

الجوانب القانونية لعقد التمثيل التجاري

The Legal Dimensions for commercial representation

تاريخ الإرسال: 2023/03/07

تاريخ القبول: 2023/06/01

في إبرام الصفقات التجارية التي تتحقق فيها المصلحة المشتركة للمتعاقدين، مع ذلك لم ينظم المشرع الجزائري عقد التمثيل التجاري مثلما فعلت معظم التشريعات العربية، لذلك جاءت هذه الدراسة محاولة منا للتعريف به والتعرض للآثار القانونية التي يترتبها. **الكلمات المفتاحية:** عقود الوساطة، الوكالة التجارية، التمثيل التجاري، التوزيع، إبرام صفقات.

Abstract:

The commercial representation contract plays an important role in serving the national and international economy, and it is one of the forms of commercial agency and a kind of mediation in concluding commercial deals in which the mutual interest of the

KABAHOUM
Soltana
جامعة باتنة 1 - الجزائر
University of Batna1- Algeria
مخبر الحوكمة والقانون الاقتصادي
Soltana.kabahoum@univ-batna.dz

ملخص:

يؤدي عقد التمثيل التجاري دورا هاما في خدمة الاقتصاد الوطني والدولي، وهو إحدى صور الوكالة التجارية وأحد أنواع التوسط

المؤلف المراسل:

contractors is achieved. This study is an attempt to define it and to expose the legal implications that it entails.

Keywords: mediation contracts; commercial agency; commercial representation; distribution; concluding deals.

مقدمة:

يعتبر التمثيل التجاري من أهم المواضع المنبثقة عن التعاملات التجارية، نظرا لما يتمتع به من أهمية وكثرة التعاقد يمثل هذا النوع من العقود في الوقت الحالي على المستويين الداخلي والخارجي، حيث تستعين الشركات التجارية والصناعية بالمثل التجاري من أجل تحقيق أهدافها الاقتصادية والبحث عن العملاء وترويج السلع والمنتجات في الأسواق وإبرام العقود باسم موكليهم مع الغير لتصريف منتجاتهم

وسلعمهم. كما ينتشر هذا النوع من الوكلاء أيضا في مجال التأمين، حيث يقوم الممثل التجاري بالبحث عن مستأمنين يرغبون في التأمين لدى الشركات التي يعملون لحسابها.

ورغم اتساع نطاق التمثيل التجاري في كثير من الدول العربية وتنظيمه من الناحية التشريعية، إلا أننا لا نجد له تنظيمًا في التشريع الجزائري، لذلك جاءت هذه الدراسة للبحث في مختلف الجوانب القانونية لعقد التمثيل التجاري وبيان أحكامه، استنادًا إلى بعض التشريعات العربية وقياسًا على عقد الوكالة التجارية باعتباره أحد الأنواع الخاصة بها.

وعليه، ومن أجل وضع قواعد قانونية تناسب طبيعة وأهمية دور هذا العقد في الميدان التجاري يمكن طرح الإشكالية الآتية: هل جاء تنظيم المشرع الجزائري لأحكام الوكالة التجارية منسجما إلى حد ما مع متطلبات عقد التمثيل التجاري؟

وقد اعتمدت هذه الدراسة على استخدام المنهج الوصفي في بحث الجانب الموضوعي لعقد التمثيل التجاري، كما تقوم هذه الدراسة على استخدام المنهج المقارن لبعض الدول التي قامت بالمعالجة القانونية، وذلك لملائمتها لموضوع البحث. وللإجابة عن التساؤل المطروح يمكن اعتماد خطة البحث الآتية:

- المحور الأول: مفهوم عقد التمثيل التجاري .
- المحور الثاني: التزامات الطرفين وانقضاء العقد.

المحور الأول: مفهوم عقد التمثيل التجاري

للوصول إلى مفهوم عقد التمثيل التجاري، نتطرق أولا إلى تعريف الممثل التجاري ذلك أن هناك بعض التشريعات حاولت تعريف هذا العقد من خلال تعريف الممثل التجاري.

أولا: تعريف عقد التمثيل التجاري

1- تعريف الممثل التجاري⁽¹⁾: "يعتبر ممثلا تجاريا من كان مكلفا من قبل التاجر بالقيام بعمل من أعمال تجارته، متجولا أو في محل تجارته أو في أي محل آخر ويرتبط معه بعقد عمل"⁽²⁾.

كما عرفه البعض على أنه: "الشخص الذي حصل على توكيلات لمدة معينة أو غير

معينة من المنتجين وأرباب الصناعة لإبرام العقود الخاصة بتصريف منتجاتهم في منطقة معينة بإسمهم ولحسابهم، مقابل أجر يكون عادة نسبة معينة من المال في العقد الذي يتوسط في إبرامه⁽³⁾.

وعليه، يمكن تعريف الممثل التجاري على أنه: " كل شخص طبيعي كان أم معنوي يمارس نشاطه بوصفه وكيلًا تجاريًا أو ممثلًا محترفًا ومستقلًا، يمثل بشكل دائم مصالح تاجر أو أكثر لإبرام عقود أو تنفيذها، بإسم موكله ولحسابه، واجتذاب زبائن في منطقة معينة له فيها إسم خاص يتحمل نفقاته وينتقي ممثليه وعماله ويدفع عمولتهم وأجورهم.

وقد حاولت بعض التشريعات وضع شروط لممارسة الممثل التجاري للمهام المنوطة به، تتمثل مجملها في:

أ- الاحتراف: وهو تكرار العمل بصفة دائمة ومستمرة، بحيث يظهر الشخص للغير بمظهر صاحب المهنة التجارية⁽⁴⁾، لذلك يشترط أن يمارس الممثل التجاري نشاطه على وجه الاستمرار.

ب- الاستقلال: يقصد بالاستقلالية ممارسة الشخص الطبيعي أو المعنوي العمل التجاري لحسابه الخاص وعلى وجه الاستقلال ودون أن يكون مرتبطًا مع موكله بعقد عمل.

هذه الخاصية، تتطلب تحمل الممثل التجاري مصاريف ممارسة نشاطه وعلمه بمخاطر المهنة وتحمله التبعية والمسؤولية، وهو ما يميزه عن غيره من الوسطاء التجاريين المستخدمين لدى موكلهم الذين يعرفون بإسم المندوبين التجاريين، حيث تربطهم علاقة عمل وإن كانوا وكلاء عنهم في مواجهة الغير، وبذلك تجتمع فيهم صفة الوكيل والمستخدم، مثلما يميزه قيامه بنشاطه على وجه الاستمرار عن الوكيل التجاري⁽⁵⁾.

ج- الجنسية الوطنية: تتطلب معظم التشريعات المنظمة لأحكام التمثيل التجاري لقيّد الممثل التجاري أن يكون متمتعًا بالجنسية الوطنية إيمانًا من المشرع بقدرة أبناء دولته على رعاية المصلحة الوطنية⁽⁶⁾، إلا أن هناك من ذهب إلى أن صياغة مثل هذا الشرط لم يكن أمرًا منطقيًا، فرغم فرض المشرع اللبناني مثلًا اتخاذ الممثل التجاري

محل اقامته في لبنان، مع ذلك لم يمنعه من ممارسة الأعمال التجارية عبر شبكة الأنترنت رغم تجاوزها الحدود الجغرافية اللبنانية⁽⁷⁾.

د- **التسجيل في سجل خاص:** يجب أن يقيد الممثل التجاري في سجل خاص بالوكلاء التجاريين المعد لهذا الغرض حتى يتمكن من مزاوله أعمال وكالته، وهو شرط لازم لممارسة أعمال التمثيل ولا يفقد العقد صفته إذا لم يسجل⁽⁸⁾.

هـ- **الصفة التجارية للممثل التجاري:** مادام اعتبار عقد التمثيل التجاري إحدى صور الوكالة التجارية وهذه الأخيرة تعتبر عملاً تجارياً متى تمت مزاولتها على وجه الاحتراف ولو كانت الأعمال الموكلة للممثل التجاري غير تجارية. إضافة إلى أن الممثل التجاري بالرغم من أنه يقوم بهذه الأعمال بإسم ولحساب موكله بصفته محترفاً يمارس نشاطه في شكل مشروع فعلي ما يدل على مدى استقلاله واحترافه عن موكله في ممارسة هذا النشاط، وهو ما يتفق مع موقف القوانين المقارنة والرأي الراجح فقهاً وقضاءً⁽⁹⁾.

وعليه، فإن قواعد القانون التجاري هي التي تسري على عقد التمثيل التجاري سواء فيما يتعلق بالقواعد الخاصة بإبرام العقود أو تنفيذها ما لم ينص القانون أو العرف التجاري على خلاف ذلك.

2- تعريف عقد التمثيل التجاري وخصائصه:

أ- **تعريف عقد التمثيل التجاري:** عرف المشرع الإماراتي عقد التمثيل التجاري على أنه "العقد الذي يتعهد بمقتضاه الممثل التجاري بإبرام الصفقات بإسم موكله ولحسابه، وذلك بصفة مستديمة وفي منطقة معينة"⁽¹⁰⁾، في حين عرف الوكالة التجارية على أنها "تمثيل الموكل بواسطة وكيل لتوزيع أو بيع أو عرض أو تقديم سلعة أو خدمة داخل الدولة نظير عمولة أو ربح"⁽¹¹⁾، أما المشرع العراقي فقد عرفه على أنه: "العقد الذي يتعهد بمقتضاه الممثل التجاري بإبرام صفقات بإسم موكله ولحساب هذا الموكل بصفة مستديمة في منطقة معينة"⁽¹²⁾.

كما عرفت المادة (177) من القانون التجاري المصري رقم (17) لسنة 1999 عقد التمثيل التجاري: "عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الاستمرار وفي منطقة

نشاط معينة، الترويج والتفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل أجر ويجوز أن تشمل مهمته تنفيذها باسم الموكل ولحسابه".

الملاحظ أن هذه المادة عرفت عقد التمثيل التجاري من خلال المهام التي يقوم بها الممثل التجاري، وهي لا تخرج عن إحدى هاتين الحالتين: الأولى اكتفاء الوكيل بإحضار العملاء للموكل دون تدخله في إبرام العقد، أما الحالة الثانية فهي تشمل بالإضافة إلى ذلك التدخل في إبرام العقد باسم ولحساب الموكل، فتنشأ علاقة مباشرة بين الموكل والغير وتتصرف آثار العقد له بخلاف الوكالة التجارية.

وللإشارة، فإن المشرع الجزائري قد عرف التمثيل التجاري من خلال تعريفه لعقد الوكالة في المادة (34) من القانون التجاري، بأنها: "الاتفاق الذي يلتزم بواسطته الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات، وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد اجارة الخدمات"⁽¹³⁾.

وكخلاصة يمكن القول، رغم اعتبار التمثيل التجاري أحد صور الوكالة التجارية إلا أن الطبيعة الخاصة التي يتميز بها الممثل عن الوكيل تكمن من حيث الديمومة والاستمرارية، كما أن الوكيل ينحصر دوره في تصرف قانوني معين بخلاف الممثل التجاري، هذا بالإضافة إلى عدم ضمان الممثل التجاري تنفيذ الصفقة التي تتم عن طريقه، إلا إذا تحمل عبء ذلك صراحة أو كانت مما يقضي به العرف الجاري في المنطقة التي يمارس فيها نشاطه⁽¹⁴⁾.

ب- خصائص عقد التمثيل التجاري: يتمتع عقد التمثيل التجاري بعدة خصائص

ترجع إلى التنظيم القانوني للعقد في حد ذاته، وتتمثل في:

- عقد التمثيل التجاري من العقود الملزمة للجانبين، حيث ينشئ التزامات متبادلة على عاتق الممثل التجاري والموكل، كما أن كلا طرفيه يتلقى مقابلا وعضوا لما يعطيه، وبذلك فهو من عقود المعاوضة التي تحقق أرباحا تجارية لكل منهما تكون هذه الأرباح (الأجرة) محددة، كما يحدد فيه بوجه خاص حدود الوكالة ومنطقة نشاط الممثل ومدة العقد إذا كان محدد المدة وغيرها من التفاصيل التي تجعل من عقد التمثيل التجاري عقد محدد وليس احتمالي.



ولعل أبرز خاصية تتميز بها بعض العقود التجارية في نظرنا هي خاصية الاعتبار الشخصي التي تكون عنصرا جوهريا يعتمد فيها العقد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقدين⁽¹⁵⁾، إذ لشخصية كل من الممثل التجاري والموكل أهمية في التعاقد، ذلك أن استمرارية إبرام وتنفيذ العقد وانهاؤه متوقفة على مدى استمرارية الاعتبار الشخص للمتعاقدين.

كما أن لفكرة المصلحة المشتركة للمتعاقدين خاصية بارزة في عقد التمثيل التجاري، حيث ينصب نشاط المتعاقدين على استغلال العنصر المشترك (العملاء) الذي كونه معا بأداءات مشتركة، فبينما يقوم الموكل بتقديم منتجاته أو خدماته للممثل التجاري يعمل هذا الأخير بدوره على بذل الجهد في سبيل الدعاية والترويج لها في منطقة نشاطه حتى يتم تعريف الجمهور بها وجذبه إليها، وعليه كلما زاد عنصر العملاء زاد توزيع المنتجات أو الخدمات محل العقد فتزيد أرباح الموكل وتزيد معها عمولة الممثل، لذلك استقر الفقه والقضاء في فرنسا منذ زمن بعيد على اعتبار عقد التمثيل التجاري عقدا يبرم تحقيقا للمصلحة المشتركة بخلاف الوكالة بالعمولة، إذ أن تعاقد الوكيل بإسمه الخاص يجعل من العملاء له وحده لا يعرفون الموكل، وهو مالا يمكن القول معه بأن هؤلاء العملاء مشتركون بين الوكيل والموكل⁽¹⁶⁾.

ثانيا: انعقاد عقد التمثيل التجاري

لا يختلف عقد التمثيل التجاري عن غيره من العقود سواء من حيث الانعقاد أو الانتهاء، فهو ينطوي تحت اطار القواعد العامة التي تحكم العقد، بالإضافة إلى القواعد الخاصة التي تتميز بها العقود التجارية والعرف الجاري.

فقد التمثيل التجاري من العقود الرضائية التي تتطلب توافق إرادة الموكل الذي يكون في الغالب شخصا اعتباريا مع إرادة الممثل التجاري الذي يكون شخصا طبيعيا أو اعتباريا، وهذا التطابق قد يتم بصفة صريحة أو ضمنية.

وباعتبار عقد التمثيل التجاري يمتد إلى فترة زمنية طويلة، دفع بعض التشريعات إلى النص على ضرورة كتابته، وهو اجراء تنظيمي يهدف من خلاله المشرع إلى تحديد مكان وزمان تواجد الممثل التجاري من خلال البيانات المدونة في العقد، واجراء ضروري لنفاذ شرط الحصر في مواجهة الغير، كما أنها ضرورية للإثبات وقد ذهب

بعض التشريعات إلى أبعد من ذلك، حيث نصت على ضرورة تسجيله وقيده والإعلان عنه في السجل التجاري في بلد الممثل التجاري⁽¹⁷⁾، خاصة إذا تضمن العقد شرط الحصر، فإنه لا بد من كتابته حتى يمكن تسجيله والتمسك به من طرف الممثل التجاري في مواجهة الغير⁽¹⁸⁾.

أما بالنسبة لركني المحل والسبب، فيشترط فيهما ما يشترطه المشرع في باقي العقود، وغالبا ما يكون محل عقد التمثيل التجاري سلع كمالية مثل الملابس والأجهزة الالكترونية والمنزلية، مع ذلك قد تثار مسألة عدم مشروعية السبب في عقد التمثيل التجاري كما حدث في لبنان، حيث اتفق جميع منتجي الملح على حصر التعامل مع وكيل وحيد لتصريف منتجاتهم في السوق المحلية، فقضت المحكمة أن هذا الاتفاق من شأنه افساد قاعدة العرض والطلب في السوق التجارية، مما يدفع إلى القول أن سبب هذا العقد مخالف للنظام العام⁽¹⁹⁾.

المحور الثاني: التزامات الطرفين وانقضاء العقد

يرتب عقد التمثيل التجاري التزامات تقع على عاتق طرفيه (أولا)، كما أنه ينقضي لأسباب إرادية وأخرى لا إرادية (ثانيا).

أولا: التزامات الأطراف

هي التزامات عنيت بعض التشريعات بتنظيمها حرصا منها على استقرار المعاملات التجارية، تتمثل في:

1- التزامات الموكل:

أ- الالتزام بأداء الأجر: يلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للممثل التجاري نظير قيامه بالعمل المكلف به، وغالبا ما يكون نسبة مئوية من قيمة الصفقة، تحسب على أساس سعر البيع للعملاء مالم يتفق على غير ذلك، كما يمكن أن يكون الأجر محددًا حسب كل صفقة⁽²⁰⁾.

كما يستحق الممثل التجاري الأجر عن الصفقات التي يبرمها الموكل مباشرة أو بواسطة غيره في نفس المنطقة المخصصة لنشاط الممثل التجاري ولو لم تبرم بسعي من هذا الأخير⁽²¹⁾، لأن قيام الموكل بالأعمال التي كلف بها الممثل داخل منطقة نشاطه المحددة بالعقد هو اخلال بالتزامه بقصر التوزيع على منطقة نشاطه، كما أن الممثل



التجاري لم يقصر في أداء المهمة المعهودة له بها⁽²²⁾، ولعدم تعلق هذا البند بالنظام العام فإنه يجوز للطرفين في عقد التمثيل التجاري الاتفاق صراحة على عدم استحقاق الممثل التجاري أجره في هذه الحالات⁽²³⁾.

ب- الالتزام بتقديم المعلومات: على الموكل أن يقدم للممثل جميع المعلومات اللازمة لتنفيذ الوكالة وأن يزوده بمواصفات السلع والنماذج والرسوم ونوع المنتجات⁽²⁴⁾ وأوجه الخطر منها والضمانا الكافية وكيفية استعمالها وشروط حفظها وغير ذلك من البيانات التي تعينه على ترويج السلع موضوع الوكالة وتسويقها، ويتحمل نفقات الدعاية والترويج لهذه السلعة باعتبارها تدخل في نطاق نشاطه، كما أنها تعد من مخاطر المهنة، مع ذلك يمكن أن يتفقا على أن يتحملها الموكل⁽²⁵⁾.

كما يمكن تزويد الممثل التجاري إذا اقتضى الأمر بفنيين لتشغيل الأجهزة وتجربتها مع تحمل الموكل ما يترتب على ذلك من نفقات، وعلى العموم يعد الموكل مسؤولا عما قد يصيب الممثل التجاري من أضرار بسبب اخلائه بهذا الالتزام، كما لو فشل في أداء المهمة المكلف بها لعجزه في الترويج للمنتجات موضوع التمثيل بسبب غياب هذه المعلومات⁽²⁶⁾.

ج- الالتزام بعدم توكيل غيره: فرضت المادة (179) من القانون التجاري المصري قيد على الموكل، حيث لا يجوز له الاستعانة بأكثر من ممثل تجاري في نفس المنطقة الجغرافية التي يمارس فيها الممثل المهام المنوطة له من الموكل ولذات الفرع من النشاط⁽²⁷⁾، وهي حماية فرضها المشرع على الوكلاء التجاريين على أساس أنهم الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية.

د- الالتزام بالتعويض: يستحق الممثل التجاري تعويضا عن الجهد المبذول في مساهمته في جلب العملاء لموكله وزيادتهم مقارنة بعددهم وقت بدء العقد وعن المبالغ التي أنفقها في سبيل ذلك، لأنه سيؤدي في زيادة نسبة المبيعات وارتفاع القيمة الفعلية للسلع والخدمات الممثل لها، ومن ثمة زيادة أرباح المشروع التجاري للموكل، إضافة إلى أن الموكل يظل متمتعا بمزايا العملاء رغم انتهاء عقد التمثيل التجاري.

كما يلتزم بتعويضه أيضا في حالة عدم تجديد العقد بعد انتهاء مدته⁽²⁸⁾ ما يشكل استثناء عن الأحكام العامة لعقد الوكالة التجارية، وهو استثناء يبرره الاتجاه العام في

اضفاء أكبر قدر من الحماية على مصالح الممثل التجاري باعتباره الطرف الضعيف في العقد⁽²⁹⁾.

وتنقضي دعوى المطالبة بالتعويض في هذه الحالات بمضي تسعين يوما تحسب من وقت انتهاء العقد، بينما تسقط جميع الدعاوى الناشئة عن عقد التمثيل التجاري (كالمطالبة بالأجر) بمضي سنتين من انتهاء العلاقة العقدية⁽³⁰⁾، وهي قواعد خاصة بعقد التمثيل التجاري تختلف عن باقي أنواع الوكالات التجارية التي تخضع للقواعد العامة⁽³¹⁾.

ه- الالتزام بالمسؤولية: يكون الموكل مسؤولا عما قام به ممثله في حدود التفويض الممنوح له لإجراء المعاملات والعقود، وإذا كان مفوضا من عدة تجار فالمسؤولية تترتب عليهم بالتضامن طبقا للقواعد العامة لعقد الوكالة التجارية⁽³²⁾.

وتجدر الإشارة، إلى أنه إذا لم يعين حدود التفويض أعتبر شاملا وعماما لجميع المعاملات المتعلقة بنوع التجارة المفوض في اجرائها، وبذلك تمتد حجم المسؤولية لتشمل هذه المعاملات، ولا يجوز للتاجر أن يحتج على الغير بتحديد التفويض ما لم يثبت التاجر علم الغير بهذا التحديد⁽³³⁾.

2- التزامات الممثل التجاري: يلقي عقد التمثيل التجاري على عاتق الممثل التجاري التزامات بصدد تنفيذه للعقد ويمتد آثارها إلى ما بعد انتهاء العقد، وهذه الالتزامات تتمثل في:

أ- الالتزام بالقيام بالعمل المنوط به: أولى هذه الالتزامات التي تقع على عاتق الممثل التجاري هو الالتزام بالعمل المنوط القيام به طبقا لتعليمات موكله التي تكون مطلقة أو مقيدة حسب ما هو منصوص عليه في العقد، وذلك دون التوسع في تفسير الوكالة ولا تحمل مسؤولية الأضرار التي تلحق بالموكل نتيجة اخلاله بهذا الواجب⁽³⁴⁾.

كما يلتزم الممثل التجاري بتنفيذ العمل المكلف به بحسن نية، فعليه أن يعلمه بحالة السوق ومدى اقبال الجمهور على السلعة واخطاره بأية معلومات قد تصل اليه من شأنها التأثير على معاملات الموكل⁽³⁵⁾.

والتزام الممثل التجاري في تنفيذه للعقد هو التزام ببذل عناية⁽³⁶⁾، فيلتزم أن يبذل في تنفيذ التزاماته العناية المناسبة والمعروفة بالوسط التجاري وبما يتناسب مع خبرته،

وعادة ما تبرز هذه الهمة في تطوير عنصر العملاء وحسن اختيارهم وفي قيمة العقود التي يبرمها⁽³⁷⁾.

ولا يضمن الممثل التجاري تنفيذ الغير المتعاقد معه للصفقات التي تتم عن طريقه إلا إذا تحمل هذا الضمان صراحة أو كان مما يقضي به العرف في الجهة التي يمارس فيها نشاطه⁽³⁸⁾.

ب- الالتزام بعدم المنافسة: يختلف الالتزام بعدم منافسة الممثل التجاري لموكله أثناء مرحلة تنفيذ العقد عن مرحلة انقضائه، "فأثناء تنفيذ العقد" يعمل الطرفان على زيادة عدد العملاء وترويج السلعة أو الخدمة في نطاق جغرافي معين، فإذا عمل الممثل التجاري أثناء تنفيذ العقد لدى موكل آخر لترويج أو بيع سلع أو خدمات مشابهة أو ممثلة لسلع وخدمات الموكل، أو أنشأ تجارة مشابهة أو مماثلة لتجارة الموكل، فإن ذلك يؤدي إلى تشتيت العملاء بين أكثر من مشروع تجاري واصابة الموكل الأول بأضرار جسيمة وتتعقد مسؤوليته عن الإخلال بالالتزام بعدم المنافسة بقوة القانون⁽³⁹⁾ ويعد ذلك مخالفة لمبدأ تنفيذ العقود بحسن نية.

ويشدد الفقه والقضاء في تضمين العقد الذي لا ينشأ فيها الالتزام بعدم المنافسة بقوة القانون شروطا اتفافية يكون موضوعها حرمان الممثل من تأسيس مشروع منافس لتجارة الموكل أو العمل في منشأة منافسة لعمله، وأن يكون هذا الحضر محددًا من حيث الزمان والمكان، كل ذلك حماية لمصلحة الطرفين وتحقيقا للتوازن الاقتصادي للعقد⁽⁴⁰⁾.

أما بعد "مرحلة انتهاء العقد"، فإن المشرع الفرنسي وبعض من الفقه أجاز تضمين العقد شرطًا كتابيا يقضي بعدم منافسة الممثل التجاري لموكله لنوع من السلع والخدمات ضمن اطار زمني ومكاني محدد أو لمجموعة من الأشخاص، ولا تكون هذه الشروط صحيحة إلا لمدة سنتين كحد أقصى بعد انقضاء العقد⁽⁴¹⁾.

ج- الالتزام بعدم قبض حقوق الموكل: يتعامل الممثل بإسم ولحساب موكله ما يمنعه من تلقي حقوق موكله إلا إذا أعطى له الحق في قبض الثمن أو استلام البضائع، وفي هذه الحالة يمنع عليه اجراء أي تخفيض أو منح أجلا إلا بترخيص خاص بمنح التخفيضات والأجال من الموكل، فإن فعل يتحمل في ذمته فرق التخفيض أو بتعجيل ما

أجل من الثمن⁽⁴²⁾.

وقد يشترط الموكل في العقد التزام الممثل التجاري بتلقي الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقود التي يبرمها وكذا تلقي الشكاوى المتعلقة بعدم تنفيذ العقود المبرمة من طرفه كالشكاوى المتعلقة بعدم جودة البضاعة أو عدم مطابقتها للصنف المتعاقد عليها حتى يتمكن من اتخاذ الاجراءات اللازمة⁽⁴³⁾.

د- الالتزام بالمحافظة على حقوق الموكل: يلتزم الممثل التجاري بالمحافظة على حقوق الموكل واتخاذ الاجراءات التحفظية اللازمة للمحافظة على هذه الحقوق، كما عليه يجب عليه تزويد موكله بالبيانات الخاصة بحالة السوق في منطقة نشاطه⁽⁴⁴⁾.

ه- الالتزام بعدم افشاء أريسلراره: من ضمن الالتزامات المفروضة على الممثل التجاري المحافظة على أسرار موكله التي تصله بمناسبة قيامه بالعمل الموكل اليه، ويبقى هذا الالتزام ممتد إلى غاية انتهاء العلاقة التعاقدية بينهما⁽⁴⁵⁾.

وتجدر الإشارة إلى أن التشريعات الناظمة لعقد التمثيل التجاري لم تحدد المدة التي يبقى فيها الممثل التجاري على التزامه بعد انتهاء العلاقة العقدية ولا الجزاء المترتب على مخالفة ذلك وتركت أمر تقديرها للقاضي⁽⁴⁶⁾، مع ذلك هناك من يرى أن التزام الممثل بالسرية يظل قائماً ومؤسساً على العقد رغم انقضائه وللموكل عزله ومطالبته بالتعويض عن الأضرار التي لحقت نتيجة هذا الخطأ، ما لم يثبت الممثل التجاري أن تلك المعلومات عادية وليس لها طابع السرية⁽⁴⁷⁾.

و- الالتزام بتعويض الموكل: يلتزم الممثل التجاري بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه في حالة تنازله عن التمثيل التجاري له في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول طبقاً للقواعد العامة.

ز- الالتزام بتقديم خدمة ما بعد البيع: قد يتفق الطرفان على أن يلتزم الممثل التجاري بتقديم خدمة ما بعد البيع⁽⁴⁸⁾، والتي قد تتمثل في اقامة ورش للصيانة واصلاح البضائع، أو توفير قطع الغيار اللازمة للمنتجات في حالة تعلق موضوع العقد بأجهزة منزلية وآلات الاعلام الآلي والسيارات وتزداد أهمية هذا الالتزام خاصة في بعض الأجهزة التقنية التي تتطلب مهارة فنية معينة، حفاظاً على الشيء المباع أطول مدة ممكنة، كما يتم اللجوء اليه إذا لم يكن هناك أعمال للضمان⁽⁴⁹⁾ وذلك من أجل بث

الثقة في نفوس العملاء والحصول على رضاهم ومن ثمة المساهمة في اجتذابهم للتعامل مع المنتج⁽⁵⁰⁾.

ر- الالتزام بتمثيل الموكل أمام القضاء: على الممثل التجاري أن يمثل التاجر في الدعاوى الناشئة عن المعاملات التجارية التي قام بها⁽⁵¹⁾، وذلك تيسيرا على الموكل والغير في اتخاذ اجراءات التقاضي، الا أنه لا يمكن أن يكون خصما في الدعوى التي يمثل فيها موكله⁽⁵²⁾.

ثانيا: انقضاء عقد التمثيل التجاري

ينقضي عقد التمثيل التجاري كغيره من العقود بتوفر سبب من الأسباب العامة للانقضاء، فينتهي بتنفيذ العمل المحدد في عقد التمثيل التجاري⁽⁵³⁾ أو بانتهاء الأجل المحدد، كما ينقضي لاستحالة التنفيذ⁽⁵⁴⁾ كالقوة القاهرة أو بسبب طارئ يحول دون تنفيذ أحد المتعاقدين لالتزاماته العقدية، أو بالإفلاس ونقص الأهلية.

كما ينتهي عقد التمثيل التجاري لأسباب خاصة به، كانهيار الاعتبار الشخصي لأحد المتعاقدين، أو استخدام أحد الطرفين حقه في الانهاء سواء بالعزل أو التنازل⁽⁵⁵⁾. وتذهب بعض التشريعات إلى أبعد من ذلك، وهو أن العقود التي يبرمها تاجر تتعلق بشؤونه التجارية لا تنقضي بوفاة ولورثته الحق في الغاءها دون أية تعويضات شرط أخطار المتعاقد الآخر في الوقت المناسب⁽⁵⁶⁾.

خاتمة:

يعد عقد التمثيل التجاري صورة من صور الانابة القانونية والوكالة التجارية، ومن ثمة يسري عليه ما يسري على العقود التجارية بصفة عامة والوكالة التجارية بصفة خاصة، سواء فيما يتعلق بالقواعد الخاصة بإبرامه أو تنفيذه. رغم ذلك قد ينفرد ببعض القواعد كتلك المتعلقة بالكتابة كشرط للإثبات أو الانهاء، حيث يستحق الممثل التجاري التعويض في حالة عدم تجديد العقد عند انتهاء أجله، كما أن لخاصية المصلحة المشتركة تأثير على هذا العقد دون غيره. مع ذلك تبقى محاولة تفعيل دور الوكالة في المجال التجاري أمر يصعب تحقيقه لقصور القواعد العامة للوكالة الواردة في المجال المدني عن توفير النظام القانوني اللازم لقيام الوكالة بوظائفها المختلفة في البيئة التجارية.

وعليه، وفي ظل غياب نص تشريعي خاص ينظم أحكام عقد الوكالة التجارية والتمثيل التجاري في التشريع الجزائري كل على حده، ندعو المشرع إلى:

- تبني الأحكام المتعلقة بهذين العقدين في القوانين العربية والأجنبية والتي تعد انعكاسا للاتجاهات الحديثة التي استحدثتها ظروف الحياة التجارية والاقتصادية نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي.
- تقرير ضمانات للطرف الضعيف في العقد ووضع حلول لكل الاشكاليات التي يثيرها عقد التمثيل التجاري.

الهوامش والمراجع:

- (1)- يطلق عليه تسميات مختلفة، ففي فرنسا يسمى "الممثل العامل غير العادي" (وسطاء التجارة أو ممثل التجارة) أو ما يعرف في قانون العمل باختصار (VRP). لمزيد من التفاصيل انظر نسيبة ابراهيم حمو الحمداني، صدام سعد الله محمد البياتي: طبيعة عمل الممثل التجاري، دراسة مقارنة، مجلة جامعة تكريت للعلوم القانونية والسياسية، العدد السابع، السنة الثانية، 2010، ص119. كما يطلق عليه تسمية "وكيل العقود" في القانون التجاري المصري رقم (17) لسنة 1999.
- (2)- المادة (297) من القانون التجاري الكويتي رقم (68) لسنة 1980.
- (3)- سحر رشيد حميد النعيمي: الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 2004، ص227.
- (4)- نادية فضيل: القانون التجاري الجزائري، الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ط 6، 2006، ص133.
- (5)- سحر رشيد حميد النعيمي: المرجع السابق، ص204.
- (6)- طارق فهمي الغنام: النظام القانوني لوكيل العقود التجارية، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر، ط 1، 2015، ص67.
- (7)- شاربل كارول: الاشكالات القانونية للتمثيل التجاري على الموقع www.charbelkareh.com، تاريخ التصفح: 2021/06/24.
- (8)- طارق فهمي الغنام: المرجع السابق، ص183.
- (9)- محمد خيرى، سمير الأمين:، ص70-71. : الوكالة التجارية وعقود نقل التكنولوجيا طبقا لقانون التجارة الجديد، المركز القومي للإصدارات القانونية، مصر، ط 1، 2011. نسيبة ابراهيم حمو الحمداني، صدام سعد الله محمد البياتي: المرجع السابق، ص133.
- (10)- المادة (245) من القانون التجاري الاماراتي رقم (18) لسنة 1993.

- (11) - المادة الأولى من القانون التجاري الاماراتي رقم(14) لسنة 1988.
- (12) - سحر رشيد حميد النعيمي: المرجع السابق، ص 200.
- (13) - الأمر رقم 59-75 المؤرخ في 26/09/1975، المتضمن القانون التجاري، المتمم والمعدل حسب آخر تعديل، القانون رقم 15- 20 المؤرخ في 30/12/2015، الجريدة الرسمية العدد 71، المؤرخة في 2015/12/30.
- (14) - نسيبة ابراهيم حمو الحمداني، صدام سعد الله محمد البياتي: المرجع السابق، ص 95.
- (15) - خالد ابراهيم السيد: التحكيم في عقود الفرنشايز، دار علام للإصدارات القانونية، ط 1، 2019، ص 72.
- (16) - هشام فضلي: الاتجاهات الحديثة في تنظيم العقود التجارية، دار الجامعة الجديدة، مصر، د ط، 2013، ص 135.
- (17) - معتصم كامل أوزون: التمثيل التجاري في التشريع السوري، (رسالة ماجستير في القانون التجاري، قسم الحقوق، جامعة حلب، 2015)، ص 36.
- (18) - سحر رشيد حميد النعيمي: المرجع السابق، ص 212.
- (19) - معتصم كامل أوزون: المرجع السابق، ص 39.
- (20) - المادة (221) من القانون التجاري الاماراتي، والمادة (180) من القانون التجاري المصري المادة (227) من القانون التجاري الكويتي.
- (21) - المادة (253) من القانون التجاري الاماراتي، والمادة (184) من القانون التجاري المصري.
- (22) - محمد خيرى، سمير الأمين: المرجع السابق، ص 78.
- (23) - انظر نص المواد المتعلقة بهذا البند المادة (253) من القانون التجاري الاماراتي، والمادة (184) من القانون التجاري المصري، حينما نصت: "مالم يتفق الطرفان صراحة على غير ذلك"، كما أن هذه النصوص تشترط أمرين لاستحقاق الممثل التجاري الأجر وهو ما: توافر شرط القصر وعدم وجود اتفاق صريح على غير ذلك.
- (24) - المادة (223) من القانون التجاري الاماراتي، والمادة (279) من القانون التجاري الكويتي والمادة (185) من القانون التجاري المصري.
- (25) - طارق فهمي الغنام: المرجع السابق، ص 271- 272.
- (26) - المرجع نفسه، ص 303- 304.
- (27) - في حين تجيز المادة (1/273) من القانون التجاري الكويتي للموكل أن يستعين بأكثر من ممثل تجاري في ذات المنطقة ولذات النشاط.
- (28) - إذا كان العقد محدد المدة، ورأى الموكل عدم تجديده عند انتهاء أجله وجب، أن يؤدي إلى الممثل التجاري تعويضاً يقدره القاضي ولو وجد اتفاق يخالف ذلك. للمزيد من التفاصيل أنظر هشام

- فاضلي: المرجع السابق، ص ص 193-197.
- (29) - سحر رشيد حميد النعيمي: المرجع السابق، ص 231.
- (30) - المادة (283) من القانون التجاري الكويتي، المادة (190) من القانون التجاري المصري.
- (31) - نفس المواد في كلا القانونين.
- (32) - المواد (579 إلى 580). من رقم الأمر رقم 75-85، المؤرخ في 26/09/1975، المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية، العدد 78، المؤرخة في 30/09/1975، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-10 المؤرخ في 20/06/2005، الجريدة الرسمية، العدد 44، المؤرخة في 26/06/2005، ص 17.
- (33) - المادة (299) من القانون التجاري الكويتي، المادة (248) من القانون التجاري الاماراتي.
- (34) - المادة (575) ق م ج.
- (35) - المادة (575) ق م ج.
- (36) - المادة (576) ق م ج.
- (37) - المرجع نفسه، ص 237.
- (38) - المادة (246) من القانون التجاري الاماراتي.
- (39) - انظر في ذلك المادة (303) من القانون التجاري الكويتي، المادة (252) من القانون التجاري الاماراتي.
- (40) - هشام فضلي: المرجع السابق، ص ص 204-205.
- (41) - المرجع نفسه، ص 205.
- (42) - محمد خيرى، سمير الأمين: المرجع السابق، ص 75.
- (43) - المادة (276) من القانون التجاري الكويتي، والمادة (220) من القانون التجاري الاماراتي.
- (44) - المادة (280) من القانون التجاري الكويتي، والمادة (224) من القانون التجاري الاماراتي.
- (45) - انظر في ذلك المادة (280) من القانون التجاري الكويتي، المادة (224) من القانون التجاري الاماراتي، والمادة (187) من القانون التجاري المصري.
- (46) - محمد خيرى، سمير الأمين: المرجع السابق، ص 83.
- (47) - طارق فهمي الغنام: المرجع السابق، ص ص 279-280.
- (48) - المادة (13) من القانون رقم 09-03 المؤرخ في 25/02/2009 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 15، المؤرخة في 08/03/2009، ص 15.
- (49) - معتصم كامل أوزون: المرجع السابق، ص 78.
- (50) - طارق فهمي الغنام: المرجع السابق، ص 282.
- (51) - المادة (301) من القانون التجاري الكويتي، المادة (250) من القانون التجاري الاماراتي، والمادة (191) من القانون التجاري المصري.

- (52) - طارق فهمي الغنام: المرجع السابق، ص 285.
- (53) - المادة (86) ق م
- (54) - المادة (176) ق م
- (55) - المواد (587-588) ق م ج، والمادة (2/24) ق ت ج.
- (56) - المادة (51) من القانون التجاري المصري رقم (17) لسنة 1999.