

جامعة عبد الرحمان ميرة-بجاية-

كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم القانون الخاص

الإلغاء المفاجئ للعلاقات التجارية

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في القانون
تخصص: القانون الخاص الشامل

تحت إشراف:
د.:موساسب زهير

من إعداد الطالبتين:
-لعماري ليدية
-خيرالدين صبرينة

لجنة المناقشة

- الأستاذ: كركادن فريد، أستاذ مساعد "أ"، جامعة بجاية..... رئيساً
-الأستاذ: موساسب زهير، أستاذ محاضر "ب"، جامعة بجاية..... مشرفاً ومقرراً
-الأستاذة: مولوج لامية، أستاذة مساعدة "أ"، جامعة بجاية..... ممتحنة

السنة الجامعية: 2019-2020

شكر والتقدير

الحمد والشكر لله عز وجل على نعمة والصلاة والسلام على سيدنا وحبينا عليه أفضل الصلاة

والسلام

نتوجه بالشكر أولاً وآخر لرب العباد العلي

العظيم بالشكر الجزيل وكامل التقدير على كل نعمه العظيمة التي لا تعد ولا تحصى على منحنا للعقل لاستيعاب الأمور، والذي وفقنا ويسرنا وأمدنا القوة على إتمام هذه الدراسة والقدرة على تخرجنا وله الحمد والشكر الكبير وهو الرحمان المستعان.

وعرفان على المساعدات القيمة التي قدمت لخروج هذا العمل إلى نور أتوجه بكامل الشكر

والتقدير الجزيل إلى الأستاذ: المشرف موساسب زهير الذي قبل بكل تواضع واحترام على

الإشراف على هذا العمل والذي مدّ لنا يد العون، فله أخلص التحية وأعظم التقدير على كل

مجهوداته المبذولة في إعداد هذا العمل فجزاه الله الخير الكثير وتمعه بالصحة والعافية.

كما نتقدم بالشكر والعرفان للأساتذة الكرام أعضاء لجنة المناقشة الموقرة على تواضعهم على

قبول مناقشة هذه المذكرة بالرغم من استدلالهم فلهم جزيل الشكر.

كما لا يفوتنا التقدم بالشكر والتقدير إلى كافة أساتذة الكرام في كلية الحقوق والعلوم السياسية

وكل الإداريين والعاملين في الجامعة على معاملتهم المتواضعة والمساندة.

الإهداء

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة .. ونصح الأمة .. إلى نبي الرحمة ونور العالمين:

سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

إلى من وضع المولى سبحانه وتعالى الجنة تحت أقدامها إلى منبع الحنان

أمي الغالية

إلى مثلي الأعلى في الحياة وصاحب السيرة العطرة فلقد كان له الفضل الأكبر في تعليمي

أبي الحبيب أطال الله عمره

إلى من اعتمد عليهم في كل كبيرة وصغيرة إخوتي سريل، ياسين، إلياس، أنيس، سامي رياض

إلى أختي وتوأم روجي "مريم"

إلى جدي وجدتي الغاليان على قلبي أطال الله عمرهما

إلى أحلى هدية في حياتي خالتي العزيزة "وهيبة" حفظها الله من كل شر

إلى زميلاتي العزيزات: كافيا، كاتية، ايميليا، صبرينة

أتقدم بأسمى عبارات الشكر والتقدير للأستاذ الكريم

موساسب زهير

الشكر موصول إلى كل من دعمني وشجعني لإتمام هذا البحث

ليديّة

الإهداء

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة .. ونصح الأمة .. إلى نبي الرحمة ونور العالمين

سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

يا من علمتني العطاء دون انتظار مقابل، إلى ملاكي في الحياة .. إلى معنى الحب والحنان إلى بسمة

الحياة وسر الوجود

إلى من كان دعائها سر نجاحي إلى أغني الحبايب وحنانها بلسم جراحي

أمي الحبيبة

إلى ذلك الصرح العظيم الذي علمني الخلق الكريم صاحب الفضل العظيم .. إلى من أحمل

اسمه بكل افتخار

أبي العزيز

إليك الذي علمتني أن تشجيع المعلم لتلميذه دافع قوي له على التقدم

أستاذي الكريم موساسب زهير

إلى إخوتي الأعمام كل باسمه وزوجة أخي، وخاصة أولاد إخوتي كل من: مازيغ، إبراهيم، كنزة

إلى أخواتي العزيزات: مبروكة، كاهنة، لامية

إلى زميلتي: ليديّة

إلى كل من دعمني وشجعني في حياتي وأعطاني دفعة نحو الأمام

أولاً: باللغة العربية

ج.ر.ج. ج : الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية.

ص: الصفحة.

ص ص: من الصفحة إلى الصفحة.

د د ن: دون دار النشر.

د س ن: دون سنة النشر.

ط: الطبعة.

ج: الجزء.

ق ت ج: القانون التجاري الجزائري.

ق م ج: القانون المدني الجزائري.

ثانياً: باللغة الفرنسية

-J.O.R.F : Journal officiel de république française.

-N° : Numéro.

-op.cit : ouvrage précédemment cité.

-P : page.

-p.p : de la page.... à la page.

مقدمة

مقدمة

يسعى الإنسان وراء تحقيق رغباته الضرورية لضمان عيشه، والبحث عن مختلف السلع والخدمات لتلبيتها، من خلال إتباع سبل وطرق وأساليب متعددة لتحقيق ذلك، ومن بينها التجارة كطريقة يمكن للفرد من خلالها تسهيل الحصول على كل حاجياته بتبادل السلع مع الآخرين من خلال عملية التصدير والاستيراد، والتي تكون بين أشخاص يطلق عليهم مصطلح التجار.

والتجارة بحد ذاتها قد مرت عبر مراحل مختلفة ومتطورة، بحيث شهدت العديد من الفوضى والمشاكل في اقتناء السلع والخدمات والحصول عليها، وذلك بسبب انعدام النظام الموحد الذي يسير هذه العملية، والوسائل المتطورة لترويج وتبادل مختلف السلع مع التجار الآخرين، لكون التجارة محصورة في مكان محدد فقط.

ومع مرور الوقت ازدادت حاجيات وطلبات الإنسان، وكثرت الحاجة لسد رغبات جديدة مما دفع بالتجار للبحث عن وسائل أخرى أكثر تطوراً للتبادل والتعاون فيما بينهم، وتقوية الروابط وهو ما يسمى بالعلاقات التجارية.

وتعتبر العلاقات التجارية في الوقت الحالي من بين أهم الدعائم والركائز الأساسية والضرورية للاستقرار الاقتصادي، والعمل على تحقيق الأرباح، والعلاقة التجارية تعمل على التعاون، وتبادل الآراء سواء بين شخصين أو بين متعاقدين لتحقيق الهدف المقصود.

كما تلعب العلاقة التجارية الدور الهام والأساسي سواء على المستوى الوطني أو الدولي من خلال تسهيل عملية اقتناء السلع والخدمات، والعمل على ترويجها داخل أو خارج الدولة لتحقيق التكامل الدولي وإنعاش التجارة، وتعتبر العالم منظومة دولية موحدة من خلال مساهمتها في رفع معدلات النمو والتطوير الاقتصادي لتحقيق المزيد من الأرباح.¹

1- فيصل لوصيف، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص: الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2013-2014، ص.1.

ولهذا وجب العمل والسهر على حماية العلاقة التجارية وتحقيق مرادها من خلال العمل المنظم، واحترام البنود والشروط الواردة في العقد، لكن في غالب الأحيان قد يحدث أن تطرأ العديد من الأسباب التي تؤدي إلى زوال تلك العلاقة التجارية، وعدم إمكانية الاستمرار فيها كعجز أحد المتعاقدين عن دفع ديونه أو لأسباب اقتصادية أو غيرها، مما يؤدي بهذا الطرف إلى التعسف في استعمال هذا الحق، وإلحاق أضرار بالعلاقة التجارية والطرف الآخر نتيجة قيامه بالقطع التعسفي لهذه العلاقة من دون سابق إنذار أو إشعار خطي، وكذا عدم مراعاة المدة المحددة، وكل هذه الأسباب تترتب عنها مجموعة من الآثار القانونية.

لذلك فإن القطع التعسفي للعلاقات التجارية يعتبر تصرفاً خاطئاً ومضراً للطرف الآخر ويتحمل صاحبه مسؤولية تقع على عاتقه وتلزمه بإصلاح الضرر الذي تسبب فيه، وتتماشى أهمية الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية مع الاهتمام المتزايد بالعلاقات القائمة بين التجار وضرورة الحفاظ على ضمان استمرارها، وهي من بين أهم الموضوعات كونها المركز الفعال لضمان الاستقرار الاقتصادي، ومن ناحية أخرى فهي صعبة لأن هذه العلاقة تكون مسحوبة بإجراءات في حالة التعسف في استعمالها، وتكون مرتبطة بأحكام وقواعد مضبوطة.

وتهدف هذه الدراسة إلى التعرف على العلاقات التجارية والآثار الناتجة عن الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية، والعقوبة المقررة لهذا الإنهاء المفاجئ، ومن خلال ذلك يتعين طرح الإشكالية التالية: فيما يتمثل النظام القانوني للإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية؟

من أجل دراسة هذه الإشكالية والإجابة عنها تم الاعتماد على المنهج التحليلي على اعتباره أنه الأنسب لمثل هذه الدراسات، مع تقسيم الموضوع إلى فصلين:

- الفصل الأول: تحت عنوان العلاقات التجارية: يتضمن مفهوم العلاقات التجارية (المبحث الأول) وأثر الإنهاء المفاجئ وأسس إصلاحها (المبحث الثاني).

- الفصل الثاني: الذي جاء تحت عنوان صور الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية، يتناول أسباب الإنهاء المفاجئ لبعض العلاقات التجارية (المبحث الأول) وآثار الإنهاء المفاجئ لهذه الصور من العلاقات التجارية (المبحث الثاني).

الفصل الأول

العلاقات التجارية

الفصل الأول

العلاقات التجارية

تلعب العلاقات التجارية أهمية بالغة ومؤثرة في اقتصاديات كافة الدول، وذلك بالنظر إلى تأثيرها الأساسي والرئيسي على كل نواحي الحياة داخليا أو خارجيا، من خلال دورها البارز على كافة الأصعدة، بغرض إنعاش وتطوير الاقتصاد، وزيادة التعاون والتضامن والاتحاد بين الدول، وكذلك تحرير التجارة فيما بينها لتحقيق الأرباح المالية، وتدعيم المنافسة. ولضمان كل ذلك يجب على المتعاقدين العمل والسهر على الحفاظ على علاقة مستمرة وقائمة من خلال أداء كل طرف للالتزامات القائمة على عاتقه، وفي حالة قيام أي طرف بخرق أو تعسف في استغلال حقه، وجب عليه تحمل ما ينشأ عن ذلك من توقيع عقوبات صارمة.

وعلى ذلك فإن الوقوف على أهمية استمرار العلاقات التجارية في تنمية وتطوير اقتصاديات الدول المختلفة يتطلب تحديد مفهوم العلاقات التجارية (المبحث الأول)، قبل استعراض آثار الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية وأسس إصلاحها (المبحث الثاني).

المبحث الأول

مفهوم العلاقات التجارية

تعد العلاقات التجارية الوسيلة الأساسية والرئيسية لتبادل مختلف السلع والخدمات على المستوى الدولي والداخلي من خلال مختلف الأعمال التجارية القائمة بين المهنيين بغرض تنمية اقتصادهم، وتحقيق الأرباح، عن طريق تبادل مختلف المنافع فيما بينهم. ومن أجل تحديد مفهوم العلاقات التجارية يتعين استعراض تعريفها (المطلب الأول) وتحديد المقصود بالقطع التعسفي للعلاقات التجارية (المطلب الثاني).

المطلب الأول

تعريف العلاقات التجارية

يعتبر من بين العلاقات التجارية تبادل السلع أو الخدمات التجارية بين التجار سواء على المستوى الداخلي أو الدولي من خلال العقود المبرمة فيما بينهم، وحسب الشروط المتفق عليها في العقد، والتي تظل سارية بينهم كمهنيين أثناء قيام واستمرار الرابطة العقدية، بغرض ترويج

سلعها والعمل على التعاون والتبادل بغرض تحقيق الأرباح وتطوير الاقتصاد وإنعاشه،² كما تدخل في عداد العلاقات التجارية جميع العلاقات التي تربط الشركة بالمتعاملين معها (الموردين، والموزعين، والمنتجين، والعملاء، إلخ).

وبالتالي يستوجب التعريف بالعلاقات التجارية تحديد المقصود منها (الفرع الأول)، وبالنظر لتعدد الأشكال التي تتخذها يتعين الوقوف على أنواعها (الفرع الثاني).

الفرع الأول

المقصود بالعلاقة التجارية

يستفاد من الممارسات الناتجة عن عقود التجارة القائمة بين المهنيين حال مزاولة نشاطاتهم أن العلاقات التجارية التي يمكن أن تكون مثارا للنزاع فيما بينهم، يمكن أن تكون علاقات قائمة نشأت في وقت سابق أو علاقات حديثة النشأة.

أولاً: العلاقة التجارية القائمة

تعتبر العلاقة التجارية القائمة عبارة عن كل أنواع العلاقات التي تدور بين المهنيين في العلاقات التجارية، وحسب المادة 442/ الفقرة الأولى من القانون التجاري الفرنسي يدخل في عداد العلاقة التجارية القائمة "الرابطة القائمة على ممارسة أنشطة الإنتاج والتوزيع والخدمات"³، بتوريد منتج أو تقديم خدمة ناشئة عن علاقة تجارية صناعية أو خدمات فكرية وكل علاقة متعلقة بجميع الأنشطة التي تعمل على التبادل والترويج.⁴ بحيث تكون هذه العلاقة التجارية ذات طابع مستدام

²-ABARKAN Najat, *L'indemnisation de la rupture brutale de relations commerciales établies* Mémoire Master II, Droit privé économique, Université Montpellier, 2014-2015, p.15.

³- Art. L.442-2 C.Com. français, modifié par Ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées, JORF n°0097 du 25 avril 2019.

« ...II. - Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, en l'absence d'un préavis écrit qui tienne compte notamment de la durée de la relation commerciale, en référence aux usages du commerce ou aux accords interprofessionnels ».

⁴ - ABARKAN Najat, op-cit, p.15.

ومستقر بالنظر إلى تدفق الأعمال مع الشريك المتعاقد معه.⁵ وهو ما يؤدي إلى استثناء العلاقات التجارية التي تدور بين المحترفين والمستهلكين، وكل الأنشطة الفاقدة لعنصر التجارية.

ثانياً: العلاقات التجارية الناشئة

إن العلاقات التجارية الناشئة عبارة عن مصطلح يستخدم لتحديد الشركات والعلاقات الحديثة النشأة، ويتم تأسيسها من طرف أطراف العلاقات التجارية بهدف تطوير منتج أو خدمة متداولة في السوق، وهي علاقات قانونية حديثة العهد جاءت بغرض النمو والتطوير والعمل على تحقيق الربح، يمكن وصفها بأنها غير مستقرة، وفاقدة لشرط من شروط العلاقة القائمة.

وحسب محكمة النقض الفرنسية فإن عدم استقرار العلاقة التجارية المانع من صيرورتها قائمة يميز ما يمكن نقضه بحرية وفقاً لتقدير صاحب الشيء، وعندما يستند استخدامه إلى اتفاق أو تسامح يجعله قابل للإلغاء بمجرد الطلب الأول.

الفرع الثاني

أنواع العلاقات التجارية

بالنظر إلى الأهمية البالغة التي تلعبها العلاقات التجارية، ومركزها الرئيسي والجوهري في تطوير الحركة الاقتصادية على المستويين الداخلي والدولي، تنقسم العلاقة التجارية إلى قسمين:

أولاً: العلاقات التجارية الوطنية

يطلق على هذا النوع من العلاقة على العلاقات التجارية والقانونية التي تدور وتتم داخل دولة واحدة، وتكون لفئة معينة، والذين يكتسبون صفة التاجر حسب شكلها أو مضمونها، وهؤلاء التجار إما أن تكون أشخاص طبيعية أو معنوية، تتعامل داخل دولة واحدة وتنشأ فيما بينها، وتكون مبنية على الأثر القانوني للغرض الذي أنشأ ووجد من أجله، والعمل على إنتاجه محلياً.⁶

⁵ -KAMI Haeri, JAVAUX Benoît et ADLER HelenJ., « La réforme de la rupture brutale des relations commerciales établies : un encadrement dans la continuité », Revue de la concurrence, 23 juillet 2019, Disponible sur : www.actualitésdudroit.fr (20 juin 2020).

⁶-أنواع العلاقات التجارية، تم الاطلاع عليه في 27 جوان 2020 على الساعة 13:00 www.m.marefa.org

فهذا النوع من العلاقة لا يرتقي إلى المستوى الدولي بل يكون داخل دولة واحدة أي نشاط تجاري وطني محض، وتعمل الدولة بنفسها على تقديم السلع والخدمات لمستهلكيها، وتسهر على حسن المعاملة وتحقيق الربح.

ثانياً: العلاقات التجارية الدولية

يعتبر النمط الثاني من العلاقات التجارية، وهو بعكس النمط الأول الذي يكون مقيد بالوطنية فقط، يكون الأكثر تطوراً بالنظر إلى الانفتاح العالمي الذي يلعبه للبحث عن أسواق تجارية عالمية غير التي انطلق فيها مشروعه، أي أنه يقوم بالبحث عن أسواق تجارية أخرى لمقاومة الانغلاق الاقتصادي بترويج سلعه إلى دول مختلفة، والعمل على سياسة تشجيع التكامل والاتحاد بين الدول لإنعاش الحركة التجارية الدولية، وتشجيع التنمية الوطنية لضمان المنافسة التجارية العالمية، وكل هذا بغرض تحقيق الربح، والحصول على مكانة في الأسواق.

كما تأخذ العلاقات التجارية الدولية معنى جميع تدفقات الواردات والصادرات من السلع والخدمات بين مختلف الاقتصاديات الوطنية، وكذلك من قبل جميع المؤسسات ذات الصلة بهذه التدفقات، والتي تسمح بضبطها وتنظيمها.⁷

إن العلاقة التجارية الدولية تلعب دور هام وأساسي في البحث والسعي في إيجاد الجودة العالية للمستهلكين.⁸

المطلب الثاني

القطع التعسفي للعلاقات التجارية

غالباً ما يحدث أثناء مزاولة النشاط الاقتصادي مشاكل تواجه إحدى الطرفين المتعاقدين من خلال قيام الطرف الأول بعمل تعسفي بشأنه أن يحدث ضرر للطرف الثاني، وذلك بعدم تقيده بشروط وبنود العقد المتفق والمنصوص عليها⁹، وعلى ذلك يتعين تحديد مفهوم القطع التعسفي (الفرع الأول)، واستعراض أشكال القطع التعسفي للعلاقات التجارية (الفرع الثاني).

⁷- BESSOZZI Kevin, SARFATI Olivier, « Les relations commerciales internationales obéissent-elles aux lois dumarché », Dissertation 15, p.1, in *Economie, Sociologie, Histoire du monde contemporain en 50 fiches et dissertations*, Paris, Dunod, 2018.

⁸-أنواع العلاقات التجارية، مرجع سابق.

⁹-يحي أمين، القطع التعسفي للعلاقات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة وهران، 2013، ص.29.

الفرع الأول

مفهوم القطع التعسفي للعلاقات التجارية

لم يعطي المشرع الجزائري تعريفا للقطع التعسفي للعلاقات التجارية، إلا أنه نص بموجب المادة 11 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة على أنه "يحظر على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعيتها التبعية... قطع العلاقة التجارية لمجرد رفض المتعامل الخضوع لشروط تجارية غير مبررة".¹⁰

ويقصد بالقطع التعسفي إنهاء العلاقة التعاقدية من خلال مراعاة استثناء عدم التنفيذ ويكون في حالة عدم وجود تجديد لعقد أو عدم مراعاة كل الأشكال المطلوبة أو إنهاء قبل الأجل المحدد في العقد.

ويوجد اختلاف بين الإنهاء المفاجئ والقطع التعسفي باعتبار هذا الأخير يكون نتيجة التعسف في استعمال الحق، وقيامه بإلحاق الضرر المقترن بسوء النية، يكون بإلحاق الضرر وحرمان العون الاقتصادي من ممارسة نشاطه وأداء منافذه، وهذا يؤدي إلى مخالفة بعض الالتزامات، ويؤدي إلى القطع أو التوقف على ممارسة نشاطه كالشراء.

الفرع الثاني

أشكال القطع التعسفي للعلاقات التجارية

يأخذ القطع التعسفي أشكال مختلفة ومتنوعة، وبمجرد تحققها نكون أمام قطع تعسفي وهو إما أن يكون كلياً أو جزئياً، مباشراً أو غير مباشراً أو يكون عن طريق المزايدة عن بعد.

أولاً: القطع الكلي أو الجزئي للعلاقات التجارية

قد يكون قطع العلاقات التجارية قطعاً كلياً أو جزئياً يتسبب في التوقف عن النشاط يؤدي إلى انخفاض رقم أعمال كان من المعتاد تحقيقه قبل حدوث في غير الظروف الاقتصادية الخارجة عن السيطرة.¹¹ وكذلك نجد هذا الانقطاع في حالة عدم القدرة على اقتناء تشكيلة كاملة من المنتجات لوجود أسباب خاصة ومتعددة تحول دون قدرة العون الاقتصادي على شراء ما تعود عليه في وقت سابق للظروف المختلفة التي كانت حائلاً دون ذلك.

¹⁰-أمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 يونيو 2003، يتعلق بالمنافسة، ج.ج.ج. عدد 43، بتاريخ 20 جويلية 2003.

¹¹-KAMI Haeri, JAVAUX Benoît et ADLER Helen J., « La réforme de la rupture brutale des relations commerciales établies : un encadrement dans la continuité », précité.

كما قد يكون القطع نتيجة لانخفاض الطلب على السلع أو الخدمات دون وجود أي مبرر اقتصادي معين.

كل هذه الأسباب قد تؤدي سواء إلى قطع كلي أو جزئي للعلاقات التجارية مع وجود مبرر اقتصادي أو دون وجود أي مبرر اقتصادي لذلك.¹²

ثانياً: القطع المباشر والغير المباشر

يكون القطع المباشر قطعاً عادياً كرفض الاستمرار في منح القروض أو إنهاء الاعتماد المتفق عليه

قبل انقضاء المدة المحددة في العقد، أو في حالة ما إذا تم الاتفاق على تعديل بعض أو كل الشروط الأساسية للبيع.

أما الانقطاع غير مباشر للعلاقات التجارية يكون في حالة عدم منح بعض المعلومات وإخفاءها بصورة غير مباشرة، وعدم منح أو تقديم الإعلام بأسعار السلع والخدمات، وشروط البيع أو تنفيذ بعض الطلبات ضمن شروط غير موافقة أو متناسبة مع العادات التجارية.¹³

ثالثاً: القطع عن طريق المزايدة عن بعد

لقد أدى التطور الاقتصادي والتكنولوجي الحديث إلى عدة تطورات عبر العالم أدت إلى ظهور شكل آخر من أشكال القطع التعسفي للعلاقات التجارية هو القطع عن طريق المزايدة عن بعد، والذي بدوره يكون عن طريق الاختيار المتحيز للمشاركين، وكذلك لعدم تقديم كل المعلومات الكافية والضرورية في حالة خفض الأسعار.

وفي هذا النوع من القطع التعسفي للعلاقات التجارية الثابتة عن طريق المنافسة من خلال المزاد العلني عن بعد فالمدة الدنيا للإشعار الأولى تكون 06 أشهر على الأقل، ولا تقل عن سنة واحدة في حالات أخرى.¹⁴

¹²- يحي أمين، مرجع سابق، ص.29.

¹³- BRUSCHI Marc et al, *Lamy droit économique, concurrence, distribution, consommation*, Paris, 2002, p.539.

¹⁴- يحي أمين، مرجع سابق، ص.35.

الفرع الثالث

شروط القطع التعسفي للعلاقات التجارية

إن القطع التعسفي للعلاقات التجارية لا تتم إلا إذا كانت الشروط الضرورية والتي تعد إلزامية وكلما تحققت كل هذه الشروط مجتمعة نكون أمام قطع تعسفي، وتتمثل في وجود علاقة تجارية ثابتة والتعسف في القطع.

أولاً: وجود علاقة تجارية

يقصد بالعلاقة التجارية كل العلاقات والأعمال التي تجمع بين التجار والمهنيين مع مراعاة استهداف كل العقود التجارية القائمة فيما بينهما أهمها: التوزيع الحصري والانتقائي، المقابلة من الباطن، مهارات الاتصال، الترخيص في الحقوق الفكرية... إلخ¹⁵.

فهي تلك العلاقة التي تشمل وتعمل على القيام على تقديم الخدمات والمنتجات، ويكون هذه النوع من العلاقة التجارية علاقة تعاقدية محددة أو غير محددة المدة، ويمكن أن تكون علاقة قبل أو بعد التعاقد¹⁶.

فيجب أن يكون الطرفان على علاقة تجارية، ولا يجب أن تكون هذه العلاقة بواسطة عقد مكتوب بمجرد إثباتها بوسائل متعددة، كالفواتير والمراسلات...، فيكفي تأسيس هذه العلاقة وإقامتها فعليا بين التجار¹⁷.

ثانياً: علاقة تجارية ثابتة

تكون العلاقة التجارية ثابتة إذا كانت ذات علاقة ثابتة ومستمرة لأن مدة العلاقة تلعب دور هام وأساسي باعتبارها أول معيار لتحديد العلاقة التجارية الثابتة، فهي معيار كمي بالنظر إلى رقم الأعمال المتحصل عليه. وكذلك يجب أن تكون هذه العلاقة قائمة على أساس التعاون والتكاتف في

¹⁵ -MAZEAUD Denis, « Durées et ruptures », R.D.C, n°2 /2004, p.153.

¹⁶ -يحي أمين، مرجع سابق، ص.40.

¹⁷ -BUISSON Paul et DELANNAY Pierre, « La rupture brutale des relations commerciales établies », JCP E, n° 30, 23 juillet 2015, p.38.

تلك العلاقة التجارية بأن تكون الاستثمارات المحققة منظمة ومدفوعة بانتظام ومستمرة بالنظر إلى العلاقات التي لا ينبغي تشويهها.¹⁸

ولا يمكن اعتبار العلاقة المتخصصة والغير خاضعة للرقابة بأنها ثابتة إلا إذا كان إبرام كل عقد محدد المدة، ومسبق بشكل منظم بدعوة لتقديم العطاءات والمنافسة.

ويجب أن يكون الفاصل أو سبب القطع مضرا ومرهقا للطرف الثاني حتى يتم الاعتداد به من قبل المحاكم كخطأ صادر من الطرف الأول، ويجوز اتخاذ هذا القطع مفاجئا في حالة إنهاء العقد من جانب واحد، ولو في حالة غياب العقد المكتوب، كما لا يجوز اعتبار الإنهاء المجدد بانتظام تعسفيا ناتجا عن تقصير؛ لأنه يجوز تبريره، أي أنه تكون العلاقة التجارية ثابتة وملزمة ومرتبطة بتوجيهه إ إشعار مكتوب بالنظر إلى أقدمية العلاقة مع مراعاة العادات والاتفاقيات المبرمة بين المهنيين.¹⁹

ثالثا: التعسف في القطع

يكون القطع تعسفي في حالة عدم توجيه إخطار مكتوب في الآجال المحددة، وبالرجوع إلى المادة 119 القانون المدني الجزائري نجد أن المشرع نص على أنه "إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزاماته جاز للمتعاقد الآخر بعد إعداره بتنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إذا اقتضي الحال بذلك".²⁰

وتقع المسؤولية في حالة غياب إشعار كاف أو مكتوب، ويقصد بالإشعار الكافي حالة السماح بالتدخل عند الحاجة للقيام بمختلف النشاطات والبحث عن منافذ وأعاون اقتصادية أخرى، وفي حالة غياب هذا الإشعار الكاف والإنهاء دون سابق إنذار أو وجود إشعار قصير يعتبر قطعاً تعسفياً.²¹

¹⁸-يجي أمين، مرجع سابق، ص.40.

¹⁹-BUISSON Paul et DELANNAY pierre, op.cit., p.38

²⁰-أمر رقم 75-58 مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني، ج. ر. ج، ج عدد 78 مؤرخ في 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.

²¹-يجي أمين، مرجع سابق، ص-41.

كما قد يحدث تعسف بالرغم من احترام كل الآجال التعاقدية للإخطار، وهنا السلطة التقديرية تعود للقاضي من أجل مراقبة أجل الإخطار في مسائل البند الجزائي، مع أخذ مدة العلاقة التجارية السابقة بعين الاعتبار²²، وكذا الاتفاقيات المبرمة بين المهنيين، والأجل يسري من اليوم الذي يتضح فيه عدم رغبة الطرف الآخر في مواصلة العلاقة التجارية. أما في حالة غياب هذه الاتفاقية تعود الصلاحية في القانون الفرنسي لوزير الاقتصاد الذي يقرر الأجل الأدنى للإشعار لكل صنف من المنتوج مع مراعاة العادات التجارية²³.

وحسب نص المادة 11 من أمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة "يعتبر القطع تعسفيا في حالة رفض العون الاقتصادي الخضوع لشروط التجارة في الحالات الغير المبررة، أما في حالة ما إذا كان مبرر لا نكون أمام القطع التعسفي"²⁴.

وكقاعدة عامة نكون أمام القطع التعسفي في حالة ثبوت سوء نية صاحب القطع في القيام بهذا التعسف اتجاه الطرف الثاني، والقاضي هو من يستنتج القطع بعد النظر واستنباط الظروف والأسباب المحيطة بالقطع أو الفسخ²⁵.

المبحث الثاني

أثار الإنهاء المفاجئ وأسس إصلاحها

يعد الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية تصرفا تعسفيا في مواجهة المتعاقد الآخر، والذي قد يلحق به عدة أضرار، لذلك سعى المشرع لتحديد الأثر القانوني المناسب بتحديد الجزاء الذي يتم توقيعه على صاحب التصرف عن الأضرار التي ألحقها بشريكه، وتحمل كافة المسؤوليات الناتجة عنه (المطلب الأول). كما نجد كذلك أن المشرع عمل على ضمان استمرار العلاقة والسعي على إيجاد مختلف الإصلاحات لتفادي الوقوع في الأخطاء وتجنب إلحاق الأضرار بالغير (المطلب الثاني).

²²- المرجع نفسه، ص.65.

²³-MARECHAL Camille, «Les grandes étapes de l'évolution du droit de la concurrence» , in *Jurisclasseur Concurrence-consommation*, Vol.1, Fascicule 25, Paris, LexisNexis, 2009, p.09.

²⁴-أمر رقم 03-03، يتعلق بالمنافسة، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

²⁵-يحي أمين، مرجع سابق، ص.41.

المطلب الأول

الأثر الناتج عن الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية

الأصل أنه على كلا طرفي العقد الالتزام بالبند الواردة فيه، واحترام الشروط المنصوص عليها وأداء كل طرف الالتزامات الملقاة على عاتقه، لكن في غالب الأحيان يقوم أحد الأطراف بمخالفة شروطها أو التعسف في استعمالها، ونجد أنه في حالة تحقق هذه الأسباب تقع المسؤولية على الطرف المتسبب في الضرر، وتلزمه بتعويضات مختلفة عن الأضرار التي تسبب فيها بصفة مفاجئة وتعسفية للطرف المتعاقد معه دون أي سابق إنذار (الفرع الأول)، غير أن هذه القاعدة ترد عليها بعض الاستثناءات القانونية (الفرع الثاني).

الفرع الأول

جزاء الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية

يتحمل كل من يتسبب في ضرر يصيب الغير أثناء مزاولة نشاطه في العلاقات التجارية كالإنتاج والتوزيع أو الخدمات، أو قام بأي شكل من الأشكال بعمل تعسفي بطريقة مفاجئة، ودون إشعار مكتوب، وألحق ضرر بالغير، فإنه يقع عليه جزاء يتناسب مع العمل الضار الذي صدر عنه. وفي حالة قيام أحد الطرفين بإنهاء مبكر وأحل متعاقد جديد، يجوز للقاضي في هذه الحالة الأمر باستئناف أو العمل على صيانة العلاقة القسرية، وهذا حسب نص المادة 442 الفقرة السادسة من القانون التجاري الفرنسي مقابل حصول الضحية على تعويضات ممن خلف المتعاقد الأصلي كتعويض عن الضرر الذي لحق به.²⁶

أولاً: المسؤولية التقصيرية ودفعة الضرر

فرض القانون التجاري الفرنسي على كل التجار والمهنيين الذين قاموا بإنهاء العلاقة التجارية القائمة بصفة وحشية وتعسفية من شأنها إلحاق الضرر بالشريك مسؤولية تقع على عاتقه التزاماً حقيقياً بالولاء نتيجة انفصالهم عن شريكهم.²⁷

²⁶-SAMBUIIS Maïthé, « Notion de relations commerciales établies et succession de partenaires commerciaux », La Gazette juridique, n° 05, janvier 2016, Portail universitaire du droit, Université virtuelle francophone, Jean Moulin, Lyon 3, Disponible sur : www.univ-droit.fr

²⁷-Ibid.

وحسب نص المادة 1240 من القانون المدني الفرنسي فإن الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية القائمة يكون متبوعا بمسؤولية تقع على مرتكبه، لذلك أوجب التعويض عن الضرر الناتج عن الطبيعة التعسفية، وتحمل مسؤولية تقصيرية تقع على عاتقه بسبب ذلك. وكذلك حسب نص المادة السالفة الذكر نجد أن محكمة الاستئناف تحكم وتلزم في حالة عدم وجود أي ضرر منفصل أنه لا ينبغي الحل الفجائي والتعسفي، وفي حالة تحقق هذا الأخير استوجب التعويض عن الأضرار الناتجة عنه.

أما فيما يخص القانون التجاري الفرنسي فهو يرى أن الحل الأساسي يكون في وجود التخصص في الاختصاصات القضائية للمنافسة، تكون محجوزة لثمانية (8) ولايات، وأن المحكمة الاستئنافية الوحيدة هي محكمة باريس التي تعود إليها السلطة التقديرية في تقدير المسؤولية التقصيرية للإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية، وفي هذه الحالة يجوز للمتضرر رفع دعوى قضائية للمطالبة بالتعويض على أساس القانون العادي.

بالإضافة إلى المسؤولية التقصيرية، يجوز لوزير الاقتصاد أو النائب العام أن يقوم بطلب إصدار غرامة مدنية حسب المادة الجديدة 442 فقرة الرابعة وهذه الأخيرة تكون في حالات نادرة فقط، ونجد أنه حسب المادة 442 / الفقرة السادسة من القانون التجاري الفرنسي تكون المحكمة ملزمة بطلب نشر أو عرض القرار بالطرق التي تحددها بغرض الحفاظ على السمعة والوصول إلى حل ودي يرضي الطرفين.²⁸

ثانيا: الحق في الإنهاء دون سابق إنذار

إن الأصل في إنهاء العلاقات التجارية دون سابق إنذار ودون إشعار مكتوب مسبقا يعتبر قطع تعسفي اتجاه الطرف الآخر المتعامل معه بالنظر إلى الأضرار التي قد يلحقها به بطريقة فجائية وغير متوقعة سابقا.

لكن يمكن في بعض الحالات الإنهاء دون سابق إنذار أو إشعار مسبق، ويكون ذلك في حالة عدم قيام الطرف الآخر المتعاقد معه للالتزامات الملقاة على عاتقه، والمتفق عليها في العقد، أو في حالة وجود قوة قاهرة خارجة عن إرادة الطرفين، ولم تكن متوقعة ولا يجوز للطرفين مقاومتها.

²⁸- BUISSON Paul, DELANNAY Pierre, op.cit., p.39

إذن لا يجوز التبرئة إلا في هاتين الحالتين، أما في حالة مخالفتها بقيام الطرف الآخر بإنهاءها دون إشعار مسبق، وكذلك دون رأي القاضي يكون عرضة لعقوبات لاحقة، لأن القاضي يرى هذا القطع غير مبرر.

لذلك يجب الحذر من إصابة الطرف الآخر بخرق خطير بشكل خاص وتفادي الوقوع في مثل هذه الأخطاء وكذلك بالنسبة للقوة القاهرة التي لا يمكن التذرع بها إلا في الحالات القصوى للخطر بشكل خاص.²⁹

الفرع الثاني

الاستثناءات القانونية للإلغاء المفاجئ للعلاقات التجارية

يعرض التعسف في إنهاء العلاقات التجارية صاحبه إلى عقوبات صارمة؛ بيد أن هناك بعض الحالات القانونية التي تعتبر هذا القطع غير تعسفي، وتحول دون تعرضه لعقوبات محددة. وقد أجازت المادة 442 الفقرة الأولى من القانون التجاري الفرنسي إعفاء صاحب الإلغاء المفاجئ من مسؤوليته "في حالة عدم أداء الطرف الآخر لالتزاماته أو في حالة القوة القاهرة".

أولاً: حالة عدم أداء الطرف الآخر التزاماته والقوة القاهرة

يكون العقد الصحيح برضا الطرفين وأداء كل طرف للالتزامات المنصوص عليها في العقد تنص لكن في غالب الأحيان قد يطرأ أن يحدث هناك أن أحد المتعاقدين يقوم بمخالفة أحد الشروط الرئيسية المتفق عليها في العقد كعدم قيامه بالالتزامات الملقاة على عاتقه، والتعاسف في أدائها على خلاف الطرف الآخر الذي يقوم بها على الوجه الصحيح. وهنا يجوز لهذا الأخير إنهاء العلاقة التجارية دون خضوعه لأي مسؤولية تقع على عاتقه.³⁰

والقوة القاهرة هي أيضا سبب إنهاء علاقة تجارية أقيمت دون سابق إنذار، قد يكون نتيجة لأي ظرف طارئ خارج عن إرادة الطرفين وبصفة غير متوقعة تؤدي إلى استحالة الاستمرار في تلك العلاقة بالرغم من محاولة معالجة الطرف الطارئ إلا وأنه لا يمكن التغلب عليه.

²⁹-Ibid, p38.

³⁰-SAMBUS Maithé, « Notion de relation commerciales établies et succession de partenaires commerciaux », précité.

لذلك يجب على الطرف المنهي لهذه العلاقة التجارية أن يكون حريصا لقراراته والنتائج الملحقه بهذا الإنهاء من خلال العمل على تقييمه بطريقة سليمة لتفادي التعرض إلى أضرار كبيرة.³¹

ثانيا: حضور مهلة ثمانية عشر أشهر

تنص المادة 442/الفقرة الخامسة من القانون التجاري الفرنسي على أنه " في حالة وجود نزاع بين الطرفين حول فترة الإشعار، لا يمكن تقرير مسؤولية المتسبب في القطع على أساس عدم كفاية المدة بمجرد ثبوت احترام إشعار ثمانية عشر شهرا"³².

يفهم من خلال نص هذه المادة أنه في حالة نشوب نزاع بين الطرفين المتعاقدين على الإشعار نجد أن مسؤولية الشخص المتسبب في هذا القطع، لا يمكن تقريرها بدعوى عدم كفاية المدة؛ لأنه امتثل لإشعار 18 شهرا.

ويكون ذلك بغض النظر عن علاقة العمل التي كانت قائمة سابقا بينهما لأن فترة الإشعار نجدها محددة قانونا الآن بمدة ثمانية عشر شهرا، وتعتبر المدة القصوى على أساسها يقوم التقاضي لتقدير التعويض الذي سيتم منحه للضحية.

المطلب الثاني

ضمان استمرار العلاقات التجارية

من أجل الحد من الإنهاء التعسفي للعلاقات التجارية، وضمان استمرارها صدر عن المشرع الفرنسي الأمر رقم 359-2019 في 24 أبريل 2019 المتعلق ببعض القواعد والتعليمات المتعلقة بالشفافية التقييمية للمنافسة و الممارسات المحظورة³³، لإدخال بعض التعديلات عليها من خلال وجود بعض التعليمات التي يجب مراعاتها وإتباعها لضمان سلامة العلاقات التجارية، ومن بينها العمل على الحفاظ على العناصر الجوهرية للإنهاء التعسفي، ووجوب علاقة تجارية قائمة

³¹-JULIEN Cordahi, *la rupture brutale d'une relation commerciale établie*, mémoire de stage, francophone de droit, Université Libanaise, 2008-2009, p33.

³² - Art.L.442 -1 al.5 C.Com. Français, Modifié par Ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées, JORF n°0097 du 25 avril 2019. « En cas de litige entre les parties sur la durée du préavis, la responsabilité de l'auteur de la rupture ne peut être engagée du chef d'une durée insuffisante dès lors qu'il a respecté un préavis de dix-huit mois ».

³³-Ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées, précitée.

ومستمرة، ولهذا تجنب الإنهاء دون إشعار مكتوب للطرف الثاني، لتفادي الوقوع في أضرار وأخطاء جسيمة، ولتفادي تكرار العقوبات الناتجة عنها.

وعلى ذلك يتعين إبراز المساهمات الرئيسية للإصلاح (الفرع الأول)، وعناصر عدم التعيين في المستقبل (الفرع الثاني) ودور القاضي في تفادي تراكم المسؤولية عن الإنهاء المفاجئ (الفرع الثالث)

الفرع الأول

المساهمات الرئيسية للإصلاح

باعتبار العلاقات التجارية من بين أحد العناصر الرئيسية للنمو الاقتصادي، وهي تشكل المركز الأساسي والجوهرية، فإن كل خلل أو تعسف في استغلال هذه العلاقة يشكل مشكلا وتراجعا في العلاقات التجارية، لذلك يجب البحث عن وسائل وطرق يفترض الإسهام في إصلاح هذه العلاقات وتفادي كل الأضرار التي قد تنتج عنها.

أولا: الإشراف على فترة الإشعار

هو ذلك التقييم الذي تضعه المحاكم من اجل تحديد فترة الإشعار الكافية والضرورية لسير العلاقات التجارية، حيث نجد على سبيل المثال أن السلطات العامة في فرنسا لم تضع في سنة 1996 أي تقييم للإشعار باستثناء فترة العلاقة التي كانت تحسب قائمة من خلال الاتفاق والاستخدامات التي كانت بين المهنيين، وقد اعتبرت السوابق القضائية خلال السنوات الأخيرة أن فترة الإشعار تمثل ربحا كبيرا وتساهم في التطور السريع خلال مدة قصيرة، لكن هذه الأخيرة تحذر من الوقوع في الأخطاء التي تسبب الافتقار الاقتصادي، ولا يمكن مقاضاة ومحاكمة الطرف الذي رعى فترة الإشعار المقدرة بثمانية عشر شهرا مرتين مهما كانت نوعية وظروف تلك العلاقة.³⁴

وقد نصت المادة ل.442-1 من القانون التجاري الفرنسي في فقرتها السادسة وضعت استثناء يفيد الطرف الذي قام بدون أي سابق إنذار في حالة قيام الطرف الآخر بالإخلاء بالتزاماته أو عدم أدائها في حالة وجود سبب خارج عن إرادتهما كالقوة القاهرة³⁵، لذلك يجب توخي الحذر لتجنب الوقوع في مثل هذه الأخطاء، والعمل على إيجاد مبرر فوري في بنود العقد.

³⁴ -KAMI Haeri, JAVAUX Benoît et ADLER Helen J., « La réforme de la rupture brutale des relations commerciales établies : un encadrement dans la continuité », op-cit., p.2.

³⁵ -Art.L.442 -1 al.6 C.Com. Français, Modifié par Ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019, précitée.

ثانياً: تكريس تعدد معايير تقدير الطابع الوحشي

تنص المادة 1-442 في فقرتها الرابعة من القانون التجاري الفرنسي على وجوب تحديد إشعار كتابي في حساب فترة العلاقة التجارية. وقد أقرت السوابق القضائية على تقييم العلاقة التجارية بالامتثال إلى عدة معايير من بينها التبعية الاقتصادية، والنظر إلى مختلف استثماراتها، وكذلك المشاكل والصعوبات التي قد يواجهها الشريك في حالة صعوبة إيجاد شريك مناسب له أو الحصول على منتجات بديلة. لذلك من الضروري وجود إشعار مكتوب من الطرفين المتعاقدين في تقرير مدة العلاقة التجارية.³⁶

ثالثاً: تجنب خطر الإنهاء التعسفي

تعاقب المادة 442 فقرة السادسة الإنهاء التعسفي للعلاقات التجارية التي تعمل على الحصول على مزايا غير عادلة وبطريقة غير مشروعة، ونجد أن رئيس الجمهورية يسعى على معاقبة كل من تسبب بالقطع التعسفي للعلاقات التجارية وهذا ما نجده واضح في نص في المادة 442 فقرة الأولى أنه يعمل على معاقبة كل من قام بعمل تعسفي من شأنه المساس بمصلحة العلاقات التجارية وسلامتها، كما يعاقب كل من تحصل على ميزة غير مستحقة أو إدخال خلل في العلاقات التجارية. ويجب فرض عقوبات وتعليمات صارمة على كل من يقوم بعمل تعسفي والعمل على إيجاد وسائل جديدة لتجنب مثل هذه الإخطار.

« Les dispositions du présent II ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure ».

³⁶-KAMI Haeri, JAVAUX Benoît et ADLER Helen J., «La réforme de la rupture brutale des relations commerciales établies: un encadrement dans la continuité», op-cit., p.3

الفرع الثاني

عناصر عدم اليقين في المستقبل

توجد مجموعة من العناصر الرئيسية والأساسية التي يتم أخذها بعين الاعتبار بغرض تحقيق وضمان إصلاح العلاقات التجارية في المستقبل، وفقا للإطار الذي طبق في هذا الانهيار التعسفي، ومختلف الإجراءات المطبقة عليه لضمان أمان وسلامة العلاقات التجارية.³⁷

أولا: مجال تطبيق الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية

نجد نص المادة ل 1-442 فقرة 1 من القانون التجاري الفرنسي حددت النطاق الذي يطبق على الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية وأقرت أنها تطبق على كل منتج أو تاجر صناعي، وكل الأشخاص الذين يحملون الدليل التجاري، وكل شخص له صفة التاجر حسب المادة الأولى من القانون التجاري الجزائري، ويعتبر هذا النوع من مجال التطبيق ناجحا لأنه شمل على كل العناصر والظروف التي قد تكون مهمة للغاية.

لكن حسب هذا التحديد سوف يتم استبعاد بعض المهنيين نظرا لتأطير عقودهم خاصة في فترة الإشعار وفقا لنصوص محددة ومختلفة، كالوكلاء التجاريون، كما عمل على استبعاد بعض المهن الحرة كذلك كالموظفون والمعلمون والأطباء. وتعود الأسباب الرئيسية لهذا الاستبعاد إلى عدم توافق أوضاع تلك المهن مع العلاقات التجارية ووجودها.

وحسب محكمة الاستئناف بباريس فان أي علاقة تجارية قائمة تتجنب الطابع غير اللائق للنشاط، ولا يتم استبعاد المهنيين بمجرد قيامهم بنشاط ما أو خدمات كما هو موجود في نص المادة 442 فقرة الأولى من القانون التجاري الفرنسي الجديد بهذا المفهوم الذي يتم من خلاله استهداف أي شخص يقوم سواء بالإنتاج أو توزيع خدمة معينة.³⁸

ثانيا: طبيعة إجراءات مسؤولية الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية

اعتبرت السوابق القضائية الفرنسية أن مسؤولية الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية القائمة تكون خارجة عن العقد ويجب التمييز والفصل بين النظام الوطني والنظام الدولي ويتم تحديد

³⁷ - Ibid, p4.

³⁸ - KAMI Haeri, JAVAUX Benoît et ADLER Helen J, op-cit, p.5.

الولاية القضائية بالاستناد إلى القواعد المطبقة على المسائل التعاقدية، وبدون إدخال أي تعديل على مناهجها" في قانونها المحلي. حسب السوابق القضائية التي تعتبر الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية يخص فقط المجال التعاقدي في الخصوصيات الدولية لتحديد المحكمة المختصة والقانون التجاري المعمول.³⁹

ثالثاً: التطبيق في وقت الإصلاح

حسب المادة 441 من القانون التجاري الفرنسي سواء كانت العلاقة التعاقدية قد ولدت متأخرة أم لا فإن المبدأ يخضع للعقد الساري المفعول وقت إبرامه التي حددتها المادة 442 فقرة الأولى بالحد الأدنى ببلوغ 18 شهراً وبعد ذلك لا يجوز معاقبة صاحب الإنهاء المفاجئ بسبب الإشعار غير الكافي.⁴⁰

الفرع الثالث

دور القاضي في إنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية

ينصب دور القاضي في الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية على عدم الجمع بين كلا من المسؤوليات المدنية والتقصيرية، كما أوجبت المحاكم على ضرورة المطالبة بالتعويضات على الانهيار التعسفي في العلاقات التجارية، وللقاضي السلطة الواسعة في تحديد هذا النوع من العقوبات المقررة.

أولاً: سلطة القاضي في إنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية

لتحديد سلطة القاضي وواجباته في أي مسؤولية عن الإنهاء المفاجئ، يستفاد من المادة 12 من قانون الإجراءات المدنية الفرنسي في فقرتها الأولى أن "القاضي هو من يبت في النزاع وفقاً لقواعد القانون المطبقة عليه".

³⁹-, Ibid , p.6.

⁴⁰-Ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées, précitée.

كما تنص الفقرة الثانية من نفس المادة على انه "ويجب أن يعطي أو يعيد التكييف الدقيق للوقائع والأفعال موضوع النزاع دون التوقف عند الوصف الذي أضفاه عليها الطرفين"⁴¹ من خلال الفقرتين أعلاه نجد أنه بالرغم من إلزامية بيان الحقائق في الوقائع القانونية التي يعتمد عليها القاضي للفصل في النزاع، إلا أنه غير ملزم بالوصف القانوني للوقائع حسب ما اتفق عليه الطرفين المتنازعين والأسباب القانونية لمطالباتهم، لذلك لا يمكن للقاضي ملاحظة العمل السلبي والسكوت عنه، بل يلزم التدخل من اجل تصحيح العمل السلبي لتطبيق القانون على تلك الوقائع مع مراعاة احترام إطار النقاش القانوني المحدد من قبل الأطراف، وقد قررت الجمعية العامة لقضاة محكمة النقض بأنه رفض الطلب مفتوح أمام قضاة المحاكم، وذلك دون الشروع في إعادة التكييف، وهي تعد سلطة وليست واجبا ويجب الملاحظة أن محكمة النقض الفرنسية صارمة في تحديد واجبات القاضي ويكون دور هذا الأخير هو السعي وراء معرفة الأساس القانوني وكذا الإستراتيجية المعتمد عليها في حالة عدم قيام المدعي بها.⁴²

وقد تم إلغاء استئناف عدم قبول طلبات التعويض من طرف محكمة النقض بالاستناد إلى أنه لا يمكن للطرفين الاستناد إلى الوقائع نفسها للتمسك بطلبات التعويض في نفس الوقت على أساس المسؤولية التعاقدية، وعلى أساس المسؤولية التقصيرية.

ولهذا نجد أن مسؤولية القاضي لها مجال واسع وكذا مفيد في حالة وجود إنهاء مفاجئ للعلاقات التجارية، وهذا ما يستنتج من نص المادة 12 من قانون الإجراءات المدنية الفرنسي.

ثانيا: أثر التقاضي للإلغاء المفاجئ للعلاقات التجارية القائمة

قررت الغرفة التجارية لمحكمة النقض الفرنسية بخصوص مسؤولية وواجبات القاضي في تحديد المسؤولية القائمة والناجمة عن الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية أن المسؤولية التعاقدية والقانونية تثبت فقط للدائن بالالتزام التعاقدية لإخضاع المدين لهذا الالتزام بدون تقديم طلب منفصل، ويوجد تمييز بين رفض تنفيذ هذا العقد أو الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية، ونجد أن

⁴¹Art 12 C.P.C. Français www.legifrance.gouv.fr

« Le juge tranche le litige conformément aux règles de droit qui lui sont applicables. Il doit donner ou restituer leur exacte qualification aux faits et actes litigieux sans s'arrêter à la dénomination que les parties en auraient proposée ».

⁴² - KNETSCH Jonas, « rupture brutale d'une relation commerciale et principe du « non-cumul » : précision utiles sur l'office du juge », Revue des contrats, n°01, Paris, Lextenso 2020, p.16

اجتهادات الغرفة التجارية تستوجب التعويض عن الأضرار الناتجة عنها، ويمكن للمحكمة وفقا للمادة 12 من قانون إجراءات المدنية في حالة النزاع وبناء على طلب الأطراف الفصل في هذا التعويض مع تحديد الأساس القانوني لإصلاح الضرر الناتج عن الإنهاء التعسفي.⁴³

⁴³ - Ibid, p.17.

خلاصة الفصل الأول:

تعد العلاقة التجارية من بين أهم الدعائم الرئيسية والجوهرية التي تساهم في النمو الاقتصادي وذلك بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه على كافة الأصعدة من خلال عملية ترويج مختلف السلع والخدمات، وتبادلها بين التجار المتعاقدين لذلك يجب على هذا الأخير العمل على احترام هذه العلاقة التجارية والسهر على حسن استغلالها وفقا للغرض الذي وجدت من أجله، أما في حالة تعسف في استغلال هذا الحق أو قيام أحد الطرفين المتعاقدين بإلحاق أضرار بالعلاقة التجارية في هذه الحالة تقع عليه مسؤولية وعقوبة صارمة نتيجة للفعل الضار.

لذلك يجب على أطراف العلاقة التجارية المساهمة على إصلاحها وتفادي القطع التعسفي لها.

الفصل الثاني

صور الإنهاء المفاجئ للعلاقات
التجارية

الفصل الثاني

صور الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية

تطراً في الغالب أثناء مزاولة النشاط الاقتصادي مجموعة من الأحداث تؤدي إلى التوقف عن ممارسة تلك العلاقة بين المهنيين، لتوفر عدة أسباب تحول دون الاستمرار في العلاقة، وتكون هذه الأسباب مسحوبة بعدة آثار ناتجة عنها.

وعلى هذا الأساس يتعين في معرض الوقوف على العوامل الحائلة دون استمرار العلاقات بين أطراف العلاقة التجارية، استعراض الأسباب المؤدية للإنهاء المفاجئ لبعض العلاقات التجارية (المبحث الأول) وآثار الإنهاء المفاجئ لهذه العلاقات التجارية (المبحث الثاني).

المبحث الأول

أسباب الإنهاء المفاجئ لبعض العلاقات التجارية

يحدث في الغالب أثناء قيام العلاقات التجارية أن تطراً مجموعة من الأسباب تؤدي إلى إنهاء مفاجئ لهذه العلاقات، وتؤدي هذه الأسباب على اختلافها وبمجرد وقوعها إلى زوال تلك العلاقات بصفة مفاجئة وتقتصر دراستنا عن حالة خلل في الوفاء بالالتزامات التجارية في آجال الاستحقاق يؤدي إلى الإعلان عن الإفلاس (المطلب الأول)، أو لعوامل طارئة تؤدي إلى إنهاء علاقة العمل (المطلب الثاني).

المطلب الأول

الإفلاس

يعتبر الإفلاس من بين الحالات القانونية التي ينتهي فيها التاجر إلى التوقف عن دفع ديونه التجارية، وهو نظام يسري على من يحترف النشاط التجاري، ويؤدي بدوره إلى تصفية أموال التاجر، وتصفية نشاطه التجاري.⁴⁴

ويتعين تبعا لذلك تحديد مفهوم الإفلاس (الفرع الأول)، قبل استعراض الخصائص التي تميزه عن غيره من المفاهيم القانونية (الفرع الثاني)، وشروط الإفلاس (الفرع الثالث).

⁴⁴- باسم محمد صالح، النظرية العامة-التاجر-العقود التجارية-العمليات المصرفية- القطاع التجاري الاشتراكي، منشورات دار الحكمة، بغداد، 1989، ص.40.

الفرع الأول

مفهوم الإفلاس

يأخذ الإفلاس شكل تلك الحالة الدالة عن العسر والعجز المالي الذي لحق إليه التاجر أثناء قيامه بالنشاط التجاري في علاقاته التجارية أي بمعنى صار إلى حالة يقهر عليها في تسديد ديونه.⁴⁵

أولاً: المقصود بالإفلاس

يعتبر الإفلاس واحداً من بين الأنظمة القديمة الظهور، وهو نظام خاص بفئة التجار وحدهم نظمه القانون التجاري الجزائري في المواد من 215 إلى 288 من الكتاب الثالث من القانون التجاري، ويكتسي أوصاف متعددة بحسب ما يتناسب معه من معاني في الاصطلاح اللغوي، والاصطلاح الفقهي، والاصطلاح القانوني.

1- الإفلاس لغة

هو من مصدر أفلس - يفلس - إفلاسا على وزن أفعل وهو فعل ثلاثي فيه الهمزة وهي الزيادة أفادت معنى الضرورة. "وهو لازم والفلس اسم المصدر: وهو ذهاب المال والانتقال من حالة اليسر إلى حالة العسر. وأفلس الرجل: كأنه صار إلى حال ليس له فلوس بعد أن كان ذا دراهم، أو من ذهب جيد ماله وبقي رديئه، وصار ماله فلوساً"⁴⁶.

2- الإفلاس فقهاً

اختلف الفقه في تحديد مفهوم الإفلاس، وتعددت التعريفات بتعدد الآراء الفقهية التي تصدت لتحديده، ويرى جانب من الفقهاء أن الإفلاس هي الحالة القانونية التي ينتهي إليها التاجر لتوقفه عن دفع ديونه في ميعاد استحقاقها، وبذلك يؤدي إلى تصفية أمواله بغرض توزيع ثمنها على الدائنين.⁴⁷

والإفلاس كمفردة لغوية هو تغير حالة التاجر من حالة اليسر إلى حالة العسر، وقد استخدمه المشرع الجزائري للتنفيذ الجماعي على أموال المدين التاجر المتوقف عن الدفع في مواعيدها.⁴⁸

⁴⁵- زياد صبيحي ذياب، إفلاس الشركات في الفقه الإسلامي والمقارن، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2011، ص.64.

⁴⁶- محمد بن أحمد بن الأزهر، تهذيب اللغة، ج.12، دار إحياء التراث العربي - بيروت، 2001، ص.229.

⁴⁷- صليحة صرياح، الإفلاس والتسوية القضائية وفق القانون التجاري الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة 2018-2019، ص.8-9.

⁴⁸- المرجع نفسه، ص.10.

3- الإفلاس قانونا

لم يتطرق المشرع الجزائري لتعريف الإفلاس بل تطرق إلى بعض المصطلحات القانونية الدالة على نظام الإفلاس، فقد نصت المادة 215 قانون التجاري الجزائري أنه "يتعين على كل تاجر أو شخص معنوي خاضع للقانون الخاص، ولو لم يكن تاجرا، إذا توقف عن الدفع أن يدلي بإقرار في مدة خمسة عشر يوما قصد افتتاح إجراءات التسوية القضائية أو الإفلاس".⁴⁹

ثانيا: خصائص الإفلاس

يمتاز الإفلاس بعدة خصائص تميزه عن باقي الأنظمة الأخرى، وهي أن الإعلان عنه يتعلق بالنظام العام، وأنه يتم تحت إشراف القضاء، وفق إجراءات بسيطة.

1: الإفلاس يتعلق بالنظام العام

يترتب على إضفاء صفة النظام العام على قواعد الإفلاس انه لا يجوز الاتفاق على مخالفة مواد الإفلاس لتعلقها بالائتمان التجاري، كما أن حكم الإفلاس لا يتعلق بالدائن الذي طلبه فقط بل يتعلق بمصالح كل جماعة الدائنين.

2: إشراف السلطة القضائية على الإفلاس

إن السلطة القضائية هي التي تتولى وتشرف على سير إجراءات الإفلاس منذ انطلاقها إلى غاية انتهائها، فالقاضي المنتدب يعين في بداية كل سنة قضائية من طرف رئيس المجلس القضائي،⁵⁰ لمباشرة الاختصاصات المخولة له بموجب أحكام القانون التجاري.

وفي هذا المقام تنص المادة 235 من القانون التجاري الجزائري على أن: "يعين القاضي المنتدب، في بدء كل سنة قضائية بأمر من رئيس المجلس بناء على اقتراح رئيس المحكمة، ويكون

⁴⁹-أمر رقم 59-75 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري الجزائري، ج. ر. ج. ج عدد 101 مؤرخ في 19/12/1975، المعدل والمتمم.

⁵⁰-سلماني الفضيل، الإفلاس في التشريع الجزائري، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2017، ص ص. 24-25.

القاضي المنتدب مكلفا بنوع خاص بأن يلاحظ ويراقب أعمال وإدارة التفليسة، أو التسوية القضائية..."⁵¹

3: بساطة إجراءات نظام الإفلاس

لتحقيق الغاية من نظام الإفلاس بسط المشرع إجراءات مقارنة بالتي تطبق على المعاملات المدنية، فقام بالتقليص من مدة الطعن في أحكام الإفلاس، وجعل ميعاد الاستئناف والمعارضة فيه بعشرة أيام فقط عوض ميعاد الشهر الذي يطبق على الاستئناف المنصوص في الفقرة الأولى من المادة 336 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية. كما أن أحكام الإفلاس تصدر وهي معجلة رغم المعارضة والاستئناف، ويجوز تنفيذها بموجب مسودة الحكم.⁵²

الفرع الثاني

شروط الإفلاس

يشترط لشهر الإفلاس تواجد نوعين من الشروط وهي الشروط الموضوعية والشروط الشكلية:

أولاً: الشروط الموضوعية

يرتبط الإفلاس بشروط ذات طبيعة موضوعية تتعلق بصفة الشخص المحترف للعمل التجاري، وبإمكانية مواصلة ممارسة النشاط التجاري. 1- صفة التاجر: يشترط لشهر إفلاس أي شخص أن تتوفر فيه صفة ضرورية وإلزامية وهي صفة التاجر والتاجر حسب المادة الأولى من القانون التجاري الجزائري هو " كل شخص طبيعي أو معنوي يباشر عملاً تجارياً ويتخذها مهنة معتادة له ما لم يقتضي القانون خلاف ذلك".

أ- الشخص الطبيعي

يشترط في التاجر الذي يشهر إفلاسه أن توفر لديه الأهلية التجارية فلا يجوز شهر إفلاس قاصر ما لم يكن مؤذون له بمباشرة التجارة.

⁵¹-أمر رقم 75-59 يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم. مرجع سابق.

⁵²-سلماني الفضيل، مرجع سابق، ص. 26.

أما الأشخاص المحظور عليهم مباشرة التجارة بمقتضى قوانين أو لوائح كالمحامين والموظفين لا يكتسبون صفة التاجر، وفي حالة مخالفة الحظر وقاموا بممارسة التجارة على وجه الامتهان يتم توقيع عقوبات الإفلاس عليهم فضلا على الجزاء الإداري.⁵³

ب-التاجر شخص معنوي

وفق النص المادة 49 من القانون المدني الجزائري "إن الأشخاص المعنوية المتمثلة في الدولة -الولاية-البلدية، المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري، الشركات المدنية والتجارية، الجمعيات، المؤسسات، الوقف".⁵⁴

من خلال هذه المادة تنقسم الأشخاص المعنوية إلى نوعين:

- أشخاص معنوية عامة: لا تكتسب الصفة التجارية ولا تلتزم بمسكه للدفاتر التجارية والقيود في السجل التجاري، ولا تخضع لتطبيق نظام الإفلاس طبقا لنص المادة 215 من القانون التجاري الجزائري⁵⁵، أما في حالة ما إذا كان من يمارس التجارة تاجر أو شخص معنوي أي شركة أشخاص

يترتب عليهم بقوة القانون إفلاس الشركاء المتضامنين بينما العكس غير صحيح.⁵⁶

- أشخاص معنوية خاصة: كما أن الإفلاس على العموم يطبق على الأشخاص المعنوية الخاصة المتمثلة في المؤسسات الخاصة التي تعتبر شخص معنوي لها ذمة مستقلة عن الأفراد الذين يسيرونه، وهناك أيضا الجمعيات التي يقصد منها كل تجمع مستمر لمدة معينة أو غير محددة بحيث تتكون من أشخاص طبيعية أو اعتبارية تسعى لتحقيق أهداف سواء علمية أو ثقافية....⁵⁷

⁵³-صليحة صرباك، مرجع سابق، ص.21.

⁵⁴-أمر رقم 75-58، يتضمن ق م ج، مرجع سابق.

⁵⁵-صليحة صرباك، مرجع سابق، ص.21.

⁵⁶-نادية فضيل، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون الجزائري، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،

ص.14.

⁵⁷-أحمد محرز، نظام الإفلاس في القانون التجاري الجزائري، الطبعة الثانية، د د ن، 1980، ص.23.

2-التوقف عن الدفع

لا يكفي أن يكون الشخص تاجرا سواء كان شخصا طبيعيا أو معنوي لكي يشهر إفلاسه، بل أوجب القانون شرط آخر يتمثل في التوقف عن الدفع.

أ-تعريف التوقف عن الدفع

لم يعرف المشرع الجزائري التوقف عن الدفع، بل ترك المجال للفقهاء الذي انقسم إلى نظريتين في محاولة تحديده لهذا المفهوم الذي يتأثر به الاستمرار في مباشرة الأعمال التجارية. فالنظرية التقليدية تقصد به عدم تسديد الديون في مواعيدها مما يجعل التاجر متوقفا عن تسديدها، بغض النظر عما إذا كان سبب ذلك عسر المدين أو يسره؛ أما النظرية الحديثة فإنها تقصد به عجز التاجر عن أداء ديونه في الحالة التي يكون فيها العجز حقيقيا وميسرا وبدل عن سوء حالة التاجر المالية، والتي تتسبب في تعريض دائنيه للخطر من عدم الوفاء بالديون.⁵⁸ كما يجب التمييز بين التوقف عن الدفع والإعسار حيث أن هذا الأخير هو الذي تستغرق ديونه كل أمواله فلا تكتفي أمواله عن سداد ديونه على عكس التوقف عن الدفع الذي ليس من الضرورة أن يكون نتيجة إعساره.⁵⁹

ب-تاريخ التوقف عن الدفع

يقع عبء التأكد من التوقف عن الدفع على عاتق المحكمة في أول جلسة تعقدتها بعد الإقرار الذي يدلي به التاجر حسب المادة 222 القانون التجاري الجزائري تنص على "في أول جلسة ثبتت فيها لدى المحكمة التوقف عن الدفع، فإنها تحدد تاريخه كما تقضي بالتسوية القضائية أو الإفلاس فإذا لم يحدد تاريخ التوقف عن الدفع عدّ هذا التوقف واقعا بتاريخ الحكم المقرر له، وذلك مع مراعاة أحكام المادة 233".⁶⁰

⁵⁸-مصطفى كمال طه، الأوراق التجارية والإفلاس، مكتبة الوفاء القانونية للنشر والتوزيع، مصر، 2010، ص.233.

⁵⁹-نادية فضيل، مرجع سابق، ص.14.

⁶⁰-أمر رقم 59-75، يتضمن ق ت ج، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

فالمحكمة هي الملزمة بتحديد تاريخ التوقف عن الدفع أما في حالة عدم تمكنها اعتبار تاريخ التوقف هو يوم صدور الحكم بالتوقف، ولا يجوز للمحكمة أن ترفع تاريخ التوقف عن الدفع إلى أكثر من ثمانية عشر شهرا تسبق تاريخ صدور الحكم بالإفلاس.⁶¹

ثانيا: الشروط الشكلية

تنص المادة 225 فقرة الأولى من القانون التجاري الجزائري على انه "لا يترتب إفلاس ولا تسوية قضائية على مجرد التوقف عن الدفع بغير صدور حكم مقرر لذلك".⁶²

يتضح من خلال نص المادة أعلاه أنه لا يصدر حكم الإفلاس على التاجر بمجرد توفره على صفة التاجر أو ثبوت توقفه عن الدفع إلا إذا صدر حكم الإفلاس من المحكمة المختصة.⁶³

وتنحصر الشروط الشكلية للإفلاس في وجوب شهره بمقتضى حكم من المحكمة، وقبل سنة 1955 نجد أن القضاء الفرنسي كان يطبق نظرية الإفلاس الوافي أو الفعلي، ومقتضاه تطبيق بعض أحكام الإفلاس القانونية على تاجر بمناسبة حكم يصدر عليه دون أن يصدر حكم بنطق بشهر الإفلاس، ولكن بعد صدور مرسوم 20 ماي 1955 قضى بإلغاء الإفلاس الفعلي ومنذ ذلك الوقت أصبح شهر الإفلاس يجب أن يصدر بمقتضى حكم من المحكمة. غير أنه لا وجود لمانع من صدور حكم جنائي على تاجر في جريمة الإفلاس بالتدليس أو التقصير، ولو لم يكن قد صدر ضده حكم بشهر الإفلاس.⁶⁴

ويتعين فيما يلي تحديد المحكمة المختصة بشهر الإفلاس، واختصاصها بالنظر في المنازعات المتعلقة به، والمدة التي يقدم فيها الطلب.

1- المحكمة المختصة بشهر الإفلاس

يتحدد اختصاص المحكمة بشهر الإفلاس وفقا لمعيار الاختصاص النوعي، وتبعا لنطاق اختصاصها المحلي.

⁶¹-نادية فضيل، مرجع سابق، ص.15.

⁶²-أمر رقم 75-59، يتضمن ق ت ج، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

⁶³-صليحة صريك، مرجع سابق، ص.24.

⁶⁴-نادية فضيل، مرجع سابق، ص.16.

أ-الاختصاص النوعي

طبقا لنص المادة 32 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية التي تنص على ما يلي " تختص الأقطاب المتخصصة المنعقدة في بعض المحاكم دون سواها في المنازعات المتعلقة بالتجارة الدولية والإفلاس والتسوية القضائية".⁶⁵

يفهم من هذه المادة أن المحاكم لها الولاية العامة للفصل في المنازعات الناشئة في نطاق اختصاصها بما فيها المنازعات التجارية؛ إلا أن قضايا الإفلاس ينعقد الفصل فيها إلى الأقطاب المتخصصة في بعض المحاكم وذلك بموجب حكم قابل للاستئناف.⁶⁶

ب-الاختصاص المحلي

إن المحكمة المختصة محليا بشهر الإفلاس هي المحكمة التي تقع بدائرة اختصاصها موطن المدين ويتعلق هذا الاختصاص بالنظام العام، فلا يجوز الاتفاق على تعديله. ويقصد بالموطن التجاري المكان الذي توجد فيه الإدارة الرئيسية للأعمال التجارية⁶⁷ إذا كان المدين تاجرا أو المركز الرئيسي للنشاط إذا كان المدين غير تاجر.⁶⁸

وفي حالة تغيير التاجر موطنه التجاري خلال النظر في دعوى الإفلاس فلا يؤثر ذلك على اختصاص المحكمة طالما كانت مختصة عند تقديم الطلب؛ أما في حالة ما إذا تغير الموطن في الفترة ما بين التوقف عن الدفع ورفع دعوى الإفلاس، تكون المحكمة المختصة هي المحكمة التي يقع في دائرة اختصاصها الموطن التجاري الجديد، وفي حالة وفاة التاجر أو اعتزاله التجارة فان المحكمة التي تختص بشهر الإفلاس هي التي كان يقع في دائرتها آخر موطن تجاري قبل الوفاة أو قبل اعتزال التجارة.⁶⁹

⁶⁵-قانون رقم 09-08 مؤرخ في 23 فبراير 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج. ر، ج. ج عدد 21، مؤرخ في 25 فبراير 2008.

⁶⁶-بن حداد روفيدة، حمادي حورية، التمييز بين الإفلاس والتسوية القضائية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص: قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة-بجاية، 2015-2016، ص.37.

⁶⁷- المادة 37 من أمر رقم 58-75، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

⁶⁸-نادية فضيل، مرجع سابق، ص.16.

⁶⁹- نادية فضيل، النظام القانوني للمحل التجاري، الجزء الأول والثاني: المحل التجاري والعمليات الواردة عليه، دار هومة، الجزائر، 2014، ص ص.258-259.

2- اختصاص المحكمة التي تصدر الإفلاس بالنظر في المنازعات المتعلقة به

متى تعينت المحكمة المختصة بشهر الإفلاس أصبحت مختصة كذلك في النظر في المنازعات الناشئة أو المتعلقة به، ولو كانت طبقاً للقواعد العامة من اختصاص محكمة أخرى، وتعتبر الدعوى الناشئة عن التفليس متى كانت متعلقة بإدارتها أو كان الفصل فيها يتوقف عن تطبيق القواعد الخاصة الواردة في مجال الإفلاس.⁷⁰

والحكمة التي قصدها المشرع من امتداد اختصاص المحكمة التي أشهرت الإفلاس إلى جميع المنازعات المتعلقة به تتمثل في: " أنه بلا شك في أن المحكمة التي حكمت بشهر الإفلاس تكون قد أحاطت فعلاً بجميع ظروف التاجر المفلس وأحواله المالية التي كانت متلازمة لحالة الإفلاس التي يعيشها وبالتالي تكون أقدر على الفصل فيها بسرعة"⁷¹.

3- المدة التي يقدم فيها الطلب

تنص المادة 215 من التقنين التجاري الجزائري "...على أن طلب شهر الإفلاس سواء من تاجر طبيعي أو معنوي خاضع للقانون الخاص ولو لم يكن تاجراً يجب أن يقدم خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ التوقف عن الدفع".

أما المادة 216 من التقنين التجاري فقد نصت على أنه " يمكن إنتاج تسوية قضائية أو الإفلاس بناء على طلب الدائن فلكل دائن الحق في طلب شهر إفلاس المدين التاجر سواء كان الدائن مدنياً أو تاجراً مهما كانت طبيعة الدين الذي توقف عنه"⁷².

يلاحظ هنا أن وضع المشرع الجزائري أجلاً محدداً بخمسة عشر يوماً للمدين من شأنه " أن يحفزه على الإسراع في طلب الحكم بشهر الإفلاس، بدلاً من استخدام الأساليب غير المشروعة

⁷⁰-نادية فضيل الإفلاس والتسوية القضائية في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص.17.

⁷¹-محمد علي الهلالات، محمد عليان العزام، " النظام القانوني لصدور حكم بشهر الإفلاس في القانون الأردني مقارنة مع القانون المصري"، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد الخامس عشر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، جوان 2016، ص.674.

⁷²-أمر رقم 59-75 يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

لإطالة أمد النزاع مما يترتب عليه زيادة في حجم الديون وإضرار بمصالح الدائنين⁷³، ولا يعني طلب المدين شهر إفلاسه أن تجببه المحكمة إلى ذلك على وجه الإلزام، وإنما يتعين على المحكمة أن تتحقق من مدى توافر الشروط الموضوعية لشهر الإفلاس، وبالتالي رفض الطلب إذا ثبت لها أن مقدمه غير تاجر أو أنه تاجر ولكنه لم يتوقف بالفعل عن دفع ديونه التجارية⁷⁴.

يمكن للمحكمة أن ترفض طلب شهر الإفلاس إذا تبين لها أن المدين غير متوقف عن الدفع، وإنما هو في حالة ارتباك مالي، أو إذا ثبت لها أن المدين يرغب من تقديمه طلب شهر الإفلاس إرغام الدائنين على إبرائه من جزء من ديونه.

المطلب الثاني

إنهاء علاقة العمل

يعتبر إنهاء علاقة العمل وانحلال الرابطة القانونية التي نشأت عنها عنصرا مصيريا ومحتوما لعقود العمل، إذ لا يمكن أن تدوم هذه العقود لمدى الحياة⁷⁵، فإلى جانب حالات إنهاء عقد العمل وفقا للأسباب القانونية العادية، توجد حالات أخرى تعتبر بمثابة استثناء عنها تؤدي لوضع حد لعلاقة العمل في غير حالتها العادية كالتسريح والإلغاء والإحالة إلى التقاعد⁷⁶، ومن بين هذه الحالات نميز بين الأسباب الخارجة عن إرادة العامل وصاحب العمل (الفرع الأول)، وبين إنهاء مدة العمل بإرادة رب العمل (الفرع الثاني).

⁷³ محمد علي الهلالات، محمد عليان العزام، مرجع سابق، ص.669.

⁷⁴ محمد السيد الفقي، القانون التجاري-الإفلاس-العقود التجارية-عمليات البنوك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2004، ص.61.

⁷⁵ محمود جمال الدين زكي، عقد العمل في القانون المصري، التقنين المدني، قانون العمل الجديد، نظام العاملين في القطاع العام، الهيئة العامة المصرية للكتاب، القاهرة، 1982، ص.322.

⁷⁶ حبيب عادل، التنظيم القانوني لإنشاء وإنهاء علاقة العمل في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص: قانون اجتماعي، كلية الحقوق، جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، 2015-2016، ص.73.

الفرع الأول

الأسباب الخارجة عن إرادة الطرفين

تتعلق هذه الأسباب الحالات التي تنتهي به علاقة العمل، وتكون خارجة عن إرادة الطرفين.

أولاً: البطلان أو الإلغاء القانوني

ينتج البطلان في حالة تخلف أحد أركان عقد العمل المتفق عليه في عقد العمل، كانهتمام الرضا والسبب الغير مشروع، وتوفر العيوب اللاحقة لتكوين العقد وفقاً للأحكام العامة الواردة في القانون المدني الجزائري، مع استبعاد الأثر الرجعي للبطلان في بعض الحالات.⁷⁷

وينتج البطلان كذلك عن اختلال بنود العقد وشروط صحته، بحيث يظل العقد بعد إبرامه تحت طائلة البطلان، كحالة عدم توفر شرط السن القانوني في العامل، فنكون عندها أمام البطلان المطلق مع بقاء أثر العقد لصالح العامل القاصر. وفي هذه الحالة نجد أن البطلان لا يحرم العامل من اقتضاء أجره من فترة العمل الذي قام به مسبقاً، وهذا وفقاً للمادة 135 من القانون رقم 90-11، كما أن هذا البطلان أو الإلغاء لا يحرم العامل من كل الامتيازات المقررة بموجب أحكام القوانين المتعلقة بالتأمينات والأمراض وحوادث العمل.

وقد قررت المحكمة العليا أنه لا يمكن إنهاء علاقة العمل بسبب بطلان العقد إلا من تاريخ

صدور الحكم ببطلانه.⁷⁸

ثانياً: إنهاء العقد غير محدد المدة

ينتهي العقد الغير محدد المدة طبقاً للقواعد العامة للعقود الملزمة للجانبين، ويكون بالفسخ الانفرادي من طرف أحد المتعاقدين، والذي يتحول إلى فسخ فجائي أو فسخ تعسفي حين تخلف شروطه، أي بمعنى آخر خروج أحد الطرفين على الشروط والإجراءات المقررة.⁷⁹

⁷⁷-بشير هدي، الوجيز في شرح قانون العمل (علاقات العمل الفردية والجماعية)، الطبعة الثانية، دار جيسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003، ص.116.

⁷⁸-محمد حسان هاجر، انتهاء علاقة العمل في ظل قانون 90-11 المعدل والمتمم، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس مليانة، 2015، ص.15.

⁷⁹-بشير هدي، مرجع سابق، ص.115.

الفرع الثاني

إنهاء مدة العمل بإرادة رب العمل

خلافًا للحالات العادية التي ينتهي فيها عقد العمل، فإن رب العمل هو الذي يقوم بإنهاء مدة العمل وفق لإرادته مع الأخذ بعين الاعتبار للظروف المحيطة بمؤسسته، ونجد أن محكمة النقض المصرية خلال نظرها للطعن رقم 5/46 لسنة 1987 في جلسة 5 يونيو 2018 قدرت بأنه يجوز لرب العمل إنهاء مدة العمل بإرادته المنفردة في حالة توفر سبب من بين الأسباب الثلاثة المذكورة على سبيل الحصر. وأضافت في حيثياتها، أنه إذا كان نص المادة 45 من لائحة نظام العاملين بالشركة التي تنص على أنه "يجوز للشركة إنهاء عقد العمل غير محدد المدة للعامل بالاتفاق مع العامل، مع منحه مكافأة نهاية خدمة".

ويتضح من خلال هذه المادة أنه تم وضع نظام خاص بالتعويض للعامل عند إنهاء رب العمل العقد بالإرادة المنفردة في حالة وجود ثلاثة أسباب مذكورة على سبيل الحصر تتمثل في: إلغاء الوظيفة، وتخفيض حجم العمالة، وعدم قدرة العامل على ملاحقة التطورات التكنولوجية الحديثة⁸⁰

أولاً: شروط اللجوء إلى التسريح

إن تسريح العمال ليس بالأمر الهين، ولا يمكن لأي رب عمل القيام بتسريح العمال وأي إجراء

يقوم به المستخدم يجب أن يكون محاط بمجموعة من الشروط الضرورية.⁸¹

1- وجود السبب الاقتصادي: يقصد به وجود وسائل التكنولوجيا الحديثة، وعمليات تحديث وسائل وطرق عمل المؤسسات الصناعية والتجارية.⁸²

⁸⁰-أحكام النقض -المكتب الفني -مدني، السنة 56 - ص. 379.

⁸¹-بوشمال عمر، معزوزي عبد الرؤوف، التسريح لأسباب اقتصادية في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص القانون الخاص للأعمال، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2015-2016، ص.33.

⁸²-بشير هدي، مرجع سابق، ص.122.

ونجد أن المشرع لم يترك للمستخدم الحرية المطلقة للجوء إلى التقليل، وإنما ربطه بضرورة وجود دوافع اقتصادية تدفع به للجوء إلى اتخاذ هذا النوع من التقليل بقولها: "يجوز للمستخدم تقليل عدد العمال إذا بررت ذلك أسباب اقتصادية"⁸³.

2- القيام بكافة الإجراءات الكفيلة لتجنب التسريح

يجب على المستخدم قبل اللجوء إلى التسريح من عدد العمال في حالة تبرير ذلك السبب الاقتصادي، إلا أن المشرع قيده بمجموعة من التدابير الوقائية وهذا حسب ما نصت عليه المادة 7 من المرسوم التشريعي 94-09، والمتمثلة في التدابير الوقائية ذات الطابع المالي سواء من جانب النظام التعويضي أو من جانب إعادة دراسة أشكال مرتب العمل ومستوياته.⁸⁴

3- طريقة اتخاذ قرار التسريح وعدم القيام بتوظيفات جديدة

إن اتخاذ قرار تقليل عدد العمال من طرف رب العمل يستوجب في كل الحالات تقديم هذا الأخير لتقرير مفصل عن الأسباب بغرض المصادقة عليه من طرف الأجهزة المؤهلة قانوناً، ثم عرضه على لجنة المشاركة ليعرض أخيراً على النقابيين للتشاور والتفاوض.

ثانياً: حالات اللجوء إلى التسريح

يوجد اختلاف وصعوبة في إيجاد تعريف للسبب الاقتصادي، لذلك نجد أن المشرع الجزائري حاول النص على حالات يمكن من خلالها الوقوف على حقيقته، تتمثل فيما يلي:

1- الأسباب الاقتصادية الظرفية

تتمثل في مجموعة من الظروف والصعوبات ومختلف الضغوط الخارجية عن إرادة المستخدم باستثناء القوة القاهرة لكون الظروف الاقتصادية ليست ظرف استثنائية.

⁸³-ليندة العيداني، تيسيا كريم، تسريح العمال في قانون العمل الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2016-2017، ص.7.
⁸⁴-المرجع نفسه، ص.11.

وتؤثر هذه الظروف سلبيا على نشاط المؤسسة، ويكون ذلك إما بسبب شحن السيولة المالية، وتكديس الأموال أو انعدام المواد الأولية، وهذه الصعوبات تعرقل السير الحسن والمستمر داخل نشاط المؤسسة.⁸⁵

2- الأسباب الاقتصادية الناتجة عن إعادة هيكلة العمل في المؤسسة

تتمثل في مجموعة من الأسباب التي تكون نتيجة لخطأ رب العمل أو المستخدم، ولا ترجع إلى خطأ العامل، وتكون هذه الأسباب إما في مواجهة صعوبات اقتصادية او مالية، وتعرقل النشاط الاقتصادي للمؤسسة، وقد تطور مفهوم إعادة الهيكلة تطورا ملحوظا، وتشمل هذه الأسباب في:

-حالة اندماج أي تجمع العديد من المؤسسات في مؤسسة واحدة.

-العمل على تجهيز المؤسسة بعدة طرق ووسائل حديثة ذات تكنولوجيا متقدمة بغرض العمل على إنعاش الإنتاج، والحفاظ من عبء وتسهيل العمل، وريح الوقت.⁸⁶

ونجد ان المشرع الجزائري نص في المادة 74 من القانون 90-11 على استمرار عقود العمل في حالة حدوث تغير في الوضعية القانونية للهيئة المستخدمة، وتبقى عقود العمل سارية المفعول، ولا يمكن إجراء أي تعديل فيها إلا ضمن الشروط المحددة في المواد 62-63 من قانون العقوبات الجزائري.⁸⁷

⁸⁵-ليندة العيداني، لتيسيا كريم، مرجع السابق، ص.10.

⁸⁶-أحمد سليمان، التنظيم القانوني لعلاقة العمل في التشريع الجزائري، ج.2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002 ص.368.

⁸⁷-قانون رقم 90-11 مؤرخ في 21 أبريل 1990، يتعلق بعلاقات العمل، ج.ر.ج. عدد 68، مؤرخ في 25 ديسمبر 1991، المعدل والمتمم.

المبحث الثاني

آثار الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية

وفق أحكام قانون الشركات

تنتج العلاقات التجارية كغيرها من العلاقات الأخرى عدة آثار قانونية بعد حلها وانتهائها، وتكون نتيجة لمجموعة من العوامل التي أثرت عليها، وتترتب على هذا الانتهاء نتائج قانونية تتمثل في تصفية الشركة (المطلب الأول)، واندماج الشركة (المطلب الثاني).

المطلب الأول

تصفية الشركة

تعتبر تصفية الشركة نتيجة طبيعية لحلها وانتهائها، وتعتبر كمهمة أساسية وضرورية يقوم بها المصفي عند انقضاء الشخصية المعنوية للشركة عملية قانونية أساسية، بحيث تبدأ بعد حل الشركة، وترتكز على ركن أساسي يتمثل في غل يد الشركاء على التصرف في الأموال الخاصة بالشركة خلال هذه المدة.⁸⁸

ولإبراز ما يميز التصفية كطريقة يتجسد بها انتهاء الوجود القانوني للشركة يتعين التمييز بين مفهوم تصفية الشركة (الفرع الأول)، وبين إجراءات تصفية الشركة (الفرع الثاني).

الفرع الأول

مفهوم تصفية الشركة

تشكل تصفية الشركة في المرحلة النهائية من حياتها عملية جوهرية وأساسية تبدأ على أثر الإعلان عن انتهائها، والذي يتمثل في مجموعة من العمليات التي يقوم من خلالها المصفي باستيفاء كل حقوقها لدى الغير، ودفح كل الديون الثابتة في ذمتها.

⁸⁸-عادل رحمانى، تصفية الشركات التجارية، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2015-2016، ص.5.

فالتصفية تتمثل إذن في مجموع الأعمال القانونية المتتابعة التي تهدف إلى حصر موجودات الشركة، وما لها من حقوق وما عليها من ديون، بغية استيفاء الحقوق.⁸⁹

كما أن انقضاء الشركة لا ينتج أثره إزاء الغير إلا بعد تسجيله في السجل التجاري حسب المادة 766 من القانون التجاري التي تنص على أن: "تعتبر الشركة في حالة التصفية من وقت حلها مهما كان السبب. ويتبع عنوان أو اسم الشركة بالبيان التالي "شركة في حالة التصفية". وتبقى الشخصية المعنوية للشركة قائمة لاحتياجات التصفية إلى أن يتم إقفالها".⁹⁰ ومن أجل إبراز المفهوم القانوني لتصفية الشركة التجارية كمظهر للإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية يتعين استعراض تعريف التصفية وأنواعها.

أولاً: تعريف تصفية الشركة

لم يورد المشرع الجزائي تعريفاً للتصفية القانونية للشركة في القانون المدني أو التجاري، ويكون بذلك ترك المجال للفقهاء من أجل ضبط هذا المفهوم بتأكيد على أنها "مجموعة من الأعمال التي تؤدي إلى إنهاء نشاط الشركة واستيفاء حقوقها وحجز موجوداتها وتسديد ديونها".⁹¹ ويرى الأستاذ مصطفى كمال طه بأنها: "مجموعة العمليات اللازمة لتحديد الصافي من أموال الشركة الذي يوزع بين الشركاء، واستيفاء حقوقهم من الشركة والوفاء بما عليها من ديون وبيع موجوداتها".⁹²

كما يرى البعض الآخر بأنها: "مجموعة الأعمال التي من شأنها تحديد حقوق الشركة من قبل الشركاء وللغير المطالبة بها، وكذلك تحميل ديونها من قبل الغير ثم تقسيم الباقي خسارة أو ربحاً على الشركاء".⁹³

⁸⁹-سامي عبد الباقي أبو صالح، قانون الأعمال-النظرية العامة للشركات - شركات الأشخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999، ص ص.135-136.

⁹⁰-أمر رقم 75-59 يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

⁹¹- أحمد محرز، الوسيط في الشركات التجارية، ط.2، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004، ص ص.247-248.

⁹²- مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1986، ص.343.

⁹³-سميحة القليوبي، الشركات التجارية، ط.2، دار النهضة العربية، 1988، ص.148.

والمشرع قام بإجراء أنظمة قانونية لمعالجة التصفية وفقا لما يستقر مع القضاء والفقهاء مع مراعاة مصلحة وحقوق الدائن.⁹⁴

من خلال التعريفات أعلاه يتبين انه بالرغم من اختلاف ألفاظها إلا إنها تتفق على أن التصفية هي انجاز جوهرى تتخذه الشركة في سبيل تصفية موجداتها لقسمتها بين الشركاء.⁹⁵ وتعتبر التصفية بذلك من بين الأعمال الإلزامية والجوهرية التي تقوم بها الشركات بعد حلها، وهي إما تكون بالاتفاق بين الشركاء، وفي هذه الحالة تكون التصفية اختيارية، أو تكون بناء من قرار صادر من المحكمة، فتكون عندها تصفية إجبارية.

1-التصفية الاختيارية

التصفية الاختيارية هي تلك التصفية التي تتم بطريقة الاتفاق بين الشركاء بمعنى أنه يتم بالتراضي بين الشركاء في العقد الأساسي أو العقد اللاحق، وذلك من خلال بيان شروط القيام به.

ويتعين من أجل ذلك مراعاة ما نص عليه القانون، ولا سيما المادتين 443 و445 من القانون المدني الجزائري، والمادة 765 من القانون التجاري، وفي هذا المقام فإن المشرع الجزائري-خلافاً للمشرع الأردني والمصري - لم ينص على تعريف التصفية الاختيارية ولا تحديد حالتها.⁹⁶

ويمكن أن نستخلص الطريقة التي تتم من خلالها التصفية الودية بالرجوع إلى القانون التجاري الذي ينص في المادة 782 على أن: "يعين مصفى واحد أو أكثر من طرف الشركاء إذا حصل انحلال مما تضمنه القانون الأساسي أو إذا قرره الشركاء...". وفي هذه الحالة يجب إتباع ما هو منصوص عليه في العقد التأسيسي، بشرط ألا يكون مخالفاً للنصوص القانونية المعمول بها في تصفية الشركات التجارية وتعود السلطة المطلقة في التصفية الاختيارية للشركة إلى الهيئة العامة لأي سبب من أسباب ناتج عن حدوث الخسارة في نسبة محددة من رأس المال.⁹⁷

⁹⁴-إلياس ناصيف، موسوعة الشركات التجارية، ج.14: تصفية الشركات التجارية وقسمتها، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2011، ص.18.

⁹⁵-رحماني عادل، مرجع سابق، ص.7.

⁹⁶-أحمد عبد الرحيم محمودودة، الأصول الإجرائية للشركات التجارية، داروائل للنشر، عمان، الأردن، 2005، ص.226.

⁹⁷-إلياس ناصيف، مرجع سابق، ص.70.

2-التصفية الإجبارية

تسمى بالتصفية الإجبارية أو التصفية القانونية القضائية والتي تكون في حالة عدم وجود اتفاق بين الشركاء أو أي بند منصوص عليه في العقد الأساسي للشركة.⁹⁸

وقد نظم المشرع الجزائري التصفية الإجبارية في المادة 445 من القانون المدني، والمادة 778 من القانون التجاري الجزائري.

وبالرجوع إلى المادة 778 من القانون التجاري نجد أنها تنص على ما يلي: «في حالة انعدام الشروط المدرجة في القانون الأساسي أو الاتفاق الصريح بين الأطراف، تقع تصفية الشركة المنحلة طبقاً لأحكام هذه الفقرة الأولى من هذا القسم، كما أنه يمكن الحكم بالأمر المستعجل بأن هذه التصفية تقع بنفس شروط المشار إليه بناء على طلب من:

-أغلبية الشركاء في الشركات التضامن.

-الشركاء الممثلين لعشر رأس المال على الأقل في الشركات ذات المسؤولية المحدودة والشركات المساهمة.

-دائني الشركة.⁹⁹

وتتم التصفية بأمر مستعجل من رئيس المحكمة الواقعة في دائرة اختصاص المركز الرئيسي للشركة، والمشرع الأردني اقر إمكانية تحويل التصفية الاختيارية إلى تصفية إجبارية، وذلك من خلال طلب يقدم إلى المحكمة، " والمحكمة عند إصدارها لحكمها بحل الشركة وتعيين مصف لها، تظل قائمة على الإشراف على تصرفات المصفي، ويرجع إليها في جميع المنازعات الناشئة عن التصفية، وأن الأعمال التي يقوم به المصفي لا تتمتع بقوة القرارات التي يجوز إعطاؤها صيغة تنفيذية. فالمصفي لا يملك البت في النزاعات الموضوعية، التي تختص بالفصل فيها المحكمة القائم أمامها النزاع".¹⁰⁰

⁹⁸-أحمد محرز، مرجع سابق، ص.129.

⁹⁹-أمر رقم 75-59، يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

¹⁰⁰-إلياس ناصيف، مرجع سابق، ص.82.

الفرع الثاني

إجراءات تصفية الشركة

يجب أن تعتمد أي تصفية تجارية للشركة على مراعاة وإتباع مجموعة من الإجراءات الضرورية التمهيدية والموضوعية التي يتعين على المصفي الامتثال لها.

أولاً: الأعمال التمهيدية للتصفية

تكون الأعمال التمهيدية من خلال قيام المصفي بإعلان قرار يتضمن التصفية وشهره وفقاً للقواعد المنصوص عليها في القانون، وذلك باعتبار أنه إجراء وجوبي يلزم القيام به في حالة حل الشركة.¹⁰¹

وحسب نص المادة 550 قانون التجاري: "يتعين نشر انحلال الشركة حسب نفس الشروط وأجال التأسيس ذاته".

فيقوم المصفي بمجموعة من الإجراءات التمهيدية بجرد كل موجودات الشركة من خلال مسك دفاترها التجارية، بمساعدة الأشخاص الذين كانوا على رأس الشركة قبل حلها. وعملية الجرد تكون إجبارية والمصفي هو المسؤول عن موجودات وأموال الشركة.¹⁰²

ثانياً: الأعمال الموضوعية للتصفية

بعد إتمام المصفي القيام بكل أعمال الجرد ينتقل بعد ذلك إلى العديد من الأعمال الموضوعية التي يجب القيام بها من أجل تصفية الشركة.

1- استيفاء حقوق الشركة

يقوم المصفي في هذه الحالة بجمع ما للشركة من حقوق لدى الغير بالقيام بالإجراءات اللازمة لتحقيق ذلك الغرض، وفي حالة رفض مديني المدين منحها له وعدم التوصل إلى طريق ودي معهم يمكن له رفع دعوى والتنفيذ عليهم¹⁰³، ونجد انه من حق المصفي أن يطلب من الشركاء تقديم

¹⁰¹-كنزة رابحي، كنزة تروان سعيد، مرجع سابق، ص.56.

¹⁰²-فتيحة يوسف المولودة عماري، أحكام الشركات التجارية وفقاً للنصوص التشريعية والمراسيم التنفيذية الحديثة، دار الغرب، الجزائر، 2007، ص.57.

¹⁰³-صفوت بهنساوي، الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007، ص.104.

حصصهم التي قد تكون لازمة لتسديد ديونها، والتخلص منها ولا يجوز لأي شريك رفض ذلك. ولا يجوز للمصفي اتخاذ أي قرار إلا بعد الاتفاق بين الشركاء.¹⁰⁴

2- الوفاء بديون الشركة

أوجب القانون على المصفي بعد استيفاء حقوق الشركة لدى الغير القيام بدفع ديون الشركة، وذلك وفقا للمادة 788 من القانون التجاري في فقرتها الثانية، التي تستدعي تطبيق القواعد العامة لدفع الديون.¹⁰⁵

ويتعين على المصفي تسديد كل ديون التي وصل موعد استحقاقها قبل حل الشركة أو أثناء عملية التصفية، ويكون ذلك بعد قيامه بنشر الإعلانات اللازمة بعد إعلام كل الدائنين للحصول على ديونهم وفي حالة غياب أحدهم يجوز للمصفي إيداع كل ديونه في خزينة المحكمة على ذمة المدين الغائب، فإذا يبين أن أموال الشركة لا تغطي كافة الديون المستحقة عليها أجاز لدائني الشركة الرجوع على أموال الخاصة بالشركاء.¹⁰⁶

ويمكن ترتيب ديون المستحقة على الشركة على النحو التالي:

-تسديد الديون الممتازة مثل المصارف القضائية.

-تسديد الديون المكفولة برهن.

-تسديد الديون العادية.

-تعويض العمال المستخدمين المسرحين.¹⁰⁷

3- بيع أموال الشركة

يحق للمصفي القيام ببيع أموال الشركة بغرض القدرة على سداد ديون الشركة في حالة عدم كفاية الأموال الموجودة لديه، أو يكون بيعها بخوفه من إتلافها إذا كانت سريعة الهلاك.

¹⁰⁴-معممر خالد، النظام القانوني لمصفي الشركات التجارية في التشريع الجزائري والمقارن، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص.126.

¹⁰⁵-أحمد محرز، مرجع سابق، ص.256.

¹⁰⁶-عبد الحميد الشواربي، موسوعة الشركات التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003، ص.127.

¹⁰⁷-عزيز العكيلي، الوسيط في الشركات التجارية، الطبعة الثانية، دار الثقافة، عمان، د.س، ص.152.

أجاز المشرع الجزائري بدوره للمصفي القيام ببيع أموال الشركة وفقا لنص المادة 466 الفقرة الثانية من القانون التجاري، ولكنه قام بتقييد السلطة الممنوحة للمصفي، بيد أن هذا التقييد لا يجوز الاحتجاج به على الغير في الشركات التجارية حسب المادة 788 قانون التجاري الجزائري بنصها على أنه "... غير أن القيود الواردة على هذه السلطات الناتجة عن القانون الأساسي أو أمر التعيين لا يحتج بها على الغير".¹⁰⁸

ويلاحظ أنه " يحظر التنازل عن كل أو جزء من مال الشركة التي توجد في حالة تصفية إلى المصفي أو مستخدميه أو أزواجهم أو أصوله أو فروعه" حسب نص المادة 771 من القانون التجاري الجزائري مع مراعاة الاستثناءات الواردة في المادة 770 من نفس القانون التي تتعلق بحالة الاتفاق بين الشركاء على التنازل إلى شخص في الشركة كانت له صفة ما، لا يجوز أن يتم هذا التنازل إلا برخصة من المحكمة، وكذلك المصفي ومندوب الحسابات إن وجد أو المراقب بعد الاستماع إليهم قانونا.

كما يرخص بالتنازل الإجمالي عن مال الشركة أو عن حصة المال المقدمة إلى شركة أخرى في عملية التصفية أو عن حصة مال المقدمة لشركة أخرى إذا كان ذلك قد تم عن طريق الاندماج وفقا للشروط المنصوص عليها في المادة 772 من القانون التجاري.¹⁰⁹

المطلب الثاني

اندماج الشركة

أدت التطورات الكبيرة الذي عرفها العالم في المجال الاقتصادي إلى البحث عن وسائل جديدة من أجل النهوض باقتصاد الدول والزيادة في إنعاشه في حالة وجود أخطار تهدده في المستقبل. ومن بين هذه الوسائل نجد اندماج الشركة كأثر من بين آثار انقضاء الشركة لأي سبب من الأسباب، وهي وسيلة تستخدمها الشركات في حالة وجود أي خطر يهدد بحلها من أجل إبقاء

¹⁰⁸-معممر خالد، مرجع سابق، ص.141.

¹⁰⁹-عمار عمورة، شرح القانون التجاري: الأعمال التجارية، التاجر، الشركات التجارية، دار المعرفة، الجزائر، 2010، ص.165.

اقتصادها قائما. فالاندماج يلعب دور أساسي وجوهري في كل شركة ويمثل عنصر فعال في مواجهة أي ضرر يصيب بها.¹¹⁰ ويتطلب التمييز بين مفهومه (الفرع الأول) وإجراءات تحقيقه (الفرع الثاني).

الفرع الأول

مفهوم اندماج الشركة

يقصد بالاندماج بصفة عامة اتحاد المصالح بين شركتين أو أكثر، ويعتبر وسيلة فعالة لتفادي الشركات للعراقيل الاقتصادية والقانونية التي تصادفها لتجنب خطر الإفلاس.¹¹¹ ونجد أن الاندماج عنصر جوهري، وقد يكون اندماجا كلياً أو جزئياً لمختلف الحقوق والمصالح، والقيام بعملية الاندماج بغرض الوصول إلى شركة أخرى عملاقة وذات نفوذ أكثر من الأولى من أجل تحقيق الربح، وتفادي كل الأضرار التي قد تواجهها بأي شكل من الأشكال.

أولاً: تعريف اندماج الشركة

لم يتطرق المشرع الجزائري لتعريف الاندماج بالنظر إلى غموضه واختلاف وجهة النظر بشأنه، غير أنه يمكن استنباط تعريفه من خلال المواد 744 إلى 763 من القانون التجاري، على أن يسبقه عرض لتعريفه في الاصطلاح اللغوي.

1-تعريف الاندماج لغة

يقال دمج في الشيء دخل فيه واستحكم ودمجه في الشيء أدخله فيه¹¹². وهناك فرق بين الدمج والاندماج. فالدمج هو عملية قيام جهة معينة بدمج هذه الشركة؛ أما الاندماج فهو فعل مطاوع يعني أن الشركات المهنية قررت الاندماج بنفسها دون تدخل عامل آخر من جهة أخرى.

كما يعرف بمعنى "التوحيد" أي أدمج الشيء إدماجا، واندماج إدماجا إذا دخل فيه.¹¹³

¹¹⁰-بشير طاهري، اندماج الشركات التجارية في القانون الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2015-2016، ص.4.

¹¹¹-حسام الدين عبد الغني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2000، ص.7.

¹¹²- المنجد في اللغة والأعلام، ط.21، دار المشرق، بيروت، 2000، ص.224.

¹¹³-ابن منظور، قاموس لسان العرب، المجلد الأول، لسان العرب، بيروت، د س ن، ص 101 .

2-تعريف الاندماج قانونا

أدى غموض فكرة الاندماج وتعقيدها إلى الاختلاف بين فقهاء القانون في إيجاد تعريف واحد للاندماج.

- فقد عرّفه جانب من الفقه العربي بأنه عقد يتم بمقتضاه ضم الشركة أو أكثر في شركة أخرى، وذلك بزوال الشخصية المعنوية للشركة بانتقال كافة أصولها وخصومها إلى الشركة الجديدة.¹¹⁴

- بينما يرى فريق آخر أن الاندماج هو ضم شركتين أو أكثر قائمتين على وجه قانوني في شركة واحدة. بعد الموافقة من طرف مالك الشركة المندمجة بعد اتحادهما في الموضوع أو ينشأ عنها زوال الشركتين القائمتين أو أحدهما على الأقل¹¹⁵.

وعرف اتجاه آخر من الفقهاء الاندماج بأنه التحام شركتين أو أكثر التحاما يؤدي إلى زوالهما وانتقال جميع أموالها إلى شركة جديدة، أو زوال أحدهما فقط وانتقال جميع أموالها إلى الشركة الدامجة.¹¹⁶

وفي هذا السياق نصت المادة 744 من القانون التجاري على أنه "للشركة ولو في حالة تصفيتها، أن تدمج في شركة أخرى أو أن تساهم في إنشاء شركة جديدة بطريقة الدمج؛ كما لها أن تقدم ماليتها لشركات موجودة أو تساهم معها في إنشاء شركات جديدة بطريقة الاندماج..."¹¹⁷.

ثانيا: أشكال اندماج الشركة

يتخذ الاندماج أشكال متعددة من أجل ضمان استمرارية نشاط المؤسسات المنشأة، وفي هذا المقام يمكن التمييز بين أشكال الاندماج التالية.

¹¹⁴-أحمد محمد محرز، اندماج الشركات من الوجهة القانونية دراسة مقارنة، ط1، دار النهضة العربية، 1987، ص132.

¹¹⁵- إبراهيم سيد أحمد، العقود والشركات التجارية فقها وقضاء، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1999، ص192.

¹¹⁶-عبد الحكم فودة، شركات الأشخاص (شركات التضامن - التوصية البسيطة - المحاصة) على ضوء الفقه وأحكام

النقض، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، (د.س.ن)، ص20.

¹¹⁷-أمر رقم 59-75 يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

1-الاندماج عن طريق الضم

يؤدي هذا النوع من الاندماج إلى حل الشركة المندمجة وتزول شخصيتها القانونية وتظل الشركة الدامجة هي القائمة والمتمتعة وحدها بالشخصية المعنوية.

2-الاندماج عن طريق المزج:

يحدث هذا النوع من الاندماج بطريق حل الشركتين وتكوين شركة جديدة بعد الموافقة عليها من قبل الجمعية العامة الغير عادية، مع مراعاة كل قواعدها في تأسيسها، مع تحميل الشركة الجديدة اسما جديدا.

والاندماج بطريق المزج هو انضمام شركتين أو أكثر، وتكونان متقاربتين في الحجم، ويتم توليد كيان جديد باسم مستقل وشخصية قانونية مستقلة.¹¹⁸

الفرع الثاني

إجراءات اندماج الشركة

يكتسي الاندماج أهمية بالغة للشركات الداخلة، ويرتب آثار كبيرة بالنسبة للشخصية المعنوية للشركات المندمجة وذمتها المالية وأيضا بالنسبة للشركاء فيها.

لذلك يجب إتباع إجراءات قانونية متعددة، إذ على الجمعيات العامة غير العادية لكل شركة داخلة في الاندماج أن تبدأ بمرحلة إعداد قرار الاندماج والتي يقوم بها الشركاء أو أعضاء مجالس الإدارات مما يطلق عليها المرحلة التحضيرية، ثم يتم عرض مشروع الاندماج على الهيئات المختصة بالشركات للموافقة عليه.¹¹⁹

أولا: المرحلة التحضيرية

يتوقف نجاح أي عمل على الإعداد الجيد والمسبق، كما يستوجب التحضير الكافي له قبل الشروع في تنفيذه، فعملية الاندماج تبدأ بمباحثات بين الشركات ومن لهم القدرة لطرح المسائل والشروط التي سيجري الاندماج على أساسها وذلك وفق النص المادة 747 من القانون التجاري.¹²⁰

¹¹⁸- خالد بن عفان، النظام القانوني لتصفية الشركات التجارية في الجزائر-دراسة مقارنة، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجيلالي اليابس سيدي بلعباس، 2015-2016، ص.18.

¹¹⁹-بشير طاهري، مرجع سابق، ص.80.

¹²⁰-ليندة ريكى، النظام القانوني لاندماج الشركات التجارية في ظل التشريع الجزائري، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2015_2016، ص.24.

وبعد أن تتم عملية التفاوض، قد يتفق على الشروط ويتم ذلك بإصدار وثيقة مكتوبة هي بروتوكول الاندماج، حيث لا تكون لهذه الأخيرة أي قوة إلزامية سواء بالنسبة للشركات الراغبة في الاندماج أو بالنسبة للأشخاص الذين تفاوضوا حوله.¹²¹

وقد تناول المشرع الجزائري إعداد مشروع الاندماج في نص المواد 749- 753 من القانون التجاري، كما نصت المادة 750 على أنه "يقدم مجلس الإدارة أو القائمون بالإدارة حسب الأحوال مشروع الاندماج أو ملحقاته لمندوبي الحسابات..."¹²²

ثانيا: الموافقة على الاندماج

لا ينجز عقد الاندماج إلا إذا تم صدور القرار بالموافقة عليه من قبل الهيئات المختصة والمصادقة عليه من طرف الجهات الرسمية.

1- صدور القرار من الهيئات المختصة

تعتبر الهيئات المختصة من الأجهزة التي خولت لها الشركة كل الإمكانيات لتمارس نشاطها، كالمدير أو مجلس الإدارة، بالإضافة إلى الهيئات العامة أو جماعة الشركاء.

2- مصادقة الجهات الرسمية على القرار

تعتبر مرحلة المصادقة على مشروع الاندماج من قبل الأطراف المساهمين أو شركاء الشركات الداخلة فهذه العملية من آخر الإجراءات التي تستلزمها عملية الاندماج، وهذا الأخير ينتج آثار

هو يبرم بذلك عقد الاندماج.¹²³

ففي مرحلة المصادقة تكون إجراءاتها مختلفة عن المشروع في صورة الضم أما صورة المزج فيتم فيها مراعاة إجراءات تأسيس الشركة الجديدة.

وعليه فإن عملية أو مرحلة المصادقة على الاندماج تخضع لقاعدة الإجماع، حيث أدت هذه العملية أي عملية الاندماج إلى زيادة تعهدات المساهمين أو الشركاء كاندماج الشركة ذات المسؤولية المحدودة في شركة التضامن.¹²⁴

¹²¹-ليندة ريكي، مرجع سابق، ص.25.

¹²²-أمر رقم 59-75 يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم، مرجع سابق.

¹²³-أسامة نائل المحسين، الوجيز في الشركات والإفلاس، دار الثقافة، الأردن، 2008، ص.71.

¹²⁴-المرجع نفسه، ص.72.

خلاصة الفصل الثاني:

بعد أن تم التطرق في الفصل الأول للعلاقة التجارية خصصنا هذا الفصل للإنهاء المفاجئ للعلاقة التجارية، حيث أنه يعد الإنهاء المفاجئ للعلاقة التجارية من بين الأسباب التي تحول دون الاستمرار في العلاقة التجارية والتي بدورها تكون نتيجة لعدة أسباب تؤدي إلى التوقف عن مزاوله النشاط الاقتصادي بين التجار، ويعد الإفلاس كسبب من أسباب المنهية للعلاقة التجارية، وذلك نتيجة لعدم قدرة التاجر من دفع الديون المتعلقة به أو كنتيجة إنهاء علاقة العمل هو أيضا سبب لإنهاء العلاقة التجارية.

وبطبيعة الحال فإن كل هذه الأسباب المؤدية إلى إنهاء العلاقة التجارية تكون مسحوبة بعدة آثار ناتجة منها كاتفاق الشركاء إلى اللجوء إلى جمع كل أموال الشركة بتصفيتها أو قيامهم بعملية الاندماج بغرض الوصول إلى حل معين لتجنب الخسائر الهائل.

خاتمة

عالجت هذه الدراسة موضوع الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية وذلك من خلال التطرق إلى الأسباب التي تؤدي إلى إنهاءها، ومن بينها إفلاس الشركة في حالة التوقف عن الدفع، وإنهاء علاقة العمل سواء كانت خارجة عن إرادة الطرفين أو بإرادة رب العمل، بالإضافة إلى ذلك يعتبر التسريح صورة من صور إنهاء عقد العمل غير المحدد المدة يقترن بضرورة وجود سبب حقيقي وجدي.

فمن الأفضل عند وضع حد للعلاقة التجارية احترام اجل الإخطار وإلا يتحمل صاحب القطع التعويض عن الضرر اللاحق بالطرف المتضرر، وذلك عن طريق وصل الإشعار بالاستلام وتحديد الأجل الدقيق للعلاقة من أجل سريان الإخطار.

كما ينبغي تكريس الحلول التي تخص توقع القطع وتقدير أجل الإخطار أو بعبارة أخرى ينبغي للقاضي المختص النظر في الظروف والوقائع السائدة قبل القطع والأخذ بعين الاعتبار الوقائع التي يمكن أن تطرأ في العلاقة من أجل وضع تنافس منظم.

وبمجرد ثبوت توقف الشركة عن الوفاء بديونها بشكل يمنع من استمرارها يمكن التصرف فيها، باعتبار ذلك نتيجة طبيعية لحلها بحيث تنتقل بعد الحل إلى مرحلة التصفية التي تأخذ شكل مجموع العمليات التي ترمي إلى إنهاء أعمال الشركة التجارية واستيفاء حقوقها ودفع ديونها.

كما تجدر الإشارة أن هناك بعض الثغرات الموجودة في القانون التجاري الجزائري وقانون المنافسة مما يحول دون وضوح الرؤية حول النزاعات التي يثيرها القطع المفاجئ للعلاقة التجارية.

ويعد اندماج الشركات من الركائز الأساسية التي تضمن القدرة على بقاء الشركات التجارية، وقدرتها على تطوير نفسها والمنافسة في السوق، وعلى إيجاد كيان تجاري ومالي قوي وخيرات ذات مهارة فنية وإدارية عالية تسمح بتحقيق وفرة اقتصادية وتجارية تؤدي إلى زيادة النمو وزيادة الكفاءة الإنتاجية وزيادة الأرباح، وفي ضوء هذه النتائج نستنتج التوصيات التالية:

- ضرورة بيان قدرة عمليات الاندماج على تحقيق الأرباح من أجل زيادة ثقة الأشخاص الراغبين في عملية الاندماج، وضرورة العمل على تشجيع عمليات الاندماج ليس فقط على مستوى الشركات التجارية بل يمكن أيضا على مستوى القطاعات الأخرى خاصة قطاع المالية والخدمات.

وبهذا نستخلص أنه يجب التوسيع من النطاق القانوني لموضوع الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية من خلال رفع قيمة التعويض بالنسبة للمتضرر في حالة القطع التعسفي عن الضرر، والزامية وجود إشعار مكتوب ومسبق قبل اللجوء إلى إنهاء العلاقة التجارية.

وفي الأخير نرجو أن نكون قد وفقنا وأفدنا ولو بالجزء القليل من خلال عرضنا لمختلف الجوانب المتعلقة بموضوع الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.

قائمة المراجع

• قائمة المراجع

I- باللغة العربية

أولاً: الكتب

- 1-أسامة نائل المحيسن، الوجيز في الشركات والإفلاس، دار الثقافة، الأردن، 2008.
- 2-أحمد سليمان، التنظيم القانوني للعلاقات العمل في التشريع الجزائري، الجزء الثاني ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002.
- 3-أحمد عبد الرحيم محمود عودة، الأصول الإجرائية للشركات التجارية وفق النصوص التشريعية والمراسيم التنفيذية الحديثة، دار الغرب، الجزائر، 2007.
- 4-أحمد محرز، نظام الإفلاس في القانون التجاري الجزائري، الطبعة الثانية، د د ن، الجزائر، 1980.
- 5-أحمد محرز، الوسيط في الشركات التجارية، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004.
- 6-أحمد محمد محرز، اندماج الشركات من الوجهة القانونية دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، 1987.
- 7-إبراهيم سيد أحمد، العقود والشركات التجارية فقها وقضاء، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 1999.
- 8-إلياس ناصيف، موسوعة الشركات التجارية، الجزء 14، تصفية الشركات التجارية وقسمتها، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2011.
- 9-باسم محمد صالح، النظرية العامة-التاجر-العقود التجارية-العمليات المصرفية-القطاع التجاري الاشتراكي، منشورات دار الحكمة، بغداد، 1989.
- 10-بشير هدي، الوجيز في شرح قانون العمل (علاقات العمل الفردية والجماعية)، الطبعة الثانية، دار جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003.
- 11-حسام الدين عبد الغاني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2000.
- 12-سامي عبد الباقي أبو صالح، قانون الأعمال-النظرية العامة للشركات-شركات الأشخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.
- 13-سميحة القليوبي، الشركات التجارية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، 1988.

قائمة المراجع

- 14-زيد صبحي ذياب، إفلاس الشركات في الفقه الإسلامي والمقارن، الطبعة الأولى، دار النفائس، الأردن، 2011.
- 15-صفوت بهنساوي، الشركات التجارية، د ط، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007.
- 16-عبد الحكيم فودة، شركات الأشخاص (شركات التضامن-التوصية البسيطة-المحاصة) على ضوء الفقه وأحكام النقض، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، د س ن.
- 17-عبد الحميد شواربي، موسوعة الشركات التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003.
- 18-عزيز العكيلي، الوسيط في الشركات التجارية، الطبعة الثانية، دار الثقافة، عمان، د س ن.
- 19-عمار عمورة، شرح القانون التجاري: الأعمال التجارية-التاجر-الشركات التجارية، دار المعرفة، الجزائر، 2010.
- 20-فتيحة يوسف المولودة عماري، أحكام الشركات التجارية وفقا لنصوص التشريعية والمراسيم التنفيذية الحديثة، دار الغرب، الجزائر، 2007.
- 21-محمد السيد الفقي، القانون التجاري-الإفلاس-العقود التجارية-عمليات البنوك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2004.
- 22-محمود جمال الدين زكي، عقد العمل في القانون المصري، التقنين المدني، قانون العمل الجديد، نظام العاملين في القطاع العام، الهيئة العامة المصرية للكتاب، القاهرة، 1982.
- 23-مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1986.
- 24-مصطفى كمال طه، الأوراق التجارية والإفلاس، مكتبة الوفاء القانونية للنشر والتوزيع، 2010.
- 25-معمر خالد، النظام القانوني لمصفي الشركات التجارية في التشريع الجزائري والمقارن، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 2003.
- 26-نادية فوضيل، النظام القانوني للمحل التجاري، الجزء الأول والثاني: المحل التجاري والعمليات الواردة عليه، دار هومة، الجزائر، 2014.
- 27-نادية فوضيل، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون الجزائري، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، د س ن.
- ثانيا: الرسائل والمذكرات الجامعية:
أ/- الأطروحات الجامعية:

قائمة المراجع

- 1- بشير طاهري، اندماج الشركات التجارية في القانون الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2015-2016.
- 2- خالد بن عفان، النظام القانوني لتصفية الشركات التجارية في الجزائر دراسة مقارنة، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجيلالي الياصب، سيدي بلعباس، 2015-2016
- 3- سلماني الفضيل، الإفلاس في التشريع الجزائري، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص: قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2017.
- 4- موساسب زهير، مخاطر الائتمان في عمليات الإقراض المصرفي-دراسة في القانون الجزائري والفرنسي، أطروحة دكتوراه العلوم، تخصص: قانون خاص، كلية الحقوق، جامعة منتوري، قسنطينة، جويليه 2017.

ب/-المذكرات الجامعية:

ب1- الماجستير

- 1- يحي أمين، القطع التعسفي للعلاقات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة وهران، 2013.
- 2- فيصل لوصيف، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، مذكرة مقدمة متطلبات شهادة الماجستير في إطار مدرسة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص: الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2013-2014.

ب2-الماستر:

- 1- حبيب عادل، التنظيم القانوني لإنشاء وإنهاء علاقة العمل في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص: قانون اجتماعي، كلية الحقوق، جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، 2015-2016.
- 2- روفيدة بن حداد، حورية حمادي، التمييز بين الإفلاس والتسوية القضائية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة- بجاية، 2015-2016.
- 3- صليحة صرياك، الإفلاس والتسوية القضائية وفق القانون التجاري الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن مستلزمات نيل شهادة الماستر أكاديمي، كلية الحقوق، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2018-2019.

قائمة المراجع

- 4- عادل رحماني، تصفية الشركات التجارية، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة محمد بوضياف، 2015-2016.
- 5- عمر بوشمال-عبد الرؤوف معزوزي، التسريح لأسباب اقتصادية في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص القانون الخاص للأعمال، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، 2015-2016.
- 6- ليندة العيداني-لتيسيا كريم، تسريح العمال في قانون العمل الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2016-2017.
- 7- ليندة ريكي، النظام القانوني لاندماج الشركات في ظل التشريع الجزائري، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2015-2016.
- 8- محمد حسان هاجر، انتهاء علاقة العمل في ظل قانون 90-11 المعدل والمتمم، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق، جامعة الجلاي بونعامة، خميس مليانة، 2015-2016.

ثالثا-المقالات العلمية:

- محمد علي الهلالات، محمد عليان العزام، "النظام القانوني لصدور حكم بشهر الإفلاس في القانون الأردني مقارنة مع القانون المصري"، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد الخامس عشر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، جوان، 2016.

رابعا-النصوص القانونية:

- 1-أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني الجزائري، ج ر، ج.ج عدد 78 مؤرخة في 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.
- 2-أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري الجزائري، ج ر، ج.ج عدد 101 مؤرخ في 19/12/1975، المعدل والمتمم.
- 3-قانون رقم 90-11 مؤرخ في 21 أبريل 1990، يتعلق بعلاقات العمل، ج ر، ج ج عدد 68، مؤرخ في 25 ديسمبر 1991، المعدل والمتمم.
- 4-أمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 يونيو 2003، يتعلق بالمنافسة، ج ر، ج.ج عدد 43، بتاريخ 20 جويليه 2003.

قائمة المراجع

5-قانون رقم 09-08 مؤرخ في 23 فبراير 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج.ج. عدد 21 مؤرخ في 25 فبراير 2008.

خامسا: الأحكام الأجنبية

أحكام النقض المصرية، المكتب الفني، مدني، لسنة 56.

سادسا: المعاجم والقواميس

1--ابن منظور، قاموس لسان العرب، المجلد الأول، لسان العرب، بيروت، د س ن.

2-المنجد في اللغة والأعلام، الطبعة 21، دارالمشرق، بيروت، 2000.

3-محمد أحمد بن الأزهرى، تهذيب اللغة، الجزء 12، دار التراث العربي، بيروت، 2001.

سابعاً-المواقع الإلكترونية

- أنواع العلاقات التجارية، تم الإطلاع عليه في 20 جوان 2020 على الساعة 13:00

www.m.marefa.org

II-باللغة الفرنسية:

A-Ouvrage

-BRUSCHI Marc, BOUT Roger, CAS Gérard, POILLOT-PERRUZZETTO Sylvaine, LUBY GAUCHER Monique, Lamy droit économique, Concurrence, distribution, consommation, Paris, 2002.

B-Mémoire

1- ABARKAN Najet, L'indemnisation de la rupture brutale des relations commerciales établies, Mémoire master2, Droit économique, université Montpellier, 2014-2015.

2-JULIEN Cordahi, la rupture brutale d'une relation commerciale établie, mémoire de stage, francophone de droit, université Libanaise, 2008-2009.

C-Articles

1-BESSOZZI Kevin, SARFATI Olivier, « Les relation commerciales internationales obéissent elle aux lois du marché, » Dissertation 15, P.1, in *Economie, sociologie, histoire du monde contemporain* 50 fiches et dissertations, paris, Dunod, 2018.

2-BUISSON Paul et Delannay Pierre, « la rupture brutale des relations commerciales établies », JCPE, n°30, 23 juillet, 2015.

3-KAMI Haeri, JAVAUX Benoit et ADLER Helen, « la réforme de la rupture brutale des relations commerciales établies : un encadrement dans la continuité », Revue de la concurrence, 23 juillet 2019 Disponible sur : www.actualitésdudroit.fr (20 juin 2020)

4-KNETSCH Jonas, « rupture brutale d'une relation commerciale du « non-cumul » : précision utiles sur l'office du juge », Revue des contrats, n°1, paris, Lextenso, 2020.

5-MARECHAL Camille, « Les grandes étapes de L'évolution du droit de la concurrence », in *Jurisclasseur concurrence, consommation*, Vol. Fascicule25, paris, Lexis Nexis, 2009.

6-MAZEAUD Denis « Durées et rupture », RDC, n°2/2004.

7-SAMBUIS Maithé, « Notion de relations commerciales établies et Succession de partenaires commerciaux », La Gazette juridique, n°05, Université virtuelle francophone, Jean Moulin, Lyon3 : Disponible sur www.univ-droit.fr

C-Texte juridique

-Ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibée, JORF n°0097 du 25 avril 2019.

D-Jurisprudence

1-Cass.Com, 25 septembre 2007, n°06-25-587, D.2008.

المواقع الإلكترونية:

-www.légifrance.gouv.fr

الفهرس

العناوين	رقم الصفحة
مقدمة	ص 1
الفصل الأول: العلاقات التجارية.....	ص 3
المبحث الأول: مفهوم العلاقات التجارية.....	ص 3
المطلب الأول: تعريف العلاقات التجارية.....	ص 3
الفرع الأول: المقصود بالعلاقات التجارية.....	ص 4
أولا العلاقات التجارية القائمة.....	ص 4
ثانيا: العلاقات التجارية الناشئة.....	ص 5
الفرع الثاني: أنواع العلاقات التجارية.....	ص 5
أولا: العلاقات التجارية الوطنية.....	ص 5
ثانيا العلاقات التجارية الدولية.....	ص 6
المطلب الثاني: القطع التعسفي للعلاقات التجارية.....	ص 6
الفرع الأول: مفهوم القطع التعسفي للعلاقات التجارية.....	ص 7
الفرع الثاني: أشكال القطع التعسفي للعلاقات التجارية.....	ص 7
أولا: القطع الكلي أو الجزئي للعلاقات التجارية.....	ص 7
ثانيا: القطع المباشر والغير المباشر.....	ص 8
ثالثا: القطع عن طريق المزايدة عن بعد.....	ص 8
الفرع الثالث: شروط القطع التعسفي للعلاقات التجارية.....	ص 8
أولا: وجود علاقة تجارية.....	ص 9
ثانيا: علاقة تجارية ثابتة.....	ص 9
ثالثا: التعسف في القطع.....	ص 10
المبحث الثاني: أثار الإنهاء المفاجئ وأسس إصلاحها.....	ص 11
المطلب الأول: الأثر الناتج عن الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 11
الفرع الأول: جزاء الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 12
أولا: المسؤولية التقصيرية ودفء الضرر.....	ص 12

ثانيا: الحق في الإنهاء دون سابق إنذار.....	ص 13
الفرع الثاني: الاستثناءات القانونية للإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 14
أولا: حالة عدم أداء الطرف الآخر التزاماته والقوة القاهرة.....	ص 14
ثانيا: حضور مهلة ثمانية عشر أشهر.....	ص 15
المطلب الثاني: ضمان استمرار العلاقات التجارية.....	ص 15
الفرع الأول: المساهمات الرئيسية للإصلاح.....	ص 16
أولا: الإشراف على فترة الإشعار.....	ص 16
ثانيا: تكريس تعدد معايير تقدير الطابع الوجداني.....	ص 17
ثالثا: تجنب خطر الإنهاء التعسفي.....	ص 17
الفرع الثاني: عناصر عدم اليقين في المستقبل.....	ص 17
أولا: مجال تطبيق الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 18
ثانيا: طبيعة إجراءات مسؤولية الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 18
ثالثا: التطبيق في وقت الإصلاح.....	ص 19
الفرع الثالث: دور القاضي في إنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 19
أولا: سلطة القاضي في إنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 19
ثانيا: أثر التقاضي لإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية القائمة.....	ص 20
خلاصة الفصل الأول.....	ص 21
الفصل الثاني: صور الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 22
المبحث الأول: أسباب الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....	ص 22
المطلب الأول: الإفلاس.....	ص 22
الفرع الأول: مفهوم الإفلاس.....	ص 23
أولا: المقصود بالإفلاس.....	ص 23
1- الإفلاس لغة.....	ص 23
2- الإفلاس فقها.....	ص 23
3- الإفلاس قانونا.....	ص 24

24	ثانيا: خصائص الإفلاس
24	أولا: الإفلاس يتعلق بالنظام العام
24	ثانيا: إشراف السلطة القضائية على الإفلاس
25	ثالثا: بساطة إجراءات نظام الإفلاس
25	الفرع الثالث: شروط الإفلاس
25	أولا: شروط الموضوعية
25	1-صفة التاجر
25	أ-الشخص الطبيعي
26	ب-الشخص المعنوي
26	2-التوقف عن الدفع
27	أ-تعريف التوقف عن الدفع
27	ب-تاريخ التوقف عن الدفع
28	ثانيا: الشروط الشكلية
28	1-المحكمة المختصة بشهر الإفلاس
28	أ-الاختصاص النوعي
29	ب-الاختصاص المحلي
29	2-اختصاص المحكمة التي تصدر الإفلاس
30	3-المدة التي يقدم بها الطلب
31	المطلب الثاني: إنهاء علاقة العمل
31	الفرع الأول: الأسباب الخارجية عن إرادة الطرفين
31	أولا: البطلان أو الإلغاء القانوني
32	ثانيا: إنهاء العقد غير محدد المدة
32	الفرع الثاني: إنهاء مدة العمل بإرادة رب العمل
33	أولا: شروط اللجوء إلى التسريح
33	1-وجود السبب الاقتصادي

- 2-القيام بكافة الإجراءات الكفيلة لتجنب التسريحص 33
- 3-طريقة اتخاذ قرار التسريح وعدم القيام بتوضيفات جديدة.....ص 33
- ثانيا: حالات اللجوء إلى التسريح.....ص 34
- 1-الأسباب الاقتصادية الظرفية.....ص 34
- 2-الأسباب الاقتصادية الناتجة عن إعادة هيكلة العمل في المؤسسة.....ص 34
- المبحث الثاني: آثار الإنهاء المفاجئ للعلاقات التجارية.....ص 35
- المطلب الأول: تصفية الشركة.....ص 35
- الفرع الأول: مفهوم تصفية الشركة.....ص 35
- أولا: تعريف تصفية الشركة.....ص 36
- 1-التصفية الاختيارية.....ص 37
- 2-التصفية الإجبارية.....ص 38
- الفرع الثاني: إجراءات تصفية الشركة.....ص 39
- أولا: الأعمال التمهيدية للتصفية.....ص 39
- ثانيا: الأعمال الموضوعية للتصفية.....ص 39
- 1-استيفاء حقوق الشركة.....ص 39
- 2-الوفاء بديون الشركة.....ص 40
- 3-بيع أموال الشركة.....ص 40
- المطلب الثاني: اندماج الشركة.....ص 41
- الفرع الأول: مفهوم اندماج الشركة.....ص 42
- أولا: تعريف الاندماج.....ص 42
- 1-تعريف الاندماج لغة.....ص 42
- 2-تعريف الاندماج قانونا.....ص 43
- ثانيا: أشكال اندماج الشركة.....ص 43
- 1-الاندماج عن طريق الظم.....ص 43
- 2-الاندماج عن طريق المزج.....ص 44

الفهرس

44 ص	الفرع الثاني: إجراءات اندماج الشركة.....
44 ص	أولاً: المرحلة التحضيرية.....
45 ص	ثانياً: الموافقة على الاندماج.....
45 ص	1- صدور قرار من الهيئات المختصة.....
45 ص	2- المصادقة الجهات الرسمية على القرار.....
46 ص	خلاصة الفصل الثاني.....
47 ص	خاتمة.....
49 ص	قائمة المراجع.....
55 ص	الفهرس.....
	الملخص

ملخص:

تعتبر العلاقات التجارية من الركائز الأساسية والجوهرية للنمو الاقتصادي في الوقت الراهن، ويتبادل مختلف السلع والخدمات كما أصبحت العلاقات التجارية تغزو العالم، وذلك من خلال الدور الهام الذي تلعبه في تنمية الاقتصاد.

لكن في غالب الأحيان قد يطرأ أن يحدث سبب من أسباب تحول دون الاستمرار في العلاقة التجارية وذلك من خلال قيام أحد الأطراف المتعاقدة بالتعسف في استغلال هذا الحق، ويلحق أضراراً بالعلاقة التجارية، وهذا الأخير تقع مسؤولية على عاتقه للفعل الصادر منه.

ذلك هو ما حاولنا الوقوف عنده من خلال هذه المذكرة بالنظر في مفهوم العلاقات التجارية، وعقوبة الإنهاء المفاجئ لهذه العلاقة.

Résumé :

Les relations commerciales sont considérées comme l'un des piliers fondamentaux de la croissance économique actuelle, en échangeant les différents produits. Elles envahissent également le monde entier à travers leur rôle important dans le développement de l'économie.

Néanmoins, dans la plupart des cas, il est possible que surviennent des raisons qui empêcheraient la poursuite de la relation commerciale, notamment par l'abus de ce droit par l'une des parties contractantes, ce dernier est responsable de l'action intentée, ce qui portera atteinte à la relation commerciale.

Tel est le résumé de ce que nous avons essayé de traiter à travers ce mémoire en examinant le concept des relations commerciales et la sanction de la rupture brutale de cette relation.