# التزامات الوكيل التجاري
# في الوكالة التجارية في التشريعين القطري والمغربي

صالح علي الفضالة
باحث بكلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية السويسي

**مقدمة**

يعد عقد الوكالة التجارية واحدا من أكثر العقود التجارية انتشارا، فالعمل التجاري يمتاز بالسرعة ويتطلب وسائل تساعد التاجر على إنجاز عمله بالسرعة اللازمة، وعقد الوكالة التجارية من أهم هذه الوسائل التي تساعد التاجر على إجراء المعاملات التجارية في المكان الذي يريده وفي الوقت الذي يختاره دون الحاجة لوجوده شخصيا، وكل ما عليه هو التعاقد مع شخص معين وإصدار التعليمات له؛ ليقوم بعدها الشخص المذكور بتمثيله والتعامل بأسمة ولحسابه، فيصبح التاجر موكلا ومن يمثله في المركز القانوني للوكيل التجاري. وهذا هو مفهوم عقد الوكالة التجارية.[559]

ويعتبر عقد الوكالة التجارية من عقود الوساطة [560]، وتعتبر السمسرة والوكالة التجارية والوكالة بالعمولة عقود وساطة تجارية[561] . وقد اعتبرها المشرع المغربي من أعمال الوساطة التجارية في البند التاسع من المادة السادسة من مدونة التجارة المغربية، والتي نصت على" مع مراعاة أحكام الباب الثاني من القسم الرابع بعده المتعلق بالشهر في السجل التجاري، تكتسب صفة تاجر بالممارسة الاعتيادية أو الاحترافية للأنشطة التالية: 9 - السمسرة والوكالة بالعمولة وغيرهما من أعمال الوساطة؛..."

ومن تم يطرح التساؤل حول التزامات الوكيل التجاري في الوكالة التجارية في التشريعين القطري والمغربي ؟

---

« Il est institutue un comité consulftatif chanyé d'etudier les puobémes live au relations entre les établissements de credit et leur clientèle et de préparer toutes mesures approprie dans ce dommaine notamment sons forme d'avis ou de recommandation d'ordre général ». Cavaldo et J. stoffet, le droit bancaire Op. cit p 59.

لجنة عملاء البنك هي التي تختص بدراسة المشاكل التي تقع بين البنك و زبنائه و اقتراح حلول لها " Comité des usagers"_

[559] . آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، دراسة في القانون العراقي بالموازنة مع القانونين الاماراتي والمصري، مجلة الشريعة والقانون، العدد الرابع والثلاثون، ابريل 2088م، ص 298.

[560] -" فالوساطة في اللغة هي مصدر للفعل الثلاثي (وسط) الذي يأتي بمعنى وعد، والوساطة عمل الوسيط، والوسيط هو المتوسط بين المتخاصمين" أنظر رائد احمد خليل الغره غولي، عقد الوساطة التجارية، دراسة مقارنه، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة،2014، ص 18.

[561] -نورة غزلان الشنيوي: الوسيط في العقود الخاصة العقود المدنية والتجارية والبنكية، مطبه الامنية، الرباط، 2017.ص336.

لذا فإن دراسة خصوصية التزامات الوكيل التجاري في الوكالة التجارية في التشريعين القطري والمغربي يدفعنا إلى تخصيص (المطلب الأول) للحديث عن مفهوم الوكالة التجارية في التشريعين القطري والمغربي ، على أن نتطرق إلى خصوصية التزامات الوكيل التجاري في الوكالة التجارية في التشريعين القطري والمغربي في (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم الوكالة التجارية

وبما أن عقد الوكالة التجارية من عقود الوساطة، وذلك بحسب تصنيف المشرع المغربي لها في مدونة التجارة، كما بينا سابقاً، وعليه سوف نتطرق لتعريف المشرع القطري والمغربي لعقد الوكالة التجارية، وسنرى تعريف المشرع القطري (بالفقرة الأولى) ومن ثم المشرع المغربي (بالفقرة الثانية).

الفقرة الأولى: الوكالة التجارية في التشريع القطري.

بالاطلاع على التشريع القطري نجد أن الوكالة التجارية تزامن ظهورها قبل استقلال دولة قطر[562] ، حيث كانت بداية تعريف المشرع القطري للوكالة التجارية في سنة 1964 وهو القانون رقم (12) لسنة 1964 بشأن أعمال الوكالة التجارية، وكان أول قانون صدر في دولة قطر بهذا الشأن، حيث قام بتنظيم اعمال الوكالة التجارية، ثم تم تنظيم الوكالة التجارية في سنة 1971 وذلك في القانون رقم 16 لسنة 1971 بإصدار قانون المواد المدنية والتجارية[563]، في المواد من المادة 295 إلى297.

ويعتبر قانون المواد المدنية والتجارية أول قانون بعد استقلال دولة قطر في عام 1971م، وكان وقتها القانون التجاري مع القانون المدني في قانون واحد تحت مسمى "قانون المواد المدنية والتجارية"، واستمر ذلك حتى عام 2006 مع صدور قانون التجارة القطري في 27/6/2006، والذي يعتبر أول قانون مستقل للتجارة في التشريع القطري. ومع صدور قانون التجارة الجديد رقم (27) لسنة 2006، الذي عرف الوكالة التجارية كأحكام عامة في المادة 272 على النحو التالي " الوكالة عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بأن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل.

[562] -في اليوم الثالث من سبتمبر من عام 1971م تم إنهاء العلاقات التعاهدية مع بريطانيا وإلغاء المعاهدة التي كان الشيخ عبد الله بن قاسم آل ثاني قد وقعها مع بريطانيا في عام 1916، فأصبحت قطر دولة مستقلة ذات سيادة كاملة وفي الشهر ذاته انضمت قطر إلى جامعة الدول العربية والأمم المتحدة. راجع:
https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%AE_%D9%82%D8%B7%D8%B1

[563] -الصادر في عام 1917 ونشر بالجريدة الرسمية بالعدد السابع في 1/1/1971 م

والوكالة التجارية، وإن احتوت على توكيل مطلق، تنصرف فقط إلى الأعمال التجارية، ما لم يتفق صراحة على خلاف ذلك، وإذا كانت الوكالة التجارية خاصة بعمل معين، كان للوكيل صلاحية القيام بالأعمال المرتبطة اللازمة لإنجاز هذا العمل."

وهنا عرف عقد الوكالة بأنه عقد بين طرفين هما الموكل والوكيل، وفيه يلتزم الوكيل بان يؤدي العمل القانوني المتفق عليه في العقد لحساب الموكل. والعمل المؤدى من قبل الوكيل لابد أن يكون عمل قانوني حتى ولو كان التوكيل الممنوح للوكيل مطلق. كما عليه أن يقوم بتأدية الأعمال التي لابد منها لإتمام العمل القانوني المكلف به.

كما نصت المادة [564]273 على أنه " تكون الوكالة التجارية بأجر، إلا إذا اتفق على خلاف ذلك، وعلى الوكيل أن يبذل في تنفيذ الوكالة التجارية عناية التاجر العادي، وإذا اتفق على أجر الوكيل التجاري فلا يخضع هذا الأجر لتقدير المحكمة، فإذا لم يحدد هذا الأجر في الاتفاق، عين بحسب الأجر السائد في المهنة أو بحسب العرف[565]، فإذا لم يوجد فبحسب ما تقدره المحكمة. ويستحق الوكيل الأجر بمجرد إبرام الصفقة التي كلف بها، أو إذا تعذر إبرامها بسبب يرجع إلى الموكل. وفي غير هاتين الحالتين لا يستحق الوكيل إلا تعويضاً عن الجهود التي بذلها، طبقاً لما يقضي به العرف، فإذا لم يوجد، قدرت المحكمة التعويض".

الفقرة الثانية: الوكالة التجارية في التشريع المغربي.

تعتبر الوكالة التجارية من العقود التي نظمها المشرع المغربي – أي من العقود المسماة- [566] لأول مرة في تاريخ القانون التجاري المغربي ، وذلك بمقتضى المواد من 393 إلى 404 من مدونة التجارة لسنة 1996 ولقد استوحت هذه الأخيرة جل الأحكام المنظمة لعقد الوكالة التجارية من التشريع الفرنسي رقم 91-593 المؤرخ في 25 يونيو 1991 والمرسوم المؤرخ في 10 يونيو 1992، ولقد تأثر التشريع الفرنسي بدوره بالتوجه الاوروبي الصادر في 18 ديسمبر

[564] - من قانون التجارة القطري رقم 27 لسنة 2006، الصادر في 2006/7/27، ونشر بالجريدة الرسمية بالعدد رقم العشر بتاريخ 2006/11/13.

[565] - والعرف التجاري هو ما درج عليه التجار من قواعد لتنظيم معاملاتهم التجارية، بحيث تصبح لهذه القواعد قوة ملزمة فيما بينهم شأنها شأن النصوص القانونية" للمزيد، وانظر. منير علي هليل، مبادئ القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الاردن، 2012، ص 40.

566 -عبد الرحمان الشرقاوي:" قانون العقود المسماة"، الكتاب الأول "العقود الناقلة للملكية عقد البيع"، الطبعة الاولى، نونبر 2011، مطبعة الامنية الرباط، ص 6 وما بعدها. ود. الفصايلي الطيب، النظرية العامة للالتزام، الفصايلي الطيب" النظرية العامة للالتزام ،الجزء الاول، مصادر الالتزام، الطبعة الثانية، 1997، البديع مراكش. ص 30.

1986 وبالأعراف السائدة في فرنسا منذ ما يزيد على قرن من الزمن، وقد بدت هذه الأحكام واضحة بالتشريع المغربي[567].

ويرجع عدم إدراج المشرع المغربي لعقد الوكالة التجارية في القانون التجاري الملغي والذي صدر في 12 اغسطس 1913، إلى أن عقد الوكالة التجارية لم يكن يعرف من الانتشار في الممارسة العملية ولا من الأهمية القدر الذي يستلزم منه أن يضفي عليه أسما خاصا به ويتناوله بالتنظيم على غرار باقي العقود التجارية الأخرى[568]. فإذا كان قانون الالتزامات والعقود المغربي قد عرف الوكالة بوجه عام في الفصل 879 منه بأنها (الوكالة عقد بمقتضاه يكلف شخص شخصاً آخر بأجراء عمل مشروع لحسابه.....) فإن الفقرة الأولى من المادة (393) من م. ت على العكس من ذلك ، عرفت الوكالة التجارية تعريفاً دقيقاً ومختلفا إذ جاء فيها ما يلي " الوكالة التجارية عقد يلتزم بمقتضاه شخص ودون أن يكون مرتبطا بعقد عمل ، بالتفاوض أو بالتعاقد بصفة معتادة بشأن عمليات تهم أشرية أو بيوعات ، وبصفة عامة جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر أو منتج أو ممثل تجاري آخر يلتزم من جهته بأدائه أجرة عن ذلك..."[569] وهذا التعريف يتطابق بصفة عامة مع التعريف الذي نص عليه المشرع الفرنسي في المادة الأولى من قانون 1992.06.25 الذي أدمجت مقتضياته في مدونه التجارة الفرنسية والتي نصت في المادة 1.134 منها على أن " الوكيل التجاري هو الذي يتعامل بصفة مهنية معتادة ومستقلة ودون أن يكون مرتبطا بعقد تأجير خدمات ويبرم عمليات الشراء والبيع والتأجير وتقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين والصناع والتجار"[570].

المطلب الثاني: التزامات الوكيل التجاري

من آثار عقد الوكالة التجارية أن تترتب على أطراف العقد إلتزامات، ولأن الوكيل التجاري أحد طرفي العقد، فإنه

567 - بوعبيد عباسي " العقود التجارية"، الطبعة الاولى 2013،المطبعة والوراقة الوطنية، مراكش. ص 169.

568 - نوره غزلان الشنوي، الوجيز في العقود التجارية، الطبعة الاولى 2014، ص 97

569 - عبد الرحمن بلعكيد، الوكالة،" الاحكام – الاثار- الانقضاء- النماذج" الجزء الاول، "، الشركة المغربية لتوزيع الكتاب، 2014.ص377

570 -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, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux

للتوسع راجع:

- Jean Marie Leloup,Agent commerciaux, statuts juridique, stratégie professionnelles.5eme Edition,2001.p 43.

يقع على عاتقه واجبات تجاه الطرف الثاني في العقد وهو الموكل، يجب عليه تنفيذها وفق المقتضيات القانونية. ونظرا لأهمية الالتزامات التي يتوجب على الوكيل التجاري القيام بها، سنرى التزامات الوكيل التجاري في التشريع القطري (بالفقرة الأولى) وكذلك التزاماته في التشريع المغربي (بالفقرة الثانية).

الفقرة الأولى: التزامات الوكيل التجاري في التشريع القطري

يتكون عقد الوكالة التجارية من طرفين، هما الموكل والوكيل، ويقع على عاتق كل طرف التزام محدد وفقا للقانون والأعراف المعمول بها، وعليه الالتزام به، فالوكيل التجاري عليه التزام والموكل عليه التزام، باعتبار أنها من العقود الملزمة للجانبين.[571] وسوف نتطرق إلى التزامات الوكيل التجاري.

1: التزام الوكيل التجاري الأساسي هو تنفيذ عقد الوكالة التجارية المبرم بينه وبين الموكل، حيث يتوجب عليه تنفيذ ما تم الاتفاق علية في العقد، وأن يقوم ببذل العناية اللازمة والتي تتطلب منه التصرف بدقة، وأن يراعي مصالح موكله بكل حرص، وعدم الإضرار بمصالح الموكل أثناء قيامه بتنفيذ عمله، وأن يقوم بكافة الأعمال اللازمة لإتمام مهمته وذلك حسب ما يقتضيه العرف التجاري. "[572]

هذا وقد نصت المادة (272) "الوكالة عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بأن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل. والوكالة التجارية، وإن احتوت على توكيل مطلق، تنصرف فقط إلى الأعمال التجارية، ما لم يتفق صراحة على خلاف ذلك. وإذا كانت الوكالة التجارية خاصة بعمل معين، كان للوكيل صلاحية القيام بالأعمال المرتبطة اللازمة لإنجاز هذا العمل.[573]

إن التزام الوكيل بتنفيذ ما جاء في عقد الوكالة التجارية، هو من صميم تنفيذ عقد الوكالة، هو التزام متبادل للطرفين، بمعنى أن كل طرف سواء كان الموكل أو الوكيل ملزم بتنفيذ ما جاء بعقد الوكالة التجارية. ويعتبر تنفيذ عقد الوكالة التجارية هي نقطة الارتكاز التي يقوم عليها العقد، جميع التشريعات العربية قضت بذلك في تشريعاتها،

[571] Herni et Leon Mazeaud-Jean Mazeaud-Francois Chabas Lecon de Droit civil Tomme 2 Volume obligations Theorie generale 8 eme Edition Montchrestien 1991. p 74-75.

[572] -وأساس ذلك أن الوكيل تاجر، وهو مأجور، يلزم ببذل عناية الرجل العادي في نفس ظروفه وبصرف النظر عن مدى عنايته بشئونه الخاصة. والقدر المطلوب هو العناية المنتظرة من التاجر البصير بالأمور، ويعد النزول عن هذا القدر من العناية إخلالاً بالتزامه التعاقدي، ومؤدى ذلك أنه أذا قصر الوكيل عن بذل عناية الرجل المعتاد فإنه يكون مسؤولاً ويلتزم بالتعويض أمام الموكل " أنظر محمد علي سويلم، الوكالة التجارية (دراسة مقارنة)، دار المطبوعات الجامعية القاهرة، 2014 الطبعة الاولى، ص 45.

[573] - من قانون التجارة القطري رقم (27) لسنة 2006.

ومنها التشريع السوري في المادة (669) من القانون المدني السوري رقم 84 لسنة 1949م، وكذلك المادة (933) من القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951م.[574]

2: الالتزام بتعليمات الموكل حسب ما تم الاتفاق عليها مع الموكل، وعدم مخالفة لها، فهو مكلف بعدم تجاوزها، فإن إخلاله بها يعرضه للمسألة ويضعه موضع المسؤولية عن الأضرار التي قد تنجم نتيجة إخلاله بالتعليمات، فقد نصت المادة (275) من قانون التجارة على " على الوكيل أن يلتزم بالتعليمات الآمرة الصادرة إليه من الموكل، وإلا كان مسئولاً عن الأضرار التي تنتج عن ذلك. أما التعليمات الإرشادية التي يصدرها إليه الموكل، فيكون للوكيل حرية التصرف والتقدير بشأنها حسبما تقتضيه ظروف تنفيذ الوكالة."

وإذا تحقق للوكيل أن تنفيذ الوكالة حسب التعليمات الآمرة الصادرة إليه من الموكل يلحق بالأخير ضرراً بالغاً، كان على الوكيل أن يرجئ تنفيذ الوكالة إلى أن يراجع الموكل. 575 وتكاد أغلب التشريعات تتفق في أهمية هذا الالتزام، ومنها المشرع المصري في المادة (1/151) [576]

وقد قضت محكمة النقض المصرية في تصرف الوكيل الذي يجاوز حدود وكالته الخاصة "عدم مسئولية الموكل عن تصرف الوكيل الذي يجاوز حدود وكالته إلا إذا أجازه قاصداً إضافة أثره إلى نفسه"[577]

ولكن يجب التفريق بين التعليمات الآمر والتعليمات الارشادية حسب ما جاء بالنص، فالتعليمات الآمرة "[578] لا يجوز للوكيل مخالفتها وإلا فإنه يعتبر مسؤولاً عن كل ما يترتب عليها نتيجة مخالفته للتعليمات الآمر أمام الموكل، أما بالنسبة للتعليمات الإرشادية، فالوكيل حر في الأخذ بها أو تركها، وذلك وفق ما تقتضيه مصلحة الصفقة.[579]

---

[574] - ولقد اكدت محكمة النقض المصرية على ذلك في حكمها الصادر في جلسة 29 مايو لسنة 1969م، والذي جاء فيه " الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة لحساب الموكل، فإذا أناب عنه غيره في تنفيذها دون أن يكون مرخصا له في ذلك كان مسئولا عن عمل النائب كما لو كان هذا العمل قد صدر منه هو، كما أنه ملزم بأن يقدم للموكل حسابا مفصلا شاملا لجميع أعمال الوكالة و متضمنا المصاريف التي صرفها و المبالغ التي قبضها على ذمة الموكل و كل ما للموكل و ما عليه، و الرصيد بعد استنزال الخصوم من الأصول هو ما يجب على الوكيل الوفاء به للموكل " الطعن رقم 251 لسنة 35 جلسة 29/05/1969 س 20 ع 2 ص 829 ق 131) للاطالع راجع الموقع الالكتروني: https://www.cc.gov.eg/Images/H/111113498.pdf تم الدخول اليه في 2019/1/19م

[575] -المادة (275) من قانون التجارة رقم (27) لسنة 2006.

[576] -قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999، نشر بالجريدة الرسمية بالعدد 19 مكرر بتاريخ 17 مايو 1999.

[577] - الطعن رقم 162 لسنة 37 جلسة 06/04/1972 س 23 ع 2 ص 648 ق 101).

[578] - هنا يجب التفريق بين فرضين ، الاول : المخالفة لشروط اقل وذلك بأن يشتري الوكيل بثمن أعلى مما حدده الموكل في حال كونه مكلفاً بالشراء ، أو باع بثمن أقل مما حدده الموكل في حال كونه مكلفاً بالبيع ، هنا يجوز للموكل رفض الصفقة وتركها للوكيل، الا في حالة اذا تحمل الوكيل فرق الثمن ، فليس له هنا رفض الصفقة، الثاني : المخالفة لشروط أفضل، فأن النصوص التشريعية لم تتطرق إلى حق الموكل في رفض الصفقة التي أجراها الوكيل بالمخالفة لتعليماته، باعتبار انها تمت بأكثر مما طلب ، فإذا قام الوكيل التجاري مثلاً بالشراء لحساب موكله بسعر أقل مما حدده له الموكل فليس للوكيل أن يحصل على الفرق لنفسه ، وذلك لانه يمتنع عليه أن يستفيد من عقد الوكالة بشيء آخر خلاف الأجر المتفق عليه ، ويحق للموكل دائماً مطالبة الوكيل بفرق السعر غذا ما ثبت حقيقة الثمن الذي دفعه

أما اذا لم تكن تعليمات الموكل صريحة وواضحة للوكيل، جاز له تأجيل تنفيذ الوكالة حتى تكون لدية تصريحات واضحة، وذلك حسب ما جاء في نص المادة (276) من قانون التجارة ،[580] ولكن أذا كان التأجيل في تنفيذ الوكالة سوف يعود بالضرر على الموكل، فإنه في هذه الحالة يجب على الوكيل تنفيذ الوكالة حتى لا يتسبب بضرر للموكل فعليه أن يبذل الجهد والعناية [581] حسب ما تقتضيه مصلحة الموكل، مع اتخاذ الحيطة اللازمة لذلك، كذلك عليه أن يقوم بتنفيذ عقد الوكالة بنفسه، فلا يجوز له أن ينيب أحد ليقوم بعمله، إلا اذا كان الموكل قد رخص له بذلك ففي حالة الترخيص له من قبل الموكل فإنه يجوز له أن ينيب أحد غيره لتنفيذ عقد الوكالة التجارية، وفقاً لمقتضيات المادة (274) من قانون التجارة رقم 27 لسنة 2006، والتي تنص على المادة " لا يجوز للوكيل أن ينيب عنه غيره في تنفيذ الوكالة، إلا إذا كان مرخصاً له بذلك من قبل الموكل. وإذا رخص للوكيل في إقامة نائب عنه دون تعيين شخص النائب، فإن الوكيل لا يكون مسئولاً إلا عن خطئه في اختيار نائبه أو عن خطئه فيما يصدره له من تعليمات. وفي حالة الترخيص للوكيل بتعيين نائب عنه وفقاً لحكم الفقرة السابقة، يكون لكل من الموكل ونائب الوكيل حق الرجوع مباشرة كل منهما على الآخر."

ويكون الوكيل مسؤول امام موكله في حالتين:

الأولى: إذا أخطأ في اختيار نائب له، فانه يكون مسؤولاً عن سوء اختياره.

الثانية: كذلك إذا أصدر تعليمات خاطئة لنائبه، فأنه في هذه الحالة يكون مسؤولاً بسبب أصدراه

---

الوكيل التجاري. أنظر معمر طاهر حميد ردمان، عقود الوساطة التجارية، (الوكالة التجارية- الوكالة بالعمولة – التمثيل التجاري)، مرجع سابق، ص (80-81).

[579] - قضت محكمة النقض المصرية بمسؤولية الوكيل في حالة خروجه عن حدود الوكالة وجاء في حكمها" .... أن الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة في حدودها، فليس له أن يجاوزها، فإذا جاوزها فإن العمل الذي يقوم به لا ينفذ في حق الموكل، إلا أن للموكل في هذه الحالة أن يقر هذا العمل، فإن أقره أصبح كأنه قد تم في حدود الوكالة من وقت إجراء العمل لا من وقت الإقرار، مما مفاده أن الموكل هو الذي يملك التمسك بتجاوز الوكيل لحدود الوكالة..."، نقض مدني في 22 ديسمبر 1979، ذكره. إسماعيل عبدالنبي شاهين، مدى مسؤولية الوكيل في عقد الوكالة : دراسة مقارنة بالفقه الاسلامي" ا، مرجع سابق ، ص 98-99.

[580] - المادة 276 "يجوز للوكيل أن يرجئ تنفيذ الوكالة إذا لم تكن لديه تعليمات صريحة من موكله بشأنها حتى يتلقى هذه التعليمات. ومع ذلك إذا اقتضت الضرورة الاستعجال في تنفيذ الوكالة أو كان الوكيل مأذوناً بالعمل في حدود ما هو مفيد وملائم، كان له أن يقوم بالتنفيذ حسبما تقتضيه مصلحة الموكل وبعد اتخاذ الحيطة اللازمة." من قانون التجارة رقم (27) لسنة 2006.

[581] - " ولما كانت الوكالة التجارية مأجورة ن فإن معيار الهمة التي يجب أن يبذلها الوكيل التجاري هي عناية الرجل المعتاد، والرجل المعتاد هنا هو التاجر العادي، ويترتب على ذلك أن على الوكيل التجاري أن يبذل في التزاماته العناية المناسبة أو المعتدلة ولكن بالمهارة والهمة المعروفة في الوسط التجاري في مجال العمل المكلف به الوكيل التجاري." أنظر. معمر طاهر حميد ردمان، عقود الوساطة التجارية، مرجع سابق، ص (83).

تعليمات خاطئة للنائب، ويتحل اي مسؤولية تحدث نتيجة التعليمات الخطأ. وفقا للمادة (274) الفقرة الثانية.[582]

3: يجب على الوكيل أن يقوم بالتأمين على الأشياء التي يحوزها لحساب الموكل، والأصل أن يكون الوكيل التجاري ملزم بالمحافظة على أموال موكله وضمان سلامتها، ولهذا فإنه يتطلب التأمين عليها، ولكن المشرع هنا، جعل الأصل هو عدم التأمين على الأشياء إلا إذا طلب منه الموكل، وفقا للمادة (277) من قانون التجارة ونصها " لا يلتزم الوكيل بالتأمين على الأشياء التي يحوزها لحساب الموكل، إلا إذا طلب منه الموكل ذلك، أو كان إجراء التأمين تستلزمه طبيعة الشيء، أو يقضي به العرف."

وذلك في ثلاثة أحوال، وهي:

اولاً: إذا طلب منه الموكل بالتأمين على الأشياء التي بحوزته، ففي هذه الحالة يتوجب عليه التأمين عليها.

ثانيا: إذا كانت طبيعة الأشياء التي بحوزته تستلزم التأمين عليها.

ثالثاً: إذا كان العرف التجاري السائد يقضي بالتأمين على الأشياء التي بحوزة الوكيل. ففي تلك الحالات فقط يتوجب على الوكيل التأمين على ما بحوزته من أشياء للموكل. [583]

كما وأن الوكيل يكون مسؤول عن الأضرار التي تلحق الأشياء التي بحوزته، مالم تكن الأضرار قد حدثت لسبب أجنبي لا دخل للوكيل فيه، أو أن الضرر قد حصل نتيجة لعيب في الأشياء نفسها، وذلك وفقا للمادة (279) من قانون التجارة والتي نصت على " يكون الوكيل مسئولاً عن الأضرار التي تلحق بالأشياء التي يحوزها لحساب الموكل، ما لم تكن هذه الأضرار ناتجة عن سبب أجنبي لا دخل للوكيل فيه أو عن عيوب في هذه الأشياء أو كانت هذه الأضرار مما تلحق بالأشياء بحكم طبيعتها."

4: الالتزام بأن لا يكون طرفا ثانيا في الصفقة [584]لا يجوز للوكيل التجاري أن يجعل نفسه طرفا ثانياً في الصفقة المكلف بها، مثل أن يشتري لنفسه ما هو مكلف

---

[582] - وقد قضت محكمة النقص المصرية أن «الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة لحساب الموكل فإذا أنا عنه غيره في تنفيذها دون أن يكون مرخصاً له في ذلك كان مسؤولاً عن عمل النائب كما لو كان هذا العمل قد صدر منه هو، كما أنه ملزم بأن يقدم للموكل حساباً مفصلاً شاملاً لجميع أعمال الوكالة ومتضمنا المصاريف التي صرفها والمبالغ التي قبضها على ذمة الموكل وكل ما للموكل وما عليه، والرصيد بعد استنزال الخصوم من الاصول وهو ما يجب على الوكيل الوفاء به للموكل. الطعن رقم (251) لسنة 35 ق في جلسة 2 مايو 1969، مجموعة أحكام النقض س 20 ص 829. أنظر محمد علي سويلم، الوكالة التجارية، مرجع سابق، ص 45.

583 - " وإذا لم يؤمن الوكيل التجاري على أموال موكله عندما يكون ملزماً بذلك، فإنه يكون مسئولاً عن هلاكها أمام موكله، ولو كان ذلك بفعل قوة قاهرة، أما أذا أمن الوكيل التجاري على أموال الموكل في الحالات التي يكون ملزما فيها بذلك، فأن الموكل هو الذي يتحمل مصاريف التامين، وبالعكس إذا ما أمن الوكيل التجاري على أموال الموكل دون موافقته، أو دون وجود قانون أو عرف تجاري يلزمه بذلك، كان هو المسؤول عن مصاريف التأمين. أنظر د. معمر طاهر حميد ردمان، عقود الوساطة التجارية، (الوكالة التجارية- الوكالة بالعمولة – التمثيل التجاري)، مرجع سابق، ص (80-81).

ببيعه، أو أن يبيع بضاعته لمن كلفه بالشراء وذلك لأن الوكيل يعبر عن إرادة موكله فإذا ما كان هو موكل ببيع بضاعة ما لموكله وفي نفس الوقت أراد هو أن يشتريها، فأن في هذه الحالة سوف يمثل الطرفان وسوف تتعارض مصلحة موكله مع مصلحته الشخصية، ومن الطبيعي أن يفضل الإنسان مصلحته الشخصية على مصلحة غيره، وفي هذا خطورة على مصلحة الموكل[585]. ولهذا منع المشرع القطري ذلك، حيث نصت المادة (278) من قانون التجارة " لا يجوز للوكيل أن يقيم نفسه طرفاً ثانياً في الصفقة المكلف بإبرامها إلا في الأحوال الآتية:

أ: إذا أذنه الموكل في ذلك.

ب: إذا كانت تعليمات الموكل بشأن الصفقة صريحة ومحددة ونفذها الوكيل بدقة.

ج: إذا كانت الصفقة تتعلق بسلعة لها سعر محدد في السوق واشتراها الوكيل لنفسه أو باعها للموكل بهذا السعر، ولا يستحق الوكيل في هذه الحالات أجراً نظير الوكالة."

إذا سبب منع المشرع من أن يكون الوكيل التجاري طرفا في الصفقة، هو تعارض المصالح بين مصلحة الوكيل ومصلحة الموكل، وهذا النص مطابق لما جاء في قانون التجارة المصري تمام، ويبدوا أن المشرع القطري قد أخذ هذا النص من قانون التجارة المصري[586]. فالأصل ألا يتعاقد الوكيل مع نفسه، هذا هو الأصل في القانون[587]، ولكنه أجاز أن يكون الوكيل طرفا ثاني في الصفقة في ثلاث حالات:

الأولى: أن يأذن الموكل للوكيل ويجيز له أن يكون الوكيل طرفاً ثانياً في الصفقة.

---

584 - في فرنسا نصت المادة (1596) من القانون المدني على تحريم شراء الوكيل لما كلف ببيعة "وقد ثار خلاف في الفقه الفرنسي حول مدى تطبيق هذا النص، وهل ينصرف إلى البيع الودية الجبري على السواء أم لا؟ وقد استطاع القضاء الفرنسي رغم عدم وجود نص صريح، استخلاص قاعدة تمنع الوكيل من أن يكون الطرف الثاني فيما كلف به لحساب الموكل، ويمنح القضاء للموكل حق طلب بطلان العقد واسترداد المبالغ التي دفعها" (cass.civ 19dec 1988,D.1989,som.p.132 ) أنظر محمد علي سويلم ، الوكالة التجارية (دراسة مقارنة) ، مرجع سابق، ص 50.

[585] - انظر آلاء يعقوب النعيمي، مرجع سابق، ص 298.

586 - حيث نصت المادة (156) من قانون التجارة المصري على "لا يجوز للوكيل أن يقيم نفسه طرفاً ثانياً في الصفقة المكلف بإبرامها إلا في الأحوال الآتية:

أ- إذا أذنه الموكل في ذلك.

ب- إذا كانت تعليمات الموكل بشأن الصفقة صريحة ومحددة ونفذها الوكيل بدقة.

جـ- إذا كانت الصفقة تتعلق بسلعة لها سعر محدد في السوق واشتراها الوكيل لنفسه أو باعها للموكل بهذا السعر.

ولا يستحق الوكيل في هذه الحالات أجراً نظير الوكالة."

[587] - وكذلك نجد مثل هذا النص في التشريع السوري، حيث نصت المادة (160) من قانون التجارة السوري على " لا يحق للوكيل أن يتعاقد مع نفسه باسم موكله إلا باجازة خطية من الموكل "

الثانية: أن تكون تعليمات الموكل صريحة وواضحة وينفذها الوكيل بدقة، ولذا يجب عليه إلا يخالف ولا يتجاوز تعليمات الموكل عند إبرام الصفقة.

الثالثة: أن يكون سعر الصفقة المراد التعامل فيها سعر محدد في السوق، وفي هذه الحالة فلا ضير أن يشتري الوكيل أو يبيع من الموكل باعتبار أن سعر السلعة معروف ومحدد بالسوق.

ويبدوا أن مبرر الاستثناء هنا هو انتفاء الخطر الذي يهدد مصالح الموكل حال كون الوكيل هو الطرف الثاني بالصفقة المزمع إبرامها.

ونود الإشارة هنا على أن الوكيل في حالة ما إذا كان طرفا ثانياً في الصفقة فإنه في هذه الحالة لا يستحق أجراً، وذلك وفقا للفقرة الأخيرة من المادة (278) من قانون التجارة.

5-الالتزام بتقديم حساب للموكل عن جميع العمليات الخاصه بعقد الوكالة التجارية، وبما أن عقد الوكالة التجارية من العقود التجارية، فأن جميع عمليات الوكيل التجاري تكون معاملات تجارية، تنشأ عنها حقوق والتزامات ماليه، ولهذا يجب على الوكيل أن يقدم كشف بجميع الاعمال التي قام بها [588]، وفقا للمادة (281) من قانون التجارة "يلتزم الوكيل بموافاة الموكل بالمعلومات الضرورية أولاً بأول بما يصل إليه في تنفيذ الوكالة، وأن يقدم كشف حساب عنها. ويجب أن يكون كشف الحساب مطابقاً للحقيقة، فإذا تضمن عن عمد بيانات كاذبةً، جاز للموكل رفض الصفقات التي تتعلق بهذه البيانات، فضلاً عن حقه في المطالبة بالتعويض. وإذا أغفل كشف الحساب عن عمد بيانات جوهرية كان للموكل حق طلب إدراجها والمطالبة بالتعويض. ولا يستحق الوكيل أجراً عن هذه الصفقات."

وبالتالي فإن الوكيل مطالب بتقديم المعلومات المتعلقة بالصفقات بعد إتمامها، وأيضاً عليه أن يقدم كشف حساب مفصل وشامل عن جميع العمليات والمعاملات التي قام بها تنفيذاً لعقد الوكالة التجارية. [589]"

[588] - يلتزم الوكيل على وجه العموم بإحاطة موكله بالاعمال التي يقوم بها لحسابه، باعتبار أنه يعمل لحسابه فهو يعطي الحق للموكل في الاطلاع على جميع الاعمال التي يقوم بها الوكيل لحساب موكله" راجع. سوزان علي حسن، عقد الوكالة بالعمولة للنقل، مرجع سابق، ص 45.

[589] - مؤدى هذا الواجب أن يلتزم الوكيل عقب أتمامه الصفقات المعهود إليه القيام بها بتقديم حساب إلى موكله يتضمن ما قبضه من البائع على ذمة موكله وما أنفقه نتيجة تنفيذه للوكالة طوال فترة الاتفاق، ورصيد الحساب بعد اتمامه، ويجب أن يكون هذا الحساب واضحاً ومفصلاً حتى يتسنى للموكل مراقبة الوكيل في تنفيذ الوكالة. أنظر محمد علي سويلم، الوكالة التجارية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق ص 63.

وإذا أخل الوكيل بالتزاماته بتقديم حساب للموكل أو كان الحساب الذي تقدم به لا يعبر عن حقيقة ما تم من صفقات أو تعمد الوكيل ذكر بيانات كاذبة ضمن الحساب المقدم منه، كان للموكل الحق في رفض الصفقات التي قدم الوكيل الحساب عنها ومن ثم يلتزم الوكيل بتنفيذ هذه الصفقات في مواجهة من تعاقد معه، كما يكون للموكل الحق في التعويض عن الأضرار التي لحقته من جراء عدم إتمام الصفقات التي كلف الوكيل القيام بها، فضلاً عن عدم استحقاق الوكيل الأجر عن هذه الصفقات لعدم سريانها في حق الموكل وعدم انتقال آثارها إليه.[590]

6-الالتزام بتوفير قطع الغيار للسلع والمنتوجات المشمولة بالوكالة، وإجراء الصيانة اللازمة لها، وفقاً لنص المادة (3) الفقرة (و) من قانون تنظيم الوكلاء التجاريين رقم (8) لسنة (2002) والتي نصت على "و- التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار وإجراء الصيانة اللازمة للسلع والمنتجات المشمولة بالوكالة والتي تتطلب ذلك." وهذا التزام على الوكيل أورده المشرع في القانون الخاص بتنظيم الوكالة التجارية، في الفقرة المتعلقة بالشروط الواجب توافرها في الوكالة التجارية والتي أوجب اثباتها كتابةً في العقد، وبالتالي فهي تعتبر من الالتزامات التي يجب على الوكيل التجاري التقيد بها، وإلا أعتبر عقد الوكالة التجارية غير مستوف الشروط.

وفي ذات الإطار فإنه يجب على الوكيل التجاري بجانب توفير قطع الغيار وإجراء الصيانة اللازمة، ووفقاً للمادة (19) من ذات القانون والتي نصت على " يلتزم الوكلاء التجاريون وموكلوهم بتوفير قطع الغيار للمستهلكين وإعداد ورش الصيانة اللازمة للسلع التي تشملها الوكالة، وذلك بأسعار مناسبة.
ويجب على الوكلاء الاحتفاظ بفواتير الشراء وبجميع المستندات المتعلقة بتكاليف الشحن والنقل والتأمين وقيمة الرسوم الجمركية." وتوجب المادة الوكيل أن يعد الورش اللازمة للصيانة والاحتفاظ بفواتير الشراء وكل المستندات المتعلقة بالوكالة.

الفقرة الثانية: التزامات الوكيل في التشريع المغربي

لقد بينا فيما سبق التزامات الوكيل في التشريع القطري، والان نبين التزامات الوكيل في التشريع المغربي، حيث أن القانون قد حدد التزامات للوكيل التجاري، وعلى كل من يمارس مهنة الوكيل التجاري الالتزام بها. وهي:

1- إلتزام بتنفيذ عقد الوكالة التجارية ، ويعد تنفيذ الالتزامات الناشئه عن عقد الوكالة التجارية من أهم الالتزامات الملقاه على عاتق الوكيل التجاري،وأكدت ذلك المادة (395) من م.ت. والتي نصت على " ..... يجب على الموكل أن يمكن الوكيل التجاري بسبل إنجاز مهمته التي يجب عليه القيام بها كرجل حر

[590] - أنظر محمد علي سويلم، الوكالة التجارية (دراسة مقارنة)، مرجع سابق، ص 65.

كفء" وبذلك فقد الزمته المادة بتنفيذ مهمته كرجل حرفه كفء[591]، وكذلك نص الفصل (895) من ق.ل.ع على " على الوكيل أن ينفذ بالضبط المهمة التي كلف بها. فلا يسوغ أن يجري أي عمل يتجاوز أو يخرج عن حدود الوَكالة."

وعليه فإنه من الطبيعي – ودون أن يحتاج الأمر إلى التنصيص على ذلك صراحة- أن تكون نقطة الارتكاز في التزامات الوكيل التجاري، هي تنفيذه لأعمال الوكالة التجارية [592]، وفق ما تم تكليفه بها. وعلى الوكيل أن يقوم بتنفيذ الأعمال الداخلة في نطاق وكالته، بمقتضى العقد أو القانون أو العرف، بدون أي قيد، ما لم تضطره الظروف إلى تجاوزها أو كأن يستدل منها على احتمال اعتراض الموكل عليها، أو كان في ذلك تحقيق فائده أكبر للموكل[593]. إلا أنه يحق للموكل أن يوجه إليه تعليمات خاصه بشأن هذه الأعمال أو بعضها، وعندئذ عليه أن يتقيد بتعليمات الموكل، مالم تكن مخالفه للنظام العام أو للآداب العامة، أو للأحكام القانونية التي لها الإلزامية [594].

ويتبين من ذلك، أنه بينما يحق ويجب على الوكيل تنفيذ العمل المكلف به فإنه ينبغي عليه التقيد في هذا التنفيذ بحدود وكالته وبتعليمات موكله[595]. وهذا وفقاً لنص الفصل (895) من ق. ل. ع، " على الوكيل أن ينفذ بالضبط المهمة التي كلف بها. فلا يسوغ أن يجري أي عمل يتجاوز أو يخرج عن حدود الوَكالة." ويعتبر تقيد الوكيل بحدود الوكالة هو من صميم التزامه، ولكن تقيده بالحدود المرسومة لوكالته، ليست على إطلاقه، إذ يمكنه الخروج عليها والتعاقد على خالف تعليمات الموكل وذلك بشروط أفضل معتمداً بذلك على خبرته[596]، فإذا ما تم توكيله ببيع سلعة معينه بثمن محدد، فلا يجوز له أن يبيعها بأقل من السعر المحدد من قبل الموكل، وأما إذا باعها بسعر أعلى مما حدده الموكل فإن الفرق يكون له، وهذا ما قضى به الفصل (896) من ق. ل. ع. وأما إذا خالف التعليمات والحق ضرراً بالموكل، فيكون مسؤولا تجاهه عن هذا الضرر ويلزم بالتعويض [597].

---

[591] - بوعبيد عباسي " العقود التجارية"، الطبعة الاولى 2013، المطبعة والوراقة الوطنية، مراكش، ص 169.

[592] - نورة غزلان الشنيوي، الوسيط في العقود الخاصة، العقود المدنية والتجارية والبنكية، مرجع سابق ،ص 397

[593] - عبد العزيز حميدوش، النظام القانوني لعقد الوكالة التجارية في التشريع المغربي- الأحكام والآثار- رسالة لنيل دبلوم الماستر في القانون الخاص، ماستر قانون الأعمال، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، جامعة القاضي عياض مراكش، السنة الجامعية 2013-2014.ص 74.

[594] - راجع الياس ناصيف، العقود التجارية، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي، بيروت، 2018 ص 219.

[595] - سحر رشيد حميد النعيمي، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع الاردن، 2004 ص 96.

[596] - نورة غزلان الشنيوي، مرجع سابق ،2017، ص 397

[597] - راجع الياس ناصيف، العقود التجارية، مرجع سابق، ص 219.

2. إلتزام بتقديم حساب لموكله ، نظرا لطبيعة عمل الوكيل التجاري في إبرامه العقود لحساب موكله ، تنشأ حقوق وإلتزامات ماليه ، وبالتالي وبمقتضى الفصل (908) من ق.ل.ع. يجب على الوكيل بأن يقدم حساباً مفصلاً لموكله عن المهام والأعمال التي قام بأدائها، ويبن فيه الأموال التي أنفقها وكذلك التي قبضها، ويؤيدها بالمستندات الدالة على ذلك ، حيث جاء نص الفصل "على الوكيل أن يقدم لموكله حسابا عن أداء مهمته، وأن يقدم له حسابا تفصيليا عن كل ما أنفقه وما قبضه، مؤيدا بالأدلة التي يقتضيها العرف أو طبيعة التعامل وأن يؤدي له كل ما تسلمه نتيجة الوَكالة أو بمناسبتها." ونجد هذا الإلتزام في أغلب التشريعات العربية، ومنها الكويتي في المادة (265) من قانون التجارة، والقانون العراقي المدني المادة (936) [598]، والمادة (671) من القانون المدني السوري[599].

فالوكيل التجاري ملزم بتقديم بيانات حول العمليات الحسابية التي أجراها، سواء من خلال القيام بالتصرفات القانونية محل الوكالة أو بعد تنفيذها، ويجب أن يكون كشف الحساب مفصل وشامل جميع المصروفات، ويرفق فيه جميع المستندات المتعلقة به.[600] والغرض من إلزام الوكيل بتقديم حساب لموكله، هو تمكين الأخير من معرفة حقوقه والتزاماته [601]، سواء في مواجهة الغير أو في مواجهة الوكيل نفسه.[602]

كما وأن تقديم الحساب في الوكالة التجارية تحصيل حاصل بالضرورة، لأنها توكيل والتوكيل في العادة يقوم

---

[598] - القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951.

[599] - القانون المدني السوري رقم 84اسنة 1949.

[600] - محمد المقربي، العقود التجارية، الكتاب الاول: عقد الوكالة التجارية، مطبعة دعاية، الطبعة الاولى، 2007.ص 129.

[601] - وقد أكدت محكمة الاستئناف في الدار البيضاء في قرارها الصادر في تاريخ 22 يونو 1982م التزام الوكيل بتقديم حساب عن وكالته للموكل، حيث قررت أنه " كل وكيل ملزم حسب الفصل 908 من ق ل ع بأن يقدم لموكله حساباً عن أداء مهمته، وأن يقدم له حساباً تفصيلياً عن كل ما أنفقه وما قبضه مؤيداً بالأدلة التي يقتضيها العرف أو طبيعة التعامل، وأن يؤدي له كل ما تسلمه نتيجة الوكالة أو بمناسبتها، انظر المجلة المغربية للقانون، العدد 4، سنة 1985، غشت- شتنبر- أكتوبر، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء.

[602] - أحمد أحمد يحيى الوشلي، الوكالة التجارية في القانون المغربي واليمني " دراسة مقارنه"، أطروحه لنيل الدكتوراه في القانون الخاص، وحدة التكوين والبحث في قانون الاعمال، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، أكدال، جامعة محمد الخامس الرباط، 2001-2002.ص 140.

# والحساب الذي يقدمه الوكيل يدرج فيه ما للموكل وما عليه. مثل ذلك أن يكون للموكل مبالغ قبضها الوكيل ثمن ما باعه أو أجره ما أجره أو وفاء لحق الموكل في ذمة الغير ، ومبالغ هي فوائد للمبالغ التي استغلها الوكيل لحساب الموكل ، وأعيان للموكل كانت مودعة عند الغير واستردها الوكيل ، وأوراق مالية اشتراها الوكيل لحساب الموكل ، وأن يكون على الموكل المصروفات التي أنفقها الوكيل في السفر الذي اقتضاه تنفيذ الوكالة ، وأجرة نقل الأشياء والتأمين عليها ، والضرائب والرسوم التي دفعت ، والسمسرة التي أعطاها الوكيل للوسيط في الصفقة ، والثمن الذي اشترى به الأوراق المالية أو غيرها من الأشياء لحساب الموكل ، والأجر الذي اتفق عليه مع الموكل. أنظر د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع، المجلد الاول، العقود الواردة على العمل، دار احياء التراث العربي، بيروت – لبنان، ص 496.

على أساساً على تقديم الحساب، خاصة وأنها تتميز في الغالب بتعدد العمليات التجارية بين الطرفين، وهي مهنة تجارية، والمهن التجارية تلتزم بمسك محاسبة طبقاً لأحكام القانون (9.88) المتعلق بالقواعد المحاسبية الواجب على التجار العمل بها، وهو المقتضى من الفقرة الأولى من المادة (393) من م. ت،" الوكالة التجارية عقد يلتزم بمقتضاه شخص ودون أن يكون مرتبطا بعقد عمل ، بالتفاوض أو بالتعاقد بصفة معتادة بشأن عمليات تهم أشرية أو بيوعات ، وبصفة عامة جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر أو منتج أو ممثل تجاري آخر يلتزم من جهته بأدائه أجرة عن ذلك. "[603].

3. التزام بالإعلام: وهو أعلام الوكيل لموكله بجميع البيانات والمعلومات المتعلقة بتنفيذ عقد الوكالة التجارية، حيث قضت المادة (395) من.م.ت.، بضرورة مراعاة الأطراف قواعد الصدق والإعلام ، حيث نصت على"يبرم عقد الوكالة التجارية لتحقيق الغاية المشتركة للأطراف.يلتزم الأطراف بصفة متبادلة بمراعاة قواعد الصدق والإعلام....." وحسب النص السابق فإنه يجب على الوكيل أن يعلم الموكل بجميع المعلومات الضرورية المتعلقة بتنفيذ العقد، وهي معلومات غير محددة حسب النص. فإن المقصود من هذا الإعلام أو حدوده يتمثل فيما هو ضروري للموكل من أجل أن يصدر تعليماته للوكيل توقياً للتنفيذ الجيد لعقد الوكالة التجارية، الذي يجمع الوكيل بالموكل، فمن أجل السير الجيد للأعمال، ومن أجل أن يتمكن الموكل من التوقع بشكل جيد لمقاولته[604].

وتظهر أهمية المعلومات التي يقدمها الوكيل للموكل في استمرار الوكيل من عدمه في النشاط محل عقد الوكالة التجارية، فإنه بإمكان الموكل ايقاف النشاط أو تغييره أو حتى إلغائه في حالة الخسارة، وهو ما قضى به الفصل 906 من ق. ل. ع. حيث نص على " على الوكيل أن يعلم الموكل بكل الظروف التي قد يكون من شأنها أن تحمله على إلغاء الوَكالة أو تعديلها." وهنا تبرز أهمية امداد الموكل بالمعلومات المتعلقة بالعقد. وكذلك يقابله في القانون الاردني المدني المادة رقم (856) وكذلك المادة (705) من القانون المصري المدني،

[603] - عبد الرحمن بلعكيد، الوكالة " الاحكام – الاثار- الانقضاء- النماذج " الجزء الثاني، الشركة المغربية لتوزيع الكتاب، ص 55، 2014.

[604] - انظر محمد المقريني، مرجع سابق، ص 131.

"ولما كانت الوكالة التجارية عقاً مستمراً يستغرق تنفيذه عادةً مدة من الزمن قد تقصر أو تطول، وكان الوكيل يعمل فيها لحساب موكله، فإن مصلحة هذا الاخير تقتضي عدم بقائه جاهلاً بمجريات الامور خلال المدة التي يجري فيها تنفيذ عقد الوكالة التجارية، بل يهمه جداً الأطلاع على الجهود التي يكون الوكيل قد بذلها والمراحل التي قطعها فيها وما أحاط بها من ظروف وملابسات من وقت لآخر، لتمكينه من تقييم كل مرحلة في حينها ومراجعة تعليماته أو أصدرا تعليمات جديدة للوكيل إن وجد ذلك ضرورياً. ولذلك يجب على الوكيل ان لا يقطع صلته بالموكل أثناء تنفيذ عقد الوكالة التجارية. سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق، ص 108.

وكذلك في قانون التجارة المصري الجديد في المادة (158) البند1 [605]، كما أن الوكيل قد يضطر إلى تجاوز حدود التعليمات التي بينها الموكل ابتداء فيكون في تقديم الوكيل المعلومات للموكل في هذه الحالة إخطار له بما حصل من تجاوز بالشكل الذي يتيح له أن يجيز هذا التجاوز أو يرفضه[606].

ويقتضي المقام هنا، أن نذكر ما ذهب إليه أو أكد عليه بعض الفقهاء الفرنسيين من أن التزاما الوكيل باطلاع الموكل على سير الوكالة ليس بالأمر الغريب أو الخارج عن العقد، بل أنه بالعكس ينبني على روح الوكالة التي هي من عقود حسن النية أي الأمانة، ويعتبر لذلك التزاما عاماً يقع على عاتق كل وكيل فيترجمه أو يؤديه هو ببيان ما لاقاه من صعوبات وما توصل إليه من نتائج في تنفيذ الوكالة [607] بل أن القضاء الفرنسي قد ذهب إلى مسؤولية الوكيل المحترف لعدم تقديمة النصيحة لموكله [608].

4. التزام الوكيل بعدم المنافسة[609]: المنافسة في اللغة تعني المزاحمة أو التسابق، والمقصود هنا شركة أو أكثر لها نفس طبيعة العمل، تحاول أن تكسب عملاء أكثر من غيرها، والمنافسة ظاهرة عامة تصاحب أوجه النشاط الانساني، وهي في الميدان التجاري من الحقوق المقررة لكل فرد عملاً بمبدأ حرية الاتجار، والمنافسة تعطي نتائج إيجابية إذا ما أحسن استخدامها، وتكون شراً إذا ما انحرفت عن الطريق السليم[610]. ووفقاً للمادتين رقم (393) ورقم (403) في مدونة التجارة فإن عدم المنافسة تنقسم لقسمين، الأول أثناء سريان عقد الوكالة التجارية (أ) والثاني بعد انتهاء عقد الوكالة التجارية (ب).

أ: المنافسة أثناء سريان عقد الوكالة التجارية، أن منافسة الوكيل لموكله أثناء سريان عقد الوكالة التجارية بينهما، يعتبر عملاً غير قانوني وفقاً لمقتضيات المادة (393) الفقرة الثانية من م. ت والتي نصت على " .... يمكن للوكيل التجاري أن يمثل عدة موكلين دون أن يلزم بموافقة أي منهم. غير أنه لا يجوز له أن يمثل عدة

[605] - وكذلك نص المشرع الاماراتي في المادة 211 من قانون المعاملات الاماراتي رقم 18 لسنة 1993، على" على الوكيل أن يحيط الموكل علماً بالصفقات التي يبرمها لحسابه."

[606] - آلاء يعقوب النعيمي، مرجع سابق، ص 307.

[607] - سحر رشيد حميد النعيمي، مرجع سابق، ص 112

[608] - حيث قضت محكمة أستئناف باريس بمسؤولية الوكيل المحترف لعدم تقديمة النصيحه لموكله الذي أصدر تعليمات بنقل بضائعه في حاوية مبردة تحت درجة حرارة معينه، فوصلت مجمدة وتالفه إذ كان ينبغي نقلها تحت درجة حرارة أقل من ذلك، وكان على الوكيل بصفته محترفاً أن ينبه موكله إلى هذا الامر. أنظر: آلاء يعقوب النعيمي، مرجع سابق، ص 309.

[609] - للتوسع في موضوع المنافسة في القانون المغربي راجع:

-M Drissi Alami Machichi Concurrence Droits et Obligations des entreprises au Maroc" l Economiste ED Edif Casablanca 2004.

[610] - احمد احمد يحيى الوشلي، مرجع سابق، ص 129.

مقاولات متنافسة..." هذه المادة تؤسس لقاعد آمره مفادها عدم أمكانية تمثيل عدة مقاولات متنافسة فيما بينها، ويمكن إرجاع أساس هذا الالتزام إلى مبدأ حسن النية والصدق الذي يجب أن يسود عقد الوكالة التجارية[611]، حيث أن منافسة الوكيل لموكله فيه ضرر على الأخير، وأن دل هذا على شيء، فإنما يدل على أن المشرع وإن قرر من ناحية حق الوكيل التجاري في تمثيل أكثر عدة موكلين دون موافقة الموكل تأكيداً منه لمبدأ استقلال الوكيل التجاري في ممارسة نشاطه، إلا أنه من ناحية اخرى منع استعمال هذا الحق عندما يتعلق الأمر بموكلين منافسين لئلا تتضرر مصالح الموكل، ونرى أنه بنهجه هذا يكون قد وفق باعتدال بين حرية الشخص في الاتجار وحماية مصالح الغير[612].إلا أنه قد يؤخذ على المشرع المغربي انه عندما منع الوكيل من عدم مزاولة نشاط منافس لنشاط موكله، أنه لم يضع حدود لهذا المنع، فهل يسرى المنع بشكل مطلق وفي أي مكان ؟ أم أنه يقتصر فقط على المنطقة الجغرافية التي يزاول فيها الوكيل التجاري نشاطه؟

وفقاً لقاعدة عدم تعارض المصالح، فانه يمكن تحديد عدم المنافسة ولكن يجب التمييز بين ما إذا كان الموكل قد حدد للوكيل نطاق جغرافي معين او لا.

ففي الحالة الأولى يمنع على الوكيل منافسة موكله داخل المنطقة المعينة، تطبقاً لالتزام الوكيل بالإخلاص للموكل ورعاية مصالحه، ولكن يحق للوكيل ممارسة النشاط خارج الحدود الجغرافية المعينة، وفقاً لمبدأ حرية الاتجار. وفي الحالة الثانية – عدم تحديد منطقة معينه- فأن الوكيل ملزم بالامتناع عن مزاولة نشاط ينافس موكله في كل مكان [613]. كما لا يجوز للوكيل منافسة موكله بمقتضى اتفاق أو نص قانوني أو عرف تجاري ملزم[614].

ب: المنافسة بعد انتهاء عقد الوكالة التجارية، لقد نظم المشرع المغربي هذا الموضوع في المادة (403) من م. ت والتي نصت على" 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 أقصاها سنتان من تاريخ إنهاء العقد، رغم وجود أي شرط مخالف." حيث أعطى الحق للموكل بأن يشترط على الوكيل الالتزام بعدم منافسته بعد انتهاء عقد

[611] - انظر محمد المقريني، مرجع سابق، ص 132. " ففي قرار صادر عن محكمة النقض الفرنسية الغرفة التجارية بتاريخ 15 مايو 2007م أعتبرت أنه حتى في حالة غياب المنع، يجب على الوكيل التجاري أن يلتزم بقواعد الصدق والأمانه تجاه موكله"

[612] - نورة غزلان الشنيوي، الوسيط في العقود الخاصة، العقود المدنية والتجارية والبنكية، مرجع سابق، ص 400.

[613] - عبد العزيز حميدوش، مرجع سابق ص 79.

[614] - احمد احمد يحي الوشلي، مرجع سابق، ص 129.

الوكالة المبرم بينهما ولكن في نفس الوقت لم يكن هذا الحق الممنوح للموكل على الإطلاق، فوضع شروط حتى يصح اشتراط الموكل على الوكيل، وهذه الشروط جاءت من باب التنظيم حتى لا يحرم الوكيل من ممارسة نشاطه التجاري، وهي[615]:

يجب أن يكون الشرط محدود المكان، أي ان يتم تعين منطقة جغرافية محدده، وفي الغالب هي المنطقة التي كان الوكيل يباشر فيها نشاطه التجاري.

يجب أن يقتصر الشرط على التزام الوكيل بالامتناع عن ممارسة نشاط منافس للنشاط التجاري الذي يباشره لحساب موكله.

يجب أن يكون الشرط محدد بمدة زمنية، وهي على أقصى حد لا تزيد عن سنتان من انتهاء عقد الوكالة التجارية، وممكن أقل من سنتان في حالة الاتفاق عليها من قبل الموكل والوكيل.

وبهذه الشروط يبدوا أن المشرع المغربي قد قصد منها حماية الموكل من منافسة الوكيل له، الذي عمل معه وتعرف على اسراره ، واصبح لدية الكثير من المعلومات عن نشاط الموكل والسلع والبضائع التي يمارس نشاطه فيها، هذا وقد قضت محكمة النقض المصرية ما قضت به المادة 403 من م. ت ، في حكمها الصادر في 7 يونيه سنة 1962م ، في الطعن رقم 387 لسنة 26 القضائية "في إن ضمان البائع المترتب على بيع المتجر يلزم البائع بعدم التعرض للمشترى في انتفاعه بالمتجر و بالامتناع عن كل عمل يكون من شأنه الانتقاص من هذا الانتفاع مما يتفرع عنه أن الالتزام بعدم المنافسة في شتى صوره و منها حظر التعامل مع العملاء – لا يكون باطلاً إلا إذا تضمن تحريم الإتجار كلية على البائع لأنه يكون في هذه الحالة مخالفاً لمبدأ حرية التجارة و حرية العمل و هما من النظام العام . أما إذا كان الشرط محدداً من حيث الموضوع ومن حيث الزمان أو المكان وكان التحديد معقولاً وهو ما يدخل في السلطة التقديرية لمحكمة الموضوع فإنه يكون صحيحاً [616]"

4. رد ما للموكل: ويعد هذا هو الالتزام الأخير للوكيل التجاري في العقد، وهو أن يرد الوكيل كل أموال وحقوق الموكل التي لديه، والتي سبق وان تسلمها من أجل تنفيذ عقد الوكالة التجارية، سواء تسلمها منه شخصياً أو من الغير لحسابه، وذلك وفق مقتضيات الفصل (908) من ق. ل. والذي أوجب على الوكيل أن يؤدي للموكل كل ما استلمه نتيجة عقد الوكالة التجارية أو بسببها، سواء كانت نقوداً أو بضائع أو أجهزه استخدمها في

[615] - احمد احمد يحي الوشلي، مرجع سابق، ص 137.

[616] - الطعن رقم 387 لسنة 26 جلسة 07/06/1962 س 13 ع 1 ص 764 ق 114)

تنفيذ الوكالة[617]، وكل الأوراق والمستندات، وكذلك العقود[618]. علماً بأنه يحق للوكيل أن يحبس ما بيده، أذا كانت له حقوق في ذمة الموكل، باستثناء سند الوكالة عند انتهائها[619]، الذي لا يحق له أن يحبسه وذلك وفقاً لمقتضيات الفصل (911) من ق. ل. ع والذي نص على " على الوكيل، بمجرد انتهاء الوَكالة، أن يرد رسم الوَكالة لموكله أو أن يودعه في المحكمة....." ويجب على الوكيل رد ما للموكل حسب ما تم الاتفاق عليه بالنسبة لزمان ومكان الرد، أو حسب ما يقتضيه العرف التجاري[620]. كما يجب على الوكيل أن يرد جميع الأشياء والأموال حتى ولو كان يعلم أو يعتقد بان هذه الأشياء والأموال لا تخص الموكل، فهذا ليس من شأنه، وكذلك ليس من مسؤوليته. ويردها بحسب الطبيعة التي تسلمها بها فإذا تسلمها الوكيل على شكل أموال أو أشياء، وجب عليه أن يردها بذاتها مالم يأذن له الموكل في بيعها، أو اضطرته الظروف إلى بيعها، فعندئذ يبيعها ويسلم ثمنها للموكل[621] .

[617] - أحمد أحمد يحيى الوشلي، مرجع سابق، ص 165.

[618] - رضوان عريف، الوكالة التجارية وخصوصيتها في التشريع المغربي والمقارن، دبلوم الدراسات العليا المعمقة في القانون الخاص، وحدة التكوين والبحث في قانون الاعمال، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، عين الشق، جامعة الحسن الثاني، الدار البيضاء ،2005-2004، ص105.

619 - خالد بنيس، عقد الوكالة،1998، ص 48.

[620] - عبد العزيز حميدوش، مرجع سابق ص 85.

[621] - بوطي محمد، التزامات الوكيل، دراسة لنيل دبلوم الدراسات العليا في القانون الخاص،كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية ، الرباط، جامعة محمد الخامس،1993،ص 202.

الخلاصة:

يمكن القول إن الالتزامات بالإجمال تكاد تكون متقاربه، غير أنه توجد بعض الالتزامات تفرد بها المشرع القطري ويمكن حصرها في:

1- الالتزام بالتأمين على بضائع الموكل .
2- ألا يكون الوكيل التجاري طرفا في الصفقة التي يعقدها، وهذا هو الأصل، عدا الاستثناء الوارد في النص القانوني كما تم بيانه.
3- الالتزام بتوفير قطع الغيار للسلع والمنتوجات المشمولة بالوكالة، وإجراء الصيانة اللازمة لها.

هذه الالتزامات الثلاث لم يرد نص في التشريع المغربي بخصوصها، وبالتالي فهي التزامات الوكيل في التشريع القطري فقط، وفيها حماية لأموال الموكل والمستهلك.

وفي ذات السياق نجد لدى المشرع المغربي التزامات تقع على عاتق الوكيل التجاري، وتميز بها، وهي:

1- التزام بالإعلام وهو إعلام الوكيل لموكله بجميع البيانات والمعلومات المتعلقة بتنفيذ عقد الوكالة التجارية.
2- التزام الوكيل بعدم المنافسة، وهو منعه من منافسة الموكل سواء أثناء سريان عقد الوكالة التجارية أو حتى بعدها.

وهذه الالتزامات لم نجد ما يقابلها لدى المشرع القطري، وبالتالي فقد تميز بها المشرع المغربي، وبالنسبة للالتزام بعدم المنافسة، وخاصة بعد نهاية عقد الوكالة التجارية، يعتبر من أهم الحماية التي وفرها المشرع للوكيل التجاري، وللأسف لم يتنبه لها المشرع القطري، حيث إن مثل هذا الالتزام له من الأهمية التي يستحق أن يعاد النظر فيه من قبل المشرع القطري.