في حال إنهاء العقد، وبالخصوص للوكيل التجاري، مادام أنه بإمكان الموكل إنهاء العلاقة التعاقدية بإرادته المنفردة متى شاء. وعليه نتساءل عن **كفاية القواعد القانونية التي تحمي المصلحة المشتركة في تحقيق التوازن بين مصالح الوكيل والموكل في عقد الوكالة التجارية؟**

4. محتوى الدراسة

سنتناول هذه الدراسة من خلال مطلبين: نبين في المطلب الأول دور المصلحة المشتركة في تعزيز الالتزام التعاقدي أثناء التنفيذ، وفي المطلب الثاني أثر المصلحة المشتركة عند إنهاء عقد الوكالة التجارية.

المطلب الأول: دور المصلحة المشتركة في تعزيز الالتزام التعاقدي أثناء التنفيذ

يعد عقد الوكالة التجارية من العقود المهمة في الواقع العملي، بالنظر أنه ينتج علاقات متعددة[3]. وبذلك تمثل مرحلة تنفيذه اختبارا حقيقيا للمصلحة المشتركة للمتعاقدين، وهو ما يفرض توفير الأدوات القانونية لتعزيزها، وكل إخلال بهذه القواعد من

[1] Cass. com, 2 juillet 1979, Bull. civ. I, n° 222.

[2] بوعبيد عباسي، مفهوم المصلحة المشتركة في الوكالة التجارية وأثرها على العلاقات بين الوكيل والموكل، المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، العدد 31، 1999، ص 102.

[3] فهو ينشئ علاقة مباشرة بين الموكل والوكيل التجاري، وينشئ على إثر تنفيذ الوكيل التجاري للعمل المكلف به، علاقة بين الوكيل والغير ثم علاقة تربط الموكل بالغير.

أحد الأطراف يؤدي إلى فسخ العقد مع ما يترتب عنه من آثار.

وبالرجوع للقواعد المنظمة لعقد الوكالة التجارية نجد أن المشرع فرض الالتزام بقواعد الصدق والتحلي بالشفافية والثقة بين الوكيل والموكل، (الفقرة الأولى: تكريس الشفافية التعاقدية)، مع التزام الوكيل التجاري بتوظيف حرفيته وخبرته لتحقيق مكاسب اقتصادية مشتركة، (الفقرة الثانية: بذل عناية الوكيل المحترف في تنفيذ الوكالة).

الفقرة الأولى: تكريس الشفافية التعاقدية

سار المشرع المغربي على منوال نظيره الفرنسي ونظم العلاقات التعاقدية في عقد الوكالة التجارية على أساس مراعاة الأطراف بصفة متبادلة لقواعد الصدق والإعلام[1]. ويعتبر الالتزام بالصدق التزاما عاما يشمل التزامات أخرى أساسية يجب أن يتقيد بها طرفا عقد الوكالة عند تنفيذ هذا الواجب.

وبذلك يمنع على الوكيل، خلال مرحلة سريان العقد، منافسة موكله سواء بممارسة تجارة مماثلة أو مشابهة لموضوع الوكالة أو بتمثيل مقاولات منافسة لموكله دون حصوله على موافقته، لأن ذلك من شأنه أن يوزع العملاء بين أكثر من مشروع تجاري، ويضر بالمصالح الاقتصادية للموكل الأول. وفي حال ما إذا تضمن عقد الوكالة التجارية شرط الحصر، الذي يخول للوكيل التجاري أن يكون الممثل الوحيد للموكل للترويج لمنتجاته أو خدماته أو إبرام الصفقات بشأنها في منطقة جغرافية معينة أو مع مجموعة من الأشخاص المعينين، فإن الالتزام بعدم المنافسة يمكن أن يستمر حتى بعد انتهاء العقد شريطة اتفاق الأطراف على هذا الشرط[2]، ودون أن يستوجب هذا الاتفاق أي تعويض[3]. وتجب الإشارة أن مدة شرط الالتزام بعدم المنافسة لا يجب أن تتعدى سنتين من تاريخ انتهاء العقد، وكل شرط لتجاوز هذه المدة يبقى باطلا. ويرجع بعض الفقه تحديد سنتين كحد أقصى بعد انتهاء مدة العقد، قياسا على المدة التي يتم اعتمادها لاحتساب مقدار التعويض عن فقد عنصر العملاء التي استقر القضاء على اعتمادها[4].

ومما لا شك فيه أنه عندما يكلف الموكل الوكيل بمنطقة جغرافية معينة أو بعدد من الزبناء، أو هما معا، لتنفيذ الوكالة، فإن هذا الأخير سيركز اهتمامه في زيادة عدد العملاء وسيكون حريصا على الإبقاء عليهم لأنه كونهم بمجهوده ولن يشاركه في الاستفادة منهم وكلاء آخرون. ومن جهته يلتزم الموكل بعدم تكليف وكيل آخر للقيام بنفس النشاط الذي خص به الوكيل الأول، لأن مثل هذا التصرف لا يعد مجرد خروج عن العقد، بل يعتبر إنهاء له[5]، وسيترتب عنه مسؤولية الموكل إزاء الوكيل ويكون ملزما بتعويضه عن الضرر الذي لحقه.

---

[1] المادة 395 من مدونة التجارة المغربية المقابلة للمادة L 134-4 من القانون التجاري الفرنسي.

[2] نص على ذلك المشرع المغربي في المادة 403 من مدونة التجارة المقابلة للمادة L134-14 من القانون التجاري الفرنسي.

[3] أيدت محكمة النقض الفرنسية قرار محكمة الاستئناف وردت طلب أداء مقابل مالي لشرط عدم المنافسة المذكور بعقد الوكالة التجارية، بحجة أن شرط عدم المنافسة المتمسك به هو شرط محدد في المكان بمساحة 15 كيلومتر، وفي الزمان بسنتين، وأنه لم ينشئ أي تعسف.

Cass. com, 4 décembre 2007, n° 06-15137, bull 2007, iv, n° 255.

[4] رضا السيد عبد الحميد، إنهاء وكالة العقود وآثاره، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000، ص 238.

[5] L'Article 2446 du Code civil Français du Loi 1804-02-07 promulguée le 17 février 1804.

وبالنظر لأهمية شرط الحصر في عقد الوكالة التجارية، فقد سبق لمحكمة النقض الفرنسية أن ربطت وجود الوكالة ذات المصلحة المشتركة بتضمين العقد لهذا الشرط، بحجة أن فكرة المصلحة المشتركة وحصرية الوكالة التجارية من ناحيتي الوكيل التجاري والموكل أمران متلازمان تماما بحيث لا يوجد أحدهما بدون وجود الآخر[1]. في حين جعلت أغلب التشريعات التي تبنت وجود شرط الحصر في عقد الوكالة التجارية من تضمنه حكما مكملا يجوز الاتفاق على مخالفته، وأن عدم التنصيص عليه في عقد الوكالة لا يؤدي إلى بطلانه[2]. وبذلك قد تتضمن الوكالة التجارية شرط الحصر وقد تخلو منه.

ويقع أيضا على عاتق الوكيل، تفعيلا لقواعد الصدق والشفافية في العلاقة التعاقدية، التزام بكتمان أسرار موكله التي يطلع عليها بمناسبة تنفيذه عقد الوكالة التجارية. وقد حرص المشرع المصري على التنصيص على هذا الالتزام في المادة 187 من القانون التجاري[3]، حيث إن إفشاء الوكيل لأسرار موكله التجارية أو الفنية سيضر بمصالحه تجاه منافسيه ومن شأنه المساس بالمصلحة المشتركة التي تقوم عليها الوكالة التجارية. وفقا لذلك فإن هذا الالتزام لا يقتصر على فترة تنفيذ العقد فحسب، وإنما يمتد ليبقى قائما حتى بعد انقضائه، ويجوز للموكل في حال الإخلال به المطالبة بالتعويض عن الضرر الذي لحقه، فضلا عن إمكانية مساءلة الوكيل جنائيا من أجل جريمة إفشاء السر المهني.

ويقتضي كذلك واجب الصدق الملقى على عاتق طرفي العقد إعلام كل طرف الطرف الآخر بالمعلومات الضرورية لضمان حسن تنفيذ الوكالة وتحقيق المصلحة المشتركة. وقد أقر المشرع المغربي واجب الإعلام إلى جانب واجب الصدق في المادة 395 من مدونة التجارة، وكذلك نص على هذا الالتزام معظم التشريعات المقارنة كما أوجبه العرف التجاري. وبذلك يلتزم الوكيل التجاري بإعلام موكله بجميع المعلومات التي يتوصل إليها عند تنفيذه عقد الوكالة التجارية، وأن يقدم له بيانا دوريا عن أحوال السوق وملاحظات الزبناء على السلع ومدى إقبالهم عليها مقارنة بالمنتجات المنافسة، وكذا التعديلات الضرورية التي يمكن إدخالها عليها بغية تعزيز جاذبيتها وزيادة حجم المبيعات[4]. في المقابل يتحمل الموكل التزاما بتزويد الوكيل التجاري بكافة المعلومات والمعطيات المتعلقة بمجال نشاطه من حيث خصائص وصفات الخدمة أو السلعة التي يرغب الموكل بترويجها أو إبرام عقود بشأنها، حتى يتمكن الوكيل بدوره بتزويد المتعاملين معه بتلك المعلومات[5].

---

[1] Cass. com, 13 octobre 1959, j.c.p, 1960.11.11509.

[2] تنص المادة 179 من القانون التجاري المصري على أنه: "لا يجوز للموكل أن يستعين بأكثر من وكيل عقود واحد في ذات المنطقة ولذات الفرع من النشاط، كما لا يجوز لوكيل العقود أن يكون وكيلا لأكثر من منشأة تمارس ذات النشاط وفي ذات المنطقة وذلك كله ما لم يتفق الطرفان صراحة على غير ذلك". ونصت أيضا المادة 03 من قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين القطري على أنه: "لا يجوز للموكل أن يستعين بخدمات أكثر من وكيل تجاري واحد في منطقة نشاط معينة لنفس الأعمال التجارية عن موكل له في ذات المنطقة وكيل تجاري يزاول نفس الأعمال".

[3] المادة 187 من القانون التجاري المصري.

[4] أحمد أحمد يحي الوشلي، التزامات الوكيل في القانون التجاري المغربي واليمني، مجلة القانون المغربي، عدد 3، 2003، ص 16.

[5] معمر طاهر حميد ردمان، عقود الوساطة التجارية (الوكالة التجارية– الوكالة بالعمولة– التمثيل التجاري)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2017، ص 142.

ويمتد الالتزام بالإعلام طيلة فترة تنفيذ الوكالة حتى إنهائها، فبموجب مقتضيات الفصل 907 من ق.ل.ع يلتزم الوكيل بإخطار الموكل بإنهاء مهمته وإحاطته بكل تفاصيل إنجازها من خلال تقديمه بيانا شاملا يتضمن حسابا مفصلا وصادقا بكل ما تم إنفاقه أو قبضه مدعما بكل الوثائق التي يقتضيها العرف أو طبيعة التعامل[1]، إلا إن أعفي من تقديم الحساب صراحة أو ضمنيا.

وتحقيقا لقاعدة عدم تعارض المصالح، فإنه لا يحق للوكيل التجاري استيفاء أي منفعة شخصية غير العمولة المحددة في العقد، ولو كان استخلاص هذه المنفعة نتيجة كفاءته أو علاقاته الخاصة مع الغير المتعاقد، لأن مثل هذه المنفعة تؤثر على قرارات الوكيل التجاري وتصرفاته بما ينعكس سلبا على مصالح الموكل، وبالتالي سينعكس ذلك على مبدأ المصلحة المشتركة الذي يميز عقد الوكالة التجارية.

الفقرة الثانية: بذل عناية الوكيل المحترف في تنفيذ الوكالة

تتجسد المصلحة المشتركة في الوكالة التجارية من خلال تحقيق الوكيل التجاري والموكل عملاء مشتركين يتم تكوينهم بالعمل والتعاون المشترك بينهما[2]، حيث يتم استغلال خبرة الوكيل ومعرفته بالسوق الذي سيمارس فيه نشاطه، لنشر منتجات أو خدمات الموكل في أكبر مساحة ممكنة[3]، وتكوين أكبر عدد ممكن من العملاء[4]، مما يزيد من أرباحهما. من هذا المنطلق شبهها بعض من الفقه بمثل شركة محلها البحث عن العملاء واستغلال حق الزبون الذي يعد ملكية مشتركة بينهما[5].

وقد أكد المشرع المغربي في الفقرة الثالثة من المادة 395 من مدونة التجارة على توظيف الوكيل التجاري في تنفيذه للمهام المكلف بها لخبرته كرجل حرفة كفء، ومن هذا المنطلق تكون العناية المفروضة هي عناية الوكيل المحترف، التي تتجسد فيما يحققه من نتائج من خلال عدد العقود التي أبرمها وقيمتها، أو عدد العملاء المتعاقدين مع الموكل، وحسن اختيارهم. وبذلك يفترض فيه العلم بوضعية السوق المستهدفة من خلال إجراء تحليل شامل لاحتياجات العملاء ودراسة المنافسين، ووضع خطة عمل واضحة، والتحقق من حالة البضاعة ومن سمعة الأشخاص الذين تعاقد معهم وإلا أصبح مسؤولا عن الضرر الذي لحق موكله بسبب تقصيره في تنفيذ مهمته[6]. وهذا لا يعني أن الوكيل يتحمل مسؤولية عدم الوصول إلى النتيجة التي فوض من أجلها لأن التزامه في عقد الوكالة التجارية هو التزام ببذل عناية وليس التزاما بتحقيق نتيجة.

وفي هذا الصدد فقد جرى العرف التجاري أن يحدد طرفا الوكالة التجارية عند التعاقد حدا أدنى من السلع أو الخدمات

---

[1] سميحة القليوبي، الوسيط في شرح القانون التجاري المصري، (الالتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك)، الجزء الثاني، الطبعة السابعة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2015، ص 274.

[2] Cass. com, 2 juillet 1979, Bull, civ, l, n° 222.

[3] طارق فهمي الغنام، النظام القانوني لوكيل العقود التجارية، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر، 2015، ص 372.

[4] بوعبيد عباسي، الوكالة التجارية، المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، عدد 38، 2002، ص 157.

[5] علي سيد قاسم، حق الوكيل في التعويض عند انتهاء الوكالة، تعليق على حكم المحكمة الدستورية العليا في القضية رقم 193 لسنة 29 دستورية، مجلة القانون والاقتصاد، جامعة القاهرة كلية الحقوق، مصر، العدد 92، 2019، ص 18.

[6] حكم صادر عن المحكمة التجارية بالدار البيضاء بتاريخ 2010/03/10، ملف رقم 2010/6/1967. https://www.droitetentreprise.com، تم الاطلاع عليه بتاريخ 4 دجنبر 2025.

التي يجب على الوكيل تصريفها، خاصة إذا كانت الوكالة تتضمن شرط الحصر. حيث يتكلف الموكل بتوفير عدد أو كميات من السلع التي التزم الوكيل بتسويقها وفق جدول زمني محدد وفي منطقة جغرافية معينة، ويترتب على الإخلال بهذا الشرط أحقية الموكل في إنهاء العقد، بشرط ألا يكون الفشل في تحقيقه نتيجة أسباب خارجة عن إرادة الوكيل، والبحث عن وكيل آخر يمكنه تصريف منتجاته.

وحيث أصبح الاعتبار الشخصي الذي تقوم عليه الوكالة في ظل تطور الحياة التجارية يكتسي طابعا اقتصاديا، فإن الوكيل ملزم بالتكفل بذاته وبشكل مستقل[1] بإدارة الأعمال وابتكار طرق تدبير تتناسب مع موضوع الوكالة وتحقق الغاية المرجوة، وبتوفير الموارد المطلوبة لتحقيق الأهداف، ولا يجوز له أن يكلف أحدا غيره بتنفيذها إلا إذا نص العقد على ذلك أو أجازه الموكل أو كان العرف التجاري يقر ذلك أو استدعت الظروف الإنابة بما يخدم مصلحة الوكالة.

وهذا لا يعني أن يتجاوز الوكيل في تنفيذه للوكالة حدود وتعليمات موكله أو أن يتراجع عن مبدأ حسن النية في التعامل تجاه الموكل، بل يتكفل بتنفيذها في حدودها المرسومة، دون أن يتجاوز التعليمات الآمرة وأن يوظف سلطته التقديرية بشأن التعليمات الاختيارية وفق ما يراه لصالح الموكل[2]. وبالنظر لأهمية هذا الالتزام في ضمان حسن تنفيذ الوكالة فقد شدد المشرع في الفصل 903 من ق.ل.ع على الوكيل بإخطار موكله بأسرع وقت في حال ما إذا حظرت أسباب خطيرة تبرر مخالفته للتعليمات التي تلقاها من موكله أو ما جرى عليه العرف وانتظار تعليماته ما لم يشكل هذا الانتظار خطرا على تنفيذ الوكالة. أما إذا كان ما يستدعي التعجيل في تنفيذ الوكيل للعمل الذي يقوم به فإنه يباشره وفق ما يقتضيه حسن النية في تنفيذ العقد، مراعيا في ذلك مصلحة الموكل وأن يكون تصرفه وفقا لمعيار التاجر العادي[3]. ولقد خص المشرع بهذا الالتزام في الفصل 904 من ق.ل.ع الحالة التي تكون فيها الوكالة بأجر كما في الوكالة التجارية. وفي كافة الأحوال يلزم الوكيل عند تنفيذه الوكالة بالمحافظة على حقوق ومصالح الموكل، أيا كانت طبيعة هذه الحقوق[4] واتخاذ كل ما يلزم من أجل المحافظة عليها[5].

وإذا كان الإجماع يكاد ينعقد على أن مصلحة الوكيل في الوكالة ذات المصلحة المشتركة، تتجاوز مصلحته في الحصول على أجر عن أعمال الوكالة[6]، فإن اعتماد نظام العمولة المتغيرة المرتبطة بحجم المعاملات، وفق ما يستخلص من قراءتنا للفقرة

---

[1] أكد المشرع المغربي على خاصية الاستقلالية في الفقرة الأولى من المادة 393 من مدونة التجارة.

[2] ماجد محمد عبد الرحمن خليفة، الوكالة التجارية، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1977، ص 230.

[3] سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 254.

[4] سواء تعلقت بالبضائع التي سلمت إلى الوكيل أو بحقوق موكله لدى الغير وذلك بأن يحافظ على العلامة التجارية الخاصة بموكله، ومطالبة من يستعملها بالامتناع عن استخدامها، وكذلك عليه ضبط البضائع المقلدة لبضائع موكله، ومنع أي اعتداء يقع عليها.

[5] المادة 186 من القانون التجاري المصري.

[6] نظم المشرع المغربي الأجر من حيث تحديده واستحقاقه وطريقة حسابه وكيفية أدائه، وذلك في المواد من 398 إلى 401 من مدونة التجارة. وتجدر الإشارة أن المشرع ترك الحرية المطلقة للأطراف لتحديد العمولة في العقد، وعند عدم التنصيص عليها يتم تحديدها بمقتضى أعراف المهنة، وفي حالة عدم وجود اتفاق أو عرف بهذا الشأن فإنها تخضع للسلطة التقديرية للقاضي، آخذا بعين الاعتبار مجموع عناصر العملية موضوع النزاع حول العمولة. وبناء عليه فإن عدم تحديد العمولة في عقد الوكالة التجارية لا يبطل العقد.

الثانية من المادة 398 من مدونة التجارة، سيحفز الوكيل بأن يتصرف بطريقة تتماشى مع المصلحة المشتركة بين الطرفين، بحيث تحقق أقصى استفادة من العقد مع احترام أهداف الموكل. خاصة وأنه لا يسمح للوكيل التجاري استخلاص منفعة شخصية غير العمولة المتفق عليها.

وتجسيدا لفكرة المصلحة المشتركة بين الطرفين، أعطى المشرع للوكيل التجاري المكلف بمنطقة جغرافية أو بمجموعة معينة من الزبناء الحق في الحصول على العمولة على كل عملية تدخل في إطار نشاطه، ولو أبرمت دون وساطته، خلال مدة سريان الوكالة التجارية مع أي شخص ينتمي لهذه المنطقة أو لهذه المجموعة. كما أقر إمكانية حصوله على العمولة بالنسبة للعمليات التي أبرمت بعد انتهاء عقد الوكالة في حدود سنة من تاريخ وقف العقد[1]، على اعتبار أن إبرام هذه العمليات يرجع للنشاط الذي بذله الوكيل خلال تنفيذ العقد. وبذلك يكون الموكل ملزما بأن يطلع وكيله عن هذه الصفقات[2].

وإلى جانب العمولة ألزم المشرع الموكل في الفصل 913 من ق.ل.ع بمد الوكيل بالنقود والمصاريف التي استلزمها تنفيذ الوكالة، ما لم يقض العرف أو الاتفاق بخلافه. لأن دفع العمولة للوكيل معلق على نجاحه في تنفيذ الوكالة أما النفقات فله استردادها ولو فشل في مهمته [3]. وبذلك يحق للوكيل استرداد ما اضطر لإنفاقه من ماله الخاص لتنفيذ عقد الوكالة التجارية في حدود ما كان لازما لذلك، بغض النظر عما حققه الوكيل من نجاح في تنفيذه[4].

المطلب الثاني: أثر المصلحة المشتركة عند إنهاء عقد الوكالة التجارية

كما يتم إبرام وتنفيذ عقد الوكالة التجارية فإنه ينقضي، وتكتسي مرحلة الانقضاء أهمية كبرى نظرا لما ترتبه من آثار، خاصة وأنه يمكن إنهاء هذا العقد لسبب غير منصوص عليه في العقود الأخرى، وهو الإنهاء بالإرادة المنفردة لأحد طرفيه، كأن يقوم الموكل بعزل الوكيل التجاري، أو أن يتنحى الوكيل التجاري عن الوكالة أو يتنازل عنها لغيره وذلك بحسب الاتفاق[5].

وإذا كان من النادر أن يتنازل الوكيل التجاري عن وكالته التي تعتبر مصدرا أساسيا لرزقه، فإن إنهاء الوكالة التجارية قبل أوانها من قبل الموكل يرتب ضررا للوكيل التجاري، وهو ما يتنافى وفكرة المصلحة المشتركة التي تقتضي استمرار العقد بينهما والعمل على تنفيذ بنوده بحسن نية[6]. لهذا الأساس قيد المشرع حرية الطرفين بمجموعة من الإجراءات، ورتب حلولا من أجل إعادة التوازن بينهما. فألزم الموكل بتعويض الوكيل التجاري تعويضا عادلا عن فقد عنصر العملاء الذين ساهم في تكوينهم ووسع من مجال استحقاقه التعويض (الفقرة الأولى: استحقاق الوكيل التجاري للتعويض)، كما جعل الإخطار ركنا مهما لإنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة (الفقرة الثانية: ربط إنهاء الوكالة بالإخطار).

---

[1] المادة 400 من مدونة التجارة.

[2] سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 171.

[3] علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية وفقا لأحكام قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 525.

[4] محمد السيد الفقي، القانون التجاري، الطبعة 01، بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية،2004، ص 261.

[5] ينتهي عقد الوكالة التجارية بنفس الأسباب التي ينتهي بها عقد الوكالة العادية المنصوص عليها في الفصل 929 من ق.ل.ع

[6] رضا السيد عبد الحميد، المرجع السابق، ص 17.

الفقرة الأولى: استحقاق الوكيل التجاري للتعويض

أجاز المشرع المغربي للموكل في الفصل 931 من ق.ل.ع إنهاء الوكالة متى شاء، بحيث تعتبر هذه القاعدة من النظام العام، ومن تم لا يجوز للوكيل أن يفرض على الموكل استمراره في تنفيذ الوكالة حتى انتهائها، ويحق لهذا الأخير عزله حتى إن وجد هذا الشرط، ولا يجوز له أيضا أن يفرض حصوله على تعويض في حال ما إذا عزله الموكل، لأن هذا الشرط يعد تقييدا لحرية الموكل في عزل وكيله[1]. ولقد أشارت إلى هذا الحق معظم التشريعات المقارنة[2].

غير أن إضفاء صفة المصلحة المشتركة على الوكالة التجارية قيد حق الموكل في عزل وكيله التجاري وقتما شاء، بحيث لا يكون هذا العزل مبررا إلا إذا كان مبنيا على سبب قانوني صحيح وفي وقت مناسب[3]. أما إذا جاء العزل بدون ارتكاب الوكيل لخطأ جسيم[4] أو في وقت غير مناسب، كأن يأتي بعد البدء في صفقة كلف بإجرائها وقبل إتمامها، فإن ذلك سيؤدي إلى ضياع المجهود والأموال التي كرسها الوكيل في سبيل إبرام الصفقة[5]. ويترتب على ذلك أن العزل يبقى صحيحا، وتنتهي به الوكالة، ولكن يكون الموكل ملزما بتعويض الوكيل التجاري عن الضرر الذي يصيبه[6]، سواء في العقد محدد المدة[7] أو غير محدد المدة. ويتحمل الموكل عبء إثبات الخطأ الجسيم، بأن يقدم الدليل على ما ارتكبه الوكيل التجاري وتسبب في تدني المبيعات وانخفاض عدد الزبناء أو بسبب خرقه الالتزام بقواعد الصدق والشفافية من خلال تمثيل مقاولات منافسة[8]، أو بعدم تنفيذه للوكالة كما يجب كرجل

---

[1] هشام فضلي، الاتجاهات الحديثة في تنظيم العقود التجارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2013، ص 168.

[2] المادة 163 من القانون التجاري المصري.

Article 2004 du Code civil Français.

[3] حكم المحكمة التجارية بالدار البيضاء، رقم 1522 بتاريخ 5/2/2009 ملف عدد 2008/6/10621. قرار محكمة الاستئناف التجارية بالدار البيضاء، رقم 2009/4276 بتاريخ 27/7/2009، ملف عدد 14/2008/5880. https://www.droitetentreprise.com، تم الاطلاع عليه بتاريخ 4 دجنبر 2025.

[4] لم يعرف المشرع المغربي الخطأ الجسيم، وبالرجوع للاجتهاد القضائي فقد أعطت محكمة الاستئناف بالدارالبيضاء مقاربة وصفية له في قرارها رقم 302 بأنه: "... هو الفعل الذي يجعل من غير الممكن الحفاظ على العلاقة العقدية ولو أثناء مهلة الإخطار...". قرار اجتماعي رقم 302 ملف عدد 81/673 بتاريخ 1983/3/7. أورده ميمون الوكيلي، المقاولة بين حرية التدبير ومبدأ استقرار الشغل، الجزء الأول، 2009، ص 120.

[5] سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 116.

[6] طارق عبد الرؤف صالح رزق، الوكالات التجارية والسمسرة عقود التوسيط في قانون التجارة الكويتي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2008، ص 310.

[7] Cass. civ, 3 novembre 1947, J.C.P.47, II, 4009.

[8] Cass. com, 28 avril 1975, Bull. Civ. IV, n° 112, D. 1975, p. 153.

حرفة كفء بإهماله البحث عن زبناء في المنطقة المخصصة له. ويبقى تقدير مدى جسامة الخطأ من اختصاص السلطة التقديرية للمحكمة[1].

وبخصوص الوكالة التجارية محددة المدة، فقد سكت المشرع عن تحديد نظامها القانوني في حال قيام الموكل بإنهائها بإرادته المنفردة. فإذا كان الأصل إنهاؤها بانتهاء أجلها، فإنه يجوز للموكل استثناء أن يعزل وكيله التجاري حتى ولو كانت الوكالة محددة بأجل معين[2]، ذلك أن عقد الوكالة التجارية يقوم على الاعتبار الشخصي، فإذا انتفت الثقة المتبادلة بين الطرفين وتبين للموكل أن استمرار الوكالة لا يحقق له مصلحته كان له الحق في إنهائها وعزل الوكيل التجاري، شريطة أن يستند هذا الإنهاء إلى سبب جدي ومقبول وإلا قام التزام الموكل بالتعويض[3].

وحسب ما استقر عليه القضاء الفرنسي فإنه إذا رفض الموكل تجديد العقد بعد انتهاء أجله، لا يستحق الوكيل التجاري التعويض وإن كان يتضمن بند التجديد ضمنيا[4]. في حين ذهب المشرع المصري في المادة 189 من القانون التجاري إلى إقرار تعويض الوكيل التجاري في حالة عدم تجديد العقد بعد انتهاء مدته[5]، ويملك القاضي سلطة تقدير التعويض ولو وجد اتفاق يخالف ذلك. وبذلك يكون المشرع المصري قد حصر خيار الموكل في عقد الوكالة التجارية محدد المدة بين تجديد عقد الوكالة أو تعويض الوكيل التجاري. وبخلاف ذلك فقد قضت المحكمة الدستورية العليا في حكمها الصادر في 14 يونيو 2012 بعدم دستورية نص المادة 189 على اعتبار أن الأحكام التي تضمنتها تشكل قيدا على حرية التعاقد التي يفرض الدستور احترامها[6]. واعتبرت بهذا الخصوص أن المادة السالفة الذكر قد أقامت قرينة قانونية قاطعة على غير أصل ثابت، فقد رتبت مسؤولية الموكل استنادا على خطأ مفترض، يسبب ضررا للوكيل في حالة عدم تجديده عقد الوكالة بعد انتهاء أجله، وذلك بالرغم من احترام هذا الأخير لالتزامه أثناء تنفيذ العقد، وتحقيقه نجاحا بينا في ترويج المنتجات محل العقد، بحيث يكون إثبات ذلك قرينة على ثبوت الخطأ في حق

---

[1] استقر الفقه والقضاء في فرنسا على أن انخفاض نسبة المبيعات لا يحرم الوكيل التجاري من التعويض عندما يكون سببا للإنهاء طالما لم يكن ذلك بسبب خطئه، لأن ذلك كما يمكن أن يكون راجعا للوكيل، فإنه يمكن أن يكون راجعا لأسباب أخرى كانصراف الذوق العام عن السلعة محل الوكالة، حكم محكمة النقض الفرنسية في 13 نوفمبر 1990. أشار إليه: نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1995، ص 128.

[2] عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة، الجزء السابع، المجلد الأول، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص 660.

[3] سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 108.

[4] عبد الرزاق بوبندير، الأسباب الاختيارية والقانونية لانقضاء الوكالة التجارية في القانون الإنجليزي والفرنسي، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1989، ص 134.

[5] نصت المادة 189 من القانون التجاري المصري على ما يلي:" إذا كان العقد محدد المدة، ورأى الموكل عدم تجديده عند انتهاء أجله، يكون للوكيل الحق في تعويض يقدره القاضي ولو وجد اتفاق يخالف ذلك. ويشترط في هذا التعويض:

- ألا يكون قد وقع خطأ أو تقصير من الوكيل أثناء تنفيذ العقد؛
- أن يكون نشاط الوكيل قد أدى الى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء.

ويراعي في تقدير التعويض مقدار ما لحق الوكيل من ضرر وما أفاده الموكل من جهوده في ترويج السلعة وزيادة العملاء."

[6] المحكمة الدستورية العليا في 14 يونيو 2012، القضية رقم 193 لسنة 29 قضائية دستورية.

الموكل. واعتبرت المحكمة أن هذه الشروط التي يتأسس عليها تعويض الوكيل في حالة عدم تجديد العقد بعد انتهاء مدته تمثل فقط التزامات تعاقدية تقع على عاتقه طبقا لنصوص العقد، وبذلك ينتج عن إقرار هذا التعويض اختلال التوازن بين طرفي العلاقة التعاقدية، باعتبار أن هذا التوازن أساس النظام الاقتصادي.

ويرجع بعض الفقه[1] توجه المشرع المصري لإلزام الموكل بتعويض الوكيل في حال عدم تجديده للعقد محدد المدة بالرغم من ثبوت نجاحه في تنفيذ الوكالة، إلى اعتبار أن هذا التعويض يقابل ما استفاد منه الموكل نتيجة مجهود الوكيل. خاصة وأنه في ظل عدم تكافؤ طرفي الوكالة التجارية، غالبا ما يلجأ الموكلون التجاريون إلى فرض عقود محددة المدة على وكلائهم، وبعد نجاحهم في تنفيذ وكالاتهم، يرفضون تجديد هذه العقود، مقابل إبرام عقود جديدة مع وكلاء آخرين بأجر أدنى. وهذا الشكل من التعامل يحمل الوكيل خسائر كبيرة بالنظر لما تحمله من جهد ونفقات في سبيل الدعاية والإعلان عن منتجات الموكل، والترويج لها بين العملاء. وبذلك تكون المحكمة الدستورية العليا قد طبقت في حكمها بعدم دستورية هذه المادة المبادئ المدنية على مسألة تجارية بحتة، ولم تستحضر خصوصية القانون التجاري الذي نشأت قواعده لتتجاوب مع حاجيات التجار[2].

أما إذا ثبت استمرار الأطراف في تنفيذ عقد الوكالة التجارية محدد المدة بعد انتهاء مدته ودون إبرام عقد جديد، فإنه يفترض فيه طبقا لما نصت عليه الفقرة الأولى من المادة 396 من مدونة التجارة، أنه قد أصبح غير محدد المدة، ولو كان العقد لا يتضمن شرطا بالتمديد الضمني لمدته[3].

وتجدر الإشارة أن المشرع الفرنسي كان سباقا إلى تبني فكرة حق الوكيل في الحصول على تعويض معادل للضرر في حالة انهاء الموكل للعقد بإرادته المنفردة، ثم وسع من مجال استحقاق التعويض ليشمل كل الحالات التي تتوقف فيها العلاقة التعاقدية بينهما[4]. وسار على هذا النهج المشرع المغربي في المادة 402 من مدونة التجارة الذي منح فيها الوكيل التجاري الحق في التعويض في الحالات التالية: الحالة التي تتوقف فيها العلاقة التعاقدية بسبب وفاة الوكيل التجاري، وفي هذه الحالة يحق لذوي حقوق الوكالة التجارية الاستفادة من هذا التعويض، ثم حالة توقف الوكيل بسبب ظروف تعود للموكل كإقدام هذا الأخير على التخفيض من مبلغ العمولة المستحقة للوكيل شرط ألا يكون هذا التخفيض بسبب أزمة مالية صعبة يمر منها الموكل، لأنه في هذه الحالة لا يحق للوكيل المطالبة بالتعويض إذا طالب بإنهاء العقد. وأيضا في الحالة التي يخرق فيها الموكل شرط الحصر. وينضاف إلى هذه الحالات حالة استحالة استمرار الوكيل في مباشرة نشاطه على الوجه المطلوب بسبب سنه أو عاهة أو مرض[5]. وتتعلق هذه الأحكام بالنظام

---

[1] علي البارودي، مرجع سابق، ص 121.

[2] علي سيد قاسم، مرجع سابق، ص 18.

[3] Cass. com, 14 mars 1961, bull, civ, 111, n°137, revue trimestrielle de droit commercial, 1962, 104, observ. Hémard Jean, les agents commerciaux, revue trimestrielle de droit commercial, 1959.

[4] المادة 12 من القانون رقم 91-593 الصادر في 25 يونيو سنة 1991.

[5] Cass. com, 21 juin 2017, n°15-29.127.

العام، فلا يجوز الاتفاق على مخالفتها[1]. وعليه فإن المشرع أعطى الحق للوكيل في التعويض في كل حالات إنهاء العقد باستثناء حالة القوة القاهرة[2]، ويهدف بذلك إعادة التوازن بين المتعاقدين نتيجة الإنهاء الإرادي أو غير الإرادي لعقد الوكالة التجارية[3]، مادام سيظل الموكل يستفيد من العملاء رغم انتهاء عقد الوكالة التجارية.

وإذا كان المشرع المغربي قد ترك لقاضي الموضوع السلطة التقديرية في تحديد التعويض، ولم يحدد طريقة لاحتسابه، فإن المشرع المصري قرر في الفقرة الثالثة من المادة 189 من القانون التجاري تقدير التعويض اعتمادا على حجم الضرر الذي لحق الوكيل بسبب حرمانه من الاستفادة بالعملاء خاصة العمولات التي كان سيحصل عليها، وعلى ما أفاده الموكل عن جهوده في ترويج السلعة وزيادة عدد العملاء.

وكان يجري العمل في فرنسا على تقدير التعويض على أساس الضرر الذي لحق الوكيل. ويتم تحديد الضرر بناء على عناصر منها العملاء الذين تم فقدانهم والعمولات التي ضاعت على الوكيل الذي كان بإمكانه الحصول عليها لو استمر العقد، وأيضا مبالغ تعويض أجراء الوكيل الذين سيضطر إلى فصلهم من العمل بسبب إنهاء الوكالة. وتجدر الإشارة أن مسألة التعويض عن العملاء التي طبقها القضاء الفرنسي في حالة انقضاء عقد الوكالة التجارية، كان قد اقتبسها من نظام الممثلين التجاريين[4].

غير أن محكمة النقض الفرنسية في قرارها الصادر سنة 2002 قد تراجعت عن هذا التوجه حينما نقضت حكم محكمة استئناف بوردو الذي قضى بالتعويض عن العملاء إلى جانب التعويض عن الأضرار، معللة قرارها بأن التوجيه الأوربي الخاص بالوكلاء التجاريين قد أعطى للدول الخيار بين أحد النظامين، إما التعويض عن العملاء أو التعويض عن الأضرار. وقد اختارت فرنسا نظام التعويض عن الأضرار[5].

في حين يرى جانب من الفقه أنه يجوز الجمع بين التعويض عن العملاء والتعويض عن الأضرار الذي يتمثل في عناصر أخرى متعددة، من بينها قيمة ما تحمله الوكيل من نفقات للدعاية والإعلان وإنشاء التجهيزات والمباني اللازمة للترويج للمنتجات بين العملاء. ويستند هذا الرأي إلى اختلاف الطبيعة القانونية لنوعي التعويض، واختلاف سبب الضرر الذي يتم التعويض عنه في كل منهما[6].

وجدير بالذكر أن قاضي الموضوع لا يلتزم باتباع طريقة معينة في احتساب قيمة التعويض، غير أنه مطالب ببيان العناصر المكونة لمبلغ التعويض، ويخضع بخصوص هذه المسألة لرقابة محكمة النقض[7]. ودأبت المحاكم الفرنسية في أغلب قراراتها على تحديد

---

[1] Paul-Henri Antonmattei, Jacques Raynard, Droit civil, contrats spéciaux, litée, 2eme édition, France, 2000, p. 177.

[2] هشام فضلي، مرجع سابق، ص 193.

[3] طارق فهمي الغنام، المرجع السابق، ص 465.

[4] رضا السيد عبد الحميد، مرجع سابق، ص 158.

[5] Cass. com, 25 juin 2002, Bull. Civ. IV, n° 109, R.T.D. com. 2003, janvier-mars 2003, p. 158.

[6] رضا السيد عبد الحميد، مرجع سابق، ص 21.

[7] نفس المرجع، ص 190.

قيمة التعويض على أساس مجموع عمولات سنتين يتم احتسابها استنادا إلى متوسط العمولات التي كان الوكيل التجاري يحصل عليها في السنوات الثلاث السابقة على تحقق انقضاء عقد الوكالة التجارية[1].

ولتفعيل حق الوكيل في التعويض فرض عليه المشرع توجيه إشعار إلى الموكل داخل أجل سنة من تاريخ إنهاء عقد الوكالة التجارية لإبلاغه بنية المطالبة بحقوقه في التعويض وإلا سقط هذا الحق، ويستحسن أن يتم الإشعار بواسطة مفوض قضائي. غير أن هذا الإجراء يبقى غير ملزم للوكيل التجاري للمطالبة بالتعويض في حال خرق الموكل واجب الإشعار بإنهاء العقد قبل انتهاء مدته كما هو منصوص عليه في المادة 396 من مدونة التجارة.

وإذا كان من حيث المبدأ أن الوكيل يستحق تعويضا عن الضرر الذي لحقه بسبب إنهاء الموكل لعقد الوكالة التجارية، فإن هذا المبدأ ليس بمبدأ مطلق بحكم أن هناك حالات يسقط فيها هذا الحق نص عليها المشرع في المادة 402 من مدونة التجارة، كما هو الحال عند إنهاء العقد بسبب خطأ جسيم صادر عن الوكيل التجاري، أو عند إنهائه من طرف الوكيل التجاري بتنازله عن الوكالة، أو بتفويت حقوقه والتزاماته إلى وكيل آخر ليواصل تنفيذها مع الموكل، علما أن هذا التفويت لا يعتبر صحيحا إلا إذا وافق عليه الموكل، باعتبار أن عقد الوكالة التجارية يقوم أساسا على الاعتبار الشخصي.

الفقرة الثانية: ربط إنهاء الوكالة بالإخطار

بالرجوع إلى أحكام المادة 396 من مدونة التجارة المغربية، فقد ربط المشرع عزل الموكل للوكيل أو تنازل هذا الأخير عن الوكالة بإشعار الطرف الآخر بهذا الإجراء بأجل كاف حدد المشرع حده الأدنى. وفرضت أغلب التشريعات المقارنة هذا الشرط لإنهاء الوكالة، كالقانون التجاري المصري في المادة 163 والقانون المدني الفرنسي في المادتين 2005 و2007 والقانون المدني العراقي في المادة 947 في فقرتها الثانية[2]، ونصت على أن الإنهاء لا ينتج أثره في مواجهة الطرف الآخر إلا بإخطاره، وتطبق هذه القاعدة سواء كان العقد محدد المدة أو غير محدد المدة[3].

وتطبيقا لهذه الأحكام يوجه الموكل الذي يرغب في إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة إشعارا للوكيل تختلف مدته باختلاف مدة سريان العقد، وبتخلفه لا تسري واقعة الانقضاء في مواجهة الوكيل، ويبقى الموكل ملزما بجميع التصرفات التي يجريها هذا الأخير، وهو يجهل العزل، فهو يتحمل أثر العقد الذي يبرمه الوكيل مع شخص حسن النية[4]. وكرست محكمة النقض الفرنسية هذا الاتجاه حينما قضت في أحد قراراتها بتاريخ 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[5]. ويتحمل الموكل عبء إثبات علم الوكيل

---

[1] CA. Paris, 15 huin et 25 novembre 1981 : Juris. Data, n° 022693 et 027582 ; CA. Rouen, 4 novembre 1982 : Juris. Data, n° 042942 ; CA. Parisn 25 septembre 1984 : Gaz. Pal, 1985, I, somm. p. 98.

[2] تنص المادة 947 من القانون المدني العراقي في فقرتها الثانية على أنه: "ولا يتحقق انتهاء الوكالة بالعزل أو بالتنحي إلا بعد حصول العلم للطرف الثاني ...".

[3] سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 112.

[4] عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مرجع سابق، ص 663.

[5] عبد الرزاق بوبندير، مرجع سابق، ص 156.

التجاري بالعزل وإلا جاز لهذا الأخير الذي يجهل عزله التمسك بالاستمرار في الوكالة. في حين يلزم الوكيل التجاري بالتوقف عن تنفيذ الوكالة فور علمه بالعزل، وإلا كان ملزما بالعقود التي يبرمها وبالتالي يكون مسؤولا مسؤولية شخصية عن ذلك، ولا يلتزم الموكل بهذه العقود إلا إذا أقرها أو استفاد منها.

وبالرغم من علم الوكيل بالعزل فإنه يبقى ملزما باستكمال الأعمال التي كان قد شرع في تنفيذها والتي يؤدي توقفه عن إتمامها تعريض مصالح الموكل للضرر، فمتى كان العمل الذي سيقوم به ضروريا لإتمام عمل قانوني شرع في تنفيذه قبل انقضاء الوكالة استمر في تنفيذه [1]، كأن يتسلم باقي السلعة التي كان مكلفا بشرائها وشرع في تسلم بعض كمياتها، كما يجب عليه المحافظة عليها وألا يتركها عرضة للتلف، حتى يتسلمها الموكل أو من ينوب عنه[2].

ولم يحدد المشرع المغربي شكلا معينا لإخطار الوكيل التجاري بعزله، مما يفيد أن أي تعبير عن الإرادة سواء كان صريحا أو ضمنيا يفيد معنى العزل، ينتج أثره بوصوله إلى علم الوكيل، ويقتضي إثبات الموكل علم الوكيل بالعزل بمحرر مكتوب مادام المشرع قد فرض الكتابة لإثبات العقد، وعند الاقتضاء، إثبات تعديلاته. غير أنه إذا اشترط عقد الوكالة التجارية شكلا محددا للإخطار، فيجب على الموكل التجاري الالتزام به، في المقابل لا يجب على الوكيل التشبث بضرورة احترام الموكل لشكل الإخطار المحدد سلفا في العقد والاستمرار في تنفيذ مهامه، لأن الثابت أن إنهاء الوكالة التجارية يكون صحيحا ومنتجا لآثاره متى ثبت علم الوكيل التجاري اليقيني بإنهائها.

وتختلف مدة الإشعار بحسب مدة سريان العقد، فكلما كانت هذه الأخيرة قصيرة كانت مدته قصيرة أيضا والعكس صحيح. وهكذا حددت المادة L134-11 من القانون التجاري الفرنسي في فقرتها الثالثة مدة الإخطار في شهر واحد على الأقل في السنة الأولى من العقد، وشهرين بالنسبة للسنة الثانية منه، وألا يقل عن ثلاثة أشهر ابتداء من السنة الثالثة وما بعدها. ويؤخذ بعين الاعتبار في تحديد مدة الإخطار المدة المحددة للعقد المنصرمة عند تحويل العقد من عقد محدد المدة إلى عقد غير محدد المدة. وسار على نفس النهج القانون المغربي في الفقرة الثالثة من المادة 396 من مدونة التجارة المغربية. كما أنه لا يجوز للأطراف الاتفاق على مدد للإشعار أقل من المدد المحددة من طرف المشرع لأنها تعتبر من النظام العام، في حين يمكنهم الاتفاق على مدد أطول. وفي هذه الحالة لا يجوز أن يكون الأجل المحدد للوكيل التجاري أكبر من الأجل المحدد للموكل.

ويبقى أن نشير أنه يقع على قاعدة الإخطار استثناء، حيث يسقط هذا الشرط إذا ارتكب الوكيل التجاري خطأ جسيما في تنفيذ الوكالة، أو بسبب القوة القاهرة[3]، حيث يجوز حينئذ للموكل أن ينهي العلاقة القانونية دون إخطار مسبق.

---

[1] Baudry Lacantinerie, Précis de droit civil, tome 11, Recueil Sirey, Paris, France, 1913, p. 419.

[2] سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 112.

[3] Jean Bernard Blaise, Richard Desgorces, Droit des affaires. Commerçants, concurrence, distribution, 8 éd, France, 2015., p 391, n°1002.

الخاتمة

في الختام يمكن الإشارة إلى أنه بسبب عدم التكافؤ بين المراكز القانونية في عقد الوكالة التجارية تبرز المصلحة المشتركة التي تبناها المشرع المغربي على غرار التشريعات المقارنة كعنصر أساسي في تحقيق علاقات تعاقدية متوازنة وحماية الوكلاء التجاريين أثناء مرحلة تنفيذ العقد وعند انهاء العلاقة العقدية ورفض التجديد، وهو تطور فرضته طبيعة ووظيفة الوكالة في المجال التجاري. وتتلخص أهم الاستنتاجات والتوصيات التي خلصنا إليها من خلال بحثنا فيما يلي:

الاستنتاجات

- المشرع المغربي بتنظيمه لعقد الوكالة التجارية في الكتاب الرابع من مدونة التجارة يكون قد اقتفى أثر التشريعات الحديثة؛
- يعتبر إنهاء الموكل لعقد الوكالة التجارية متى شاء من النظام العام، بالرغم من أن إنهاءها قبل أوانها يتنافى وفكرة المصلحة المشتركة التي تقتضي استمرار العقد بين الموكل والوكيل والعمل على تنفيذ بنوده بحسن نية؛
- لم يحدد المشرع المغربي النظام القانوني بخصوص إنهاء الموكل للوكالة التجارية محددة المدة بإرادته المنفردة؛
- المشرع المغربي ترك لقاضي الموضوع السلطة التقديرية في تحديد التعويض، ولم يحدد طريقة لاحتسابه.

التوصيات

- ضرورة تعزيز الإطار القانوني المنظم للوكالة التجارية؛
- يجب على المشرع المغربي أن يتبنى قواعد تضمن تعويضا عادلا للوكلاء التجاريين، على أساس حجم الضرر الذي لحقهم.

قائمة المراجع:

- أحمد أحمد يحي الوشلي، التزامات الوكيل في القانون التجاري المغربي واليمني، مجلة القانون المغربي، عدد 3، 2003.
- أحمد أحمد يحي الوشلي، الوكالة التجارية في القانون المغربي واليمني دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة مُحَّد الخامس، أكدال الرباط، المغرب، 2002.
- أم كلثوم بوغابة، عقد الوكالة التجارية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، 2021-2022.
- بوعبيد عباسي، الوكالة التجارية، المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، عدد 38، 2002.
- بوعبيد عباسي، مفهوم المصلحة المشتركة في الوكالة التجارية وأثرها على العلاقات بين الوكيل والموكل، المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، العدد 31، 1999.
- رضا السيد عبد الحميد، إنهاء وكالة العقود وآثاره، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2000.
- سميحة القليوبي، الوسيط في شرح القانون التجاري المصري، (الالتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك)، الجزء الثاني، الطبعة السابعة، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2015.
- طارق عبد الرؤف صالح رزق، الوكالات التجارية والسمسرة عقود التوسيط في قانون التجارة الكويتي، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 2008.
- طارق فهمي الغنام، النظام القانوني لوكيل العقود التجارية، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر، 2015.
- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد العقود الواردة على العمل المقاولة والوكالة والوديعة والحراسة، الجزء السابع، المجلد الأول، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998.
- عبد الرزاق بوبندير، الأسباب الاختيارية والقانونية لانقضاء الوكالة التجارية في القانون الإنجليزي والفرنسي، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1989.
- علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية وفقا لأحكام قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2001.
- علي سيد قاسم، حق الوكيل في التعويض عند انتهاء الوكالة، تعليق على حكم المحكمة الدستورية العليا في القضية رقم 193 لسنة 29 دستورية، مجلة القانون والاقتصاد، جامعة القاهرة كلية الحقوق، مصر، العدد 92، 2019.
- مُحَّد السيد الفقي، القانون التجاري، الطبعة 01، بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية،2004.

- معمر طاهر حميد ردمان، عقود الوساطة التجارية (الوكالة التجارية– الوكالة بالعمولة– التمثيل التجاري)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2017.
- ماجد مُحَّد عبد الرحمن خليفة، الوكالة التجارية، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1977.
- ميمون الوكيلي، المقاولة بين حرية التدبير ومبدأ استقرار الشغل، الجزء الأول، 2009.
- نبيل علي أحمد الفيشاني، التنظيم القانوني للوكالة التجارية دراسة خاصة لوكالة العقود (دراسة مقارنة)، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2011.
- نبيل مُحَّد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1995.
- هشام فضلي، الاتجاهات الحديثة في تنظيم العقود التجارية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2013.
- Paul-Henri Antonmattei, Jacques Raynard, Droit civil, contrats spéciaux, litée, 2eme édition, France, 2000.
- Baudry Lacantinerie, Précis de droit civil, tome 11, Recueil Sirey, Paris, France, 1913.
- Jean Bernard Blaise, Richard Desgorces, Droit des affaires. Commerçants, concurrence, distribution, 8 éd, France, 2015.
- https://www.droitetentreprise.com