جامعة مولود معمري – تيزي وزو –
كليّة الحقوق والعلوم السياسيّة

دور عمليّة تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدّوليّة

أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم
تخصّص: قانون

إعداد الطّالبة:
ماديو ليلى

إشراف الأستاذ:
أ. د. زوايمية رشيد

لجنة المناقشة

أ. د/ إقلولي ولد رابح صفية، أستاذة، جامعة مولود معمري، تيزي وزو .....**رئيسًا**

أ. د/زوايمية رشيد، أستاذ، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية.....**مشرفا ومقررًا**

أ. د/ إرزيل الكاهنة، أستاذة، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.....**ممتحنًا**

أ. د/ أيت منصور كمال، أستاذ، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية.....**ممتحنًا**

أ. د/ حساين سامية، أستاذة محاضرة "أ"، جامعة أمحمّد بوقرة، بومرداس .....**ممتحنًا**

أ. د/ حمادوش أنيسة، أستاذة محاضرة "أ"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.....**ممتحنًا**

تاريخ المناقشة
26 أفريل 2018

إهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى روح والدي الطاهرة، رحمه الله وأسكنه فسيح جنّاته،

إلى والدتي العزيزة، أطال الله عمرها وأداه عليها نعمة الصحّة والعافية،

إلى أخي وزوجته،

إلـى أختي نسيمة وزوجها مراد،

إلى أخواتي صليحة، نبيلة ولامية وفّقهنّ الله في حياتهنّ،

إلى ابن أختي الغالي "سليم"،

إلى كلّ زملائي الأساتذة بكلية الحقوق ،جامعة تيزي وزو،

إلى زملائي الأساتذة بكلية الحقوق،جامعة "أمحمّد بوقرة"، بومرداس،

معهد تجربتي في مجال التدريس بالجامعة.

ليلى

كلمة شكر



أشكر الله سبحانه وتعالى، ابتداءً، واعترافا بالفضل والجميل أتوجّه بالشّكر الجزيل إلى أستاذي المشرف

د. زوايمية رشيد

على قبوله الإشراف على هذا العمل وعلى صبره وحلمه، أطال الله في عمره وأدام عليه نعمة الصحّة والعافية، ونفع الله به العلم وطلاّبه، وجزاه الله عني كلّ خير.

كما أتوجّه بشكري وامتناني لكلّ من ساعدني من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل.

ليلى ماديو

قائمة أهمّ المختصرات

1- باللغة العربية:

ج. ر. ج. ج..... جريدة رسمية للجمهورية الجزائرية.

د د ن..... دون ذكر دار النّشر.

د س ن.....دون ذكر سنة النّشر.

ص ص:..... من الصفحة رقم... إلى الصفحة رقم.

ص:.....الصفحة رقم.

principales abréviations

Cass.com……cassation commerciale

CMCC ……..……Crédit de Mobilisation des Créances Commerciales

C.N.C……Conseil National du Crédit

CNUDCI……....Commission des Nations Unies pour le Développement du Commerce International

COFACE……..…Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Exterieur

CRB…….…….....Commission de Réglementation Bancaire

EDI…….……Echange de Données Informatisées

FCI…….. ……..….Factors Chain International

GE…….……...…….General Electric

GRIF……..…….……..General Rules for International Factoring

IFG…….....……...…….International Factors Group

J.C…….……Juris Classeur

J.C.P……...Juris Classeur Périodique

J.D.I…….…….…….Journal du Droit International

LGDJ…….……...Libraire Générale de Droit et de Jurisprudence

LITEC…….....Libraire Technique

OHADA……...Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

P……...……Page

PP……...……..…..Pages

PUF…….……Presses Universitaires de France

R.D.A.I……...……Revue de Droit des Affaires Internationales

R.I.D.A.I ……. Revue Internationale de Droit des Affaires Internationales

R.I.D.C…….……Revue Internationale de Droit Comparé

RID**AI……...**Revue de l'Institut de droit des Affaires Internationales

R.J.D.A……Revue Juridique de Droit Administratif

R.T.D.C**……**…….….Revue Trimestrielle de Droit Commercial

R.T.D.C.E..... Revue Trimestrielle de Droit Commercial et de Droit Economique

Rep.Com…….…….…….…….Répertoire Commercial

R.C.D.S.P…….Revue Critique de Droit et de Sciences Politiques

S.F.F…….....Société Française de Factoring

S.F.AC……. ……..…..Société Française d'Assurance crédit

UNIDROIT……..Institut International pour l'Unification du Droit Privé

مقدمة

تدخل حركة التبادل التجاري الدولي ضمن نظام من العلاقات التبادليّة الدّولية يتّصف بالشمولية، يطلق عليه مصطلح العلاقات الاقتصادية الدّولية والتي تعبّر بصورتها العمومية عن دراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين الدول، هذه الأخيرة التي تخضع لأنظمة سياسية اجتماعية وثقافية تختلف عن بعضها البعض، وتشمل هذه العلاقات حركات الهجرة الدولية (تنقّل الأشخاص) وحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والاستثمارات[1].

فتحتمل التّجارة الدّولية معنيين، معنى ضيّق يشمل الصادرات والواردات من سلع وخدمات، ومعنى واسع يشمل الصادرات والواردات من سلع وخدمات بالإضافة إلى الحركة الدولية لرؤوس الأموال والهجرة الدوليّة عن طريق انتقال الأفراد من دولة إلى أخرى، ويعدّ هذا التعريف الأخير هو الأنسب لمصطلح التجارة الدّولية خاصة مع تطوّر العلاقات التجارية الدولية[2].

وتكتسي التجارة الدوليّة أهمّية إستراتيجية في سير الاقتصاد الدولي، وتتضمّن حجما من العمليات والصفقات الذي يرتفع أكثر فأكثر[3]، حيث أنّها تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم، فلا وجود لاكتفاء ذاتي شامل في أيّ مجتمع من المجتمعات الحديثة، حيث لا يمكن للدّول أن تنتج كلّ احتياجاتها اعتمادا على مواردها الذاتية، لأنّها تتفاوت من حيث توافر الموارد الطبيعية والمزايا الاقتصادية في إنتاج السلع والخدمات، سواء كانت دولا نامية أو متقدّمة وهذا ما يؤدّي إلى أن تختصّ في إنتاج أنواع معينة من السّلع،

---

[1]:جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمّان، 2013، ص8.

[2]:بن عبد العزيزسفيان ، " دعم وتطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان 61-62، شتاء-ربيع، 2013، ص 170.

[3]:حيث بلغ حجم المبادلات الدولية التي تنصبّ على السلع عام 2002: 6240 مليار دولار بالنسبة للصادرات، منها 960 في أمريكا الشمالية، 351 أمريكا اللاتينية، 2248 أوربا الغربية، 139 إفريقيا، 236 بالنسبة للشرق الأوسط و1610 بالنسبة لآسيا أمّا بالنسبة لعمليات الاستيراد فقد بلغ حجمها في نفس السنة 6500 مليار دولار، منها: 1431 بالنسبة لأمريكا الشمالية، 355 أمريكا اللاتينية، 2644 بالنسبة لأوربا الغربية، 133 إفريقيا، 183 الرق الأوسط 1457 بالنسبة لآسيا أنظر:

Jaques BEGUIN, Michel MENJUCQ, Droit du commerce international, LITEC, Paris, 2005, p 1.

لذلك فهي تقوم بتصريف فائض إنتاجها وتستورد فائض ما تنتجه الدول الأخرى، وهذا ما يؤدّي إلى صعوبة الاستقلالية بنظام اقتصادي منعزل عن بقيّة الدّول[1].

وتزداد أهميّة الدّور الذي تلعبه التجارة الدولية في الدول النامية التي تحتاج إلى استيراد السلع والمعدّات الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج اللازمة لبرامجها التنموية، كما تحتاج إلى تصريف منتجاتها، الأمر الذي لا يتاح لها إلاّ عن طريق الدخول في مبادلات تجاريّة دولية، فالتجارة الدولية بالنسبة لهذه الدول هي التي تلعب الدور الأساسي في التنمية[2].

وينصبّ اهتمام الكثير من دول العالم على التصدير الذي يعدّ أهمّ أشكال الدخول إلى الأسواق الدّولية نظرا لما تحقّقه عمليات التصدير من تنمية للصّناعات المحلّية وتنمية الدّخل الوطني وكذا باعتبارها المصدر الأساسي للنّقد الأجنبي الذي يستخدم لتغطية تكاليف عمليات الاستيراد.

وبالقدر الذي تلعبه الصادرات في تسريع النموّ الاقتصادي، ترهن هذه الصادرات كذلك مصير العديد من الدول في حال عدم تنوّعها واقتصارها على صادرات تقليدية وغير مصنّعة، وتعمل تنمية الصادرات على رفع مقدرة المؤسسات على الوصول إلى الأسواق الخارجية وتحسين نوعيّة المنتجات واستخدام التقنيات الحديثة في الإنتاج[3].

وقد شهد العالم تغيرات وتطورات لم يعرفها من قبل، تمثّلت في بروز ظاهرة العولمة الاقتصادية التي تعني اندماج أسواق العالم في حقول انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والقوى العاملة ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق، بحيث تصبح سوقا واحدة كالسّوق الوطنية، وقد تمّ تكريس هذه الظاهرة من خلال المؤسسات الثلاثة المتمثلة في صندوق النقد الدولي، البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية، ولما لهذه المنظمات من تأثير على التجارة الدولية اليوم من خلال الاتفاقيات التي تم توقيعها والتي تمس كلّ المجالات وما تدعو إليه

---

[1]:حدادنور الهدى والضمّور هاني، " العوامل المحدّدة للأداء التصديري للشركات الصناعية الجزائرية المصدّرة للمنتجات غير النفطيّة"، مجلّة دراسات العلوم الإدارية، المجلّد 38، العدد 2، 2011، ص 566.

[2] : جاسم محمد، التجارة الدولية، مرجع سابق، ص8.

[3] :بن ساحة مصطفى، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النموّ الاقتصادي في الجزائر–دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة– مذكرة ماجستير، تخصّص تجارة دوليّة، معهد العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي غرداية، 2010–2011، ص 1و2.

من تحرير كامل للتجارة الدّولية وإلغاء القيود على حركة السلع والخدمات بين الدول في ظلّ النظام التجاري متعدد الأطراف[1].

كما ظهرت العولمة الماليّة نتيجة التحرير المالي والتحوّل إلى الاندماج المالي الذي يؤدّي إلى تكامل وارتباط الأسواق المالية المحلّية بالأسواق الخارجيّة من خلال عدّة عمليّات منها إلغاء القيود على حركة وتدفّق رؤوس الأموال فيما بين الدول ممّا يسهّل عمليات انتقالها وتحرّكها نحو أسواق المال الدّولية[2].

فهذه المعطيات الدّولية دفعت بجميع دول العالم بما فيها الدول النامية إلى إعادة النظر في أعمالها وفي منظوماتها القانونية في المجال المصرفي ووجدت نفسها مضطرّة للتّعامل والتأقلم مع التغيرات الاقتصادية والماليّة والاجتماعيّة المتجسّدة على الساحتين الدّولية والمحليّة، في الوقت الذي أصبحت فيه مصارف العالم تعتمد على توفير خدمة ما أو بيع منتوج معيّن أكثر من اعتمادها على تقديم القروض للعملاء[3].

ويشكّل التمويل أساس تطوّر اقتصاديات الدّول وبالتالي الاقتصاد الدولي، كما أنّه يعتبر عنصرا ضروريا لاستغلال وزيادة الثروات، ففي يومنا هذا، تمارس المؤسسات نشاطها أكثر فأكثر خارج حدودها الوطنيّة خاصة في إطار المشاريع الكبرى التي تتميّز بالتعقيد باعتبار أنّ إنجازها يتطلّب تكاليف مالية معتبرة عادة ما تضطرّ المؤسسات إلى اللّجوء إلى أسواق القرض الدّولية.

---

[1] : بهلولي فيصل ،" التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية"، مجلة الباحث، عدد 11، 2012، ص 112.

[2]: مفتاح صالح ، " العولمة المالية"، مجلّة العلوم الإنسانية، جامعة محمّد خيضر، بسكرة، العدد الثاني، جوان 2002، ص 215.

[3] : ولقد مرّت المصارف خلال عملية الانتقال هذه بثلاث مراحل:

- مرحلة نموّ صناديق الاستثمار المشترك على حساب الودائع المصرفية،
- مرحلة نموّ سوق السندات على حساب القروض المصرفية،

وارتكزت المرحلة الأخيرة على تغيير منافذ اتّجاه الخدمات المصرفية حيث انتشرت أجهزة الصرّاف الآلي منذ سنوات، وخدمة المصرف الناطق خلال العقد الماضي ومؤخّرا أصبحت المصارف تقدّمخدماتها من خلال شبكات الأنترنت. أنظر: نايت جوديمناد، النظام القانوني للودائع المصرفية، مذكرة ماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلّية الحقوق، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2007، ص 4.

وتضاف إلى احتياجات التمويل في مجال التجارة الدّوليّة، احتياجات أخرى تتعلّق بالضمان نظرا لبعد المسافة بين الأطراف المتعاقدة وعدم معرفة كلّ طرف بالمركز المالي الحقيقي للطرف الآخر وكذا بالأنظمة القانونيّة التي يعمل في إطارها، ممّا يخلق ظروفا غير ملائمة لبعث الثّقة المتبادلة بينهم، الأمر الذي يدفع بكلّ واحد منهما إلى البحث عن ضمانات تعزّز أمن العمليات.

وقد أدّت هذه الاعتبارات الخاصّة، إلى خلق تقنيّات خاصّة تسمح بتخليص الأطراف من الأخطار المرتبطة بالعمليات التي ينجزونها على المستوى الدّولي.

ومن بين آليات التمويل والضّمان التي تلجأ إليها المؤسسات في إطار التجارة الدّولية، عملية تحويل الفواتير التي تهدف إلى تمويل الديون التجارية وضمان حسن نهايتها من قبل مؤسسّة ماليّة بعد أن تحوّل إليها من قبل مالكها.

وقد نشأت هذه التقنيّة تقليديا كعملية دوليّة قبل أن تتطوّر على المستوى الداخلي[1]، إلاّ أنّ الفقه اختلف في تحديد أصل عملية تحويل الفواتير، فمنه من أرجعه إلى القرن الثامن عشر ومنه من أرجعه إلى العصور القديمة، حيث يرون أنّها تجد أصلها في الممارسات التجارية التي عرفها البابليون في عهد "حمورابي"[2] وذلك استنادا إلى أنّ عقد تحويل الفاتورة مصدره هو عقد الوكالة المعروف منذ القديم، فيعود أصله إلى الشعوب القديمة التاجرة، كالفينيقيين واليونان والرومان الذين كانوا يلجأون إلى الوكلاء أو الوسطاء الذين يعملون بمثابة وكلاء بالعمولة لصالح المنتجين، الذين كانوا يعهدون إليهم ببضائعهم التي كانت تتشكّل بصفة خاصّة من الأنسجة من أجل بيعها بعيدا[3].

وقد كان الوسيط قديما يقوم بتسويق بضائع الصنّاع والتجّار متجوّلا بها عبر البلدان، باحثا لها عن مشترين، إلاّ أنّ مخاطر الطريق جعلته يضطرّ إلى الاستقرار في مكان معيّن، فكان يتلقىّ البضائع ويبيعها للمشترين، ثمّ أصبح فيما بعد يضمن هؤلاء المشترين بحلوله

---

[1]: BOURAOUI DARGHOUT Fatima, Le factoring en droit interne et international, Thèse de doctorat en droit privé, Université de TUNIS, 2004, p 19.

[2]: ROLIN Serge, Le factoring, Marabout Service, 1972, p 10.

HOTI Ulpian, "Factoring : a financial instrument",Interdisplinary Journal of Research and Developpement, Vol (I), N°2, 2014, p 7.

[3]فوضيل نادية، الأوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 1998، ص 142.

محلّهم في الوفاء بقيمة هذه البضائع وتحصيلها فيما بعد من المشترين، فأصبح بالتالي يؤدّي وظيفة المموّل لعملائه.

كما انتشرت عملية تحويل الفواتير في القرن الثامن عشر في الولايات المتّحدة الأمريكية بمناسبة التجارة مع "بريطانيا"، حيث كان الصناعيّون والمنتجون الإنجليز يبحثون عن ضامنين، فلجأوا إلى الإنجليز المهاجرين المقيمين بالولايات المتحدة الأمريكية الذين تكفّلوا بهذه المهمّة[1]، فقبل أن تمارس عملية تحويل الفواتير على المستوى الداخلي كانت عمليّة دوليّة هدفها الأساسي ترقية التجارة الدولية بصفة خاصّة، حيث عرفت ازدهارا حقيقيا في هذه الفترة عندما بدأ الوسطاء يضمنون حسن نهاية الصادرات[2].

أمّا عن انتشار هذه العملية في فرنسا، فقد كان في بداية الستينات وذلك بدخول شبكة دولية من الشركات المتخصّصة فيها قادمة من الولايات المتحدة الأمريكية نحو بريطانيا، ثمّ بلجيكا، هولندا، إيطاليا، وسويسرا ثمّ في أوربا كلّها، وبفضل هذه الشبكة الدّولية، تمّ إنشاء شركات من هذا النوع في فرنسا[3]، تخصّصت في عمليات تحويل الفواتير والتي وجّهت في بادئ الأمر نحو عمليات التصدير.

كما تمّ التأكيد على أهمّية هذه التقنية الماليّة والتجارية ودورها في تنمية عمليات التصدير، من قبل محرّري المخطّط الوطني الفرنسي الخامس للتنمية، حيث تمّ تشكيل لجنة سميّت " Commission GILET"نسبة إلى رئيسها، وقد كلّفت هذه اللّجنة بمهمّة العمل على تطوير أساليب القروض قصيرة المدى والتي اقترحت تقنية تحويل الفواتير كأسلوب من هذه الأساليب وأبرزت دورها ومزاياها خاصة وأنّها لا تستلزم اللّجوء إلى الأوراق التجاريّة[4].

من جهة أخرى، تظهر الأهميّة المتزايدة لعملية تحويل الفواتير الدوليّة من خلال ما أولتها اتفاقية "أوتاوا" من أهمّية في ديباجتها بالإشارة إلى "الوظيفة المهمّة" التي تقوم بها في إطار تطوير التجارة الدّولية، حيث يتمثّل الهدف الأوّل للاتفاقية في وضع قواعد موحّدة

---

[1]: DESHANELJean-Pierre et LEMOINE Laurent, L'affacturage, P.U.F, Que sais je? Paris,1993, p4.

[2]: BOURAOUI DARGHOUTFatima, op.cit, p 1.

[3]: وقد كانت أولى الشركات التي أنشئت في فرنسا، " الشركة الفرنسية لتحويل الفواتير(S.F.F)وذلك سنة 1964 بمبادرة من الشركة القابضة الأمريكية "International Factors"بمساهمة الشركة الفرنسية لتأمين القرض.(S.F.AC)وذلك بعد مفاوضات طويلة مع المجلس الوطني للقرض (C.N.C) وبصفة تدريجية قامت أهمّ البنوك وأكبرها بإنشاء أقسام وفروع لها تتخصّص في عملية تحويل الفواتير.

[4]:GAVALDA Christian etSTOUFFLET Jean, Droit de la banque, P.U.F, Paris, 1974, p 594.

تشكّل إطارا قانونيا يسهّل عملية تحويل الفواتير الدّولية، ويعمل على تحقيق التوازن بين مصالح مختلف أطراف العمليّة.

هذا وقد تدعّم الطابع الدولي لعملية تحويل الفواتير وزادت أهمّيتها على المستوى الدّولي بفعل التطوّر الاقتصادي وتحرير المبادلات التجارية الدّولية، فكيف تساهم عمليّة تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدّوليّة؟

وأمام قلّة –إن لم نقل ندرة– الدّراسات القانونيّة المتعلّقة بالموضوع، ارتأينا تحليل مضمون عمليّة تحويل الفواتير باعتبارها آلية قانونيّة، اقتصاديّة وماليّة في آن واحد، وذلك بالتطرّق إلى مختلف جوانبها، مع إبراز مختلف الصّور التي يمكن أن تتّخذها سواء تمّت ممارستها على المستوى الدّاخلي أو عندما تكتسي الطابع الدّولي، وذلك من أجل التوصّل إلى إعطائها تكييفا قانونيّا ملائما خاصّة في التشريع الجزائري وذلك بتحليل النّصوص القانونيّة التي تناولتها، مع الإشارة إلى الآليات القانونيّة التي يمكن أن ترتكز عليها عمليّة تحويل الفواتير خاصّة في ظلّ تنوّعها، هذه الآليات القانونيّة التي تمّ التخليّ عن بعضهانظرا لعدم ملاءمتها، في حين تمّ اعتماد البعض الآخر الذي استجاب لأغراض العمليّة وأهدافها.

ونظرا لأنّ تطوّر عملية تحويل الفواتير على المستوى الدّولي مرهون بسنّ نصوص قانونيّة تزيل أو تخفّض من اختلاف التشريعات الوطنيّة المنظّمة للعمليّة، هذا الاختلاف الذي شكّل عائقا لتطوّرها على المستوى الدّولي، عملت بعض المنظّمات الدّوليّة على توحيد القواعد المتعلّقة بها من أجل تحقيق الأمن القانوني للعمليّة بإزالة الشكوك التي تدور حول القانون واجب التطبيق (الباب الأوّل).

وتلعب شركات تحويل الفواتير دورا أساسيّا في تحقيق انتشار العمليّة على المستوى الدّولي، هذه الشركات التي تتكفّل بتحصيل وتمويل الديون التجارية وضمان حسن نهايتها، يجب أن تكون مؤطّرة بصفة كافية وخاضعة لرقابة صارمة حماية للعملاء المتعاملين معها.

وقد عملت شركات تحويل الفواتير على المستوى الدّولي على التعاون مع بعضها البعض للاستفادة المتبادلة من تجاربها الوطنيّة، وذلك بطريق تنظيمها في شكل سلاسل وشبكات دوليّة لعبت دورا هامّا في تشجيع المصدّرين والمستوردين على اللّجوء إليها.

كما ساهمت عمليّة تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدّوليّة عن طريق تنمية صادرات المؤسسات التي تلجأ إليها بتشجيعها على اقتحام الأسواق الدّوليّة وذلك باعتبارها آلية لتمويل الصادرات وضمانها بالإضافة إلى تخليص المؤسّسة من الأعباء الإداريّة ممّا يسمح لها بالتفرّغ لعمليّات التصدير (الباب الثاني).

الباب الأوّل

النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير الدولية

تعتمد عقود التجارة الدّوليّة في تنفيذها على آليات متعدّدة ومختلفة تهدف أساسا إلى تسويتها من النّاحية الماليّة، وتضمن وفاء المستورد بالثمن مع الحماية ضدّ إعسار هذا الأخير الذي يتواجد بمكان بعيد عن مكان تواجد المصدّر، ممّا يمنع هذا الأخير من إدراك المركز المالي الحقيقي للمستورد.

ومن بين الآليات التي يتمّ اللّجوء إليها في هذا الإطار، عمليّة تحويل الفواتير التي تعتبر تقنيّة ماليّة ناتجة عن اتفاقيّة مبرمة بين مورّد يدعى المنتمي، ومؤسسة ماليّة تدعى وسيطا، بموجبها يقرّر الأطراف بأن يوفي الوسيط بقيمة الفواتير المقبولة لمنتميه مقابل عمولة ونقل ملكية الحقوق المحوّلة، وبعد أن يصبح الوسيط مالكا لها، يمكنه فرض تسديد هذه الحقوق من المدين ويتحمل خطر إعسار هذا الأخير.

فتعتبر عملية تحويل الفواتير عملية مركّبة، بحيث أنّها تؤدّي خدمات متعدّدة ومتنوّعة، يتمثّل أهمّها في التمويل المسبق للحقوق المحوّلة، تسيير هذه الحقوق، بتسجيلها ضمن حسابات يفتحها الوسيط لصالح المنتمي في دفاتره، بالإضافة إلى ضمان حسن نهايتها عن طريق تحمّل تبعة عدم التسديد –مبدئيا– مهما كان سببه سواء كان إعسار المدين أو مجرّد عدم وفائه عند تاريخ الاستحقاق.

ولا يتغيّر مضمون عملية تحويل الفواتير بينما إذا كانت في صيغتها الدّاخلية أو الدّولية، فتتطلّب دراسة النظام القانوني لها، التطرّق لمجموع الأحكام التي تحدّد مضمونها والتي توضّح طبيعتها القانونية من خلال تحديد مفهومها وتكييفها القانوني (الفصل الأوّل) بالإضافة إلى الأحكام المطبقة عليها عندما تتخذ الصيغة الدولية وذلك نظرا لاختلاف القواعد التي تخضع لها العملية من دولة إلى أخرى، ممّا يستوجب معه البحث عن القانون واجب التطبيق عليها(الفصل الثاني).

الفصل الأوّل

الطابع الخاص لعمليّة تحويل الفواتير

تعتبر عملية تحويل الفواتير، تقنيّة ماليّة، اقتصادية وقانونية في آن واحد؛ يتمّ بمقتضاها تحويل حقوق ثابتة بفواتير من مالكها لصالح مؤسسة متخصصة تتكفّل بتحصيلها –بعد الالتزام بوفائها الفوري– مع ضمان الإعسار المؤقت أو الدائم للمدين بها وذلك مقابل أجر.

ولا يختلف مضمون هذه العملية فيما إذا كانت دولية أم وطنية، فالبحث فيها يجعلنا نكتشف طابعها الخاص الذي يتبيّن من خصوصيّة مضمونها الذي يتحدّد بعرض مفهومها والبحث في طبيعتها القانونية (المبحث الأول).

من جهة أخرى وباعتبار عملية تحويل الفواتير تقنيّة ماليّة، يستلزم تنفيذها استعمال آلية قانونية من بين الآليات المعروفة في القواعد العامّة والمنتشرة في المعاملات التجارية والماليّة، وقد جرى البحث عن الآلية القانونية الأكثر ملاءمة والتي تحقق الغرض المرجو منها، وبهذا الصدد تظهر لنا كذلك خصوصية عمليّة تحويل الفواتير من خلال تعدّد وتنوّع الآليات التي تم اللّجوء إليها واستخدامها كأساس للعمليّة في مختلف الأنظمة القانونية للدول (المبحث الثاني).

المبحث الأوّل

خصوصيّة مضمون عمليّة تحويل الفواتير

تقوم عمليّة تحويل الفواتير على تحويل حقوق تجارية من مالكها المنتمي إلى مؤسسة متخصّصة تدعى وسيطا، تتكفّل بتسيير هذه الحقوق وتحصيلها مع ضمان حسن نهايتها، وهي تشكّل بذلك تقنيّة ماليّة، تجارية وقانونية في آن واحد، ممّا يعبّر عن خصوصيّة مضمونها الذي يتجلّى بصفة أوضح من خلال البحث في مفهومها من جهة (المطلب الأول) وتحديد طبيعتها القانونيّة من جهة أخرى (المطلب الثاني).

المطلب الأول
مفهوم عمليّة تحويل الفواتير

تعتبر عملية تحويل الفواتير، تقنية مالية وتجارية وفي نفس الوقت تقوم على أساس تحويل حقوق تجارية من مالكها إلى مؤسسة متخصصة، مما أدّى إلى تعدّد التعاريف التي تناولتها من مختلف جوانبها (الفرع الأول)، ويمكن أن تتخذ هذه العملية كذلك عدّة صور حسب نوع الخدمات التي يتمّ تقديمها في إطارها والتي تختلف باختلاف مضمون الاتفاق الرابط بين طرفيها (الفرع الثاني)، كما أنّها تعتبر وسيلة لتمويل الصادرات عندما تتخّذ الصيغة الدّولية (الفرع الثالث).

الفرع الأول
تعدّد التعاريف المتعلّقة بعمليّة تحويل الفواتير

تعدّدت التعاريف التي تناولت عمليّة تحويل الفواتير ، إلاّ أنّه لم يتم الإجماع على أحدها، نظرا لعدم إلهامها بصفة مطلقة بالمضمون الحقيقي للعمليّة، حيث أنّ منها ما استند إلى الجانب الاقتصادي والمالي لمضمونها، في حين ركّز البعض الآخر على جانبها القانوني.

أوّلا–التعاريف المستندة إلى الجانب الاقتصادي والمالي للعمليّة:

بالتركيز على جانبها الاقتصادي والمالي، تمّ تعريف عمليّة تحويل الفواتير كما يلي: "عملية تحويل الفواتير هي تقنيّة تسيير مالي، بمقتضاها– وفي إطار اتّفاق– تقوم مؤسسة متخصّصة بتسيير حسابات عملاء مؤسسات أخرى، وذلك بتأمين تحصيلها لحسابها الخاص، وبتحمّلها للخسارة المحتملة الناتجة عن إعسار المدينين بها، هذه الخدمة التي تسمح للمؤسسات التي تلجأ إليها، بخفض مصاريف تسييرها، تكون مقابل أجر يقتطع من مبلغ الفاتورة"[1].

[1] - جاء هذا التعريف في القرار المؤرّخ في 29–11–1973 والذي تمّ بموجبه الإعلان رسميّا عن ترجمة المصطلح الأنجلوسكسوني "Factoring" إلى اللغة الفرنسية، حيث أصبح يعرف بـ"Affacturage". انظر:

كما تمّ تعريفها كذلك كما يلي:

"عملية تحويل الفواتير نموذج أو صورة من صور التمويل، الذي يتحمّل بمقتضاه متخصّصون ماليون يدعون وسطاء "Factors"، مسؤولية تحصيل فواتير وقروض ممنوحة للعملاء"[1].

تعدّ عملية تحويل الفواتير، عملية اقتصادية ومالية، حيث يسعى الوسيط الذي يتخذ شكل مؤسسة مالية –بتكفّله بتحصيل فواتير وقروض عملائه– إلى الاستفادة من العمولات والفوائد (الأجر)، والتي تعدّ عماد قيام المؤسسات المالية.

كما عرّفت عمليّة تحويل الفواتير لدى الفقه المصرفي والتجاري على أنّها ليست فقط وسيلة لتمويل الخزينة، وإنّما هي كذلك تقنيّة للتسيير تمّت الإشارة إليها حديثا في اتفاقية "أوتاوا"[2].

كما عرّفتها كذلك مؤسسة "Finagios" وهي مؤسسة فرنسية لتحويل الفواتير كما يلي:

"عملية تلتزم في إطارها مؤسسة متخصّصة بتسيير حسابات المؤسسات الاقتصادية عن طريق تلقي وضمان ديونها، مع تحمّل الخسائر المحتملة في حالة رفض الوفاء من طرف المدينين المعسرين، وهذا ما يمكّن المؤسسات الاقتصادية من تحسين ميزانيتها وتخفيض مصاريف التسيير"[3].

وقد سمّاها البعض[4] وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية وعرّفها بالتركيز على جانبها الاقتصادي والمالي كما يلي: "مجموعة الخدمات التي تقدمها شركة متخصصة للأشخاص والمؤسسات الراغبة في توكيلها إدارة حقوقها والحصول على اعتمادات قصيرة الأجل".

DESHANEL Jean-Pierre et LEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p19.

[1]-BA PAPA Amadou, Le factoring, mémoire de DEA en droit privé général, Université de Tunis II, 1995-1996, p21.

[2]:BOUALI Fadila, Le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux (en matière de crédit), Mémoire de magister en droit bancaire et financier, Faculté de droit, Université d'Oran, 2011-2012, p 85.

[3]:http://A/www.Finagios:/Finagios.htm.

4: نقلا: عن ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لتحويل الفاتورة، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011–2012، ص 29.

تمتاز التعاريف المذكورة بأنّها طويلة ووصفية، ممّا دفع ببعض الفقه الأنجلوسكسوني إلى اختصارها، واعتبار عملية تحويل الفواتير بمثابة: "بيع لحسابات العملاء"، " To buy theaccountreceivable" "une vente de comptes-client"[1].

كما اختصرها البعض الآخر [2] باعتبارها "أسلوب تحصيل وضمان خطر عدم الوفاء والتمويل بواسطة تحويل الحقوق".

ثانيا–التعاريف المستندة إلى الجانب القانوني للعمليّة :

على غرار تعدّد التعاريف المستندة إلى الجوانب الاقتصادية والماليّة لعملية تحويل الفواتير، تعدّدت التعاريف التي تطرّقت لها من جانبها القانوني، ويمكن ذكر أهمّها فيما يلي: "تقنية تحويل الفواتير هي تقنية من تقنيات القانون التجاري، تقبل بموجبها مؤسسة مالية تدعى وسيطا، التكفّل بمخاطر تحصيل فواتير مؤسسة تجارية، بعد أن تكون قد أوفت لها بقيمة هذه الفواتير وذلك مقابل عمولة، فيحلّ الوسيط محلّ المؤسسة التجارية في حقوقه[3]".

كما ركّز البعض على الجانب القانوني للعملية ومن بينهم الفقيه (Moore)[4] الذي عرّفها كما يلي:"اتفاق مستمّر من خلال حساب مفتوح بين بائع البضائع أو الخدمات يتعهد بموجبه الممول بالنسبة للحقوق التجارية الناتجة عن بيع البضائع أو الخدمات إلى الغير بالأعمال التالية:

- شراء فوري للحقوق التجارية مقابل مبلغ مالي معجّل الوفاء،
- مسك حسابات بائع الحقوق المتعلقة بالحقوق التجارية المبيعة،
- تحصيل الحقوق التجارية،
- تحمّل مخاطر عدم وفاء المدين،
- تقديم الاستشارات التسويقية أو الإدارية أو المحاسبية".

[1]:GERBIER Jean, Le factoring, Dunod, Paris, 1970, p44.

[2]:فوضيل نادية، الأوراق التجارية في القانون التجاري الجزائري، دار هومه، الجزائر، 1998، ص 145.

[3] :http:// www.Dictionnaire-juridique.com/définition/affacturage.php

[4]: نقلا عن:ميلاط عبد الحفيظ، مرجع سابق، ص25.

كما يقصد بمصطلح "تحويل الفواتير"، شراء مؤسسة مالية لحقوق يملكها بائع سلع أو خدمات على عملائه، ومن المفروض أن يأخذ "الوسيط" على عاتقه مخاطر عدم الوفاء بهذه الحقوق"[1].

كما أوضحت التعليمة رقم 21 الصادرة في أكتوبر 1973 عن بنك فرنسا أنّ:

"عملية تحويل الفواتير ترتكز على تحويل حقوق تجارية من مالكها، إلى شركة متخصصة (الوسيط) التي تتكفّل بتحصيلها، وضمان الإعسار المؤقت أو الدائم للمدين بها، كما يمكن للشركة الوسيط، تسديد كلّ أو جزءا من قيمة الحقوق المحوّلة وذلك بصفة مسبقة"[2].

ويمكن تقريب هذا التعريف من التعريف التالي:

"عملية تحويل الفواتير هي التقنية التي بواسطتها يحوّل العميل حقوقه لصالح شركة متخصصة تسمى "وسيطا"، وهي شركة خاضعة للقانون المؤرّخ في 24-01-1984 التي – ومقابل أجر- تتكفّل بتحصيلها، وضمان حسن نهايتها، حتى في حالة إعسار المدين، وبالتسديد المسبق لكلّ أو جزء من الحقوق المحوّلة"[3].

من جهة أخرى، اختلفت التسميات التي أعطاها الفقه العربي لهذه العملية، فهناك من أطلق عليها وكالة التسويق وعرّفها كما يلي: " يقوم نظام وكالة التسويق أساسا أو إجمالا على أنّ الوسيط يدفع للمنتمي قيمة الفاتورة التي تمثّل حقه لدى المشتري في البلد الأجنبي ويحلّ محلّه في هذا الحق، وإذا لم يدفع المشتري للوسيط، لا يكون لهذا الأخير رجوع على المنتمي، فهو يتحمّل كمبدأ عام هذا الخطر"[4].

كما سمّاها البعض الآخر عقد شراء الحقوق التجاريّة وأوضح أنّها: "الالتزام الواقع على عاتق أحد المؤسسات المتخصصة بتعجيل قيمة فواتير عميلها على مدينيه مقابل ملكيّة هذه الحقوق

[1]: PISAR Samuel, "Aspects juridiques du factoring international", Revue de la banque1969, p489.

[2]:DESCHANEL Jean-Pierreet LEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p16.

Voir aussi : DESHANEL Jean-Pierre, "Crédit à court terme aux entreprises", Juris-Classeur Banque et crédit, fascicule 535, 1992, p10.

[3] :BA PAPA Amadou, op.cit, p20.

[4]:علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، د د ن،1989، ص643.

لها وتعدّها بعدم الرجوع على العميل في حالة إخفاقها في استيفاء هذه الحقوق ومساعدته بمجموعة كبيرة من الخدمات الإدارية"[1].

أو كذلك عقد شراء الفواتير وعرّفها كما يلي:

" اتفاق يبرم بين منشأة تجاريّة أو صناعيّة أو خدماتيّة مع مؤسسة ماليّة متخصّصة في شراء الفواتير، وغالبا ما تكون متفرّعة عن بنك (وكيل)، على أن يرسل العميل كافّة فواتيره إلى الوكيل الذي ينتقي من هذه الفواتير ما يرى إمكانيّة تحصيله وقلّة المخاطر فيه بالنّظر إلى المركز المالي للمدين وسمعته التجاريّة، ومن ثمّ يلتزم بأداء قيمة هذه الفواتير للعميل على أن يحلّ محلّه في مطالبة المدينين بها، مع التزامه بعدم الرجوع على العميل بأيّفاتورة منهايمتنع المدين فيها عن الوفاء، وذلك مقابل عمولة تمثّل نسبة من قيمة الفواتير مقابل خطر عدم الوفاء"[2].

وذهب البعض الآخر إلى تسميتها بعقد تحصيل الديون التجارية وعرّفها على النحو التالي:

"يقوم بمقتضى هذا العقد، شخص محترف للنشاط سواء كان بنكا أم مؤسسة مالية، بالوفاء بقيمة الفواتير إلى التاجر المورّد، مقابل قيام هذا الأخير بتحويل حقوقه التي في ذمة عملائه، وذلك بعد حصوله على العمولة والفائدة المتفق عليها"[3].

أمّا البعض الآخر[4]، فقد ذهب إلى تسميته بعقد تحصيل الحقوق المحالة واعتبره "العقد الذي يقوم بموجبه الدائن بنقل حقه إلى شخص آخر يعرف بالفاكتور، الذي يلتزم بضمان السداد في حالة ما إذا تخلّف المدين عن سداد الدّين للدّائن"

عرّفت كذلك بأنها: "تكمن في تحويل الحقوق التجارية من مالكها إلى "الفاكتور" الذي يتكفّل بتغطية وضمان النهاية الحسنة، حتى في حالة الإخلال الدائم أو المؤقت للمدين، ويمكن لهذا الوسيط التعجيل بالتسوية المسبقة لكلّ أو جز من الحقوق المحوّلة"[5].

---

[1]:نقلا عن ميلاط عبد الحفيظ، مرجع سابق، ص29.

[2]: أسامة بن حمود بن محمّد اللاحم، بيع الدين وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي (الجزء الأوّل)، دار الميمان للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الرياض، 2012، ص 391 و392.

[3] عكاشة محمد عبد العال، قانون العمليات المصرفية الدولية (دراسة في القانون واجب التطبيق على عمليات البنوك ذات الطبيعة الدولية)، الدار الجامعية، بيروت، 1993، ص318.

[4]: الجبوري م م .زينة حازم خلف، "العقد الدولي لتحصيل الحقوق المحالة"، مجلة المنصور، عدد15، 2011، ص101.

[5]: يوسف فتيحة، "عقد تحويل الفاتورة"، مجلة العلوم القانونية والإدارية، عدد 2، 2004، ص69 و70.

إنّ التطرّق إلى هذه التعاريف الفقهيّة لعملية تحويل الفواتير أملتها علينا ظروف نشأتها، التي كانت عرفية، ممّا أدّى إلى قلّةالتعاريف التشريعية المتعلّقة بها.

إلاّ أنّه، وإذا كانت تشريعات الدول التي نشأت العمليّة تاريخيا في ظلّها، جاءت خالية من أي تعريف، فإنّ الوضع معكوس بالنسبة للجزائر، حيثتناولها المشرع الجزائري بالتنظيم، رغم أنّ الممارسة العمليّة لم تشهدها إلى يومنا هذا.

وقد دخلت عملية تحويل الفواتير، التشريع الجزائري، لأوّل مرّة بالتعديل الطارئ على التقنين التجاري، بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرّخ في 25-04-1993 المتضمن تعديل القانون التجاري، الذي جاءت صيغة المادة 543 مكرّر 14 منه كما يلي:

"**عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحلّ بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "وسيطا" محلّ زبونها المسمّى "المنتمي"، عندما تسدّد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدّد ناتج عن عقد، وتتكفّل بتبعة عدم التسديد، وذلك مقابل أجر**".

كما عرّفها المشرع المغربي كذاك كما يلي: "**شراء الفاتورات المشار إليه في المادة 3 أعلاه هو اتفاقية تلتزم بموجبها إحدى مؤسسات الائتمان بتعبئة ديون تجارية وتحصيلها، إمّا عن طريق شراء الديون المذكورة وإمّا عن طريق التصرّف كوكيل للدائن مع ضمان حسن إنجاز العمليّة في هذه الحالة الأخيرة**"[1].

أمّا المشرّع التونسي فقد أشار إلى عمليّة تحويل الفواتير في القانون عدد 48 لسنة 2016[2]، والذي يتعلّق بالبنوك والمؤسسات المالية وذلك في المادة 4 منه التي عدّد فيها العمليات البنكية وأطلق عليها تسمية "خدمة إدارة القروض" (الفكتورينغ)، ثمّ عرّفها بالمادة 8 من القانون

---

[1]: أنظر المادة 5 من الظهير الشريف 1.14.193 صادر في 24 ديسمبر 2014 بتنفيذ القانون رقم 12.103 المتعلّق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتبرة في حكمها.
file:///C:/Users/ACER/Downloads/مؤسسات%20الائتمان%20والهيئات%20المعتبرة%20في%20حكمها.pd.

والذي ألغى القانون رقم 03.34 الصادر بتنفيذه الظهير الشريف رقم 1.05.178 بتاريخ 14 فبراير 2006.

[2]: قانون عدد 48 لسنة 2016 مؤرخ في 11 جويلية 2016 يتعلّق بالبنوك والمؤسسات الماليّة، الرائد الرسمي للجمهورية التونسية، عدد 58، صادر في 15 جويلية 2016. https://www.bct.gov.tn/bct/siteprod/documents/Loi_2016_48_ar.pdf.

والذي ألغى أحكام القانون عدد 65 لسنة 2001 المؤرّخ في 10 جويلية 2001 والمتعلّق بمؤسسات القرض.

المذكور كما يلي: "**تعتبر خدمة إدارة القروض "الفكتورينغ" على معنى هذا القانون، كلّ التزام يسدي بمقتضاه بنك أو مؤسسة مالية لفائدة مالك محفظة قروض تجارية، خدمات إدارة هذه القروض على أن يتولّى وجوبا تقديم تسبيقات عليها أو ضمان استخلاصها**".

من خلال ما تقدّم، تظهر لنا عملية تحويل الفواتير عملية ثلاثية الأطراف، تربط بينهم علاقات قانونية محدّدة ويتمثّل هؤلاء في:

- الشركة المتخصصة والتي سمّاها المشرّع الجزائري "وسيطا" والمعروفة بـ "Factor" في النظام الأنجلوسكسوني و"Affactureur" في فرنسا بعد الترجمة،
- زبون الشركة المتخصصة وهو المسمّى "المنتمي" "Adhérent"،
- المدين أي مدين المنتمي "Débiteur".

فبموجب عملية تحويل الفواتير، يقوم الزبون "المنتمي" بتحويل حقوق تجارية ثابتة بفواتير، ناتجة عن عقد مسبق بينه وبين مدينه، إلى الوسيط، ليتكفّل هذا الأخير بتحصيلها وضمان حسن نهايتها، حتى في حالة إعسار المدين بها، وهذا ما عبّر عنه المشرع الجزائري، بتحمّل تبعة عدم التسديد.

وعلى هذا نلاحظ تدخّل ثلاثة أطراف في العملية:

- المنتمي، وهو البائع إذا كان العقد متمثلا في عقد بيع، أو مقدم الخدمة إذا تعلّق الأمر بعقد تقديم أو توريد الخدمات،
- المشتري (المدين) وهو متلقي الخدمة في عقد الخدمات،
- بالإضافة إلى الوسيط وهي الشركة المتخصصة، وتربط بينهم علاقات ثنائية، فيفترض عقد البيع مثلا طرفين، البائع والمشتري، وينتج عن تنفيذ هذا العقد حق للبائع في ذمّة المشتري، يكون ثابتا بموجب فاتورة، فإذا كان هذا الحق المتمثّل في الثّمن، مؤجّلا أي غير واجب الأداء فورا، يتمّ تحويله من طرف البائع إلى الشّركة المتخصّصة، التي تتكفّل بتحصيله من المشتري المدين به، بعد أن تكون ملكيته قد انتقلت إلى الشركة نتيجة تحويله أو التنازل عنه من طرف البائع أي المنتمي.

ومن ثمّ فإنّ العلاقة الناشئة بين "الوسيط" و"المنتمي" في عملية تحويل الفواتير ترتكز على علاقة عقدية سابقة، يكون موضوعها بيعا أو تقديما للخدمات، والتي لا يتدخّل فيها الوسيط، فهناك علاقة ثلاثية دون أن يتعلق الأمر بعقد ثلاثي[1]، فهذه العلاقة الثلاثية مبنية أساسا على التزامات تربط بين الأطراف الثلاثة مثنى مثنى على النحو التالي:

بائع/مشتري ـــــــــــــــــــــــ بموجب عقد البيع.

وسيط/منتمي، وسيط/مدين ـــــــــــــــــــــــ بموجب عقد تحويل الفاتورة.

1- العلاقة الثنائية (بائع/مشتري) أو (منتمي/مدين) (Adhérent/Débiteur):

يجب على البائع في عقد البيع، أن ينفّذ التزامه حتى ينشأ له حق مؤكّد وواجب الأداء تجاه المشتري، وبالمقابل يصبح هذا الأخير مدينا للأوّل بمبلغ الفاتورة في اجل استحقاقها.

2- العلاقة الثنائية (وسيط/ منتمي) (Factor/ Adhérent):

ينضمّ البائع لاتفاق تحويل الفواتير المقترح من قبل الوسيط، ويلتزم بموجبه بان يحوّل له حقوقا مؤكّدة وواجبة الأداء، وله الحق في الاستفادة من مجموعة أو من عدد معيّن من الخدمات المتمثلة في تسيير وتمويل وضمان الحقوق المحوّلة.

3- العلاقة الثنائية (وسيط/مدين) أو (وسيط/مشتري) (Factor/Débiteur):

باعتبار المشتري مدينا بالحق الذي يتكفّل به الوسيط، فإنّه يلتزم بالدّفع بين يدي هذا الأخير، بالتالي فللوسيط عميلين، المنتمي أو البائع والمشتري أو المدين، لهذا فمن الناحية العملية، يتجنّب استعمال مصطلح "عميل" أو "زبون" الذي قد يخلق اللّبس، ويفضّل استعمال المصطلحات الاقتصادية (بائع/مشتري) أو المصطلحات الأكثر شيوعا في الممارسة العملية (منتمي/مدين)[2].

وإذا كان هناك شبه إجماع بين الدّول على تعريف عملية تحويل الفواتير، فتجدر الإشارة إلى أنّ الدوّل الأنجلوسكسونية (الولايات المتحدة الأميركية والمملكة المتحدة)، انفردت بإضفاء

[1]: DESCHANEL Jean-PierreetLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p18.
[2]:DESCHANEL Jean-Pierre et LEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p18

هذا الوصف على عمليات التنازل أو التحويل للحقوق المبينة على عدم رجوع الوسيط على المنتمي، أي الذي يلتزم بتحمّل خطر عدم الوفاء أو التسديد من طرف المدين[1].

نخلص من خلال ما تمّ عرضه من تعاريف لعملية تحويل الفواتير من جانبها الاقتصادي والمالي من جهة، والقانوني من جهة أخرى، إلى أنّه لا يمكن الفصل بين التعريفين، وذلك نظرا لأنّها عمليّة أو تقنية اقتصاديّة ماليّة وقانونية تضمن تحويل حقوق ثابتة بفواتير يملكها المنتمي على مدينه من ذمته إلى شركة متخصّصة، مع ضمان الإعسار المحتمل للمدينين بها، ويكون تأطير العلاقة الرابطة بين الوسيط والمنتمي عن طريق العقد.

الفرع الثاني

صور عملية تحويل الفواتير

عملية تحويل الفواتير هي التقنيّة التي بموجبها تتلقى مؤسسة تسمّى وسيطا من عميلها المنتمي، حقوقا يملكها هذا الأخير على عملائه، ويؤدي الوسيط للمنتمي –مقابل أجر– خدمات متنوّعة، حيث يمكنه تسيير وتحصيل الحقوق لحساب المنتمي، كما يمكنه ضمان التحصيل وكذلك وفاء هذه الحقوق مسبقا[2]، فهي عملية ذات مضمون متغير، تتوقف الخدمات المقدمة فيها للعميل على الاتفاقات المبرمة بين المنتمي والوسيط[3].

ولا يشترط أن تجتمع الإمكانيات المختلفة والمتنوعة التي تمنحها شركات تحويل الفواتير لعملائها، إنّما يمكن أن تتخذ العملية صيغا أو صورا تتكيف دائما مع احتياجات المؤسسات التي تلجأ إليها، يقترحها الوسطاء، سعيا منهم إلى جذب أكبر عدد ممكن من العملاء[4].

ويمكن تصنيف الصور المتعدّدة التي تتخذها عملية تحويل الفواتير حسب المعايير التالية:

أوّلا: حسب التزامات شركة تحويل الفواتير:

---

[1]: COUTENIERBrigitte," Les techniques de mobilisation des créances internationales (aspects de droit international et de droit comparé) ", RDAI, N°3, 1999, p 312.

[2]: DESCHANELJean-Pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, PUF, Paris, 1993, p19.

[3] :BOURDEAUX Gautier, "Affacturage international",JC droit international, Fascicule 566-10, 5, p11.

[4] : MARAZZATOPierre, L'affacturage international et la convention d'OTTAWA, DESS " banque et finance", Faculté de droit université RENEDESCARTES (Paris V), 1997-1998, p22.

يتعلّق هذا التمييز بطبيعة والتزامات شركة تحويل الفواتير وبناء على ذلك يمكن أن نميّز بين:

1- عملية تحويل الفواتير الكلاسيكية "Old line factoring":

والتي بموجبها يقوم الوسيط بالتسديد الفوري أو المسبق لحقوق المنتمي، ثمّ يتكفّل بتحصيلها من المدينين بها مع ضمان إعسارهم المحتمل، فهي تتضمن خدمات التمويل، الضمان والتسيير للحقوق الثابتة بالفواتير[1].

و يسمّى كذلك**"Full factoring"**حيث يقدّم الوسيط مجمل الخدمات التي تتضمّنها عملية تحويل الفواتير، وانتشرت ممارسة العملية بهذه الصورة في فرنسا وأوروبا وفي السوق الداخلية في تونس[2].

ويكون الأساس القانوني لهذه العملية هو حوالة الحق، حيث يتخلى الوسيط عن كلّ رجوع ضد عملائه[3].

2- عملية تحويل الفواتير الحديثة: "New style factoring" ou "New line factoring":

هي نوع من العمليات الممارسة في الولايات المتحدة الأمريكية من قبل بعض الشركات، ويبقى الأساس القانوني للعملية نفسه، لكنه يسجّل في إطار أوسع للخدمات المقدّمة للعملاء.

وقد ظهرت هذه الصورة الحديثة للعمليّة، نتيجة تطوّر تقنيات التمويل، من جهة وكذا الاحتياجات الخاصّة للمنتمي، بالإضافة إلى تكنولوجيات الإعلام الآلي[4].

وتتّخذ الصّورة الحديثة للعمليّة بدورها عدّة أشكال وهي كما يلي:

أ- عملية تحويل الفواتير لأجل "Maturity factoring" أو "Factoring à l'échéance"[5]:

إذا كان التزام الوسيط في الصورة الكلاسيكية، متمثلا في التسديد الفوري أو المسبق للحقوق الثابتة بالفواتير، والمحوّلة إليه من قبل عملية، فإنّه في الصورة التي نحن بصددها، يتمّ استبعاد هذا التمويل المسبق، حيث تختصر الخدمات المقدمة من قبل الوسيط في مجرّد

[1] : BONNEAU Thierry, Droit bancaire, Montchrestien, 2ème édition, Paris, 1996, p343.
[2]: BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p 2.
[3]:ROLIN Serge, La factoring, MARABOUT Service, paris, 1972, p26.
[4]:MARAZZATOPierre, op.cit, p23.
[5]: RODIERE René, RIVES-LANGEJean-Louis, Droit bancaire, Dalloz, 2ème édition, Paris, 1975, p363.

تحصيل الحقوق وتسييرها وضمان إعسار المدينين بها، ولا يلتزم بوفائها إلاّ عند حلول آجال استحقاقها.

ب- عمليّة تحويل الفواتير دون تسيير "Agency factoring" :

تتضمّن الصورة الكلاسيكية لعملية تحويل الفواتير، فضلا عن التمويل المسبق للحقوق المحوّلة، التزام الوسيط بتسييرها وضمانها كذلك، إلاّ أنّه بمقتضى الصورة التي نحن بصددها، يتمّ استبعاد الخدمة المتعلقة بتسيير الحقوق المحوّلة، حيث يحتفظ المنتمي بتسيير حقوقه بنفسه، في حين يتكفل الوسيط بوفائها المسبق ويضمن إعسار المدينين بها[1].

وتزيد العملية في صورتها هذه من المخاطر التي يتحملها الوسيط بسبب إفلات كل من المشترين والفوترة من رقابته، ممّا يفرض بالموازاة مع ذلك زيادة الرقابة على المنتمي[2].

ت- عمليّة تحويل الفواتير المسيّرة « Affacturage géré »:

في هذه الصّورة يعهد المنتمي بتسيير كلّ حسابات عملائه للوسيط دون أن يستفيد من أيّ تمويل، فيتعلّق الأمر في هذه الصورة باخراج وظائف التحصيل والضمان من إطار المؤسسة المنتمية[3].

ث- عمليّة تحويل الفواتير مع الرّجوع "Factoring withrecourse":

من أهمّ الخدمات التي يقدمها الوسيط للمنتمي في الصورة الكلاسيكية لعملية تحويل الفواتير، ضمان الحقوق المحوّلة إليه، أي ضمان إعسار المدينين بها، أمّا في هذه الصورة، فيتمّ استبعاد هذا الضمان، حيث يحتفظ الوسيط لنفسه بحق الرجوع على المنتمي في حالة عدم وفاء المدين بها، أي في حالة عدم التمكّن من تحصيلها.

من خلال التعريف المذكورة، أمكننا التوصّل إلى إبراز الجانب الاقتصادي والمالي لعملية تحويل الفواتير الذي لا يقلّ أهمية عن التعريف القانوني لها.

ثانيا: حسب أساليب تنفيذ العملية:

[1] : BOURDEAUXGautier, op.cit, P4.

[2] : BONHOME Régine, avec la collaboration de REILLE Florence, "Affacturage", Rp .Com. Dalloz, Mai 2006, p 6.

[3]: TORT Eric, "L'affacturage confidentiel et sans recours: un montage déconsolidant", RFC, Décembre 2009, p 48.

يمكن أن تتّخذ عملية تحويل الفواتير وفقا لهذا المعيار إمّا تنفيذ العملية مع تبليغ المدين بها أو عدم تبليغه بها.

1- عملية تحويل الفواتير مع التبليغ: (Notification factoring)

وهي القاعدة العامّة، يلتزم فيها عملاء الوسطاء، بالإشارة في جميع فواتيرهم إلى شرط بموجبه يتمّ تبليغ مدينيهم بضرورة الوفاء إلى الوسيط وإلاّ فلن يكون مبدئيا لذمتهم.
وبالتالي يلتزم المنتمي العميل بردّ جميع التسديدات التي قد يتلقاها خطأ شركة تحويل الفواتير[1].

2- عملية تحويل الفواتير دون تبليغ: (no notification factoring)

يمارس بعض الوسطاء عملية تحويل الفواتير دون تبليغ، وبموجبها يحوّل المورّد مجمل حسابات عملائه للوسيط، لكنه يعفى من أن يشير في فواتيره، بضرورة الوفاء بين يدي الوسيط، وبالمقابل يلتزم المورّد بتحويل جميع التسديدات التي يتلقاها على المشترين للوسيط.
ومن جهة يقوم الوسيط بتغطية مخاطر الإعسار والتمويل، كما هو الحال في عقد كلاسيكي، لكن لا يمكن التكفّل بتحصيل الحقوق، بما أنّ المشترين يجهلون بتحويل هذه الأخيرة للوسيط[2].

ويمكن تسمية العمليّة في هذه الحالة بعملية تحويل الفواتير السرّية Affacturage confidentielوتبرّر هذه السرّية بفعل أنّ الحلول الاتفاقي المنصبّ على الحقوق المحوّلة لا يتمّ تبليغه لعميل المؤسسة، لكن بالمقابل، فإنّ عقود تحويل الفواتير عادة ما تنصّ على إعلام لدى المؤسسات الماليةالتي تشكّل المجموعة البنكية للمؤسسة المنتمية، بعبارة أخرى، فإنّ السرّية ليست تامّة، لكنّها تسمح بتفادي تفسير العميل للمركز المالي للمؤسسة المنتمية تفسيرا سلبيا[3].

وقد عرفت هذه الصورة نجاحا كبيرا في الولايات المتحدة الأمريكية بفضل تكلفتها المنخفضة المبنيّة على قلّة تدخلات الوسيط[4].

---

[1]:ROLIN Serge, op.cit, p26.
[2]: SUSSFELDLouis Edmond, le factoring, PUF, Paris, 1968 p5 et 6.
[3]:TORT Eric, op.cit, p 49.
[4]: ROLIN Serge, op.cit, p26.

وعادة ما تخصّص هذه العملية للمؤسسات ذات الحجم الكبير– بصفة عامة تلك التي يتجاوز رقم أعمالها 45 مليون أورو– وتنتشر عملية تحويل الفواتير بهذه الصورة في السوق الدّولية من طرف المؤسسات التي لا تريد إعلام عملائها المشترين أنّ الحقوق تموّل بهذه الطريقة[1].

ثالثا: حسب المجال الجغرافي:

يسمح مجال التدخّل الجغرافي لعملية تحويل الفواتير، بالتمييز بين صورتين أساسيتين:

1- عملية تحويل الفواتير الداخلية:

وهي التي يكون العميل والمدين فيها في دولة واحدة العملية، فهي تنتج عن صفقة بين مورّد ومشتري مقيمين في دولة واحدة، فلا يتدخل الوسيط في إطار هذه العملية لمصلحة عميله، إلاّ إذا حوّل له هذا الأخير فواتير ناتجة عن عملاء يمارسون نشاطاتهم التجارية على التراب الوطني[2].

2- عملية تحويل الفواتير الدولية:

نشأت عملية تحويل الفواتير نشأة دولية، حيث جاءت نتيجة رغبة الوكلاء في الولايات المتحدة الأمريكية في خلق خدمات جديدة لتقديمها للمنتجين البريطانيين، وعدم الاكتفاء بمجرّد الدور التمثيلي النيابي، وهذا بغية تشجيع هؤلاء المنتجين الأجانب وإقناعهم بأهمية مضمون خدماتهم، خاصة أمام صعوبة حصولهم على الاعتمادات المصرفية[3].

ونكون بصدد عملية تحويل الفواتير الدولية، عندما يكون كلّ من المورّد والمشتري متمركزين في دول مختلفة، وفي هذا النّوع من يحصل الوسيط على ما يحتاجه من معلومات عن المدين بواسطة وسيط آخر موجود في بلد المدين، كما يقوم بتحصيل ما على المدين من فواتير بواسطة هذا الوسيط، وغالبا ما يكون ذلك بأن يحلّ الوسيط الثاني محلّ الوسيط الأوّل في الفواتير التي على المدين ويقوم بتحصيلها لحسابه الخاص وليس لحساب الوسيط الأوّل[4]

---

[1]:BONHOMERégine, avec la collaboration deREILLE Florence, op.cit, p 6.

[2]: LEBORGNELucie, L'affacturage au niveau mondial (produit homogène ?), DESS commerce extérieur, Université de Paris II panthéon –ASSAS, 1995-1995, p6.

[3]: ميلاط عبد الحفيظ، مرجع سابق، ص 51.

[4]: أسامة بن حمّود بن محمّد اللّاحم،مرجع سابق، ص 431 و432.

وبهذا الصدد نميّز عملية تحويل الفواتير للتصدير، التي تأخذ فيها شركات تحويل الفواتير على عاتقها التكفّل بالحقوق التي يملكها عملاؤها على مدينين أجانب، وعملية تحويل الفواتير للاستيراد التي نكون بصددها عندما يكون عميل الوسيط أجنبي يلتزم بتحويل حقوقه التي يملكها على عملائه الوطنيين لمصلحة وسيط وطني[1].

رابعا: صور أخرى:

بالإضافة إلى الصور المذكورة أعلاه والتي تمكننا من تصنيفها حسب المعايير السابق ذكرها، هناك صور أخرى تضاف إليها دون إمكانية التمييز بينها على أساس معيار معيّن وهي لا تختلف كثيرا عن الخدمات التي تقدمها البنوك عادة وهي كما يلي:

1- عمليّة تحويل الفواتير المرتبطة بالتسليم"Drop shipment factoring" : أو ما يسمى "Millagent factoring"[2].

وهي تقنيّة ممارسة بصفة واسعة في الولايات المتحدة الأمريكية، يتعلّق الأمر فيها بتدعيم "الإبداع" أو "الاختراع" والمبادرة، فهذا لا يمكن استغلال بعض الأفكار نظرا لعدم توافر رؤوس الأموال، فكلّ منتج يريد استغلال اختراعاته أو إبداعاته، يمكن التوجه إلى وسيط ويعرض عليه مشكلته، وإذا وافق الوسيط على الفكرة، يعرض عليه توقيع عقد " Drop shipment factoring".

ويلتزم الوسيط بموجب هذا العقد، بأن يضمن للمنتج، تسديد جميع الفواتير المرتبطة بالسلع التي تم تسليمها، شرط أن يكون قد سبق له قبول الطلبية.

وقد أصبحت هذه الخدمة من اختصاص البنوك وأجهزة متخصصة في أوروبا والتي لا يمكن لشركات تحويل الفواتير تحملها حاليا[3].

2- عملية تحويل الفواتير المعكوسة Reverse factoring :

تتمثّل هذه الصّورة في اقتراح مؤسسة معيّنة الوفاء الفوري على مورّديها مقابل خصم تجريه على مبلغ الفواتير، ويتدخّل في هذه العمليّة بنك أو وسيط، حيث يوقّع العميل والوسيط

[1]: ROLINSerge, op.cit, p23.
[2]: SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 6.
[3]:ROLIN Serge, op.cit, p28.

اتفاق شراكة في حين يوقّع المورّد عقد تحويل فاتورة بسيط[1]، فالخدمة في هذه الصورة عوض أن تكون بمبادرة من المورّد الذي يرغب في تمويل حقوق عملائه، كما هو الحال في عملية تحويل الفواتير الكلاسيكية، فعلى العكس من ذلك، تتحقق العملية هنا بمبادرة من العميل الذي يسمح بهذه الطريقة لمورّديه بتمويل حقوقه عليهم بسهولة بمساعدة وسيط، وباقتراح مثل هذه الخدمة على مورّديها، يمكن للمؤسسات أن تتفاوض بشأن تخفيض على الوفاء الفوري لقيمة الفواتير[2].

وتتمّ عملية تحويل الفواتير في صورتها هذه حسب المراحل التالية:

يرسل المورّدون فواتيرهم إلى المؤسسة التي تنقلها بدورها لشركة تحويل الفواتير مع المعلومات الضرورية لمتابعة المخاطر، فتقوم شركة تحويل الفواتير بالوفاء الفوري، ويرجع الوسيط الخصم الذي اقتطعه للمؤسسة التي تدفع له أجرا مقابل ذلك، ثمّ تقوم المؤسسة بوفاء مبلغ الفواتير للمورّد في آجال متفق عليها مسبقا والتي تتراوح بين 90 و120 يوما.

وتحقّق عملية تحويل الفواتير في صورتها هذه عدّة مزايا، أهمّها، أن يضمن المورّد بأن يتمّ الوفاء له فورا ودون رجوع وبالتالي، تحسين خزينته، أمّا المشتري فهو يحقق إخلاص مورّديه الاستراتيجيين ويحتفظ بهم بمنحهم وسيلة حديثة للتمويل، وبالتالي،يحسّن هامش ربحه من خلال الخصم الذي يجريه[3].

3- التمويل التجاري:

في بعض الدّول[4]تقوم بعض شركات تحويل الفواتير التي تمارس عملية تحويل الفواتير الكلاسيكية، بتقديم نفسها إلى عملائها كذلك كشركات تمويل تجاري، فتمنح لمنتميها، إمكانية عدم تبليغ مدينهم بحوالة الحقوق التي عقدوها لمصلحة الوسيط، لكنّها لا تضمن لهم في هذه الحالة النهاية الحسنة لتحصيل هذه الحقوق[5].

[1]: BRUNETON Arnaud, GAUTIER Pascal," Reverse factoring et dématérialisation", p 1.

[2]: DEL POZO Anne, "L'affacturage finance le développement des entreprises", Option finance, N° 1319, 26/05/2015, p 18.

[3]: BRUNETON Arnaud, GAUTIERPascal, op.cit, p 1.

[4]عرفت هذه العمليّة في الولايات المتحدة الأمريكيّة، كما اهتمّ بها عدد من شركات تحويل الفواتير في إنجلترا.

[5]: ROLIN Serge, op.cit, p29.

ففي مثل هذه النشاطات، يتمثل دور الوسيط في تقديم تسبيقات تمثل نسبة ثابتة من مجمل حسابات العملاء في وقت محدّد، كما يمكن أن تتمثل هذه العمليات في مجرّد تقديم قروض على بياض ولو كان الوسيط لا يمسك رهنا على حسابات عملاء المنتمي في حالة إفلاس هذا الأخير[1].

الفرع الثالث

عمليّة تحويل الفواتير في صيغتها الدّولية

تطبّق عملية تحويل الفواتير على عمليات التجارة الداخلية، وكذا على تلك المتعلقة بالتجارة الدولية، عندما يكون كلّ من البائع والمشتري في دولتين مختلفتين، وتحفّز هذه التقنية الجديدة عمليات التصدير وتسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باقتحام الأسواق الدولية[2]، فقد ظهرت هذه التقنية المالية أقدر من غيرها على حماية المصدّرين ضدّ بعض المخاطر المرتبطة بالتجارة الدولية، كما أنها تسمح كذلك بتحويل حقوق مرتبطة بأجل أطول من ذلك المعمول به في العلاقات التجارية الداخلية[3].

ويمكن لهذه التقنية أن تكون أكثر إفادة على المستوى الدولي، على أساس أنّ المخاطر التجارية تتضاعف وتشتدّ بالمقارنة مع البيوع الداخلية، فلا يملك المصدّرون إلاّ القليل من المعلومات حول ملاءة المتعاقدين معهم الأجانب بسبب إقامتهم في الخارج، بالإضافة إلى ذلك، فإنّ هؤلاء المصدّرين يكونون في مواجهة نظام قانوني ذو لغة وتقاليد وأعراف مختلفة، يصعب عليهم بسببها تحصيل حقوقهم بمفردهم في الخارج[4].

وقد عرّفت اتفاقية "أوتاوا" لعام 1988 عمليّة تحويل الفواتير الدوليّة على أنّها العمليّة التي تفترض أن يتنازل طرف هو مورد السلع أو الخدمات، لطرف آخر هو مؤسسة أو شركة تحويل الفواتير "الوسيط"، عن حقوق متولدة عن عقود، ويلتزم المتنازل له من جهته بأن يأخذ

---

[1]: SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 6.

[2]:HENNINarimane, La convention d'affacturage en droit Français et Algérien, mémoire de magister en droit comparé des affaires, Université d'Oran ES-SENIA, 2008-2009, p71.

[3]: STOUFFLETJean, " Les aspects internationaux du droit de l'affacturage ", Les petites affiches, N°88 22Juillet, 1996, p27.

[4]: BOURDEAUXGautier, op.cit, P4.

على عاتقه على الأقل خدمتين من بين خدمات؛ تمويل المورد؛تحصيل الحقوق المحولة؛مسك الحسابات المتعلّقة بهذه الحقوق؛والحماية ضد إعسار المدينين بها[1].

وتتّخذ عملية تحويل الفواتير في صيغتها الدوليّة عدّة صور تتوقّف من جهة على احتياجات المصدّرين وقدرتهم على دفع تكاليف العمليّة، ومن جهة أخرى على أمن الوسطاء.

أوّلا: عملية تحويل الفواتير للتصدير المباشر:

تستلزم عملية تحويل الفواتير عادة، 3 أطراف: المورّد وهو المنتمي، المتنازل إليه وهو الوسيط، والمدين عميل المنتمي. وعندما تتّخذ عمليّة تحويل الفواتير الصيغة الدولية، يتعلّق الأمر بالمصدّر (المنتمي)، المستورد (المدين) والوسيط.

وبموجب عملية تحويل الفواتير للتصدير المباشر، يحوّل المصدّر فواتيره لوسيط يتمركز في نفس بلده يسمّى "وسيط التصدير"، هذا الأخير الذّي ينفّذ عملية تحويل الفواتير بكلّ وظائفها بما فيها التمويل وتقييم المركز المالي للمستورد[2]، وتجعل هذه الصورة عملية تحويل الفواتير ممكنة في البلدان التي لا يعرف فيها نظام تحويل الفواتير، كما يتمّ اللّجوء إليها كذلك في الحالة التي لا يكون فيها لوسيط التصدير مراسلا في بلد المستورد[3].

ولقد اشتملت هذه العملية في فرنسا جزءا هاما من العمليات المنجزة من قبل شركات تحويل الفواتير، وهي تشكّل كذلك، بالنسبة لعدد منها أساس نشاطها[4].

وتسير عملية تحويل الفواتير للتصدير بناءا على نفس المبادئ المتعلّقة بعملية تحويل الفواتير الداخلية، إلاّ أنّ الانجاز المادي للعمليات، يكون أكثر تعقيدا، حيث يتعلق الأمر بالتكفل بحقوق ثابتة بفواتير على دول أجنبية، حيث يصعب على الوسيط الحصول على المعلومات المتعلقة بملاءة المستوردين.

وتتّخذ عملية تحويل الفواتير للتصدير على غرار عملية تحويل الفواتير الداخلية الشكل الثلاثي، يجمع الوسيط، المصدّر والمستورد ويفترض وجود اتفاقيتين متميزتين:

- اتفاقيّة بين المصدّر والمستورد وهي العقد الأصلي للبيع التجاري أو تقديم الخدمات؛

---

[1]: هذا ما نصّت عليه المادّة 2/بمن اتفاقية "أوتاوا".

[2] : A.N.K Mizan, "Factoring : a better alternative trade payment methods ", ASA University Review, Vol. 5 N° 2, July-December, 2011, p 250.

[3]: ULGEN Gulden, "Factoring in world and Turkey", p 46.

[4]: PINSONOlivier, op.cit, p7.

- اتفاقية بين المصدّر ووسيط التصديروهو عقد تحويل الفواتير الذي يتضمن شراء وسيط التصدير لحقوق المصدّر المتولّدة عن العقد (الأصلي).

وفي عملية تحويل الفواتير للتصدير المباشر، يكون الوسيط مؤسسة مالية في دولة المصدّرويسمّى وسيط التصدير المباشر، ويتدخّل هذا الوسيط المتواجد بدولة المصدّر بعد أن يعقد اتفاق تحويل الفواتير مع منتميه على غرار ما هو معمول به في عملية تحويل الفواتير الداخلية.

ومن مزايا عملية تحويل الفواتير للتصدير المباشر، انخفاض تكاليفها وسرعة تحصيل الحقوق الثابتة بالفواتير بالإضافة إلى سهولة الاتصال بين المصدّر والوسيط[1]نتيجة التعامل مع وسيط في نفس البلد.

إلاّ أنّ غياب وسيط للاستيراد في العمليّة بالإضافة إلى بعد المستورد، يحرم هذا الأخير من الاستفادة من تجربة الوسيط في نفس البلد[2].

ويضاف إلى عيوب هذه العمليّة، المشاكل المتعلّقة بالاتّصال بالمستورد، مخاطر القرض وكذا مشكل المنازعات التي قد تثور بشأن العمليّة[3]، كما أنّ تدخّل المخاطر الكبرى يمكن أن يجعل تكاليف العمليّة باهظة[4].

ثانيا:عملية تحويل الفواتير للاستيراد المباشر:

هي الوجه الثاني لعملية تحويل الفواتير للتصدير المباشر، وهي كذلك تتخذ الشكل الثلاثي، وتتحقق هذه العمليّة عندما يحوّل المصدّر حقوقه لمصلحة وسيط متواجد ببلد المستورد يدعى "وسيط الاستيراد"، وعادة ما يتمّ اللّجوء إلى مثل هذه الصيغة في الحالة التي يكون فيها حجم كبير من عمليات التصدير موجّها نحو بلد معيّن[5]، أو في الحالة التي يمتدّ فيها نشاط المصدّر إلى عدّة بلدان، وعندما لا يكون هذا الأخير بحاجة إلى التمويل، فيفضّل

[1] : GLINAVOS Loannis, "An introduction to international factoring and Project finance", MPRA, N° 854, 2002, https ://mpra.ub.uni-muenchen.de/854/1/MPRA_paper_854.pdf, p 6.
[2]: ULGEN Gulden, op.cit, p 46.
[3]: A.N.K Mizan, op.cit, p 251.
[4]: GLINAVOS Loannis, op.cit, p 6.
[5]: A.N.K Mizan, op.cit, p 251.

التعامل مع وسطاء متواجدين في بلد المستوردين، ممّا يسمح له بالاستفادة من تجربة وسيط الاستيراد[1].

وتعتبر عملية تحويل الفواتير للاستيراد المباشر عمليّة غير مكلّفة وفعّالة كطريقة لتحصيل الديون، إلاّ أنّها لا تخدم الهدف المتعلّق بتمويل المصدّر، حيث يقوم وسيط الاستيراد بتقديم خدمة تحصيل الديون لكنّه لا يستعلم حول ملاءة المستورد ومركزه المالي، كما أنّ التسبيق المالي لقيمة الفواتير لا يكون ممكنا لأنّه يعرّض الوسيط لمخاطر كبرى[2]. كما أنّ من عيوب هذه الصورة، أنّه عندما يتمّ الاحتجاج على البضاعة أو الخدمة المقدّمة، فإنّ التكفّل بهذا الاحتجاج يكون وفقا للقواعد التي يحدّدها قانون دولة الاستيراد[3].

وتعتبر عملية تحويل الفواتير للاستيراد المباشر قليلة الاستعمال في فرنسا لكونها تستلزم أن يبحث الوسيط الفرنسي عن عملائه في عدد متنوّع من البلدان وبالتالي يذهب في رحلة استكشاف مكلّفة[4].

هذا، وإذا كانت عملية تحويل الفواتير الدولية تتمّ عن طريق وسيط واحد، إمّا وسيط الاستيراد أو وسيط التصدير كما تمّ بيانه أعلاه، فقد تتّخذ هذه الأخيرة صورة تستلزم وجود كلا الوسيطين.

ثالثا: عملية تحويل الفواتير للاستيراد والتصدير أو نظام الوسيطين: TowFactors System

وتعتبر هذه العملية أكثر تعقيدا من سابقتيها، حيث أنّها تتعدّى الشكل الثلاثي المعروف للعملية، لتتخذ شكلا رباعيا، حيث أنّها تفترض تدخّل وسيطين يمثّل أحدهما بلد المصدّر وهو وسيط التصدير، أمّا الثاني فهو يمثّل بلد الاستيراد وهو وسيط الاستيراد، فيتدخّل في العمليّة 4 أطراف كما يلي:

- مصدّر مواد أو خدمات (المنتمي)،
- وسيط المصدّر (وسيط التصدير)،
- مستورد أجنبي (العميل المدين)،

---

[1]: ULGEN Gulden, op.cit, p 47.
[2]: Voir: GLINAVOS Loannis, op.cit, p 6.
A. N.K Mizan, op.cit, p 251.
[3]: ULGEN Gulden, op.cit, p 47.
[4] : PINSON Olivier, op.cit, p8.

- وسيط أجنبي عادة ما يكون مقرّه في بلد المستورد (وسيط الاستيراد)[1].

وترتكز هذه العمليّة الرباعية على أساس تعاقدي، حيث أنّها تقوم على ثلاث علاقات تعاقدية كما يلي:

- عقد بيع أو تقديم خدمة بين المصدّر والمستورد،
- عقد تحويل فاتورة بين المصدّر ووسيط التصدير،
- اتفاق بين وسيط الاستيراد ووسيط التصدير[2].

ويمكن إعطاء مثال عن عملية تحويل الفواتير للاستيراد والتصدير كما يلي:

(أ) هو مصدّر بضاعة أو مقدم خدمة للتصدير،

(ب) هو المستورد الأجنبي للبضاعة أو المستفيد من الخدمة المعيّنة،

(ت) وسيط التصدير متمركز في بلد المصدّر (أ)،

(ث) الوسيط للاستيراد المتمركز في بلد المستورد (ب).

يرتبط (أ) و(ب) بعلاقة عقد بيع أو تقديم الخدمات وهو العقد الأصلي، ومن جهة أخرى يقوم (أ) بإبرام عقد تحويل الفواتير مع الوسيط (ت) المتمركز في دولة (أ) ينقل له بموجب هذا العقد حقه الذي يملكه على عميله المشتري (ب) المتمركز بالخارج.

كما يرتبط الوسيط (ث) المتمركز في بلد المستورد باتفاق مع الوسيط (ت) المتمركز ببلد المصدّر، وعادة ما يكون الوسيط (ث) مراسلا للوسيط (ت) الذي يختاره من بين مجموعة الوسطاء الذين يتعامل معهم في إطار سلسلة أو شبكة الوسطاء.

ويطلق على عملية تحويل الفواتير للاستيراد والتصدير، "نظام الوسيطين" أو "المتنازلين الاثنين"[3] حيث يتدخّل فيها وسيطان، ويكون بموجبها وسيط التصدير على علاقة مع المصدّر الذي وقّع معه عقد تحويل الفواتير، ويقوم وسيط التصدير هذا بالتكفّل بكلّ من عمليات، انتقاء

[1]: PAPINS de MERCHOVEN Jean-Charles, op.cit, p838.
[2]: GIURCA VASILESCU Laura, " Internationl factoring: a viable financing solution for firms",https://econpapers.repec.org/article/aiorteyej/v_3a1_3ay_3a2010_3ai_3a14_3ap_3a27-34.htm, p 29.
[3]: TORCELLO Marco, op.cit, p 47.

العملاء، شراء الفواتير، التمويل المسبق، ويتلقى عمولات تحويل الفواتير وعمولات التمويل، وهو الذي يختار وسيطا من بين وسطاء المجموعة أو السلسلة أو الشبكة التي ينتمي إليها وهو وسيط الاستيراد الذي يكون متمركزا في بلد المستورد.

ففي ظلّ نظام الوسيطين، لا يدخل وسيط الاستيراد في اتّصال مباشر مع المستورد، حيث يقوم هذا النظام على ثلاث اتفاقات فقط، واحد بين المصدّر والمستورد، واحد بين وسيط التصدير والمصدّر، وآخر بين الوسيطين فيما بينهما، فالتزامات وسيط الاستيراد تكون تجاه وسيط التصدير وحده، وهي تتضمّن تحديد القرض الممنوح وكذا التحصيل الفوري للحقوق المحوّلة[1].

ويقوم وسيط الاستيراد مقابل عمولة قابلة للتفاوض، بالتكفّل بتحصيل الحقوق والمنازعات المحتملة بشأنها، وأخيرا تحويل الأموال الناتجة عن عمليات التحصيل، ويمثّل وسيط الاستيراد في هذا النظام المتحاور المحلّي عندما يثور نزاع تجاري أو تقني بين المصدّر والمستورد[2].

ويكون بين الوسيطين، إمّا وكالة تحصيل وبالتالي لا وجود لنقل ملكية الحق، إمّا حوالة حق مع نقل للملكية، إذا قبل وسيط الاستيراد ضمان الحق المحوّل[3]، وفي هذه الحالة الأخيرة، يتحمّل وسيط الاستيراد مخاطر القرض المرتبطة بالحقوق المحوّلة ويكون مسؤولا عن تحويل الحقوق لوسيط التصدير، وبالمقابل يكون هذا الأخير مسؤولا عن قبول أيّ رجوع ضدّه[4].

ولا يشكّل هذا الهيكل الرباعي، جوهر عملية تحويل الفواتير الدولية، حيث أنّ تدخّل الوسيط للاستيراد لا يبرّر إلاّ باعتبارات التسيير المتعلّقة بتسيير الحقوق المحوّلة ووجود صعوبات في التحصيل، فلا شيء يمنع المنتمي من تحويل حقّه مباشرة لوسيط موجود بالخارج وبالتحديد في بلد المستورد[5].

هذا، ويقوم نظام الوسيطين على أساس وجود سلاسل وشبكات وسطاء تمّ تأسيسها بناء على اقتراح تسهيل التعاون بين وسيط الاستيراد ووسيط التصدير عن طريق تطوير قواعد وإجراءات مشتركة[6].

---

[1]: A. N.K Mizan, op.cit, p 248.
[2]PINSON Olivier, op.cit, p 9.
[3] HENNI Narimane, op.cit, p72
[4]: GLINAVOS Loannis, op.cit, p 4.
[5]: BEY El Mokhtar, " L'affacturage international", op.cit, p 327.
[6]GIURCA VASILESCULaura, "International factoring: …….. ", op.cit, p 31.

وتمثّل عملية تحويل الفواتير للاستيراد والتصدير في شكلها الرّباعي مزايا لا جدال فيها بالنسبة لأطراف العقد الأصلي، حيث يكون كلّ واحد منهم على علاقة بوسيط متمركز ببلده[1].

من جهة أخرى، يمتاز نظام الوسيطين بتحقيق الفعّالية والسرعة، حيث يكون وسيط الاستيراد في موضع أحسن لتقييم إمكانيات القرض بالنسبة للمستورد، وهو يتصل به ويتحاور معه بصفة فعليّة، وهو على دراية بالبيئة القانونية والتجارية لبلد المستورد، ممّا يجعله في موضع أحسن للتدخّل السريع إذا طرأ أيّ إشكال، كما يمكنه تفادي أيّ إشكال أو سوء تفاهم[2].

زيادة على أنّ تدخّل وسيط الاستيراد في العمليّة من شأنه أن يخفّف من الضغط على وسيط التصدير ويؤدّي إلى عقلنة الإجراءات[3].

من جهة أخرى، يفضّل المصدّر نظام الوسيطين لكونه يسمح له بالتخلّص من خطر التعامل مع وسيط أجنبي[4].

وبصفة عامّة، يسهّل نظام الوسيطين التجارة الدّولية، بتحقيق سرعة حركة رؤوس الأموال من خلال التدفّق السريع للأموال من المستورد إلى المصدّر[5]، كما يساعد هذا النّظام على التقليل من خطر الصّرف المرتبط بالعمليات التجارية الدّوليّة عن طريق تحقيق سرعة حركة رؤوس الأموال التي تسمح بتفادي تغيّر سعر الصّرف بين تاريخ إرسال البضاعة وتاريخ الوفاء[6].

هذا ورغم المزايا التي يحققها نظام الوسيطين، إلاّ أنّه لا يخلو من العيوب، من أهمّها أنّه يكون أكثر تكلفة بالنّسبة للمصدّر بالمقارنة مع عمليات تحويل الفواتير للتصدير المباشر أو للاستيراد المباشر[7]، ويؤدّ ارتفاع تكلفة استخدام وسيطين إلى الإحجام عن اللّجوء إلى هذا النّظام خاصة بالنّسبة للصّفقات ضئيلة القيمة[8]، زيادة على إمكانية التأخّر في تحويل الأموال، مع حتميّة تكرار الملفّات والوثائق المحاسبية[9].

1: CHANTELOUP Hélene et HEUZE Vincent, op.cit, p 20.
2:GLINAVOS Loannis, op.cit, p 4.
3: A. N.K Mizan, op.cit, p 250.
4: GLINAVOS Loannis, op.cit, p 4.
5: A. N.K Mizan, op.cit, p 249.
6: GLINAVOS Loannis, op.cit, p 5.
7: HENNI Narimane, op.cit, p 72.
8 : GLINAVOS Loannis, op.cit, p 6.
9: GIURCA VASILESCU Laura, "Internationl factoring: ……..",op.cit, p 32.

لكن بالمقابل، يسمح استخدام سلاسل الوسطاء بتحقيق سرعة العمليات من خلال استعمال نظام واضح، كما أنّ الشكل الالكتروني الذي يمكن أن تتخذه الحسابات يساعد على تفادي الاحتفاظ المزدوج بالملفّات[1].

وبالإضافة إلى نظام الوسيطين، يمكن أن تتخذ عملية تحويل الفواتير الدولية صورا أخرى، إلاّ أنّها ليست شائعة في المعاملات التجارية.

رابعا:عملية تحويل الفواتير الانفرادية: Single Factoring

يلتزم وسيط التصدير في هذه الصورة بمسك حسابات العملاء التي تكون من حق وسيط الاستيراد في نظام الوسيطين ويوفي المستورد هنا مباشرة لوسيط التصدير، في حين لا يتدخّل وسيط الاستيراد إلاّ إذا لزم تغطية مخاطر الإعسار ولا يكون التحصيل ممكنا قبل حلول تاريخ الاستحقاق[2].

وقد تطوّرت هذه الصورة بالنّسبة للمصدّرين الذين يريدون تجنّب آجال التحصيل والتكاليف المرتفعة، كما أنّها تهتمّ بالسوق الداخلية وتستحبّ بالنسبة للمصدّرين الذين يرغبون في التعامل بتكاليف الخدمات الداخلية[3].

خامسا:عملية تحويل الفواتير المتتابعة:Back to Back Factoring

يستحبّ هذا النوع من العمليّات بالنسبة لشركات التصدير الكبرى التي تتعامل مع شركاء أجانب والتي تساعدهم في عمليات التصدير، ومن الصعب المقارنة بين هذه الصورة والصور الأخرى التي تتخذها عملية تحويل الفواتير الدولية لأنّ كلاّ من المصدّر والمستورد يعملان كجزء من نفس الشركة[4]، حيث تنصبّ العملية على الديون المستحقّة من قبل الموزعين الحصريين للمنتجات تجاه المورّدين[5].

وبموجب هذه الصورة، يتمّ توقيع اتفاق بين المصدّر ووسيط التصدير بشأن البيوع الموجّهة للمؤسسة الشريكة، وفي نفس الوقت، يتمّ توقيع اتفاق على عملية تحويل فواتير داخلية بين الشريك ووسيط الاستيراد، فما يميّز هذه الصورة، هو وجود اتفاق تحويل فواتير

[1]: GLINAVOS Loannis, op.cit, p 6.
[2] : ULGEN Gulden, op.cit, p 48.
[3] : IBD.
[4]: IBIDEM.
[5]:GLINAVOS, op.cit, p 6.

مستقلّ بين وسيط الاستيراد والموزّع يسمح بإجراء المقاصة بين القروض الممنوحة للبيوع الداخلية للموزّع مع ديونه للمورّد[1].

ويعاب على هذه الصورة التي تتخذها عملية تحويل الفواتير الدولية، امتيازها بالتعقيد، ممّا جعل اللّجوء إليها نادرا من الناحية العمليّة[2].

و بغضّ النّظر عن الصور التي تتّخذها سواء في صيغتها الدّاخلية أو الدّولية، تبقى عملية تحويل الفواتير عمليّة مركبة من حيث مضمونها، ممّا يجعلها تكتسي طابعا خاصا.

المطلب الثاني

الطبيعة القانونيّة لعمليّة تحويل الفواتير

تتميّز عمليّة تحويل الفواتير بمضمونها المركّب، عن عدّة آليات معروفة ومنتشرة في الممارسة العمليّة، سواء على المستوى الداخلي أو عندما تمارس في إطار العمليّات التجاريّة الدّوليّة، حيث تلعب دورا أساسيا في تسهيل هذه الأخيرة وتقدّم مزايا خاصّة لأطرافها.

فمن أجل تحديد الطبيعة القانونيّة لعمليّة تحويل الفواتير، من الضروريتمييزها عن هذه الآليات (الفرع الأوّل) من أجل التوصّل إلى إعطائها تكييفا قانونيا ملائما (الفرع الثاني).

الفرع الأول

تمييز عملية تحويل الفواتير

عن العمليات المشابهة لها

تقتربعملية تحويل الفواتير من حيث مضمونها من العديد من العمليّات والآليّات المرتبطة بالعمليات التجارية الدّاخليّة (أوّلا)؛ كما أنّها تظهر أقدر من غيرها من الآليات الأخرى على حماية المصدّرين ضدّ بعض المخاطر المرتبطة بالتجارة الدّوليّة، وذلك من خلال تعدّد الوظائف التي تؤدّيها في هذا الإطار (ثانيا).

أولا: تمييز عملية تحويل الفواتير عن العمليّات الأخرى من حيث مضمونها:

يسعى الوسيط في إطار عمليّة تحويل الفواتير إلى الحصول على العمولات والفوائد من خلال تقديمه لمختلف الخدمات التي تتضمّنها العمليّة، ممّا يجعله يعمل كبنك أو مؤسسة ماليّة، كما

[1]: GLINAVOS Loannis, op.cit, p 6.
[2]: ULGEN Gulden, op.cit, p 48.

أنّه يضمن إعسار المدين، حيث يتكفّل بتبعة عدم التسديد الناتجة عن ذلك، مما يجعل عمليّة تحويل الفواتير تقترب من عمليات التأمين.

1-تمييز عملية تحويل الفواتير عن العمليّات المصرفيّة:

تقترب عملية تحويل الفواتير كثيرا من العمليّات المصرفيّة، إذا أخذنا بعين الاعتبار سعي الوسيط إلى الحصول على العمولات والفوائد لقاء الخدمات التي يقدّمها للمنتمي من جهة، وكذا وفاءه المسبق لقيمة الحقوق الثابتة بالفواتير قبل حلول آجال استحقاقها من جهة أخرى.

أ- تحصيل وخصم الأوراق التجاريّة:

شاع استعمال تقنية تحصيل الأوراق التجارية، وشكل مع الخصم إحدى النشاطات الأساسية للبنوك الفرنسية، وإن كان الأخير أكثر شيوعاوأهميّة.

- **تحصيل الأوراق التجارية:**

تقتضي عمليّة تحصيل الأوراق التجارية أن يظهّر العميل ورقة تجارية لمصلحة البنك تظهيرا توكيليا لتحصيلها، فيبقى العميل مالكا لها، وبالمقابل يلتزم البنك بالتحصيل في الميعاد، وإذا امتنع المسحوب عليه عن الوفاء، يجب على البنك إثبات هذا الامتناع بموجب احتجاج عدم الوفاء تمهيدا للرجوع الصرفي، ويكون البنك مسؤولا عن كلّ إهمال في المحافظة على حقوق العميل الحامل[1].

ويعدّ تحصيل الأوراق التجارية أسلوبا للتحصيل يشترك مع عملية تحويل الفواتير في تدخل الغير في كليهما، كما تعتبر كل من المؤسسات الممارسة لهما (البنوك والوسطاء) في القانون الفرنسي من الأشخاص التي تخضع لرقابة بنك فرنسا.

لكنّهما يختلفان في عدة جوانب، حيث يستلزم تحصيل الأوراق التجارية بداهة، إنشاء مثل هذه السندات، في حين أن هذا الأمر غير إلزامي في عملية تحويل الفواتير، كما أنّ التحصيل لا يمكنه أن ينصب إلا على حقوق ممثلة في سندات وهو لا يستلزم الضمان، وليس

[1] : علي البارودي، محمد فريد العريني، القانون التجاري (العقود التجارية-عمليات البنوك)، دار الجامعة الجديدة، الأزاريطة، 2004، ص 426.

من شأن التحصيل المحض للأوراق التجارية أن يؤدي إلى منح تسبيقات وإلاّ كنّا بصدد عملية الخصم.

كما أنّه خلافا لعملية تحويل الفواتير، لا يحمي التحصيل البائع من مخاطر الناتجة عن التأخر في التسديد أو الوفاء، ولا يمتاز بطابع الإجمالية الذي تمتاز به عملية تحويل الفواتير وإنما يعمل حالة بحالة.

أخيرا، يعتبر التحصيل خدمة محدودة جدّا لا تتناسب مع تعدّد الخدمات المقدّمة في عملية تحويل الفواتير[1].

- **خصم الأوراق التجارية:**

بمقتضى عملية الخصم، يضع البنك تحت تصرف عميله قيمة الورقة التجارية في الحال، أي قبل حلول أجل استحقاقها، وذلك بعد خصم مستحقاته المالية من قيمتها والتي تتمثّل في نسبة مئوية(فوائد) مقابل تقديمه لهذه الخدمة، ويصبح البنك نتيجة لذلك مالكا للحق الثابت بالورقة التجارية، بالتالي يجوز له مطالبة المدين بقيمتها عند حلول أجل الوفاء بها[2].

وقد شكّل الخصم، الاعتماد النموذجي الذي فضلته البنوك لمدة طويلة نظرا لتعدد مزاياه[3].

وتتّحد كل من عملية خصم الأوراق التجارية وعملية تحويل الفواتير في النقاط التالية:

نجد في كليهما تسبيقا على حقوق تجارية، كما نميّز في كلتا العمليتين: الاتفاق العام والعمليات المتتابعة المجسّدة له، بالإضافة إلى هذا تقرر الفوائد على التسبيقات الممنوحة من

---

[1] :GERBIER Jean, op.cit p 54.

[2] :دويدار هاني محمد، النظام القانوني للتجارة (العقود التجارية–العمليات المصرفية–الأسناد التجارية–الإفلاس)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1997، ص 398.

[3]: حيث غالبا ما تكون الفائدة المقررة للخصم أعلى من تلك المقررة للودائع، كما يمنح البنك مداخيل نقدية في آجال ثابتة، نظرا لتحديد ميعاد استحقاق الورقة التجارية، مع إمكانية إعادة خصم هذه الأخيرة لدى بنك آخر أو لدى البنك المركزي، كما يجد البنك في قواعد القانون الصرفي، ضمانات قوية للحصول على قيمة الورقة التجارية المخصومة، حيث أنّه يتمتّع بكلّ حقوق الحامل الأخير للورقة التجارية في مواجهة سائر الموقعين عليها. ومن جهة أخرى، يحقّق الخصم مزايا بالنسبة لعملاء البنك من التجّار حيث أنّه يمكّنهم من الحصول على مبلغ نقدي فوري ممّا يزيد من درجة سيولة الأوراق التجارية ويسهّل لهم التعامل بها.

أنظر: علي البارودي، محمد فريد العريني، القانون التجاري .....، مرجع سابق، ص ص422 و423.

قبل الوسيط أو البنك على حد سواء، ومن جهة أخرى، يخضع كل من البنك والوسيط في(القانون الفرنسي) لرقابة البنك المركزي.

وبغضّ النظر عن نقاط التشابه هذه؛ تتميز كل عملية عن الأخرى فيما يلي:

تفترض تقنية خصم الأوراق التجارية أن يكون الحق المحول للبنك ثابتا بورقة تجارية، إلا أن الأمر ليس بالضرورة كذلك في عملية تحويل الفواتير، وإذا كانت عملية الخصم تتم مرحلة بمرحلة، حتى ولو كانت في إطار اتفاق عام–كما سبق ذكره– يبقى كل من البنك وعميله يتمتع كل واحد منهما بحرّية خصم ورقة تجارية معينة أو عدم خصمها، فلا مجال لإعمال شرط الجماعية أو القصر الذي تعرفه عملية تحويل الفواتير، وهذا ليس فقط فيما يخص الحقوق المحولة، إنما كذلك فيما يخص البنك، حيث يمكن لحامل الورقة التجارية اللجوء في آن واحد إلى عدة بنوك[1] .

يملك البنك الخاصم في حالة عدم الوفاء،حق الرجوع الصرفي من جهة، والرجوع غير الصرفي من جهة أخرى على حامل الورقة التجارية[2]، في حين أن عدم الوفاء أو استحالة تحصيل مبلغ الحق الثابت بالفاتورة من المدين بها، لا يسمح –مبدئيا– للوسيط بالرجوع على المنتمي.

يأخذ البنك–في عملية الخصم– بعين الاعتبار ملاءة الساحب (البائع)، في حين أنه في عملية تحويل الفواتير، فإن الأمر غير متعلق مبدئيا بملاءة البائع (المنتمي)، إنما يتعلق بملاءة مديني البائع (المشترين)، فإذا كانت عملية الخصم تتضمن ضمان مخاطر إعسار البائع، فإن عملية تحويل الفواتير تتضمن مخاطر إعسار المشتري[3].

و إن كان البنك الخاصم يلعب دورا في التسيير المالي لعميله البائع، فإنه لا يقدم له الخدمات التي يحققها الوسيط للمنتمي من محاسبة، وتسيير للحقوق، إلى غيرها من الخدمات،

---

[1]:GERBIER Jean, op.cit p 55.

[2] : حيث يملك البنك للحصول على قيمة الورقة التجارية دعويان: الدعوى الصرفية الناتجة عن الورقة التي قام بخصمها والتي يرجع بها على كلّ الملتزمين بقيمة الورقة من بينهم المستفيد العميل، والدعوى المستندة إلى اتفاق الخصم وهي دعوى غير صرفية والتي يلجأ إليها في حدود الأوراق التجارية غير المدفوعة أيا كان سبب الامتناع عن الوفاء.

[3] : L'affacturage comporte " un risque acheteur", alors que l'escompte comporte " un risque de vendeur". Voir:
GAVALDA Christian, " L'affacturage", Recueil Dalloz commercial, mars 1996, p 3.

لهذا فإن الدور الذي يلعبه الوسيط يقتضي منه معرفة دقيقة وعميقة لعميله مقارنة بالبنك الخاصم.

أخيرا، يفرض البنك قبل خصم ورقة تجارية، أن تكون هذه الأخيرة مقبولة أو أن تقدم للقبول، خاصة في مجال التجارة الدولية، في حين يعفي الوسيط الدائن من هذه الشكلية، فلا تطرح مثل هذه المشاكل في عمليات تحويل الفواتير الدولية[1].

إلاّ أنّ التعامل بالأوراق التجارية الذي تقتضيه عملية الخصم، شكل عبئا ثقيلا بالنسبة للبنوك الفرنسية التي حاولت اجتناب هذا العائق في التسيير، وتجسدت أول محاولة للتبسيط، بإصدار الأمر رقم 67-838 المؤرخ في 28-09-1967 الذي أسس قرض تداول الحقوق التجارية "CMCC" والذي تتمحور فكرته الأساسية حول استبدال الخصم الانفرادي للسفاتج بخصم لسند إجمالي يضم مجموعة من السندات المنفردة[2].

ب- قرض تحويل الحقوق التجارية:[3] (CMCC) :

يفترض قرض تحويل الحقوق التجارية، اتفاقا مبرما بين البائع وبنكه، وبموجب هذا الاتفاق- الذي يجب إعلام بنك فرنسا به- يتخلّى البائع عن خصم السندات المسحوبة على عملائه أو المسلّمة من قبلهم لمصلحة البنك، وبالمقابل يقوم هذا الأخير بمنح البائع قرضا حسب مبلغ الخصم الذي يمنحه، يضاف إليه مبلغ الأشكال الأخرى من القروض قصيرة المدى أو تسهيلات الخزينة الممنوحة بالإضافة إلى الخصم[4].

ويتّخذ قرض تحويل الحقوق التجارية أحد شكلين؛ القرض غير المضمون وهو المطابق للتعريف المشار إليه أعلاه، والقرض غير المضمون الذي أنشأ ورقة تجارية جديدة هي الفاتورة القابلة للاحتجاج التي تسلّم للبنك ضمانا للقرض الممنوح[5]، وذلك بغرض تعويض السفتجة

---

[1] : ROLIN Serge, op.cit,p 35et36.

[2] : GERBIER Jean, op.cit p 57.

[3]: تمّإنشاء هذه التقنية نتيجة التوصيات التي أبدتها لجنة (Gilet) التي أعدّت دراسة تستهدف تجديد القرض قصير المدى والذي يتمحور موضوعه حول تحويل حقوق تجارية والذي جاء لتعويض الخصم التجاري، وتمّ السماح بهذا النظام بصفة رسمية بموجب أمر مؤرّخ في 28-09-1967. انظر:

GERBIER Jean, Le factoring, op.cit p 57.

[4]: GERBIER Jean, Le factoring, op.cit p 57.

[5]: NEAN-LEDUC Philippe, Droit bancaire, Dalloz, Paris, 2003, p 235.

المقبولة بفاتورة تكون لها نفس القوة في الإثبات والتي يجب الإشارة فيها من طرف البائع إلى أساليب وآجال الوفاء بها[1].

وإذا لم يبد المدين تحفظات بشروط وفي آجال محددة[2]، ترسل نسخة منها إلى البنك ويجب على المدين الوفاء لمصلحة الدائن ما لم يتلقى رأيا من البنك بأنّ تحويل الفاتورة قد تمّ لمصلحة هذا الأخير.

ويمكن أن يتمّ تحصيل الفواتير القابلة للاحتجاج بواسطة جداول –معدّة من قبل الدائن أو من قبل البنك– تجمع عدة فواتير مرسلة لنفس المدين وتحمل نفس أجل الوفاء، وتكون بدورها قابلة للتحويل والاحتجاج بنفس الشروط مع الفواتير.

ويشترك قرض تحويل الحقوق التجارية مع عملية تحويل الفواتير في نقاط عدة يمكن تلخيصها فيما يلي:

تقوم كلتا العمليتين على اتفاق مبرم بين البائع وشريكه المالي ويمكن بموجب كليهما تحويل مناصب العملاء كلّية ومنح قروض على الحقوق المحوّلة، كما لا يشترط في كلتا العمليتين، تمثيل الحقوق في سندات قابلة للتفاوض، مع إمكانية تحصيل الحقوق من قبل شخص من الغير[3].

من جهة أخرى، يخضع كلّ من البنك في قرض تحويل الحقوق التجارية والوسيط في عملية تحويل الفواتير لرقابة بنك فرنسا.

وتتميّز كلتا العمليتين عن بعضهما من حيث طبيعة العملية ذاتها، حيث يعتبر قرض تحويل الحقوق التجارية من القروض التي تسمح للمؤسسة المستفيدة بالزيادة من خزينتها على المدى القصير، لكن لا يجب عليها من جهة أخرى أن تغفل بأنّها تزيد كذلك من مديونيتها، في حين أنّ عملية تحويل الفواتير، تلغي كلّ الديون التي تكون على البائع[4].

---

[1]: وقد تمّ إلغاء قرض تحويل الحقوق التجارية المضمون في سنة 1981 ليترك مكانه للقرض غير المضمون الذي تحكمه القواعد التي يحددها بنك فرنسا. انظر:

NEAN-LEDUC Philippe, Droit bancaire, op.cit, p 235.

[2]: يمكن للمدين إبداء تحفظاته إمّا لدى محرّر الفاتورة أو لدى البنك أو المؤسسة المالية أو وكيلها بواسطة رسالة موصى عليها مع العلم بالاستلام خلال 15 يوما من تسلّم البضائع أو الأشغال أو تقديم الخدمات.

[3]:GERBIER Jean, op.cit p 59.

[4]: ROLIN Serge, op.cit, p 37

من جهة أخرى، تتعلّق عمليّة تحويل الفواتير بكلّ الحقوق وتقوم على مبدأ القصر في حين أنّ قرض تحويل الحقوق التجارية يسمح بالتحويل الانفرادي حالة بحالة، كما يمكن ممارسته مع عدة بنوك[1].

أمّا فيما يتعلّق بتحويل الحقوق، فيبقى البائع مالكا للحق في قرض تحويل الحقوق التجارية، وهو بهذه الصفة مسؤول عن كلّ المخاطر التي يمكن أن تنتج عن هذه الصفة، في حين أنّه في عملية تحويل الفواتير، بفعل التجربة وبتطبيق تأمين القرض، فإنّ الوسيط هو الذي يتحمّل هذه المخاطر[2].

يتمّ إخطار المدين في قرض تحويل الحقوق التجارية من قبل البنك بضرورة الوفاء بين يديه، في حين يتمّ إعلامه من قبل البائع في عملية تحويل الفواتير بضرورة الوفاء للوسيط، وذلك عن طريق التأشير بذلك على الفواتير.

أخيرا، يستفيد قرض تحويل الحقوق التجارية من تنظيم خاص وهو يفترض تدخّل البنك في التسيير المالي للبائع ويفرض عليه مسك محاسبة العملاء بطريقة تفصيلية، في حين يتدخل الوسيط في عملية تحويل الفواتير في التسيير المالي للبائع بصفة أكبر ويضمن لمستعملي هذه التقنية خدمات أكثر، كالاستعلام التجاري وتسيير حسابات العملاء[3].

ج- حوالة الحقوق المهنيّة:"cession de créances professionnelles"

جاءت حوالة الحقوق المهنية في فرنسا نتيجة فشل قرض تحويل أو تداول الحقوق التجارية المذكور أعلاه، وقد أنشئ نظام حوالة لحقوق المهنية بموجب القانون رقم 81-01 المؤرخ في 02-01-1981 المعروف بقانون "Dailly"، المعدل بموجب القانون البنكي المؤرخ في 24-01-1984 الذي عرف هذا النظام كما يلي:

" كلّ قرض تقدمه مؤسسة مالية لصالح شخص معنوي من القانون الخاص أو العام أو لشخص طبيعي أثناء ممارسة هذا الأخير لنشاطه المهني، يمكن أن ينشأ لصالح المؤسسة هذه، عن طريق تسليمها مجرد جدول يتضمن تنازلا أو رهنا من طرف المستفيد من القرض،

[1]: GERBIER Jean,op.cit p 59.
[2]:ROLIN Serge, op.cit, p 37.
[3]:GERBIER Jean, op.cit p 60.

عن كل حق يملكه هذا الأخير على الغير، سواء كان هذا الأخير بدوره شخصا معنويا من القانون الخاص أو العام أو شخصا طبيعيا أثناء ممارسته لنشاطه المهني"[1].

بهذا تم تأسيس –لصالح المؤسسات المالية– نظام خاص للتنازل عن الملكية التامة لحقوق مهنية، بشكل مبسط دون اللجوء إلى قواعد قانون الصرف، ويتطلب هذا النظام؛ حقوقا مهنية أي ناتجة عن عقود مبرمة بين مهنيين(تجار، صناعيين، حرفيين، مزارعين...إلخ)، وذلك بمناسبة نشاطهم المهني، وطبقا لهذا النظام يمكن الاحتجاج بالتنازل عن هذه الحقوق تجاه الغير، متى استوفت العملية الإجراءات اللازمة لتمامها[2].

وتتّحد هذه العملية مع عملية تحويل الفواتير في كون كليهما تتضمن التمويل أي الوفاء المسبق للحقوق المتنازل عنها من جهة، ومن جهة أخرى، تنشئ الآلية القانونية المستعملة في كليهما التزاما بالوفاء المباشر من المدين بين يدي حامل الحق، إضافة إلى أنّ تأطير العمليات في كلتا الحالتين يتمّ بموجب اتّفاق– إطار يحدّد مختلف شروط تدخّل الوسيط أو البنك[3]

ورغم اشتراكهما في النقاط المذكورة، فإن هذا لا يمنع من وجود فروق جوهرية نذكرها فيما يلي:

أنّ القرض الذي تمنحه المؤسسة المالية في حوالة الحقوق المهنية من أشكال القروض الممنوحة للمتنازل،يبنى أساسا على الاعتبار الذي توليه المؤسسة المعنية (المتنازل لصالحها) لشخصه، أما في عملية تحويل الفواتير، فالتمويل مرتبط بصفة الحقوق المحولة وأشخاص المتنازل عنها، وبما أن ضمان الحقوق الثابتة بالفواتير، ينتج عن القبول المسبق الممنوح من قبل الوسيط على المدين، بالتالي يرتكز فيها التمويل على عامل موضوعي هو " خطر المتنازل عليه" دون إهمال الوسيط لصفة المنتمي، حيث يعتمد على احترافه في الميدان التجاري وعلى قوته المالية كذلك[4].

---

[1]: DESCHANEL Jean-Pierre et LEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p54.

[2]: تتمّ العمليّة عن طريق تسليم المهني للبنك جدولا يتضمن مجموعة من الحقوق يدعى " سند التنازل عن الحقوق المهنية" وهو يشكل الوثيقة الرئيسية للعملية، يتم توقيع هذا السند من قبل المهني (العميل) وتأريخه من قبل البنك، ويمكن الاحتجاج به تجاه الغير ابتداء من هذا التاريخ.

[3]: DE JUGLART Michelet IPPOLOTO Benjamin, Traité de droit commercial, Banques et Bourses, Montchrestien, 3eme édition, par MARTIN Lucien M, Paris, 1991, p 352.

[4] :DESCHANEL Jean-Pierre et LEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p 58.

بالإضافة إلى هذا، فإذا كانت حوالة الحقوق المهنية تفترض أن يكون موضوعها حقوقا مهنية، أي ناتجة عن عقود مبرمة بين مهنيين بمناسبة نشاطهم المهني، فإن محل التنازل في عملية تحويل الفواتير هو الحقوق التجارية أي ناتجة عن عقود بيع أو تقديم خدمات.

2-تمييز عمليّة تحويل الفواتير عن عمليّة تأمين القرض:

تتضمّن عملية تحويل الفواتير خدمة هامّة يؤديها الوسيط للمنتمي، تتمثل في ضمان إعسار المدين، وهي بذلك تقترب كثيرا من عمليات التأمين التي يلتزم فيها المؤمن بضمان مخاطر معينة محددة مسبقا. من جهة أخرى، وباعتبار قيام عمليّة تحويل الفواتير على التسديد المسبق للحقوق المحوّلة، فهي تقترب أكثر من عمليّة تأمين القرض التي تعرّف على أنها؛ العملية التي بمقتضاها يلتزم المؤمّن تجاه المؤمّن عليه، بتغطية الخسائر النهائية التي يتحملها هذا الأخير نتيجة إعسار مدينيه الذين يثبت إفلاسهم أو خضوعهم لإجراءات التسوية القضائية، وذلك بمنحه ضمان حسن نهاية هذه الحقوق[1]، أي أن التزام المؤمن يتمثل أساسا في ضمان حسن نهاية العمليات التجارية للمؤمن عليه، وهذا ما يقتضي أن يمنح هذا الأخير تغطية للخطر المرتبط بمجموعة من العمليات المنجزة مع أحد أو بعض المشترين، وهذا الشرط هو الذي يسمح للمؤمن بالاستناد إلى تقنيات التأمين وهو يقتضي احتفاظ المؤمن عليه دائما بجزء من الخطر المرتبط بحقه.

وتبعا لهذا، تحقق عملية تأمين القرض نفس المزايا التي تحققها عملية تحويل الفواتير، حيث أنه في كلتا الحالتين، يغطى خطر عدم التحصيل، وإن كانت التغطية كلية في عملية تحويل الفواتير، في حين يترك هامش يأخذه البائع على عاتقه في عملية تأمين القرض.

كما نجد في كلتا العمليتين تطبيقا نسبيا لمبدأ الجماعية أو القصر المدمجة في العقد، كما أن المؤمن مثله مثل الوسيط يعلم البائع بملاءة مشتريه.

غير أنّ اشتراك العمليتين في النقاط السابقة، لا يمنع من اختلافهما في نقاط أخرى، حيث تتمتع كل واحدة منهما وتستقل بخصوصيتها.

فعملية تأمين القرض لا تغطي كل الأخطار، إنما مخاطر الإعسار المرتبطة بإفلاس المدين أو خضوعه لإجراءات التسوية القضائية، فخطر عدم الوفاء عند الاستحقاق لا يغطى

[1]:GERBIER Jean, op.cit p 51.

أبدا في عملية تأمين القرض، ويبقى على عاتق المؤمن له، عكس الحال في عملية تحويل الفواتير، حيث يشكل الأجل المتوسط المطبق على جميع الفواتير أجلا أقصى للوفاء، ويمكن التسبيق على هذا الأجل[1].

كما أنّه في عملية تأمين القرض، لا تسبيق على الحقوق المأخوذة على عاتق المؤمّن ويكون الوفاء من هذا الأخير لصالح البائع مرتبطا بحكم يقضي بالإفلاس النهائي للدائن.

وباعتبار عدم وجود نقل للحق في عملية تأمين القرض، يتلقى المكتتب (المؤمّن له) التزاما من المؤمّن، بتعويضه بمجرّد حدوث الخطر المؤمّن ضده، وهو إعسار ثابت إلى جانب المدين، كذلك الحال في عملية تحويل الفواتير، حيث تبرأ ذمة المنتمي رغم إعسار المدين، لأن التزام الوسيط بات[2].

وباعتبار الوسيط في عملية تحويل الفواتير يقوم بتسديد الحقوق الثابتة بالفواتير بنسبة 100 وفي غالب الأحيان قبل حلول أجلها، قال البعض[3]بأن الوسيط مؤمن قرض، يدفع قبل تحقق الخطر المؤمن ضده.

وأمام التطوّر الهام لسوق تحويل الفواتير، شعرت معظم شركات تحويل الفواتير بالحاجة إلى شراكة قويّة مع شركات تأمين القرض، حيث تسمح لها هذه الشراكة، بالدّخول إلى نظام الوقاية الخاص بالمؤمّن والذي يتميّز بكثافة وثراء قاعدة المعطيات المتعلّقة بالمؤسسات، والخبرة في مجال تحليل الخطر الذي يتمّ على مرحلتين:

– إجراء تحليل أوّلي عن طريق جمع المعلومات في الميدان؛

–اتّخاذ القرار من قبل رجال المهنة المتخصّصين حسب فروع النشاط.

كما يتميّز هذا النّظام كذلك بالرّقابة المكثّفة لهذا الخطر من خلال المعلومات التي يدلي بها المؤمّن له والمتعلّقة بتجربته في مجال الوفاء بالتزاماته، والتي تسمح بالتنبّؤ بالصعوبات التي تواجه خزينة المؤسسة، هذه المعلومات التي إذا أضفنا لها المعرفة الخاصّة لشركات تحويل الفواتير بالأخطار، نحصل على وقاية قصوى منها.

---

[1]: DESCHANEL Jean-Pierre et LEMOINE Laurent, L’affacturage, op.cit, p61.

[2]: BA PAPA Amadou, op.cit, p 32.

[3]:"Le factor est un assureur –crédit qui paie avant le sinistre",
Voir:
GAVALDA Christian, " L’affacturage", op.cit, p 3.
JUDE Pierre, op.cit, p 33.

من جهة أخرى، تسمح هذه الشراكة لشركات تحويل الفواتير بإعادة تأمين الأخطار التي تأخذها على عاتقها في إطار التمويل النهائي لعملائها وذلك بموجب عقد يربطها بشركة تأمين القرض[1].

بهذا تتميّز عملية تحويل الفواتير عن كلّ من عمليات التأمين والبنوك، لكونها ورغم اشتراكها معها في بعض المظاهر، فإنها تختلف عنها في نقاط جوهرية، وذلك لأن عمليّة تحويل الفواتير تشتمل على خدمات لا نجدها مجتمعة في عمليّة واحدة، وهي كذلك العمليّة الوحيدة التي تخلّص البائع من الأعباء الإدارية المتعدّدة، بالإضافة إلى كونها أسلوبا للتمويل، فهي كذلك طريقة للتسيير[2].

ثانيا: تمييز عمليّة تحويل الفواتير عن العمليّات الأخرى من حيث الوظائف التي تؤديها في التجارة الدّوليّة:

تمارس عمليّة تحويل الفواتير في إطار العمليّات التجاريّة الدّوليّة عندما يكون كلّ من البائع والمشتري في دولتين مختلفتين، ويمكن لها عندئذ أن تكون أكثر إفادة، حيث تشتدّ المخاطر التجاريّة مقارنة مع البيوع الدّاخليّة، فيواجه المصدّرون أنظمة قانونيّة مختلفة، بالإضافة إلى جهلهم بالمركز المالي الحقيقي للمستوردين المتعاملين معهم.

فتساهم عمليّة تحويل الفواتير في التخفيف من المخاطر المرتبطة بالتجارة الدّوليّة عن طريق تمويل وضمان عمليّاتها، بالإضافة إلى تزويد المصدّرين بالمعلومات المتعلّقة بالمركز المالي لعملائهم.

وبهذا الصّدد، فهي تتميّز عن الآليات الشائعة في التجارة الدّوليّة كالاعتماد المستندي والخصم الجزافي.

1- تمييز عمليّة تحويل الفواتير عن الاعتماد المستندي:

[1] : SORLIN Didier, "complémentarité de l'assurance-crédit", Les petites affiches, N° 88, 22 Juillet 1996, p 22.

[2]:GERBIER Jean, op.cit p 62.

يعتبر الاعتماد المستندي من أهمّ طرق ووسائل تمويل التجارة الدّوليّة حيث تتمّ بواسطته التسوية الماليّة لعمليات الاستيراد والتصدير.

ويتّخذ هذا الاعتماد شكل تعهّد مكتوب صادر عن بنك (المصدر)، بناء على طلب المشتري (الآمر)، لصالح البائع (المستفيد)، يلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدّد خلال فترة معيّنة، متى قدّم البائع مستندات السّلعة مطابقة لتعليمات وشروط الاعتماد، وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا أو بقبول سفتجة[1].

كما عبّر عنه البعض على أنّه العمليّة التي يتدخّل بموجبها مصرفيّ، بناء على أمر المشتري من أجل التسوية الماليّة لعمليّة تجاريّة دوليّة، ليتعهّد بالوفاء لمصلحة البائع مقابل تسليم مستندات[2].

وقد عرّفته غرفة التجارة الدّوليّة كما يلي" الاعتماد هو أيّ ترتيب مهما كان اسمه أو وصفه، يكون غير قابل للنقض، وبالتالي يشكّل تعهّدا نهائيّا من المصرف المصدر للوفاء عند تقديم مستندات مطابقة"[3].

وقد أحال المشرّع الجزائري إلى تطبيق القواعدوالأعراف الموحّدة المتعلّقة بالاعتماد المستندي المعدّة من قبل غرفة التجارة الدّوليّة، بموجب نصّ المادة 46 من النظام رقم 07-01 المعدّل والمتمّم[4]، كما أشار كذلك إلى الاعتماد المستندي بالمادة 69 من الأمر 09-01 المتضمّن

3:كتوش عاشور، قورين بن حاج قويدر، " دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية –حالة مؤسسة SNVI"، الملتقى الدّولي حول" سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات الناميّة" أيّام 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة، ص4.

2 : WEISSBERG Kenneth avec le concours de HU Xing, « Le droit du crédit documentaire en CHINE », http://www.weissbergavocats.com/publications/2009_07_29_Le_droit_du_credit_documentaire_en_Chine.pdf, p 1.

2: أنظر المادة 2 من النشرة 600 المتعلّقة بالقواعد والأعراف الموحدّة للاعتمادات المستنديّة الصّادرة عن غرفة التجارة الدّوليّة في سنة 2007.
http://www.salem-m.sitew.com/fs/Root/d37eg-RUU_600.pdf

3: نظام رقم 07-01 مؤرّخ في 03 فيفري2007، يتعلّق بالقواعد المطبّقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصّعبة، ج ر ج ج، عدد 31 صادر في 13 مايو 2007، معدّل ومتمّم بالنظام رقم 11-06 مؤرّخ في 19 أكتوبر 2011 ، ج رج ج، عدد 8 صادر في 20 مايو 2012.

قانون الماليّة التكميلي لسنة 2009 والتي عدّلت بالمادة 81 من القانون رقم 13- 08 المتضمّن قانون الماليّة لسنة 2014[1]، وأطلق عليه تسمية "الائتمان المستندي".

ويؤدّي الاعتماد المستندي خدمات ذات أهمّية بالغة في التجارة الدّوليّة، حيث أنّه يلبّي الاحتياجات التمويليّة لكلّ من المصدّر والمستورد، كما أنّه يخفّف من بعض المخاطر السياسيّة وكذا تلك المتعلّقة بالصّرف، كما أنّه يعتبر وسيلة مضمونة قانونيّا ومعترف بها عالميّا، بحيث يمكن استخدامها في المعاملات التجاريّة تقريبا مع كلّ بلدان العالم[2].

لذلك اعتبره الفقيه "STOUFFLET Jean"بمثابة "أكبر نجاح للتّجارة الدّوليّة في مجال الآليات المصرفيّة"[3].

بهذا، يشترك الاعتماد المستندي مع عمليّة تحويل الفواتير في تدخّل كليهما في إطار العمليات التجارية الدّوليّة من أجل تمويلها، حيث يسبّق وسيط التصدير قيمة الحقوق الثابتة بالفواتير لمصلحة المنتمي على أن يتكفّل بتحصيلها فيما بعد من المدين، على غرار البنك الذي يتدخّل في الاعتماد المستندي من أجل الوفاء لمصلحة البائع حتّى ولو لم يسدّد المشتري إلاّ جزءا من الاعتماد، حيث يتكفّل البنك باستكمال سداد قيمة الاعتماد، وفي هذه الحالة ينفّذ البنك الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي يقدّمه لمصلحة المشتري[4].

كما يدعّم كلّ من الاعتماد المستندي و عمليّة تحويل الفواتير الائتمان بين المصدّر والمستورد، وذلك بفضل تدخّل البنك أو الوسيط في العمليّة والذي من شأنه تعزيز القدرة الائتمانية للطرفين والتقليل من المخاطر المرتبطة بالإعسار أو عدم الوفاء.

إلاّ أنّ عمليّة تحويل الفواتير لا تقتصر على تأدية الوظائف المذكورة أعلاه، بل تمتدّ إلى التغطية الكلّية للمخاطر التجارية المتمثّلة في إعسار المدين أو عدم وفائه في تاريخ الاستحقاق، فهي تعتبر كذلك وسيلة لضمان الحقوق المحوّلة، باعتبارها تضمن النهاية الحسنة لهذه الحقوق، بتحمّل الوسيط تبعة عدم التسديد.

4: أمر رقم 09-01 مؤرّخ في 22 يوليو 2009، يتضمّن قانون الماليّة التكميلي لسنة 2009، ج ر ج ج، عدد 44 صادر في 26 يوليو 2009، معدّل ومتمّم بالقانون 13-08 مؤرّخ في 30 ديسمبر 2013، يتضمّن قانون الماليّة لسنة 2014، ج ر ج ج، عدد 68 صادر في 31 ديسمبر 2013.

2: كتوش عاشور، قورين بن حاج قويدر، مرجع سابق، ص 5.

3 : Cité par : WEISSBERG Kenneth avec le concours de HU Xing, op.cit, p 1.

4: كتوش عاشور، قورين بن حاج قويدر، مرجع سابق، ص 4.

زيادة على ذلك، ففي حين يعتبر الاعتماد المستندي غالبا وسيلة للوفاء بالثّمن في عقود البيع الدّوليّة، فإنّ عمليّة تحويل الفواتير تتعدّى ذلك إلى تقديم خدمات أخرى تتعلّق بتحصيل الحقوق المحوّلة، تسيير حسابات العملاء والتكفّل بتسوية النزاعات التي قد تثور أثناء تحصيل قيمة الدّيون التجاريّة الثابتة بالفواتير من طرف وسيط الاستيراد في إطار نظام الوسيطين.

2- تمييز عمليّة تحويل الفواتير عن التمويل الجزافي"Forfaiting":

يعتبر التمويل الجزافي أداة من أدوات تمويل التجارة الدّوليّة وهو يقوم على بيع سندات أو سفاتج من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات الماليّة نتيجة قيام أحد المصدّرين ببيع سلع للمستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدّر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدّين التي بحوزته، فإنّه يقوم ببيعها لأحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصّصة دون حقّ الرّجوع من المصدّر، ويتمّ هذا البيع بتسليم المصدّر للسندات أو السفاتج المباعة والمستحقة عادة خلال فترة زمنيّة تمتدّ إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة، إلى المستورد مقابل الحصول على قيمتها نقدا[1].

أو هو شراء بنك أو مؤسسة ماليّة – بطريق الخصم– لديون أو حقوق ناتجة عن إنجاز صفقة تجاريّة على أساس عدم الرّجوع ضدّ المورّد المتنازل عن الحق أو الدّين، فيجد المصطلح الأنجلوسكسوني« Forfaiting »أصله في الكلمة الفرنسيّة « à forfait » التي تعني التخلّي عن بعض الحقوق، ممّا يميّز هذه العمليّة عن الخصم التجاري الذي يتمّ مع الرّجوع على المتنازل الذي يتحمّل خطر إعسار المدين، فبموجب هذه العمليّة، يتخلّى البنك مشتري الدّين التجاري صراحة عن كلّ حقّ في الرّجوع على المورّد المتنازل بشرائه جزافا، فهو يتحمّل خطر إعسار المدين، باستثناء حالة وجود نزاع تجاري بين الأطراف أو حالة وجود غشّ[2].

وتتجسّد عمليّة التمويل الجزافي غالبا في خصم أوراق تجاريّة مقبولة من طرف بنك المدين، فيلتزم البنك بعدم الرّجوع ضدّ المتنازل بغضّ النظر عن قدرة المدين على الوفاء.

: نقلا عن: بن طيرش عطاء الله، تعزيز الميزة التنافسيّة للصّادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة الجزائريّة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصاديّة، تخصّص تجارة دوليّة، كلّية العلوم الاقتصاديّة والتجاريّة وعلوم التسيير، [1]جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2016–2017، ص 93.

[2] : TOURNUS Patrice, « Forfaiting : des règles bientôt uniformisées grâce à ICC », file:///C:/Users/ACER/Downloads/PUB_FICHIER_1530_1344006234.pdf, p 10.

وتعدّ آلية التمويل الجزافي تقنيّة لتمويل وتغطية أخطار التصدير باعتبارها نظاما لخصم الأوراق التجاريّة دون رجوع، ويتعلّق الأمر غالبا بخصم سفاتج أو سندات لأمر مضمونة من قبل بنك المستورد، هدفها الأساسي هو اقتراح آليّة أكثر مرونة من تأمين القرض عند التصدير، فهي تشكّل بديلا منافسا في مجال تمويل الصادرات[1].

وتمنح عمليّة التمويل الجزافي مزايا متعدّدة سواء بالنسبة لعارضي التمويل أو بالنسبة للمستفيدين منه، حيث أنّها تسهّل تحويل الحقوق أو الديون التجاريّة وتمتدّ إلى أبعد من أن تكون مجرّد وسيلة للوفاء بقيمة السلع والخدمات.

وقد أقنع الدّور الهام الذي تلعبه هذه العمليّة في مجال تمويل المصدّرين والمستوردين، غرفة التجارة الدّوليّة بالتدخّل لوضع قواعد موحّدة متعلّقة بالعمليّة(RUF) من أجل السّماح بممارسة العمليّة بصفة أوسع على المستوى الدّولي، هذه القواعد الموحّدة التي تمّ إعدادها بالتّعاون مع الجمعيّة الدّوليّة للتمويل الجزافي[2](IFA).

هذا، وتشترك عمليّة الخصم الجزافي مع عمليّة تحويل الفواتير في كون كلتيهما تقوم على شراء الديون التجاريّة ، ممّا يجعلها تشكّل مصدرا لتمويل المصدّر ، كما تسمح بتمويل دورة الاستغلال وتساهم في تخفيض المخاطر المرتبطة بالصفقات التجاريّة وزيادة قدرته التنافسيّة بمنح المصدّر شروط وفاء مرنة[3].

لكن رغم اشتراك العمليّتين في بعض النقاط، فتبقى كلّ واحدة منهما مستقلّة بخصائصها والوظائف التي نشأت أساسا لتأديتها، فإذا كانت عمليّة تحويل الفواتير تمارس على المستويين الداخلي والدّولي، فإنّ نظام التمويل الجزافي أعدّ خصيصا ليمارس في إطار التجارة الدّوليّة، حيث أنّ هذا النظام الذي يشكّل الاختصاص الأصيل للبنوك الأنجلوسكسونيّةجاء ليستجيب

---

[1] : BONHOMERégine, avec la collaboration deREILLE Florence, op.cit, p 5.

[1]:أعدّت لجنة التحرير التي تمّ تأسيسها في إطار غرفة التجارة الدّوليّة بالتعاون مع مكتب الجمعيّة الدّوليّة للتمويل الجزافي في ربيع سنة 2011 مشروعا أوّليا تمّ إخضاعه كقراءة أولية للّجان المصرفيّة الوطنيّة لغرفة التجارة الدّوليّة التي أبدت رأيها في المشروع، بعد ذلك عملت لجنة التحرير على إجراء تعديلات على المشروع استجابة للمسائل والاقتراحات التي تمّت إثارتها، على إثر ذلك تمّ إعداد مشروع نهائي عرض للمصادقة عليه من طرف اللّجان المصرفيّة المذكورة، ودخلت القواعد الموحّدة المتعلّقة بالتمويل الجزافي حيّز التنفيذ في 1 جانفي2013.أنظر:

TOURNUS Patrice, op.cit, p 11.

Règles Uniformes du Forfaiting (RUF 800)

http://store.iccwbo.org/Content/uploaded/pdf/800EF_Forfaiting_Bilingue.pdf

[3] : HENNI Narimane, op.cit, p45.

لاحتياجات المصدّرين في مجال أموال التجهيزوالذي يشكّل وسيلة للتوزيع الجغرافي للأخطار بالنّسبة للبنوك، بفضل وجود سوق ثانويّة نشيطة[1].

من جهة أخرى، فإذا كانت عمليّة تحويل الفواتير تتعلّق بصفقات قصيرة الأجل أقصاها 180 يوما، فإنّ آلية التمويل الجزافي تستخدم في الصفقات متوسّطة وطويلة الأجل تتراوح بين 30 يوما إلى7 سنوات[2].

زيادة على ذلك، ينصبّ التمويل الجزافي على صفقة واحدة حالّة، في حين تنصبّ عمليّة تحويل الفواتير على مجموعة من الحقوق الحالّة والمستقبلية المسجّلة ضمن محاسبة المصدّر، ففي هذه الأخيرة هناك شراكة تتجسّد بواسطة التدفّقات بين الوسيط والمنتمي المصدّر[3].

من جهة أخرى، تستند كلّ من العمليتين على وسائل مختلفة، ففي حين يتعلّق الأمر في عمليّة التمويل الجزافي بالأوراق التجاريّة من سفاتج وسندات لأمر، تتجسّد الديون التجارية في عمليّة تحويل الفواتير في شكل فواتير.

أخيرا، يسمح التنازل دون رجوع في عمليّة التمويل الجزافي بتغطية الأخطار السياسيّة والتّجاريّة بنسبة 100 بالمائة، ممّا يوفّر حماية للمصدّر ضدّ خطر عدم التحويل وخطر إعسار المستورد منذ التسعير الباتّ الصادر عن البنك الخاصم[4]، في حين لا تغطّي عمليّة تحويل الفواتير إلاّ الأخطار التجارية المرتبطة بإعسار المدين أو عدم وفائه في تاريخ الاستحقاق، لكنّها تؤدّي وظائف أخرى لا نجد لها مثيلا في عمليّة التمويل الجزافي تتجسّد من خلال تقديم خدمات متعدّدة ومتنوّعة منتحصيل للحقوق المحوّلة وتسيير لحسابات العملاء.

[1] : PINSON Olivier, op.cit, p 14.
[2] : TOURNUS Patrice, op.cit, p 11.
[3] : MARAZZATO Pierre, op.cit, p 11.
[4]: TOURNUS Patrice, op.cit, p 11.

الفرع الثاني

التكييف القانوني لعمليّة تحويل الفواتير

ما يميّز عملية تحويل الفواتير هو أنّها لا تتضمّن أيّة صيغة ماليّة، ولا أيّة صورة قانونيّة كلاسيكية، فهي تركيب بين التسديد المسبق لحقوق تجاريّة من جهة، وتقديم مجموعة من الخدمات من جهة أخرى[1].

وقد صنّفها الفقه ضمن فئة القروض قصيرة المدى (أوّلا)، كما يمكن استخلاص ذلك من موقف المشرع الجزائري (ثانيا).

أولا: تصنيف عمليّة تحويل الفواتير ضمن القروض قصيرة المدى:

تدخل عمليّة تحويل الفواتير في إطار عمليّات القروض، حيث يمكن تعريفها على أنّها شراء من طرف مؤسسة تسمى "وسيطا" لحقوق تجاريّة قصيرة الأجل تملكها مؤسسة تسمّى "منتمي" على عملائها[2]، فنجد في هذه العمليّة، فكرة التسبيق لكون أن الفواتير التي يشتريها الوسيط، يتمّ تسديدها من قبله مسبقا.

إلاّ أنّ عبارة "شراء الحقوق" توحي بفكرة إعادة بيع مربحة، بالتالي فكرة المضاربة في هذه العمليّة، إلاّ أنّه يجب التوضيح بأن شراء الحقوق ليس بالغرض النهائي الحقيقي للعملية، فهو ليس إلا وسيلة للوصول إلى النتيجة المستهدفة، والتي تتمثل في السماح بالتسديد المسبق للحقوق أو الفواتير مقابل أجر، بالتالي تجتمع كل عناصر القرض، فتدخل عملية تحويل الفواتير لا محالة في فئة عمليات القرض[3].

من جهة أخرى، وإن كان القول بأنّ عملية تحويل الفواتير هي شراء للحقوق من قبل الوسيط ليس بالتعبير الدّقيق، وذلك لانتقال ملكية الحقوق إلى الوسيط، إلاّ أنّ من شأن ذلك تشويه صورة العمليّة[4]، فالوسيط لا يقوم بعمليّة المضاربة، إنّما يقدّم قرضا للمنتمي ويتلقى

[1] : GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit de la banque, op.cit, p 627.
[2] : BOUSQUET Jean-Claude, L'entreprise et les banques, LITEC, Paris, 1977, p 169.
[3]: IBID.
[4]: GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit de la banque, op.cit, p 628.

مقابل ذلك عمولة، تغطي الخطر الذي يتحمّله والخدمات التي يقدّمها، بالإضافة إلى فوائد مقابل التسبيقات التي يمنحها، فتتضمّن عمليّة القرض ثلاثة عناصر أساسيّة:

الأجل: وهو الزمن الفاصل بين تسبيق الأموال واسترجاعها، فالقرض هو استبدال الحاضر بالمستقبل، حيث أنه يستلزم فارقا في الزمن عن طريق التسبيق، فالذي يطلب القرض يرغب في الحصول فورا، وبارتياح أكبر على ما لا يمكنه الحصول عليه إلا بعد أجل معين وبأقل سهولة[1].

الثقة في التعويض اللاحق؛

الخطر الذي يتحمله مقدم القرض.

وتخلو عملية تحويل الفواتير من فكرة المضاربة، حيث لا يستفيد مقدم القرض إلا من أجر مقابل تسبيق الأموال[2].

أمّا التعويض اللاحق، فرغم أنه مفترض في جميع الأحوال، فإنه لا يكون دائما من طرف المستفيد من القرض، حيث أن الكثير من أنواع القروض، تكون مبنية على أن يتم التسديد أو الوفاء من قبل الغير، وهو عادة مدين المستفيد.

ولا تدخل في نطاق القانون المصرفي، إلا القروض الممنوحة لقاء عوض، ويختلف أجر البنك، باختلاف نوع القرض الممنوح، لكنه ينقسم دائما إلى جزأين:

الجزء الأول: يتعلق بفوائد المبلغ المسبق طوال الفترة المعنية وتسمى بالفوائد، ويتم حسابها انطلاقا من " سعر الأساس" المختار بحرية من قبل كل بنك على حدة، والذي يضاف إليه نقطة أو عدة نقاط حسب نوع القرض المقدم.

الجزء الثاني: يتشكل من جبايات أو تحصيلات "perceptions" تكافئ الخدمة المقدمة، وليس بدل إيجار الأموال، فمثلا يستحق البنك أجرا إذا وعد زبونه بأن يضع تحت تصرف هذا الأخير مبلغا معينا حتى وإن كان لا يستعمله كليا أو جزئيا، فيبقى البنك ملزما بوعده هذا، إذا قرر الزبون استعمال المبلغ محل الوعد، وتدعى هذه " الجبايات" الجزافية بالعمولات، وفي مثالنا المذكور، يتعلق الأمر " بعمولة التأكيد" "commission de confirmation"، فتحسب العمولات إمّا بتطبيق نسبة مئوية معينة أو تكون ثابتة.

---

[1]: CASIMIR Jean-Pierre et COURET Alain, Droit des affaires, Edition Sirey, 1987, p 277.

[2]: DEKEUWER-DEFOSSEZ Françoise, Droit bancaire, Dalloz Mémentos, 6eme édition, 1999, p 90,91.

وتعدّ عملية تحويل الفواتير، عمليّة قرض من النوع الحديث الضّامن للتسديد، والذي يسمح بتحويل الحقوق التجاريّة قصيرة الأجل[1] التي تتراوح بين 90 و120 يوما دون أن تتعدّى 180 يوما، الأمر الذي أدّى إلى إجماع الفقه على تصنيفها ضمن القروض قصيرة المدى التي تتراوح مدّتها بين بضعة أيّام وسنتين، هذا هو الحدّ الذي اعتمدته البنوك في تصنيف القروض قصيرة المدى، إلاّ أنّ هذا الأخير ليس مطلقا، حيث أنّه، وإن كانت القاعدة العامّة عدم إمكان تجاوزها سنتين، فإنّ هذا لم يمنع من وجود عدد منها، ورغم ذلك تبقى مفتوحة لمدّة غير محدّدة.

وقد عرف القرض قصير المدى ازدهارا في قطاع القروض الممنوحة للمؤسسات الصناعية والتجارية، لتمويل شراء التجهيزات أو تقديم الخدمات، حيث يتمثّل هدفها في تمويل الاحتياجات الاستثنائيّة لخزينة المؤسسات التي تلجأ إليها[2].

ويمكن التمييز بين نوعين من القروض قصيرة المدى:

الأول: القروض المتضمّنة تحويل حقّ معيّن؛

الثاني: التسبيقات والاعتمادات، وهي قروض على بياض، غير مرتبطة بعمليات تجارية محدّدة ولا بحقوق مملوكة للمقترض على الغير[3].

وتدخل عملية تحويل الفواتير ضمن الصّنف الأوّل، أي ضمن القروض قصيرة المدى المتضمنّة تحويل حق معيّن يملكه المقترض، وهو المنتمي، على الغير وهو مدينه، ويتمّ التحويل لصالح الوسيط مقدّم القرض، ثم يتكفّل بتحصيله من المدين فيما بعد، ممّا يجعل عمليّة تحويل الفواتير، نموذجا للقروض التي يتمّ فيها التسديد اللاّحق من قبل الغير أي مدين المستفيد وهو مدين المنتمي.

[1]: RIPERT Georges et ROBLOT René, Traité de droit commercial, LGDJ, 14eme édition par DELEBEQUE Philippe et GERMAIN Michel, Paris, 1994, p 459.
[2]: BERMOND Marie-Laure, Droit du crédit, Economica, 2éme édition, Paris, 1993, p 23.
[3]: GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit de la banque, op.cit, p 594.

ثانيا: موقف المشرع الجزائري بشأن عمليّة تحويل الفواتير:

أورد المشرع الجزائري عملية تحويل الفواتير تحت عنوان "عقد تحويل الفاتورة"، وتناول أحكامه في الفصل الثالث من الكتاب الرابع المتضمن " السندات التجارية"، وقد جاء الفصل الثالث المذكور، نتيجة التعديل الطارئ على التقنين التجاري بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25-04-1993، وقد نصت المادة 543 مكرر 14 منه على ما يلي:
" عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة، تسمى "وسيطا" محل زبونها المسمى " المنتمي"، عندما تسدد فورا لهذا الأخير، المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعة عدم التسديد مقابل أجر".

استعمل المشرع في هذا التعريف العبارة التالية "تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد".

توحي هذه العبارة بوجود فكرة التسبيق في عملية تحويل الفواتير، حيث يقوم الوسيط بالتسديد الفوري لقيمة الفواتير التي يقدمها المنتمي، رغم أن هذه الأخيرة تكون لأجل محدد، أي أنها ليست مستحقة الأداء في الحال أو لدى الاطلاع، إنما تتضمن أجلا معينا، ويجب الإشارة إلى أنه، ومقابل هذه العبارة الواردة بالصيغة العربية لنص المادة المذكورة، جاءت الصيغة الفرنسية لنفس العبارة كما يلي: "en payant ferme"، مما يعني أن المشرع استعمل مصطلح "فورا" مقابل « ferme » باللغة الفرنسية، وهذا ليس مناسبا إطلاقا، ذلك أن القول بالتسديد الفوري يعني التسديد في الحال دون انتظار أجل معين، وهو الذي يعبر عن فكرة التسبيق في عملية تحويل الفواتير، والمصطلح الصحيح الذي يقابل مصطلح "فورا" باللغة الفرنسية هو "comptant" ، في حين أن عبارة "payant ferme" تعبر عن فكرة عدم رجوع الوسيط على المنتمي في حالة إعسار المدين، أي تحمل تبعة عدم التسديد، والعبارة الأصح هي "التسديد البات".

وبغضّ النظر عن وقوع المشرع الجزائري في هذا اللّبس بين المصطلحات "بات"، "فوري" من جهة، و "ferme "، "comptant " من جهة أخرى، إذ أن هذا لا يغير من الأمر شيئا، باعتبار أن الفواتير التي يلتزم الوسيط بدفع قيمتها هي "فواتير لأجل محدد" على حد تعبير المشرع أي أنها ليست مستحقة الأداء فورا أو لدى الإطلاع، إنما تتضمن أجلا

معينا، مما يمكن معه تكييف عملية تحويل الفواتير على أنها من عمليات القروض، خاصة أن المشرع الجزائري عرف عملية القرض كما يلي:

" كل عمل لقاء عوض، يضع بموجبه شخص ما أو يعد بوضع أموال تحت تصرف شخص آخر، أو يأخذ بموجبه ولمصلحة الشخص الآخر التزاما بالتوقيع، كالضمان الاحتياطي أو الكفالة أو الضمان"[1].

فيقوم الوسيط في عملية تحويل الفواتير، بوضع قيمة الحقوق الثابتة بالفواتير لأجل، تحت تصرف المنتمي، عن طريق تسديد المبالغ الثابتة بها فورا، ويكون هذا العمل لقاء عوض، باعتبار أن المشرع قد أوجب أن تكون العملية مقابل أجر.

ومن جهة أخرى، اكتفى المشرع الجزائري في قانون النقد والقرض بتعريف عمليات القروض دون تحديدها على سبيل الحصر، إنما من خلال تعريفها، نستخلص عناصرها الأساسية، ومتى توافرت هذه الأخيرة في عملية معينة، أمكن تكييفها على أنها من عمليات القرض تحكمها قواعد القانون المذكور.

بالإضافة إلى ذلك، فإن تصنيف عمليات القروض ليس من اختصاص المشرع، إنما هو متروك للبنوك والمؤسسات المالية.

وإذا كانت عملية تحويل الفواتير من عمليات القروض طبقا للتشريع الجزائري، فضمن أي فئة من القروض يمكن تصنيفها؟

عبّر المشرع عن فكرة الأجل، وألزم توافر هذا الأخير في الفواتير موضوع التنازل أو التحويل من المنتمي إلى الوسيط، لكنه لم يحدد هذا الأجل وليس في النصوص ما يسمح بتحديده، رغم إشارة نص المادة 543 مكر18 من القانون التجاري إلى أنه سوف يتم تحديد محتوى إصدار الفواتير لأجل محدد وشروطه عن طريق التنظيم، إلا أن هذا الأخير لم يصدر إلى يومنا هذا.

لكن يمكن القول أنه فيما يخص أجل الفواتير، وخلافا لما هو معتاد بالنسبة للقروض والتي تنقسم إلى قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل، فإن أجل الفواتير يحتسب بالأيّام أو بالأشهر، لذا ترتبط عملية تحويل الفواتير بعمليات القروض قصيرة المدى.

[1]: انظر المادة 1/68 من الأمر رقم 03-11 المتعلق بالنقد والقرض.

من جهة أخرى، تسمح لنا الاعتبارات العملية بتصنيف عملية تحويل الفواتير ضمن القروض قصيرة المدى، خاصة إذا علمنا أن الأصل في الفواتير أن تكون مستحقة الأداء لدى الإطلاع وهذا ما تثبته الأعراف التجارية.

وإذا كانت عملية تحويل الفواتير من عمليات القروض قصيرة المدى، فما حكم تنظيمها بموجب نصوص التقنين التجاري؟

تنصّ المادة 66من الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض على ما يلي:

"**تتضمن الأعمال المصرفية،تلقي الأموال من الجمهور وعمليات القرض؛ وكذاوضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل**".

باعتبار عملية تحويل الفواتير من عمليات القرض، فهي تعتبر من الأعمال المصرفية وتعتبر كل عملية مصرفية عملا تجاريا بحسب الموضوع طبقا لنص المادة 13/2 من التقنين التجاري المعدل والمتمم، بالتالي فلا مانع من تنظيم العملية بموجب التقنين التجاري.

فاعتبار عملية تحويل الفواتير من العمليات المصرفية، لا يحتم تنظيمها بقانون النقد والقرض، هذا الأخير الذي اكتفى بوضع الإطار العام لممارسة المهنة المصرفية من قبل البنوك والمؤسسات المالية، والدليل على ذلك عدم تنظيم أي عملية مصرفي بموجب قانون النقد والقرض من جهة، ومن جهة أخرى، فإن الظروف التاريخية لنشأة البنوك والمؤسسات المالية، هي التي سمحت لها بأن تنفرد بوضع القواعد التي تحكم نشاطها، مما أدى إلى ندرة النصوص التشريعية للعمليات المصرفية، وبذلك علا شأن العرف المصرفي كمصدر للقواعد المنظمة لهذه العمليات[1].

فالقانون المصرفي، باعتباره يتضمن مجموعة القواعد القانونية التي تحكم النشاطات المصرفية، تندر فيه القواعد المكتوبة، ويطغى عليه الطابع العرفي، بدليل أن عملية تحويل الفواتير لم تكن موضوعا لأي تعريف أو لأي حكم تشريعي أو تنظيمي في القانون الفرنسي المصدر التاريخي للقانون الجزائري.

[1]: دويدار هاني محمد، النظام القانوني للتجارة، مرجع سابق، ص 11.

إنّما ما يؤخذ على المشرع الجزائري في هذا الشأن، هو تناوله لعملية تحويل الفواتير تحت عنوان "السندات التجارية"، ممالا يدع مجالا للشك في أنه اعتبر عملية تحويل الفواتير من السندات التجارية، الأمر الذي أدى بدوره بالبعض[1] إلى دراستها ضمن السندات التجارية.
في حين يتعلق الأمر بعملية قرض تسمح لبائع أو مقدم خدمات بتحويل حقوقه المهنية التي يملكها على عملائه لشركة متخصصة تسمى وسيطا، فعلاقة ثلاثية كهذه لا يمكن أن تعتبر سندا تجاريا مثلها مثل السفتجة أو سند الشحن، إنما وبالمقابل يمكن اعتبار الفاتورة كأساس لهذه العملية، كسند تجاري حقيقي، كما فعل المشرع الفرنسي بتجسيده لمفهوم الفاتورة القابلة للاحتجاج « Facture protestable » بالصفة التي تظهر بها الفاتورة على أنها هي السند التجاري وليس عملية تحويل الفواتير[2].

وقد جاء نظام الفاتورة القابلة لاحتجاج بموجب الأمر رقم 67-838 المؤرخ في 28-12-1967 المتضمن إصلاح القروض الممنوحة للمؤسسات، حيث اعتبر هذه الوثيقة وسيلة قانونية لتجسيد " قرض تداول الحقوق التجارية" "CMCC" المضمون.
وقد كان هدف واضعي هذا القانون، تعويض السفتجة المقبولة بفاتورة تملك نفس القوة في الإثبات، ومن أهم خصائص هذا النظام؛ أنّه مثلها مثل أي سند تجاري، يمكن تقديمها للمدين الذي يرفض الوفاء، وتثير ما يسمى بالاحتجاج أي الإثبات الرسمي لهذا الرفض، لإمكان اللجوء إلى المحاكم، فخلافا للفواتير العادية التي تترك فيها حرية الاختيار للمدين، لكل من طريقة وأجل الوفاء؛ فالفاتورة القابلة للاحتجاج تتضمن إلزاميا الإشارة إلى طريقة الوفاء وتاريخه[3].

وفي حالة تخلف هذه البيانات، يكون للمدين إبداء التحفظات ضمن شروط حددها القانون كما يلي:

---

[1]: أنظر :فوضيل نادية، مرجع سابق، ص 142 إلى 158.

- بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، دار هومة، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2010،ص 253 إلى 273.

- شريقي نسرين، السندات التجارية في القانون الجزائري، دار بلقيس، الجزائر، 2013، ص 206إلى 2015.

[2]: ZOUAIMIA Rachid, "L'impasse des réformes économiques", EL Watan, 30 Aout 2000.

[3] :MARCHAL Jean avec la contribution deDURANT Huguette, Monnaie et crédit, CUJAS, 6eme édition, Paris, 1976, p 356.

- تبليغ المدين تحفظه أو رفضه إما لمحرر الفاتورة أو للمؤسسة المالية المعنية أو وكيلها بموجب رسالة موصى عليها مع الإشعار بالاستلام.
- و من جهته، يجب على الدائن إعلام البنك بالتحفظات التي يبديها المدين وذلك برسالة موصى عليها مع الإشعار بالاستلام.

وفي حالة عدم وفاء المدين بالشروط المتفق عليها، يمكن تحرير احتجاج ضده، وإذا لم يحرر العميل أي احتجاج في أجل 15 يوما من استلام البضائع، أو إذا كان إرسال الفاتورة لاحقا لتاريخ إرسال البضاعة، تعتبر الفاتورة مقبولة وتصبح دون أي إجراء آخر قابلة للاحتجاج.

ومن جهة أخرى، يجب تحرير الفواتير القابلة للاحتجاج في نسختين مع وجوب تضمينها مجموعة من البيانات حددها القانون والمرسوم الذي صدر تطبيقا له[1].

وما يدعّم الرأي القائل باتجاه نية المشرع الجزائري إلى خلق نظام مشابه لنظام الفاتورة القابلة للاحتجاج، هو نص المادة 543 مكرر 18 الذي جاء فيه ما يلي:

" **يحدد محتوى إصدار الفاتورات لأجل وشروطه.....عن طريق التنظيم**"، حيث يفهم منه أنّ البيانات التي يجب أن تتضمنها الفاتورة، يكون من اختصاص السلطة التنفيذية، لكن يبقى محتوى هذه الفواتير مجهولا باعتبار عدم صدور التنظيم المشار إليه إلى يومنا هذا[2].

و قد أثار نظام الفاتورة القابلة للاحتجاج، جدلا فقهيا انتهى إلى اعتبارها سندا تجاريا رغم عدم قابلتها للتداول عن طريق التظهير، ورغم عدم احتوائها على شرط الأمر، ويعود ذلك إلى أن مفهوم السند التجاري ليس فئة قانونية محدودة أو مغلقة[3].

---

[1]: Voir: GERBIER Jean, op.cit, p 57 et 58.
JUDE Pierre, op.cit, p 157et 158.

[2]: وبهذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أنّ المرسوم التنفيذي رقم 05-468 المؤرخ في 10-12-2005 الذي يحدد شروط تحرير الفاتورة وسند التحويل ووصل التسليم والفاتورة الإجمالية وكيفيات ذلك، ج ر ج ج،عدد 80، صادرة في 11-12-2005 والذيألغى المرسوم التنفيذي رقم 95-305 المؤرخ في 07-10-1995 الذي يتعلّق بكيفيات تحرير الفاتورة، ج ر ج ج، عدد 58، صادرة في 08-10-1995، جاء تطبيقا لقانون المنافسة وليس لأحكام القانون التجاري.

[3] : JEANTIN Michel, Droit commercial (instruments de paiement et de crédit, entreprises en difficulté), Dalloz, 4éme édition, Paris, 1995, p 131.

من خلال ما تقدّم، يظهر أن المشرع الجزائري قد وقع في اللبس بين نظامين مختلفين لتحويل الحقوق، أحدهما هو نظام تحويل الفواتير الذي يقوم أساسا على تحويل حقوق ثابتة بفواتير والذي يشكّل صورة من صور الاقتراض على المدى القصير، ونظام الفاتورة القابلة للاحتجاج والذي تكون فيه الفاتورة بحدّ ذاتها سندا تجاريا[1].

فتناول المشرع الجزائري لعملية تحويل الفواتير تحت عنوان " السندات التجارية" منتقد وذلك لأنّ عملية تحويل الفواتير تهدف في مضمونها إلى شراء وتحصيل حقوق تجارية وليست وسيلة لنقل النّقود كما هو الحال بالنّسبة للأوراق التجارية التي تقوم مقام النقود في المعاملات، كما أنّها ليست أداة وفاء وائتمان كالأوراق التجارية، بل هي عقد تحلّ بموجبه شركة متخصصة محلّ زبونها في استحقاق وتحصيل حقوقه التجارية وذلك مقابل عمولة، وتتحمّل الخسائر الناتجة عن عدم التحصيل، الأمر الذي لا تحققه الأوراق التجارية التي تعتبر آلية لنقل النقود في آجال قصيرة أو لدى الإطلاع[2].

ومن أجل رفع هذا اللّبس، يكون من الملائم تناول أحكام الفاتورة في التقنين التجاري باعتبارها سندا تجاريا، أمّا عمليّة تحويل الفواتير، فهي تستلزم إصدار قانون خاصّ بها على غرار ذلك المتعلّق بتنظيم عمليّة الاعتماد الإيجاري.

[1]: ماديو ليلى، النظام القانوني لعمليّة تحويل الفواتير في التشريع الجزائري، مذكرة ماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلّية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2001-2002، ص 119.

[2] :ZOUAIMIA Rachid, "Remarques critiques sur la technique du Factoring en droit Algérien", Revue Critique De Droit et Sciences Politiques, N°2, 2006, p 5 à 29.

المبحث الثاني
تنوّع الآليات القانونية لتحويل الحقوق
في عملية تحويل الفواتير

تعدّ آلية تحويل الحقوق من المنتمي إلى الوسيط، عنصرا أساسيا في عملية تحويل الفواتير، فإذا كان عقد تحويل الفاتورة يوضّح العلاقات (وسيط / منتمي)، فإنّ الأمر يجب أن يكون كذلك بالنسبة للعلاقات (وسيط/ مدين)، فالتزامات الضمان والتمويل التي يأخذها والمرتبطة بالحقوق المعنيّة، من غير الممكن ألّا يكون لها مقابل ملموس وأكيد، فيجب أن يكتسب الوسيط حقوقا مباشرة وغير متنازع فيها على الفواتير التي يضمنها ويموّلها، وذلك تجاه أشخاص المدينين بها، فدون هذه الشروط قد يتواجد الوسيط في وضعية مجرّد مقرض بسيط خاضع لإرادة المدين وملاءته[1].

كما يجب أن يحترم انتقال الحق هذا، استقلالية المفاوضات التجارية بين المنتمي والمدين، ويمنح المرونة اللازمة لتسيير مختلف العمليات المتتابعة، فالوسيط مطالب بتسيير مئات الآلاف من الفواتير، والصعوبة العظمى بهذا الشأن هو جعل هذا النقل أو التحويل بسيطا، أكيدا، سريعا ونافذا أو ساريا في حق الغير، لاسيما في حق جماعة الدائنين، في حالة تعرّض المنتمي لإجراءات الإفلاس والتسوية القضائية.

وقد مرّ نجاح عملية تحويل الفواتير باكتشاف آلية قانونية تؤمّن التحويل المبسط للحقوق من المنتمي إلى الوسيط الذي أوفى قيمتها، فقد كان الوسيط يسعى من خلال ضمانه القرض الممنوح، إلى الحصول على ملكية الحق الذي أوفى قيمته للمنتمي، وبالتالي إلى التقدم في تاريخ الاستحقاق كدائن حقيقي للعميل، وليس كمجرد صاحب حق أفضلية في إطار رهن هذا الحق أو الدين[2].

لذا تمّ استبعاد بعض الآليات القانونية بسبب عدم ملاءمتها أو ندرة اللجوء إليها (المطلب الأول) في حين تم اعتماد آليات قانونية أخرى استجابت لمتطلبات العملية (المطلب الثاني).

---

[1]:DESHANEL Jean-Pierre et LEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p 22.

[2]: JAUFFRET Alfred, Manuel de droit commercial, LGDJ, 23éme édition, par MESTRE Jaques, Paris, 1997, p 500.

المطلب الأول

الآليات القانونية غير المعتمدة

كأساس لعملية تحويل الفواتير

اختلف الفقه حول الآلية القانونية التي يجب اعتمادها كأساس لعملية تحويل الفواتير وذلك في إطار البحث عن الآلية التي تسمح بتحقيق بساطة وسرعة العملية إلى جانب التقليل من نفقاتها، بالإضافة إلى ضمان حقوق الوسيط بتجنيبه مخاطر إفلاس المدين بالحفاظ على حقوقه في مواجهة غيره من الدائنين.

وجرى البحث عن أساس العملية من بين آليات تحويل أو نقل الحقوق الشائعة والمعروفة في القواعد العامة والتي تؤدي إلى إخراج أحد طرفي الالتزام وإحلال شخص آخر محلّه فيما له من حقوق والتزامات.

وتتمثّل الآليات القانونية لنقل الحقوق التي تم استبعادها من مجال الآليات التي يمكن أن تمثّل أساسا لعملية تحويل الفواتير في كلّ من الإنابة (الفرع الأوّل) والتجديد (الفرع الثاني).

الفرع الأول

الإنابة في الوفاء كأساس لعملية تحويل الفواتير

تعتبر الإنابة في الوفاء تصرّفا قانونيا يحصل بمقتضاه المدين على رضا الدائن بشخص أجنبي يلتزم بالوفاء بالدين مكان المدين[1] وهي تفترض وجود ثلاثة أشخاص هم؛ المنيب والمناب والمناب لديه، وقد توجد الإنابة دون أن تكون هناك علاقة التزام سابقة بين المنيب والمناب، وتفترض الإنابة أن يكون المنيب مدينا للمناب لديه.

وغالبا ما تقع الإنابة إذا كان المنيب (المدين) دائنا للمناب فيقبل هذا الأخير الإنابة ليقضي عن طريقها هذا الدين، كما لو أناب البائع المشتري في دفع ما عليه من ثمن لدائن

[1]: انظر المادة 294 من القانون المدني الجزائري.

البائع [1]، وتفترض الإنابة علاقة المديونية السابقة بين المنيب والمناب لديه لأنّها من طرق انقضاء الالتزام[2].

ومع ذلك لا تقتضي الإنابة أن تكون هناك علاقة مديونية سابقة بين المدين والغير[3]، فقد لا يكون المناب مدينا للمنيب، ولكنه يقصد التبرع بقيمة الدين للمنيب أو يقصد إقراضه تلك القيمة، على أن يطالبه بها بعد ذلك[4].

وتظهر الفائدة العملية التي يحققها نظام الإنابة في الوفاء في أنّها أداة وفاء مختصرة، وذلك عندما يكون المنيب دائنا للشخص الأجنبي الذي يناب لأداء الالتزام بدلا منه، كما تعتبر الإنابة الناقصة وسيلة من وسائل تدعيم الضمان للدائن، فهي ضمانة تضاف إلى الضمانات المقدمة للدائن[5].

هذا، ورغم أنّ الإنابة تشبه عملية تحويل الفواتير من حيث شكلها، لكونها تستدعي تدخل ثلاثة أطراف (منيب، مناب ومناب لديه) (منتمي، وسيط ومدين)، إلاّ أنّه لم يتمّ اعتمادها كأساس لهذه الأخيرة نظرا لاختلافها عنها م حيث مضمونها.

أوّلا : مضمون الإنابة في الوفاء:

في إطار تحديد مضمون الإنابة في الوفاء، يتعيّن علينا إلقاء نظرة على الصور التي تتخذها وبين آثارها.

1- صور الإنابة في الوفاء:

تتّخذ الإنابة في الوفاء إحدى صورتين:

---

[1] : نبيل إبراهيم سعد،النظرية العامة للالتزام (أحكام الالتزام)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009، ص 392.

[2] : السعدي محمد صبري،الواضح في شرح القانون المدني– النظرية العامة للالتزامات–أحكام الالتزام (دراسة مقارنة في القوانين العربية)، دار الهدى، الجزائر، 2010، ص 354.

[3]: حيث تنصّ المادة 2/294 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: " ...ولا تقتضي الإنابة أن تكون هناك حتما مديونية سابقة بين المدين والغير".

[4]: محمد حسين منصور، النظرية العامة للالتزام (أحكام الالتزام)، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2009، ص 517.

[5] : ريم عدنان عبد الرحمن الشنطي، الإنابة في الوفاء (دراسة مقارنة بين القانون المدني المصري والقانون المدني الأردني ومشروع القانون المدني الفلسطيني)، أطروحة مقدمة لمتطلبات درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2007، ص 86.

إنابة كاملة؛ تؤدي إلى براءة ذمّة المنيب، وتتضمن بذلك تجديدا للدين بتغيير المدين، كما قد تتضمّن في نفس الوقت تجديدا بتغيير الدائن، إذا كانت هناك علاقة مديونية سابقة بين المنيب والمناب[1].

وتشترط الإنابة الكاملة لقيامها شرطان :

– أن يكون الالتزام الجديد الذي ارتضاه المناب صحيحا، وذلك تطبيقا للقواعد العامة في التجديد،

– ألاّ يكون المناب معسرا وقت الإنابة[2].

إنابة ناقصة يظلّ فيها المنيب ملتزما بالدين تجاه المناب لديه إلى جانب المناب[3]، وتسمى إنابة ناقصة لأنّها لا تؤدي إلى براءة ذمة المنيب تجاه المناب لديه براءة كاملة.

والأصل في الإنابة أن تكون ناقصة، ما لم يكن هناك اتفاق واضح على التجديد لأنّ التجديد لا يفترض في الإنابة[4].

وتقوم الإنابة الناقصة بجانب وظائفها التقليدية كوفاء بسيط بالالتزام أو كهبة غير مباشرة أو كقرض، بوظيفة أساسية وهي أنّها تعطي للدائن ضمانا شخصيا قويا بأن يكون له مدينان بدلا من مدين واحد، وقد اتّسع نطاق الإنابة النّاقصة كأداة للضمان في التشريعات الحديثة وفي مجال التجارة الدولية[5].

---

[1]: محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 518.

[2] : حيث تنص المادة 295 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: " إذا اتفق المتعاقدون في الإنابة أن يستبدلوا بالتزام سابق التزاما جديدا، كانت هذه الإنابة تجديدا للالتزام بتغيير المدين، ويترتب عليها إبراء ذمة المنيب قبل المناب لديه، على أن يكون الالتزام الجديد الذي ارتضاه المناب صحيحا، وألاّ يكون هذا الأخير معسرا وقت الإنابة".

[3]: وبذلك يصبح للمدين مدينان، حيث يبقى التزام المناب قائما إلى جانب التزام المنيب، فيقوم بدور التأمين الشخصي، حيث يستطيع المناب لديه الرجوع على من يختاره منهما، إمّا المدين الأصلي (المنيب) أو المدين الجديد (المناب). أنظر: توفيق حسن فرج،مصادروأحكام الالتزام (دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت، 2008، ص 580.

[4]:حيث تنصّ المادة 2/295 من القانون المدني الجزائري على مايلي: " ...غير أنّه لا يفترض التجديد في الإنابة، فإن لم يكن هناك اتفاق على التجديد، بقي الالتزام القديم إلى جانب الالتزام الجديد".

[5]: نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 394.

هذا، ويجد التزام المناب سببه في العلاقة التي تربطه بالمدين المنيب، ويتمثل هذا السبب إمّا في تأدية دين على المناب أو إقراضه مبلغ ما يوفي به للدائن المناب لديه أو التبرع به للمنيب.

وتطبيقا للقواعد العامة، يكون للمناب دفع مطالبة المناب لديه بالدفوع الناشئة عن علاقته بالمنيب، كالدفع بانقضاء التزام المناب تجاه المنيب أو الدفع ببطلان التصرف المنشئ لهذا الالتزام.

إلاّ أنّه حماية للدائن (المناب لديه)، وتحقيقا لاستقرار المعاملات وسرعتها، رأى المشرّع خلافا للقواعد العامة، أن يجرّد التزام المناب قبل المناب لديه من سببه، حيث يظلّ صحيحا على الرّغم ممّا قد يتّضح بعد ذلك من عدم قيام سببه أو عدم مشروعيته[1].

وبهذا، لا يضطرّ المناب لديه إلى البحث عمّا قد يشوب علاقة المنيب بالمناب من عيوب، ممّا يجعل للإنابة أهميّة في المعاملات التجارية بصفة خاصة[2].

2- آثار الإنابة في الوفاء:

ترتب الإنابة أثرين هامّين يعبّران عن ذاتيتها، يتمثّل الأوّل في عدم الاحتجاج بالدفوع، أمّا الثاني فيتعلّق بحق المناب في الرجوع.

أ- عدم الاحتجاج بالدفوع:

الأصل أنّ المناب لا يستطيع التنصّل من تنفيذ التزامه نحو المناب لديه بالاستناد إلى دفع ببطلان أو فسخ أو عدم تنفيذ ناشئ عن علاقته مع المنيب أو ناشئ عن علاقة المنيب بالمناب لديه، فلا يستطيع المناب أن يدفع في مواجهة المناب لديه بأيّ دفع كان بإمكان المناب التمسّك به تجاه المنيب، حيث ينبغي على المناب تنفيذ التزامه في مواجهة المناب لديه، على أن يكون له الرجوع بعد ذلك على المنيب[3].

[1]: أنظر المادة 296 من القانون المدني الجزائري.

[2]: توفيق حسن فرج، مرجع سابق، ص 582.

[3]: أنظر المادة 296 من القانون المدني الجزائري.

إلاّ أنّ مبدأ عدم الاحتجاج بالدفوع هذا، لا يتعلّق بالنظام العام وإنّما هو مقرّر لحماية المناب لديه، لذلك يمكن لها الأخير التنازل عنه، فليس هناك ما يمنع من الاتفاق بين المنيب والمناب لديه على أن يكون للمناب التمسّك بالدفوع التي كانت له تجاه المنيب[1].

كمايمتنعكذلك على المناب أن يدفع في مواجهة المناب لديه بالدفوع الناشئة عن العلاقة بين المنيب والمناب لديه ليتخلّص من التزامه في مواجهة المناب لديه[2].

وتطبّق هذه القاعدة عندما يلتزم المناب بدفع مبلغ معين من النقود طبقا لهذا الشرط أو ذاك، أمّا عندما يتعهّد المناب بدفع "ما هو مستحق للمناب لديه على المنيب"، فإنّ محلّ التزامه يتحدّد بالإحالة إلى التزام المنيب، لذلك يسمح للمناب أن يحتجّ في مواجهة المناب لديه بأسباب البطلان أو الانقضاء أو غير ذلك ممّا يلحق بالتزام المنيب.

من هنا، فإنّ العلاقة القانونية التي نشأت بين المناب والمناب لديه، لها أثر هام هو أنّه يمتنع على المناب لديه أن يرفع دعوى فسخ العلاقة الأصلية في مواجهة المناب في حالة عدم تنفيذ المناب لالتزامه، إنّما يستطيع أن يباشرها فقط في مواجهة المنيب باعتباره الطرف الأساسي في العلاقة الأصلية، ذلك أنّ التزام المنيب هو التزام مستقلّ لا يجد سببه في العلاقة بين المنيب والمناب لديه.

ب- مدى حق المناب في الرجوع:

يتوقّف حق المناب في الرجوع على المنيب، على طبيعة العلاقة بينهما، فإذا كان للمنيب دين سابق في ذمّة المناب، انطوت الإنابة على تجديد الدين بتغيير الدائن، ويترتب على وفاء المناب بالدين، انقضاء الديون الثلاثة.

---

[1]: ويستفاد هذا الاستبعاد لمبدأ عدم الاحتجاج بالدفوععندما يلتزم المناب في حدود التزامه في مواجهة المنيب، أو عندما يتعهّد بدفع ما هو مستحق عليه للمنيب، ممّا يجعل التزامه خاضعا للشروط التي هو مدين طبقا لها في مواجهة المنيب، كما أنّ هذا =المبدأ لا ينطبق إذا كان المناب لديه سيّئ النيّة، عندما يعلم بالعيوب التي تلحق سبب التزام المناب في مواجهته وبصفة خاصة عندما يكون هناك تواطؤ على الغشّ.أنظر: نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 401.

[2]: من أكثر التطبيقات العمليّة الحاليّة لهذه القاعدة، "الضمان المستقل" "La garantie autonome"فالبنك الضامن لا يستطيع أن يدفع تجاه الدائن (المستفيد)، بالدفوع التي كان يمكن أن يدفع بها تجاه المدين. أنظر: نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 401.

أمّا إذا لم يكن بينهما مثل هذا الدين، ثبت للمناب حق الرجوع على المنيب، ما لم تكن نيّتة قد انصرفت إلى التبرّع له، ويكون الرجوع إمّا بدعوى الوكالة، أو دعوى الفضالة أو دعوى الإثراء بلا سبب[1].

ثانيا: استبعاد الإنابة في الوفاء كأساس لعملية تحويل الفواتير:

تظهر عدم ملاءمة الإنابة في الوفاء كأساس لعملية تحويل الفواتير سواء من حيث الشروط التي تتطلبها، أو من حيث الآثار المترتبة عنها.

1- عدم ملاءمة الإنابة بسبب شروطها:

استبعد غالبيّة الفقهاء الإنابة في الوفاء كأساس لعملية تحويل الفواتير نظرا لعدم تطابق أحكام العمليتين[2]، فلا تتكيّف الإنابة مع عملية تحويل الفواتير، نظرا لاختلاف علاقة المديونية فيها ممّا يرتّب عليها أثارا غير ملائمة.

فبالرّغم من أنّ العلاقة ثلاثية في كلتا العمليتين، حيث يمكن اعتبار الوسيط هو المناب والمنتمي هو المنيب والمدين هو المناب لديه، إلاّ انّه في الإنابة، بالإضافة إلى علاقة المديونية بين كلّ من المنيب والمناب لديه، نجد علاقة مديونية أخرى بين كلّ من المنيب والمناب لديه، حيث يوفي مدين دائن معيّن لصالح دائن هذا الأخير.

في حين أنّه في عملية تحويل الفواتير، نجد علاقة مديونية واحدة حيث يكون المنتمي(المنيب) دائنا للمناب لديه وهو المدين في عملية تحويل الفواتير، التي يقتصر الأمر فيها على وفا الوسيط للمنتمي بدلا من المدين[3].

من جهة أخرى، وباعتبار الإنابة أداة أو وسيلة لانقضاء الحق أو الالتزام بصفة عامة[4]، فلا يمكنها أن تشكّل أساسا ملائما لعملية تحويل الفواتير التي لا تنشأ من أجل إنهاء التزام المنيب (الوسيط) تجاه المناب لديه (المدين)، فالوفاء المسبق للحق المحوّل من طرف الوسيط هو

---

[1]: محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 520.

[2]: محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة (وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية)، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر،2003، ص 34.

[3]: BA PAPA Amadou, op.cit, p32.

[4]: وإن كانت بعض الأنظمة القانونية تعتبرها أداة "لنقل الالتزام' مثلها مثل حوالة الحق والحلول كالقانون التونسي الذي نظمها في "مجلّة الالتزامات والعقود" في الباب الثالث من العنوان الرابع المتعلّق ب "انتقال الالتزامات" وسمّاها "الحوالة" باللّغة العربية وقابلها ب"Délégation" باللّغة الفرنسية.

الذي يولّد دين المنتمي تجاهه[1]، فلا يكون الوسيط مدينا للمنتمي إلاّ بعد قبوله للحقوق الثابتة بالفواتير، وابتداء من ذلك، يتحوّل المركز القانوني للوسيط إلى مدين، بما أنّه يلتزم بالوفاء للمنتمي، إلاّ أنّ الحقوق التي كان يملكها المنتمي لا تجعل الوسيط في مركز المدين النهائي، إنّما يتحوّل بدوره إلى دائن تجاه مدين المنتمي، فيمكن بالتالي القول بأنّ المنيب يحيل الحق باعتباره مدينا، في حين أنّ المنتمي في عملية تحويل الفواتير يحيله باعتباره دائنا[2].

من جهة أخرى، يمكن القول بأنّ نقل الحق في الإنابة يكون بهدف إنهاء الالتزام الموجود مسبقا على عاتق المنيب تجاه المناب لديه، فيمكن وصفه ب (انتقال–إنهاء)، في حين أنّ انتقال الالتزام في عملية تحويل الفواتير هو (انتقال–إنشاء) يؤدّي إلى خلق علاقات جديدة[3].

كما يرى البعض بأنّه من المستحيل اعتبار الإنابة في الوفاء أساسا لعملية تحويل الفواتير حيث أنّ الإنابة تفترض قبول المدين استبدال الدائن، ممّا يعرّض العديد من عمليات تحويل الفواتير للخطر[4]، فاشتراط قبول المدين يعني وضع كلّ العمليّة بين يديه ممّا يجعله يملك وسيلة ضغط معتبرة في كلّ مفاوضة تجارية، في حين أنّ تحويل الحق لا يجب فقط أن يجعل الوسيط يملك حقوقا مباشرة وأكيدة تجاه المدين، وإنّما يجب كذلك أن يحترم هذا التحويل استقلالية المفاوضات التجارية بين الوسيط والمنتمي[5].

2– عدم ملاءمة الإنابة بسبب آثارها:

زيادة على عدم ملاءمة الإنابة في الوفاء من حيث شروطها، لا يمكن للإنابة أن تشكّل أساسا لعملية تحويل الفواتير نظرا للآثار المترتبة عنها، ففي عملية تحويل الفواتير لا يوجد مدين يضاف إلى آخر كما هو الحال في الإنابة الناقصة، ولا مدين يستبدل بآخر كما هو الحال في الإنابة الكاملة، لأنّ العلاقة الأولى تنتهي ونكون بصدد علاقة التزام جديدة بين

[1]: BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p75.
[2]: BA PAPA Amadou, op.cit, p32.
[3]: BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p75.
[4]: CHANTELOUPHélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 26.
[5]: DESHANEL Jean-Pierre, LEMOINE Laurent, "Affacturage (Factoring)", Juris-Classeur, Banque et Droit, Fasc, 580, 30/07/1999, p 11.

الدائن الجديد (الوسيط) والمدين (المشتري)، هذا الالتزام الذي ينشأ مع نقل حق الدائن القديم للدائن الجديد[1].

أخيرا، في الإنابة يبقى الدين القديم في ذمّة المدين الأصلي وينشأ إلى جانبه دين جديد في ذمّة مدين آخر، وهذا الدين الجديد مستقلّ عن الدين القديم في خصائصه ومقوّماته ولا يتأثّر بدفوع الدين القديم، على عكس الحال في عملية تحويل الفواتير التي ينتقل فيها الحق بضماناته وصفاته ودفوعه من المنتمي إلى الوسيط[2].

الفرع الثاني

التجديد كأساس لعملية تحويل الفواتير

تجديد الدين هو اتفاق يقصد به استبدال التزام جديد بالتزام قديم مغاير له في عنصر من عناصره الدائن، المدين أو الدين[3]، وعلى ذلك فإن التجديد يعد في آن واحد سببا من أسباب انقضاء الالتزام ومصدرا من مصادر إنشائه لأن به ينقضي الالتزام القديم وينشأ الالتزام الجديد الذي يأخذ محلّه[4].

وقد حاول بعض الفقه تأسيس عملية تحويل الفواتير على أساس التجديد حيث اعتبرها تطبيقا لإحدى صور التجديد الذي يتمّ بتغيير الدائن، حيث تنتقل فيها ملكية الحق من الدائن الأصلي (المنتمي) إلى الوسيط الذي يشتري ذلك الحق[5].

---

[1]: BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p75.

[2]:ميلاط عبد الحفيظ،مرجع سابق، ص 84.

[3] : وهناك من يرى أن التجديد بهذا المعنى لا أهمية له في الوقت الحالي، لأنّ تغيير المدين في التجديد يستعاض عنه بحوالة الدين، وحوالة الحق تغني عنه بتغيير الدائن، والوفاء بمقابل يغني عن التجديد بتغيير الدين، لذلك فقد اختفى التجديد من التقنينات الحديثة كالقانون الألماني.انظر في ذلك:السعدي محمد صبري، الواضح في شرح القانون المدني (النظرية العامة للالتزامات– أحكام الالتزام– دراسة مقارنة في القوانين العربية–)، دار الهدى، الجزائر، 2010، ص 343.

إلاّ أن هناك من يرى ضرورة عدم إغفال أهمية هذا النظام عند الرّغبة في استبدال محل الالتزام أو مصدره، بالإضافة إلى أهميته كنظرية قانونية يتوقف عليه تفسير العديد من النظم القانونية. أنظر في ذلك: محمد حسين منصور، النظرية العامة للالتزام (أحكام الالتزام)، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2009، ص 504 و505.

[4] : نبيلإبراهيم سعد، مرجع سابق، ص337.

[5]: ميلاط عبد الحفيظ، مرجع سابق، ص 86.

إلاّ أنّ البحث في مضمون التجديد (أوّلا) أدّى إلى استبعاده كأساس لعملية تحويل لفواتير، وذلك نظرا لعدم ملاءمته سواء من حيث الشروط التي يتطلبها أو من حيث الآثار التي يرتبها (ثانيا).

أوّلا: مضمون التجديد:

تناول المشرع الجزائري التجديد في الفصل الثاني من التقنين المدني تحت عنوان " انقضاء الالتزام بما يعادل الوفاء" في المواد من 287 إلى 293 منه، حدد فيها كلا من شروطه والآثار المترتبة عنه.

1- شروط التجديد

يشترط لوقوع التجديد وجود التزام قديم، إنشاء التزام جديد محلّه، وإحلال الالتزام الجديد محل الالتزام القديم وهو ما يعبّر عنه بنية التجديد.

أ- **وجود التزام قديم:**

يتطلّب التجديد وجود التزام قديم أولا حتى ينشأ بعد ذلك التزام جديد ليحلّ محلّه، فإذا كان الالتزام القديم قد انقضى قبل التجديد بأيّ سبب آخر من أسباب الانقضاء أو كان هذا الالتزام باطلا بطلانا مطلقا، وقع الاتفاق على التجديد باطلا[1].

إلاّ أنّ هذا الحكم لا ينطبق على الالتزام القابل للإبطال، إذ يجوز الاتفاق على التجديد بصدده، فالالتزام القابل للإبطال هو التزام موجود إلى أن يتمّ القضاء بإبطاله فيزول بأثر رجعي، ويبطل التجديد تبعا لزواله، كما أنّ الالتزام القابل للإبطال ترد عليه الإجازة، ويستفاد من التجديد نية إجازة الالتزام القديم[2]، وبالتالي التنازل عن الحق في طلب الإبطال مما يترتب عليه تأكد هذا الالتزام وكذا تجديده وزوال كلّ ما يتهدده من خطر الزوال، أمّا إذا زال هذا الالتزام بناءا على طلب من له الحق في الإبطال، فإنّ التجديد يبطل تبعا لذلك[3].

---

[1] : حيث تنص المادة 1/288 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: " لا يتم التجديد إلاّ إذا كان الالتزامان القديم والجديد قد خلا كل منهما من أسباب البطلان".

[2] : نبيلإبراهيم سعد، النظرية العامة للالتزام (أحكام الالتزام)، دار الجامعة الجديدة، 2009، ص388.

[3] : حيث تقضي المادة 2/2 من القانون المدني الجزائري بما يلي: " أمّا إذا كان الالتزام القديم ناشئا عن عقد قابل للبطلان فلا يكون التجديد صحيحا إلاّ إذا قصد بالالتزام الجديد إجازة العقد وإحلاله محلّ الالتزام القديم".

ب- إنشاء التزام جديد:

جوهر فكرة التجديد هو انقضاء الالتزام القديم ونشوء الالتزام الجديد ليحلّ محلّه، بالتالي فلا ينقضي الالتزام القديم إلاّ إذا حلّ محلّه التزام جديد لأنّ الدائن لا يقبل غير ذلك، ويجب أن ينشأ الالتزام الجديد صحيحا ليحلّ محلّ الالتزام القديم، فإذا كان العقد مصدر هذا الالتزام باطلا، فإنّ هذا الالتزام لا ينشأ ولا يتمّ التجديد فيبقى الالتزام القديم.

أمّا في حالة نشوء الالتزام الجديد قابلا للإبطال، فإنّ التجديد لا يستقر إلاّ بعد استقرار مصير هذا العقد، فإذا أجيز العقد، استقر التجديد وحلّ الالتزام الجديد محلّ الالتزام القديم، أمّا إذا أبطل فإنّ التجديد يعتبر كأن لم يكن ويزول الالتزام الجديد ويعود الالتزام القديم[1].

وتجدر الإشارة إلى أنّه لا يتصوّر التجديد إلاّ إذا كان الالتزام الجديد مغايرا للالتزام القديم في عنصر من عناصره، سواء محلّه أو مصدره وهو الدين، حيث يتم التجديد بتغيير الدين، أو من حيث أطرافه، حيث يتمّ التجديد بتغيير الدين أو بتغيير الدائن[2].

ت- نيّة التجديد:

لا يفترض التجديد، بل يجب الاتفاق عليه صراحة، أو أن يستخلص بوضوح من الظروف[3]، وعند الشك في التعرّف على إرادة الأطراف، يفترض عدم التجديد، ويظل الالتزام القديم قائما رغم التعديلات التي أجريت عليه، فلا يقوم التجديد إلاّ إذا اتجهت إليه إرادة

---

[1] : السعدي محمد صبري، الواضح في شرح القانون المدني (النظرية العامة للالتزام–أحكام الالتزام– دراسة مقارنة في القوانين العربية)، دار الهدى، الجزائر، ص 345.

[2] : انظر المادة 287 من القانون المدني الجزائري. انظر في شرح ذلك:

- محمد حسين منصور، النظرية العامة للالتزام (أحكام الالتزام)، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2006، ص506 إلى 5011.
- السعدي محمد صبري، الواضح في شرح القانون المدني (النظرية العامة للالتزام–أحكام الالتزام– دراسة مقارنة في القوانين العربية–)، دار الهدى، الجزائر، ص345 إلى 348.
- توفيق حسن فرج، مصطفى الجمال، مصادر وأحكام الالتزام (دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2008، ص 576 و577.

[3] : انظر المادة 1/289 من القانون المدني الجزائري.

الأطراف بوضوح، ويعدّ التعرّف على توافر نية التجديد من مسائل الواقع التي يختص بها قاضي الموضوع[1].

أمّا إذا أضيف أجل للالتزام أو إضافة شرط جزائي أو تقديم تأمين لضمان التزام أو إلغاء هذا التأمين، أو تغيير مقدار الدين أو مكان الوفاء به، فإنّ ذلك لا يعتبر تغييرا في أحد عناصره الرئيسية، ولا يكفي بالتالي لاستخلاص نيّة التجديد[2].

كما لا يعتبر تجديدا للالتزام، قيد هذا الأخير في حساب جار، إلاّ إذا قطع رصيد الحساب وتمّ إقراره[3].

2- آثار التجديد:

يترتّب على التجديد انقضاء الالتزام الأصلي ونشوء التزام جديد يحلّ محلّه، أمّا التأمينات التي كانت تضمن الالتزام القديم، فالأصل فيها أنّها تزول مع الالتزام الذي كانت تكفله، إلاّ أنّه يجوز باتفاق خاص أن تنتقل هذه التأمينات لتضمن الالتزام الجديد.

أ- انقضاء الالتزام القديم وحلول التزام جديد محلّه:

يترتّب على التجديد، انقضاء الالتزام القديم وإنشاء التزام جديد مكانه، كما تنقضي التأمينات التي كانت تكفل الالتزام الأصلي بانقضاء الالتزام القديم ولا تنتقل إلى الالتزام الجديد إلاّ استثناءا بنصّ في القانون أو الاتفاق أو تبيّن من الظروف أنّ نية المتعاقدين قد انصرفت إلى ذلك[4].

ب- الاتّفاق على انتقال التأمينات من الالتزام الأصلي إلى الالتزام الجديد:

أجاز المشرّع الاتفاق على نقل التأمينات من الالتزام الأصلي إلى الالتزام الجديد، إلاّ أنّه ميّز بين التأمينات العينية التي قدّمها المدين وتلك المقدّمة من الغير.

---

[1]: محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 512.

[2] : انظر المادة 2/289 من القانون المدني الجزائري.

[3] : فتنصّ المادة 290 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: " لا يعدّ مجرّد تقييد الالتزام في حساب جار تجديدا، وإنّما يتجدّد الالتزام إذا قطع رصيد الحساب وتمّ إقراره، على أنّه إذا كان الدين مكفولا بتأمين خاص، فإنّ هذا التأمين يبقى ما لم يتفق على غير ذلك".

[4]: انظر المادة 291 من القانون المدني الجزائري.

فبالنسبة للتأمينات المقدمة من طرف المدين، فلا تنتقل هذه التأمينات إلى الالتزام الجديد إلاّ إذا تمّ اتفاق خاص على نقلها، ويختلف هذا الاتفاق تبعا لطريقة التجديد، حيث أنّه إذا تمّ التجديد بتغيير الدين، فإنّ انتقال التأمينات يتمّ بالاتفاق بين الدائن والمدين، أمّا في حالة ما إذا تمّ التجديد بتغيير الدائن، فإنّ الاتفاق على انتقال التأمينات يكون بين كلّ من المدين، الدائن الأصلي والدائن الجديد، في حين أنّه إذا تمّ التجديد بتغيير المدين، فانتقال التأمينات يتمّ بالاتفاق بين الدائن والمدين الجديد دون حاجة إلى رضاء المدين القديم، ولا يكون الاتفاق على نقل هذه التأمينات نافذا في حق الغير، إلاّ إذا تمّ مع التجديد في وقت واحد[1].

أمّا بالنسبة للتأمينات المقدّمة من غير المدين كالكفيل الشخصي أو الكفيل العيني، فلا تنتقل إلى الالتزام الجديد، إلاّ برضاء هذا الكفيل[2]، إذ أنّ هذا الأخير كفل التزاما معيّنا وقد انقضى هذا الالتزام بالتجديد، فلا بدّ من رضائه إذا أريد بقاؤه كفيلا للالتزام الجديد[3].

ثانيا: عدم ملاءمة التجديد كأساس لعملية تحويل الفواتير:

يؤدي التجديد إلى انقضاء التزام وإنشاء التزام آخر وهو يتضمّن فكرة الاستبدال التي يشترك فيها مع عملية تحويل الفواتير، التي يتم فيها استبدال المنتمي بالوسيط، أي استبدال دائن بآخر، الأمر الذي يتحقق في إحدى صور التجديد وهو التجديد بتغيير الدائن.

ولا يمكن للتجديد أن يكون أساسا ملائما لعملية تحويل الفواتير بسبب عدم مطابقته لها سواء من حيث الشروط أو من حيث الآثار.

1- عدم ملاءمة التجديد بسبب شروطه:

يجب على الأطراف في كلتا العمليتين أن يعبّروا عن إرادتهم الصريحة، السليمة وغير المشوبة بعيوب، فيجب على المنتمي أن يعبر عن نيّته بأن يستبدل بالوسيط في العلاقة القانونية التي كانت تربطه بعميله المشتري، كما يجب على الدائن في التجديد التعبير عن نيته في أن يستبدل بدائن جديد.

---

[1] : انظر المادة 291 من القانون المدني الجزائري.

[2] : حيث تنصّ المادة 293 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: " لا تنتقل الكفالة العينية أو الشخصية ولا التضامن إلى الالتزام الجديد إلاّ إذا رضي بذلك الكفلاء أو المدينون المتضامنون".

[3] : السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 354.

إلاّ أنّه يشترط في التجديد توافر رضا كل من الدائن الجديد، الدائن الأصلي والمدين، في حين أنه في عملية تحويل الفواتير لا يشترط إلاّ رضا الدائن الأصلي (المنتمي) والدائن الجديد (الوسيط)، أمّا المدين فينعقد العقد وينشأ صحيحا بدونه وبدون إخطاره وهذا وجه من أوجه الاختلاف بين عملية تحويل الفواتير والتجديد الذي يشترط اتفاق كلّ أطراف العقد من دائن قديم ودائن جديد ومدين[1].

ولا ينتج شرط اجتماع رضا الأطراف الثلاث عن نصّ صريح في القانون المدني بل هو مستخلص من تعريف التجديد، ويعدّ هذا الرضا لازما بسبب الأثر المنشئ للتجديد الذي يؤدي إلى انقضاء الدين القديم واستبداله بدين آخر، فقبول المدين لهذه العلاقة الجديدة ضروري لأنّ التجديد أكثر خطورة من التغيير، حيث أنه لا استمرارية بين الالتزام القديم والالتزام الجديد وإنّما هناك انقطاع بينهما[2].

والحصول على رضا المدين هو العائق الأساسي الذي يواجهه التجديد بتغيير الدائن والسبب الذي من أجله لم يعد التجديد ممارسا اليوم[3] لأنه يتطلب أكثر من مجرّد إخطار المدين وإنّما قبوله بتغيير الدائن، أمّا عملية تحويل الفواتير فلا تستلزم قبول المدين وإن كانت تتطلّب تبليغ هذا الأخير، إلاّ أنّ هذا التبليغ لا يعدّ شرطا لنفاذ تحويل الحق تجاه الغير، وإنّما يكون بهدف منع المدين من الوفاء لغير الوسيط[4].

ويشترط أن يكون رضا المدين صريحا خال من أيّ لبس لأنّ تغيير الدائن يضع على عاتق المدين مخاطر والتزامات، في حين أنه في عملية تحويل الفواتير، يكفي تطابق إرادة الوسيط والمنتمي لصحة العملية، دون حاجة لرضا المدين لأنّ عملية تحويل الفواتير لا تؤدي إلى إنشاء مخاطر ولا التزامات جديدة على عاتق المدين، فليس للعملية أثر منشئ وإنّما أثر

---

[1]: ميلاط عبد الحفيظ، مرجع سابق، ص 88 و89.

[2]:BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p 45.

[3]: فقد تضاءلت الأهمّية العملية للتجديد في الوقت الحاضر لوجود نظم قانونية أخرى تحقق نفس الغاية التي يحققها، فحوالة الحق تغني عن التجديد بتغيير الدائن، وحوالة الدين تغني عن التجديد بتغيير المدين، والوفاء بمقابل يغني عن التجديد بتغيير المحلّ، لذلك أغفلت بعض التشريعات الحديثة كالتشريع الألماني النصّ على هذا النظام. أنظر: محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 504.

[4]: BONHOMME Régine etREILLE Florence, "Affacturage", Rep.Com.Dalloz, Mai, 2006, p 10.

ناقل محض، فالحق الذي للمنتمي على عميله ينتقل كما هو دون انقطاع ودون تغيير إلى الوسيط.

فعمليّة تحويل الفواتير عقد ثنائي تنصبّ آثارها على الغير من بينهم المدين المتنازل عليه والذي يتم إدخاله بواسطة العملية ويكيّف على أنّه من "الغير ذي العلاقة"[1].

من جهة أخرى، تشترط كلتا العمليتين وجود علاقة أصلية يبنى عليها نقل الالتزام، ففي التجديد ينقضي الالتزام القديم ويستبدل بالتزام جديد بفعل نيّة التجديد، حيث يفترض هذا الأخير وجود التزام ينبغي أن ينقضي حتى ينشأ التزام جديد، فيجب أن يكون هناك التزام قديم لأنّ غيابه يجعل الالتزام الجديد دون سبب.

تفترض عملية تحويل الفواتير كذلك وجود التزام أصلي ناشئ عن علاقة أصلية وهو نفس الالتزام الذي ينتقل إلى الدائن الجديد، فعملية تحويل الفواتير تفقد معناها إذا لم يكن في أصلها علاقة أساسية[2]، فالعقد يكون باطلا إذا كان دون سبب طبقا للقواعد العامة[3].

ولا يكفي في كلتا العمليتين وجود التزام أصلي فقط، بل يجب أن يكون هذا الأخير صحيحا تطبيقا لنظرية السبب، فسبب عملية تحويل الفواتير هو العقد الأصلي الذي أدّى إلى إنشاء حق المنتمي تجاه العميل المشتري، فبطلان الالتزام الأصلي يؤدي إلى بطلان عملية تحويل الفواتير بقوة القانون، كذلك الحال في التجديد حيث أنّ بطلان الالتزام الأصلي يشكل عائقا لحصول التجديد.

إلاّ أنّه يختلف جزاء البطلان في عملية تحويل الفواتير عنه في التجديد، ففي هذا الأخير باعتبار اختلاف الالتزامين القديم والجديد، فإنّ بطلان الالتزام الجديد يؤدي إلى استمرار الالتزام القديم[4].

2- عدم ملاءمة التجديد بسبب آثاره:

عرف التجديد بعض النجاح بما أنّ الأمر فيه يتعلّق بتتابع روابط عقدية ينعدم فيها نقل المخاطر، حيث أنّه يترجم بالعمليّة التي بموجبها يأخذ عقد جديد مكانا بين البنك الأوّل والبنك

[1] :BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p 46.

[2]: IBIDEM.

[3]: انظر المادة97 من القانون المدني الجزائري.

[4]:توفيق حسن فرج، مصطفى الجمال، مصادر وأحكام الالتزام (دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، 2008، ص 576 و577.

الجديد، هذا الأخير الذي يعوّض الأوّل في جميع حقوقه والتزاماته حسب أحكام وشروط عقد القرض[1].

فهذه التقنية تحمي البنك الأوّل من كلّ مخاطر إعسار البنك المتنازل، وضدّ ممارسة المقترض لحقه في المقاصة، بالإضافة إلى ذلك فهي تسمح له بعدم إدماج هذا الحق من الناحية المحاسبية ضمن نسب تقسيم المخاطر وعدم إدخالها ضمن ميزانيته[2].

لكن، رغم هذه المزايا التي يتمتع بها التجديد، إلاّ أنّها لا تخلو من العيوب، حيث أنّه عندما ينقضي الالتزام القديم في التجديد، فهذا يعني أنّه سيختفي بكلّ صفاته، مزاياه وعيوبه، فمن جهة لا مجال لانتقال مزايا الحق، ومن جهة أخرى، لا وجود لقاعدة تطهير الدفوع، فيختلف التجديد اختلافا جذريا عن عملية تحويل الفواتير فيما يتعلق بعدم انتقال الضمانات المرتبطة بالالتزام الأول، فتنقضي التأمينات الشخصية والعينية المرفقة بالالتزام الأصلي بفعل التجديد[3]، في حين أنه، تتأسس عملية تحويل الفواتير على نقل الحق أو الالتزام الأصلي – وليس انقضائه– ممّا يجعلها ترتب أثرا معاكسا وهو نقل الضمانات المرتبطة بالحق من المنتمي إلى الوسيط[4]، فعملية تحويل الفواتير تحقق الضمان، التأمين والوقاية بالنسبة للدائن[5].

وإذا كانت القاعدة تقضي بعدم نقل ضمانات الحق في التجديد، إلاّ أنها تعرف استثناءا يتعلّق بتخصيص الضمانات[6]، وهي النقطة التي يتفق فيها التجديد مع عملية تحويل الفواتير فيما يتعلق بانتقال الضمانات المرتبطة بالالتزام الأصلي.

من جهة أخرى يقوم التجديد على فكرة انقضاء الالتزام، فلا يمكن فيه للمدين أن يتمسّك بالدفوع المرتبطة بالالتزام القديم المنقضي، حيث يتمّ تطهيرها بفعل التجديد وتكون العلاقة القانونية الثانية مستقلّة عن الأولى لا يؤثر عليها الماضي.

---

[1]: HENNI Narimane, op.cit, p 77.

[2]: IBIDEM.

[3] : نظرا لكون التجديد سببا من أسباب انقضاء الالتزام والذي تكون له نفس آثار الوفاء وهي وضع حدّ للالتزام وكذا ملحقاته، وهذا ما نصت عليه المادة 1/291 من القانون المدني الجزائري.

[4]: BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op cit, p 53.

[5]:HENNI Narimane, op.cit, p 78.

[6]:وذلك بموجب اتفاق صريح يتمّ في نفس الوقت مع التجديد، حيث لا يفترض انتقال هذه الضمانات، حيث تنصّ المادة 2/291 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: "...ولا تنتقل التأمينات التي تكفل تنفيذ الالتزام الأصلي إلاّ بنصّ في القانون أو إلاّ إذا تبيّن من الاتفاق أو من الظروف أنّ نيّة المتعاقدين انصرفت إلى غير ذلك".

في حين تتأسّس عمليّة تحويل الفواتير على نقل الحق من المنتمي إلى الوسيط بكل مزاياه وعيوبه، فيمكن للمشتري العميل أن يتمسّك تجاه الوسيط بكلّ الدفوع التي كان بإمكانه إثارتها تجاه المنتمي، ولعلّ التبرير الذي يمكن تقديمه لهذا الاختلاف يكمن في أنّ عملية تحويل الفواتير تتجسّد بواسطة عقد ثنائي لا يتطلب رضا المدين على عكس التجديد الذي يتطلب رضا المدين ممّا لا يمكّن – مبدئيا– هذا الأخير من التمسّك تجاه الدائن الجديد حسن النيّة بالدفوع الناشئة عن العلاقة السّابقة التي تربطه بالدائن القديم [1].

إلاّ أنّ قاعدة تطهير الدفوع المطبقة في التجديد تعرف استثناءين هامين – من شأنهما تقريب التجديد من عملية تحويل الفواتير– يتعلّق الأوّل بسوء نيّة الدائن الجديد، حيث أنه إذا كان هذا الأخير عالما بالعيب المرتبط بالحق وقت إبرام العقد، لا يمكنه الاستفادة من قاعدة تطهير الدفوع للدفاع عن نفسه أمام المدين.

أمّا الاستثناء الثاني، فهو يتعلّق بنقص أهلية المدين، وهي نفس القاعدة المطبقة في مجال الأوراق التجارية في حالة نقص أهلية المسحوب عليه، ويمكن التمسّك بهذا الدفع تجاه الحامل حتى ولو كان حسن النيّة[2].

أخيرا، يظهر من خلال شروط التجديد وآثاره عدم ملاءمته كأساس لعملية تحويل الفواتير.

المطلب الثاني

الآليات القانونية المعتمدة كأساس لعمليّة تحويل الفواتير

بعد استبعاد كلّ من التجديد والإنابة في الوفاء نظرا لعدم ملاءمتها كأساس لعملية تحويل الفواتير، اتجه بعض الفقه إلى البحث عن الأساس القانوني للعملية ضمن الآليات الأخرى لنقل أو تحويل الحقوق.

فقد ظهر من خلال تحليل عملية تحويل الفواتير، أنّها ليست إلاّ تحويلا للحق وأنّ هذا الأخير يعتبر عنصرا مميّزا للعمليّة وضروريا لإتمامها، فالتزام الوسيط يهدف إلى الوفاء بقيمة حق الغير تجاه المنتمي، ويرفق هذا الوفاء بنقل الحق وتحويله لمصلحته[3].

[1] :BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p 54.
[2]: IBIDEM.
[3]: GAVALDA Christian et LEMOINE Laurent, "Le contrat dit de "factoring"", J.C.P.E, 2044.I59, p 12.

ونظرا لأنّ نقل الحق هي الخاصية المميّزة لعملية تحويل الفواتير، اتجه الفقه وبعض التشريعات إلى الاستناد إلى حوالة الحق كأساس للعمليّة (الفرع الأوّل)، في حين أسندها البعض الآخر إلى الحلول الاتفاقي نظرا لثقل حوالة الحق وتعقيد إجراءاتها (الفرع الثاني).

الفرع الأول

حوالة الحق كأساس لعملية تحويل الفواتير

حوالة الحق، عقد ينقل بمقتضاه الدائن حقه الشخصي إلى دائن آخر يحل محلّه في حقوقه قبل المدين[1]، ويسمى الدائن محيلا، والدائن الجديد محالا له ويسمى المدين محالا عليه.

و قد تكون حوالة الحق بعوض، إذا أدّى المحال له مقابلا للحق الذي أحيل إليه، وفي هذه الحالة تخضع الحوالة لأحكام عقود المعاوضات، كما قد تكون بدون عوض فيتنازل المحيل إلى المحال له عن حقه بدون مقابل، وعندها تسري عليها أحكام التبرعات[2] وتعتبر حوالة الحق كثيرة الوقوع في الحياة العملية لما لها من فوائد بالنسبة لطرفيها[3].

أوّلا: أحكام حوالة الحق:

تناول المشرع الجزائري حوالة الحق في التقنين المدني وحدّد أحكامها في الفصل الأوّل من الباب الرابع المتعلّق بانتقال الالتزام، والذي بيّن فيه كلاّ من شروط الحوالة وآثارها، فينبغي

[1] :السعدي محمد صبري،مرجع سابق، ص 256.

[2] : قد يقصد من الحوالة كذلك مجرّد إنشاء تأمين خاص وهنا تسري قواعد الرهن، كما قد يكون الغرض من الحوالة قضاء دين على المحيل للمحال له فتأخذ حكم الوفاء بمقابل، كما يمكن أن تكون مقايضة، شركة أو وكالة بالقبض، ومرجع الحكم في كلّ هذه التصرّفات هو نيّة المتعاقدين التي يعود تقديرها لقاضي الموضوع. أنظر: محمّد حسين منصور، مرجع سابق، ص 393 و394.

[3]: فبالنسبة للمحيل، إذا كان دينه مؤجلا فإن الحوالة تؤدي إلى الحصول على دينه في الحال بعد خصم جزء منه، وإذا كان المحيل مدينا، فإنه يستطيع إبراء ذمته نحو دائنه بتحويل حقه إليه على سبيل الوفاء، وإذا كان الدائن يتوقع عناء في الحصول على دينه، فإنه يوفر على نفسه هذا العناء بتحويل حقه مع التنازل عن جزء منه، عندئذ تكون الحوالة عملية مضاربة، فيتقاضى المحيل ثمنا أقل من القيمة الاسمية لحقه، أما بالنسبة للمحال له، فالحوالة تكون في الغالب لاستثمار ماله إذا كان الحق يعود عليه بفائدة كبيرة ومضمونا بتأمينات. انظر: السعدي محمد صبري،مرجع سابق، ص 257.

لانعقاد الحوالة ونفاذها، تحقق الشروط التي حدّدها القانون، ومتى توافرت هذه الشروط، رتبت الحوالة آثارها القانونية تجاه طرفيها وتجاه الغير.

1- شروط حوالة الحق:

يمكن تقسيم شروط حوالة الحق بصفة عامة، إلى شروط تتعلّق بانعقاد الحوالة، وشروط تتعلّق بنفاذها في مواجهة كلّ من المدين والغير.

أ- شروط انعقاد الحوالة:

تتمّ الحوالة بمجرد تراضي الدائن المحيل والمحال له دون رضا المدين الذي لا يعدّ طرفا فيها طبقا للمادة 239 من القانون المدني الجزائري، حيث يمكن لاشتراط رضا المدين بالحوالة أن يؤدي إلى تعطيل المعاملات دون مبرر، فيستوي لدى المدين أن يكون مدينا للمحيل (الدائن الأصلي) أو المحال له (الدائن الجديد)[1].

وباعتبار حوالة الحق عقدا بين المحيل والمحال له، وجب أن يتوافر فيه أركان العقد وشروطه، من رضا ومحل وسبب ويجب أن يكون الرضا صحيحا خاليا من العيوب وكذلك صادرا عن ذي أهلية وذلك طبقا للقواعد العامة للعقود.

ولا يشترط لانعقاد الحوالة شكل خاص، وذلك لعدم وجود نصّ يلزم ذلك، فيكفي لانعقادها توافق الإيجاب والقبول.

أمّا بالنسبة لمحل الحوالة، وهو الحق الذي يتم تحويله من المحيل إلى المحال له، فالأصل أن جميع الحقوق الشخصية يجوز تحويلها أيا كان محلها، وغالبا ما يكون محل هذا الحق مبلغا من النقود، لكن يجوز أن يكون محل الحق أشياء مثلية غير النقود[2].

---

[1]: وذلك طالما أنّ شخص الدائن ليس محلّ اعتبار في الالتزام وأنّ تغيير الدائن لا يترتب عليه زيادة في عبء الالتزام، ويتفق هذا الموقف مع التقنينات الحديثة ويعدّ خطوة أولى نحو تطوير الائتمان المدني. أنظر: نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 319.

[2] : بل يجوز أن يكون محل الحق عينا معينة بالذات، بشرط أن يكون الحق شخصيا لا عينيا، مثل ذلك الوعد ببيع قطعة أرض، الذي يجعل للموعود له تجاه الواعد متعلقا بهذه القطعة الأرضية، فيجوز للموعود له أن يتنازل عن هذا الحق لشخص آخر. انظر في ذلك: السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 259.

وتقبل جميع الحقوق الشخصية سواء كانت مدنية أم تجارية وسواء كانت منجزة أو موصوفة أي معلقة على شرط أو مضافة إلى أجل، كما يستوي أن يكون الحق مدوّنا في سند مكتوب، حكم قضائي أو سند رسمي أو غير رسمي أو غير مدوّن أصلا[1].

وإذا كان الأصل أنّ جميع الحقوق الشخصية تقبل الحوالة، فإنّ هناك حالات لا يجيز فيها المشرّع الحوالة وهي:

- حالة وجود نص قانوني يمنع حوالة بعض الحقوق، كما هو الحال بالنسبة لحقوق التي لايجوز الحجز عليها وفي حدود الجزء غير قابل للحجز[2]، كما هو الحال بالنسبة لحق النفقة[3].
- حالة وجود اتفاق بين المتعاقدين (الدائن والمدين) على منع حوالة الحق[4]؛
- حالة كون الحق غير قابل للحوالة بطبيعته وذلك في الحالات التي تكون فيها شخصية الدائن محل اعتبار في العقد.

ب- شروط نفاذ حوالة الحق:

تنصّ المادة 241 من القانون المدني الجزائري على أنه:" لا يحتج بالحوالة قبل المدين أو قبل الغير إلا إذا رضي بها المدين أو أخبر بها بعقد غير قضائي، غير أن قبول المدين لا يجعلها نافذة قبل الغير إلا إذا كان هذا القبول ثابت التاريخ"

---

[1]: : نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 320.

[2]: حيث تنصّ المادة 240 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: " لا تجوز حوالة الحق إلاّ إذا كان الحق قابلا للحجز".

[3]: أمّابالنسبة للحقوق التي يجوز الحجز عليها في شق منها فقط، فتجوز الحوالة بمقدار ما يكون منها قابلا للحجز، ومثالها الأجور والمرتبات التي لا يجوز الحجز عليها إلاّ في حدود الربع وذلك لاعتبارات اجتماعية وإنسانية. أنظر: محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 398.

[4]: فبعد أن جعل المشرّع حوالة الحق جائزة دون رضا المدين، أصبح لهذا الأخير إذا كان لا يريد الحوالة، أن يشترط على الدائن منذ البداية في العقد المنشئ للحق، عدم جواز حوالة هذا الأخير، وهذا الشرط جائز ومعتبر لكون قابلية الحق للحوالة ليست من النظام العام، ومن أمثلتها، أن يشترط المؤجر على المستأجر عدم تحويل حقه في الإيجار لغيره. أنظر:

- نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 320.
- السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 262.

يظهر من هذا النص أنه لا يمكن الاحتجاج بالحوالة تجاه المدين وتجاه الغير إلا بأحد الإجراين المذكورين؛ قبول المدين للحوالة، أو إخباره بها.

- **نفاذ الحوالة بالنسبة للمدين:**

لا تكون الحوالة نافذة تجاه المدين إلا إذا قبل بها، باعتباره من الغير بالنسبة للحوالة، فحتى تكون نافذة في حقه، يجب أن يقبل بها، ويكون القبول إما شفويا أو ضمنيا كما في حالة وفاء المدين بجزء من الدين محل الحوالة[1]، أو أخبر بها بواسطة عقد غير قضائي على يد محضر قضائي أي لا بد أن يتم بواسطة ورقة رسمية.

- **نفاذ الحوالة بالنسبة للغير:**

لا تسري الحوالة في حق الغير2، إلاّ إذا قبلها المدين أو أخبر بها، شرط أن يكون هذا القالقبول ثابت التاريخ، وهذا تطبيق للقواعد العامة، إذ أن الورقة العرفية لا تعتبر حجة على الغير في تاريخها، إلا منذ أن يكون لها تاريخ ثابت[3].

من خلال ما تقدم، تشترك حوالة الحق من حيث شروط انعقادها ونفاذها في عدة أحكام مع عملية تحويل الفواتير خاصة منها:

- عدم اشتراط موافقة المدين ورضائه بالعملية،
- عدم اشتراط عملية تحويل الفواتير شكلا خاصا لانعقادها، حيث يمكن توافق الإيجاب والقبول،
- عدم نفاذ الحوالة في حق المدين إلا بعد إعلانه بها أو قبوله لها.

إلاّ أن حوالة الحق، تختلف عن عملية تحويل الفواتير في أحكام تجعل من تطبيقها كأساس للعملية أمرا صعبا خاصة فيما يتعلق بالأحكام التالية:

---

[1]: السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 262.

[2] : المقصود بالغير هنا، هو كل شخص كسب حقا من جهة المحيل على الحق المحال به، يتعارض مع حق المحال له؛ كالدائن الحاجز والدائن الراهن الذي رهن الحق المحال به، وكذا دائني المحيل الذي أشهر إفلاسه.

[3] : انظر المادة 328 من القانون المدني الجزائري.

- عدم نفاذ الحوالة تجاه المدين أو الغير، إلا إذا قبلها المدين أو أخبر بها بعقد غير قضائي،بينما لا يشترط قبول المدين لنفاذ عملية تحويل الفواتير.

- أن إعلان الحوالة يكون بعقد غير قضائي، عادة ما يتمثل في ورقة يحررها المحضر القضائي، في حين لا يشترط أن تتم عملية تحويل الفواتير في شكل معيّن.

2- آثار حوالة الحق:

تتلخص آثار حوالة الحق في انتقال حق الدائن إلى المحال له والذي يعتبر الأثر الجوهري لها، بالإضافة إلى التزام المحيل بالضمان.

أ- انتقال الحق:

يترتّب على حوالة الحق، انتقال الحق من المحيل إلى المحال له، فيصبح هذا الأخير هو الدائن الجديد محل الدائن القديم (المحيل)، أي أنّ المحال له يصبح دائنا بنفس الالتزام الذي كان للمحيل قبل المحال عليه.

و ينتقل الحق بطبيعته، مدنيا كان أو تجاريا، وبنفس صفاته ومقوماته وخصائصه[1]، مستحق الأداء أو معلق على شرط أو مضافا إلى أجل، ثابتا في سند تنفيذي، منتجا لفوائد أو غير منتج لها.

كما ينتقل الحق بمقداره وتوابعه، حيث يكون للمحال له مطالبة المدين بقيمته الاسمية ولو كان ما دفعه في شرائه أقل من ذلك[2]، ومن توابع الحق، الأقساط والفوائد الحالة، ولو كانت قد حلّت قبل إبرام الحوالة، طالما لم يقبضها المحيل، ما لم يتفق الطرفان على استبعاد المبالغ المستحقة قبل انعقاد الحوالة من نطاقها[3].

---

[1] : لاتنشئ حوالة الحق التزاما جديدا في ذمة المدين وإنّما تنقل الالتزام الثابت أصلا في ذمته من دائن إلى دائن آخر باعتبار هذا الالتزام حقا للدائن المحيل، وينتقل بها الالتزام ذاته بجميع مقوماته وخصائصه. انظر: محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص406.

[2] : نبيلإبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 326.

[3] : محمد حسين منصور، مرجع سابق، 2006،ص 406.

كما ينتقل الحق بكل ضماناته، من كفالة أو امتياز أو رهن أو أي تأمين آخر حيث تنصّ المادة 243 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: " تشمل حوالة الحق، ضماناته كالكفالة والامتياز والرهون ورهن الحيازة، كما تشمل ما حلّ من أقساط".

ومن توابع الحق المحال به الدعاوى التي تحميه وتؤكده[1]، كذلك إذا كان الحق قابلا للطعن فيه بوجه من الأوجه، فإنّه يبقى معرّضا لهذا الطعن بعد انتقاله[2].

ويحتفظ المحال له بكل الدفوع التي كان يحق له التمسك بها ضد المحيل، كالدفع بالبطلان أو الفسخ أو بانقضاء الدين، ومن توابع انتقال الحق إلى المحال له، التزام المحيل بتسليم سند الدين وكل ما يمكن المحال له من إثبات الحق المحال[3].

أمّا بالنسبة لوقت انتقال الحق، فينتقل الحق فيما بين المحيل والمحال له من وقت انعقاد الحوالة، ويترتب على ذلك امتناع المحيل من استيفاء الدين أو التصرف فيه بأي نوع من أنواع التصرفات، لذا يكون ما يستوفيه المحيل من المدين من هذا الوقت من حق المحال له ويتعين رده إليه، وإذا تصرف في الحق المحال به كان مسؤولا بمقتضى التزامه بالضمان.

أمّا بالنسبة للمدين أو الغير، فلا ينتقل الحق إلاّ من وقت نفاذ الحوالة بالقبول أو الإعلان، ويترتب على ذلك أنه قبل نفاذ الحوالة في حق المدين أو الغير فإنّ الدائن في نظر المدين (المحال عليه) هو المحيل وليس المحال له، فإذا أوفى بالدين إلى المحيل الدائن الأصلي، كان وفاؤه صحيحا مبرئا لذمته، وليس للمحال له سبيل للرجوع عليه، لكن المحيل هو المسؤول تجاه المحال له بالضّمان[4].

---

[1]: كدعوى الفسخ، فإذا حول البائع الثمن، ولم يقم المشتري بالوفاء به إلى المحال له، كان لهذا الأخير رفع دعوى فسخ البيع ضد المشتري، وإذا حكم بالفسخ، عاد الشيء المبيع إلى المحال له وليس المحيل.

[2] : فإذا كان الحق ناشئا عن عقد قابل للإبطال لمصلحة المدين مثلا فيظل للمدين التمسك بالإبطال تمسكا يزيل هذا الحق بعد انتقاله،إذا قضي للمدين بالبطلان، وكذلك الشأن فيما قد يكون للمدين من أوجه أخرى للطعن كالدفع بالفسخ أو بانقضاء الالتزام.

انظر: توفيق حسن فرج، مصطفى الجمال، مرجع سابق، ص558.

[3]:السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 262.

[4] : نبيل ابراهيم سعد، مرجع سابق، ص327.

[4] : محمد حسين منصور، مرجع سابق، 2006،ص 406.

ب- التزام المحيل بالضمان:

القاعدة العامّة أنّ المحيل لا يلتزم بالضمان إلاّ إذا كانت الحوالة بعوض، أمّا إذا كانت الحوالة بغير عوض فإنّه لا ضمان على المحيل[1] لأنّ المتبرّع غير ضامن، فإذا وقعت الحوالة تبرّعا، فلا يحق للمحال له الرجوع على المحيل سواء تعذّر عليه استيفاء الحق، أو كان الحق ذاته غير موجود[2].

أمّا إذا كانت الحوالة بعوض، فيلتزم المحيل بالضمان طبقا لنصّ المادة 1/244 من القانون المدني الجزائري، ويجب فيها التمييز بين الضمان القانوني والضمان الاتفاقي.

- **الضمان القانوني:**

إذا خلا عقد الحوالة من اتفاق ينظّم أحكام الضمان، فإنّ الضمان القانوني هو الذي ينظّم أحكامه، ويقتصر هذا الضمان على وجود الحق وقت الحوالة[3]، ولا يسأل المحيل بعد ذلك ولو زال هذا الحق بعد الحوالة لسبب لايرجع إلى المحيل، كما لو سقط بالتقادم، فالمحيل يضمن أنّ الحق قد نشأ صحيحا وأنّه لم ينقض بسبب من أسباب الانقضاء قبل انعقاد الحوالة[4].

ويشمل الضّمان توابع الحق، كالتأمينات العينية والشخصية التي تضمنه، والعبرة بوجود هذه التأمينات وقت الحوالة، ولا يسأل عنها إذا انقضت بسبب لاحق، كإهمال المحال له تجديد قيد الرّهن[5].

من جهة أخرى، لا يضمن المحيل أن يكون المدين موسرا، بمعنى وجود ما يكفي من الأموال لديه للوفاء بديونه[6].

---

[1]: حيث تنصّ المادة 2/244 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: "...إذا كانت الحوالة بغير عوض فلا يكون المحيل ضامنا لوجود الحق".

[2]:السعدي محمد صبري،مرجع سابق، ص272.

[3]: حيث تنصّ المادة 1/244 من القانون المدني الجزائري على ما يلي: إذا كانت الحوالة بعوض فلا يضمن المحيل إلاّ وجود الحق المحال به وقت الحوالة ...".

[4]: نبيل إبراهيم سعد، مرجع سابق، ص 328.

[5]:السعدي محمد صبري،مرجع سابق، ص272.

[6] : أنظر المادة 2/245 من القانون المدني الجزائري.

- **الضّمان الاتفاقي:**

يتمثّل الضّمان الاتفاقي في اتفاق الأطراف على وضع تنظيم خاص لأحكام الضّمان بالمخالفة للأحكام الواردة في الضمان القانوني، لأنّ تلك الأحكام لا تتعلّق بالنظام العام، وقد يقصد المتعاقدان باتفاقهما، التخفيف من الضمان أو الإعفاء منه أو الزيادة فيه[1].

ومن صور التخفيف من الضمان، الاتفاق على أنّ المحيل لا يضمن توابع الحق، وقد يصل الأمر إلى حدّ الإعفاء من الضمان، كأن يشترط المحيل عدم ضمان وجود الحق، وفي هذه الحالة، إذا فشل المحال له في المطالبة بالحق، فإنّه يرجع على المحيل بما قبضه بالإضافة إلى المصاريف[2]، ولكن لا يجوز للمحال له المطالبة بالتعويضات لأنّ شرط عدم الضمان يعفي منها[3].

أخيرا، يجوز الزيادة في الضّمان أو التشديد فيه، كأن يكون هناك اتفاق صريح على ضمان المحيل يسار المدين، حيث تقضي المادة 1/245 من القانون المدني الجزائري بأنّ المحيل لا يضمن يسار المدين إلاّ إذا وجد اتفاق خاص بهذا الضمان، وقد يتجسّد هذا التشديد في الضّمان عن طريق تقريره في حالة الحوالة على سبيل التبرّع[4].

- **ضمان المحيل لأفعاله الشخصية:**

يضمن المحيل للمحال له جميع الأفعال الشخصية التي تصدر منه بعد إبرام الحوالة والتي من شأنها الانتقاص من قيمة الحق المحال به أو زواله، وذلك سواء كانت الحوالة بعوض أو بغير عوض، وذلك حتى ولو اشترط إسقاط الضمان عنه، حيث يقع مثل هذا الشرط باطلا إذا استحقّ الحق للغير بفعل المحيل[5].

---

[1]: محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 411.

[2]: أنظر المادة 246 من القانون المدني الجزائري.

[3]: السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 273.

[4]: توفيق حسن فرج، مصطفى الجمال، مرجع سابق، ص 561.

[5]: حيث تنصّ المادة 247 من القانون المدني على ما يلي: " يسأل المحيل عن أفعاله الشخصية ولو كانت الحوالة مجانية أو بغير ضمان"

وعلى ذلك، يمتنع على المحيل أن يستوفي الحق المحال به أو يحوّله مرة أخرى قبل نفاذ الحوالة الأولى"[1].

ت- تمسّك المدين بالدّفوع تجاه المحال له:

يحقّ للمدين المحال عليه أن يتمسّك تجاه المحال له بالدفوع التي كان يستطيع التمسّك بها تجاه المحيل، وهذه نتيجة منطقيّة لانتقال الحق نفسه من المحال إلى المحال له بما يرد عليه من دفوع، فيمكن للمدين التمسّك تجاه المحال له بالدفوع التي كان بإمكانه التمسّك بها تجاه المحيل وقت قبوله الحوالة أو وقت إخباره بها، أي وقت نفاذ الحوالة في حقه[2]، وبالتالي إذا انقضى الحق قبل ذلك، كان للمدين التمسّك بهذا الانقضاء في مواجهة المحال له، ويستوي أن يكون الحق قد انقضى قبل إبرام الحوالة أو بعد ذلك[3].

زيادة على ذلك، يمكن للمدين المحال عليه التمسّك تجاه المحال له بالدفوع الناشئة عن العقد مصدر الحق المحال به، كالدّفع بالبطلان أو الفسخ، لأنّ المدين كان يستطيع التمسّك بهذه الدّفوع في مواجهة المحيل (الدّائن).

أخيرا، يستطيع المدين كذلك التمسّك تجاه المحال له بالدّفوع الناشئة عن عقد الحوالة لأنّه سند المحال له في مطالبة المحال عليه.

وقد تمّت محاولة اللجوء إلى حوالة الحق في فرنسا، حيث ظهرت في بادئ الأمر على أنّها تستجيب للغرض المنشود، باعتبار بأنه بموجب المواد (1693 1694 من التقنين المدني الفرنسي) يسأل المحيل تجاه المحال له عن وجود الحق وليس على ملاءة المدين، إلا أنه تم استبعادها بفعل إجراءاتها الثقيلة والمعقّدة المتمثلة في ضرورة إبلاغ المدين بالحوالة بطريق المحضر أو قبوله لها بعقد رسمي، فتدخّل محضر أو موثّق في العلاقات الداخلية، ومن باب أولى في العلاقات الدولية غير ملائم إطلاقا، كما أن حوالة الحق تصرّف يتضمّن معنى المضاربة، في حين يقدّر الوسيط المخاطر بدقة ولا يقتطع إلاّ نسبة مئوية متوسطة من قيمة الحقوق المحولة، دون أن يتضمّن عنصر المضاربة[4].

---

[1]:محمد حسين منصور، مرجع سابق، ص 409.

[2] : هذا ما نصت عليه المادة 248 من القانون المدني الجزائري.

[3]: السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 275.

[4]:GAVALDA Christian, "L'affacturage", op.cit, p 5.

ورغم هذا فقد استعملت حوالة الحق، كآلية لنقل الحقوق في عملية تحويل الفواتير في الدول الأنجلوسكسونية[1].

ثانيا: تطبيق أحكام حوالة الحق على عملية تحويل الفواتير في النظام الأنجلوسكسوني:

تأخذ كلّ من بريطانيا، الولايات المتّحدة الأمريكية وألمانيا بحوالة الحق كإطار قانوني لعمليّة تحويل الفواتير، وذلك نظرا لأنّ قوانين تلك الدّول لا تتطلّب أسلوبا معيّنا في إعلان المدين أو تبليغه ولا تعلّق نفاذ الحوالة على إجازة هذا الأخير[2].

ففي بريطانيا، أعطى التشريع المسمّى "General PropertyLégislation" لسنة 1925 أساسا قانونيا لعملية تحويل الفواتير، إلاّ أنّ هذا التشريع لم يكن يستهدف هذه العمليّة بحدّ ذاتها، وإنّما تكيّف مع طبيعتها الخاصة[3].

ومن أجل إقرار حوالة الحق الثابتة في الفواتير، دون الحاجة لموافقة المدين أو تدخل المحيل أو بائع الحق، يشترط المشرّع البريطاني 3 شروط لنفاذ الحوالة في مواجهة المدين أو الغير، تتمثل في:

-أن تكون الحوالة نافذة وغير معلّقة على أيّ شرط؛

-أن تكون مكتوبة وصريحة من المحيل؛

-أن يتمّ إخطار المدين صراحة بوقوع الحوالة.

ومتى تحققت هذه الشروط الثلاثة، انتقل الحق محلّها بكافة دفوعه وضماناته إلى الوسيط من تاريخ إخطار المدين بالحوالة[4].

ويشترط في الحق محلّ الحوالة وفقا للتشريع البريطاني، أن يكون موجودا فعلا ومعينا بدقة، فلا تقبل حوالة الحقوق المستقبلية، المعلّقة على شرط واقف أو فاسخ، كما يشترط أن تنصبّ الحوالة على كامل الحق وليس على جزء منه.

---

[1]: GUIGNANT Michel, "Affacturage et loi "Daily", Revue banque, n° 484, juin 1984, p 15.

[2]:الجوراني مصطفى تركي حومد، آثار عقد الفاكتورينغ (عقد شراء الديون التجارية) في التشريعين الأردني والعراقي (دراسة مقارنة)، مذكّرة ماجستير في القانون الخاص، كلّية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 15-08-2015، ص 31.

[3]: PISAR Samuel, " Aspects juridiques du factoring international", op.cit, p 495.

[4] : ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لتحويل الفواتير، مرجع سابق، ص 103.

بالإضافة إلى هذا الشرط، يشترط في المنتمي إذا كان شخصا طبيعيا، أن يقوم شخصيا بحوالة الحق، أو أن تكون الحوالة من شخص وكّله المنتمي توكيلا شخصيا لا عاما.
أما إذا كان المنتمي شخصا معنويا، فيشترط أن تكون الحوالة من ممثله القانوني، وان تكون الحوالة لحساب هذا الشخص المعنوي.

أمّا بالنسبة لتبليغ المدين بالحوالة، فلم يشترط المشرع البريطاني شكلية معينة، غير كونها مكتوبة وصريحة في مضمونها، فيكون صحيحا الأخطار الذي يكون مدمجا مع فاتورة البيع والذي يكون مستقلا عنها، دون أن يبين المشرع البريطاني على من يقع عبئ الإعلان وترك هذا الأمر لاتفاق الوسيط والمنتمي[1].

أمّا في الولايات المتحدة الأمريكية، فقد كانت الشريعة العامّة التي تنظّم حوالة الحق تختلف من ولاية إلى أخرى، لكن على العموم يمكن ذكر 3 مجموعات من القواعد:

- القاعدة الاستعمارية الانجليزية التي تقضي بأنّ الحوالة التي تتمّ لمصلحة الوسيط لا يمكن إجراؤها إلاّ بموجب إعلان يوجّه للمدين،
- القاعدة الأمريكية التي تقضي بأنّ حوالة مكتوبة يحدّد فيها الحق المحوّل، تكفي لحماية حقوق الوسيط حتى في حالة غياب الإعلان أو التبليغ،
- قاعدة Masachusetts التي بموجبها تكون الحوالة دون تبليغ فعّالة إلاّ إذا تمّ الوفاء لمصلحة محال إليه ثاني حسن النيّة، أو يكون هذا الأخير قد أخضع الحق المحوّل لقرار المحكمة أو حصل على تجديد أو أن يكون قد أثبت وجود الحق أو الدين بموجب ورقة تجارية[2].

ولمزيد من الأمن في إنجاز عمليات تحويل الفواتير، تبنّى الوسطاء الأمريكيون ممارسة نموذجيّة تتمثّل في التأشير بختم على الفواتير المعدّة للتحويل بما يفيد الإعلان أو التبليغ، وذلك قبل إرسالها إلى المدين[3].

---

[1] : نفس المرجع، ص 104.

[2]: PISAR Samuel, op.cit, p491.

[3]: ويتضمّن التأشير على الفواتير العبارة التالية: " هذا الحق تمّ تحويله ولا يمكن أن يتمّ الوفاء به إلاذ لشركة تحويل الفواتير (أ) المتواجدة بالعنوان (ب)". هذا، ولم تكن هذه الممارسة ضرورية من الناحية القانونية في الولايات المتحدة الأمريكية، فهي مستعملة بصفة معتادة لأنّ الوسيط يفضّل أن يكون متأكّدا من أن يتمّ الوفاء لمصلحته، عوض أن يكون له الحق في الحصول على الوفاء.أنظر:

ونظرا للصّعوبات الناتجة عن اختلاف القوانين الخاصة بكلّ ولاية من الولايات[1]، تمّ سنّ تقنين تجاري موحّد يسري في كلّ الولايات[2]، وقد اشترط هذا الأخير من أجل اعتماد حوالة الحق كآلية لانتقال الحقوق في عملية تحويل الفواتير، الشروط التالية:

–أن يتم تحويل الفواتير بموجب عقد تحويل الفاتورة وأن تكون هذه الحقوق التجارية محددة بدقة في الاتفاق الإطار المبرم بين الوسيط والمنتمي؛

–أن يلتزم الوسيط بتمويل المنتمي مقابل حوالة هذا الأخير لحقوقه إليه،

–أن يكون حق المنتمي في مواجهة المدين ثابتا؛

–أن تكون الحوالة مكتوبة؛

–تسجيل الحقوق المحوّلة في السجل العام المعدّ لذلك وهو ما يقابل إعلان الحوالة في القانون البريطاني.

وقد ساهم هذا التقنين التجاري الموحد في حلّ العديد من المسائل القانونية التي كانت مطروحة قبل صدوره، فقد عالج مسألة التسجيل بتحديد وجوب إجرائه لدى سلطة مركزية لدى الولاية التي تقع بها مكاتب المتنازل عن الحق أو مكان تواجد الدفاتر التجارية المتعلّقة بالحقوق المتنازل عنها، مع إمكانية إجراء تسجيل إضافي في الولاية التي يمسك فيها المتنازل حساباته[3].

PISAR Samuel, op.cit, p 491.

[1]:وقد ظهرت هذه الصعوبات نتيجة اختلاف قوانين الولايات في تحديد شروط صحّة الحوالة، بالإضافة إلى عدم كفاية الاجتهاد القضائي في هذا المجال، وبقيت هذه الصعوبات قائمة رغم وضع نظام تسجيل بموجبه يمكن للمتنازل إليه أن يضمن امتيازه تجاه الغير بتسجيل الحوالة التي تمّت لمصلحته، فقد نتج عن نظام التسجيل هذا، عراقيل إدارية بين مختلف الولايات، حيث لم يكن بالإمكان تحديد المكان الذي يجب أن يتمّ فيه هذا التسجيل، ممّا ألزم الوسطاء بممارسة نشاطهم في عدّة ولايات. أنظر :

PISAR Samuel, op.cit, p 491.

[2]: وقد ظهر القانون التجاري الموحد الأمريكي أوّلا عام 1957 متضمنا النصوص ومعها شرح مطوّل وقد كان عبارة عن مشروع قانون نموذجي عرض لاحقا على مشرّعي الولايات المتحدة الأمريكيةفأقرّه أوّلا برلمان "نيويورك" عام 1962، ثمّ برلمانات عدد آخر من الولايات بعد ذلك، ومن ثمّ ظهر نصّه الرّسمي عام 1962 وتأخذ به حاليا مختلف الولايات باستثناء ولاية "لويزيانا". أنظر: عمر سعد اللّه، قانون التجارة الدّولية (النّظرية المعاصرة)، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009، ص 97.

[3]: PISAR Samuel, op.cit, p 492.

كما عالج كذلك هذا التقنين الموحّد، مشكلة قانونية أخرى، تتمثل في التعديل المحتمل الذي قد يجريه المنتمي المتنازل على عقد البيع بعد عقد الحوالة المرتبطة به، ممّا يجعل الحوالة غير أكيدة، الأمر الذي جعل عقود تحويل الفواتير غالبا ما تنصّ على عدم إمكانية تعديل عقد البيع دون القبول المسبق والمكتوب للوسيط، كما كانت هذه العقود تحتفظ للوسيط بحق الرجوع على البائع في حالة المخالفة[1].

من جهة أخرى، وعلى عكس نظيره البريطاني، أقرّ المشرع الأمريكي حوالة الحقوق المستقبلية متى أمكن تحديدها بعد نشوئها، والاتفاق على حوالة الحقوق المستقبلية يؤدي إلى تحويلها بمجرّد نشوئها دون الحاجة إلى إجراءات أخرى[2].

أخيرا، يسمح التقنين التجاري الأمريكي الموحّد بتحويل الحق من الوسيط إلى المنتمي حتى دون موافقة المدين، كما تكون هذه الحوالة صحيحة حتى في الحالة التي يتضمّن فيها العقد المنشئ لهذه الحقوق شرطا يحظر ذلك[3].

وعلى غرار المشرعين البريطاني والأمريكي، اعتمد المشرّع الألماني حوالة الحق كأساس لعمليّة تحويل الفواتير، وهي أكثر مرونة بالمقارنة مع حوالة الحق في القانون الفرنسي، حيث تكون الحوالة صحيحة ونافذة بين الأطراف وتجاه الغير بمجرّد تبادل الرضا، ممّا يسمح بإجراء الحوالات الضمنية عندما يكون المدينون من الحجم المعتبر[4].

وتتمّ حوالة الحق في الممارسة القانونية الألمانية بواسطة "اتفاق إطار" لتحويل الحقوق يعرف بـMantelzession والذي يتمثل في اتفاق مكتوب يتضمّن الشروط العامّة التي يتمّ وفقها

---

[1]: PISAR Samuel, op.cit, p 493.

[2] : ميلاط عبد الحفيظ،، المرجع السابق، ص 106.

[3] : فقبل صدور هذا التقنين الموحّد وأثناء إجراء طلبيات البضائع، كانت عدّة شركات أمريكية تشير إلى أنّه، في حالة ما إذا قام البائع بإحالة حقه الناتج عن هذه الطلبية، فإنّه سيتمّ إلغاء هذه الأخيرة وقد كانت المحاكم تقبل بتطبيق هذا الشرط، ممّا أدّى إلى عدم تمكّن الوسيط من إلزام المشترين بالوفاء لمصلحته، ومن جهة أخرى، كان بإمكان دائني البائع استرجاع المبالغ المحصّلة من قبل الوسيط أمام المحاكم، من هنا، أصبح هذا التقنين الموحّد ينصّ على منع المشتري من تقييد حق مورّده في التنازل عن حقه. أنظر:

PISAR Samuel, op.cit, p 494.

[4]: PISAR Samuel, op.cit, p 498.

تحويل الحقوق الحالّة والمستقبلية المموّلة للعميل لمصلحة المصرفي، ويتمّ فيه النصّ إمّا على تسليم أو إرسال نسخة من الفاتورة، أو إرسال جدول يتضمّن قائمة الحقوق المحوّلة[1].

وفي إطار عملية تحويل الفواتير، فإذا تعلّق الأمر ب Factoring withrecourse، في حالة إفلاس العميل، يتكفّل وكيل التفليسة مباشرة بتحصيل الفواتير ويتلقى عمولة قدرها 10 بالمائة من قيمة الفواتير، ومن جهة أخرى في هذه الحالة، يتعرّض الوسيط لخطر ممارسة الدعوى المباشرة ضدّه من قبل مورّدي العميل في إطار قانون الاحتفاظ بالملكية[2]

و على عكس النظام الأنجلوسكسوني الذي اعتمد حوالة الحق كآلية قانونية لنقل الحقوق الثابتة بالفواتير من المنتمي إلى الوسيط، أخذ المشرع الفرنسي بآلية أخرى هي الحلول الاتفاقي في بداية الأمر، ثمّ دعمها بآلية أخرى هي حوالة الحقوق المهنية بموجب قانون « Dailly » التي كانت أقلّ استعمالا من طرف المهنيين.

الفرع الثاني

الحلول الاتفاقي كأساس لعملية تحويل الفواتير

لجأ الوسطاء الفرنسيون إلى التقنية القديمة ذات الأصول الرومانية البعيدة، المتمثّلة في الحلول، وذلك لأنّهم رأوا فيها التقنية البسيطة التي لا تعلّق ولا تربط تحويل الحق ولا نفاذ هذا

[1]: وتختلف أهمّية تقديم الجداول الممثّلة للحقوق المحوّلة بين حالة ما إذا تعلّق الأمر بنقل حقوق حالّة أو حقوق مستقبلية، ففي هذه الحالة الأخيرة، يلتزم المحيل في الاتفاق الإطار بنقل الحقوق المستقبلية للمحال إليه تدريجيا كلّما نشأت، بالإضافة إلى التزامه كذلك بتفريد كلّ حق، نظرا لأنّ الاتفاق الإطار لا يشكّل إلاّ التزاما بقل حقوق مستقبلية فمن الضروري أن يتدخّل نقل الحق بواسطة سند إضافي بعد نشوء هذا الأخير لأنّ نقل الحق عبارة عن عمليّة قانونية مستقلّة عن الالتزام الشخصي، فيعتبر القضاء أنّ نقل الحق لا يتمّ إلاّ بتسليم جداول الحقوق التي يتمّ بها تفريد الحقوق، فيعتبر تسليم هذه الجداول ذا أهمّية بالغة طالما أنّه يؤدّي إلى نقل الحق. وعلى العكس من ذلك، فإنّ الاتفاق الإطار في حالة التحويل الإجمالي للحقوق، تتمّ الحوالة بمجرّد نشأة الحق، أمّا تسليم جداول الحقوق فلا يتمّ إلاّ على سبيل إعلام المحال إليه بوضعية الحقوق المحوّلة لأنّ ملكية الحق تنتقل منذ نشأته. أنظر في ذلك:

LANGE Gustave Adolf, "La cession massive de créances à titre de garantie en droit Allemand ", Revue de Droit Bancaire, N° 39, septembre/octobre, 1993, p195.

[2:] DESUSANNEGérard, "Affacturage: les limites induites par les différentes réglementations Européennes", op.cit, p75.

التحويل تجاه المدين بأي إجراء ولا أيّة شكلية مهما كانت[1]، وقد دعّم القضاء الفرنسي اللّجوء إلى هذه الآلية القانونية بقبولها رغم إنكار المدينين لها.

أوّلا: مضمون الحلول الاتفاقي:

الحلول اصطلاحا هو الاستبدال، وهو على نوعين: حلول عيني وحلول شخصي، فالأول هو استبدال شيء بشيء آخر في ذمة معينة، أما الثاني فهو استبدال شخص مالك لحق مديونية بشخص آخر.

وينقسم الحلول الشخصي بدوره إلى حلول قانوني وحلول اتفاقي، فالأول يكون بقوة القانون في الحالات التي حددتها المادة 3/1251 من التقنين المدني الفرنسي والتي تقابلها المادة 261 من التقنين المدني الجزائري، أما الثاني– وهو الذي يهمّنا هنا– فهو ينتج عن توافق إرادتي كل من الدائن والغير وهو يشبه حوالة الحق إلى حدّ بعيد، وتشترط المادة 1250 من التقنين المدني الفرنسي– والتي تقابلها المادة 262 من التقنين المدني الجزائري[2] –وجوب أن يكون الحلول صريحا وحاصلا في نفس الوقت مع الوفاء، والغالب أن يثبت الاتفاق على الحلول في المخالصة التي يعطيها الدائن للموفي وتسمى مخالصة مع الحلول[3].

ويكون الحلول نافذا في حق المدين دون حاجة لإعلانه به، في حين من الضروري أن يكون اتفاق الحلول ثابت التاريخ، بالتالي يجب تأريخ مخالصة الحلول، ومن جهة أخرى يكون من باب الاحتياط بالنسبة للمحال إليه إخطار المدين بالحلول لأنه خلافا لذلك، قد يوفي هذا الأخير بحسن نية لدائنه الأصلي، ومع ذلك تبرأ ذمته.

إلاّ أنّ إخطار المدين لا يخضع لأية شكلية معيّنة، إنما تكفي رسالة مضمونة لذلك.

هكذا إذن تم اللجوء إلى آليّة الحلول الاتفاقي المقررة بنصوص المواد 1250 وما يليها من التقنين المدني الفرنسي، فالوسيط باعتباره دائنا محالا إليه، يوفي للمنتمي الدائن المحيل، هذا الأخير الذي يحوّل له حقوقه التي له على مدينيه على سبيل التمليك، ويكون التسديد بواسطة

---

[1]: MESTRE Jacques, PUTMANE Emanuel, VIDAL Dominique, Grands arrêts du droit des affaires, Dalloz, 1995, p 370.

[2]: التي تنص على مايلي: " يتفق الدائن الذي استوفى حقه من غير المدين مع هذا الغير على أن يحلّ محلّه ولو لم يقبل المدين ذلك، ولا يصحّ أن يتأخر هذا الاتفاق عن وقت الوفاء".

[3]: السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 330.

القيد المباشر بالجانب الدائن لحساب المنتمي لدى الوسيط، لمبلغ الفواتير المحوّلة، ويعادل هذا القيد –حسب القضاء– الوفاء.

هكذا يصبح الوسيط مالكا ليس فقط للحق الأصلي، غنما لكل الدعاوى والتأمينات التي يمكن أن تضمنه (أوراق تجارية، وثائق تأمين القرض...إلخ.)، وإذا كان الحق ثابتا بورقة تجارية، يقوم الوسيط بتظهيرها لنفسه.

وحتّى يكون الحلول صحيحا، يجب اتخاذ بعض الاحتياطات من الناحية العملية، حيث يجب أن يظهر مصطلح الحلول على المخالصات المسلمة للوسيط ولا يقيّد هذا الأخير مبلغ الفواتير بالجانب الدائن لحساب المنتمي، إلاّ بعد تقديم هذه الوثائق، ويجب أن يكون النصّ على الحلول أو الإشارة إليه صريحا لا يدع مجالا للشكّ حول إرادة الحلول، ومن البديهي أن يتضمن العقد الإطار لتحويل الفواتير المبرم بين الوسيط والمنتمي، شرطا عاما للحلول، ويعدّ هذا النصّ على الحلول وعدا به (الحلول)، لكن يجب أن يحقق هذا الأخير حالة بحالة فيما بعد حسب المادة 1249 من التقنين المدني الفرنسي.

ويجب الإشارة إلى أنّ بعض المدينين حاولوا الاستهانة بقيمة التحويل الذي يتمّ بآلية الحلول، حيث ادّعوا عدم وجود أيّة علاقة قانونية بين الوسيط والمنتمي تسري في حقهم، وذلك بعد متابعتهم وطالبتهم بالوفاء من طرف الوسطاء المحال إليهم، حتى اضطرّ القضاة إلى الفصل في شرعيتها وتوضيح نتائجها القانونية.

ثانيا: قبول القضاء الفرنسي لآلية الحلول الاتفاقي:

اتّخذ إنكار المدينين لآلية الحلول طريقا مزدوجا على المستويين النظريوالعملي.

1- على المستوى النظري:

رأى بعض المدينين أنّ الحلول الشخصي آلية لا تحتمل عنصر المضاربة في أساسها، بالتالي لا يمكن الاستعانة بها كأساس لنشاط الوسطاء، باعتبار هؤلاء يتخذون شكل شركات مساهمة، غالبا ما تتفرع عن أكبر مؤسسات القرض.

تعتبر هذه الحجة قائمة باعتبار أنّ الحلول لا يتضمّن عنصر المضاربة لكونه لا يسمح للمحال إليه (الوسيط) بالمطالبة بأكثر مما أوفاه للمحيل (المنتمي) وهذا ما يميّز الحلول عن حوالة الحق.

إلاّ أنّ هذه الحجّة لم تصمد أمام حجج وتحاليل القضاة، فالأجر الذي يطالب به الوسيط، لا يجد مصدره في الحلول، هذا الأخير الذي يظلّ تقنية قانونية محايدة تجاههم، إنّما يجد مقابله الطبيعي في الخدمات التي يؤديها له سواء في تحصيل الحقوق أو في التكفّل بالإعسار المحتمل للعملاء.

2- على المستوى العملي:

جاء رفض المدينين هذه المرة من عدم احترام الوسطاء للشروط المحددة بنص المادة 1/1250 من التقنين المدني الفرنسي لإتمام الحلول، هذا الأخير كما تنصّ عليه المادة "يجب أن يكون صريحا ومنجزا في نفس الوقت مع الوفاء"[1]، في حين إذا كان هذا الأخير يتحقق بقيد قيمة الحق بالجانب الدائن من الحساب الجاري للمنتمي، وبالمقابل يمكن الشكّ بشأن تحقق المطابقة اللازمة عندما يسلّم المنتمي دوريا للوسيط جدولا إجماليا للحقوق المحوّلة والمتضمن العبارات التالية " الطلب الحالي يشكّل لوحده، بمجرّد انجاز الوفاء من قبل الشركة، مخالصة صحيحة وكافية تحلّ الشركة محلّنا في كلّ حقوقنا"، بالفعل يكون الحلول الاتفاقي هنا سابقا وليس مطابقا للوفاء.

هذه الحجّة بدورها لم تصمد أمام قضاء لم يتوقف عن إضفاء المرونة على شروط الحلول، لجعله آلية مرنة لتحويل الحقوق، قابلة للاستعمال في كلّ مرة يتحقق فيها الوفاء من شخص غير المدين الأصلي.

[1]: نفس الشرط أشارت إليه المادة 262 من التقنين المدني الجزائري كما يلي:"...ولا يصح أن يتأخر هذا الاتفاق عن وقت الوفاء"، والسبب في اشتراط عدم تأخر الاتفاق عن وقت الوفاء، هو أن الوفاء يقضي الحق بصفة نهائية حتى ولو كان حاصلا من غير المدين، فإذا انقضى الحق لم يعد من الممكن الاتفاق على الحلول. انظر : السعدي محمد صبري، مرجع سابق، ص 330.

هكذا قرّرت محكمة النقض الفرنسية استبعاد هذه الحجة نهائيا في قرارها المؤرّخ في 09-01-1990، الذي قررت فيه توافر شرط المطابقة المقررة بالمادة 1/1250 من التقنين المدني الفرنسي[1].

وقد تجسّدت المرونة التي أضفاها القضاء على شروط الحلول في ضرورة مراعاة بعض الإجراءات سواء من الناحية الشكلية أو الموضوعية.

فمن حيث الشكل، يجب إثبات التحويل أو النقل بواسطة مخالصة، وبما أنّ الأمر متعلق بعملية تجارية، فلا يستلزم الأمر أن تكون المخالصة ثابتة التاريخ كما تنص عليه المادة 1328 من التقنين المدني الفرنسي[2]، فهو نافذ في حق المدين دون الاستجابة لهذا الشرط.

أماّ من حيث الموضوع، أو من حيث مضمون الحلول، فيجب أن يكون الحق قد نشأ وقت الوفاء والحلول، فقد طرأت بهذا الشأن بعض المشاكل أو الصعوبات بخصوص الحقوق أو الديون مستحقة الأداء، لكنّها مرتبطة بصفقات لم يتمّ تنفيذها بعد، أو تمّ تنفيذها لكن بعد تصفية أموال المنتمي من قبل جماعة الدائنين.

وقد قرر القضاء بهذا الموضوع، بأنّ شركة تحويل الفواتير التي تكون قد سبقت لعميلها قبل أن يعلن في حالة تسوية قضائية، مبلغ الفواتير المرتبطة بطلبيات منجزة ولم يتمّ تنفيذها بعد من طرفه، لا يمكنه أن يتمسّك بالحلول المتفق عليه، للإدّعاء بقبض مبالغ الحقوق الناشئة لمصلحة جماعة الدائنين[3]، وذلك دون أن يبحث قضاة الموضوع فيما إذا كان البائع دائنا للمشترين في تاريخ افتتاح إجراءات التسوية القضائية[4].

كما لا يجب أن يكون محلّ الحلول حقوقا وهميّة أو غير موجودة أو طويلة الأجل، فلا يمكن أن يقع الحلول إلاّ على حقوق حقيقية، حيث لا يمكن للوسيط التمسك لا تجاه المدين ولا تجاه الغير بالحق الوهمي أو الفعلي، فهو يفقد حق الرجوع على المنتمي إلاّ فيما يتعلق بدعوى دفع غير المستحق في حالة عدم وجود الحق كلّيا أو جزئيا.

كما يجب أن تتزامن الإجراءات المتخذة مع الوفاء، حيث أنّ القواعد العامة تمنع الحلول المؤجّل.

---

[1]: MESTRE Jacques, PUTMANE Emanuel, VIDAL Dominique, Grands arrêts du droit des affaires, op.cit, p 371.

[2]: وهذا ما نصت عليه كذلك المادة 328 من التقنين المدني الجزائري.

[3]: GAVALD Christian, "L'affacturage", op.cit, p 5.

[4]: CROSIO Alain, " L'affacturage (ou factoring)", Les petites affiches N° 33, 18/03/1983, p 21.

3- تبليغ المدين:

يضع العقد الإطار على عاتق المنتمي التزاما صريحا بإعلان المدين بالاتفاقية العامة لتحويل الفواتير، وبإخطاره بالنسبة لكلّ فاتورة قيمتها للوسيط، إلاّ أنّ هذا الإخطار أو التبليغ ليس إلزاميا لجعل الحلول نافذا في حق الغير لأنّه نافذ بذاته، فهذه الشكلية ليست معادلة لتلك المتعلقة بحوالة الحق، فالهدف من هذا الإخطار هو منع المدين من الوفا لغير الوسيط، تحت طائلة كونه سيّئ النيّة، وبعد هذا الإخطار يصبح الوفاء للمنتمي غير مبرئ لذمة المدين، فمن يوفي بطريقة سيّئة يوفي مرّتين"qui paie mal, paie deux fois"، ولا يشترط في الإخطار شكل خاص أو عبارات معينة، فهو حرّ يتمّ بكلّ الوسائل (كالهاتف، التلكس، البريد الالكتروني...إلخ)، لكن يجب أن يكون المدين قد أبلغ بأنّ التحويل قد تمّ بطريق الحلول، وكثيرا ما يتّخذ هذا الإخطار عبارة على نسخة الفاتورة المسلّمة للوسيط والتي يقدّمها للمدين[1].

وقد قرّر القضاء أنّ التأشير بالختم على الفواتير الذي لا يتضمّن مصطلح "حلول"، هو نصّ غامض لا يقيم الدليل على إعلان المدين أو إخطاره بالحلول[2].

وقد أثار شكل الإخطار وفعّاليته منازعات في العمل، تعرّض لها القضاء بحلول حاسمة مفادها أنّ الإخطار لا يشترط فيه شكل خاص، ففي قضية، أرسلت الفاتورة إلى الشركة المشترية، ولم يلاحظ الموظّف المختصّ بوفاء الثمن، العبارة المدوّنة على الفاتورة، التي تفيد أنّ وفاء قيمتها يكون للوسيط، فأوفى للمنتمي، فقاضت شركة تحويل الفواتير المدين، ورفضت المحكمة دعواها على أساس أنّه في وقائع القضية لم يثبت بأنّ إخطار الوسيط كان واضحا، حيث يحيط به المدين علما.

وقضت محكمة النقض الفرنسية بما يلي: " إذا لم يوضع الإخطار بحلول شركة تحويل الفواتير محلّ المنتمي بشكل واضح وضوحا كافيا يلفت نظر الموظّفين المكلّفين بوفاء الفواتير، فإنّ للمحكمة بمقتضى سلطتها التقديريّة، وطبقا للأدلّة المقدّمة أمامها، أن تحكم بصحّة وفاء

[1]: CASIMIR Jean-Pierre et COURET Alain, Droit des affaires, op.cit, p 278.
[2]: FADOUL Joseph, Observations sur cass.com, Recueil Dalloz, n° 23, 2000, p 291.

الفاتورة الذي قامت به الشركة المدينة للشركة الدائنة الأصلية، وأن ترفض دعوى شركة تحويل الفواتير، في مطالبتها المباشرة لقيمة الفاتورة"[1].

وإذا كان الإخطار غير لازم أصلا، فلا يلزم لإثبات حصوله أو لإثبات تاريخه وسيلة خاصة. وما دام نقل الحق أو تحويله من طرف المنتمي إلى الوسيط لم يتم تبليغه، يمكن للمدين حسن النية مواصلة الوفاء للمنتمي دائنه الأصلي.

بالإضافة إلى هذا بيّن القضاء نتائج هذا الحلول، وذلك بالرجوع إلى المبدأ الأساسي الذي يحكمه، وهو مبدأ الأثر الناقل، حيث يحتلّ الوسيط نفس المركز الذي كان يحتلّه المنتمي المحيل قبل الوفاء، وبهذا فإنّه يتمتّع بكلّ الحقوق والتوابع التي يمكن أن تلحقها أو تدعمها، فمثلا: إذا كان الوسيط قد أوفى لصالح بائع (منتمي) أخذ احتياطه بالحصول أو الاستفادة من شرط الاحتفاظ بالملكية "clause de réserve de propriété" ، فهو كذلك يستفيد من هذا الضمان، وبالتالي يمكنه إذا تعرّض العميل لإجراءات الإفلاس أو التسوية القضائية، رفع دعوى الاسترداد إذا توافرت شروط المادة 121 من القانون الفرنسي المؤرّخ في 25-01-1985، كما يمكنه الاستفادة من التأمينات أو الامتيازات القانونية الملحقة بالحق الذي أوفاه، أو حتى رفع دعوى فسخ العقد كما كان بإمكان المحيل (المنتمي) ممارستها بنفسه ويصبح هكذا مالكا في عقد البيع[2].

هكذا حصلت آلية الحلول، على قبول القضاء الفرنسي الاستعانة بها في مجال تحويل الفواتير الفواتير، وقد بقي الوسطاء مخلصين لهذه الآلية نظرا للفوائد التي تحققها، حيث أنّه بمجرّد إخطاره بالحلول، يلتزم المدين بقيمة الفواتير بعدم الوفاء للمنتمي، وإلاّ التزم بالوفاء ثانية، وقد طبّق هذا النظام قرابة ربع قرن، ورغم ما وجّه إليه من انتقادات، فقد اجتاز بنجاح مختلف درجات القضاء في فرنسا ولم يتمّ هجرها رغم إنشاء نظام حوالة الحقوق المهنيّة.

---

[1]: ويعدّ قول محكمة النقض سليما، لأنّ كلّ هذه الإجراءات لم يفرضها نصّ في القانون واشتراطها يعطّل التجّار، لأنّ الوسيط يتلقى كلّ أسبوع أو كلّ شهر عشرات أو مئات الفواتير، في حين يهدف النظام كلّه إلى التبسيط والإسراع، كما أنّ تطلب أيّ إجراء يتجاهل وظيفة الإخطار بالحلول التي تنحصر في منع المدين من الوفاء للدائن الأصلي. انظر: علي جمال الدين عوض، "تحصيل الثمن في التجارة الدولية (الاعتماد المستندي ووكالة التسويق)" مجلة الحقوق، العدد1 جانفي 1978، ص 45.

[2] : فمن آثار الحلول انتقال الحق من المحيل إلى المحال إليه بما لهذا الحق من خصائص، وما يلحقه من توابع وما يكفله من تأمينات وما يرد عليه من دفوع، وهذا ما نصت عليه المادة 264 من التقنين المدني الجزائري.

ثالثا: اعتماد القانون الفرنسي على حوالة الحقوق المهنيّة إلى جانب الحلول الاتفاقي:

تمّ إنشاء نظام حوالة الحقوق المهنيّة بموجب القانون رقم 81-01 المؤرخ في 02-10-1981 المعروف بقانون "Dailly" ، وقد نتج عن ذلك ازدواج في الوسائل القانونية المستعملة لإجراء تمويلات متشابهة، خاصة إذا علمنا أنّ المادة 2/2 من المرسوم المؤرّخ في 09-02-1981 الذي جاء تطبيقا لقانون "Dailly " ينصّ صراحة على حالة الحقوق المتنازل عنها بموجب عقد تحويل الفاتورة.

وقد أثار تبنّي قانون" Dailly " العديد من التساؤلات في أوساط البنوك ورجال القانون، مع العلم أنّه من الأهداف الأساسية لهذا القانون، القضاء على كثرة الشكليات والإجراءات الذي كان يمثّله نظام الأوراق التجارية وخصمها، وقد دارت انشغالات البنوك ورجال القانون حول تحقيق هذا القانون للأهداف المنشودة من وضعه، ومدى إمكانية إجراء الحوالة على سبيل الضمان، بالإضافة إلى التساؤلات المتعلقة بأمن العمليات المنجزة، وما مدى إمكانية الرجوع على المؤسسة المتنازلة عن الحقوق إذا كان المدين في حالة إفلاس.

وقد جرّبت البنوك جزئيا وتدريجيا هذا الإجراء الجديد، دون أن تتخلى عن خصم الأوراق التجارية الذي كان معروفا ومتحكّما فيه، أمّا عن الوسطاء، فقد كان موقفهم سلبيا، حيث لم يكن بوسعهم تأسيس نشاطهم الوحيد المتمثل في تمويل العملاء على أسس قانونية غير أكيدةونظرا للعقبات والعوائق العملية لحوالة الحقوق المهنية المتمثلة في :

تأريخ الجدول المتضمن الحقوق؛ التأشير بقائمة التأمينات الاتفاقية التي تضمن كلّ حق على حدة، طالب المهنيون بتعديل النصّ الابتدائي، ونتيجة هذه المطالبة؛ جاء القانون البنكي رقم 84-46 المؤرّخ في 24-01-1984 المعدّل لقانون" Dailly " لإضفاء المرونة على هذا النظام بإلغائه العراقيل المادية المتمثلة في الإجراءات المذكورة، بالإضافة إلى تجسيده لإمكانية التنازل عن الحقوق المهنية على سبيل الضمان، فضلا عن اعتبار المتنازل ضامنا متضامنا في الوفاء.لكن يجب الإشارة إلى أنّ العراقيل الأخيرة وإن كانت أساسية بالنسبة للبنوك، فإنّها تظهر ثانوية بالنسبة لشركات تحويل الفواتير، لأنّ التنازل عن الفواتير يكون من قبل مورّدين، للحصول على الوفاء بثمن سلعة أو خدمة معيّنة، وليس لاستعماله كضمان لإعسار المدين، والامتناع بالنتيجة عن مطالبة العميل في حالة إعسار المدين.

وإذا كان الوسيط يتكفّل عموما بتسيير القسم الأكبر من حسابات عميله، فإنّه لا يضمن إعسار كلّ هؤلاء بالنتيجة قد يحتاج إلى الرجوع ضدّ عميله أو قد يحتج المدين ضدّ المنتمي، فالحق الذي لا يمكن اعتباره في هذه الحالات أكيدا، يمكن استبعاده من الضمان[1].

أخيرا ورغم زوال الأسباب التاريخية التي أدّت إلى تأسيس آلية الحلول، وتبنّي قانون "Dailly "، الذي قد يكون ملائما لعملية تحويل الفواتير، باعتبارها نقلا للحق أو تحويلا له من الناحية القانونية، فحقيقة العمليات المنجزة لا تنطبق مع الحلول القانونية التي وجدت، بما أنّ رجال القانون يعرّفون على أنّه وسيلة لتبرئة ذمة المدين.

كما تساءل في نفس السياق، بعض الكتّب عن الطابع الوهمي المحتمل للوفاء بطريق الحلول بواسطة حساب جاري مفتوح للمنتمي في دفاتر الوسيط.

ورغم التخفيفات التي قد تجلبها حوالة الحقوق المهنيّة، إلاّ أنّ هذا السند التشريعي لطريقة التحويل، يوجّه لعملية تحويل الفواتير الدولية، حيث يمكن أن يكون التحويل بطريق الحلول أقلّ إقناعا بالنسبة للوسطاء الأجانب[2].

كما فضّل أغلب الوسطاء آلية الحلول، وتردّدوا في تبنّي حوالة الحقوق المهنيّة نظرا لتقلباتها المتعدّدة[3].

[1]: GUINGANT Michel, "Affacturage et loi "Dailly", op.cit, p 15.
[2]: GAVALDA Christian,"L'affacturage", op.cit, p 5.
[3]: GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit bancaire, (institutions- comptes-opérations-services), op.cit, p 213.

الفصل الثاني
القانون واجب التطبيق على
عمليّة تحويل الفواتير الدّوليّة

أدّى تنوّع واختلاف التشريعات الداخلية إلى كبح تطوّر عملية تحويل الفواتير الدولية بسبب أنّ آليات تحويل الحقوق، ترتكز على وسائل قانونية داخلية محضة، ونتيجة الصعوبات التي تمّت مواجهتها مع مختلف التشريعات الوطنيّة من أجل وضع قانون واجب التطبيق على العملية، ظهرت ضرورة التوحيد الدولي لأحكامها.

ويتمّ التوحيد عادة بإحدى طرق ثلاث:

- إمّا توحيد القوانين الدّاخلية المتعلّقة بالعمليّة بالطريقة التي تصبح بها ممارستها ممكنة بأخذ تنوّع التقنيات المستعملة في القوانين الوطنية المختلفة بعين الاعتبار،
- إمّا وضع قواعد تنازع موحدة[1]،
- أو وضع قواعد دولية موضوعية، وهي الطريقة الأكثر ملاءمة والتي أخذ بها، المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص، عندما أعدّ اتفاقية "أوتاوا" والتي تطبق على عملية تحويل الفواتير الدولية فقط (المبحث الأوّل).

إلاّ أنّه ورغم الخطوة الهامة التي سجلتها اتفاقية "أوتاوا" في تطوير عملية تحويل الفواتير الدولية، والتقدّم الذي أحرزته في هذا المجال، متفادية للممارسة العملية أن تصطدم بتنوّع واختلاف الأنظمة القانونية، والمرور بتعقيدات قواعد التنازع، فإنّها تبقى قاصرة عن وضع إطار قانوني كامل لتنظيم العملية، حيث أنّها لم تستجب إلاّ جزئيا لمتطلبات المهنيين في مجال تحويل الفواتير على المستوى الدولي، ممّا دفع إلى البحث عن نصوص أخرى أكثر ملاءمة وأكثر حماية للمهنيين (المبحث الثاني).

[1]: وهذا هو الطريق الذي انتهجته الدول الأوروبية، بتبني قواعد تنازع موحدة في مجال الالتزامات التعاقدية، وذلك بموجب اتفاقية روما حول " القانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية" المؤرخة في 19-06-1980.

المبحث الأوّل
اتفاقيّة "أوتاوا" وتوحيد القواعد
المتعلّقة بعملية تحويل الفواتير الدّولية

تكون عمليّة تحويل الفواتير أكثر أهميّة على المستوى الدّولي، حيث تتضاعف و تشتدّ المخاطر التجارية بالمقارنة مع البيوع الداخلية، حيث لا يملك المورد إلا القليل من المعلومات المتعلقة بيسار وملاءة المتعاقدين معه الأجانب بسبب إقامتهم خارج دولته، كما يصعب عليه كذلك تحصيل حقوقه بالخارج بمفرده لأنه يكون في مواجهة أنظمة قانونية، أعراف وتقاليد مختلفة[1].

فعملية تحويل الفواتير أسلوب لتحويل الحقوق قصيرة الأجل يزداد استعمالها في التجارة الدولية حيث أنها تسمح للمؤسسات الصغيرة المنتجة بالحصول على التسديد الفوري لحقوقها بالخارج[2].

وإذا كانت عملية تحويل الفواتير الدولية قد عرفت تطورا هاما نسبيا، فإنها لم تعرف النجاح و لم تبلغ مستوى تطور عملية تحويل الفواتير الداخلية[3].

ويجد تأخر تطور العملية على المستوى الدولي تبريره في تخوف المهنيين من الاصطدام بتنوع واختلاف القواعد المتعلقة بتحويل الحقوق والشكوك التي تدور حول القانون واجب التطبيق[4].

من هنا فإن التوحيد الدولي للقواعد المتعلقة بالعملية هي الوسيلة الأكثر قدرة على إزالة وإلغاء العراقيلالقانونية الوطنية التي تحد من اللجوء إلى عملية تحويل الفواتير في صورتها الدولية وبالتالي تطوير هذهالتقنية الضرورية في التجارة الدولية[1].

---

[1] :BOURDEAUX Gautier, "Affacturage international", JC droit international, Fascicule 566-10, 5, p3.

[2] : KLEINMichel, l'assurance-crédit et les autresgaranties des risquesdans le commerce international, Thèse de doctorat en droit, Université de droit, d'économie et de sciences sociales, Paris II, 1983, P144.

[3] :BRUNAT Elisabeth, le contrat d'affacturage international, Thèse de doctorat en droit international privé, Université MONTPELIER I, 2003 p22.

[4] : SUPLASSO CASSANDRO Bianca, "L'affacturage à l'exportation; une réglementation uniforme est-elle possible? ", R.T.D.C.E, 1984, p639.

ولا تقتصر مزايا توحيد قواعد قانون التجارة الدولية –بصفة عامة– والقواعد المتعلقة بعملية تحويل الفواتير الدولية –بصفة خاصة– على إزالة العراقيل المتعلّقة باختلاف القوانين الوطنية، وإنّما تقدّم هذه القواعد الموحّدة مزايا أخرى يمكن الإشارة إليها فيما يلي:

- تشكّل القواعد الموحّدة قانونا مستقلاّ بالنسبة للأطراف التي لا ترغب في الخضوع لقانون دولة أخرى،
- سهولةتطبيقها من قبل المحاكم الوطنية بشكل متشابه ممّا يخفّف من استهلاك الوقت والمال للحصول على خبرات قانونية بخصوص قوانين دول أجنبية،
- تفادي تطبيق السياسة الاقتصادية للدول الأقوى نتيجة تأثر المتعاقدين واتجاههم عادة إلى الأخذ بقوانين هذه الأخيرة،
- تمنع القواعد الموحّدة تهرّب المتعاقدين من بعض القواعد، كما يمكنها أن تؤدّي بالمشرّع الوطني إلى تناول موضوع لم يكن محلّ اهتمامه سابقا[2].

لهذا عمل المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص UNIDROIT على وضع قواعد موحدة حول عملية تحويل الفواتير الدولية من أجل إخضاع أطراف العملية الثلاث لنفس القواعد بالطريقة التي تسمح بتفادي المفاجآت الناشئة عن تطبيق الحلول المقابلة لتنازع التشريعات الداخلية[3].

وتوصلت أشغال المعهد إلى تبني اتفاقية" أوتاوا" في 28-05-1988 والتي تهدف إلى تشجيع أعوان التجارة الدولية على اللجوء إلى هذه التقنية بتبسيط النظام القانوني المتعلق بها.

فما مدى نجاح هذه الاتفاقية في توحيد القواعد المطبقة على العملية؟

ومن أجل معرفة مدى نجاح هذه الاتفاقية في توحيد القواعد المطبّقة على العمليّة؛ يجب التطرق إلى العراقيل التي واجهت تطور عملية تحويل الفواتير على المستوى الدولي و تبنّي

---

[1] : PAPAINS MORCHOVEN Jean-Claude,"La convention UNIDRIOT sur le factoring international et son application en droit Français etBelge", RDAI, N°7, 1996, P838.

[2]: موسى خليل متري، " توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية"، مجلّة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلّد 28، العدد الثاني، 2012، 157.

[3]:BERAUDO Jean-Paul," Le nouveau droit du crédit-bail international et de l'affacturage international (1er mai 1995) " J.C.P, 1995, P189.

اتفاقية"أوتاوا" (المطلب الأول) ثم عرض الأحكام التي تضمّنتهاوالتي تطبّق على العمليّة (المطلب الثاني).

المطلب الأول

العراقيل القانونية لتطوّر

عملية تحويل الفواتير الدولية و تبني اتفاقية"أوتاوا"

رغم أهميّة عملية تحويل الفواتير الدّولية، بقيت نسبة تطوّرها منخفضة مقارنة بعملية تحويل الفواتير الداخلية و ذلك بسبب العراقيل القانونيّة التي واجهتها(الفرع الأول)، و من أجل تسهيل نموها و تطورها؛ تبنت بعض الدول اتفاقية "أوتاوا" التي تهدف إلى إلغاء هذه العراقيل و تشجيع اللجوء إلى العملية في سياقها الدولي(الفرع الثاني).

الفرع الأول

العراقيل القانونية لتطوّر

عمليّة تحويل الفواتير الدوليّة

يعدّ نصيب عملية تحويل الفواتير الدولية متواضعا بالمقارنة مع ذلك المتعلق بعملية تحويل الفواتير الداخلية، رغم أنّ العملية ولدت دولية قبل أن تتطور على المستوى الداخلي، و يرجع السبب في ذلك إلى أن الوسطاء الذين يواجهون منتمين متمركزين بالخارج يصطدمون بتعدد واختلاف القواعد الموضوعية الداخلية واجبة التطبيق(أوّلا)، لكن هذه الصعوبة تشتد أكثر بسبب عدم وضوح قواعد تنازع القوانين و تنوعها على المستوى الدولي (ثانيا).

أوّلا: تنوّع الحلول المعتمدة في القوانين الوطنية:

من خلال الاطلاع على القانون المقارن، يظهر أن القوانين الأساسية تعرف تقنية واحدة أو عدة تقنيات لتحويل الحقوق و التي تمنح للوسطاء وسيلة لعملياتها، و من هذه الوجهة نميز ثلاث مجموعات مختلفة:

– القانونين الفرنسي و البلجيكي الذين كانت فيهماحوالة الحق قليلة التلاؤم مع عملية تحويل الفواتير، وأدت بالمشرع و الممارسة العملية إلى البحث على حلول أخرى.

– قوانين الدول ذات الأصل الروماني– الجرماني: حيث يمكن للوسطاء إلى أحكام التقنيات المدنية أو الالتزامات التي تسمح بحوالة الحق.

– قوانين الشريعة العامة التي تعرف كذلك آلية مساوية لحوالة الحق وهي: Assignement

1-القانون الفرنسي والقانون البلجيكي:

إنّ تجذر عملية تحويل الفواتير في القانونين الفرنسي و البلجيكي، تطلب جهدا معتبرا من التصور من قبل الممارسة الميدانية، أخذا بعين الاعتبار استحالة اللجوء إلى آلية من شأنها بالطبيعة أن تستعمل كسند قانوني لعملية تحويل الفواتير الدولية وهي حوالة الحق، حيث تفرض المادة 1690 من القانون المدني الفرنسي استيفاء الشكليات المتمثلة في:

إمّا تبليغ المدين بالحوالة عن طريق محضر قضائي

أو

قبول المدين للحوالة بموجب عقد توثيقي[1].

إنّ ثقل و تكلفة هذه الشكليات دفع بالوسطاء إلى البحث عن حلول أخرى، بالإضافة إلى أنّه إذا كانت هذه الشكليات غير ملائمة على المستوى الداخلي؛ فإنها أكثر من ذلك على المستوى الدولي، حيث تضاف إلى ذلك مسائل متعلقة بتنازع القوانين [2].

وفي مواجهة عدم ملاءمة حوالة الحق، لجأ الوسطاء الفرنسيون و البلجيكيون إلى آلية أخرى معروفة في القانون المدني وهي الحلول الاتفاقي، بموجب عقد تحويل فاتورة يحلّ محلّ هذا الأخير في حقوقه التي يملكها على مدينيه.

[1]:BOURDEAUX Gautier, "Affacturage international", op.cit, p6.
[2]:PAPAINS DE MORCHOVEN Jean-Claude, op.cit, p842.

ويعتبر مثل هذا الحلول ممكنا، نظرا لتحقق الشروط الموضوعةبالمادة 1/1250 من القانون المدني الفرنسي التي تشترط أن يكون الحلول صريحا ومنجزا في نفس الوقت مع الوفاء[1].

لكن رغم لجوء الوسطاء إلى الحلول لاتفاقي، فإن عدم ملاءمة حوالة الحقوقلضرورة إجراء عمليات تحويل معاصرة للحقوق؛ دفع بالمشرعين الفرنسي و البلجيكي إلى تبني قوانين جديدة أو تعديل النصوص الموجودة.

ففي فرنسا، أسّس قانون مؤرّخ في 02-01-1981 المسمى قانون "دايلي" نظام حوالة الحقوق المهنية[2]الذي بموجبه يتم تحويل ملكية الحقوق بمجرد تسليم السند للمتنازل إليه دون حاجة لاستيفاء شكليات الإشهار.

لكن رغم صدور قانون "دايلي"، واصل الوسطاء الفرنسيون اللجوء إلى الحلول الاتفاقي. أمّا في بلجيكا، صدر قانون في سنة 1958 يسمح بتحويل حقوق ناشئة عن نشاطات مهنية عن طريق تظهير فواتير، لكن الجهد المبذول من قبل المشرع لم يكن كافيا، لأن سريان هذا التظهير تجاه المدين يستلزم تبليغ هذا الأخير بموجب رسالة موصى عليها مع الإشعار بالوصول لهذا تم تعديل هذا القانون في سنة 1994 وأصبح يكتفي فيما يتعلق بسريان التظهير تجاه المدين باشتراط مجرد وثيقة مكتوبة[3]، فهذا القانون يسمح إذن للوسطاء باللجوء إلى حوالة الحق المنصوص عليها بالقانون المدني، حيث يمكن تبليغ المدين بمجرد التأشير على الفاتورة بما يفيد ذلك[4].

2-القوانين الرومانوجرمانية:

أي القوانين ذات الأصل الروماني-الجرماني غير القانونين الفرنسي والبلجيكي، فيتم اللجوء إلى الحوالة الحق المعروفة في القانون المدني، كما يتم قبول و نفاذ حوالة الحقوق المستقبلية القابلة للتعيين على الأقل وحوالة الحقوق الإجمالية، ممّا منح شركات تحويل الفواتير وسيلة

[1]:فيما يتعلق بالطابع الصريح للحلول، فهذا الأخير ينتج عن اتفاق تحويل الفواتير رغم أن هذا النص في العقد لم يكن كافيا حيث انه ليس ناتجا إلا عن عقد إطار أثناء تسديد أو وفاء كل حق؛ حيث يسلم المنتمي للوسيط مخالصة بالحلول تبين وجود الحق.أما عن شرط المطابقة بين الحلول و الوفاء؛ فهو متحقق و موجود في عملية تحويل الفواتير لأن الأطراف يلجأون إلى آلية الحساب الجاري و كل قيد في هذا الحساب يعادل الوفاء.

[2]: DESHANELJean-Pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p54.
[3]: PAPAINS DE MORCHOVENJean-Claude, op.cit, p851.
[4]: BOURDEAUXGautier, op.cit, p6.

تسمح لهم بممارسة مهنتهم، حيث تحلل عملية تحويل الفواتير على أنّها حوالة الحق، كما هو الحال في القانون الكيبيكي.

أمّا بالنسبة للقانون الإسباني، فهو يسمح للوسطاء باللجوء إلى حوالة الحق المنصوص عليها بالمادة 1526 و ما بعدها من القانون المدني الإسباني، ويجب أن تكون هذه المواد مطابقة للمادة 347 من القانون التجاري الإسباني الذي يسمح بالتنازل عن الحقوق دون قبول من المدين[1].

كذلك الحال بالنسبة للقانون الإيطالي، فقبل سنة 1991 اضطر النقص الذي كان يعاني منه التنظيم الخاص بعملية تحويل الفواتير المحاكم الايطالية إلى اللجوء إلى أحكام القانون المدني، حيث أسست عملية تحويل الفواتير على حوالة الحقوق المنصوص عليها بالمادة 1260 من الثانون المدني الإيطالي إلاّ أنّ هذه الخيرة يصعب تطبيقها على التحويل الإجمالي لعدة حقوق حالة أو مستقبلية[2]و فيما يتعلق بسريان الحوالة تجاه الغير، فقد هجرت المحاكم الايطالية الشكليات المتمثلة في التبليغ عن طريق المحضر القضائي و أصبحت تفرض تبليغا كتابيا لكل مدين.

وفي سنة 1991 دخل حيز التنفيذ قانون جديد يتعلق بتحويل إجمالي لحقوق حالة أو مستقبلية ناشئةأو متولدة عن نشاط المؤسسة يسمح بهذه العمليات، لكن على أن يتم تعيين المدينين المعنيين وأن تنشأ الحقوق المستقبلية خلال 24 شهرا الموالية لإبرام عقد تحويل الفاتورة[3].

في كل من القانون "الكيبيكي"، "الإسباني" و"الإيطالي"، نجد نوعين من الحوالات الحقوق التي تهتم و تقيد عملية تحويل الفواتير:

- الحوالة "pro soluto" التي بموجبها يضمن المتنازل وجود الحق.
- الحوالة "pro solvendo" التي بموجبها يضمن المتنازل كذلك و بموجب شرط قي العقد ملاءة المدين.

---

[1]: BOURDEAUXGautier, op.cit, p6

[2]: و تطرح مسألة تحويل الحقوق المستقبلية مشكل صحة العقد بسبب عدم تعيين محله و قد قضت المحاكم الايطالية لمدة طويلة بإمكان إجراء هذا التحويل ما دام أن الحقوق المحولة ناشئة عن عقد خدمات تم إبرامه وقت إبرام عقد تحويل الفاتورة.

[3]: TORCELLOMarco, "les relations entre les parties au contrat d'affacturage régi par la convention UNIDROIT de 1998 sur le factoring international", RDAI, N°1, 2000, p46.

فالحوالة "pro soluto" تسمح بعملية تحويل الفواتير الكلاسيكية أمّا الحوالة "pro solvendo" فهي تسمح بتحويل الفواتير دون الرجوع على المنتمي[1].

أمّا في النظام القانوني الألماني، فتقوم عملية تحويل الفواتير على رجوع الوسيط في حالة إعسار المدين وفي هذه الحالة يتعرض الوسيط لخطر الدعوى المباشرة التي يرفعها مورد هذا العميل في إطار القانون المتعلق بالاحتفاظ بالملكية[2].

كذلك الحال بالنسبة للقانون السويسري الذي يسمح بعملية تحويل الفواتير، حيث يقبل تقنين الالتزامات السويسري بالحوالات الإجمالية و كذلك تلك المتعلقة بالحقوق المستقبلية[3].

3-قوانين الشريعة العامّة:

تعرف قوانين الشريعة العامة، آلية تسمح بتحويل الحقوق يمكن مقارنتها بحوالة الحق ويتعلق الأمر بـ " Assignement "، التي تمثل بعض الخصوصيات التي تنتج في القانون الإنجليزي من وجود "العدالة" أمّا بالنسبة لمعظم الدولالأمريكية من القانون التجاري الموحد.

ففي الولايات المتحدة الأمريكية؛ الدولة التي تعتبر أصل عملية تحويل الفواتير؛ يعتبر عقد تحويل الفاتورة وسيلة للتمويل، تحول بواسطتها المؤسسة المنتمية بموجب عقد بسيط مجمل الحقوق الحالة و المستقبلية المتولدة عن نشاطها على سبيل ضمان الأموال المتلقاة و فيما يتعلق بسريان التحويل في مواجهة كل من المدين و الغير فهي تضع نظاما للتسجيل[4].

وترتكز عملية تحويل الفواتير في الولايات المتحدة الأمريكية على آليتين إحداهما بموجب قانون الالتزامات والأخرى بموجب قانون التأمينات ففي الآلية الأولى الشبيهة بحوالة الحق، يتم تبليغ تحويل الفواتير للمدين عن طريق التأشير بذلك على الفاتورة المرسلة إليه، أما بموجب الآلية الثانية فتعتبر عملية تحويل الفواتير "صفقة مضمونة" حيث يستفيد الوسيط من "تأمين الفائدة" لأنه يكتسب حقوقا على مال منقول أو عقار يضمن تنفيذ الالتزام أو الوفاء به، ويتشكل هذا التأمين بين أطراف عقد تحويل الفاتورة لأن هذا الاتفاق الأخير يشكل قبولا مكتوبا موقعا عليه من قبل المدين[5].

---

[1]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p7.

[2]: DE SUSANNEGérard, "Affacturage; les contraintes induites par les différentes réglementations des pays européens", BANQUE magazine, N°630, novembre 2001, P75.

[3]: BOURDEAUX Gautier,op.cit, P7.

[4]: TORCELLOMarco, op.cit, p45.

[5]: BOURDEAUXGautier,op.cit, P7.

أمّا في المملكة المتحدة، فترتكز عملية تحويل الفواتير على حوالة الحق التي يجب أن تنصب على مجمل الحق وأن تكون مكتوبة بالإضافة إلى ضرورة تبليغ المدين بها كتابيا، لكن العائق الرئيسي للعملية يكمن في إمكانية الرجوع عن تحويل الحقوق من طرف المؤسسة المنتمية[1].

ويوجد نوعين من الحوالة، إحداهما "قانونية" و الثانية "عادلة" و للأطراف اختيار إحداهما المهم أن تكون هذه الأخيرة بعوض. و تستجيب الأولى للشروط المنصوص عليها في القانون والتي تتمثل في أن تكون الحوالة مكتوبة وأن تشمل مجمل الحقّ، كما يجب أن يتمّ تبليغها للمدين كتابة، وفي عدم استيفاء الشروط الثلاثة نكون بصدد النوع الثاني من الحوالة "العادلة"[2] والتي تتفرع بدورها إلى نوعين؛ تلك التي يجب تبليغها للمدين و التي لا يتوافر فيها أحد أو كلا الشرطين الآخرين المنصوص عليهما في القانون من جهة، وتلك التي لا يتم تبليغها للمدين، وفي إطار هذه الأخيرة يمكن أن يتعلق الأمر كذلك بحقوق مستقبليةأو معلقة على شرط[3].

وبالإضافة إلى تعدّد وتنوع الحلول المعتمدة من قبل القوانين الوطنية، يصطدم تطور عملية تحويل الفواتير الدولية بعدم وضوح قواعد تنازع القوانين.

ثانيا:مشكلة تنازع القوانين:

تحكم العمليات المصرفية في الغالب قواعد وأعراف مشتركة بين الدول وما تبناه المشرعون من هذه الحلول ليس إلا تقنينا لهذه الأعراف المستقرة، و قد أدى هذا الاعتبار إلى إيجاد نوع من التماثل عند سائر التشريعات في القواعد التي تحكم هذه العمليات مما أدى بدوره إلى قلة حالات تنازع القوانين المتصورة بشأنها[4].

---

[1]:TORCELLO Marco, op.cit, p 45.

Voir aussi; Gérard DE SUSANNE, "Affacturage; les contraintes induites par les différentes réglementations des pays européens", BANQUE magazine, N°630, novembre 2001, P74.

[2]: هذه الأخيرة التي اعترفت المحاكم بقوتها القانونية والتي تعتبر أكثر مرونة، أنظر:

PARSONS Robin, "La cession de flux de créances en droit Anglais", Revue de droit bancaire et de la bourse, N° 39, Septembre- Octobre, 1993, p 193.

[3]: COUTENIER Brigitte, "Lestechniques de mobilisation des créances internationales (aspects de droit international et de droit compare) ", R.D.A.I, 1999, N°3, p304 et 305.

[4]: عكاشة محمد عبد العال، قانون العمليات المصرفية الدولية، الدار الجامعية، بيروت، 1993، ص 8.

إلاّ أنّ هذا لا يعني أنّ تنازع القوانين مستبعد في إطار العمليات المصرفية الدولية، فعندما يبرم مصدّر عقد تحويل فاتورة مع وسيط و يحوّل له الحقوق التي يملكها على مدينين متمركزين في دولة أخرى، فمن الضروري تحديد القانون واجب التطبيق على مثل هذا العقد. وبهذا الصدد نجد اتفاقية "روما" المؤرخة في 19-06-1980 المتعلقة بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية التي تنص في الفقرة الثانية من مادتها الرابعة على أن القانون واجب التطبيق هو قانون مركز مؤسسة المدين بالخدمة المميزة أي مؤسسة تحويل الفواتير، وذلك في حالة عدم اختيار الأطراف القانون الذي يحكم العقد[1].

و تكون نفس الاتفاقية واجبة التطبيق إذا ثار نزاع بين أطراف عقد تحويل الفاتورة، لكن إذا تم اللجوء إلى قاضي فرنسي أو أوروبي يجب التمييز بين كل من حوالة الحق التي تخضع للمادة 12 من اتفاقية"روما" والحلول الذي يخضع للمادة 13 منها، الأمر الذي من شأنه أن يطرح مشكلا بالنسبة للحلول الاتفاقي باعتباره الآلية المعتمدة من قبل الوسطاء في فرنسا[2].

فالمادة 12 المتعلّقة بحوالة الحق وبموجب فقرتها الأولى؛ تخضع الالتزامات بين كل من المتنازل والمتنازل إليه للقانون واجب التطبيق على عقد التحويل أو التنازل والفقرة الثانية من نفس المادة تفرض تطبيق قانون الحق المحول.

أما المادة 13 واجبة التطبيق على الحلول فهي تضع مبدأ بموجبه يخضع الحلول لقانونه الخاص في العلاقات بين الدائن الأصلي و المتنازل إليه[3].

وإذا كانت الأحكام المتعلقة بتحويل الحقوق تظهر واضحة وبسيطة، حيث تنظم كل واحدة منها بصفة مستقلة حوالة الحق والحلول، فإن تطبيقها على عملية تحويل الفواتير الدولية لا يخلو من الصعوبات، حيث أن وجود قواعد التنازع الخاصة هذه أثار جدلا فقهيا حقيقيا دار حول الحلول الإتفاقي أساس عملية تحويل الفواتير في القانون الفرنسي فيما إذا كان يدخل ضمن المادة 12 أو المادة 13 من اتفاقية "روما"[4].

---

[1]:COUTENIER Brigitte, op.cit, p314.
[2]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p8.
[3]: BRUNATElisabeth, Le contrat d'affacturage international, op.cit, p204.
[4]: PARDOELDorothée, les conflits de lois en matière de cession de créance, LGDJ, Paris, 1997, p335.

ويرجع سبب هذا الجدل الفقهي في أن عددا من الفقهاء يقصرون مجال تطبيق المادة 13 على الحلول القانوني فقط على أساس أن الحلول لا يجد مصدره في العقد و إنما في نص قانوني فمن الملائم تطبيق المادة 13، أمّا الحلول الاتفاقي، فيجب معالجته كأي عقد وبالتالي يرتبط بالمادة 12 من الاتفاقية[1].

وفي الأخير يجب الإشارة إلى أن تطبيق قانون الحق المحول منتقد في إطار تقنيات تحويل الحقوق عن طريق التنازل الإجمالي كما هو الحال في عملية تحويل الفواتير، لأنه في العلاقات بين الوسيط والمنتمي؛ يطبق على كل حق محوّل القانون الذي يرتبط به مما يثير "انفجار" عملية القرض ويناقض الهدف المنشود من قبل الأطراف[2].

وعلى العموم تبقى حلول القانون الدولي واجبة التطبيق على عملية تحويل الفواتير الدولية معقدة و غير أكيدة مما يكبح تطور هذه التقنية و يدفع إلى البحث عن حلول أخرى.

الفرع الثاني

تبني اتفاقية "أوتاوا" حول

عملية تحويل الفواتير الدولية

نظرا للصعوبات التي خلقها اختلاف القوانين الوطنية خاصة تلك المتعلقة بتحديد القانون واجب التطبيق، ظهر من الضروري معالجة هذه الصعوبات و محاولة وضع تنظيم موحد من أجل السماح بتطوير حقيقي لعملية تحويل الفواتير الدولية، و تبين أن الوسيلة الأمثل هي اللجوء إلى الاتفاقية الدولية[3].

ومن أجل ذلك عمل المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص UNIDROIT ومنذ سنة 1970 على إعداد قواعد موحدة حول عملية تحويل الفواتير الدولية وهذا بسبب الأهمية الاقتصادية المتزايدة لهذه العملية كوسيلة لتمويل التجارة الدولية[4].

---

[1]: BRUNAT Elisabeth, op.cit, p204.

[2]: COUTENIER Brigitte, op.cit, p314.

[3]:MARAZZATO Pierre, L'affacturage international et la convention d'OTTAWA, Mémoire de DESS, " banque et finances", faculté de droit, Université RENE DESCARTES (PARIS V), 1997-1998, p 54.

[4]:GAVALDA Christian, "Acte final de la conférence diplomatique pour l'adoption des projets de conventions d'UNIDROIT sur l'affacturage international et crédit-bail international, Ottawa le 28 mai 1988 "les petites affiches, N°84, 13 juillet 1988, p2 et 3.

وأدّى عمل المعهد أولا في سنة 1984 إلى إعداد المشروع التمهيدي للقواعد الموحدة حول بعض مظاهر عملية تحويل الفواتير الدولية، ثم في سنة 1987 إلى مشروع اتفاقية حول عملية تحويل الفواتير الدولية، و توصل أخيرا في 28-05-1988 وفي ندوة دبلوماسية عقدت ب "أوتاوا" بـ "كندا" إلى اتفاقية حول عملية تحويل الفواتير الدولية[1] و من بين 55 دولة التي حضرت الندوة 14 منها فقط وقعت على الاتفاقية و صادقت عليها كل من: ايطاليا، نيجيريا و فرنسا[2].

ودخلت الاتفاقية حيز التنفيذ بتاريخ 01-05-1995 بعد إيداع الوثيقة الثالثة للتصديق، ويبرّر هذا التاريخ بفعل أن المادة 14 فقرة 2 من الاتفاقية تنص على أن دخولها حيز التنفيذ يكون في" اليوم الأول من الشهر الموالي لانقضاء مدة 6 أشهر بعد تاريخ إيداع الوثيقة الثالثة للتصديق القبول أو الانضمام".

بعد ذلك التحقت 3 دول أخرى بالدول المصادقة الأولى وهي على التوالي: المجر، ليتوانياوألمانيا[3].

ولقد أثر تبني القواعد الموحدة تأثيرا ايجابيا في تطوير قانون تحويل الفواتير الدولي، حيث أنه لا تشكل الأحكام الموحدة الموضوعة من قبل اتفاقية "أوتاوا" فقط، تنظيما خاصا لعملية تحويل الفواتير ولكنها زيادة على ذلك تحقق أهدافا مختلفة عن الحلول القديمة (أوّلا) وتكون القواعد الموضوعية التي تتضمنها الاتفاقية واجبة التطبيق على عملية تحويل الفواتير الدولية متى اجتمع عدد معين من الشروط التي يتحدد بموجبها نطاق تطبيقها (ثانيا).

أوّلا:أهداف اتفاقية "أوتاوا"

وردت الأهداف العامة للاتفاقية في ديباجتها و هي تتمثل في تسهيل عملية تحويل الفواتير الدولية من جهة وضمان التوازن بين مصالح أطرافها من جهة أخرى.

---

[1] :FERRARI Franco, "La sphère internationale d'application de la convention d'OTTAWA de 1988 sur l'affacturage international ", RDAI, N°8, 1999, p896.

[2]: صادقت فرنسا على الاتفاقية في 26-06-1991 ايطاليا في 29-11-1993 و نيجيريا في 24-10-1994.

[3]: صادقت المجر على الاتفاقية في 07-05-1996 بعدها لتوانيا في 06-08-1997 ثم ألمانيا في 20-05-1998، وبلغ عدد الدول المصادقة على الاتفاقية إلى غاية 2015 إلى 9 دول بعد مصادقة كلّ من أوكرانيا في 2007، بلجيكا في 2010 و روسيا في 2015.

1- تسهيل عملية تحويل الفواتير الدّوليّة:

من خلال العبارة المستعملة في الديباجة يمكن أن نستخلص أنه يقصد "بتسهيل عملية تحويل الفواتير الدولية"؛ تشجيع أعوان التجارة الدولية على اللجوء إلى هذه التقنية وتعني كذلك "إلغاء وإزالة العراقيل والحواجز القانونية " التي تواجهها كما تعني هذه العبارة كذلك تبسيط الأنظمة والقواعد التي تخضع لها[1].

وبغض النظر عن التفسير الحرفي للعبارات المستخدمة، يمكن اكتشاف أهداف الاتفاقية بسهولة والتي لا يجب أن تبتعد عن توحيد التشريعات الوطنية، تحديد النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير وتنسيق نشاط شركات تحويل الفواتير مع تبسيط الصعوبات القانونية التي تتميز بها[2].

فالهدف من توحيد القواعد المتعلّقة بعملية تحويل الفواتير الدّوليّة، هو إخضاع أطراف هذه الأخيرة المتمثّلين في كلّ من المصدّر، المستورد والوسيط، إلى نفس القواعد من أجل تفادي المفاجآت الناتجة عن الحلول المرتبطة بتنازع التشريعات الداخليّة أو تلك الناتجة عن التصوّر التعاقدي، الأمر الذي من شأنه تسهيل عمليّة تحويل الفواتير الدّولية[3].

2 — تحقيق التوازن بين مصالح أطراف العملية:

يتمثل الهدف الأساسي الثاني للاتفاقية في تحقيق التوازن بين مصالح مختلف أطراف العملية وبصفة خاصة بين الوسيط و المشتري (المدين) حيث ظهرت حماية المشتري التي ترجمت في الاعتراف له بحق الاحتجاج بالدفوع من جهة والرجوع بدعوى دفع غير المستحق من جهة أخرى. كما يعترف للوسيط بحق التنازل بدوره عن الحق الذي اشتراه و من شأن هذه المرونة التي تحيط بالتنازلات المتتابعة تبسيط نشاط شركات تحويل الفواتير والعلاقات أو الروابط التي تكون فيما بينها.

غير أن نجاح الاتفاقية لا يتوقف فقط على إدراك هذه الأهداف و تحقيقها، و إنما يرتبط كذلك بامتداد نطاق تطبيقها.

---

[1] : CHANTELOUPHélène et HEUZE Vincent, "Le financement et les garanties du commerce international", dictionnaire Joly (pratique des contrats internationaux), Livre III, (financement et garanties), décembre 1997, p23.

[2]: IBIDEM.

[3]: DESCHANEL Jean-Pierre, "crédit à court terme aux entreprises", op.cit, p 11.

ثانيا: نطاق تطبيق اتفاقية "أوتاوا":

تشير اتفاقية "أوتاوا" في الفقرة الأولى من مادتها الأولى على أن نطاق تطبيقها لا يتوقف على تكييف العقود أو العمليات المعنية الممنوح لها من قبل القوانين الداخلية؛ حيث أنها تنص على أنها تنظم عقود تحويل الفواتير و تحويل الحقوق الموصوفة أو المذكورة في هذا الفصل.

وتعطي الاتفاقية تعريفها الخاص لعقد تحويل الفاتورة، الأمر الذي كان ضروريا نظرا لأن عملية تحويل الفواتير ذات مضمون متغير يتسع أو يضيق باختلاف الممارسات الداخلية[1]، فتفترض هذه العملية حسب نص المادة الأولى فقرة 2 /ب من الاتفاقية أن يتنازل طرف هو مورد سلع أو خدمات يدعى منتميا، لطرف آخر هو مؤسسة أو شركة تحويل الفواتير " الوسيط" عن حقوق متولدة عن عقود، و يلتزم المتنازل إليه من جهته بأن يأخذ على عاتقه على الأقل خدمتين من الخدمات التالية:

- تمويل المورد عن طريق القرض أو الوفاء المسبق.
- تحصيل الحقوق المحولة.
- مسك الحسابات المتعلقة بهذه الحقوق.
- الحماية ضد إعسار المدينين بها[2].

من خلال هذا التعريف يظهر أنه يدخل ضمن نطاق تطبيق الاتفاقية؛ العقود التي بموجبها لا تؤدي مؤسسة تحويل الفواتير إلا خدمة تسيير الحقوق لمصلحة عميلها، طالما أنها تمسك الحسابات و تبادر بتحصيل الحقوق حتى و إن لم تكن تمنح أي تسبيق ولا تضمن الوفاء بالحقوق المحولة[3].

كما نجد في هذا التعريف، الطابع المميز لعملية تحويل الفواتير كما هي معروفة في فرنسا حيث لم تكن موضوع أي تنظيم خاص، لكنها تشكل تقنية مالية تظهر خصوصيتها في تعايش عملية قرض مع خدمات تسيير ملحقة[4].

---

[1]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p12.
[2]: FERRARI Franco,op.cit, p898
[3] : BOURDEAUX Gautier, op.cit, p12.
[4]: DAUNIZEAU Jean-Michel, "Convention d'Ottawa du 28 Mai 1988 sur l'affacturage international", Banque et droit, N°19, Septembre-Octobre, P184.

وبالنسبة للعقود التي تكون مصدرا للحقوق التي تشكل موضوع عملية تحويل الفواتير؛ فيمكن أن تتمثل في عقود بيع البضائع (المادة2/1/ب) أو عقود تقديم الخدمات (المادة 3/1).

وتؤخذ السلعة أو البضاعة بمفهومها الواسع؛ أي الأموال المنقولةالتي تنصبّ عليها التجارة بما فيها المواد الأولية أو المواد المصنعة، المباعة بعينها أو بعد تحويلها و تغليفها أو دمجها مع مادة أخرى تكون لها طبيعة البضاعة، سواء في نظر المورّد أو عملائه، دون العقارات على أن يتم استبعاد العقود التي يكون محلها بضائع يتم اقتناؤها بصفة رئيسية للاستعمال الشخصي، العائلي أو المنزلي، مما يسمح بمفهوم المخالفة بإدماج السلع والبضائع التي يتم اقتناؤها لنفس الغاية لكن بصفة تبعية[1]والعبرة في تحديد تخصيص المال بنية المدين وذلك وقت اكتسابه له[2].

بالإضافة إلى وضع تعريف خاص لعملية تحويل الفواتير لتحديد نطاق تطبيقها الموضوعي، يتحدّد نطاق تطبيق الاتفاقية بتوافر الشروط المنصوص عليها بالمادة 2 منها (1) وتحديد حالات استبعادها في المادة 3 (2).

1- شروط تطبيق الاتفاقية:

حتى تكون الاتفاقية واجبة التطبيق يجب أن يجتمع شرطان؛ يتعلق أولهما بالطابع الدولي للعقد الأصلي الناشئة عنه الحقوق المحولة، أما الثاني فهو يتعلق بانضمام الدول إلى الاتفاقية.

أ- دولية العقد الأصلي:

تطبق اتفاقية "أوتاوا" عندما تكون الحقوق المحولة أو المتنازل عنها بموجب عقد تحويل الفاتورة متولدة عن بيع بضائع بين مورد و مدين يكون مركز مؤسسة كل منهما في دول مختلفة(المادة 2 فقرة1).

يعيد هذا النص حرفيا صياغة تعريف البيع الدولي المنصوص عليه في اتفاقية "فينا" المؤرخة في 11-04-1980 المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع[3] وبالتالي فمعيار دولية العقد

[1]:BEY El Mokhtar, "l'affacturage international", R.J.D.A, N°4, 1994, P328.
[2]: BOURDEAUX Gautier, op.cit, p12
[3]: CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 24.

التجاري الأصلي المعتمد في اتفاقية "أوتاوا" هو نفسه المعتمد في اتفاقية "فينا"، لهذا يمكن أن نشهد تطبيقا متزامنا للاتفاقيتين يهدف على توحيد القواعد الموضوعية؛ فتطبق اتفاقية "فينا" على عقد البيع الدولي (العقد الأصلي)، واتفاقية "أوتاوا" على العلاقات بين أطراف عقد تحويل الفاتورة[1].

وليس لمفهوم مركز المؤسسة خصوصية في اتفاقية "أوتاوا"، فإذا تعلق الأمر بمؤسسات أو أشخاص معنوية فإن مركز المؤسسة المعتمد هو مقرها الاجتماعي أو مركز إدارتها، أما إذا تعلق الأمر بشخص طبيعي فإنه يؤخذ بعين الاعتبار محل إقامته.

وتنص المادة 2 فقرة 2 من اتفاقية "أوتاوا" على أنه في حالة تعدد المؤسسات فالعبرة "بمركز المؤسسة الذي تكون له علاقة وثيقة بالعقد المبرم و تنفيذه نظرا للظروف المعروفة للأطرافأو للظروف التي توقعها الأطراف في وقت ما قبل أو أثناء إبرام العقد".

ويعدّ تمركز مؤسسة الأطراف في دولتين مختلفتين معيارا كافيا لتحديد الطابع الدولي للعقد الأصلي، ولا أهميّة لجنسية الأطراف ولا لأن يتم إبرام العقد في نفس بلد تنفيذ الالتزام الأصلي بالتسليم أو أن يتم التنفيذ أو لا يتم وفي دولتين مختلفتين[2].

بالنتيجة فان تطبيق اتفاقية "أوتاوا"؛ لا يتوقف في الحقيقة على دولية عقد تحوتحويل الفاتورة وإنّما على دولية الحقوق المحولة[3].

فمعيار الدّولية الذي تبنته الاتفاقية لا يشير إلى مركز نشاط أو مؤسسة طرفي عقد تحويل الفواتير، لكن إلى الطبيعة الدولية للحقوق المخولة إلى المتنازل إليه التي تجب أن تكون ناشئة أو متولدة عن عقد بيع بضائع بين المورّد والمدين الذين يكون مركز مؤسستيهما في دولتين مختلفتين.

من هنا تظهر العلاقة الوثيقة بين كل من اتفاقية "أوتاوا" المتعلقة بعقد تحويل الفواتير واتفاقية "فينا" حول البيع الدولي للبضائع، والتي تظهر كذلك عندما نأخذ بعين الاعتبار الرابطة الوظيفية، بين بيع البضائع وعملية تحويل الفواتير، فعقد البيع هو الوسيلة الوحيدة الأكثر استعمالا في الصفقات الدولية، فيمكن للبائع أن يقوم إمّا بالوفاء الفوري أو تأجيله بعد نقل البضائع، ممّا يؤدي إلى زيادة عدد عقود البيع المبرمة، فالوفاء المقسط يعرّض البائع

[1] :BOURDEAUX Gautier, op.cit, p12.
[2]:CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p24.
[3] :FERRARI Franco, op.cit, p 899.

لشكل الحماية ضدّ مخاطر عدم الوفاء وكذلك تلك المتعلقة بتمويل المؤسسة ومسك الحسابات وتحصيل الحقوق، وهذه الأخيرة يتحملها الوسيط المتنازل إليه[1].

ب- الارتباط بدولة متعاقدة:

إذا كان الطابع الدولي لعقد البيع الأصلي شرطا ضروريا لتطبيق اتفاقية "أوتاوا" فانه ليس شرطا كافيا، حيث يشترط كذلك لتطبيقها: إمّا أن يكون الأطراف الثلاث في عملية تحويل الفواتير؛ المورد، الوسيط والمدين متمركزين في دولة طرف في اتفاقية "أوتاوا" (المادة 2 فقرة 1/أ)، إمّا أن يكون العقد الأصليوعقد تحويل الفاتورة خاضعين لقانون دولة متعاقدة (المادة 2 فقرة 1/ ب).

وليس من الضروري أن يكون مركز مؤسسة الأطراف في ثلاث دول مختلفة طالما توافر معيار الدولية، فيجب أن يمارس المدين والمورد نشاطهما في دولتين مختلفتين ويمكن أن تكون الدولة المتعاقدة التي يتواجد بها مركز مؤسسة المتنازل إليه هي نفسها الدولة التي يمارس فيها إما المورد أو المدين نشاطه[2].

وقد حرص واضعو الاتفاقية بهذا المعيار على تفادي إنتاج الاتفاقية لآثارها في دولة لم توقع عليها، كما أنه من مزايا هذا المعيار أنه يحافظ على إمكانية توقع القانون واجب التطبيق من قبل كل أطراف النزاع[3].

وإذا لم يكن لكل الأطراف مركز مؤسسة في دولة متعاقدة، فإن تطبيق الاتفاقية لا يكون مستحيلا، إذا كان عقد البيع وعقد تحويل الفاتورة خاضعين لقانون دولة متعاقدة، وليس من الضروري أن يكون العقدان خاضعين لنفس القانون ؛ بل يكفي أن تنص قواعد القانون الدولي الخاص بأن قانون هذه الدول هو واجب التطبيق، فتعوض الاتفاقية هذه الأحكام الداخلية (الدولاتية) التي تكون واجبة التطبيق ومن شأن هذا الشرط أن يؤدي إلى توسيع نطاق تطبيق اتفاقية "أوتاوا" حيث أنه يمكن أن تجعل المدين الذي لا يكون له مركز مؤسسة في دولة متعاقدة يستفيد من أحكام الاتفاقية[4].

---

[1]:TORCELLO Marco, op.cit, p55.
[2]:IBIDEM.
[3]: CHANTELOUPHélène et HEUZE Vincent, op.cit, p25.
[4]:IBIDEM.

ويرى البعض[1] أنّ اتفاقية "أوتاوا" باشتراطها الارتباط بدولة متعاقدة وتركيزها على معيار مركز مؤسسة الأطراف، لم تحدّد القانون واجب التطبيق، ولم تتناول دور قانون الإدارة باعتباره قانون العقود[2]وأنّها علّقت مجال تطبيقها على مركز مؤسسة أحد أطراف العلاقة العقدية، وكأنّها اعتبرته القانون الأكثر صلة في عقد تحويل الفواتير على اعتبار أنّ قيه يتحقق الوزن القانوني والأهمية الواقعية للأداء والالتزام في العقد، ويضيف أنّ، ما يؤكّد ذلك أيضا، هو ما جاء في الفقرة الثانية من المادة الثانية، والتي قضت بتطبيق قانون مركز المؤسسة الذي له صلة بتنفيذ العقد وأدائه، إذا كان هناك أكثر من مركز مؤسسة واحد، مع أخذ ظروف العقد بعين الاعتبار.

كما اعتبر هذا التركيز للعقد، وإلزام أطراف العلاقة العقديّة، بأن يكون القانون الذي يحكم عقدهم، تابعا لقانون دولة طرف في الاتفاقيّة، قيدا على حرية الأطراف في اختيار القانون واجب التطبيق، وفقا لمبدأ سلطان الإرادة المعمول به وفق قواعد الإسناد التقليدية، حتى وإن لم تذكر الاتفاقية بالنصّ الصريح على قانون الإرادة، وهذا يعني بأنّ الاتفاقيّة سمحت للأطراف –وإن سكتت عن النصّ عليه– بتطبيق قانون الإرادة، إلاّ أنّ هذه الأخيرة تكون مقيّدة بقوانين موضوعة سلفا وتنحصر حريّة الاختيار، فيما بين هذه القوانين، وهي قوانين الدّول الأطراف في الاتفاقيّة، والتي تعتبر مركز مؤسسة أحد أطراف عمليّة تحويل الفواتير الدوليّة.

إلاّ أنّنا نرى هذا الرأي منتقد، حيث أنّ الاتفاقية، لم تضع قواعد إسناد فيما يتعلّق بتحديد مجال أو نطاق تطبيقها "حتى نثير مسألة قانون الإرادة" وإنّما وضعت قاعدة موضوعيّة مفادها الارتباط بدولة متعاقدة عن طريق مركز مؤسسة الأطراف.

وإذا توافرت شروط تطبيقها مجتمعة، تكون اتفاقية "أوتاوا" واجبة التطبيق على عمليّة تحويل الفواتير الدوليّة ما لم يستبعدها الأطراف طبقا للمادة 3 منها.

---

[1]: الجبوريم.م. زينة حازم خلف، مرجع سابق، ص 120 و121.

[2]: أنظر: محمد عكاشة عبد العال، قانون العمليات المصرفية الدولية (دراسة في القانون واجب التطبيق على عمليات البنوك ذات الطبيعة الدولية)، الدار الجامعية، بيروت، 1993، ص 12 إلى ص 36.

2- استبعاد أحكام الاتفاقيّة:

إنّ اتفاقية "أوتاوا" ذات طابع اختياري فيمكن للأطراف استبعاد تطبيقها حتى و إن توافرت الشروط المتعلقة بتطبيقها الموضوعي أو الجغرافي مجتمعة، وهذا ما جاء به نص المادة 1/3 من الاتفاقية، ويمكن أن يكون الاستبعاد من قبل أطراف عقد تحويل الفاتورة (المورد و الوسيط) ويمكن أن يكون كذلك من قبل أطراف عقد البيع الدولي (المورد والمدين) للبضائع.

وإذا كان بإمكان أطراف عقد البيع اختيار استبعاد تطبيق الاتفاقية فيجب عليهم إخطار الوسيط كتابة بهذا الاستبعاد و ذلك طبقا للمادة 1/3/ب، وتعد هذه القاعدة منطقية؛ حيث أنه من حق الوسيط أن ينتظر تطبيق الاتفاقية ويستحيل عليه فحص مختلف بنود العقود المتعددة التي أبرمها المنتمي للتحقق من وجود أو غياب مثل هذه الأحكام الخاصة بالاستبعاد[1].

وإذا لم يتمّ تبليغ الوسيط بعدم قابلية الاتفاقية للتطبيق بفعل استبعاد أحكامها؛ فلا يسري هذا الاستبعاد في مواجهته ويبقى نصها ساريا على جميع الحقوق المحولة.

أما بالنسبة لنطاق أو امتداد هذا الاستبعاد، فيتضمن هذا الأخير بالضرورة ويشمل كل أحكام الاتفاقية فلا مجال للاستبعاد الجزئي طبقا للمادة 2/3 منها، الأمر الذي يحد من حرية إرادة الأطراف رغم أنه معترف بها في قانون التجارة الدولية[2]، فإذا تم استبعاد الاتفاقية من قبل أطراف عقد البيع فلا يمكن إعادتها لتنظيم حقوق الوسيط، و نفس الأمر بالنسبة للمدين الذي لا يمكنه المطالبة بتطبيق أحكام الاتفاقية إذا استبعدها أطراف عقد تحويل الفاتورة.

بهذا تترجم الفقرة 2 من المادة 3 إرادة محرري الاتفاقية و رغبتهم في عدم السماح "بتفكيك" أو "تجزئة" أحكام الاتفاقية، و ضمان تنسيق القواعد الموحدة عندما لا ينوي الأطراف تنظيم كامل العملية[3].

وإن كان نص المادة 3 من اتفاقية "أوتاوا" لا يشير إلاّ إلى فرضيتين لاستبعاد تطبيق أحكامها، فهذا لا يعني أنها الفرضيات الوحيدة، حيث يمكن تصور فرضية ثالثة، ينتج فيه

[1] : BOUREAUXGautier, op.cit, p13.
[2]: BEYEl Mokhtar, op.cit, p329.
[3]:CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p25.

الاستبعاد عم اتفاق بين الأطراف الثلاث و يدرج في نفس الوقت في عقد البيع وعقد تحويل الفاتورة.

ويمكن تفسير سكوت نص المادة 3 عن ذكر هذه الفرضية من جهة، بندرة مثل هذا الاتفاق الثلاثي، في الحالة التي يسري فيها الاستبعاد في مواجهة الأطراف الثلاثة[1].

كما أغفل نص المادة 3 إلى مسألتين أساسيتين:

الأولى: تتعلق بالشكل الذي يجب أن يتخذه الاستبعاد؛

الثانية: تتعلق بنتائج هذا الاستبعاد على التنظيم المطبق على عملية تحويل الفواتير الدولية.

فبالنسبة للمسألة الأولى المتعلقة بشكل الاستبعاد، فالشكل الأمثل الذي يمكن أم يتخذه هذا الأخير هو أ ن يدمج الطرفان أو الأطراف في عقد تحويل الفاتورة أو عقد البيع الدولي للبضائع، شرطا صريحا بعدم تطبيق أحكام الاتفاقية، وفي حالة غياب مثل هذا الشرط الصريح، يمكن تضمين العقد شرطا مفاده اختيار القانون واجب التطبيق، الذي يمكن تفسيره على أنّه تعبير ضمني على إرادة استبعاد تطبيق أحكام الاتفاقية.

من هنا فإنّ سكوت نص المادة من الاتفاقية على تحديد شكل الاستبعاد يسمح لنا بتفسيرها تفسيرا واسعا يتضمن كلاّ من الاستبعاد الصريح و الضمني.

أمّا بالنسبة للمسألة الثانية المتعلقة بالقواعد و الأحكام واجبة التطبيق على العملية بفعل استبعاد أحكام الاتفاقية، فإذا اختار الأطراف قانونا معينا يكون هذا الأخير واجب التطبيق على العملية أمّا في حالة عدم اختيار قانون معين، يجب الرجوع إلى القواعد العامة في القانون الدولي الخاص، حيث تحدد قاعدة التنازع القانون واجب التطبيق عليها.

[1] : CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p25.

المطلب الثاني

أحكام اتفاقيّة "أوتاوا"

المطبّقة على عملية تحويل الفواتير الدوليّة

تتضمّن اتفاقية "أوتاوا" 23 مادة إلا أن القواعد الموضوعية التي تطبق على عملية تحويل الفواتير تنحصر في المواد من 5 إلى 12، وتخص القواعد الموضوعة من قبل اتفاقية "أوتاوا" المميزات التي يجب أن تمثلها الحقوق حتى تكون قابلة للتحويل (الفرع الأوّل)، كما توضح كذلك أساليب تحويل هذه الحقوق (الفرع الثاني) بالإضافة إلى بيان آثار هذا التحويل (الفرع الثالث).

الفرع الأوّل

قابليّة الحقوق للتحويل

تكتفي اتفاقية "أوتاوا" بتوحيد القواعد المتعلقة بقابلية التحويل الإجمالي للحقوق المستقبلية (أوّلا)، كما تعالج كذلك مسألة عدم القابلية الاتفاقية لتحويل الحقوق (ثانيا).

أوّلا: التحويل الإجمالي لحقوق مستقبلية:

الأصل أن ينصب التحويل على حقوق أكيدة، مستحقة الأداء ومعينة المقدار إلا أن الجديد الذي تضمنته اتفاقية "أوتاوا" في مادتها 5 يتعلق بأساليب تحويل الحقوق المستقبلية، فالنص يضفي مرونة معتبرة على هذه الأساليب حيث أنه يسمح بتحويل حقوق و إن لم تكن معينة بصفة انفرادية[1]، حيث تنص المادة 5/أ من الاتفاقية على مايلي: " يكون تحويل الحقوق

[1]:و هذا عكس ما هو ساري في القانون الفرنسي مثلا الذي يختلف فيه حكم تحويل الحقوق المستقبلية حسب ما إذا كانت عملية تحويل الفواتير ترتكز على الحلول الاتفاقي أو على حوالة الحقوق المهنية وفقا لقانون"Dailly " ، فإذا تعلق الأمر بالحلول الاتفاقي فلا مجال لتحويل حق مستقبلي حيث يشترط أن يكون الحق قد نشأ فعلا، أمّا إذا تعلق الأمر بحوالة الحقوق المهنية فيمكن التنازل عن حقوق مستقبلية لكن شرط أن يتم تعيينها بصفة انفرادية. انظر في ذلك:
BOURDEAUX Gautier, op.cit, p 14.
كما تعقّدت الحوالة الاجمالية للحقوق في القانون الفرنسي بفعل الشكوك التي سادت القضاء بخصوص تحويل الحقوق المستقبلية، حيث جاء موقف القضاء الفرنسي معارضا لذلك ومشترطا أن يكون الحق المحوّل على شكل "بذرة" ، أي وجود عقد بين المدين والمتنازل وقت الحوالة، كوجود عقد نشر يسمح بتحويل الحقوق التي التزم الناشر بدفعها مقابل المصنّف الذي التزم المؤلّف بتأليفه. أنظر في تفصيل ذلك=

المستقبلية صحيحا حتى في حالة غياب تعيينها الانفرادي إذا كانت قابلة للتعيين وقت إبرام العقد أو وقت نشأتها".

من هنا يمكن التنازل الإجمالي عن الحقوق الأكيدة، الحالة و مستحقة الأداء أو الحقوق المستقبلية القابلة للتعيين وقت نشأتها، مما يستبعد تحويل الحقوق الاحتمالية[1].

ويمكن أن تنتج القابلية للتعيين عن تضمين اتفاق تحويل الفواتير، قائمة الأموال المغطاة بالعقد وإذا أمكن قائمة العملاء المعتادين الذين اتفق عليهم كل من المورد والوسيط، الدول المعنية بنشاط المؤسسة[2].

ويتمّ تحويل الحقوق المستقبلية المحددة بالضرورة في عقد تحويل الفاتورة منذ نشأتها دون الحاجة إلى شكلية أخرى وذلك طبقا للمادة 5/ب من الاتفاقية و هذا ما يشكل ضمانا هاما ممنوحا للوسيط[3].

في الأصل كانت المادة 5 معدة لوضع قاعدة خاصة حول صحة عقد تحويل الفواتير الدولي لكن بسبب الصعوبات التي واجهت المشاركين في مجموعة العمل لإيجاد حلّ مقبول من طرف الجميع، جاء النص النهائي للمادة مقتصدا على العلاقات الداخلية لأطراف عقد تحويل الفواتير الدولي. أمّا المسائل المتبقية و المتعلقة بالنفاذ تجاه العير، فيجب معالجتها من طرف القانون الوطني الذي تحدده قواعد التنازع[4].

كما أنّ هذه المادة في صياغتها باللغة الإنجليزية، تم تغيير الحكم الذي هو أصلا إيجابي و المتعلق "بالنفاذ" إلى حكم سلبي "لا يجب أن يجعل غير نافذا" (عدم النفاذ)، وهذا البناء السلبي للحكم يعتبر بمثابة تشجيع للحرية التعاقدية للأطراف بخلق ضمان ضد "عدم النفاذ" الذي من المحتمل أن يتولد عن تطبيق القانون الوطني، الذي يحمي الشرط أو البند الذي يمكن للأطراف إدراجه في عقد تحويل الفواتير[5].

=FERRY Claude, " La cession de flux de créances en droit commun", Revue de Droit bancaire et de la bourse, N° 39, Septembre- Octobre, 1993, p197.

[1]:BEY El Mokhtar, op.cit, p332.

[2]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p 14, voir aussi :CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p30.

[3] : STOUFFLETJean, "Les aspects internationaux du droit de l'affacturage", les petites affiches, N°88, 22 juillet 1996, p28.

[4]: TORCELLO Marco, op.cit, p 49.

[5]:TORCELLO Marco, op.cit, p 49.

ثانيا: عدم القابلية الاتفاقية لتحويل الحقوق:

أثناء الأعمال التحضيرية لاتفاقية "أوتاوا" ثار جدال فقهي حول مسألة إمكانيّة السماح لأطراف العقد التجاري بمنع المورد من اللجوء إلى عملية تحويل الفواتير و ذلك بموجب بند أو شرط في عقدهما.

ويعود هذا الأمر إلى أن بعض المشترين لا يرغبون بأن يتم التنازل عن ديونهم لمصلحة مهنيين مختصين في تحصيل الحقوق كالوسطاء.

وقد واجه محررو الاتفاقية نظريتين وطنيتين متميزتين، حيث أنه حسب بعض القوانين لا يمكن منع تحويل الحقوق للوسيط بموجب بند في العقد التجاري و منها القانون الأمريكي الموحد الذي يقضي بعدم فعالية مثل هذا البند، وبالمقابل يتبنى القانون الفرنسي مفهوما مختلفا حيث يعتبر مثل هذا البند صحيحا و فعالا يمكن التمسك به في موجهة الوسيط كبقية الدفوع[1].

وفي مواجهة هذه الاختلافات في النظرة، اختارت اتفاقية "أوتاوا" تفضيل عملية تحويل الفواتير الدولية حيث نصت في مادتها 1/6 على أنه: " يتم تحويل الحق بالرغم من أية اتفاقية بين المورد والمدين من شأنها أن تمنع مثل هذا التحويل".

ويستجيب الحل الموضوع من قبل الاتفاقية لبعض الضرورات المعتبرة، حيث أن منع تحويل الحق يحرم البائع من المزايا المرتبطة بتحويل الحق؛ فيكون هذا الأخير مضطرا إلى انتظار حلول الأجل من أجل الحصول على الوفاء، فيجب عليه إيجاد حل لمواجهة التزاماته وفي حالة إعسار مدينيه تحمل نتائج ذلك بمفرده.

كما يظهر من خلال الممارسة الميدانية أن شروط أو بنود منع تحويل الحقوق؛ هي سلاح تستعمله المؤسسات الكبرى إضرارا بصغار الموردين بهدف تفادي الوفاء مرة ثانية أو توحيد إجراءاتها المتعلقة بالوفاء وتبسيط تسييرها، كما أن إيقاف التمويل الناتج عن شرط منع التحويل من شأنه أن يجعل بعض المؤسسات الصغيرة في وضعية اقتصادية صعبة في الوقت الذي ينتظر فيه منها أن تأخذ نصيبها في التطور الاقتصادي[2].

---

[1]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p 14.

[2] :CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 36.

ويتنج من خلال صياغة المادة 2/6 من اتفاقية "أوتاوا" أن كل بند يمنع تحويل الحق لا يكون باطلا و إنما غير قابل للتمسك به تجاه الوسيط غير نافذ، فمثل هذا البند يمكن إدراجه في عقد تجاري و الإخلال به يشكل خطأ عقديا من شأنه أن يثير مسؤولية المورد تجاه المدين إذا تضرر هذا الأخير من جراء ذلك، مع العلم أن تحويل الحق لا يشكل بحد ذاته ضررا[1].

وبعد أن كرّست اتفاقية "أوتاوا" ترجيح عملية تحويل الفواتير على حساب شرط منع التحويل قيدته بقيدين:

الأول: يتمثل في حق المدين الذي لا يمكنه التمسك بشرط منع التحويل في مواجهة الوسيط في مطالبة البائع باحترام التزاماته العقدية و تحمل المسؤولية الناتجة عنها، وذلك بناءا على المادة3/6 من الاتفاقية التي تثير مسألة "حسن نية" المورد الذي يجب عليه إخطار المدين بالتحويل الذي تم والمناقض لاتفاقهما.

الثاني: يتمثل في إمكانية استبعاد أحكام المادة 6 من الاتفاقية عندما يكون مركز مؤسسة المدين وقت إبرام عقد البيع في الدولة التي عبرت عن إرادتها في عدم تبني أحكام المادة 6 و ذلك بناءا على نص المادة 18 من الاتفاقية، حيث تنص المادة 2/6 على أن الدول المتعاقدة يمكن أن تتحفظ في هذا المجال طبقا للمادة 18 وعندما يتم التحفظ فإن بنود استبعاد تحويل الحق لا يكون لها أي أثر تجاه المدينين الذين يكون مركز مؤسستهم عند إبرام العقد التجاري في الدولة التي صدر عنها التحفظ.

وتعتبر فرنسا من الدول التي تحفظت بهذا الصدد و ذلك بهدف حماية المدينين المتمركزين في فرنسا[2]، إلا أن خطر الغش ليس مستبعدا؛ حيث أنه يمكن أن يستقر مدين في فرنسا من أجل الإفلات من إمكان التمسك بالشرط تجاهه[3].

---

[1] :BOURDEAUX Gautier, op.cit, p 15.

[2]: BERAUDEAU Jean-Paul, "Le nouveau droit du crédit-bail international et de l'affacturage international (1er mai 1995)", JCP, La semaine juridique, N° 17, 1995, p190.

[3] : CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 37.

الفرع الثاني

تحويل الحقوق

تميّز اتفاقية "أوتاوا" فيما يتعلق بتحويل الحقوق بين مسألة العلاقات بين المتنازل والمتنازل إليه (أوّلا) ومسألة الاحتجاج بالتحويل تجاه المدين (ثانيا).

أوّلا: تحويل الحقوق بين الأطراف:

يرتبط الوسيط والمنتمي باتفاق تحويل الفواتير الذي يتم التحضير له على غرار العديد من العقود التجارية حيث يتولى الوسيط القيام ببعض التحقيقات الأساسية و يستعلم عن الوضعية الاقتصادية للمؤسسة التي تلجأ إلى خدماته، فيقوم بدراسة الهيكل القانوني و المالي للمؤسسة من حيث نشاطها و الأسس القانونية للبيوع التي تنجزها أو تجريها و كذا ملاءتها، وبعد الحصول على هذه المعلومات، تتخذ شركة تحويل الفواتير قرارا بإبرام عقد تحويل الفاتورة.

ويلتزم المنتمي بالتنازل عن مجمل الحقوق التي يملكها على مدينيه للوسيط وذلك بناءا على مبدأ الإجمالية الذي يتضمنه عقد تحويل الفاتورة، و بالمقابل تخضع الحقوق المحولة لمبدأ القبول المسبق.

1- مبدأ الإجمالية:

يلتزم المنتمي بموجب هذا المبدأ بتحويل مجموع الحقوق التي يملكها على عملائه للوسيط[1]، فيعتبر عقد تحويل الفاتورة عقد " قصر" حيث أن التزام المنتمي بتحويل كل فواتيره الحالية و المستقبلية للوسيط ينتج عن امتناعه التعامل مع أي وسيط آخر أثناء مدة العقد[2].

وإذا كان مبدأ الإجمالية معروفا في أغلب القوانين الداخلية، فيعد تطبيقه أكثر حساسية في القانون الدولي؛ فعامل البعد على المستوى الخارجي أو الدولي لا يسمح عادة للمنتمي بمعرفة الوضعية الاقتصادية لعميله الأجنبي كما أن المعلومات التي يجب أن يدلي بها المشتري تكون أقل دقة و أقل ثقة؛ لهذا يندر تطبيق هذا المبدأ على المستوى الدولي[3].

ولم تشر اتفاقية "أوتاوا" إلى هذا المبدأ لكن يمكن التفكير بأنها كرسته بصفة ضمنية حيث تشير المادة 5 منها إلى مبدأ إجمالية التنازلات عن الحقوق و إن لم يتم تعيينها بصفة

[1]: BA PAPAAmadou, Le factoring, Mémoire de DEA en droit privé général, Université de Tunis III, 1995-1996, p56.
[2]: GERBIERJean, op.cit , p 65.
[3]:CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 30.

انفرادية، فيسمح هذا النص بعدم إحصاء الحقوق المحولة في مخالصة الحلول و عدم تسجيل إلا المبلغ الإجمالي للحقوق المتنازل عنها[1].

ويقابل مبدأ الإجمالية مبدأ آخر يتمثل في القبول المسبق للحقوق المحولة.

2- مبدأ القبول المسبق للحقوق:

بموجب هذا المبدأ يحتفظ الوسيط لنفسه بحق قبول أو رفض الحقوق الثابتة بالفواتير المقدمة إليه من قبل المنتمي ويكون هذا القبول مبنيا على عملية اختيار أو فرز تخضع لها الفواتير من أجل تمييز الحقوق الأكيدة عن الحقوق المشكوك فيها (غير الأكيدة) فيرفض ما يرى منها خاليا من أي ضمان، كما يمكنه رفض الفواتير التي لا تمثل بضاعة تم توريدها فعلا أو خدمة تم أداؤها[2]، فلا تكون محل عملية تحويل الفواتير إلا الحقوق المقبولة من طرف الوسيط.

وغالبا ما يتفق في العقد على حد أقصى للمبلغ الذي يقبل الوسيط الفواتير في حدوده فيرفض بالتالي كل ما يقدم إليه متجاوزا هذا المبلغ.

ويكتسي القبول طابعا متجددا يسمح لأطراف العملية بإعادة انطلاقها من جديد إلى غاية نهاية سريانها، فكلما نقص المبلغ المحدد باستيفاء بعض الفواتير؛ كان على المنتمي تقديم فواتير أخرى في حدود ما حصله الوسيط ، كما يمكن للوسيط العدول عن القبول الذي قدمه بسبب نقص مصداقية بعض الحقوق المحولة؛ إلا أنه لا أثر لهذا العدول إلا بالنسبة للحقوق الناشئة بعد تبليغه للمنتمي[3].

ويجري تحويل الحقوق من المنتمي إلى الوسيط طبقا للمادة 5 من اتفاقية "أوتاوا" منذ نشأة الحق و ذلك دون حاجة إلى عقد جديد للتحويل. ويعد هذا الحل المتبنى من قبل الاتفاقية مختلفا عن ذلك الناتج عن تطبيق القانون الفرنسي الذي يقضي بأن التحويل لا يتم إلا وقت الوفاء عن طريق الحلول وأنّ العقد – الإطار لتحويل الفواتير لا يكفي لإجراء مثل هذا التحويل[4].

---

[1] :CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 31.

[2]:علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، د د ن، مصر، ض 248.

[3]: GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit de la banque, PUF, Paris, 1974, p 630.

[4]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p15.

ثانيا:الاحتجاج بتحويل الحقوق تجاه المدين:

إنّ سريان تحويل الحقوق تجاه المدين مرتبط بتبليغ هذا الأخير بالتحويل، وقد تناولت اتفاقية "أوتاوا" هذه المسألة في المادة 1 والمادة 8 منها.

فتضع المادة (2/1/ب) مبدأ مفاده أن التنازل عن الحقوق لا يسري في مواجهة المدين إلا أذا تم تبليغه به، و هذا عكس ما هو الحال عليه في عملية تحويل الفواتير الداخلية التي لا يعتبر فيها التبليغ إلا مجرد ضرورة عملية من أجل إعلام المدين وتجنيبه الوفاء للمورّد، وهذا ما يؤكده القانون المقارن حيث تم تبني هذا الحل من قبل كل من القانون البلجيكي، الاسباني، الايطالي، الألماني، الانجليزي و السويسري[1].

كما تقضي نفس المادة بأن التبليغ يجب أن يتم كتابة، و توضح المادة (4/1/ب) بأنّه يقصد بالكتابة كل وسيلة للاتصال يمكن استخدامها من أجل التبليغ وذلك بواسطة "كل تقنية من طبيعتها أن تترك أثرا ماديا" ، كالتلغراف و التلكس دون اشتراط توقيعه[2].

ويعتبر التبليغ قد تم " عندما يتم تلقيه من قبل المرسل إليه" و ليس عندما يتم إصداره من قبل المرسل، ومن شأن هذا التوضيح الأخير أن يؤدي إلى استبعاد التبليغ الذي يتم عن طريق الفاكس وذلك لأسباب متعلقة بالإثبات طالما أن وسيلة الاتصال هذه لا تسمح بإقامة الدليل على أن وصل الاستلام يرتبط بالتبليغ[3].

وإذا تم التبليغ طبقا لأحكام المادة الأولى فإنه يكون صحيحا و يؤخذ بعين الاعتبار لمعالجة مسألة سريان التحويل تجاه المدين الذي تناولت أثره المادة 8 من الاتفاقية.

وتنص المادة 8 على مايلي:" على المدين أن يوفي للمتنازل إليه إذا تم تبليغه كتابة..." وحسب المادة (8/1/أ) فإن المورد هو الذي يقوم بتبليغ المدين بتحويل الحق، لكن يمكن أن يوكل الوسيط من قبل المنتمي للقيام بذلك حيث أن هذه الفقرة تستعمل العبارات العامة التالية:

[1]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p15.
[2]:CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p36.
[3]Jean-Michel DAUNIZEAU, op.cit, p185.

"...بموجب سلطة مخولة من قبل المورد..." مع الإشارة إلى انه لا يوجد أي نص في الاتفاقية يلزم إتمام الوكالة في شكل كتابي، فيمكن للقاضي بأن يقدر بان مثل هذه الوكالة تنتج عن الإرادة الضمنية للأطراف[1].

ويجب أن يتضمن التبليغ الكتابي طبقا للمادة (1/8/ب) عنصرين أساسيين؛ حيث يجب أن يوضح" بطريقة كافية" من جهة، الحقوق المحولة و من جهة أخرى الشخص الذي يجب أن يتم الوفاء لمصلحته من قبل المدين بالإشارة إلى اسم و بيانات الوسيط أو عند الضرورة، اسم وبيانات مراسله الأجنبي، كما يجب أن يتم التبليغ الكتابي وقت إبرام العقد التجاري أو بصفة لاحقة لهذا الأخير و ذلك طبقا للمادة (1/8/ج)، فلا يكون التبليغ مطابقا لأحكام الاتفاقية إذا تم أثناء المفاوضات التي تسبق العقد بين المورد و التعاقد معه[2].

وبمفهوم المخالفة لنص المادة 8 من الاتفاقية، لا يلتزم المدين بالوفاء للوسيط ويمكن أن تبرأ ذمته بالوفاء للبائع إذا:

- لم يتم تبليغه من قبل المورد.
- لم يكن التبليغ مستوفيا لشروطه (غير كتابي أو تم من قبل الوسيط دون وكالة).
- لم تعين فيه الحقوق المحولة.
- كانت الحقوق محل التحويل متولدة عن عقد بيع لاحق لتاريخ التبليغ[3].

وفي حالة وجود تنازلات متتابعة؛ تقضي المادة (1/11/ب) من الاتفاقية بتطبيق المادة 8 كما لو كان المتنازل إليه المتتابع هو شركة تحويل الفواتير.

وقد انتهج المشرع الجزائري نفس النهج بشأن ضرورة تبليغ الحقوق و ذلك قي نص المادة 542 مكرر 15 من التقنين التجاري المعدّل و المتمم التي نصت على وجوب تبليغ المدين فورا بنقل حقوق الديون التجارية إلى الوسيط بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل الاستلام.

[1]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p16.
[2] : IBIDEM.
[3]: CHANTELOUPHélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 33.

من خلال ما تقدم، نلاحظ أنّ اتفاقية "أوتاوا" المتعلقة بعملية تحويل الفواتير الدولية قد أخذت صراحة بحوالة الحق كإطار قانوني لعقد تحويل الفاتورة من خلال نصها على وجوب تبليغ المدين بالحوالة تحت طائلة عدم نفاذها في حقه.

وبهذا تكون الاتفاقية قد وافقت التشريع الأنجلوسكسوني الذي أخذ بحوالة الحق وخالفت التشريع اللاتيني خاصة الفرنسي الذي أخذ بالحلول الاتفاقي كإطار قانوني للعملية.

الفرع الثالث

آثار تحويل الحقوق

تذكّر اتفاقية "أوتاوا" بهذا الصدد وبخصوص العلاقات بين الوسيط والمدين بقاعدة الاحتجاج بالدفوع (أوّلا)، كما توضح كذلك مصير ملحقات الحق المحول (ثانيا) وتنظم أخيرا الرجوع المحتمل للمدين ضد الوسيط (ثالثا).

أوّلا: الاحتجاج بالدفوع:

تنص اتفاقية "أوتاوا" بان حق المدين ينتقل إلى الوسيط بكل عيوبه، فلا يمكن للوسيط أن يكتسب حقوقا أكثر من تلك التي للمنتمي، وهذا ما يسمى بقاعدة الاحتجاج بالدفوع التي نصت عليها المادة 9 من الاتفاقية.

ولا يعتبر هذا الحكم جديدا بالنسبة للحلول المتبناة في القانون الفرنسي ولا تلك الموضوعة في القانون المقارن[1].

وينتج عن تطبيق المادة 1/9 من الاتفاقية، أن يكون للمدين الحق في التمسك أثناء المطالبة بالوفاء بحق – تنفيذا لعقد بيع بضائع أو تقديم خدمات تجاه الوسيط– بكل الدفوع المرتبطة بالحق ، كما لو كان المطالب بالوفاء هو المتعاقد المتنازل[2].

وبالمقابل، تنظم اتفاقية "أوتاوا" مصير دفع ذي أهمية من الناحية العملية و الذي يمكن أن تختلف بشأنه الحلول القانونية المتبناة من قبل مختلف القوانين ألا وهو الدفع بالمقاصة.

ففي القانون الفرنسي لعملية تحويل الفواتير الداخلية، يمكن التمسك بالمقاصة إذا كانت سابقة للحلول، فلا يمكن للوسيط الحصول على أكثر مما كان يملكه المنتمي من حقوق؛

[1]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p16.
[2]:BEY El Mokhtar, op.cit, p333.

فإذا كان بالإمكان تطبيق المقاصة القانونية بين المدين و المنتمي قبل الحلول، كان حق المنتمي قد انقضى ولم يصبح بالإمكان نقله عن طريق الحلول[1].

لكن حتى يمكن التمسك بالمقاصة تجاه الوسيط، لا يكفي أن تكون سابقة للحلول، بل يجب كذلك أن تتحقق كل عناصر المقاصة القانونية المتمثلة في؛ وجود حقين متقابلين، متبادلين، أكيدين ومستحقي الأداء بين المنتمي والمدين[2].

بالإضافة إلى ذلك تبقى المقاصة ممكنة بصفة لاحقة للوفاء بطريق الحلول، شرط أن يكون حق المدين مرتبطا بالحق المحول إلى الوسيط، فمثلا يمكن للمدين أن يتمسك تجاه الوسيط بالمقاصة بين دينه تجاه المورد و حق تجاه هذا المورد و الناتج عن تطبيق شرط جزائي[3].

كذلك طبقا للمادة 2/9 من اتفاقية "أوتاوا"، يمكن التمسك بالدفع بالمقاصة في الوقت الذي تم فيه التبليغ الكتابي بالتحويل.

وإذا كانت الفقرة الثانية من المادة 9 تشكل قاعدة خاصة بالنسبة للفقرة الأولى من نفس المادة؛ فإن قراءة فقرتي المادة 9 يحتمل تفسيرين:

الأول: يمكن للمفسر أن يقدر بان المادة 1/9 تضع مبدأ مفاده إمكانية الاحتجاج بالدفوع تجاه الوسيط، أما المادة 2/9 فهي تنظم هذا الدفع ذو الأهمية العملية الخاصة المتمثل في المقاصة[4].

الثاني: قد تقصد المادة 1/9 جميع الدفوع بما فيها الدفع بالمقاصة، بما أن هذا الأخير ينشأ عن العقد الأصلي[5]، أما المادة 2/9 فهي تكتفي بتنظيم حالة المقاصة عندما تتأسس هذه الأخيرة على حقوق متميزة عن العقد الأصلي.

وقد اعتمد هذا التفسير الأخير من قبل مجلس استئناف Grenoble في قراره المؤرخ في 1995/09/13 في قضيةCiatato ضد الشركة الفرنسية لتحويل الفواتير الدولية (SFF)[6].

---

[1]: CABRILLACMichel et TEYSSIE Bernard, "Inopposabilité de la compensation survenue après la subrogation au profit du factor en dépit de l'absence de notification au débiteur", RTDC, N°3, Juillet-Septembre, 1990, p 444.

[2]: GAVALDA Christian,"L'affacturage", RD Com, Mars, 1996, p7.

[3]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p16.

[4]: BOURDEAUX Gautier, op.cit, p16.

[5]: بما أنّ المادة 2/9 تنص: "...كل وسائل الدفاع الناتجة عن العقد التي يمكنه التمسك بها تجاه المورد".

[6]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p17.

وقد برّر مجلس الاستئناف قراره بالتحليل الحرفي لنص المادة 2/9 و خاصة بإرادة محرري الاتفاقية باعتبار أن المفاوضات وضحت أن المادة 1/9 تتعلق بحقوق ناشئة عن العقد الأصلي[1]، حيث أن مصطلح "المقاصة " المستعمل في المادة2/9 من الاتفاقية يغطي وضعيات وحالات أكثر توسعا، كما ينتج ذلك عن المصطلحات المرفقة بها: " كل حق لإجراء المقاصة متعلق بحقوق أو دعاوى ناشئة ضد المورد الذي نشأ الحق لمصلحته"[2].

من هنا لا يمكن الاحتجاج بالدفع بالمقاصة إذا كانت لاحقة للتبليغ، و بالتالي هناك فرقين يميزان نظام اتفاقية "أوتاوا" عن القانون الفرنسي[3]:

1- تتأسس اتفاقية "أوتاوا" على التبليغ، في حين يرتكز القانون الفرنسي على الوفاء عن طريق الحلول.

2- تسمح الاتفاقية للمدين بأن يثير كل الحقوق و الدعاوى الممكنة ضد المورد في الفترة التي يتم فيها التبليغ، فهذا النص لا يتطلب توافر أوصاف معينة في الحق المحول في تاريخ التبليغ، في حين يفرض القانون الفرنسي أن تتعلق المقاصة في تاريخ الحلول، بحقوق أكيدة، معيّنة المقدار و مستحقة الأداء.

في الأخير يمكن أن نلاحظ أن شروط التمسك بالمقاصة أكثر مرونة في اتفاقية "أوتاوا" عنها في القانون الفرنسي، لكن بما أن هذه الأخيرة تنص صراحة على إمكانية استبعاد أحكامها عن طريق الاتفاق بين الأطراف عندما يكون القانون الفرنسي واجب التطبيق[4].

ثانيا:نقل ملحقات الحق:

تخصّص اتفاقية "أوتاوا" المادة 7 منها لمسألة نقل ملحقات الحق المحول؛ فهي تقضي بصحة البند الذي يتضمنه عقد تحويل الفاتورة أو اتفاق آخر مستقل والذي مفاده تحويل الحقوق الناتجة عن العقد الأصلي.

وكل الضمانات بما فيها شرط الاحتفاظ بالملكية مما يعني أن نقل الضمانات لا يتم بصفة آلية[1].

---

[1]: BEYEl Mokhtar, op.cit, p333.
[2] : BEYEl Mokhtar, op.cit, p333.
[3]: BOURDEAUX Gautier, op.cit, p17.
[4] : DAUNIZEAU Jean-Michel, op.cit, p186.

ويختلف هذا الحل المتبنى في اتفاقية "أوتاوا" عن ذلك الناتج عن اللجوء إلى الحلول الاتفاقي، باعتبار الوفاء بطريق الحلول يؤدي إلى تحويل الحق وكل ملحقاته؛ فقد صرحت محكمة النقض الفرنسية بما يلي:" يملك الوسيط كل الدعاوى التي كان يملكها الدائن والتي كانت مرتبطة بهذا الحق قبل الوفاء" وكذلك بأن: " من آثار الحلول أن يجعل الوسيط يملك ليس فقط الحق ولكن كذلك جميع ملحقاته والامتيازات المرتبطة به"[2].

فيؤدي الحلول إذن بقوة القانون إلى نقل الاستفادة من كل الامتيازات المرتبطة بالحق المحول كوثيقة التأمين على القرض، شرط الاحتفاظ بالملكية، شرط الفسخ، الدعوى البوليصية...الخ[3].

لكن يجب الإشارة إلى انه يمكن التوصل إلى نفس الحل، إذا كان العقد يخضع للقانون الفرنسي، وذلك بتطبيق قواعد القانون المدني بالرجوع إلى موقف محكمة النقض الفرنسية، فيما يتعلق بنقل شرط الاحتفاظ بالملكية[4].

وإذا كانت اتفاقية "أوتاوا" لا تنص على التحويل الآلي لملحقات الحق المحول، فإن ذلك يعود إلى خشية محرريها من أن تثور مسؤولية الوسطاء بالتحديد قي حالة نقل مواد خطرة بموجب شرط الاحتفاظ بالملكية، حيث كانت المادة 10 من المشروع التمهيدي للاتفاقية تنص بوضوح على أنه لا يجب إثارة مسؤولية شركة تحويل الفواتير تجاه الغير بفعل الأضرار التي تكتسب الشركة ملكيتها[5].

و ينتج ضمنيا من نص المادة 7 من الاتفاقية، أنه في غياب تعبير صريح عن الإرادة حول مسألة نقل ملحقات الحق، يجب على القاضي أن تعتبر أن التحويل لم يتم، حيث أن النص لا يتصور فرضية سكوت الأطراف[6].

لكن على المستوى العملي، لن يكون لهذا الاختلاف بين عملية تحويل الفواتير الدولية وعملية تحويل الفواتير الداخلية إلا نتائج قليلة لأن اتفاقات تحويل الفواتير لن تغفل النص على شرط أو بند نقل مختلف الضمانات الملحقة بالحق والمرتبطة به للوسيط[7].

---

[1]: STOUFFLETJean, op.cit, p28.
[2]: BOURDEAUX Gautier, op.cit, p17.
[3]:CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 31.
[4]:DAUNIZEAU Jean-Michel, op.cit, p 186.
[5]:BOURDEAUX Gautier, op.cit, p 17.
[6]: CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 31.
[7] : BOURDEAUX Gautier, op.cit, p 17.

ثالثا: رجوع المدين ضد الوسيط بدعوى دفع غير المستحق:

تمنع المادة 10 من اتفاقية "أوتاوا" المدين الذي برئت ذمته بالوفاء من الرجوع ضد الوسيط بدعوى دفع غير المستحق عندما يثبت عدم تنفيذ العقد الأصلي أو في حالة التنفيذ المعيب أو المتأخر ولا يمكنه الرجوع ضد المتنازل إليه المتتابع تطبيقا للمادة (1/11/ب) إنّما عليه الرجوع ضد المورد فقط[1].

ويرى البعض[2]بأن قاعدة منع المدين من الرجوع ضد الوسيط في محلها، لأنه ليس الوسيط هو الذي يكون حائزا للمبالغ وقت رفع الدعوى، كما أن عدم التنفيذ الذي يشكل أصل هذه الدعوى يرجع كلية للبائع، زيادة على أنه يمكن للمدين المعارضة في الوفاء بإثارة عدم التنفيذ، فلماذا لا يتفادى هذا الوفاء؟

وتضع اتفاقية أوتاوا" استثناءا مزدوجا على هذه القاعدة:

1- يبقى الرجوع ضد المتنازل إليه ممكنا إذا كان هذا الأخير لم يوفي للمورّد (المادة 2/10/أ).

2- يمكن الرجوع ضد الوسيط إذا كان هذا الأخير سيئ النية، أي إذا كان قد أوفى في الوقت الذي كان يعلم فيه بعدم التنفيذ أو بالتنفيذ المعيب أو المتأخر من قبل المورد(المادة/2/ب).

من هنا تسمح المادة 2/10 من الاتفاقية برفع دعوى على أساس دفع غير المستحق ضد الوسيط، لكن ما يؤخذ عليها هو أنها تقرن هذه الدعوى بدعوى تبنى على نفس الأساس والتي يمكن للمدين رفعها ضد المورد مما يعني بأن المدين يتمتع بدعويين لاسترداد نفس المبلغ ضد شخصين مختلفين، وهذا ما يشكل نقل مفهوم "الاسترداد" إلى القانون الدولي ليتضمن في آن واحد، دعوى المسؤولية العقدية ضد المورد المعترف بها دائما للمدين ودعوى استرداد المبالغ المدفوعة ضد الوسيط[3].

ويجب الإشارة إلى أنّ نص المادة 10 لا يعالج مسألة دعوى الإثراء بلا سبب التي يملكها المدين ضد الوسيط من أجل استرداد مبلغ دفعه يكون أكبر مما كان يجب عليه

[1]: DAUNIZEAUJean-Michel, op.cit, p 186.
[2]: CHANTELOUPHélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 34.
[3]: IBIDEM.

دفعه، الأمر الذي يدفعنا إلى البحث عن معالجة هذه المسألة في القانون الذي تحدده قواعد التنازع[1].

نخلص في الأخير ومن خلال دراسةالتنظيم الموضوع من قبل اتفاقية "أوتاوا" والمتعلق بأحكام عملية تحويل الفواتير الدولية، إلى أنهذه الاتفاقية ذات علاقة وثيقة باتفاقية "فينا" المتعلقة بالبيع الدولي للبضائع، ممّا دفع بالفقه إلى اعتبارها بمثابة "ملحق" لاتفاقية "فينا"[2] وذلك من خلال عدة مظاهر يمكن اختصارها فيما يلي:

1- معيار الدولية التي تبنته اتفاقية "أوتاوا" المتمثل في مركز نشاط طرفي عقد البيع الدولي للبضائع كما تم الإشارة إليه أعلاه[3].

2- تأثر اتفاقية "أوتاوا" بهيكلة اتفاقية "فينا" المقسّمة إلى فصل أوّل مكرّس "لنطاق التطبيق والأحكام العامة"، فصل ختامي مكرّس أساسا "لأحكام القانون الدولي العام" وإلى فصول انتقالية مكرّسة للتنظيم الموضوعي.

3- استعمال اتفاقية "أوتاوا" لمفاهيم أساسية مشتركة مع اتفاقية "فينا"، "كمركز المؤسسة"، "البضائع"، كما أنّها ورثت عنها مبادئ عامة متنوعة، "كالاستقلالية التجارية" أو "حسن النية"، التي أدرجت في الاتفاقية كمعيار للتفسير من أجل حل المشاكل التي يمكن أن تثار عند تطبيق أو تفسير الاتفاقية ممّا يمكن معه الرجوع إلى مختلف الاتفاقيات الموحدة للقانون التجاري الدولي[4].

4- تهدف كلتا الاتفاقيتين إلى تطوير التجارة الدولية وتنميتها، فتبني قواعد موحدة من شأنه أن يسهل عملية تحويل الفواتير الدولية، وكذلك وبصفة غير مباشرة البيع الدولي للبضائع وبالتالي التجارة الدولية في مجملها.

لكن رغم الخطوة الهامة التي سجلتها اتفاقية "أوتاوا" في تطوير عملية تحويل الفواتير الدولية والتقدّم الذي أحرزته من خلال؛ قبول تحويل الحقوق المستقبلية، تبني مبدأ التنازل

---

[1]: BOURDEAUX Gautier, op.cit, p18.
[2]:TORCELLO Marco, op.cit, p 54
[3] :IBID, p55.
[4] : IBIDEM.

رغم وجود بند مخالف في العقد التجاري، وبصفة عامة تحديد إطار قانوني بين الوسيط ، المتنازل إليه المتتابع والمدين، متفادية بذلك للممارسة العملية أن تصطدم بتنوع واختلاف الأنظمة القانونية والمرور بتعقيدات قواعد التنازع؛ هناك بعض النقائص التي يجب سدها بتطبيق القانون الوطني الذي تحدده قواعد القانون الدولي الخاص.

فلم تعالج الاتفاقية المسألة الأساسية المتعلقة بفعالية تحويل الحقوق تجاه الغير[1] رغم انتشار وتعدد النزاعات التي تثور بين الوسيط والغير من الناحية العملية و بالتحديد؛ النزاعات بين الوسيط ومتنازل إليهم آخرين عن نفس الحق (وسيط آخر، حامل ورقة تجارية...الخ)، التمسك بالتحويل تجاه الدائنين ذوي الأفضلية، وحالة إفلاس المنتمي[2]، ممّا يستلزم الرجوع إلى اتفاقيات أخرى في هذا المجال.

وتعتبر النقائص التي شابت اتفاقية "أوتاوا" من بين الأسباب التي أدّت بالبعض إلى معارضة فكرة توحيد قواعد التجارة الدولية نظرا إلى أنّ هذا التوحيد عادة ما يؤدي إلى وضع اتفاقيات دولية تتصف بعدم الشمولية وضيق نطاق التطبيق ممّا قد يؤدّي إلى العزوف عن تطبيق قواعدها.

ويضاف إلى هذا السبب، سبب آخر يتعلّق بعدم دقة الصياغة القانونية للاتفاقيات الدولية أو عدم وضوح مفهومها القانوني بالمقارنة مع القانون الوطني لكونها نتيجة توفيق بين وجهات نظر مختلفة، بالإضافة إلى الفكرة الأساسية المتمثلة في أنّ الأهداف الاقتصادية والاجتماعية يمكن تحقيقها عند اختلاف التشريعات بشكل أفضل من توحيدها، ويظهر هذا جليا على المستوى الوطني في الولايات المتحدة الأمريكية حيث تتنافس الولايات بين بعضها على جلب الاستثمارات ومن ثمّ في تحسين قواعدها القانونية ممّا يوجد بيئة ملائمة للتجّار، لذلك يجب الحفاظ على الاختلاف من أجل تحسين البيئة القانونية لأنّ الاختيار بين أفضل النظم القانونية يعني انتقال الأموال بينها وهذا ما يولّد إنتاجا وربحا،

---

[1]:فلا تظهر اتفاقية "أوتاوا" أي طموح تجاه الغير، كما تعترف بذلك في ديباجتها بتوضيحها بأنها تهدف إلى تبني قواعد موحدة تضع إطارا قانونيا يسهل عملية تحويل الفواتير الدولية و تسهر على تحقيق التوازن بين مختلف أطراف العملية مما يستبعد الغير.انظر في ذلك:

BEYEl Mokhtar, op. cit. p 333.

[2]: STOUFFLETJean, op.cit, p 28.

ومن الطبيعي أن يكون الوضع مشابها على المستوى الدولي لأنّ للأطراف المتعاقدة الحق في اختيار القانون الأفضل لصفقاتهم وليس القانون الموحّد عالميا[1].

المبحث الثاني

ضرورة اللّجوء إلى اتفاقيّات أخرى لعدم كفاية الإطار الموضوع بموجب اتفاقيّة "أوتاوا"

اتّضح من خلال دراسة الأحكام والقواعد الموحدة التي وضعتها اتفاقية "أوتاوا" لتنظيم عملية تحويل الفواتير الدولية، أنها لم تستجب إلاّ جزئيا لمتطلبات المهنيين في مجال عملية تحويل الفواتير الدولية، خاصة وأنّها لم تعط أية إجابة لمسألة حماية هؤلاء وبالتحديد فيما يتعلق بحالة نفاذ الحوالة تجاه الغير، ممّا جعلها غير كافية لتنظيم كامل العملية.

وقد أدى ذلك إلى البحث عن نصّ جديد أكثر ملاءمة وأكثر حماية لهؤلاء المهنيين، ومحاولة توسيع الإطار الإجمالي لتحويل الحقوق الدولية، وذلك بسعي من لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي التي أعدت مشروع اتفاقية دولية متعلقة بالتمويل عن طريق حوالة الحق، وانتهت إلى تبني اتفاقية دولية متعلقة بحوالة الحق في التجارة الدولية وذلك في 2001/12/12 (المطلب الأوّل).

وبغضّ النظر عن النقائص الملاحظة في اتفاقية "أوتاوا"، فإنّ هذه الأخيرة ذات طابع اختياري، حيث يمكن للأطراف استبعاد تطبيق أحكامها صراحة أو ضمنا، ممّا يستدعي الرجوع إلى القواعد المتعلقة بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية وفقا لاتفاقية "روما" المؤرخة في 1980/06/19 (المطلب الثاني).

[1]: موسى خليل متري، مرجع سابق، ص 159.

المطلب الأوّل
اتفاقية الأمم المتحدة
المتعلقة بحوالة الحق في التجارة الدولية

يعرف القانون الدولي تأخّرا معتبرا في أخذه بعين الاعتبار للمشاكل المرتبطة بتحويل الحقوق حتى في ظل اقتصاد مفتوح للتدويل، فقد بقيت أبسط تقنيات التمويل المجال المغلق لأكبر المضاربات دون أخذ الاحتياجات الأساسية للتجارة في الاعتبار، فالحوالة الدولية للحقوق تطغى عليها الصبغة المدنية التعاقدية والتنازعية، في حين يعيشها المهنيون كتقنية تجارية بسيطة للتمويل[1].

ففي غياب نصوص ملائمة، بالإضافة إلى الغياب شبه الكلي للاجتهاد القضائي في هذا المجال —والذي لا يعكس إلاّ التردّد في اللجوء إلى القضاء أمام كثرة الشكوك والاحتمالات–، ونظرا للأهمية الاقتصادية التي تكتسيها الديون أو الحقوق في يومنا هذا، حيث أنّها أصبحت موضوع عمليات مختلفة فتباع وتشترى ويتمّ خصمها، كما تكون موضوع تحويل فواتير، فقد أصبح انتقال الحقوق يشكّل جزءا هاما من النشاط اليومي للمهنيين في مجال النقود والقرض ولهذه الأخيرة حاجة ماسّة للفعّالية والأمن والسّرعة[2]، اعترف الأخصائيون بضرورة التدخل التشريعي في مجال حوالة الحق باعتبارها تقنية هامة للتمويل، حيث أصبح القانون الوضعي غير ملائم باعتباره يرتكز على آليات صرفية غير أكيدة أو على آليات تعاقدية ثقيلة، بالإضافة إلى عدم نجاح الحلّ المتعلّق بالمزج بين الآليتين[3].

ونتيجة للاقتراحات التي قدمت أثناء انعقاد مؤتمر لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (CNUDCI) في 1992، أعدّت الأمانة العامة للجنة بين 1992 و 1995 ثلاث دراسات أوليّة، بيّنت إمكانية وضع قانون موحّد يستهدف تجاوز وإلغاء عراقيل التمويل الدولي بواسطة

[1]:MATTOU Jean Pierre, "Aspects internationaux de la cession de flux de créances ", Revue de droit bancaire et de la bourse, N°39 sep-oct, 1999, p203.

[2]: DUPICHOT Philippe, "Regards sur l'avant- projet de réforme du régime général des obligations: pour une classification fonctionnelle des opérations sur créances", RIDAI, N° 2, janvier 2015, p 50.

[3] :IBID, p 304- 306

حوالة الحق، خاصة فيما يتعلق بصحة الحوالات الدولية وآثارها على كلّ من المدين والغير[1].

وتعود فكرة وضع هذه الاتفاقية إلى سنة 1980 حيث فحصت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي خلال دورتها الثالثة عشر "بنيويورك" التي انعقدت ما بين 14 و25 جويلية 1980، تقريرا لأمانتها من أجل تنسيق دولي لقانون التأمينات العينية ، قبل أن تتخلّى عن هذه الفكرة لتتبنّى فكرة تشكيل مجموعة عمل تكلّف بالبحث في إطار أضيق في مسألة التمويل بواسطة حوالة الحق، وخلال دورتها الثامنة والعشرين، وضعت اللّجنة حيّز التنفيذ مجموعة عمل من أجل وضع تشريع موحّد يتعلّق بالتمويل بواسطة حوالة الحق والتي تمّ في إطارها اتخاذ القرار بأنّها ستأخذ شكل اتفاقية دولية كصدى لاتفاقية "أوتاوا" المؤرّخة في 28 ماي 1988 المعدّة في ظلّ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص والمتعلّقة بعملية تحويل الفواتير الدولية[2].

ولم تأت اتفاقية (CNUDCI) لتعويض اتفاقية "أوتاوا" وإن كانت تسمح بسدّ الفراغ والثغرات التي تركتها هذه الأخيرة، حيث أنّ اتفاقية (CNUDCI) تندمج في إطار أوسع، حتى تسمح ليس فقط لشركات تحويل الفواتير لكن كذلك للمؤسسات المالية بصفة عامة بأن تتمكّن من تسهيل إعادة تمويل دولي للنشاطات التجارية مهما كان المكان الذي تتم فيه العمليات[3].

وقد تمّ تبنّي هذه الاتفاقية من قبل الأمم المتحدة في 12 ديسمبر 2001 وهي تشكّل تدعيما للقانون الموضوعي يحمل بصمة اتفاقية "فيينا" المتعلّقة بالبيع الدولي للبضائع والمعتبرة كمرجع للقواعد المطبّقة على مجموع عقود التجارة الدّولية، وفي نفس الوقت تتضمّن هذه الاتفاقية مجموعة من قواعد التنازع التي تحمل بدورها تأثير اتفاقية "روما" المؤرخة في 19 جوان 1980 والمتعلّقة بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية، ومن شأن قواعد

[1] : BAZINASSpiros V., "Le projet de la convention de la CNUDCI sur la cession de créances à des fin de financement ses objectifs et ses effets sur les autres lois", Revue de droit bancaire, N° 75 sep.oct, 1999, P171.

[2] :MOUSSERON Jean- Marc et Al….., Droit du commerce international, 3éme édition, LITEC, Paris, 2003, p 458 et 459

[3]:MARAZZATO Pierre, op.cit, p76.

التنازع المذكورة تكملة جهود توحيد قواعد حوالات الحقوق حول مسائل لم يتمّ التوصّل إلى إجماع بشأنها[1].

وتتمثّل الأهداف الأساسية لهذه الاتفاقية في تسهيل تدفّق القروض عبر الحدود بأقّل تكلفة وذلك بواسطة تنسيق القواعد التي تحكم الحوالة وبالتالي التقليل من انعدام الأمن القانوني الذي يحيط بحوالات الحقوق في التجارة الدولية[2].

ونظرا لأنّ الغرض من الدراسة هو التطرّق إلى تطبيق اتفاقية الأمم المتحدة حول حوالة الحق في التجارة الدولية على عملية تحويل الفواتير الدولية، فمن الضروري إعطاء نظرة عن مضمون الاتفاقية (الفرع الأوّل) ثمّ بيان أحكامها المطبقة على عملية تحويل الفواتير الدولية (الفرع الثاني).

الفرع الأول
مضموناتفاقية الأمم المتحدة المتعلّقة
بحوالة الحق في التجارة الدّوليّة

بعد عشريّة من العمل الدقيق، توصّلت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي إلى وضع هذه الاتفاقية التي جاءت وكما هو الحال بالنسبة لأغلبية الاتفاقيات، مصنّفة في شكل فصول حيث يحدد الفصل الأوّل منها نطاق تطبيقها ثم تأتي الأحكام العامة في الفصل الثاني التي تضمّنت كلاّ من التعاريف وقواعد تفسير الاتفاقية متبوعة بالشروط الشكلية وآثار حوالة الحق في الفصل الثالث، أما الفصل الرابع فقد خصّص للحقوق و الالتزامات والدفوع، في حين تطرّق الفصل الخامس منها للصعوبات الناتجة عن تنازع القوانين، أمّا الفصل السادس فقد تضمّن الأحكام الختامية وقواعد الأولوية، وتتضمّن الاتفاقية ملحقا يخصّص لقواعد الحوالة والتي يكون للدول المتعاقدة، المصادقة أو المنضمّة الاختيار فيما بينها.

ورغم أنّ عنوان الاتفاقية يتعلّق "بحوالة الحق" في التجارة الدولية، فإنّ مجال تطبيقها أكثر اتّساعا، فهو يغطّي عمليات التمويل بما فيها عمليات التوريق وتمويل المشاريع، ممّا يسمح بتطبيقها على عملية تحويل الفواتير التي تتضمّن بدورها تحويلا للحقوق من أجل التمويل.

---

[2]: MOUSSERONJean- Marc et Al…..,op.cit, p 459.

و نظرا لأن الغرض من الدراسة هو التطرق إلى تطبيق اتفاقية (CNUDCI) على عملية تحويل الفواتير الدولية، فمن الضروري التركيز على مضمون الاتفاقية (أولا) ثم تمييزها عن اتفاقية "أوتاوا" (ثانيا).

أوّلا: نطاق تطبيق اتفاقية الأمم المتّحدة المتعلقة بحوالة الحق في التجارة الدولية:

وهنا يجب التمييز بين نطاق تطبيق الاتفاقية الجغرافي ونطاق تطبيقها الموضوعي.

1 ــنطاقتطبيق الاتفاقيّة الجغرافي:

تعتبر اتفاقية الأمم المتحدة حول حوالة الحق في التجارة الدولية ذات نطاق تطبيق واسع، حيث تنصّ المادة الأولى منها على ما يلي:

1- " تطبّق هذه الاتفاقية على:

أ-حوالات الحقوق الدولية وعلى الحوالات الدولية للحقوق كما هي معرّفة في هذا الفصل، إذا كان المتنازل – وقت إبرام الحوالة – متمركزا في دولة متعاقدة،

ب-على الحوالات المتتابعة شرط أن تكون حوالة سابقة خاضعة لأحكام هذه الاتفاقية،

2- تنطبق هذه الاتفاقية على أيّة حوالة لاحقة مستوفية للمعايير المبيّنة في الفقرة 1/أ من هذه المادة حتى وإن لم تنطبق على أيّة حوالة سابقة لنفس الحق".

3- لا تمسّ هذه الاتفاقية حقوق المدين والتزاماته، ما لم يكن مركز مؤسسة المدين واقعا – وقت إبرام العقد الأصلي- في دولة متعاقدة أو يكن القانون الذي يحكم العقد الأصلي قانون دولة متعاقدة..."".

انطلاقا من نص هذه المادة، تطبّق الاتفاقية على حوالات الحقوق الدولية سواء كانت الحوالات دولية أم وطنية، وعلى الحوالات الدولية للحقوق ولو كانت الحقوق المحوّلة وطنية، أي أنّها تطبّق على الحوالات الدولية للحقوق الدولية.

كما يستخلص من نصّ هذه المادة كذلك، أنّه حتى عندما يكون حق معين وطنيا فإن تحويله، يمكن أن يدخل في نطاق تطبيق الاتفاقية، شرط أن يكون دوليا أو أن يكون جزءا من سلسلة حوالات تتضمّن حوالة دولية سابقة، فعموما لا تطبّق الاتفاقية على الحوالات الوطنيّة للحقوق الوطنيّة، إلاّ أنّ الاتفاقية تضع استثناءين على هذه القاعدة.

يتعلّق الاستثناء الأوّل بالحوالات المتتابعة؛ فمثلا إذا أحال شخص (أ) حقا لمصلحة شخص آخر (ب)، ثمّ (ب) إلى (ت) وهكذا، فحتى تكون النتائج متناسقة؛ تطبّق الاتفاقية على الحوالات المتتابعة سواء كانت هذه الأخيرة دوليّة أو تتعلّق بحقوق دوليّة، شرط أن تكون حوالة سابقة خاضعة لأحكام الاتفاقية (المادة 1/1ب).

أمّا الاستثناء الثاني، فهو يتعلّق بتنازع الأولوية بين متنازل إليه وطني ومتنازل إليه أجنبي عن حقوق وطنيّة، فعلى سبيل المثال، إذا كان متنازل إليه (أ) في دولة (س) ومتنازل إليه (ب) في دولة (ع) وكان المدين في دولة (ع)، فمن أجل تحديد مرتبة كلّ متنازل إليه بصفة مؤكّدة، يخضع للاتفاقية تنازع الأولوية بين المتنازل إليه (أ) والمتنازل إليه (ب)، رغم أنّ هذا الأخير استفاد من حوالة وطنيّة لحقوق وطنيّة (المادة 5/ز والمادة 22 من الاتفاقية)[1].

أمّا بالنسبة لمعيار دوليّة الحوالة أو دولية الحق المتنازل عنه، فتنصّ المادة 3 من الاتفاقية على ما يلي:

" يكون الحق دوليا إذا كان مركز مؤسسة المتنازل والمدين – وقت إبرام العقد الأصلي – في دولتين مختلفتين، وتكون الحوالة دولية إذا كان مركز مؤسسة المتنازل والمتنازل إليه – وقت ابرام الحوالة – في دولتين مختلفتين".

يتّضح من خلال نصّ هذه المادة أنّ دولية الحوالة أو دوليّة الحق المحوّل تتحدّد حسب المكان الذي يتمركز به الأطراف، حيث يجب أن يكون مركز مؤسسة الأطراف في دول مختلفة وقت الحوالة أو وقت إبرام العقد الأصلي حسب الأحوال[2].

---

[1]: Note explicative relative à la convention des Nations Unies sur la cession de créances dans le commerce international,http://www.dipulb.be/fileadmin/user_files/Commentaire_convention_cession_creances.pdf, pp 31 et 32.

[2]: وهذا هو المعيار الذي أخذت به اتفاقية "فيينا" حول البيع الدولي للبضائع في تحديد دولية العقد وذلك في مادتها الأولى التي تنصّ على مايلي: " 1- تطبّق أحكام هذه الاتفاقية على عقود بيع البضائع المبرمة بين أطراف توجد أماكن عملهم في دول مختلفة:

أ- عندما تكون هذه الدول دولا متعاقدة،

ب- عندما تؤدّي قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة.

2- لا يلتفت إلى كون أماكن عمل الأطراف توجد في دول مختلفة، إذا لم يتبيّن ذلك من العقد أو من أيّ معاملات سابقة بين الأطراف، أو من المعلومات التي أدلى بها الأطراف قبل انعقاد العقد أو في وقت انعقاده.

وفي الحالات التي يتعدّد فيها المتنازلون أو المدينون أو المتنازل إليهم، يجب تحديد الدولية بالنسبة لكلّ واحد من هؤلاء الأطراف بصفة منفصلة ومستقلّة.

من هنا، يكفي لتطبيق الاتفاقية أن يكون مركز مؤسسة سواء المتنازل أو المدين في دولة متعاقدة، أمّا بالنسبة لتطبيق أحكام الاتفاقية التي لا تمسّ المدين إطلاقا، فيكفي تمركز المتنازل فقط في دولة متعاقدة حتى تكون الاتفاقية واجبة التطبيق.

وأخيرا، ومن أجل التطبيق الكامل لأحكام الاتفاقية، يجب على المدين كذلك أن يكون متمركزا في دولة متعاقدة أو أن يكون القانون الذي يحكم الحق المحوّل هو قانون دولة متعاقدة، وقد أملت صياغة هذه المادة 3 اعتبارات:

الأوّل: أنّ النزاعات الأساسية التي تعتبر الاتفاقية مختصة لحلّها أو تسويتها من الممكن أخذها في الاعتبار لو كان المتنازل متمركزا في دولة متعاقدة،

الثاني: من أجل تطبيق الأحكام التي لا تمس المدين، فإن تمركزه ليس مهمّا، فإنّ وضعيته لن تتعقد؛

الثالث: عندما نستطيع ضمان الحلول المتوقعة من المدين، فإنّ الاتفاقية تطبق بصفة كاملة[1].

أمّا عن زمان تحديد الطابع الدولي للحوالة، فيكون في تاريخ إتمام هذه الأخيرة ، في حين تكون العبرة بتاريخ إبرام العقد الأصلي فيما يخص دولية الحق المحول، ولا يؤثر تغيير مركز الأطراف بعد تاريخ إبرام عقد الحوالة في مسألة الدولية.

ويرجع تحديد دولية حق معيّن في وقت نشأته إلى حاجة المدين أو المتنازل المحتمل إلى معرفة وقت إبرام العقد الأصلي و القانون الذي سيطبق على حوالة محتملة،ومن شأن هذه المعلومة أن تمكّن المتنازل والمدين من تحديد إمكانية الحصول على قرض وتحديد تكلفة هذا الأخير كذلك[2].

3- لا تؤخذ في الاعتبار جنسيّة الأطراف ولا الصفة المدنيّة أو التجارية للأطراف أو للعقد في تحديد تطبيق هذه الاتفاقية."
https://www.uncitral.org/pdf/arabic/texts/sales/cisg/V1056999-CISG-a.pdf.

[1]: ROKAS Constantinos, Les financements par cession internationale de créances,Mémoire de DEA en droit international privé et du commerce international, Université PANTEHON-ASSAS (PARIS II), 2004-2005, p68.

[2]:ROKAS Constantinos, op.cit, p 70.

من هنا، فإنه في حالة وجود حوالة وطنية لمجموعة من الحقوق أو الديون الوطنية، والدولية المستقبلية، لا يمكن للأطراف تحديد —وقت الحوالة – إذا كانت الاتفاقية تطبق على جزء من الحوالة التي تنصبّ على الحقوق الدولية، وبالتالي، فإن الوضعية القانونية للمدين، والضمانات الضمنية بين المتنازل والمتنازل إليه، يمكن أن تكون مختلفة حسب تطبيق أو عدم تطبيق الاتفاقية.

أمّا بالنسبة لقواعد الأولوية المطبقة بصفة طبيعية، فهي ليست مختلفة، حيث أن الاتفاقية تستهدف في كل الأحوال، كل النزاعات الممكنة الخاصة بالأولوية، بما فيها النزاعات مع متنازل إليه وطني عن حقوق وطنية.

وبخصوص هذا النوع من المشاكل، فإن محرري الاتفاقية يدعون أطراف الحوالة الوطنية لمجموعة من الحقوق الوطنية و الدولية المستقبلية، إلى هيكلة عملياتهم بصفة تسمح بتفادي هذا المشكل، مثلا عن طريق تفادي التنازل في نفس الصفقة في آن واحد عن حقوق وطنية وحقوق دولية مستقبلية.

وفي الأخير يمكن الإشارة إلى أنّ الاتفاقية حدّدت نطاق تطبيقها بموجب قواعد موضوعية، حيث أنّ طريقة قواعد التنازع لم يعد مرغوبا فيها بسبب الشكوك التي يمكن أن تثيرها باعتبار عدم توحيد قواعد القانون الدولي الخاص المتعلق بحوالة الحق، فيكون للمحاكم على الأقل تطبيق القواعد الموضوعية للاتفاقية في إطار القانون المحدد بواسطة قواعد التنازع في قانونها الدولي الخاص.

من جهة أخرى، لا يمكن استبعاد تطبيق قواعد التنازع في حالة ما إذا كانت الإحالة ممكنة، فقد نصّت الاتفاقية في فصلها الخامس تحت عنوان " قواعد التنازع المستقلة "على حكم يختلف عن أي رابط إقليمي مع دول متعاقدة، حيث يكفي أن يتوافر عنصر الدوليّة كما هي موضّحة بالمادة 3 من الاتفاقية بالنسبة للحوالات المعنيّة.

فتطبّق قواعد التنازع المستقلّة الواردة بالفصل الخامس من الاتفاقية على المسائل التي تدخل ضمن نطاق تطبيق الاتفاقية في الحالات التي لا يكون فيها مركز مؤسسة الأطراف في دولة متعاقدة ما لم تعلن الدولة عدم التزامها بأحكام هذا الفصل الخامس[1].

[1]: حيث تنصّ المادة 4/1 من الاتفاقية على ما يلي:

وتتحقّق هذه الفرضية في الحالة التي لا يكون فيها مركز مؤسسة الأطراف في دولة متعاقدة وكان القاضي متواجدا في دولة متعاقدة، فيتمّ تطبيق القواعد المستقلّة للفصل الخامس من الاتفاقية باعتبارها تدخل ضمن قواعد القانون الدولي الخاص للقاضي.

أبعد من ذلك، إذا افترضنا أنّ دولة ما ليست طرفا في الاتفاقية، فإذا كان مركز مؤسسة المدين متواجدا بهذه الدولة أو إذا كان قانون هذه الدولة واجب التطبيق على العمليّة الأصلية، فيتمّ تطبيق قواعد الفصل الخامس على العمليات التي لا تطبّق عليها أحكام الاتفاقية الأخرى، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى التوسيع من نطاق تطبيق الاتفاقية[1].

من جهة أخرى، تطبّق قواعد التنازع المستقلّة الواردة بالفصل الخامس من الاتفاقية على المسائل التي تدخل ضمن نطاق تطبيقها والتي لم يتمّ تسويتها بموجب أحكام أخرى في هذه الاتفاقية[2].

فإذا افترضنا أنّ دولة ما طرف في الاتفاقية، فإذا كان مركز مؤسسة المدينأو المتنازل بهذه الدولة المتعاقدة أو التي يكون قانونها واجب التطبيق على العقد الأصلي، يمكن كذلك تطبيق الفصل الخامس من الاتفاقية من أجل سدّ فراغات الاتفاقية إذا لم يكن بالإمكان استخلاص الحلول من المبادئ المعتمدة أو المتبناة في الاتفاقية.

من هنا، يمكن لهذا الفصل المتعلّق بقواعد التنازع المستقلّة أن يؤدي وظيفة مزدوجة:

- إمّا أن يكمّل الأحكام الأخرى للاتفاقية عن طريق سدّ الفراغات التي قد تظهر فيها،
- أو يمنح إمكانية ثانية للتوحيد مشكّلا اتفاقية مصغّرة[3].

" ....تطبّق أحكام الفصل الخامس على حوالات الحقوق الدولي وعلى الحوالة الدّولية للحقوق حسب تعريفها الوارد في هذا الفصل بغضّ النظر عن أحكام الفقرات 1 إلى 3 من هذه المادة، غير أنّ تلك الأحكام لا تطبّق إذا أصدرت الدولة إعلانا بمقتضى المادة 39".

[1] : AKSELI N. Orkun, "La convention CNUDCI sur la cession de créances dans le commerce international, La cession de créances de créances futures et le droit Turc ", R.D.A.I, N°6, 2006, p 778.

[2]: حيث تنص المادة 26 من الاتفاقية على ما يلي:

تطبّق أحكام هذا الفصل على المسائل :

أ- التي تدخل ضمن نطاق تطبيق هذه الاتفاقية كما هو منصوص عليه بالفقرة 4 من المادة الأولى، =و

ب-التي تدخل من جهة أخرى ضمن نطاق التطبيق لكن لم يتمّ تسويتها بموجب أحكام أخرى من هذه الاتفاقية."

[3]: ROKAS Constantinos, op.cit p 69.

وبعد تحديد النطاق الجغرافي الذي تطبّق في إطاره الاتفاقية، يجدر بنا الانتقال إلى تحديد النطاق الموضوعي لتطبيقها.

2-نطاقتطبيق الاتفاقيّة الموضوعي:

تتعلّق هذه الاتفاقية بالحوالة التي يجريها بواسطة الاتفاق شخص لشخص آخر عن كلّ أو جزء أو حصّة غير قابلة للتجزئة من الحق للمتنازل لدفع مبلغ من النقود لشخص ثالث، ويجب أخذ حوالة الحق بالمفهوم الواسع للاتفاقية، دون الاهتمام بالتكييف المعتمد في القانون الداخلي[1]، حيث تشمل كلّ من حوالات الحقوق المحضة والبسيطة، أو تلك التي تكون على سبيل الضمان، كما تطبق الاتفاقية كذلك على الحوالات المتتابعة الشائعة في الممارسات المالية.

ويتّضح نطاق تطبيق الاتفاقية الموضوعي من خلال تحديد الحوالات التي تطبّق عليها الاتفاقية من جهة، والحوالات المستبعدة من نطاق تطبيقها من جهة أخرى.

أ- الحوالات التي تدخل في نطاق تطبيق الاتفاقية:

تطبّق الاتفاقية على حوالة الحق بمفهومها الواسع وكذا على الحوالات المتتابعة.

- **حوالة الحق بمفهومها الواسع:**

لا تقف اتفاقية **الأمم** المتحدة حول حوالة الحق في التجارة الدولية عند معالجة حوالة الحق في نطاقها الضيق وذلك بغرض إدخال ممارسات وعمليات أخرى تتضمن نقل حقوق، فقد عرّفت الفقرة (أ) من المادة 2 من الاتفاقية حوالة الحق كمايلي:

"...يشير مصطلح "حوالة" إلى التحويل الذي يقوم به- عن طريق الاتفاق- شخص يسمى "المتنازل" لشخص آخر هو المتنازل إليه" عن كل أو جزء أو حصة غير مجزأة من التزام تعاقدي عند الوفاء بمبلغ من النقود "الحق المحول" الذي في ذمة شخص ثالث هو "المدين"، ويعتبر إنشاء حقوق على ديون على سبيل ضمان دين أو التزام بمثابة تحويل".

[1] : BEGUIN Jacques et MENJUCQ Michel, Droit du commerce international, LITEC, Paris, 2005, p 638.

يظهر من خلال هذا النصّ أنّ الاتفاقية تعتمد حوالة الحق بمفهومها الواسع، مع العلم أنّ هذه الأخيرة يمكن أن تحقّق هبة، إرث، تأمين، قرض أو اعتماد أو حتى حصّة في الشركة فمرونتها تسمح لها بالتكيّف مع الصور الأكثر اختلافا وتنوّعا وبالتحديد مع كلّ العمليات المصرفية[1].

من هنا، تأخذ الاتفاقية في الاعتبار عمليات تمويل هامة تتم في بعض الأنظمة القانونية بواسطة التحويل الاتفاقي أو الرهن، كما أن استعمالها لعبارة "بواسطة الاتفاق"، فهي تغطّي كلّ استخدام يمكن أن تعدّ له حوالة الحق، فتغطي هذه الأخيرة عمليات تمويل القروض المتجدّدة، عمليات التوريق، تمويل المشاريع، تحويل الحقوق على أساس بوليصة التأمين، وكذا عمليات تحويل الفواتير الدولية[2].

كما أنّ استعمال الاتفاقية لعبارة " بواسطة الاتفاق" يؤدّي إلى استبعاد كلّ تحويل للحقوق بغير الطريق التعاقدي كأن يتمّ نقل الحق بقوة القانون كما هو الحال في الحلول القانوني أو كما هو الحال بالنسبة للحقوق الضريبية أو الحقوق المتولّدة عن أحكام قضائية[3]. من جهة أخرى، يظهر أخذ الاتفاقية بالمفهوم الواسع للحوالة من خلال اعتمادها للحوالة الكليّة والجزئية للحقوق، الحالّة والمستقبلية، بالإضافة إلى حوالة التأمينات التي تضمن الحقوق المحوّلة[4].

- **الحوالات المتتابعة:**

تنصّ المادة 1/1 (ب) من الاتفاقية على ما يلي:

" تطبّق هذه الاتفاقية:

ب- على الحوالات اللاحقة شريطة أن تكون أيّ حوالة سابقة خاضعة لأحكام هذه الاتفاقية..."

وتضيف الفقرة (ب) من المادة 2 من الاتفاقية ما يلي:

---

[1]: AFFAKI Georges, "L'apport de la convention (CNUDCI) sur la cession de créances aux opérations de banques", Revue Banque et Droit, n° 90, Juill-Aout 2003, p 7.

[2]: AFFAKI Georges, op.cit, p 7.

[3]:V.BAZINAS Spiros, op.cit, p 172.

[4]: CABOTTE Jean Christophe, "Les garanties du financement de l'entreprise: Aspects internationaux", Les petites affiches, N°104, Mai 2005, p 15.

"...في حالة التحويل الذي يتم من قبل المتنازل إليه الابتدائي أو أي متنازل إليه آخر (حوالة لاحقة)، فإنّ الشخص الذي يقوم بهذه الحوالة هو المتنازل والشخص الذي تتم الحوالة لمصلحته هو المتنازل إليه".

يظهر من خلال هذين النّصين، أنّ الاتفاقية تطبّق كذلك على الحوالات المتتابعة شرط أن تنظّم كلّ حوالة سابقة بواسطة هذه الاتفاقية.

ويمكن أن تتمّ هذه الحوالات المتتابعة في سياق عمليات تحويل الفواتير الدولية، وهي تتجسّد من خلال تنازل وسيط التصدير عن الفواتير لمصلحة وسيط الاستيراد في العمليات ذات الوسيطين.

وتطبيقا للنصّ المذكور أعلاه، حتّى وإن تعلّق الأمر بحوالة وطنية لحقوق وطنية، فإنّها تدخل في نطاق تطبيق الاتفاقية إذا تعلّق الأمر بحوالة متتابعة مع حوالة دولية.

ويرتكز هذا التنظيم على إرادة محرّري الاتفاقية معاملة سلسلة من العمليات من نفس الطابع معاملة موحّدة، الأمر الذي من شأنه أن يؤدّي إلى الوصول إلى حلول متناسقة من جهة، بالإضافة إلى تسهيل معرفة مرتبة كلّ متنازل إليه في حالة تنازع الأولوية [1].

وتدلّ هذه النظرة الجديدة التي تبنّتها الاتفاقية على اهتمام محرّريها وأخذهم بعين الاعتبار حقيقة التجارة الدولية بصفة ثابتة ومستمرّة، فكلّ نظرة مختلفة قد تؤدّي إلى تنوّع الأنظمة في سلسلة من التحويلات المنصبّ على نفس الحقّ، ومن شأن هذه النظرة التوسيع من نطاق تطبيق الاتفاقية، حيث أنّها تتجاوز مجال الحوالات الدولية لتغطّي الحوالات الوطنية المحضة[2].

من جهة أخرى، تنصّ الفقرة 2 من المادة 1 من الاتفاقية على ما يلي:

"... تطبق هذه الاتفاقية على أيّ حوالة لاحقة مستوفية للمعايير المبيّنة في الفقرة (أ) من هذه المادة حتّى وإن لم تنطبق على أيّ حوالة سابقة لنفس الحق..."

من هنا، تطبّق الاتفاقية كذلك على الحوالات اللاحقة التي تستجيب لمعيار الدولية المنصوص عليه بالمادة 1/1 (ب) حتّى ولو كانت الحوالة السابقة لا تستجيب له، وقد تمّ تبنّي هذا الحكم من أجل تأمين المزايا التي تمنحها الاتفاقية لعمليات التوريق، حيث أنّه في

[1]:Note explicative relative à la convention des Nations Unies sur la cession de créances dans le commerce international,op.cit, p 32.

[2]: AFFAKI Georges, op.cit, p 8.

إطار هذه العمليات، تكون الحوالة الوطنية المحضة مصدرا لعملية تمويل اكتست لاحقا بعدا دوليا، ويظهر من خلال هذا الحكم، رغبة محرريي الاتفاقية في إعطائها طابعا عالميا.

ب-الحوالات المستبعدة من نطاق تطبيق الاتفاقية:

حدّدت المادة 4 من الاتفاقية في فقرتيها الأولى والثانية الحوالات المستبعدة من نطاق تطبيقها والتي يمكن إجمالها في النقاط التالية:

- **الحوالات التي تتمّ لمصلحة المستهلكين:**

تستبعد الاتفاقية من نطاق تطبيقها، حوالات الحقوق التي يكون المتنازل إليه فيها شخصا من الخواص لحاجاته الشخصية، العائلية أو المنزلية، في حين تبقى الاتفاقية واجبة التطبيق عندما يكون المدين مستهلكا[1]، فلا يمنع هذا الاستبعاد من إدخال الحوالة التي تكون لأغراض مهنية على مستهلكين، وهي حوالات شائعة في عمليات التوريق التي تنصبّ على حقوق بطاقات الائتمان أو تمويل مشاريع البنيات التحتية، كالطرق العمومية والمجمّعات الكهربائية والتي تكون قابلة للتعويض بواسطة أتاوات المرتفقين[2].

وبهذا الاستبعاد تختلف اتفاقية الأمم المتحدة حول حوالة الحق في التجارة الدولية عن اتفاقية "أوتاوا" المتعلّقة بعملية تحويل الفواتير الدولية التي تستبعد حوالة الحقوق الناشئة عن عقود البيع الدولية التي تنصبّ على سلع أو بضائع يتمّ اقتناؤها لاحتياجات شخصية، عائلية أو منزلية[3].

- **الحوالات المرتبطة ببيوع مؤسسة تجارية:**

لا تطبق الاتفاقية على حوالات الحقوق التي تتمّ في إطار بيع مؤسسة تجارية أو تعديل نظام ملكيتها أو قانونها الأساسي، ويبرّر هذا الاستبعاد بسبب خصوصية هذه التحويلات للحق، وكذا طالما أنّ الاتفاقية لا تستهدف تنظيم إلاّ الحوالة لأهداف التمويل.

---

[1]:BEGUIN Jacques et MENJUCQ Michel, op.cit, p 639.

[2]: AFFAKI Georges, op.cit, p 8.

[3] : حيث تنصّ المادة 1/ 2 (ب) من اتفاقية "أوتاوا" على ما يلي: "...يجب على المورّد أو يجوز له أن يتنازل لمصلحة المتنازل إليه عن حقوق متولّدة عن عقود بيع بضائع مبرمة بين المورّد وعملائه (المدينين) باستثناء تلك التي تنصبّ على بضائع تمّ اقتناؤها بصفة رئيسية لاستعمالهم الشخصي، العائلي أو المنزلي...".

- **تظهير الأوراق التجارية:**

لا تطبّق أحكام الاتفاقية كذلك عندما يتمّ تحويل الحق بواسطة تسليم ورقة تجارية مرفقة بكلّ تظهير ضروري، ويعود سبب هذا الاستبعاد، إلى خصوصية قواعد الصرف ووجود اتفاقيات خاصة بها[1]، لكن بالمقابل، يمكن للحق المجسّد في ورقة تجارية أن يكون موضوع حوالة تخضع لهذه الاتفاقية، طالما أنّ تحويلها لا يتمّ بطريق التظهير أي بالطريق الصرفي[2].

- **الحوالات المتولّدة عن العمليات المصرفية والمالية:**

أخيرا، تستبعد الاتفاقية من نطاق تطبيقها، حوالات الحقوق المتولّدة على مستوى سوق منظّمة أو عقود ماليّة تحكمها سوق منظّمة، عمليات الصرف، أنظمة أو اتفاقات دفع ما بين البنوكأو أنظمة مقاصة وكذلك الحوالات التي تنصبّ على قيم منقولة أو وسائل أخرى أو أصول مالية، وكذا من تحويل التأمينات على مثل هذه الأصول المملوكة لدى وسطاء أو كذلك عقود الشراء، القرض، امتلاك أو اتفاق إعادة الشراء على مثل هذه الأصول.

كما تستبعد كذلك، حوالات الحقوق الناشئة عن الودائع البنكية وكذا تحويل الحقوق الناتجة عن خطابات القرض أو الضمانات المستقلّة.

وفي الأخير تجدر الإشارة إلى أنّ هذه اتفاقية الأمم المتحدة حول حوالة الحقوق في التجارة الدولية، هي اتفاقية ذات تطبيق اختياري حيث يمكن للأطراف استبعادها بالنسبة للأحكام المتعلّقة بحقوقهم والتزاماتهم، وبما أنّ حوالة الحق علاقة ثلاثية، فتوضّح الاتفاقية بأنّ كلاّ من المتنازل والمتنازل إليه أو المدين والمتنازل لا يمكنهم استبعاد الاتفاقية إلاّ بالنسبة للأحكام المتعلّقة بحقوقهم والتزاماتهم وأنّ هذا التعديل وأنّ هذا التعديل لا تكون له

[1] : اتفاقية "جونيف" المتضمنة القانون الموحّد المتعلّق بالسفتجة والسند لأمر المبرمة "بجونيف" في 07-06-1930.
https://www.admin.ch/opc/fr/classified-compilation/19300022/200508170000/0.221.554.1.pdf

[2]:BEGUIN Jacques et MENJUCQ Michel, op.cit, p 639.

آثار على حقوق أيّ شخص آخر غير طرف فيه، إلاّ فيما يتعلّق بنفاذ الدفوع وسريانها تجاه المتنازل إليه[1].

ثانيا: المقارنة بين اتفاقية الأمم المتّحدة حول حوالة الحق في التجارة الدولية واتفاقية "أوتاوا المتعلّقة بعملية تحويل الفواتير الدّولية:

إنّ الهدف الأساسي لقواعد موحّدة متعلّقة بحوالة الحقوق، لا يمكن أن يكون إلاّ تسهيل التمويل عن طريق هذه الأخيرة، حيث تعتبر العمليات المرتبطة بحوالة الحقوق جوهر عدّة معاملات مالية مهمّة، كعمليات تحويل الفواتير وعمليات التّوريق وإعادة التمويل.

وقد ذكّرت اتفاقية الأمم المتّحدة في ديباجتها، بنفس الفكرة الواردة باتفاقية "أوتاوا" وهي ملاءمة القواعد الموحّدة للمتطلبات المشروعة للمتعاملين في التجارة الدولية، لأنّ تبنّي قواعد موحدة تنظم حوالة الحق من شأنه تحفيز منح رؤوس الأموال والقروض بنسب أكثر تفضيلا وبالتالي تسهيل تطوير التجارة الدولية[2].

فالمشاكل الناشئة عن الشكوك القائمة حول النظام القانوني واجب التطبيق على حوالة الحقوق، تشكل عائقا للتجارة الدولية والنظام القانوني الذي لا يضمن للمتنازل إليه — بواسطة إجراء بسيط سريع وقليل التكلفة – حقا حصريا على الحق المحوّل من شأنه التقليل من عدد طالبي القروض والتخفيض من المنافسة وبالتالي الرفع من تكلفة القرض[3].

من جهة أخرى، فإنّ الاقتصاد الذي يكون في مرحلة نموّ، يجب أن يتمكّن من اللّجوء إلى مصادر تمويل جديدة وممارسات كعمليات تحويل الفواتير والتوريق التي تسمح بالحصول على قروض بشروط أكثر تفضيلا.

---

[1]: حيث تنصّ المادة 6 من الاتفاقية على ما يلي: " دون المساس بأحكام المادة 19، يجوز للمتنازل والمتنازل إليه والمدين، بالاتفاق بينهم، الخروج عن أحكام هذه الاتفاقية المتعلّقة بحقوق والتزامات كلّ منهم أو تغيير مفعولها. ولا يمسّ مثل هذا الاتفاق بحقوق أيّ شخص ليس طرفا فيه".

[2] : حيث جاء في ديباجة اتفاقية الأمم المتحدة حول حوالة الحق في التجارة الدولية ما يلي: " باعتبار أنّ المشاكلالنّاشئة عن الشكوك المتعلّقة بالنظام القانوني المطبّق على حوالة الحقوق واختياره ، تشكّل عقبة في سبيل التجارة الدولية....".

وجاء في ديباجة اتفاقية "أوتاوا" ما يلي: " وعيا بأنّ لعملية تحويل الفواتير الدولية دورا لتلعبه في تطوير التجارة الدولية، واعترافا بأهمية تبنّي قواعد موحّدة تضع إطارا قانونيا يسهّل عملية تحويل الفواتير على المستوى الدولي ويسهر على تحقيق التوازن بين مصالح مختلف الأطراف...".

[3]: AFFAKI Georges, op.cit, p 3.

وإذا كان المتعاملون التجاريون قد نجحوا في تجاوز العراقيل المتعلّقة بالقوانين السارية على المستوى الوطني الداخلي، فإنّ الممارسات الدولية محدودة بسبب المخاطر والتكاليف المرتبطة بالحقوق الدولية، فالعمل على تسهيل التمويل بواسطة حوالة الحقوق ذو أهميّة بالنسبة للمبادلات بصفة عامة، حيث أنّ التقليل من الشكوك المتعلّقة بالقانون واجب التطبيق بالنسبة للممولين له أثر على العرض وعلى تكلفة القرض، فالتمكّن من الحصول على قروض بأقل تكلفة بالنسبة لموردي السلع والخدمات، من شأنه زيادة حجم نشاطاتهم و بالتالي عرض قروض بشروط أكثر تفضيلا لمقتني السلع والخدمات[1].

وتمنح كلّ من اتفاقية "أوتاوا" واتفاقية الأمم المتحدة، نفس المزايا على المستوى الدولي، من أمن قانوني وإمكانية للتوقع وعقلنة الروابط القانونية[2]، والتي تظهر من خلال المعيار المرن الذي وضعته اتفاقية الأمم المتّحدة المتعلّقة بحوالة الحقوق في التجارة الدولية، دون فرض شروط تطبيق إضافية كالقانون واجب التطبيق أو محلّ إقامة المتنازل إليه[3]، في حين أنّ اتفاقية "أوتاوا"، تفرض أن تكون كل من دولتي المتنازل والمدين وكذا الدولة التي يقع فيها مركز المؤسسة الرئيسي للمتنازل إليه كلّها دولا متعاقدة أو أن يكون عقد البيع الدولي للبضائع والعقد الدولي لتحويل الفواتير خاضعين لقانون دولة متعاقدة[4].

من جهة أخرى، فإنّ اتفاقية الأمم المتّحدة أشمل من اتفاقية "أوتاوا" وذلك من عدّة نواحي:

أوّلا: من حيث مجال تطبيقها الموضوعي، حيث أنّها يمكن أن تطبّق على كلّ العمليات المالية التي ترتكز على حوالة الحقوق بما فيها عمليات تحويل الفواتير، كعمليات التوريق

---

[1] : V. BAZINASSpiros, op.cit, p172.

[2]: BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p28.

[3]: فتنص المادة الأولى فقرة 1 من اتفاقية الأمم المتحدة على ما يلي: " تطبق هذه الاتفاقية على:
حوالة الحقوق الدولية والحوالات الدولية للحقوق، حسب تعريفها الوارد في هذا الفصل، إذا كان مركز المتنازل-وقت إبرام الحوالة- في دولة متعاقدة".

[4]: حيث تنصّ المادة 2 من اتفاقية "أوتاوا" على ما يلي: " تطبّق هذه الاتفاقية عندما تكون الحقوق المتنازل عنها بموجب عقد تحويل الفاتورة متولّدة عن عقد بيع بضائع بين مورّد ومدين يكون مركز مؤسساتهما في دول مختلفة،وأن:
أ- تكون هذه الدول وكذا الدولة التي يكون فيها مركز مؤسسة المتنازل إليه، دولا متعاقدة،
أو
ب- أن يكون كلّ من عقد بيع البضائع وعقد تحويل الفاتورة خاضعين لقانون دولة متعاقدة".

وعمليات إعادة التمويل[1]، في حين لا تطبّق اتفاقية "أوتاوا" إلاّ على عمليات تحويل الفواتير التي يتوافر فيها عنصر الدولية الذي حدّدته الاتفاقية.

ثانيا: وهي أشمل كذلك، لأنّها وضعت قواعد موضوعية إلى جانب قواعد تنازع يتمّ اللجوء إليها في حالة ما إذا لم تعط الاتفاقية مباشرة حلاّ للتنازع، في حين اقتصرت اتفاقية "أوتاوا" على وضع قواعد موضوعية تطبق فقط على عملية تحويل الفواتير الدّولية.

ثالثا: بما أنّها لا تكتفي بمعالجة العلاقة الثلاثيّة: متنازل، متنازل إليه ومدين (متنازل عليه)، لكن كذلك العلاقات الأوسع مع الغير، من متنازل إليه ثاني عن الحق ووكيل تفليسة المتنازل وكذا الدائنين الحاجزين على الحق، فقد كان هدفها هو تجاوز نقائص الاتفاقيات السارية حاليا، بنصها على قواعد تنازع بالنسبة لمجموع العلاقات الناتجة عن حوالة الحق بين الأطراف، مع المدين، مع الغير وكذا على قواعد موضوعية بالنسبة لهذه العلاقات وإنشاء نظام تسجيل للمعطيات المتعلقة بحوالة الحق[2].

أخيرا، يجب الإشارة إلى أنّ اتفاقية الأمم المتحدة المتعلّقة بحوالة الحق في التجارة الدّوليّة – وإن كانت قد تناولت كلّ من حوالة الحق على سبيل التمليك وحوالة الحق على سبيل الضّمان–، فإنّها لم ترد التمييز بينهما، وذلك اعترافا من فريق العمل الذي أعدّ الاتفاقيّة، بصعوبة ذلك، وإحالة الاتفاقية هذا التمييز إلى قوانين أخرى[3].

من جهة أخرى، في حالة ما إذا تنازعت أحكام اتفاقية "أوتاوا" مع اتفاقية الأمم المتحدة المتعلّقة بحوالة الحق في التجارة الدّولية، فمثل هذا التنازع تمّ الفصل فيه طبقا لنصّ المادة 5 من اتفاقية الأمم المتحدة والتي تقضي بأنّ نصوص هذه الأخيرة لا تؤثّر على الالتزامات الاتفاقية التي قبلتها الدّولة الطرف بموجب اتفاقية ثنائية أو جماعية أخرى والتي يمكن أن تعتبر اتفاقية "أوتاوا من بينها[4].

---

[1]: باستثناء العمليات التي استبعدتها الاتفاقية من نطاق تطبيقها والتي تمت الإشارة إليها أعلاه.

[2] :BOURAOUI DARGHOUT Fatima, op.cit, p44.

[3]: حيث عالجت الاتفاقية حوالة الحق على سبيل الضمان بموجب المادة 2/أ بعبارات حذرة كما يلي:" إنّ إنشاء حقوق على ديون على سبيل ضمان دين أو التزام آخر، يعتبر بمثابة نقل حق"، أنظر في ذلك:

FILLE-LAMBIE Olivier et COULIBALY Yacouba, "La mobilisation des créances de financement de projets en droit international et dans les pays de l'OHADA", p 359.

[4] :الجبوري م.مزينة حازم خلف، مرجع سابق، ص 122 و123.

الفرع الثاني

أحكام اتفاقيّة الأمم المتحدة المتعلّقة بحوالة الحق في التجارة الدّولية المطبّقة على عمليّة تحويل الفواتير الدّولية

سبقت الإشارة إلى أنّ الهدف من توحيد القواعد المتعلّقة بحوالة الحقوق، هو تسهيل التمويل بواسطة هذه الأخيرة خاصة وأنّ العمليات المرتبطة بالحوالة غالبا ما تكون محور صفقات مالية بالغة الأهميّة،كما هو الحال بالنسبة لعمليّة تحويل الفواتير.

و كما تحفّز هذه الاتفاقية عصرنة التشريع المتعلّق بحوالات الحقوق وتسهيل تطوير ممارسات جديدة على المستوى الدولي، وهي ذات نطاق تطبيق أوسع من عملية تحويل الفواتير، بما أنّها تطبّق على كلّ العمليات الماليّة التي ترتكز على حوالة الحق كعمليات التوريق وعملية تحويل الفواتير.

وبخصوص تطبيق اتفاقية الأمم المتحدة على عملية تحويل الفواتير الدولية، تنصّ المادة 38 منها على ما يلي:

" **-1- لا تسمو هذه الاتفاقية على أي اتفاق دولي تمّ إبرامه مسبقا أو سيتم إبرامه لاحقا، ينظم بصفة خاصة عملية من شأنها – لو لا ذلك الاتفاق – أن تخضع لهذه الاتفاقية،**

-2- دون المساس بالفقرة الأولى من هذه المادة، تسمو هذه الاتفاقية على اتفاقية المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص حول عملية تحويل الفواتير الدولية". ولا تحول هذه الاتفاقية – في الحدود التي لا تطبّق فيها على حقوق أيّ مدين والتزاماته – دون تطبيق اتفاقية "أوتاوا" فيما يتعلّق بحقوق ذلك المدين والتزاماته".

من هنا، تظهر لنا إمكانية تطبيق اتفاقية الأمم المتحدة على عملية تحويل الفواتير الدولية خاصة وأنّ هذه الأخيرة يمكن أن تتخّذ من حوالة الحق أساسا قانونيا لها كما هو معمول به في النظام الأنجلوسكسوني، في حالة عدم امكانية تطبيق اتفاقية "أوتاوا" لعدم توافر شروطها، أو في حالة استبعاد هذه الأخيرة من قبل الأطراف.

وتوضّح اتفاقية الأمم المتحدة، القواعد المطبّقة على العلاقة بين الوسيط والمنتمي(أوّلا) وكذا تلك المتعلّقة بالعلاقة بين الوسيط والمدين(ثانيا)، بالإضافة إلى قواعد نفاذ الحوالة تجاه الغير (ثالثا).

أوّلا: القواعد المطبّقة على العلاقة بين الوسيط والمنتمي:

إنّ القواعد المطبقة على العلاقة بين الوسيط و المنتمي في عملية تحويل الفواتير هي تلك المطبقة على العلاقة بين المتنازل والمتنازل إليه في حوالة الحق موضوع الاتفاقية، وبهذا الصدد فهي تحدد القانون واجب التطبيق على هذه العلاقة، حقوق وواجبات الأطراف، بالإضافة إلى القواعد المتعلّقة بموضوع الحوالة .

1- القانون واجب التطبيق على العلاقة بين الوسيط والمنتمي:

يتحدّد العقد الرابط بين المتنازل والمتنازل إليه بمحتواه وكذا بالأعراف التي اتفق عليها الطرفان والمستقرة بينهما، بالإضافة إلى كلّ عرف شائع في التجارة الدّولية والذي تمّت مراعاته من قبل الطرفين في هذا النوع من الحوالات وذلك ما لم يكن هناك اتفاق مخالف.

وبنصّها هذا، تذكّر اتفاقية الأمم المتّحدة بنفس ما أشارت إليه اتفاقية "فيينا" حول البيع الدولي للبضائع التي أعادت للأعراف المهنيّة مكانتها المميّزة كمصدر من مصادر قانون التجارة الدولية والتي لا يعذر أحد بجهلها[1].

هذا وتحيل الاتفاقية إلى القانون الذي اختاره الأطراف ليطبّق على عقد الحوالة، فهي تكرّس مبدأ استقلال الإرادة ، المقبول والمعتمد عالميا، ولا يشترط وجود أيّة رابطة بين القانون الذي يمكن للمنتمي المتنازل والوسيط المتنازل إليه اختياره ليحكم عقدهما والحق المحوّل أو مركز مؤسسة الأطراف المعنية، فيمكن لهؤلاء اختيار قانون "محايد" سواء كان الاختيار صريحا أو ضمنيا[2]، وفي غياب الاختيار، تنص الاتفاقية بأنّ الحقوق والالتزامات التعاقدية بين المنتمي المتنازل والوسيط المتنازل إليه، تخضع للقانون الذي تكون له أكثر صلة بعقد الحوالة[3].

---

[1]: MOUSSERON Jean Marc, op.cit, p 460.

[2]:AFFAKI Georges, "L'apport de la convention (CNUDCI) sur la cession de créances aux opérations de banque", Revue Banque et Droit, n° 90, Juill-Aout 2003, p 4.

[3]: فتنصّ المادة 28 من اتفاقية الأمم المتحدةعلى ما يلي :

1- تضع الحقوق والالتزامات المتبادلة للمتنازل والمتنازل إليه والناشئة عن اتفاقهما للقانون الذي يختارانه.

2- في حال عدم اختيار المتنازل والمتنازل إليه لأيّ قانون، تخضع حقوقهما والتزاماتهما المتبادلة الناشئة عن اتفاقهما لقانون الدولة التي يكون لعقد الحوالة أوثق صلة به".

وتذكّر اتفاقية الأمم المتّحدة بنصّها هذا، بالمبادئ الأساسية لاتفاقية "روما" المتعلّقة بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية، وبصفة خاصة، الدور الهام الذي توليه الاتفاقية لقانون المتنازل الذي يظهر كقانون المدين بالخدمة المميّزة[1].

أماّ فيما يتعلق بشكل عقد الحوالة، فقد تبنّت قاعدة مفادها أنّ عقد الحوالة يكون صحيحا من حيث الشكل، إذا كان مطابقا للشروط المفروضة في القانون الذي يحكم العقد، كما يكون كذلك عقد الحوالة صحيحا، إذا كان مطابقا لقانون مكان إبرام العقد،عندما يكون الأطراف متمركزين في نفس الدولة، أو إذا كان مطابقا لقانون أحد المتعاقدين إذا كانوا متمركزين في دول مختلفة[2].

2- حقوق وواجبات الأطراف:

تنظّم العلاقات القانونية بين المنتمي المتنازل والوسيط المتنازل إليه بالاتفاقية التي تربطهما، وفي غياب مثل هذه الاتفاقيات، تضع اتفاقية الأمم المتحدة على عاتق المتنازل تجاه المتنازل إليه 3 التزامات بالضمان[3]، حيث يجب عليه أن يضمن له:

- حقه في التنازل عن الحق أو الحقوق التي يملكها؛
- أنّه لم يسبق له التنازل عن الحق للغير؛
- أنّ المدين لا يمكنه أن يتمسّك بأيّ دفع ولا أيّ حق مقاصة.

ومن جهة أخرى، لا يضمن المتنازل- مبدئيا- تمكّن المدين من الوفاء، إلاّ أنّه يجوز لأطراف عقد الحوالة الاتفاق على خلاف ذلك وإلزام المتنازل بذلك.

---

[1]: MUSSERON Jean Marc, op.cit, p 461.

[2]: حيث تنصّ المادة 27 من اتفاقية الأمم المتحدة على ما يلي:

" 1 - يكون عقد الحوالة المبرم بين شخصين يقع مركز مؤسستيهما في الدولة ذاتها صحيحا فيما بينهما من حيث الشكل، إذا استوفى مقتضيات القانون الذي يحكم ذلك العقد أو قانون الدولة التي أبرم فيها العقد،=

= 2- يكون عقد الحوالة المبرم بين شخصين يقع مركز مؤسستيهما في دولتين مختلفتين صحيحا فيما بينهما من حيث الشكل، إذا استوفى مقتضيات القانون الذي يحكم ذلك العقد أو قانون إحدى هاتين الدولتين".

[3] : مع العلم أنّ الاتفاقية لا تنص على أي جزاء في حالة خرق هذه الضمانات المفروضة على المتنازل، فتتوقف هذه الأخيرة على القانون واجب التطبيق بموجب قاعدة التنازع.

كما تعطي الاتفاقية الحرّية للمتنازل والمتنازل إليه بالاتفاق على أنّ مسألة تحديد من له الحق في المبادرة بالتبليغ وإرسال التعليمات بالوفاء، ومتى تمّ الاتفاق على ذلك، فإنّ مخالفة هذا الاتفاق من قبل أحد الطرفين، وقيام المدين بالوفاء، كان هذا الأخير مبرئا لذمته، ويجد هذا الحلّ تبريره في كون المدين أجنبيا عن الاتفاق المبرم بين الوسيط والمنتمي[1].

كما توضّح الاتفاقية كذلك بأنّ حق تبليغ الحوالة وتسليم التعليمات الخاصة بالوفاء، يرجع لكلا الطرفين ويمكنهما ممارسته مع بعض[2].

3- القواعد المتعلّقة بموضوع الحوالة:

أ- صحّة الحوالات الاجمالية للحقوق المستقبلية وأجزاء الحقوق:

استجابة لانشغالات الممارسة الميدانية، اعترفت الاتفاقية بصحّة الحوالات المستقبلية دون حاجة إلى اتفاق جديد للتحويل، كما أنّها تقرّ فعّالية حوالة مجموعة من الحقوق أو على العكس، جزء من الحقوق أو حق مشاع على حقوق معيّنة[3]، لكن يشترط لفعّالية هذه الحوالات، ضرورة تفريد الحقوق المحوّلة إمّا بصفة انفرادية أو بأية طريقة أخرى، شرط أن تكون قابلة للتعيين في تاريخ الحوالة أو في تاريخ العقد الابتدائي بالنسبة للحقوق المستقبلية.

وقد عرّفت اتفاقية الأمم المتحدة "الحقوق الحالّة" على أنّها الحقوق الناشئة قبل أو في تاريخ إبرام عقد الحوالة، أمّا "الحقوق المستقبلية" فهي تلك التي تنشأ بعد إبرام عقد الحوالة، كالتنازل عن حق الوفاء الذي سينشأ في عقود البيع لأجل، حيث يبرم عقد الحوالة قبل العقد الأصلي.

ويعتبر قبول الاتفاقية واعتمادها لحوالة الحقوق المستقبلية ذا أثر هام على تكلفة القرض وعلى وفرة قيمة الحقوق المبنية على القرض، لأنّها تمكّن المتنازل إليه من توقّع مركزه وتقدير المخاطر الممكنة في العملية[4].

---

[1]:BEGUIN Jaques et MENJUQCQ Michel, Droit du commerce international, op.cit, p 642.

[2]: فتنصّ المادة 1/12 من اتفاقية لأمم المتحدة على ما يلي:

" ما لم يتفق المتنازل والمتنازل إليه على خلاف ذلك، يجوز للمتنازل أو للمتنازل إليه أو لكليهما أن يرسل للمدين تبليغا بالحوالة وتعليمة وفاء، أمّا بعد إرسال ذلك التبليغ، فلا يجوز لأحد غير المتنازل إليه، أن يرسل تلك التعليمة".

[3] : جاء ذلك في المادة 1/8 من اتفاقية الأمم المتحدة.

[4]: AKSELI N. Orkun, op.cit, p 780.

وعند اعتمادها لصحّة الحوالات الاجمالية للحقوق وحوالات الحقوق المستقبلية، فرضت الاتفاقية ضرورة تحديد مصطلحات العقد تحديدا دقيقا، للاستعانة بها عندما تطرح مسألة تفسير العقد، فاستعمال مصطلحات منسّقة ولغة قانونية سليمة من شأنه أن يشكّل قيمة مضافة في مجال التجارة الدولية[1].

ب- صحة بنود عدم القابلية للتنازل:

تسمح اتفاقية الأمم المتحدة على غرار اتفاقية "أوتاوا" بتحويل الحقوق رغم وجود بند أو شرط مخالف في العقد التجاري، حيث تكون البنود و الشروط التي تحظر تحويل الحق، غير نافذة في حق المتنازل إليه[2].

من جهة أخرى، لا تعيق الاتفاقية مسؤولية طرف يكون قد تنازل عن حقوقه خرقا لمثل هذه الشروط أو البنود، كما أكّدت على أنّ هذه الإمكانية لتحويل الحق لا تعدّ مبررا لفسخ العقد الأصلي ولا عقد الحوالة، مع العلم أنّ مسؤولية المتنازل إليه لا تثور إذا امتلك حقا مع علمه بالحظر الاتفاقي المدمج في العقد الأصلي[3].

أخيرا تكرّس الاتفاقية، حق الوسيط المتنازل إليه بتلقي ناتج الحق المتنازل عنه، بالإضافة إلى الأموال المنقولة المسترجعة المرتبطة بهذا الحق، ما دام الوفاء يتمّ من قبل المدين، حتى في حالة عدم تبليغ الحوالة[4].

ت- نقل ملحقات الحق:

تنص اتفاقية الأمم المتحدة على النقل الآلي للتأمينات الملحقةبالحقوق المحوّلة، وهي تتميّز في هذه النقطة عن اتفاقية "أوتاوا"[5]، خاصة وأنها زيادة على ذلك توضّح بأنّ التحويل

---

[1]: IBIDEM.

[2]: حيث تنصّ المادة 1/9 من اتفاقية الأمم المتحدة على ما يلي: " تكون حوالة الحق نفذة بغضّ النظر عن أيّ اتفاق بين المتنازل الأوّل أو أيّ متنازل لاحق والمدين أو أيّ متنازل إليه يقيّد بأيّ شكل من الأشكال حق المتنازل في تحويل حقوقه".

[3]: BEGUIN Jaques et MENJUQCQ Michel, Droit du commerce international, op-cit, p 641.

[4]: هذا ما قضت به المادة 1/14 من اتفاقية الأمم المتحدة.

[5]: حيث تنص اتفاقية "أوتاوا" في هذا المجال في 7 مادتها على ما يلي:" فقط في العلاقات بين أطراف عقد تحويل الفاتورة، يمكن أن ينصّ العقد على التحويل المباشر أو بموجب عقد جديد، لكلّ أو جزء من حقوق المورّد المتولّدة عن

يتمّ رغم كلّ شرط مخالف، حيث تنصّ المادة 2/10 منها على ما يلي: " ...أيّ حق ضامن للوفاء بالحق المحوّل بمقتضى الفقرة الأولى من هذه المادة، وبصرف النظر عن أيّ اتفاق بين المتنازل والمدين أو شخص آخر يمنح ذلك الحقّ ويقيّد بايّ شكل من الأشكال حق المتنازل في تحويل الحقّ أو الحق الذي يضمن الوفاء بهذا الأخير".

ثانيا: القواعد المطبقة على العلاقة بين الوسيط والمدين:

تنشئ حوالة الحق مثلها مثل عملية تحويل الفواتير، علاقة ثلاثية تؤدّي إلى إدخال كلّ من المتنازل والمتنازل إليه أي الوسيط والمنتمي، بالإضافة إلى المدين، فمن الضروري التطرق إلى القواعد التي وضعتها الاتفاقية حيز التطبيق بالنسبة للعلاقة بين الوسيط والمدين.

وقد تبنّت اتفاقية الأمم المتحدة المتعلقة بحوالة الحق في التجارة الدولية، قاعدة تنازع بخصوص العلاقة بين الوسيط والمدين، يطبّق بمقتضاها على المسألة الأساسية المتعلّقة بنفاذ الحوالة تجاه المدين، القانون الذي يحكم العقد الابتدائي وذلك بموجب المادة 29 منها، لكن بالمقابل أغفلت الاتفاقية الفصل في مسألة المقاصة رغم أنّها تطرح بشدة من الناحية العملية[1].

ومن شأن القاعدة المذكورة، أن تنظّم نفاذ الحوالة تجاه المدين وكذا إبراء ذمّته نتيجة الوفاء الذي يقوم به، في حين أنّ هذا الارتباط يختلف عن ذلك المعتمد بالمادة 22 من نفس الاتفاقية بالنسبة لنفاذ الحوالة تجاه الغير[2].

فيتعايش في ظلّ هذه الاتفاقية ارتباطان مختلفان، يتعلّق الأوّل بنفاذ الحوالة تجاه المدين، والثاني بنفاذها تجاه الغير، إلاّ أنّ نظام الازدواجية هذا قد يؤدّي إلى جعل حوالة ما غير نافذة تجاه الغير- بالتحديد تجاه دائني المتنازل- في حين أنّها تكون نافذة تجاه المتنازل، الذي يمكن أن يضطرّ إلى الوفاء مرّتين[3].

عقد بيع البضائع، بما فيها الاستفادة من كلّ بند في عقد بيع البضائع الذي يحتفظ للمورّد بملكية البضائع أو يمنحه أيّ ضمان آخر".

[1] : BEGUIN Jaques et MENJUQCQ Michel, Droit du commerce international, op.cit, p 642.

[2]: حيث تنصّ المادة 22 من اتفاقية الأمم المتحدة على ما يلي: " ...باستثناء المسائل التي تسوّى في مواضع أخرى من هذه الاتفاقية، ودون المساس بالمادتين 23 و24، تخضع لقانون الدولة التي يقع فيها مقرّ المتنازل أولوية المتنازل إليه في الحق المحوّل على حق مطالب منافس".

[3]:AFFAKI Georges, "L'apport de la convention …", op.cit, p 12.

من جهة أخرى تناولت الاتفاقية ، بموجب قواعد موضوعية كلاّ من تبليغ المدين بالحوالة وآثارها تجاهه.

1- تبليغ المدين:

يتمّ تبليغ المدين وفقا لاتفاقية الأمم المتحدة بموجب سند مكتوب، تحدّد فيه بطريقة كافية، الحقوق المحوّلة كما يعيّن فيه كذلك المتنازل إليه[1].

وابتداء من التبليغ، لا تبرأذمة المدين إلاّ إذا أوفى للمتنازل إليه، وإذا كان قد تلقّى تعليمات مخالفة بالوفاء، فلا تبرأ ذمّته إلاّ إذا أوفى لمصلحة الشخص المشار إليه في التعليمات وفقا لما نصت عليه المادة 2/17 من اتفاقية الأمم المتحدة.

وعلى العكس من ذلك، طالما لم يتمّ تبليغه، فتبرأ ذمّة المدين متى أوفى للمتنازل حتى ولو كان عالما بالحوالة (المادة 1/17 من اتفاقية الأمم المتحدة).

من جهة أخرى، تنتج تعديلات العقد الابتدائي أثرها تجاه المتنازل إليه، ما لم يتمّ التبليغ، حيث أنّها تصبح عديمة الأثر بالنسبة للمتنازل إليه بعد التبليغ (المادة 20 من اتفاقية الأمم المتحدة).

وفي حالة التنازل عن حق عدة مرات، فليس للمدين تعيين المتنازل إليه المالك، إنما يمكنه الوفاء وفقا للتبليغ الأول الذي يتلقاه[2]، أما فيما يتعلق بتبليغ حوالات متتابعة، أو تلقي عدة تعليمات بالوفاء، فتبرأ ذمة المدين إذا أوفى طبقا للتعليمة الأخيرة بالوفاء أو التبليغ الأخير الذي تلقّاه (المادة 5/17 من نفس الاتفاقية).

أخيرا، في حالة التنازل عن جزء من الحق، يمكن للمدين الاختيار بين الوفاء للمتنازل إليه أو للمتنازل (المادة 6/17 من نفس الاتفاقية).

وبما أنّ التبليغ يمكن أن يتمّ من طرف المتنازل إليه، والذي لا يكون معروفا لدى المدين، فحماية لهذا الأخير، تسمح له الاتفاقية بأن يطلب من المتنازل إليه أن يثبت أنّ

---

[1] : فقد عرّفت المادة 5/د من اتفاقية الأمم المتحدة التبليغ كما يلي:" رسالة مكتوبة تبيّن على نحو معقول ماهية الحقوق المحوّلة وهويّة المتنازل إليه".

[2]: حيث تنصّ المادة 17 فقرة 4 من الاتفاقية على ما يلي: " إذا استلم المدين تبليغات تتعلّق بأكثر من حوالة واحدة لنفس الحق صادرة عن المتنازل إليه نفسه، تبرأ ذمّة المدين بالوفاء وفقا لأوّل تبليغ يستلمه ".

الحوالة قد تمّت فعلا، وفي حالة ما إذا استحال عليه ذلك، تبرأ ذمة المدين متى أوفى للمتنازل (المادة 7/17 من نفس الاتفاقية).

زيادة على ذلك، فإنّ وفاء المدين الذي يتمّ مبدئيا وفقا للشروط المنصوص عليها في العقد الابتدائي، لا يمكن أن يتمّ إلاّ بالعملة المقرّرة في نفس العقد وكذا فقط في الدولة التي تمّ النص على أن يتمّ فيها الوفاء [1].

2- آثار الحوالة تجاه المدين:

إنّ تحويل الحق من المتنازل إلى المتنازل إليه لا يحرم المدين من التمسّك بالدّفوع المرتبطة بالحقّ تجاه المتنازل إليه، كما يمكنه الرجوع ضدّ المتنازل في حالة عدم تنفيذ هذا الأخير لالتزاماته.

أ- حق المدين في التمسك بالدفوع:

تسمح اتفاقية الأمم المتحدة للمدينبالتمسّك تجاه المتنازل إليه بكلّ الدفوع وحقوق المقاصة التي تجد مصدرها في العلاقات التعاقدية، بين المتنازل والمدين، سواء تعلّق الأمر بالعقد الأصلي أو أيّ عقد آخر، يشمل جزءا من نفس العملية، كما تؤكّد الاتفاقية كذلك، بأنّ المدين يجب أن يحتلّ نفس المكانة التي كان ليحتلّها لو أنّ الحوالة لم تتمّ وكأنّ المتنازل هو الذي يطالبه بالوفاء(المادة 18 فقرة 1 من الاتفاقية).

من جهة أخرى، لا يمكن التمسّك تجاه المتنازل إليه بالمقاصة بين الحق المتنازل عنه وحق ناشئ عن العلاقات التعاقدية بين أطراف العلاقة الأصليّة، في حين يمكن التمسّك تجاهه بالمقاصة الناتجة عن علاقة قانونية أخرى، شرط أن يكون المدين قد تمكّن من إثارة هذا الحق في الوقت الذي تلقى فيه التبليغ وهذا طبقا لنص المادة 18 فقرة 2 من الاتفاقية.

---

[1]: حيث تنصّ الفقرة 2 من المادة 15 من الاتفاقية ما يلي:

".. يجوز في تعليمة الوفاء، تغيير الشخص أو العنوان أو الشخص المطلوب من المدين أن يوفي لمصلحته، ولكن لا يجوز فيها تغيير:

أ- عملة الوفاء المحدّدة في العقد الأصلي،

أو

ب- الدولة التي يحدّدها العقد الأصلي لإجراء الوفاء فيها، إلى دولة غير الدولة التي يقع فيها مقرّ المدين".

وإذا كانت القاعدة العامة هي تمسّك المدين بالدفوع تجاه المتنازل إليه، ونظرا لوجود خطر في أن يتمسّك المدين تجاه المتنازل إليه بانقضاء حقه بالمقاصة أو بأيّ دفع آخر يؤدّي إلى عدم نفاذ الحوالة تجاهه، تسمح الاتفاقية لأطراف العلاقة الأصليّة بالخروج عن هذه القاعدةبالاتفاق على بند يتعلّق بعدم التمسّك بالدفوع[1]، وعادة ما يدرج هذا البند في العقد التجاري بطلب من المصدّرين، من أجل التخفيض من تكلفة الحوالة[2].

ومن أجل حماية المدين المتنازل، يخضع شرط عدم التمسّك بالدفوع لشكلية تتمثل في ضرورة أن يكون مكتوبا وموقّعا عليه من المدين[3]، كما لا يمكن من جهة أخرى أن يمتد إلى حدّ منع المدين من إثارة وجود معاملات تدليسية من طرف المتنازل إليه ولا انعدام أهلية هذا الأخير وذلك وفقا للمادة 19 فقرة 2 / ب من الاتفاقية.

ب- رجوع المدين ضدّ المتنازل:

إذا أوفى المدين بقيمة مبلغ من النقود وفقا للعقد التجاري، في حين لم ينفّذ المتنازل التزاماته التعاقدية، يمكن للمدين المطالبة بالتعويض من المتنازل، لكن بالمقابل، لا يحقّ له الرجوع ضدّ المتنازل إليه ولو كان هذا الأخير قد تلقى الوفاء، حيث تنصّ المادة 21 من اتفاقية الأمم المتحدة على ما يلي: " **ليس من شأن تقصير المتنازل في تنفيذ العقد الأصلي أن يعطي المدين حقا في أن يستردّ من المتنازل إليه مبلغا كان المدين قد أوفاه إلى المتنازل أو إلى المتنازل إليه**".

بالإضافة إلى معالجتها للعلاقة بين مختلف الأطراف، حدّدت اتفاقية الأمم المتّحدة آثار الحوالة تجاه الغير.

ثالثا: نفاذ الحوالة تجاه الغير:

حدّدت اتفاقية الأمم المتّحدة القانون واجب التطبيق على نفاذ حوالة الحق تجاه الغير، و الذي بناءا عليه يتمّ تقرير أولوية متنازل عليه على آخر على الحقّ المحوّل.

---

[1]: هذا ما نصّت عليه المادة 19 من اتفاقية الأمم المتحدة.

[2]: BEGUIN Jaques et MENJUQCQ Michel, op.cit, p 643.

[3]: نفس هذا الشرط الشكلي يجب استيفاؤه كذلك بالنسبة لتعديل شرط عدم الاحتجاج بالدفوع و ذلك طبقا لما تنص عليه المادة 19 فقرة 3 من الاتفاقية.

1- القانونواجب التطبيق على نفاذ الحوالة تجاه الغير:

أثارت مسألة نفاذ الحوالة تجاه الغير جدلا فقهيا، كما أدّى سكوت الاتفاقيات الدولية في هذا المجال وضعف الاجتهاد القضائي إلى إعاقة تطور العمليات المرتبطةبحوالة الحق الدولية[1].

وقد سجّلت اتفاقية الأمم المتّحدة خطوة إيجابية بفصلها في هذه المسألة، لأنّ فعّالية القواعد التي وضعتها ترتكز أساسا على شروط نفاذ الحوالة تجاه الغير[2].

فقد كان الفضل لهذه الاتفاقية في وضع حدّ للشكوك التي كانت سائدة لفترة زمنيّة طويلة حول القانون واجب التطبيق على نفاذ الحوالة تجاه الغير، ومنحت لعالم الأعمال حلاّ صريحا وأكيدا لهذه المسألة، ممّا جعلها تشكّل خطوة هامّة في تطوّير القانون التجاري الدولي[3].

وقد اختارت الاتفاقية موقفا مختلفا نسبيا فيما يتعلّق بمسألة نفاذ الحوالة تجاه الغير، بإخضاع هذه المسألة لقانون دولة المتنازل، مبتعدة بذلك عن الحلول التقليدية في القانون الدولي الخاص، حيث أنّه عادة ما يتمّ تطبيق قانون الحقّ المحوّل في هذه الظروف[4].

وبهذا الصدد، يجب الإشارة إلى أنّ المادة 22 من اتفاقية الأمم المتحدة وعلى خلاف المادة 29 منها لم تستعمل مصطلح "نفاذ" الحوالة، بل استعملت مصطلح "أولوية"، ممّا يعني أنّ جميع الواجب توافرها حتى تكون الحوالة نافذة تجاه الغير، تخضع لقانون دولة المتنازل[5].

ويقصد بقانون دولة المتنازل، قانون مركز الإدارة الرئيسي لمؤسسة المتنازل حتى وإن تمّ التنازل من قبل إحدى فروع المؤسّسة[1].

---

[1]: BEGUIN Jaques et MENJUQCQ Michel, op.cit, p 647.

[2]: MOUSSERON Jean-Jacques et Al…..,op.cit, p 462.

[3]:CHAKROUN Madjdi, "La cession de créances en droit international privé Québécois", R.I.D.C, N° 3, 2008, p 687.

[4]: STOUFFLET Jean, " L'apport au droit Français de la convention des Nations Unies sur le cession de créances internationales", Banque et Droit, N° 90, Juillet- août, 2003, p 39.

[5]: ذلك لأنّ المادة 5/ز من الاتفاقية تعرّف الأولوية كما يلي: " حق شخص بالتمتع بالأفضلية على شخص آخر وتشمل بقدر ما تكون لها صلة بذلك الغرض، تقرير ما إذا كان الحق حقا شخصيا أو حق ملكية، وما إذا كان حقا ضامنا لمديونية أو التزام آخر أم لا، وما إذا قد تمّ استيفاء الشروط الضرورية لنفاذ هذا الحق تجاه مطالب منافس".

وتسمح هذه القاعدة بتفادي تعدد القوانين المطبقة، بوجود مدينين متمركزين في دول مختلفة، وبالمقابل في حالة افتتاح إجراءات الإفلاس في دولة أخرى غير دولة المتنازل، يتم تطبيق حقوق الأولوية الممنوحة من قبل قانون دولة القاضي[2].

وتمثّل قاعدة الارتباط هذه عدّة مزايا، حيث أنّها تتناسب في غالب الأحوال مع قانون الافلاس، بالإضافة إلى أنّها تتفادى الوقوع في وضعيات صعبة كتلك الناتجة عن فرض استيفاء شكليّة مستحيلة التحقيق ماديا في الدولة المحدّدة بالقانون واجب التطبيق[3].

من جهة أخرى، فرضت هذه القاعدة نفسها لأنّها الأكثر سهولة للتوقّع، بصفة خاصة في حالة التحويل الإجمالي لمجموعة من الحقوق[4]، بالإضافة إلى الأمن الذي تمنحه للمموّلين من حيث أنّها تسمح بالتخفيض من تكلفة تمويل الصفقة[5].

2- قواعد الأولوية:

بواسطة الأثر الناقل لحوالة الحق، يملك المتنازل إليه حقا حصريا على الحقّ المحوّل، لكن يمكن أن يتمسّك بهذا الحق أشخاص آخرون يملكون حقوقا منافسة يدّعون أنّ لهم الأولوية على نفس الحق.

---

[1]: حيث تنصّ المادة 5/ح من الاتفاقية على ما يلي: " يعتبر مقرّ الشخص واقعا في الدولة التي يوجد فيها مكان عمله. وإذا كان للمتنازل أو المتنازل إليه مكان عمل في أكثر من دولة، يكون مكان العمل هو المكان الذي يمارس فيه المتنازل أو المتنازل إليه إدارته المركزية".

[2] : BEGUIN Jaques et MENJUQCQ Michel, op.cit, p 648.

[3]: AFFAKI Georges, op.cit, p 7.

[4]:STOUFFLET Jean, " L'apport au droit Français de la convention des Nations Unies …", op.cit, p 39.

[5]: فقد تغلّبت قاعدة "قانون دولة المتنازل عل قاعدة "قانون العقد الأصلي" أو" قانون الحق المحوّل" أثناء انعقاد أشغال لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي التي اشارت على ما يلي:" إنّ اختيار "قانون الحق المحوّل" يمكن أن تكون له آثار سلبيّة على عرض القرض وتكلفته لأنّ على المتنازل إليه دراسة العقد الذي تتولّد عنه الحقوق لتحديد القانون واجب التطبيق". كما ركّز بعض الفقه على الآثار السلبية الناتجة عن تطبيق "قانون الحق المحوّل الذي يثير صعوبات متعدّدة لتحديده ، من أجل إبراز مزايا قاعدة "قانون دولة المتنازل" التي تبنّتها اتفاقية الأمم المتّحدة. أنظر في تفصيل ذلك:

CHAKROUN Madjdi, op.cit, p 686, 687.

وإذا كانت الاتفاقية قد كرّست فصلا خاصا " للغير"، فإنّها لم تعرّفه مفضّلة عبارة " المطالب المنافس "Réclamant Concurrent" الذي يشير إلى " متنازل إليه آخر" عن نفس الحق من طرف نفس المتنازل كدائن هذا الأخير أو وكيل التفليسة"[1].

وعلى عكس اتفاقية "أوتاوا" التي أغفلت تحديد قواعد الأولوية، اهتمّت اتفاقية الأمم المتحدة بهذه المسألة، ومنحت الدول حرّية واسعة في الاختيار[2]، حيث يمكنها إمّا تبنّي أحد الأنظمة المقترحة في ملحق الاتفاقية، أو أن تدمج ضمن تشريعها الدالي نظاما آخر لتسوية تنازع الأولوية إذا ثار نزاع بشأن حوالة حق خاضعة للاتفاقية، أو أنّها تحتفظ بنظامها الحالي الذي يطبّق عندما يكون مركز مؤسسة المتنازل واقعا على إقليمها[3].

هذا، وتقترح الاتفاقية في ماحقها نظامين أساسيين يمكن للدول الاختيار بينهما، يقوم أحدهما على تسجيل الحوالة، أمّا الثاني فلا يتعلّق بتسجيل هذه الأخيرة.

أ- قواعد الأولوية المبنية على تسجيل الحوالة:

يقوم نظام تسجيل الحوالة على تسجيل حوالات الحقوق وهو مطبّق في كل من "الولايات المتحدة الأمريكية" و"كندا"، وتعطي اتفاقية الأمم المتحدة الاختيار للدول بين نظامين ممكنين؛ قبول سجّل دولي يتمّ إنشاؤه في ظلّ الاتفاقية أو تشكيل سجّل وطني مطابق لأهداف الاتفاقية.

هذا، ويقوم نظام التسجيل المقترح على إنشاء سجلّ خاص بمبادرة من الدّول الموقعة معدّ لاستقبال البيانات المتعلّقة بالحوالات – حتى وإن لم تكن الحوالة المعنية دولية- مع تعيين سلطة إشراف ومحافظ سجلّ وذلك وفقا لنصّ المادة 3 من ملحق الاتفاقية.

ويتمّ تسوية النزاعات بين مختلف المتنازل إليهم عن نفس الحق حسب الترتيب الذي تمّ به تسجيل البيانات، حيث يفضّل قانون المتنازل إليه الذي سجّل الجوالة أولا ولو كان تارخ الحوالة لاحقا لحوالة منافسيه، وتطبّق هذه الأولوية المعطاة لأوّل من سجّل الحوالة كذلك

---

[1]: المادة 5/م من اتفاقية الأمم المتحدة.

[2]: وذلك رغبة من محرّري الاتفاقية في الوصول إلى أقصى عدد ممكن من التوقيعات، التصديقات والانضمامات، حيث أنّ اعتماد نظام أولوية واحد قد يؤدّي إلى رفضه واستبعاده من طرف الدول.

[3]: STOUFFLET Jean, " L'apport au droit Français de la convention des Nations Unies …" ,op.cit, p 39.

على وكيل التفليسة، على أنّه في غياب مثل هذا التسجيل، يتمّ اعتماد نظام الأولوية المؤسس على تاريخ عقد الحوالة[1].

وبناءا على ذلك، ففي نزاع بين متنازل إليه وكيل التفليسة ودائني المتنازل، تكون الأولوية لوكيل التفليسة، شرط أن يتمّ تسجيل البيانات المتعلّقة بالحوالة قبل افتتاح اجراءات الافلاس، الحجز، أو الإجراء القضائي لمصلحة دائن من الغير[2].

وفي الأخير يجب الإشارة إلى أنّ تأسيس "سجلّ دولي" للحقوق يترك تنظيمه لمبادرة الدول المتعاقدة يشكّل المظهر الأقلّ شيوعا للنصّ المقترح[3].

ب- قواعد الأولوية غير المبنية على تسجيل الحوالة:

تقترح الاتفاقية سلسلة ثانية من قواعد الأولوية، غير المبنية هذه المرّة على تسجيل الحوالة، ففي حالة عدم اختيار نظام التسجيل، يمكن للدول اختيار إمّا أولوية مبنيّة على أساس تاريخ عقد الحوالة، أو أولوية مبنيّة على أساس تاريخ تبليغ الحوالة.

- **أولوية تاريخ عقد الحوالة:**

تنص المادة 6 من ملحق الاتفاقية على أنّه في حالة ما إذا تنازل شخص عن نفس الحق لعدّة متنازل إليهم، تكون الأولوية على الحق المحوّل لمن كان عقد حوالته أسبق من حيث التاريخ، حيث تعطى الأهمية لتاريخ إبرام الحوالة، وتطّبق هذه القاعدة كذلك على وكيل التفليسة وكذا على الدائنين الذين يمتلكون حقا على الحق المحوّل المحجوز عليه وذلك طبقا لنصّ المادة 7 من ملحق الاتفاقية.

من هنا، يمكن حلّ مسألة تنازع الأولوية بالاستناد إلى تاريخ ابرام الحوالة، شرط أن يكون هذا التاريخ ثابتا، على أنّه يمكن إثباته بكلّ الوسائل بما فيها شهادة الشهود[4].

---

[1]: المادة الأولى من ملحق اتفاقية الأمم المتحدة.

[2]: المادة الثانية من ملحق اتفاقية الأمم المتحدة.

[3]: MOUSSERON Jean-Jacques et Al….., op.cit, p 463.

[4] : المادة 8 من ملحق اتفاقية الأمم المتّحدة.

- **أولوية تاريخ تبليغ الحوالة:**

يمكن للدّول كذلك- وفقا لنصوص الاتفاقية- اختيار الأولوية المعطاة لتاريخ تبليغ الحوالة، حيث تقترح الاتفاقية أولوية تتوقف على الترتيب الذي تمّ حسبه تلقي تبليغ مختلف الحوالات من قبل المدين طبقا لما تنصّ عليه المادة 9 من ملحق الاتفاقية.

ويعيد نظام الأولوية هذا المبني على تاريخ تبليغ الحوالة لهذه الشكلية دورها الاشهاري.

وتطبيقا لهذا النظام، ففي حالة النزاع بين متنازل إليهم متتابعين، يؤخذ في الاعتبار، تاريخ تبليغ الحوالة.

بالمقابل في حالة النزاع بين متنازل إليهم ووكيل التفليسة أو دائن حصل على الحق بطريق الحجز، تكون الأولوية للمتنازل إليه إذا امتلك الحق، واستلم المدين التبليغ بصفة مسبقة على افتتاح إجراءات التسوية القضائية أو الحجز(المادة 10 من ملحق الاتفاقية).

وفي الأخير، يجب الإشارة إلى أنّ التعقيد النظري والعملي للحلول المعتمدة بخصوص مسألة أولوية الحقوق، يعبّر عن الصعوبة التي واجهها محرّروا الاتفاقية في التوصّل إلى إجماع حول مثل هذه المسألة[1].

بالمقابل، من شان المصادقة على هذه الاتفاقية من قبل عدد كبير من الدّول، تبسيط العمليات الدّولية وتخفيض التكاليف الناتجة عن غياب تنسيق قواعد التنازع السرية في مختلف الدول، حيث يرغب المتنازل إليه عادة بالاعتراف له بأولوية حقه في مختلف البلدان التي يحتمل أن يمارس حقوقه فيها، بما فيها، بلد المدين وبلد شهر إفلاس المتنازل، فإذا كانت الاتفاقية مطبّقة في كلّ هذه البلدان، أصبحت مهمّة المتنازل إليه بسيطة باعتباره سيرتكز على قاعدة واحدة ليجعل حوالته نافذة تجاه الغير[2].

[1]: MOUSSERON Jean-Jacques et Al…..,op.cit, p 463.

[2]: DESCHAMPS Michel, "La convention des Nations Unies sur la Cession de Créances Internationales dans une perspective canadienne", Banque et droit, N°90, Juillet- Aout, 2003, p 43.

المطلب الثاني

الرجوع إلى قواعد التنازع الموحدة

المطبّقة على العقود الدوليّة

تدخل عملية تحويل الفواتير ضمن فئة العمليات المصرفية التي تعدّ في غالبيتها عقودا أضفى عليها العرف والعمل المصرفي خصائص ذاتية جعلتها تعمل في نطاق المصارف وفق آليات محدّدة وبمقتضى فنّيات خاصة، وبوصفها هذا، تطرح هذه العمليات بما فيها عملية تحويل الفواتير مسألة تحديد القانون واجب التطبيق عليها متى اتّخذت الصفة الدولية.

من هنا، يتعيّن علينا الرجوع إلى القواعد العامة المطبّقة على العقود الدولية، وبهذا الصدد تطبّق قواعد التنازع الموحّدة التي تتجسّد في اتفاقية "روما" المؤرّخة في 19 جوان 1980 والمتعلّقة بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية، وهي اتفاقية دولية تمّ التوقيع عليها في إطار الجماعة الاقتصادية الأوروبية (CEE)والتي دخلت حيّز التنفيذ في 01 أفريل 1991[1].

وقد تمّ استبدال هذه الاتفاقية بالنظام رقم 2008/593 المعدّ من قبل البرلمان الأوروبي ومجلس الاتحاد الأوروبي في 17 جوان 2008 حول القانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية والذيأطلق عليه النظام (RomeI)[2].

وفي إطار البحث في قواعد التنازع الموحّدة الموضوعة في الإطار الأوروبي، يجب تحديد نطاق التطبيق الخاص لهذه القواعد على عمليّة تحويل الفواتير الدولية من جهة (الفرع الأوّل)، ومن جهة أخرى تحديد مضمون هذه القواعد (الفرع الثاني).

---

[1]:يجب الإشارة هنا إلى وجود اتفاقية دولية أخرى حاولت توحيد قواعد التنازع المتعلّقة بالعقود الدولية وهي الاتفاقية ما بين الأمريكيتين التي تم إبرامها في إطار منظمة الدول الأمريكية والمتعلّقة بالقانون واجب التطبيق على العقود الدولية والموقّعة في "مكسيكو" بتاريخ 1994/03/17، إلاّ أنّ هذه الاتفاقية لا تسري إلاّ بين "المكسيك" و"فنيزويلا" وذلك منذ 1996/12/15، ممّا أدّى بنا إلى استبعادها من نطاق الدراسة والتركيز على اتفاقية "روما" والتعديلات التي طرأت عليها بموجب النظام(Rome I).

[2]: نظرا لوجود إلى جانب هذا النظام نظام آخر يدعى النظام (Rome II) الذي يتعلّق بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات غير التعاقدية.

الفرع الأوّل

نطاق التطبيق الخاص لقواعد التنازع الموحّدة على عملية تحويل الفواتير الدوليّة

يندرج النظام(RomeI) ضمن عملية تنسيق القانون الخاص الموضوعي المعدّة من قبل مجلس الاتّحاد الأوروبي، وهو يأتي لمعالجة مسألة تنازع القوانين التي تثيرها العقود المبرمة ابتداء من 17 ديسمبر 2009[1]. ويتضمّن هذا النظام تعديلات تهدف إلى ضمان أمن قانوني أكبر في العلاقات التعاقدية، وفي نفس الوقت تحفيز إمكانية توقّع الحلول في مجال تنازع القوانين.

وقد احتفظ النظام (RomeI)بنفس نطاق التطبيق الموضوعي لاتفاقية "روما"، حيث أنّه يطبّق على الحالات المتضمّنة تنازعا للقوانين بالنسبة للالتزامات التعاقدية في المجالين المدني والتجاري، بالتالي فهو لايطبّق على الالتزامات التعاقدية المتعلّقة بالمجال الضريبي، الجمركي والإداري، كما ينصّ النظام صراحة على بعض الاستثناءات كما هو الحال بالنسبة لحالة وأهليّة الأشخاص، الالتزامات الناتجة عن السفتجة، الشيك ووسائل الدفع الأخرى القابلة للتداول، اتفاقيات التحكيم واختيار القاضي المختصّوكذا الالتزامات الناتجة عن المفاوضات التي تتمّ قبل التعاقد[2].

كما احتفظ هذا النظام كذلك بالمبدأ الأساسي الذي وضعته اتفاقية " روما " والمتعلّق بالحرّية التعاقدية والمكرّس لحرّية الأطراف في اختيار القانون واجب التطبيق على العقد، بالإضافة إلى الطابع العالمي للقواعد التي وضعها والذي يسمح بتطبيق قانون وطني لأيّ دولة حتّى وإن لم تكن عضوا في الاتحاد الأوروبي.

---

[1]:ZARATE- PEREZ Anibal et GUERRIERI Sophie, "Le nouveau règlement « Rome I », la loiapplicable aux obligations contractuelles", http://larevue.squirepattonboggs.com/Le-nouveau-reglement-Rome-I--la-loi-applicable-aux-obligations-contractuelles_a721.html, p1.

[2]: SALZ BURGER Romain,"Contrats internationaux: quel droit s'applique?",http ://www.barreaudeliege.be/actu/contrats%20internationaux.pdf,p 1et 2.

وتعتبر قواعد التنازع الموحّدة المتعلّقة بالالتزامات التعاقدية ذات تطبيق احتياطي في مجال عملية تحويل الفواتير الدولية، فلا تطبّق إلاّ في الحالات التي لا تطبّق فيها اتفاقية "أوتاوا" (أولاّ) أو في حالة وجود فراغ في هذه الأخيرة (ثانيا).

أولا: تطبيق قواعد التنازع الموحّدة في حالة عدم تطبيق اتفاقية "أوتاوا":

تعتبر اتفاقية "أوتاوا" ذات طابع اختياري، فيحق للأطراف استبعاد تطبيق أحكامها (1)، كما تشترط كذلك لتطبيقها توافر الشروط المنصوص عليها والسابق ذكرها أعلاه، فلا تطبق أحكامها ما لم تتوافر هذه الشروط (2).

1- استبعاد اتفاقية "أوتاوا" من قبل الأطراف:

على غرار معظم الاتفاقيات الدولية الحديثة التي تضع قواعد موحّدة في المجال التعاقدي، تعتبر اتفاقية "أوتاوا" ذات طابع اختياري حيث تسمح المادة 3 منها باستبعاد أحكام هذه الأخيرة.

ويكون الاستبعاد إمّا من قبل أطراف عملية تحويل الفواتير الدولية أو من قبل أطراف العقد الأصلي، وفي هذه الحالة الأخيرة يتمّ الاستبعاد بموجب بند يرد في العقد الأصلي شرط أن يتمّ تبليغ الوسيط به كتابة[1]،كما يجب أن يشمل هذا الاستبعاد الاتفاقية بأكملها، فلا يجوز تجزئة أحكامها[2].

وعند استبعاد الاتفاقية، يجب معرفة القانون واجب التطبيق على عملية تحويل الفواتير الدولية، وبهذا الصدد، إذا كان الأطراف قد اختاروا قانونا يكون واجب التطبيق على العملية، فيجب الرجوع إلى هذا الأخير فيما يتعلق بتنظيم العملية.

أمّا إذا كان الأطراف قد استبعدوا الاتفاقية دون اختيار أيّ قانون معيّن يكون واجب التطبيق ففي هذه الحالة، يجب الرجوع إلى قواعد التنازع الموحّدة التي تسمح بتحديد القانون واجب التطبيق على العمليّة.

[1]: CACHARD Olivier, Droit du commerce international, 2ème édition, LGDJ, 2011, p 402.

[2]: حيث تنص المادة 2/3 من اتفاقية "أوتاوا" على ما يلي: " ...عندما يتمّ استبعاد تطبيق هذه الاتفاقية طبقا للفقرة السابقة، لا يمكن أن ينصبّ هذا الاستبعاد إلاّ على الاتفاقية بأكملها".

2- عدم توافر شروط تطبيق اتفاقية "أوتاوا":

تحدّد اتفاقية "أوتاوا" بموجب المادتين 1 و2 منها شروط تطبيق أحكامها، التي مفادها أنّ أحكام هذه الاتفاقية لا تطبّق إلاّ على عملية تحويل الفواتير الدولية المطابقة للتعريف الذي أعطته المادة الأولى منها من جهة، ومن جهة أخرى عندما يتمّ احترام الشروط المنصوص عليها بالمادة الثانية منها، وهي أن تكون الحقوق المحوّلة ناشئة عن عقد بيع بضائع بين مورّد ومدين، يكون مركز مؤسستيهما في دولتين متعاقدتين أو أنّ عقد بيع البضائع وعقد تحويل الفاتورة يخضعان لقانون دولة متعاقدة[1].

فإذا لم يتوافر أحد هذين الشرطين، لا يمكن تطبيق أحكام اتفاقية "أوتاوا"، وبالتالي ضرورة الرجوع إلى قواعد التنازع الموحّدة.

ثانيا: تطبيق قواعد التنازع الموحّدة في حالة وجود فراغ في اتفاقية "أوتاوا":

عملت اتفاقية "أوتاوا" على وضع قواعد موحّدة واجبة التطبيق على عملية تحويل الفواتير الدولية، وحققت بذلك تطوّرا هاما بالمقارنة مع الفراغ الذي كان سائدا فيما قبل، إلاّ أنّها لم تنجح في وضع إطار قانوني كامل لتنظيم كلّ العملية، حيث أنها تشكو من نقائص وفراغات.

ومن أجل سدّ هذه الفراغات، يمكن الرجوع إلى قواعد التنازع الموحّدة، التي لا تتدخّل ولا يثور تطبيقها إلاّ في حالة عدم وجود نص في اتفاقية "أوتاوا".

ومن المسائل التي لم تتناولها اتفاقية "أوتاوا" بالتنظيم، سريان تحويل الحقوق تجاه الغير ونظام الأولوية بين المدينين، وبهذا الصدد ستلعب قواعد التنازع الموحّدة دورا هاما في حلّ ومعالجة هذه المسائل بتحديد القانون واجب التطبيق عليها.

[1]: BRUNAT Elisabeth, op.cit, p 200.

الفرع الثاني

مضمون قواعد التنازع الموحّدة المطبّقة

على عملية تحويل الفواتير الدولية

تستهدف عملية تحويل الفواتير الدولية، تحويل حقوق دولية، فهي تنصبّ على عمليات الاستيراد والتصدير ويمكن أن تتعقّد العملية بإدخال وسيط ثاني في إطار العمليات ذات الوسيطين (وسيط الاستيراد ووسيط التصدير)، فتتحوّل إلى عملية رباعية كأن يحوّل مصدّر فرنسي بواسطة الحلول، حقوقه التي يملكها على مدينيه بالخارج إلى وسيطه (وسيط التصدير)، هذا الأخير الذي لا يمكنه تقدير ملاءة المدينين الأجانب، فيلجأ إلى وسيط آخر متواجد ببلد هؤلاء المدينين (وسيط الاستيراد) والذي يتكفّل بضمان ملاءة هؤلاء المدينين.

وتختلف الآليات القانونية التي تسمح بتحويل هذه الحقوق من دولة إلى أخرى ممّا يطرح مشكلة تنازع القوانين التي يمكن معالجتها بالرجوع إلى قواعد التنازع الموحّدة المتعلّقة بنقل الالتزامات أو تحويل الحقوق (أولا).

من جهة أخرى، تتجسّد عملية تحويل الفواتير الدولية من خلال العقد المبرم بين الوسيط والمنتمي والذي يتّخذ صفة العقد الدولي، الذي يجب البحث عن القانون واجب التطبيق عليه وفقا للقواعد العامة لتنازع القوانين (ثانيا).

أولا:الأحكام المتعلّقة بتحويل الحقوق:

كرّست اتفاقية "روما" نصّينأساسييننلتحويل الحقوق أو نقل الالتزامات، المادة 12 المتعلّقة بحوالة الحق، والمادة 13 المتعلّقة بالحلول، وحددت القانون واجب التطبيق على العلاقات بين المتنازل والمتنازل إليه.

فتنصّ المادة 1/12 من الاتفاقية على إخضاع الالتزامات بين المتنازل والمتنازل إليه، للقانون المطبّق على عقد الحوالة، أمّا المادة 2/12 منها، فهي تفرض تطبيق قانون الحق المتنازل عنه، على كلّ من تحديد مدى قابلية الحق للتنازل، العلاقات بين المتنازل إليه والمدين، وشروط الاحتجاج بالحوالة تجاه المدين.

أما المادة 13 المتعلّقة بالحلول، فهي تضع مبدأ يقضي بإخضاع الحلول لقانونه الخاص به في العلاقات بين الدائن الأصلي والمدينين.

لكن، رغم وضوح هذه الأحكام المتعلقة بتحويل الحقوق، حيث تستقلّ أحكام حوالة الحق عن أحكام الحلول، إلاّ أنّ تطبيقها على عملية تحويل الفواتير الدولية، لا يخلو من الصعوبات حيث أنّ النقاش الذي يسود تكييف عملية تحويل الفواتير في القوانين الداخلية ينعكس على القانون الدولي[1]، فيتوقف تحديد القاعدة واجبة التطبيق على العملية، على التكييف القانوني لها على المستوى الداخلي.

فإذا كانت عملية تحويل الفواتير تكيّف على أنّها حوالة حق، فإنّ المادة 1/12 من اتفاقية "روما" تحيلنا إلى المواد 3 و4 منها التي بموجبها يخضع عقد تحويل الفاتورة والعلاقات بين الوسيط وعميله المنتمي إلى قانون الإرادة أي القانون الذي اختاره الطرفان ليطبّق على عقدهما أو – وفي حالة غياب مثل هذا الاختيار– إلى قانون بلد إقامة الطرف المدين بالخدمة المميّزة، وباعتبار الوسيط هو الذي يقدّم هذه الخدمة، فإنّ قانون بلد تواجد هذا الوسيط هو الذي يكون واجب التطبيق[2].

أمّا إذا تمّ تكييف عملية تحويل الفواتير على أنّها حلول، فيجب تطبيق المادة 13 من اتفاقية "روما" والتي بموجبها يكون القانون المطبّق على شروط وآثار الحلول هو الذي يحكم الالتزام الذي بموجبه يكون الغير الموسر قد أبرأ الدائن، بالتالي فالقانون المطبّق على العقد الرابط بين الوسيط وعميله المنتمي هو الذي يحكم مجمل عملية تحويل الفواتير[3].

وقد أثارت قواعد التنازع الموضوعة في هذا المجال، جدلا فقهيا في القانون الفرنسي تلخّص في السؤال التالي: هل يدخل الحلول الاتفاقي كأساس لعملية تحويل الفواتير في القانون الفرنسي ضمن المادة 12 أو 13 من اتفاقية "روما"؟

وزادت حدّة هذا الجدل لأن بعض الفقه يضيّق من مجال تطبيق المادة 13 من الاتفاقية ويقره على الحلول القانوني فقط، حيث يرى بأنّه طالما أنّ الحلول لا يجد أصله في عقد معيّن إنّما في نصّ قانوني، فيجب تطبيق المادة 13، في حين تتمّ معالجة الحلول الاتفاقي كأيّ عقد وبالتالي إخضاعه للمادة 12 من نفس الاتفاقية[4].

---

[1]:CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 26.
[2]: KENFACK Hugues, Droit du commerce international, Dalloz, Paris, 2002, p 134.
[3]: KENFACK Hugues, op.cit, p 134.
[4]: BRUNAT Elisabeth, op.cit, p 205.

أمّا بالنسبة للأسباب التي دفعت بجانب من الفقه إلى رفض تطبيق نصّ المادة 13 على عمليّة تحويل الفواتير، فهي تتمثّل في أنّ الحلول الاتفاقي الذي يتدخّل في عمليات القرض لا يمكن أن يخضع لنفس قاعدة التنازع المطبّقة على الحلول القانوني الذي يؤمّن بدوره وظيفة الضمان، فالمادة 13 من اتفاقية "روما" لا تخصّ إلاّ الحلول القانوني، مستبعدة من نطاق تطبيقها الحلول الاتفاقي وبالتالي عملية تحويل الفواتير[1].

كما أنّ إخضاع الحلول الاتفاقي للمادة 12، لا يصمد أمام البحث في نيّة أو إرادة محرري الاتفاقية، فمن خلال الاطلاع على التقرير الرسمي حول الاتفاقية يظهر لنا أنّ محرّريها أرادوا أن يقصروا تطبيقها فقط على تحويل الحق ذي الطبيعة التعاقدية، بالنتيجة فإنّ الحلول القانوني يفلت من نصّ المادة 13 عندما يكون مصدر الدين الواجب وفاؤه ذا طبيعة تقصيرية، فلا تهمّ إذن الطبيعة التعاقدية أو القانونية للتحويل لأنّ تطبيق الاتفاقية يتوقّف على الطبيعة التعاقدية أو التقصيرية لمصدر الحق المحوّل[2].

ويدعّم هذا التفسير بالإطّلاع على التعليقات الواردة بشأن المادتين 12 و13 من الاتفاقية والتي توضّح لنا بأنّ المادة 12 تتعلّق بالتحويل الاتفاقي للحق، أما المادة 13 فتخصّص للحلول القانوني، نظرا لأنّ المادة 13 توضّحبأنّ " استبدال دائن بآخر، يمكن أن ينتج ليس فقط عن التحويل الإرادي للحق المشار إليه في المادة 12، ولكن كذلك عن التحويل القانوني لحق ما نتيجة الوفاء[3].

من هنا، يظهر أنّ إرادة محرّري الاتفاقية قد اتّجهت نحو إخضاع التحويل الاتفاقي للحق، سواء تعلّق الأمر بحوالة حق أو بحلول اتفاقي للمادة 12، وإخضاع التحويل القانوني للحق لنصّ المادة 13 من الاتفاقية[4].

كما يشير الفقه إلى أنّ تطبيق المادة 13 من الاتفاقية يؤدّي إلى إخضاع كلّ آثار الحلول وبالتحديد تلك التي تخصّ المدين للقانون الذي يحكم العلاقة بين المتنازل والمتنازل إليه، ففي مجال عملية تحويل الفواتير مثلا، يعهد بمصير المدين إمّا إلى القانون المختار من قبل أطراف عقد تحويل الفاتورة أو – في حالة غياب مثل هذا الاختيار– إلى قانون

[1]:CHANTELOUP Hélène, et HEUZE Vincent, op.cit, p 26.
[2] : PARDOEL Dorothée, Les conflits de lois en matière de cession de créance, LGDJ, Paris, 1997, p 337 et 338.
[3]: BRUNAT Elisabeth, Le contrat d'affacturage international, op.cit, p 206.
[4]: PARDOEL Dorothée, op.cit, p 338.

مركز مؤسسة الوسيط، مع العلم أنّ لا الحلّ الأوّل ولا الثاني يمكن أن يرضي أو يلائم متطلبات إمكانية التوقع وتنسيق الروابط[1].

من جهة أخرى، هناك حجّة أخرى أثارها الفقه لمصلحة إخضاع الحلول الاتفاقي للمادة 12 من الاتفاقية، وهي ترتكز على تحليل آلية الحلول والتوصّل إلى تمييز الحلول القانوني عن الحلول الاتفاقي ممّا يستحيل معه إخضاعهما لنفس النظام[2]، فوحدة نظام الحلول لا يجب أن تفرض نفسها في القانون الدولي الخاص حيث أنّه إذا كان من المؤكّد بأنّ لكلّ من الحلول الاتفاقي والحلول القانوني نفس الطبيعة، فإنّ هناك عددا من الاختلافات والفروق بينهما على مستوى القانون الداخلي، فمن حيث تعريفهما يظهر أنّهما متعارضين من حيث المصدر ولا يمكن إنكار هذه الخصوصية في مجال تنازع القوانين فيتميّز الحلول الاتفاقي بمبدأ استقلال الإرادة على مستوى القانون الداخلي، ذلك أنّ تحويل الحق يجد مصدره في توافق الإرادات، فالحلول الاتفاقي يطرح بالضرورة مسألة سريانه تجاه الغير[3].

هذا وقد استخلص فقه القانون الدولي الخاص تدريجيا، نظاما خاصا بالحلول الاتفاقي وآخر خاص بالحلول القانوني، وتمّ تكريس هذا التمييز فيما بعد من قبل محكمة النقض الفرنسية[4].

وإذا كانت اتفاقية "روما" قد أثارت جدلا فقهيا في القانون الداخلي الفرنسي، بسبب عدم وضوح المادتين 12 و13 المتعلّقتين بكلّ من حوالة الحق والحلول على الترتيب، فإنّ النظام (RomeI) جاء ليضع حدّا لهذا الجدل الفقهي وذلك بتوضيح مضمون كلتيهما وذلك بالمادتين 14 و15 من النّظام، حيث أصبحت المادة 14 التي عوّضت المادة 12 من اتفاقية "روما" متعلّقة "بحوالة الحق والحلول الاتفاقي"، في حين خصّصت المادة 15 التي عوّضت المادة 13 من اتفاقية "روما" للحلول القانوني.

وبهذا الصدد تنصّ المادة 14 من النظام (RomeI) على أنّ العلاقات بين المتنازل والمتنازل إليه تخضع للقانون – المحدّد بموجب هذا النظام- والذي يطبّق على العقد الرابط

[1]: CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent, op.cit, p 27.
[2]: BRUNAT Elisabeth, Le contrat d'affacturage international, op.cit, p 207.
[3]: PARDOEL Dorothée, op.cit, p 336.
[4]: IBIDEM.

بينهما، أمّا بالنسبة للعلاقات الرابطة بين المتنازل إليه والمدين، فهي تخضع لقانون الحق المحوّل.

وباعتبار أنّ عملية تحويل الفواتير تجد أساسها إمّا في حوالة الحق- كما هو الحال في الدول الأنجلوسكسونية— أو في الحلول القانوني — كما هو الحال في فرنسا – فإنّ المادة 14 من النظام (RomeI)تكون واجبة التطبيق، وبناءا على ذلك، فإنّ القواعد المطبّقة على العملية تكون كما يلي:

- بالنسبةللعلاقة بين الوسيط والمنتمي فيحكمها القانون واجب التطبيق على العقد الرابط بينهما طبقا لما يحدّده النظام.
- أمّا بالنسبة للعلاقة بين الوسيط والمدين فهي تخضع لقانون الحق المحوّل.

من جهة أخرى، يجب الإشارة إلى أنّ اتفاقية "روما" لم تعالج مسألة حساسة وهي تلك المتعلّقة بنفاذ تحويل الحقوق تجاه المدين أو تجاه الغير[1]، رغم أنّ البحث عن القانون واجب التطبيق من أجل تحديد فيما إذا كان التحويل نافذا تجاه الغير أم لا، يكتسي أهميّة بالغة، فعندما يتعلّق الأمر بحوالة حق كلاسيكية، وإذا كان القانون الفرنسي هو واجب التطبيق، فإنّ هذا الأخير يفرض احترام الشكليات الصارمة المنصوص عليها بالمادة 1690 من القانون المدني الفرنسي، ولا تكون الحوالة نافذة ما لم يتمّ استيفاء هذه الشكليات، بالمقابل إذا كان القانون واجب التطبيق مثلا هو القانون الألماني، فيجب تبليغ المدين بالحوالة، إلاّ أنّ طرق هذاالتبليغ أكثر حرّية[2].

وإذا كانت اتفاقية "روما" قد أغفلت النصّ على مسألة نفاذ تحويل الحق تجاه الغير، فإنّ النظام (RomeI)قد تدارك هذا الأمر ونصّ في المادة 14 منه على إخضاع شروط نفاذ حوالة الحق أو الحلول الاتفاقي لقانون الحق المحوّل.

---

[1]: إلاّ أنّ القضاء الفرنسي يرى بأنّ القانون واجب التطبيق على نفاذ حوالة الحق تجاه الغير هو قانون موطن المدين بالحق المحوّل.أنظر: FILLE-LAMBIE Olivier et COULIBALY Yacouba, op.cit, p 355.

[2] : SINAY-CYTERMAN Anne, "Les conflits de lois concernant l'opposabilité des transferts de créance", R.C.D.I.P, N° 81, janv-mars, 1992, p 36.

وبالإضافة إلى الأحكام المتعلّقة بتحويل الحقوق، تضمّنت قواعد التنازع الموحّدة أحكاما ومبادئ أخرى قابلة للتطبيق على عملية تحويل الفواتير الدولية.

ثانيا: الأحكام الأخرى المطبقة على عملية تحويل الفواتير الدولية:

بالإضافة إلى وضعها قواعد متعلقة بنقل الالتزامات أو تحويل الحقوق، تحيلنا قواعد التنازع الموحّدة بالضرورة إلى تطبيق القواعد العامة ذات الارتباط والمنصوص عليها بكلّ من اتفاقية "روما" والنظام (RomeI)والتي تتمثّل في مبدأ الاستقلالية، والقاعدة الاحتياطية المحددة بالمادة 4 في حالة عدم اختيار القانون واجب التطبيق.

1- تكريس مبدأ الاستقلالية:

بنصّها على أنّ " العقد يحكمه القانون المختار من قبل الأطراف"، تكرّس قواعد التنازع الموحّدة، قاعدة توصّل إليها الفقه والقضاء عبر قرون عديدة وهي تشير إلى تطبيق قانون الإرادة، فإخضاع العقد الدولي للقانون الذي يختاره الأطراف وتنعقد عليه إرادتهم، تعدّ من قواعد القانون الدولي الخاص المستقرّة منذ زمن بعيد[1].

كما تمّ إقرار مبدأ حرّية الأطراف في اختيار القانون واجب التطبيق على العقد الدولي ضمن مبادئ اختيار القانون واجب التطبيق على العقود التجارية الدّوليّة التي أقرّتها لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدّولي في المادة 2 منها[2].

نفس المبدأ تبنّاه المشرّع الجزائري في المادة 18/ 1 من القانون المدني الجزائري التي تنصّ على ما يلي: " يسري على الالتزامات التعاقدية القانون المختار من المتعاقدين...."[3].

---

[1]: عصام الدين القصبي، النظام القانوني للعمليات المصرفية الدّولية (دراسة تطبيقية خاصة بالاعتمادات المستندية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 12 و13.

[2]: وجاء إقرار لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي لهذه المبادئ نتيجة طلب وجّه إليها من المكتب الدائم لمؤتمر "لاهاي" للقانون الدولي الخاص لتأييد مبادئ اختيار القانون واجب التطبيق على العقود التجارية الدوليّة (مبادئ "لاهاي")، وبناء على هذا الطلب، أقرّت اللجنة هذه المبادئ في دورتها الثامنة والأربعين المنعقدة "بفيينا" من 29 جوان إلى 16 جويلية 2015. https://assets.hcch.net/docs/4679993d-5c7b-48d0-adc9-21095ff5c32f.pd

[3]: إلاّ أنّ المشرّع الجزائري قيّد حرّية الاختيار هذه بضرورة أن يكون هذا القانون ذا صلة حقيقية بالعقد أو بالمتعاقدين ممّا يحدّ من حرية الاختيار الممنوحة للأطراف في هذا المجال.أنظر في تفصيل ذلك : بلميهوب عبد الناصر، " حرية الأطراف المتعاقدة في اختيار القانون الذي يحكم العقد الدولي". http://www.tribunaldz.com/forum/t1632.

إلاّ أنّه إذا كان مبدأ تطبيق قانون الإرادة مسلّما به، فقد بقي الخلاف بشأن ما للأطراف من حرّية في هذا الشأن قائما بين أنصار المذهب الشخصي والمذهب الموضوعي[1].

وإذا كانت قواعد التنازع الموحّدة قد كرّست مبدأ الاستقلالية وأعطت للأطراف حرّية اختيار القانون واجب التطبيق على عقدهم، فإنّها تستبعد اختيار الأطراف لعقد دون قانون، كما أوضحت هذه القواعد كذلك كيفية اختيار هذا القانون.

أ- ضرورة اختيار قانون معيّن:

يظهر من صياغة المادة 3 من اتفاقية "روما" و النظام (RomeI)بأنّها تدعو الأطراف إلى اختيار قانون معيّن، وكذلك أن يكون هذا الأخير ناتجا عن أحكام أو عن ظروف الحال ممّا يستبعد معه وجود عقد بدون قانون في إطار هذه القواعد.

ويمكن تبرير هذا التقييد بفكرة أنّ قبولها قد يعني بأنّ قاعدة القانون الدولي الخاص للقاضي، تستمدّ بإعطاء الشروط المتفق عليها طابعا إلزاميا، فتكون إذن بذلك شرطا للقانون الدولي الموضوعي ولا يكون العقد بذلك دون قانون، لأنّ قانون القاضي سيعطي آثارا قانونية لإرادات الأطراف[2].

---

[1]: ففي حين نادى أنصار المذهب الشخصي بإطلاق حرية الأطراف في اختيار القانون واجب التطبيق على عقدهما مع ما يترتب على ذلك من نتائج أهمّها اندماج القانون في العقد وانصهاره فيه حتى يصبح شرطا من شروطه، ومن جهة أخرى إمكانية عدم خضوع العقد لقانون معيّن، حيث يمكن أن نكون بصدد عقد دون قانون، وكذا عدم وجوب وجود صلة بين القانون المختار والعقد وإمكانية مزج الأطراف بين أكثر من قانون واحد لاستخلاص نظام قانوني عام يخضع له العقد في مجموعه أو كذلك إخضاع كل جزء من أجزاء العقد لقانون مختلف. أمّا المذهب الموضوعي فيرى أنّ الإرادة لا يمكنها أن تحرّر العقد من سلطان القانون أو تخرجها من إطار التنازع، فجلّ دورها ينحصر في إخضاع العقود لحكم القانون، وباعتبار الأطراف يستمدّون سلطتهم في اختيار القانون الذي يحكم العقد من إرادة المشرّع نفسه، فإنّ حرّية الاختيار المتاحة للمتعاقدين لا لا يتصوّر أن تكون طليقة من كلّ قيد. أنظر في ذلك: - عكاشة محمّد عبد العال، مرجع سابق، ص 14 و15.أنظر في تفصيل ذلك:

- شويرب خالد، القانون واجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، أطروحة دكتوراه في الحقوق، فرع الملكية الفكرية، كليّة الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدّة، الجزائر، 2008-2009، ص30 إلى 39.
- سعد الدين أمحمد، العقد الدولي بين التوطين والتدويل، مذكرة ماجستير في القانون العام، كلية العلوم القانونية والإدارية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2007-2008، ص 25 إلى 28.

[2] :BRUNAT Elisabeth, op.cit, p 213.

من جهة أخرى، يمكن إثارة مبرر آخر ضدّ فكرة "العقد دون قانون" يتعلّق بصعوبة الرجوع فقط للأحكام التعاقدية، لأنّه لن توجد في هذه الحالة أيّة إمكانية لتصحيح عقد غير متوازن أو يحتوي على شروط تعسّفية.

أخيرا، فإنّ العقود الدولية لا تدمج فقط مصالح المتعاقدين، وإنّما من شأنها أن تهمّ مصالح الغير والمساس بالمصالح التي تهتمّ بها الدول، وقد كان رفض فكرة العقد دون قانون موجودا قبل اتفاقية "روما" في القضاء الفرنسي، فلا يقتصر دور القاضي على تطبيق قانون الدولة التي اختارها المتعاقدان بإرادة صريحة أو ضمنية تستنتج من ظروف التعاقد، بل يصل إلى حدّ وضع قانون يحكم العقد منعا لوجود عقد بدون قانون وتحقيقا لمنطق قانوني يقتضي إخضاع العقد الدولي لنظام قانوني معيّن[1]، وبهذا الصدد، ذهبت محكمة النقض الفرنسية في قرار مؤرخ في 21 جوان 1950 إلى القضاء بما يلي: " كلّ عقد دولي مرتبط بالضرورة بقانون دولة معيّنة"[2].

وقد تبنّت كلّ من اتفاقية "روما" وكذا النظام (RomeI) هذه الفكرة باستبعادها بصفة ضمنية إمكانية عدم إخضاع العقد لأيّ قانون وطني، بما أنّه عندما لا يختار الأطراف قانونا معيّنا، تضع قواعد التنازع الموحّدة ضابطا احتياطيا يتمّ الرجوع إليه لتحديد القانون واجب التطبيق على العقد.

ب- معاييراختيار القانون واجب التطبيق:

أخذت قواعد التنازع الموحّدة بما وصل إليه القضاء وحتى الفقه الدولي من خلال حلوله المقدمة في مجال العقود الدولية، وأكبر دليل على ذلك، أخذها بمبدأ سلطان الإرادة كضابط أصلي يرجع إليه في تحديد القانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية[3]، ويظهر ذلك من خلال المادة 1/3 من اتفاقية "روما" و النظام (RomeI)التي تنص على ما يلي: " يحكم العقد، القانون الذي اختاره الأطراف ويجب أن يكون هذا الاختيار صريحا أو

[1]: شويرب خالد، مرجع سابق، ص 96.

[2]: BRUNAT Elisabeth, op.cit, p 214.

[3]: شويرب خالد، مرجع سابق، ص 94.

يستنتج بشكل مؤكّد من نصوص العقد أو ظروف الحال.بهذا الاختيار، يمكن للأطراف تحديد القانون واجب التطبيق على كلّ العقد أو على جزء منه فقط".

يتّضح من خلال هذا النص أنّ للأطراف حرّية اختيار أيّ قانون وطني ليطبّق على عقدهما كقانون القاضي أو قانون أجنبي، وذلك إمّا صراحة أو ضمنا، حيث يستنتج في الحالة الأخيرة بصفة مؤكّدة من أحكام العقد أو منالظروف المحيطة به.

من جهة أخرى يمكن للأطراف اختيار القانون واجب التطبيق على كامل العقد أو على جزء منه فقط، ممّا يسمح باختيار قوانين مختلفة لأجزاء مختلفة لنفس العقد[1].

وبالنسبة للاختيار الضمني، لا تعطينا لا اتفاقية "روما" ولا النظام (RomeI) أيّة إشارة فيما يتعلّق بتفسير هذا الاختيار الضمني ولا فيما يتعلّق بالعوامل التي يجب أخذها في الاعتبار لتحديده.

وبهذا الصدد، فإذا كانت اتفاقية "روما" قد نصّت صراحة على إمكانية استخلاص الاختيار الضمني للأطراف من البند الوارد بالعقد والمتعلّق بتحديد الجهة القضائية المختصة بالفصل في النزاعات التي قد تثور بشأن هذا العقد، فإنّ النظام (RomeI) لم يشر إلى ذلك إلاّ في إحدى حيثياته التي لا تتمتع بنفس القوة الإلزامية التي تتمتع بها النصوص القانونية الواردة بمواده[2].

ويمكن إجراء هذا الاختيار في أيّ وقت حتى بعد إبرام العقد، حيث يمكن النصّ على القانون واجب التطبيق بصفة لاحقة بموجب عقد مكمّل، ولا يمس هذا الاختيار بحقوق الغير، كما يمكن كذلك تغيير هذا الاختيار لاحقا لمصلحة قانون آخر إذا اتفق المتعاقدان على ذلك[3].

---

[1] : SALZ BURGER Romain, op.cit, p 3.

[2]: فقد جاء في الحيثية 12 من النظام(Rome I)ما يلي:" الشرط الذي يمنح الاختصاص لجهة معيّنة للفصل في النزاعات المتعلّقة بالعقد، يمكن النظر إليه باعتباره أحدالعوامل الدالة فيما إذا كان الاختيار قد تمّت الإشارة إليه بصفة واضحة"، وقد حاول محرّروا النظام (Rome I) من خلال هذه الحيثية، التوفيق بين الفقه الانجليزي الذي يعتبر إدماج==مثل هذا البند في العقد بمثابة اختيار ضمني للقانون واجب التطبيق على العقد، والفقه الفرنسي الذي يرفض هذه النظرية المبسطة حيث يرى فيها مساسا بحرية الأطراف واستقلال إرادتهم. أنظر في ذلك:

PRZYBOJEWSKA Ilona, "Le pouvoir du juge et les règles de conflit applicable à défaut de choix en vertu de la convention de Rome et du règlement (Rome I)", file:///C:/Users/ACER/Downloads/marg%208_przybojewska%20(7).pdf, pp 141-159 ,p 143.

[3]: هذا ما جاء بنصّ المادة 2/3 من النظام (Rome I) .

ويمكن للأطراف – مبدئيا- اختيار قانون لا صلة له بالعقد المعني، لكن في جميع الأحوال، يجب توخّي الحذر، لأنّه إذا اختار الأطراف قانون دولة غير تلك التي يكون للعقد صلة وثيقة بها، فإنّ أحكام قانون هذه الدولة – التي لا يجوز للأطراف استبعادها – هي التي تكون واجبة التطبيق[1].

كذلك إذا اختار الأطراف قانون دولة ليست عضوا في الاتحاد الأوروبي، فإنّ القواعد ذات التطبيق الضروري التي لا يجوز الخروج عنها بالاتفاق هي التي تكون واجبة التطبيق[2]. بالنتيجة يخضع عقد تحويل الفاتورة الدولي، لقانون الاستقلالية، فهو ينظّم من قبل القانون المختار من قبل الأطراف وكلّ نزاع بين الوسيط والمنتمي متعلّق بالالتزامات التعاقدية يتمّ البت فيه طبقا لهذا القانون، وإذا كانت اتفاقية "روما " واجبة التطبيق، فيمكن استخلاص الاختيار الضمني للقانون واجب التطبيق من قبل الأطراف مثلا من خلال الإشارة إلى آلية وطنية أو داخلية كحوالة الحقوق المهنية وفقا لقانون "Dailly"[3].

وبغضّ النظر عن معايير اختيار القانون واجب التطبيق على العقد، تضع قواعد التنازع الموحّدة ضابطا احتياطيا لتحديد القانون واجب التطبيق في حالة سكوت المتعاقدين عن ذلك.

2- الضابط الاحتياطي في حالة عدم اختيار القانون واجب التطبيق:

إذا لم يتم اختيار القانون واجب التطبيق على العقد من قبل الأطراف، ينظّم العقد بقانون الدولة التي يرتبط بها ارتباطا وثيقا، وإذا كان جزء من العقد يرتبط بصفة وثيقة بقانون دولة أخرى، يمكن تطبيق قانون هذه الدولة الأخرى على هذا الجزء من العقد بصفة استثنائية[4].

---

[1]: هذا مانصت عليه المادة 3/3 من النظام (Rome I) .

[2]:هذا مانصت عليه المادة 4/3 من النظام (Rome I) .

[3]: BOURDEAUX Gautier, op.cit, p 9.

[4]: حيث تنص الفقرة الأولى من المادة 4 من الاتفاقية على ما يلي: "في حالة عدم اختيار القانون المطبّق وفقا للمادة الثالثة يطبق على العقد قانون الدولة التي يرتبط بها بصلة وثيقة، وإذا كان جزء من العقد يقبل الانفصال، عن الأجزاء الأخرى، وكان هذا الجزء له صلة وثيقة مع دولة أخرى، فإنّه يجوز تطبيق قانون الدولة بصفة استثنائية على هذا الجزء"، والتي يظهر من خلالها وجوب توافر معينة لإمكانية تجزئة العقد وهي تتمثل فيما يلي:

وقد وضعت المادة 2/4 من اتفاقية "روما" قرينة مفادها أنّ أوثق القوانين صلة بالعقد تتحقق في الدولة التي يوجد بها – وقت إبرام العقد– محلّ الإقامة المعتاد للطرف الذي يلتزم بأداء الخدمة المميزة في العقد[1]، ومع ذلك، إذا كان العقد داخلا في إطار ممارسة النشاط المهني لهذا الطرف، يؤخذ بعين الاعتبار مركز مؤسسته الرئيسي، وإذا كانت الخدمة المميّزة واجبة التقديم من طرف مؤسسة أخرى ثانوية كالفرع مثلا، فالعبرة بمركز المؤسسة الأخرى طبقا للمادة 2/4 من الاتفاقية.

بالمقابل، يمكن استبعاد هذه القرينة، عندما لا يمكن تحديد الخدمة المميزة، أو إذا كان العقد يرتبط بصفة أوثق بدولة أخرى[2].

وتطبيقا لهذه الأحكام على عقد تحويل الفاتورة الدّولي، فإنّ هذا الأخير يتمّ إبرامه في إطار ممارسة النشاط المهني للأطراف، ويعتبر الوسيط الطرف الذي يقدّم الخدمة المميّزة، فيكون القانون واجب التطبيق هو قانون الدولة التي يملك فيها الوسيط مركز مؤسسته الرئيسي، لكن إذا نصّ العقد على أنّ مؤسسة أخرى من مؤسسات الوسيط هي التي يجب عليها تقديم الخدمة، فقانون هذه المؤسسة الأخرى هو واجب التطبيق.

-أن تكون طبيعة العلاقة العقدية تقبل التجزئة؛ حيث يجب أن تكون عناصره قابلة للانفصال عن الأجزاء المتبقية من العلاقة العقدية من أجل إخضاعها إلى قانون آخر؛

-أن تكون العناصر القابلة للتجزئة لها علاقة بقانون دولة أخرى غير قانون الدولة الذي يحكم العناصر الأخرى للرابطة العقدية،

-أن تكون الصلة بقانون دولة أخرى وثيقة؛ بحيث يعدّ هذا الشرط أهمّ الشروط لأن التجزئة لا تتحقق بدونه رغم وجود الشرطين السابقين، لأنّ وجود عناصر قابلة للتجزئة مرتبطة بقانون دولة أخرى لكن بصلة غير وثيقة يمنع الأخذ بالتجزئة، وهنا يتم الرجوع إلى القانون الذي يحكم كامل العلاقة العقدية؛

-أن يتمّ تطبيق هذا القانون كحالة استثنائية؛ لأن القاعدة العامة هي تطبيق قانون واحد على كامل العقد، والتجزئة إذا احتمل وقوعها فهي من صلاحيات المتعاقدين. انظر في ذلك: شويرب خالد، مرجع سابق، ص 170 و171.

[1]:ويقصد بالخدمة المميّزة تلك الخدمة التي تميّز عقدا ما عن عقد آخر والتي لا تتمثّل مبدئيا في الوفاء بمبلغ من النقود بما أنّ هذه الأخيرة مشتركة بين معظم العقود الداخلة في المجالالاقتصادي، وعلى العموم لم يجد القضاء أيّة صعوبة في تحديد الطرف المدين بالخدمة المميّزة، فهو البائع في عقد البيع، المقاول في عقد المقاولة، الوكيل في عقد الوكالة والمقرض في عقد القرض. أنظر:

JAFFERALI Rafael, op.cit, p 143.

[2]: CLABRESI Carlotta, Le droit applicable aux contrats internationaux conclus sur internet,Mémoire de DES en relations internationales, mention droit international, Université de Genève, 2001-2002, p 44.

وبهذا الصّددقرّرمجلس استئناف(Grenoble)في قضية كانفيها الوسيط ايطاليا والمنتمي مورّد ايطالي والمدين مستورد فرنسي، وفي غياب شرط صريح ينصّ على القانون المختار، رأى المجلس أنّ العقد كان يحيل إلى عدّة نصوص في القانون المدني الإيطالي وأنّ كلا طرفي العقد (الوسيط والمنتمي) متمركزين في إيطاليا ممّا كان قد يؤدي به إلى تطبيق القانون الإيطالي على أساس أنّه القانون المختار ضمنيا من قبل الأطراف، لكن تأسيسا على المادة 2/4 من اتفاقية "روما"، اعتمد المجلس أنّ القانون الإيطالي هو القانون واجب التطبيق لكن باعتباره قانون مركز مؤسسة الطرف المدين بالخدمة المميّزة (الوسيط الإيطالي)[1].

لكن قد تتعقّد المسألة أكثر في الحالة التي يتعدد فيها الوسطاء، حيث يمكن أن نكون بصدد عقد تحويل فاتورة بين وسيط التصدير و المنتمي، واتفاقية بين وسيط التصدير ووسيط الاستيراد، ففي هذه الحالة عادة ما يختار الأطراف إخضاع هذه العقود لقوانين مختلفة، وفي حالة غياب الاختيار، يخضع العقد الرابط بين المنتمي ووسيط التصدير لقانون الوسيط مقدّم الخدمة المميّزة، أما العقد الرابط بين وسيط التصدير ووسيط الاستيراد، فإنّ قانون هذا الأخير، باعتباره مجرّد وكيل هو واجب التفضيل لأنّه هو الذي يقدّم- مقابل أجر- خدمة لوسيط التصدير[2].

يظهر من خلال ما تقدّم بأن اتفاقية "روما" تقيّد الأطراف في اللجوء إلى قواعد غير وطنيّة(non Etatique)، ويجب أن يفهم هذا التقييد على أنّه يفرض تطبيق قانون دولة معينة، ففي حالة ما إذا اختار الأطراف مجموعة من القواعد غير "الدولاتية" كمبادئ المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (UNIDROIT)أو قانون التجّار (Lexmercatoria)، يعود للقاضي البحث عن قانون دولة معيّنة حسب المعايير الموضوعية المكرّسة بالاتفاقية والتي توضّح القدر الذي تسمح به للأطراف بإدخال القواعد المتضمنة في هذه المبادئ في عقدهما[3].

---

[1]: COUTENIER Brigitte, op.cit, p 314,315.

[2]:BOURDEAUXGautier, op.cit, p 9.

[3]: حيث يستوجب أن يكون القانون المختار منتميا إلى دولة تحمل هذا الوصف تبعا لأحكام القانون الدولي العام، وينصرف هذا الاصطلاح إلى ذلك القدر من القواعد القانونية التي تصدر عن السلطة المنوط بها إصدار القوانين في الدولة، ممّا يعني أن يكون القانون المختار منتميا إلى طائفة القوانين الوطنية الداخلية وبالتالي استبعاد تطبيق أعراف التجارة

وبهذا الصدد تختلف اتفاقية "روما" عن اتفاقية "مكسيكو" المتعلّقة بالقانون واجب التطبيق على العقود الدولية والتي تحيل صراحة إلى "المبادئ العامة للقانون التجاري الدولي المعترف بها من قبل المنظمات الدولية"، فيما يتعلّق بمسألة تحديد الصلة الأوثق بالعقد، ممّا يعني أنّ الاتفاقية تفتح بابا لتطبيق قانون التجّار (Lexmercatoria) ممّا يجعلها أكثر مرونة وأكثر ملاءمة لمتطلبات التجارة الدولية[1].

هذا، وقد أظهر اللّجوء إلى الفرضيات التي وضعتها اتفاقية "روما" – دون وضع قاعدة محدّدة وواضحة في هذا المجال- عدم فعّاليته وحدوده بسبب نقص إمكانية توقّع القانون واجب التطبيق على العقد، عندما يرتبط هذا الأخير بأكثر من دولة واحدة دون أن يكون بالإمكان تحديد الصّلة الأوثق بأيّ واحد منها[2]، مما أدّى إلى تغيير طريقة تحديد القانون واجب التطبيق في إطار النظام (RomeI)، فالمادة 4 من هذا الأخير تبدأ بسرد قائمة من من الفئات المختلفة من العقود وعددها 8 والتي يمكن إجمالها في 3 قطاعات كبرى، تتمثل في كلّ من؛ العقود المرتبطة بالبيع (خارج العقار)، العقود المرتبطة بالخدمات والعقود المرتبطة بالعقار والتي تحدّد بالنسبة لكلّ واحد منها ارتباطا خاصا ومحدّدا وذلك في الفقرة الأولى منها.

وتواصل نفس المادة بوضع قاعدة تطبّق بصفة احتياطية، والتي مفادها أنّه عندما لا يدخل العقد ضمن القائمة الموضوعة بالمادة 1/4 أو أنّ عناصره تدخل ضمن عدّة فئات من العقود، يرتبط العقد بقانون الدولة التي يتواجد بها محلّ الإقامة المعتاد للطرف الذي يقدّم الخدمة المميّزة في العقد طبقا للمادة 2/4 من النظام، فهذه القاعدة لم تعد موضوعة كقرينة

الدولية لعدم صلاحيتها لحكم العقد الدولي بصفة مطلقة، حيث لم يعد هناك مكان للقواعد غير الوطنية في القانون الدولي الخاص للعقود بعد نفاذ اتفاقية "روما"، كما أنّ أعراف التجارة الدولية لا تعدو أن تكون مجرد قواعد دولية موحدة، فهي لا تشكّل نظاما قانونيا حتى يمكن التعامل معها.أنظر: طرح البحور علي حسن فرج، تدويل العقد (دراسة تحليلية على ضوء الاتفاقية الخاصة بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية الموقعة في "روما" 19 يونيو 1980)، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص89-91.

[1]: ALBORNOZ Maria Mercedes, "Une relecture de la convention interaméricaine sur la loi applicable aux contrats internationaux à la lumière du règlement (Rome I)", J.D.I, janvier, février, mars, 2012, p 27 et 28.

[2]: GUILLOTTE Yvan, "Le règlement (Rome I) du 17 juin 2008: nouvelles régles de détermination de la loi applicable aux contrats internationaux ? ",http://www.soulieravocats.com/upload/documents/Soulier_Article_YG_septembre_2008.pdf, p 2.

بسيطة وإنما أصبحت تشكّل ارتباطا مستقلاّ بذاته، الأمر الذي يعتبر تعديلا هاما لفكرة الخدمة المميّزة بالمقارنة مع اتفاقية "روما"[1].

وما يلاحظ على هذا التعديل، هو أنّه بالإضافة إلى أنّ تعداد العقود من شأنه أن يطرح مشاكل متعلّقة بالتكييف والارتباط[2]، فإنّه يؤدّي كذلك إلى نقل مبدأ القرب « principe de proximité » من بداية نصّ المادة 4 من اتفاقية "روما" إلى صفّ احتياطي أكثر من ذلك المتعلّق بالإقامة المعتادة لمقدّم الخدمة المميّزة[3].

هذا، وعندما يكون بالإمكان تحديد القانون واجب التطبيق على العقد طبقا للمادة 1/4 أو 2/4 من النظام (RomeI)لكن ينتج عن مجموع الظروف المحيطة بالعقد أنّ هذا الأخير يرتبط " بصفة ظاهرة" بصلة أوثق بقانون دولة أخرى غير تلك المشار إليها بالفقرة 1 أو 2 من المادة 4 المذكورة، يكون قانون هذه الدولة الأخرى هو القانون واجب التطبيق على العقد (المادة 3/4 من النظام (RomeI)، الأمر الذي يجعل من قاعدة الخدمة المميّزة قاعة ذات امتداد نسبي وليس مطلق[4].

كما يجب الإشارة إلى أنّ الصفة الاستثنائية لقاعدة الصّلة الأوثق بالعقد مدعّمة باستعمال عبارة "بصفة ظاهرة" لوصف وثاقة الروابط، وأنّ هذا القيد لم يكن منصوصا عليه بالمادة 5/4 من اتفاقية "روما".

أخيرا، وفي كلّ الأحوال، إذا لم يكن من الممكن تحديد القانون واجب التطبيق على أساس الفقرتين 1 أو 2 من المادة 4 المذكورة أعلاه، يخضع العقد لقانون الدولة التي يرتبط بها بصلة أوثق وذلك طبقا للمادة 4/4 من النظام (RomeI).

يظهر من خلال ما تقدّم، أنّ الأحكام الجديدة الموضوعة بالنّظام (RomeI)والمتعلقة بالقانون واجب التطبيق على العقد في حالة عدم الاختيار، هي أكثر صرامة من تلك التي

---

[1] : PRZYBOJEWSKAIlona, op.cit, p 151.

[2]: حيث يمكن للقاضي أن يصادف مشاكل جادّة فيما يتعلّق بتمييز أنواع العقود، فمثلا عندما يتعلّق الأمر بعقد يسمّى "عقد التوزيع"، الذي يتمّ بموجبه بيع أشياء لمشتري ويفترض في هذا الأخير إعادة بيعها، يمكن أن تطرح مسألة معرفة فيما إذا كان هذا العقد يدخل في فئة عقود التوزيع المنظّمة بالمادة 1/4/ف من النظام (Rome I)التي تنصّ على تطبيق قانون دولة الإقامة المعتادة للموزّع أم أنّه يدخل ضمن فئة عقود البيع التي تدخل في إطار المادة 1/4/أ والتي بموجبها يكون القانون واجب التطبيق هو قانون البائع.

[3] : ALBORNOZ Maria Mercedes, op.cit, p 30.

[4]: SALZ BURGERRomain, op.cit, p 3.

وضعتها اتفاقية "روما" وأقلّ مرونة من تلك الموضوعة بموجب اتفاقية "مكسيكو" المتعلّقة بالقانون واجب التطبيق على العقود الدولية، حيث فضّل النظام (RomeI) تغليب إمكانية توقّع القانون واجب التطبيق على المرونة ، كما عمل على تدعيم إمكانية توقّع الحلول وتحقيق الأمن القانوني[1].

وفي الأخير، يجب الإشارة إلى أنّ مبدأ حرية الاختيار الذي تبنّته قواعد التنازع الموحّدة، ترد عليه بعض القيود، فبعد تحديد القانون واجب التطبيق على العقد وفقا للقواعد المذكورة أعلاه، يمكن استبعاد هذا القانون وتطبيق قواعد أخرى، إمّا لأنّها آمرة أي متعلّقة بالنظام العام، أو لكونها من القواعد ذات التطبيق الضروري أو الفوري (قوانين البوليس)، كما قد تطبّق قواعد خاصة حماية للطرف الضعيف في العقد.

فبالنسبة للقواعد الآمرة المتعلّقة بالنظام العام، يمكن ألاّ يكون للقانون المختار من قبل الأطراف أيّة صلة بالعقد، فيستبعد المشرّع الأوروبي الحرّية الممنوحة للأطراف لاختيار القانون واجب التطبيق على العقد، لمصلحة القواعد الآمرة، ممّا يسمح باستبعاد اختيار قانون معيّن بهدف الغشّ نحو القانون الوطني[2].

إلاّ أنّ استبعاد القانون الأجنبي يجب أن يبقى تدخّلا استثنائيا، لأنّه يشكّل في حقيقة الأمر خرقا لمبدأ حياد قاعدة التنازع الذي يفيد بأنّ القانون الأجنبي يجب أن يعلن مختصّا واجب التطبيق بصفة مستقلّة عن مضمونه[3].

ويعمل النظام العام كمصفاة حمائية تسمح للقاضي باستبعاد قانون العقد (Lexcontractus) أو أحد أحكامه إذاكان تطبيقها يتعارض بصفة ظاهرة مع النظام العام لقانون القاضي[4].

وأخيرا، يجب الإشارة إلى أنّ النظام العام الواجب أخذه في الاعتبار هو النظام العام الدولي الذي يمكن تعريفه في إطار عقود التجارة الدولية على أنّه مجموعة القواعد اللصيقة بالتجارة الدولية والتي تلبيّ كلّ متطلباتها واحتياجاتها، عن طريق تشجيع وابتداع القواعد

---

[1]: ALBORNOZ Maria Mercedes, op.cit, p 30.
Voiraussi : PRZYBOJEWSKAIlona, op.cit, p 153.

[2]:هذا ما نصّت عليه المادة 16 من اتفاقية "روما" و المادة 21 من النظام (Rome I).

[3]: بن عبد الله عادل ، " الاعتبارات العمليّة للدفع بالنظام العام"، مجلّة المفكّر، كلّية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمّد خيضر، بسكرة، العدد الثالث، د س ن، ص 221.

[4]: ALBORNOZ Maria Mercedes, op.cit, p 33.

الذاتية الخاصة التي تتّفق ونموّ المبادلات التجارية الدولية، أو أنّه مجموعة أسس وقواعد عامة لا تتعلّق بالمصالح الأساسية لمجتمع وطني معيّن وإنّما تتعلّق بمصالح أساسية خاصة بالجماعة الدّولية[1].

من جهة أخرى، يمكن استبعاد القانون واجب التطبيق، نظرا لوجود "قواعد ذات تطبيق ضروري" (قوانين البوليس)، فنظرا لارتباط العقد الدولي بأكثر من نظام قانوني واحد، ورغم أنّه ينظّم بواسطة قانون واحد، فإنّه يمكن أن يمسّ ليس فقط بالمصالح الخاصّة لدولة أخرى، وإنّما كذلك بمصالح عامة لهذه الدولة.

ومن أجل تفادي هذه الآثار الخارجية السلبية، يتمّ تطبيق – بصفة استثنائيّة- بعض الأحكام الدّولية الآمرة سواء لدولة القاضي أو لدولة أخرى يرتبط بها العقد عوض تطبيق قانون العقد[2].

وعلى عكس اتفاقية "روما" التي جاءت خالية من أيّ تعريف للقواعد ذات التطبيق الضروري[3]، عرفتها المادة 1/9 من النظام (RomeI)كما يلي: " القاعدة ذات التطبيق الضروري هي قاعدة يعتبر احترامها ضروريا من طرف دولة ما من أجل الحفاظ على مصلحتهاالعامة، كتنظيمها السياسي أو الاقتصادي، إلى درجة فرض تطبيقها على كلّ وضعيّة تدخل ضمن نطاق تطبيقها مهما كان القانون واجب التطبيق على العقد وفقا لهذا النظام".

---

[1]: محمّد بلاق، قواعد التنازع والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، مذكّرة ماجستير في القانون الدولي الخاص، كلّية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص49.

[2]: ALBORNOZ Maria Mercedes, op.cit, p 33.

[3]: يجب الإشارة هنا إلى أنّ اتفاقية "روما" لم تطلق عليها تسمية "القواعد ذات التطبيقالضروري"، وإنّما "أحكام آمرة"، وباعتبار عدم تعريفها لها، وجب على كلّ قاض الرجوع إلى نظامه القانوني الداخلي لتعريفها، ممّا يؤدّي إلى اختلاف تطبيقها من طرف محاكم الدول الأعضاء، فيتعلّق الأمر برقابة القاعدة الوطنية ذات التطبيق الضروري ممّا يفقد هذه القواعد صفتها كقواعد ذات تطبيق فوري. أنظر في ذلك:

LARPVANICHARRatchaneekorn, Les contrats internationaux :Etude comparative Franco-Thaïlandaise, Thèse de doctorat en droit international privé, Université de LILLE 2, Droit et Santé, 30/05/2012, p 225.

أمّا الفقه فقد عرّفها على أنّها: "القانون المعدّ لمراقبة التصرّفات القانونية المبرمة على إقليم دولة معيّنة واستبعاد حرّية الإرادة الممنوحة للأطراف من أن تؤدي دورها العادي في مثل هذه الظروف"[1].

ويجب التمييز بين القواعد ذات التطبيق الضروري والقواعد المتعلّقة بالنظام العام، فإذا كانت الأولى تطبّق قبل البحث في مسألة تنازع القوانين أي قبل تتبّع مراحل إنهاء تنازع القوانين، فإنّ الدفع بالنّظام العام لا يظهر ولا يعمل إلاّ بعد الانتهاء من البحث في مسألة تنازع القوانين وذلك بهدف تعطيل وإعاقة لاحقة للقانون الأجنبي المختصّ طبقا لقاعدة التنازع الوطنيّة[2].

من هنا، فالقواعد ذات التطبيق الضروري تتدخّل بصفة فورية دون أيّ تطبيق لقاعدة التنازع، فيمكن القول أنّها تسمو على القانون واجب التطبيق، ولا يمكن إلاّ أن تكون ضمن قانون القاضي أو قانون دولة التنفيذ، حيث يحدّ النظام (RomeI)من إمكانية إعطاء أثر لقواعد ذات التطبيق الضروري الأجنبيّة، فهو لا يسمح بتطبيق إلاّ القواعد ذات التطبيق الضروري للدولة التي تمّ فيها تنفيذ الالتزامات التعاقدية وقط عندما تجعل هذه القوانين تنفيذ العقد غير مشروع[3].

وبغضّ النظر عن النّظام العام والقواعد ذات التطبيق الضروري، يمكن كذلك استبعاد القانون واجب التطبيق وفقا للنّظام (RomeI)حماية للطرف الضعيف في العقد، فإلى جانب القواعد العامّة، يضع النظام قواعد خاصّة حمائيةللطرف الضعيف في عقود النقل، الاستهلاك، التأمين والعمل، وهي تشكّل تأطيرا لمبدأ حرّية الاختيار الممنوحة للأطراف.

فمثلا بالنسبة لعقد الاستهلاك، يعتبر المستهلك الطرف الضعيف فيه، وهو يحظى باهتمام خاص من طرف المشرّع الأوروبي، حيث أنّه إذا أبرم شخص ما في إطار نشاطه المهني، عقدا مع مستهلك (شخص يتصرّف خارج إطار نشاطه المهني)، فإنّ هذا العقد يخضع لقانون البلد الذي يقع فيه محلّ الإقامة المعتاد للمستهلك ما دام أنّ هذا المهني يمارس نشاطه المهني في هذا البلد[4].

---

[1]:IBID, p 234.

[2]: عادل بن عبد اللّه، مرجع سابق، ص 222.

[3] :LARPVANICHAR Ratchaneekorn, p.cit, p 231.

[4]: هذا ما نصّت عليه المادة 1/6/أ من النظام (RomeI).

ودون المساس بهذه القاعدة، تبقى حرّية الاختيار الممنوحة للأطراف قائمة في هذا العقد حيث يمكن للأطراف اختيار القانون واجب التطبيق وفقا لمبدأ استقلال الإرادة، لكن بشرط ألاّ يحرم هذا الاختيار المستهلك من الحماية التي يضمنها له القانون الذي كان سيطبّق في حالة عدم الاختيار، أي أنّ القانون المختار من قبل الأطراف يجب أن يمنح هذا المستهلك نفس مستوى الحماية التي يمنحها له قانون البلد الذي يقع فيه محلّ إقامته المعتاد[1].

وفي الأخير ومن خلال ما تقدّم، يظهر أنّ عمليّة تحويل الفواتير الدّوليّة لم تحظ بتنظيم كامل يشمل كلّ جوانبها وذلك رغم توحيد القواعد المتعلّقة بها بموجب اتفاقية "أوتاوا" التي تستوجب تعديلها بالصّفة التي تشكّل بها إطارا قانونيا شاملا يجعل أطراف العمليّة من مصدّر ومستورد ووسيط في غنى عن اللّجوء إلى قواعد أو اتفاقيات أخرى غير متعلّقة أساسا بعمليّة تحويل الفواتير، ويوفّر حماية وأمنا قانونيا أكبر لهم.

وبهذا الصدد يجب الإشارة إلى أنّ شركات تحويل الفواتير، قد بادرت بتنظيم نفسها على المستوى الدّولي ووضعت قانونا نموذجيا للعمليّة من أجل توفير أمن وحماية أكبر للمصدّرين والمستوردين وتشجيعهم على اللّجوء إلى خدماتها[2].

[1]: SALZ BURGER Romain, op.cit, p 4.

[2]: أنظر الفصل الأوّل من الباب الثاني من الأطروحة.

الباب الثاني

مساهمة عمليّة تحويل الفواتير

في تنمية التجارة الدوليّة

يعتبر كلّ من الإنتاج والتوزيع الانشغال الأوّل لأيّ مؤسسة مهما كان حجمها، في حين تأتي بعض الوظائف في الدرجة الثانية، كالمحاسبة، تحصيل الفواتير والمنازعات خاصّة وأنّها تولّد عملا غير منتج وصعوبات بالإضافة إلى مصاريف معتبرة، لذا غالبا ما تسعى المؤسسة إلى التحرّر من هذهالوظائف لتعهد بها إلى الغير خاصّة بالنسبة لعمليات التصدير التي تتطلّب معارف خاصّة، شكليات متعدّدة، بالإضافة إلى ارتباطها بمخاطر أشدّ من تلك التي ترتبط بها البيوع الداخليّة.

وبهذا الصدد تعتبر عملية تحويل الفواتير من التقنيات التي تسمح بتحرير المؤسسّة المصدّرة من الأعباء الإدارية لتتفرّغ لوظيفتها الأساسية المتمثلة في التصدير، وذلك بالاستعانة بوسيط التصدير.

إلاّ أنّه وفي مجال التجارة الدّوليّة، لا يملك وسيط التصدير وسائل تقدير ملاءة المدينين الأجانب، لهذا فهو يستعين بدوره بوسيط الاستيراد، بحيث يتحمّل الأوّل خطر المنتمي، في حين يتحمّل الثاني خطر المدين.

من هنا، تظهر مساهمة عملية تحويل الفواتير في مجال تنمية التجارة الدولية من جانبين أساسيين يتعلّق الأوّل بتدخل شركات تحويل الفواتير الممارسة على المستوى الدولي وتنظيمها في شكل سلاسل وشبكات من أجل التوسيع الجغرافي لنشاطها والتعاون فيما بينها لتشجيع المؤسسات المنتمية إليها على القيام بعمليات التصدير من خلال الخدمات التي تزودها بها والتي تسمح لها بممارسة العملية على المستوى الدولي والعمل على تحقيق أمن هذه العملية (الفصل الأوّل).

أمّا الثاني فهو يتعلّق بمضمون العملية ذاتها والتي تؤثر على المؤسسات المنتمية التي غالبا ما تكون مؤسسات صغيرة أو متوسطة، تسعى إلى التوسع والتفتح على العالم الخارجي للقيام بعمليات التصدير، من خلال وظيفة التمويل بالإضافة إلى ضمان حسن نهاية الحقوق المحوّلة وتحصيلها في الخارج (الفصل الثاني).

الفصل الأوّل

مساهمة شركات تحويل الفواتير

في انتشار العملية على المستوى الدّولي

إنّ النتائج المتعلّقة بعملية تحويل الفواتير الدولية بصفة عامة، و عملية تحويل الفواتير للتصدير بصفة خاصة أكثر امتدادا وإمكانيات ممارستها أكثر توسّعا، لكن نظرا لبعض الظروف المتعلقة بهيكلة السوق المالية، لم يتم ممارسة عملية تحويل الفواتير الدولية بصفة مستقلّة، إلاّ في فرنسا.

ففي الوقت الذي لا تمارس فيه عملية تحويل الفواتير للاستيراد والتصدير في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وإنجلترا إلاّ بصفة تبعية وملحقة لعملية تحويل الفواتير بصفة عامة، على العكس من ذلك، لم تنشأ أولى شركات تحويل الفواتير في فرنسا في بادئ الأمر إلاّ لممارسة عمليات تحويل الفواتير الدولية وقد أثبتت في آجال قصيرة نسبيا سبب وجودها واستطاعت أن تثمّن الخدمات التي تقدمها لعملائها، وشكلت بنسب معتبرة وسيلة ناجعة لتنمية الصادرات[1].

وتتضمّن مهنة شركات تحويل الفواتير تحصيل حقوق تجارية أو ديون تجارية وتحمل مظاهر المرتبطة بها، باعتبارها ضامنة لحسن نهاية الحقوق المحولة إليها، وهي مطالبة بأن تكون قادرة على مواجهة مسؤولياتها كمودعة للأموال أو مقدمة للتمويل (ممولّة)، لذا يجب أن تكون هذه الشركات مؤطّرة بجدّية (المبحث الأوّل).

ويتطلّب نشاط تحويل الفواتير على المستوى الدولي، خلق هياكل تعاون تسمح بتسهيل المبادلات فيما بين هذه الشركات، وبهدف تحسين حركة الأعمال تم إنشاء سلاسل شركات تحويل الفواتير من أجل ضبط العلاقات بين مختلف شركات تحويل الفواتير، للتحقق من أنّ تجارة تحويل الفواتير تسير بصفة طبيعية، وكذا من أجل الاستجابة لعدد أكبر من العملاء مستخدمي العملية على المستوى الدولي، حيث تضاف إلى العلاقة الموجودة بين البائع و المشتري في عملية تحويل الفواتير الداخلية، وكذا تلك التي تربط المنتمي البائع بوسيطه

[1]: SUSSFELD LouisEdmond, Le factoring, presses universitaires de France, Paris, 1968, p85 et 86.

شركة تحويل الفواتير علاقة ثنائية بين وسيطين (وسيط /التصدير ووسيط /الاستيراد) (المبحث الثاني).

المبحث الأوّل

تأطير شركات تحويل الفواتير

تتضمّن عمليّة تحويل الفواتير مجموعة من الخدمات المتمثّلة في تسيير، تمويل وضمان الحقوق المحوّلة، بالتالي تطالب الشركات التي تتّخذ من العمليّة نشاطها المهني، بأن تكون قادرة على تحمّل بعض المخاطر خاصّة تلك المتعلّقة بحسن نهاية الحقوق المحوّلة، لذلك يجب أن تكون هذه الشركات مهيكلة بصفة كافيّة وخاضعة لرقابة صارمة وبالتالي مؤطّرة بصفة كافية حماية للعملاء المتعاملين معها. ويظهر تأطير شركات تحويل الفواتير من خلال ما تفرضه القوانين الوطنية من شروط لتأسيسها من جهة (المطلب الأوّل) ومن خلال عملها وتنظيمها الداخلي من جهة أخرى (المطلب الثاني).

المطلب الأوّل

تأسيس شركات تحويل الفواتير

يخضع تأسيس شركات تحويل الفواتير، كغيرها من الشركات الأخرى إلى مجموعة من الشروط التي تفرضها القوانين والأنظمة التي تحكمها والتي تسمح لها بالدخول إلى المهنة، كما تسمح لها بمنافسة الشركات الأخرى في ممارسة هذا النشاط، وتختلف هذه الشروط من دولة إلى أخرى (الفرع الأوّل)، وانفرد المشرّع الجزائري بفرض شروط متميّزة عن تلك المفروضة بالقوانين الأخرى ممّا جعل شركات تحويل الفواتير تكتسي طابعا خاصا في القانون الجزائري (الفرع الثاني).

الفرع الأوّل

شروط تأسيس شركات تحويل الفواتير

يخضع تأسيس هذا النوع من الشركات إلى نوعين من الشروط، يتعلق بعضها بالدخول إلى المهنة (أوّلا)، أمّا البعض الآخر فيتعلق بممارستها (ثانيا).

أوّلا: شروط الدّخول إلى المهنة:

تخضع شركات تحويل الفواتير قبل ممارسة النشاط إلى شروط تتعلّق أساسا بالشكل القانوني للشركة، بالإضافة إلى وجوب الحصول على الترخيص بممارسة المهنة.

1-الشكل القانوني للشركة:

تتّخذ شركات تحويل الفواتير في معظم الأنظمة القانونية المقارنة، شكل المؤسسة الماليّة ففي فرنسا مثلا، تعتبر القوانين المؤطّرة لهذا النوع من الشركات صارمة، حيث لم يتمّ الحصول على الترخيص بإنشاء الشركة الفرنسية الأولى لتحويل الفواتير، إلاّ بعد محادثات مطوّلة مع المجلس الوطني للقرض، ممّا يعني بأنّ وزارة المالية الفرنسية تمارس حق الرقابة على تأسيس شركات أجنبية لتحويل الفواتير — أو شركات ذات تمثيل قوي لرؤوس أموال أجنبية- وكذا على التشريع المالي الساري[1].

وإن لم تخضع هذه الشركة لأي نظام قانوني أساسي خاص، فإنّ التشريع الذي كان ساري المفعول آنذاك، كان يفرض أن تكون لها صفة البنك أو المؤسسة المالية أي في جميع الأحوال، خاضعة للرقابة المباشرة أو غير المباشرة لبنك فرنسا عن طريق المجلس الوطني للقرض وذلك طبقا لنصوص القانون المؤرخ في 13-06-1941 المتعلق بتنظيم المهنة المصرفية، وكذا القانون المؤرخ في 14-06-1941 المتعلّق بتنظيم المهن المرتبطة بمهنة المصرفي، الذي نصّ صراحة على إخضاع المؤسسات والأشخاص الذين وإن لم يكونوا خاضعين للالتزام بالتسجيل في قائمة البنوك والأشخاص الذين يحترفون الأعمال المصرفية للفصل المتعلّق بالبنوك والمؤسسات الماليّة[2].

وباعتبار أنّ شركات تحويل الفواتير لم تتلقى من الناحية العمليّة، ودائع من الجمهور وقت إنشائها، حيث اكتفت باستخدام أموالها الخاصة، فلم تكن لها صفة البنوك وإنّما صفة المؤسسات المالية[3]، الأمر الذي يلزمها بما يلي:

- الانضمام إلى الجمعية المهنية للمؤسسات المالية،
- قبول الخضوع لرقابة المجلس الوطني للقرض[1].

---

[1]: GERBIERJean, op.cit, p90.

[2]: GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit du crédit (les institutions), op.cit, p179 et 180.

[3]:GERBIER Jean, op.cit, p91.

وبعد إلغاء قانون 13-06-1941 وتعويضه بالقانون 84-46 المؤّرخ في 24-01-1984، وحتّى وإن لم يتمّ الإشارة بصفة خاصّة إلى عمليّة تحويل الفواتير – على عكس عملية الاعتماد الإيجاري- فهي تنتمي إلى العمليّات المصرفية التي لا يمكن أن تمارس إلاّ من طرف مؤسسات القرض باعتبارها تسبيقا للأموال، وبالتالي يجب على الشركات التي تمارسها الخضوع لرقابة المجلس الوطني للقرض والسند (CNCT).[2]

وباعتبار عمليّة تحويل الفواتير من العمليّات المصرفية، فالسؤال الذي يمكن طرحه هو هل يمكن للبنوك ممارستها؟

رغم أنّ هذا السؤال لم يطرح أبدا من الناحية العمليّة في فرنسا، و بفعل أنّ البنوك تخضع لرقابة أكثر صرامة، من تلك التي تخضع لها المؤسسة المالية، يظهر أنّ الجواب يجب أن يكون "بنعم".

ولا يعتبر تبنّي شكل المؤسسة الماليّة مجرّد شكليّة، بل هو تعبير عن الضرورة العميقة المرتبطة بطبيعة نشاطات شركة تحويل الفواتير، فهناك عنصران أساسيان يدخلان في نشاطها ألا وهما تمويل الحقوق المحوّلة من جهة ومن جهة أخرى، ضمان خطر إعسار المدنيين، فكيف يمكن لشركة تحويل الفواتير تأمين مثل هذه الخدمات أو أداء مثل هذا الدور، إن لم تكن مرتكزة على أسس ماليّة قويّة وصلبة[3].

وقد اختارت شركات تحويل الفواتير في فرنسا كلّها شكل الشركة المغفلة، نظرا لدورها المالي والاقتصادي، وتأسست الشركات الفرنسية الأولى بمبادرة من البنوك التي أرادت المساهمة بواسطة فروع متخصصة في انطلاق هذه التقنية التي شاع نجاحها في الأنحاء الأخرى فيما بعد، و من بين هذه الشركات نذكر:

- الشركة الفرنسية لتحويل الفواتير (SFF)، التي تأسست سنة 1964 بمبادرة من بنك فرنسا للتجارة الخارجية (B.F.C.E) وبنوك مختلفة خاصة، واختصت بممارسة عمليات تحويل الفواتير الدولية منها والداخلية.

[1]:SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 23.
[2] : DESHANEL Jean-Pierre, Laurent LEMOINE, " Affacturage (Factoring) ", JC, Banque et Crédit, Fasc.580, 1999, p 4.
[3]:SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 24.

- الشركة الفرنسية لتنمية التجارة الدّولية (SOFINTER)، التي تأسست عام 1965 بمساهمة 3 بنوك مؤمّمة و قرض الشمال (crédit du nord) و هي تمارس عمليات تحويل الفواتير للاستيراد والتصدير، ولا تختصّ بالعمليّات الداخلية إلاّ بصفة استثنائية.
- الشركة الفرنسية للتحصيل والفوترة، التي هي فرع من فروع "القرض العالمي" الذي تساهم فيه مجموعة من البنوك وشركات التأمين[1].

وإذا كانت شركات تحويل الفواتير، تخضع للقانون الأساسي للمؤسسات الماليّة، فإنّه لا يوجد ما يمنع البنوك من فتح أقسام داخلية متخصّصة في عمليات تحويل الفواتير[2]، كما هو معمول به أحيانا في الولايات المتحدة الأمريكية[3].

ويبرّر التخصّص الممنوح من الناحيّة العمليّة إنشاء "قسم" يخصّص أو يكرّس كلّية لعمليّة تحويل الفواتير، وهذا هو الحلّ الذي كان غالبا في فرنسا —وكذا في الولايات المتحدة الأمريكية– حيث أنّ شركات تحويل الفواتير الفرنسية التي تم إنشاؤها كانت فروعا لمؤسسات مالية و بنوك خاصّة أو مؤمّمة، كما هو الحال في الأمثلة المشار إليها أعلاه فيوجد في الدول الأوروبية نوعين من شركات تحويل الفواتير أو الوسطاء:

وسيط مدمج:new line factoيتمّ إنشاء هذه الشركة على مستوى جهاز بنكي موجود مسبقا و التي تشكّل قسما متخصصا في البنك،

وسيط غير مدمج: olde line factorوهي شركة لا ترتبط بصفة مباشرة بالبنوك فيما يتعلق بالتسيير، لكن من الناحية المالية، فهي تقيم علاقات مع البنوك لأنّ التطور الطبيعي لأعمالها يفرض عليها اللجوء إلى القرض مع احتفاظها باستقلاليتها تجاه البنك[4].

وفي "ألمانيا" تتّخذ شركات تحويل الفواتير شكل البنوك، كما يمكن لأجهزة أو مؤسسات غير البنوك أن تشتري فواتير دون ترخيص خاص من سلطات الرقابة البنكية، لكن بالمقابل لا يمكن لهذه المؤسسات أن تمنح قروضا مقابل رهن الفواتير[5] أمّا في "بلجيكا"فتتّخذ شكل

[1]: CADORETRevers, op.cit, p 5.
[2]:GAVALDA Christian et STOUFFLETJean, op.cit, p179 et 180.
[3]: GERBIER Jean, op.cit, p92.
[4] : ROLINSerge, op.cit, p57.
[5]: PISAR Samuel, op.cit, p 494.

بنوك أو مؤسسات مالية،ويجب على هذه الشركات الحصول على الاعتماد من وزارة الطبقات المتوسطة[1].

وتتّخذ شركة تحويل الفواتير في المملكة المتّحدة شكل المؤسسة المصرفية وإن كان بإمكان مؤسسة أخرى غير البنوك أن تشتري فواتير، فإنّ هذه الأخيرة فقط هي التي يمكنها منح قروض مقابل تسليم الفواتير، في حين يمارس نشاط تحويل الفواتير في الولايات المتحدة الأمريكية من قبل مؤسسات متخصّصة تسمّى" Factoring Houses "وهي غالبا ما تكون فروعا لمؤسسات ماليّة، بالإضافة إلى إمكانية ممارسة هذا النشاط من قبل البنوك التي قد تنشئ فروعا متخصّصة في عمليات تحويل الفواتير أو تخصّص أقساما داخلية ضمنها لذلك[2].

أمّا في "إسبانيا" فيجب على شركة تحويل الفواتير إلزاما أن تتّخذ شكل المؤسسة الماليّة، ومن أجل ذلك يجب أن تستجيب للشروط التالية:

– أن تمتلك رأسمال أدنى (حد أدنى) يقدّر ب 100 مليون بيزيتاز" Pesetas "،

– أن يرخّص لها من قبل وزارة الاقتصاد، بموجب طلب يوضّح الأهداف الوسائل والتصوّرات (التوقّعات) حول النشاط وكذا الشركاء المتدخلين، كما يفرض على شركة تحويل الفواتير المستقبلية تطوير عملية تحويل الفواتير الدولية من أجل تطوير الإمكانيات أو القدرات التصديرية للاقتصاد الإسباني[3].

أمّا في "المغرب" فقد اعتبر المشرع عملية تحويل الفواتير من العمليات المعتبرة في حكم عمليات الائتمان وذلك بموجب التعديل الأخير الذي عرفه النظام البنكي المغربي بموجب القانون رقم 12.103 المؤرخ في 24 2014/12 المتعلّق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتبرة في حكمها حيث نصّت المادة 3 منه على ما يلي:

" **تعتبر في حكم عمليات الائتمان ..... عمليات شراء الفاتورات**.....".

وتعتبر شركات تحويل الفواتير في "المغرب" من بين شركات التمويل المختصّة في تمويل المؤسسات والتي نجد من أمثلتها في السوق المغربية كلاّ من؛ Attidjari

[1] : ROLINSerge, op.cit, p65.
[2] : GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, "Le contrat dit de factoring ", op.cit, p5.
[3]:LE BORGNE Lucie, op.cit, p27.

Factoringو Maroc Factoring[1]، وتعتبر هذه الأخيرة أوّل شركة لتحويل الفواتير يتمّ أنشاؤها في إفريقيا والوطن العربي[2].

من جهته، اعتبر المشرع التونسي كذلك عمليات تحويل الفواتيرمن العمليات البنكية التي يعهد بممارسها للمؤسسات المالية بعد حصولها على الترخيص بذلك بموجب قرار صادر عن لجنة التراخيص بناء على تقرير من البنك المركزي التونسي[3].

وأحصت السوق التونسية عام 2008 ثلاث شركات لتحويل الفواتير وهي:

Tunisie Factoring، UNIFACTOR و General Factor[4].

من جهته، يحظر القانون اللّبناني ممارسة نشاط تحويل الفواتير على غير المصارف والشركات والمؤسسات المالية المسجّلة لدى مصرف لبنان، وتمّ إنشاء أوّل شركة لتحويل الفواتير في "لبنان" وهي "الشركة اللبنانية للفاكتورينغ ش.م.ل سوليفاك ش.م.ل"، التي اتّخذت شكل المؤسسة الماليّة والتي تمّ نشرها على لائحة المؤسسات الماليّة من قبل مصرف "لبنان" وفقا لقانون النقد والتسليف اللبناني الذي ينيط بمصرف لبنان مهمّة نشر لائحة المؤسسات المالية[5].

هذا، ويعتبر نشاط تحويل الفواتير أو "نشاط التخصيم" كما يطلق عليه في مصر من الأنشطة الجديدة في الأسواق المصرية التي تمّ إدخالها بموجب اللائحة التنفيذية لقانون الاستثمار من أجل تحسين مناخ الاستثمار والتيسير على المستثمرين، حيث يتضمّن هذا

---

[1]:COULIBALY Sayon, "Banques et sociétés de financement au MAROC", http://univ-jurisocial.over-blog.com/article-banques-et-les-societes-de-financement-au-maroc-113289905.html, p 2.

[2]: بن عشي أمال، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق التجارية، مذكرة ماجستير في القانون العام، فرع التنظيم الاقتصادي، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة 01، 2013- 2014، ص 66.

[3]: أنظرالمواد 4، 24 و25 من القانون عدد 48 لسنة 2016، يتعلّق بالبنوك والمؤسسات المالية، مرجع سابق.

[4]: وقد حققت Tunisie Factoringرقم أعمال قدره 259 مليون دينار تونسي أي ما يعادل 61 بالمائة من حصّة السوق، متبوعة بـUNIFACTORب 154 مليون دينار تونسي أي 36 بالمائة من حصة السوق GeneralFactorب 10 ملايين دينار تونسي أي ما يعادل 2 بالمائة من حصة السوق.أنظر:

BAHOURYTallel, "Factoring en Tunisie: encore du pain sur la planche", séminaire du 20 Novembre 2008 sur " La coopération entre les banques et les sociétés de factoring en Tunisie",https://www.turess.com/fr/wmc/57962 p 3.

[5]: نادرعبد العزيز شافي، عقد شراء الديون التجارية (عقد الفاكتورينغ) -دراسة مقارنة-، الطبعة الثانية، منشورات زين الحقوقيّة، لبنان، 2013، ص 78.

النشاط إنشاء شركات تتولّى شراء المستحقات المالية، الأمر الذي ينعكس على زيادة السيولة في السوق والتحسين من قدرة المستثمرين على تمويل إنتاجاتهم[1].

وقد نظم المشرع المصري نشاط شركات التخصيم بموجب قانون ضمانات وحوافز الاستثمار[2] واشترطت الهيئة العامة للاستثمار ضوابط يجب توافرها في الشركات التي تباشر نشاط التخصيموهي:

- أن تتّخذ شكل شركة مساهمة،
- أن يقتصر غرضها على نشاط التخصيم،
- أن يكون من بين المساهمين فيها مؤسسة ماليّة،
- أن يكون العضو المنتدب أو المدير المسئول بالشركة من ذوى الخبرة المالية أو المصرفية أو التجارية أو التأمينية وألاّ تقلّ مدة خبرته في هذا المجال عن عشرة سنوات ، ولا يجوز للشركة مباشرة النشاط إلا بعد تحقق هذا الشرط وإخطار الهيئة العامة للاستثمار به،
- أن تباشر الشركة النشاط في إطار الضوابط والمعايير التي يضعها مجلس إدارتها وفقا للمعايير المتعارف عليها وفى حدود القوانين واللوائح المعمول بها وتخطر بها الهيئة،
- أن تمسك الشركة الدفاتر التي تثبت فيها تفاصيل العمليات وطبيعة النشاط محل العقد وقيمتها وأجل الائتمان وطريقة وسند سداد الأرصدة المستحقة،
- أن تحصل الشركة فور تأسيسها على عضوية إحدى المجموعات الدولية لشركات التخصيموالتي تنظّم ممارسة نشاط التخصيم الدوليوالتي منها مجموعة شركات التخصيم الدولية

(FCI)(Factoring Chain International) ، والمجموعة الدولية لشركات التخصيم(International Factoring Group)(IFG) وذلك بالنسبة للشركات التي تمارس نشاط التخصيم الدولي،

---

[1]: الأسرج حسين عبد المطلب ، "التخصيم وأهمّيته لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر"،https://elasrag.wordpress.com/2014/01/20/التخصيم-وأهميته-لتمويل-المشروعات/

[2]: القانون رقم 8 لسنة 1997 بإصدار قانون ضمانات وحوافز الاستثمار http://www.incometax.gov.eg/New%20LAWs/law-8-1997.pdf

– أن تتّخذ الشركة التدابير المناسبة لممارسة نشاطها في الأسواق الخارجية التي لا تتوافر فيها خدمات التخصيم الدولية .

وجاء تعديل هذه الضوابط بقرار رئيس الوزراء رقم 162 لسنة 2007[1] والّذي نصّ على أنّه:

– يجوز تحديد رأسمال شركة التخصيم عند التأسيس بأية عملة حرّة قابلة للتحويل بشرط إيداع رأسمال الشركة في أيّ بنك من البنوك المسجّلة لدى البنك المركزي المصري في حسابات بالنقد الأجنبي وأن تنشر القوائم المالية للشركة بذات العملة التي تمّ التأسيس بها، ويجوز للشركة طلب تحويل مسمّى رأسمالها من الجنيه المصري إلى أيّة عملة أجنبية وفقا للضوابط التالية :

– صدور قرار من الجمعية العامة غير العادية بالأغلبية (أو من جماعة الشركاء) المنصوص عليها في النظام الأساسي للشركة أو في عقد تأسيسها بالموافقة على تحويل مسمى رأسمالها إلى العملة الأجنبية،

– ألاّ يقلّ رأس المال المصدر لشركة التخصيم قبل التحويل عن ثلاثين مليون جنيه مصري مسدّد بالكامل .

– أن يتمّ تحويل مسمى رأس المال وفقا لسعر الصّرف المعلن من البنك المركزي يوم موافقة الجمعية العامة غير العادية على التحويل بشرط استكمال الإجراءات خلال شهرين على الأكثر،

– تقديم ما يفيد أن المؤسسين قد أودعوا وقت تأسيس الشركة ما لايقل عن 50% من رأسمال الشركة المدفوع بالعملة الحرة المطلوب التحويل إليها،

[1]: قرار رئيس مجلس الوزراء رقم 162 لسنة 2007، صادر في 24 يناير 2007، بشأن تعديل بعض أحكام اللائحة التنفيذية لقانون ضمانات وحوافز الاستثمار الصادر بالقانون رقم 8 لسنة 1997.
http://www.be-tax.com/uploads/images/75/Mawso3a_7.pdf

– تقديم ما يفيد أنّ المساهمين قد سدّدوا نسبة 50 بالمائة على الأقل من باقي رأس المال المصدر للشركة عن طريق التحويل من عملات أجنبية أو من الأرباح التي حققتها الشركة قبل التحويل،

– أن تعاد صياغة القوائم المالية للشركة في السنة السابقة على التحويل لتصبح بالعملة الأجنبية التي تمّ التحويل إليها[1].

وتمّ إنشاء أوّل شركة تخصيم في مصر في 14 نوفمبر 1999 وهي شركة Egypt Factoring وهي شركة مساهمة ذات رأسمال مبدئي قدره 29 مليون دولار أمريكي[2].

أمّا في الجزائر، فقد ألزم المرسوم التنفيذي رقم 95-331[3] أن تتّخذ "الشركات المحوّلة للفواتير" كما سمّاها في مادته الأولى أحد شكلين:

شركة المساهمة أو الشركة ذات المسؤولية المحدودة، ممّا يعني استبعاد الأشخاص الطبيعية من ممارسة هذه المهنة، و يأتي هذا الاستبعاد تطبيقا للقانون للتجاري الذي يخصص هذا النشاط للشركات التجارية[4]، حيث تنصّ المادة 543 مكرر 14 على ما يلي:" **عقد تحويل الفاتورة....شركة متخصّصة.....**".

وتخضع هذه الشركات للتشريع و التنظيم المطبقين على الشركات التجارية وهذا ما عبّرت عنه المادة الثانية من المرسوم 95-331.

وشركة المساهمة هي الشركة التي يتقسم رأسمالها إلى أسهم، وتتكوّن من شركاء لا يتحمّلون الخسائر إلاّ بقدر حصّتهم في الشركة[5] أمّا الشركة ذات المسؤولية المحدودة فهي

---

[1]: أنظر المادة الأولى ثانيا من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم 162 لسنة 2007، صادر في 24 يناير 2007، بشأن تعديل بعض أحكام اللائحة التنفيذية لقانون ضمانات وحوافز الاستثمار الصادر بالقانون رقم 8 لسنة 1997، مرجع سابق.

[2]: بن عشي أمال، مرجع سابق، ص 62.

[3]: مرسوم تنفيذي رقم 95-331 مؤرخ في07-08-1995، يتعلّق بشروط تأهيل الشركات لتي تمارس تحويل الفواتير، ج.ر.ج.ج عدد 46، صادر في 29 أكتوبر 1995.

[4]:ZOUIAMIA Rachid, " Remarques critiques… ", op.cit, p16.

[5]:أنظر المادة 592 من الأمر 75-59 المؤرخ في 26-09-1975 المعدل و المتمم.

الشركة التي تؤسس من شخص واحد أو عدّة أشخاص لا يتحمّلون الخسائر إلاّ في حدود ما قدّموا من حصص[1].

وفضلا عن الشرط المتعلقة بشكل الشركة، تلتزم هذه الأخيرة بالحصول على الترخيص بممارسة نشاط تحويل الفواتير.

2- الحصول على الترخيص بممارسة النشاط:

يفرض القانون على الشركات الفرنسية لتحويل الفواتير، التي تتخذ شكل المؤسسات المالية الالتزام بالحصول على الاعتماد من لجنة مؤسسات القرض، هذه الأخيرة التي تتحقق من توافر رأس المال المفروض من قبل لحنة التنظيم البنكي (CRB)، وكذا من كفاءة المديرين، وبصفة عامة من قدرة المؤسسة على تحقيق أهدافها للتطور في ظروف وبشروط تضمن أمنا كافيا للعملاء[2].

أمّا في الجزائر، فلا يمكن لهذه الشركة أن تمارس نشاطها إلاّ بعد حصولها على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية طبقا لنص المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 95-331، ويمنح التأهيل

بناءا على طلب كتابي تقدمه الشركة، يكون مرفقا بالمستندات التالية:

- القانون الأساسي للشركة
- حصيلة الافتتاح تستخلص منها أصول صافية فعلية أو متوفرة أو قابلة للتحقيق، تخصص لعمليات تحويل الفواتير.
- وصل التسجيل في السجل التجاري.

ويمنح التأهيل من الوزير المكلف بالمالية بموجب قرار ينشر في الجريدة الرسمية طبقا للمادة 8 من المرسوم التنفيذي 95-331، ويجب أن يكون رفض منح التأهيل معللا، وتجدر الإشارة إلى أنّ المرسوم التنفيذي المذكور لم يبيّن آجال الرد على الطلب المقدم من قبل الشركة المعينة، حيث تعتبر هذه النقطة ذات أهمية، فيما يتعلق بالرفض الضمني الذي

[1]:أنظر المادة 564 من الأمر 75-59 المؤرخ في 26-09-1975 المعدل و المتمّم.

[2] : DESHANELJean –Pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p14.

عادة ما يعبّر عنه بالسكوت أو عدم الرد على الطلب، مما يعني معه ضرورة الرجوع إلى القواعد العامة في القانون الإداري[1].

وفي حالة رفض منح التأهيل، يمكن للشركة المعينة الطعن بالإلغاء في قرار رفض منح التأهيل أمام القاضي الإداري طبقا للقواعد العامة في المنازعات الإدارية، إلاّ أنّ رقابة قاضي الإلغاء تقتصر عموما على فحص مشروعية القرار دون أن تمتدّ إلى رقابة الملاءمة[2].

وإلى جانب شروط الدخول إلى المهنة، هناك شروط أخرى تتعلق بممارستها.

ثانيا: شروط ممارسة المهنة:

وإن لم تكن عملية تحويل الفواتير، محل تعريف دقيق، فإنّ نشاط شركات تحويل الفواتير يمتد إلى تمويل، تسيير وتحصيل الحقوق المحوّلة مع ضمانها، والسؤال المطروح بهذا الصدد، هل يتوجب على الشركة المعينة أن تتخذ من عملية تحويل مهنتها المعتادة؟

بالرجوع إلى نص المادة الثانية من المرسوم التنفيذي 95-331 نجدها تقضي بما يلي: "**تعتبر محوّلة الفواتير التي تقوم في إطار مهنتها العادية....**"

من خلال العبارات المستعملة، يظهر أنّه يجب أن تدخل عملية تحويل الفواتير ضمن المهنة العادية للشركة أي أنه يجب عليها ممارسها بصفة معتادة متكررة ومنتظمة، لكن وإن كانت هذه العبارة تتضمن عنصر الاعتياد بالنسبة لممارسة عمليات تحويل الفواتير، إلاّ أنها لا توضح إن كان من الواجب ممارستها بصفة رئيسية، أم يكفي أن يكون ذلك بصفة تبعية، مما يسمح للشركة بممارسة نشاطات أخرى.

ومن خلال ما تقدّم، نلاحظ أنه لا يقع على شركات تحويل الفواتير في الجزائر، الالتزام بأنّ تجعل من العملية نشاطها الرئيسي -إلى جانب ممارستها على سبيل الاعتياد- وذلك لغياب أية عبارة تدل على ذلك صراحة أو ضمنا بالمادة المذكورة، بالتالي، فعلى شركات تحويل الفواتير أن تتخذ من العملية نشاطها المعتاد، ولها أن تمارسه سواء بصفة

[1]:أنظر المادة 901، و المواد من 904 إلى 907 من القانون رقم 08-09 المؤرّخ في 25-02-2008 المتضمّن قانون الإجراءات المدنيّة والإدارية، ج ر ج ج، عدد 21، صادرة في 13 أبريل 2008.

[2]: ZOUAIMIARachid, "Remarques critiques…", op.cit, p17.

رئيسية أو بصفة تبعية، ممّا يمكن معه لأية شركة تجارية تمارس نشاطا تجاريا مهما كان، أن تمارس عملية تحويل الفواتير بصفة تبعية لنشاطها المعتاد.

من جهة أخرى، وإذا كانت طبيعة النشاط هي التي تحدد طبيعة الشركة؟ فهل تعتبر عملية تحويل الفواتير تمويلا حقيقيا أم أنها مجرد تقديم خدمات؟

فشركة تحويل الفواتير التي تقتصر علاقتها مع منتميها على تقديم خدمات لهم، لا يمكنها التمتع بصفة المؤسسة المالية، لكن بمجرد دخول عنصر التمويل في الاعتبار، تعتبر الشركة المعينة، بمثابة مؤسسة مالية، بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يتم التمويل بصفة ثابتة ومعتادة، كما هو معمول به في العمليات المصرفية إلى تحتكر المؤسسات المصرفية ممارستها.

بالإضافة إلى هذا، وككل مؤسسة مالية، تلتزم شركة تحويل الفواتير في فرنسا، بعدم تلقي أموال في شكل ودائع لدى الإطلاع أو لمدى يقل عن سنتين باستثناء نتائج تحصيل حقوق منتميها، كما تلتزم كذلك باحترام بعض المعاملات (coefficients) المتعلقة بالسيولة وتوزيع المخاطر، بالإضافة إلى المحافظة على نسبة مئوية دنيا من أموالها الصافية والتزاماتها فضلا عن التزاماتها بـ:

- تقديم معلومات مفضلة حول وضعيتها المالية مرتين في السنة.
- إعداد حساباتها وتأتي نشرها السنوي بالشروط المحددة من طرف لجنة التنظيم البنكي[1].

أمّا في الجزائر، فيعتبر نشاط تحويل الفواتير من الأنشطة المقنّنة، وبالتالي تخضع الشركات المعنيّة بها لالتزامات خاصة[2]،تتمثّل طبقا للمادة 6 من المرسوم التنفيذي 95-331 فيما يلي:

- الحفاظ على الحدّ الأدنى من الأصول الصافية الفعلية والمتوفّرة أو القابلة للتحقيق والمخصّصة لعمليات تحويل الفواتير،

[1]:SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p24.
Voir aussi : ROLIN Serge, op.cit, p65.
[2] : ZOUAIMIARachid, "Remarques critiques…", op.cit, p17.

– إرسال الحصيلة الختامية إلى الوزارة المكلفة بالمالية كل سنة، مصحوبة بالمعلومات التفصيلية عن الوضعية المالية التي تسمح بإثبات أنّ الشركة تملك الحد الأدنى من الأصول الصافية الفعلية المطلوبة،

– تمكين الأعوان الذين يعينهم الوزير المكلف بالمالية، من الإطلاع على العقود المبرمة مع المنخرطين (المنتمين) وعلى كلّ الوثائق التي يكون تبليغها ضروريا للقيام بمهمتهم.

وتجسّد هذه الالتزامات الرقابة التي تمارسها الوزارة المكلفة بالملية على شركات تحويل الفواتير، وإذا أسفرت هذه الرقابة عن فقدان الشروط المتعلقة بمنحها التأهيل بمزاولة نشاط تحويل الفواتير، فإنّها تتعرض للسحب الكلي أو الجزئي للتأهيل الممنوح لها، من طرف الوزير المكلف بالمالية دون تدخل من القاضي حيث يدخل هذا الإجراء ضمن التدابير الإدارية، فعندما لا تستجيب الشركة المعينة للشروط المرتبطة بالتأهيل، فإنّ مواصلتها ممارسة النشاط من شأنها الإضرار بمصالح منتميها، ممّا يبرر إجراء سحب التأهيل دون أن ينسب إليها أي خطأ تقصيري[1].

ويجب الإشارة إلى أنّه من الناحية العملية، تفتقد إلى نموذج من هذه الشركات، حيث أنّه ورغم وضع إطارها القانوني، لم يتم إلى يومنا هذا اعتماد أيّة شركة في الجزائر إلاّ أنّه يبقى الأمل و التطلع لفتح فروع من مؤسسات أجنبية تمارس عملية تحويل الفواتير، وقد فكرت في ذلك شركة تونسية تدعى « OXIA »وهي ذات تجربة كبيرة في مجال قرض الزبائن، خاصة تسيير المخاطر، القرض الإيجاري وعمليات تحويل الفواتير، وهي تهتم بتسيير التغطية القانونية لحقوق الزبائن (العملاء)، كما وضعت نظام معلومات سواء للاعتماد الإيجاري أو لتحويل الفواتير في عدّة دول أفريقية، و في مجال التسيير تتواجد هذه الشركة في مجالات متعددة، صناعية تجارية للتوزيع والتسويق، وهي تنوي فتح فرع لها في

[1]:ZOUAIMIARachid, " Remarques critiques…", op.cit,p18 et 19.

الجزائر، ويحتاج القطاع المصرفي لهذا النوع من الحلول لتحديث نظامه ويكون ضمن المعايير الدولية[1].

ومن الناحية العمليّة، يمكن ذكر أهمّ مؤسسة تحتاج إلى خدمات شركة تحويل الفواتير لتحصيل مستحقاتها وهي مؤسسة "سونلغاز"، حيث أنّها مؤسسة تعمل دائما على رفع أسعارها لتأمين تمويل استثماراتها التي تساهم في تطوير شبكات إنتاجها وتوزيعها ومواجهة الطلب المتزايد، إلاّ أنّها تواجه أهمّ مشكلة وهي تحصيل مستحقاتها، حيث أشار المدير التنفيذي للشركة[2] أنّها قد بلغت في آخر سنة 2005 قيمة 26 مليار دينار منها 35% لمؤسسات القطاع الاقتصادي التي منها 1مليار دينار لم تدفعه مؤسسة المياه (الجزائرية للمياه) أمّا الإدارات فقدّرت ديونها بأكثر من 7 مليار دينار أي نسبة 25% والباقي ديون الخواص.

إنّ عملية تسيير الحقوق، متابعتها وتحصيلها، والمقاضاة في حالة عدم الدّفع تكلّف المال والوقت، الأمر الذي يستدعي وجود مؤسسة أو شركة مختصة في تحويل الفواتير للتكفّل بتحمّل هذا العبء، ويمكن "لسونلغاز" بالمقابل الحصول على تمويل يساعدها على تطوير شبكات إنتاجها وتوزيعها ومواجهة الطلب المتزايد على الكهرباء[3].

ومن خلال شروط تأسيس شركات تحويل الفواتير المشار إليها أعلاه، يتبين لنا أنّها مجرد شركات تجارية تمارس عمليات تحويل الفواتير بصفة معتادة بمجرد حصولها على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية، وهذا ما يعبر عن طابعها الخاص.

---

[1]:بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام، "دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق"، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات و المؤسسات –دراسة حالة الجزائر و الدول النامية– بسكرة أيام 21–22 نوفمبر 2006 ، ص 7 و 8.

[2]: المرجع نفسه.

[3]: نفس المرجع.

الفرع الثاني
الطابع الخاص لشركات تحويل الفواتير
في القانون الجزائري

يكمنالطابع الخاص لشركات تحويل الفواتير في الجزائر، في كونها تمارس عملية تتضمّن التمويل كعنصر أساسي فيها، في حين أنّ هذا الأخير من اختصاص البنوك والمؤسسات المالية.

من جهة أخرى، فهي مجرّد شركات تجارية، لكنّها موضوعة تحت رقابة وزارة الماليّة.

وعليه، يتضح لنا الطابع الخاص لهذه الشركات، من خلال مقارنتها بالبنوك والمؤسسات المالية من جهة، وبالشركات التجارية من جهة أخرى.

أوّلا: تمييز شركات تحويل الفواتير عن البنوك والمؤسسات المالية:

تعتبر البنوك بمفهومها التقليدي، مكان التقاء العرض والطلب على رؤوس الأموال إذ أنها تلعب دور الوساطة المالية بين أصحاب الودائع ومستعمليها، حيث أنّها تقدم لأصحاب الودائع الأمان، ونسبة فائدة دائنة مقابل استعمال مدخراتهم وتقديمها إلى المحتاجين إليها من مستثمرين وأفراد في شكل قروض، مقابل الحصول على نسبة من الفائدة المدنية التي يدفعها المقترض بالإضافة إلى الأموال المقترضة، ويمثل الفرق بين الفائدة الدائنة والمدينة، الفائدة الحقيقية والصافية للبنك[1].

أمّا في مفهومها القانوني، فهي أشخاص معنوية، مهنتها العادية والرئيسية القيام بجميع العمليات المبيّنة في المواد من 66 إلى 68 من الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض[2]والمتمثلة في العمليات المصرفية وعليه يستلزم وصف البنك توافر عنصرين مجتمعين:

---

[1]: للوشي محمد، الأخطار المصرفيّة للقروض البنكية: تقييم خطورتها والتحكّم فيها، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود وماليّة، كليّة العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002، ص 9.

[2]:أنظر المادة 70 من الأمر رقم03-11 المؤرخ في 26 غشت 2003 المتعلق بالنقد و القرض، ج.ر.ج.ج عدد 52صادر في27 غشت 2003.

- ضرورة أن يكون شخصا معنويا،
- وجوب اتخاذ العمليات المصرفية كمهنة معتادة ورئيسية.

وتختلف أنواع البنوك من بنوك تجارية، مركزية ومتخصصة.

وتلعب البنوك دورا بالغ الأهمية في الحياة الاقتصادية، ففضلا عن وظائفها التقليدية، في مجال النقود وأعمال الصرف، فإنّ البنوك هي الأجهزة المتخصصة في مجال الائتمان، وبالتالي فهي مراكز التحكّم في حركة التبادل التجاري والإنتاج بقدرتها على تمويل المشروعات من جهة، وتسهيل التعامل بين التجار من جهة أخرى[1].

أمّا بالنسبة للمؤسسات المالية فهي كذلك أشخاص معنوية، مهنتها العادية هي القيام بالأعمال المصرفية ما عدا تلقي الأموال من الجمهور[2] وهذا هو أساس التمييز بين البنوك والمؤسسات المالية.

وتتميز البنوك والمؤسسات المالية عن شركات تحويل الفواتير من حيث تأطيرها القانوني من جهة ومن جهة أخرى من حيث الخدمات التي تقدمها لعملائها.

1- من حيث التأطير القانوني:

يخصّ المشرع كلاّ من البنوك والمؤسسات المالية بتأطير وتنظيم خاص يرجع أساسا إلى طبيعة النشاط المصرفي الذي يكتسي أهميّة بالغة في إستراتيجية اقتصاد الدّولة، لهذا فهو يفرض عليه رقابة صارمة تظهر من خلال الشروط المتعلّقة بتأسيس البنوك ولمؤسسات الماليّة من جهة، وشروط ممارسة النشاط من جهة أخرى.

أ- شروط تأسيس البنوك والمؤسسات الماليّة:

يعتبر النشاط المصرفي من النشاطات التجاريّة المقنّنة التي تتطلّب الحصول على الترخيص والاعتماد لممارستها حيث تنصّ المادة 4 من قانون 04-08[3] المتعلّق بشروط

[1]: محمد السيّد الفقي، القانون التجاري (الأوراق التجارية-الإفلاس- العقود التجارية- عمليات البنوك)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 605.

[2]أنظر المادة 71 من الأمر 03-11، مرجع سابق.

[3] : قانون رقم 04-08 مؤرّخ في 14 غشت 2004 يتعلّق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، ج ر ج ج عدد 52 صادر في 18 غشت 2004، معدّل ومتمّم بالقانون رقم 13-06 مؤرّخ في 23 يوليو 2013، ج رج ج، عدد 39 صادر في 31 يوليو 2013.

ممارسة الأنشطة التجارية على مايلي: "**يلزم كلّ شخص طبيعي أو اعتباري يرغب في ممارسة نشاط تجاري بالقيد في السجّل التجاري.....يمنح هذا التسجيل الحق في الممارسة الحرّة للنشاط التجارياستثناء النشاطات والمهن المقنّنة الخاضعة للتسجيل في السجلّ التجاري والتي تخضع ممارستها إلى الحصول على ترخيص أو اعتماد**".

وتؤسّس البنوك والمؤسسات الماليّة في شكل شركات مساهمة، تخضع لأحكام القانون التجاري[1]، والتي تلتزم بطلب الترخيص من مجلس النقد والقرض وفقا للمادة 82 من أمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض.

ولا يهدف فرض نظام الترخيص على ممارسة النشاط المصرفي إلى قيد المنافسة، بل هو وسيلة للتأكّد من القدرة الماليّة للبنوك والمؤسسات الماليّة ومدى استجابتها لمتطلّبات النصوص القانونيّة في هذا المجال[2].

ويمنح الترخيص بفتح بنك أو مؤسسة ماليّة من قبل مجلس النقد والقرض بموجب قرار فردي طبقا للمادة 62 من أمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض، ويدخل هذا الترخيص الممنوح حيّز التنفيذ بعد تبليغه.

وفي أجل أقصاه 12 شهرا من تاريخ التبليغ، يتعيّن على البنك أو المؤسّسة الماليّة طلب الاعتماد من محافظ بنك الجزائر إذا استوفى شروط التأسيس مثلما حدّدها التشريع والتنظيم المعمول بهماوكذا الشروط الخاصّة المحتملة التي يتضمّنها الترخيص[3].

ولا تقتصر شروط التأسيس على الحصول على الترخيص والاعتماد، بل تمتدّ إلى شروط أخرى، يتعلّق بعضها برأس المال، والبعض الآخر بمتطلّبات السيولة، بالإضافة إلى الشروط الواجب توافرها في المسيّرين.

---

[1]: تؤسّس شركات المساهمة بإحدى طريقتين، إمّا باللّجوء العلني للادخار وفقا للمواد 595 إلى 600 من القانون التجاري المعدّل والمتمّم، أو دون اللّجوء العلني للادخار وفقا للمواد من 605 إلى 608 من القانون التجاري المعدّل والمتمّم.

[2]: نايت جودي مناد، مرجع سابق، ص 16.

[3]: المواد 8 و9 من النظام رقم 06-02 مؤرّخ في 24 سبتمبر 2006 يحدّد شروط تأسيس بنك أو مؤسسة ماليّة وشروط إقامة فرع بنك أو مؤسسة ماليّة أجنبيّة، ج رج ج، عدد 77 صادر في 2 ديسمبر 2006، الذي ألغى وعوّض النظام 93-01 المؤرّخ في 03 مارس 1993 المعدّل والمتمّم بموجب النظام 2000-02 المؤرّخ في 02 أفريل 2000، ج ر ج ج، عدد 27، صادر في 10 ماي 2000.

فبالنسبة لرأس المال، يتطلّب القانون مراعاة حدّ أدنى من رأس المال يقدّر ب 2.500.000.000 دج بالنسبة للبنوك و 500.000.000 دج بالنسبة للمؤسسات الماليّة[1]. ويهدف هذا التحديد إلى حماية المودعين وذلك من خلال مساعدة البنك على الاستمرار حتى في الحالات التي يحقّق فيها خسائر، ووقيته من الإفلاس، كما يهدف كذلك إلى استخدام رأس المال هذا في تغطية بعض العمليّات المفاجئة والخسائر الممكنة أثناء ممارسة النشاط[2]. وزيادة على الحدّ الأدنى لرأس المال، يجب على البنوك والمؤسسات الماليّة مراعاة متطلبات السيولة والقدرة على الوفاء، وذلك من خلال تشكيل الاحتياطي الإلزامي الذي يخصّص لمقابلة العمليّات اليوميّة، ويتمّ تكوين هذا الاحتياطي من مجموع الاستحقاقات المجمّعة و/أو المقترضة بالدينار والاستحقاقات المرتبطة بالعمليّات خارج الميزانيّة، باستثناء الاستحقاقات إزاء بنك الجزائر[3].

زيادة على ما تقدّم، يجب على البنوك والمؤسسات الماليّة تنظيم حساباتها وفقا للشروط التنظيمية، قصد فرض الرقابة على مدى تحقيق التوازن المالي للبنك أو المؤسسة الماليّة، وعلى القروض التي تستثمر فيها، والتي تجتمع فيها عوامل خاصّة تلك المتعلّقة بنسبة الفوائد ومخاطر الائتمان ومتطلبات السيولة.

ومن أجل تحقيق ذلك، يلتزم كلّ بنك ومؤسسة ماليّة بنشر حساباتها السنويّة خلال ستّة أشهر الموالية لنهاية السنة المحاسبيّة الماليّة في النشرة الرسميّة للإعلانات القانونية الإلزامية وفقا للشروط التي يحدّدها مجلس النقد والقرض، بالإضافة إلى إمكانية طلب نشر معلومات

[1]: المادة 2 من النظام رقم 04-01 مؤرّخ في 4 مارس 2004، يتعلّق بالحدّ الأدنى لرأسمال البنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 27 صادر في 28 أفريل 2004، الذي ألغى النظام رقم 90-01 المؤرّخ في 04 يوليو 1990، ج ر ج ج، عدد 39 صادر في 21 غشت 1991.

[2]: : نايت جودي مناد، مرجع سابق، ص 11 و19.

[3]: نظام رقم 04-02 مؤرّخ في 4 مارس 2004، يحدّد شروط تكوين الحدّ الأدنى للاحتياطي الإلزامي، ج ر ج ج، عدد 27 صادر في 28 أفريل 2004.

أخرى قصد إعلام الجمهور عبر مؤسساتها وفروعها[1]، ويتمّ عرض الحسابات وفقا للمقاييس المحدّدة بالنظام 09-04.[2]

إضافة إلى ذلك، يفرض على البنوك والمؤسسات الماليّة، الانضمام إلى المصالح المركزية المتمثّلة في كلّ من؛ مركزية المخاطر التي تمّ إنشاؤها ضمن هياكل البنك المركزي وفقا للمادة 98 من أمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض المعدّلة بموجب المادة 8 من أمر 04-10 والتي يتعيّن على البنوك والمؤسسات الماليّة الانخراط فيها وتزويدها بكلّ المعلومات المتعلّقة بالمستفيدين من القروض وطبيعة القروض الممنوحة وسقفها والمبالغ المسحوبة ومبالغ القروض غير المسدّدة والضمانات المعطاة لكلّ قرض.

وتمّ تنظيم عمل مركزية المخاطر بواسطة نظام صادر عن بنك الجزائر[3].

وإلى جانب مركزية المخاطر، أنشئت مركزيّة الميزانيات كذلك لدى البنك المركزي لمراقبة توزيع القروض الممنوحة من البنوك والمؤسسات الماليّة، والتي تسهر على توحيد الطرق المستعملة في التحليل المالي الخاص للمؤسسات الماليّة والبنوك والشركات الخاضعة لقواعد النظام المصرفي، وهي تهدف إلى مراقبة توازن أصول البنوك والمؤسسات الماليّة بخصومها ممّا يضمن وضعها المالي وسلامة الودائع من أيّ خطر مالي محتمل[4].

زيادة على ذلك، أحدثت على مستوى بنك الجزائر مركزيّة المبالغ غير المدفوعة بقصد محاربة إصدار شيك بدون رصيد، الذي يشارك فيه الوسطاء الماليين من بنوك ومؤسسات ماليّة، بالانضمام إلى هذه المركزية وإبلاغها بعوائق الدّفع التي تطرأ على القروض التي تمّ منحها، أو على وسائل الدّفع التي تمّ وضعها تحت تصرّف الزبائن[5].

---

[1]: المادة 103 من الأمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض.

[2]: نظامرقم 09-04 مؤرّخ في 23 يوليو 2009 يتضمّن مخطّط الحسابات لبنكيّة والقواعد المحاسبيّة المطبّقة على البنوك والمؤسسات الماليّة، ج رج ج، عدد 76 صادر في 29 ديسمبر 2009 الذي ألغى النظام رقم 92-08 مؤرّخ في 17 نوفمبر 1992، ج ر ج ج، عدد 8، صادر في 28 فبراير 1993.

[3] : نظام رقم 92-01 مؤرّخ في 22 مارس 1992، يتعلّق بتنظيم مركزية الأخطار وعملها، ج ر ج ج، عدد 8 صادر في 7 فبراير 1993.

[4] : نظام رقم 96-07 مؤرّخ في 03 يوليو 1996، يتعلّق بتنظيم مركزية الميزانيات وسيرها، ج ر ج ج، عدد 64، صادر في 27 أكتوبر 1996.

[5]: نظام رقم 92-02 مؤرّخ في 22 مارس 1992، يتضمّن تنظيم مركزية المبالغ غير المدفوعة وتسييرها، ج ر ج ج، عدد 8، صادر في 7 فبراير 1992.

أخيرا، يجب أن تؤمّن إدارة البنوك والمؤسسات الماليّة من قبل أشخاص ذوي سمعة وتجربة تتلاءم مع المسؤوليّة المسندة لهم[1]، وبهذا الصدد، يشترط في مدير ، مؤسس أو مسيّر بنك أو مؤسسة ماليّة، عدم سبق الحكم عليه لارتكابه لإحدى الجرائم المذكورة على سبيل الحصر في المادة 80 من الأمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض، بالإضافة إلى ضرورة أن يكون هؤلاء المدراء والمسيّرين مؤهّلين لتأدية وظائفهم بالطريقة التي تجنّب البنك البنك أو المؤسسة الماليّة وزبائنها أيّة خسارة وتحمي مصالحهم، لاسيّما المودعين، كما يجب عليهم التصرّف بطريقة سليمة وتفادي الأخطاء المهنيّة التي قد تتسبّب في خسائر للبنك أو المؤسسة الماليّة وعملائها، مع ضرورة التحلّي بالشرف والأخلاق.

كما يجب أن تتوفّر فيهم الكفاءة التقنيّة الكافية والقدرة على التسيير مع ضرورة استمرار هذه الشروط طوال ممارستهم لوظائفهم[2].

ب- شروط ممارسة البنوك والمؤسسات الماليّة لنشاطها:

تتمتّع البنوك والمؤسسات الماليّة في ممارسة نشاطها بامتيازات خاصة من جهة، ومن جهة أخرى تخضع لأعباء غير مألوفة.

- **تمتع البنوك والمؤسسات المالية بامتيازات خاصة:**

تتمثل هذه الامتيازات في الاحتكار المصرفي، حيث تحتكر البنوك والمؤسسات المالية، القيام بالأعمال المصرفية، وعلى مستوى النشاط المصرفي، نجد أنّه يمكنها القيام بعمليات تعتبر حسب القانون أساسية وأخرى ثانوية أو تابعة فبالنسبة للعمليات الأساسية، فهي ترتكز على 3 أنواع هي:

---

[1]: MICHELLE Etienne, "Banques et établissements financiers", recueil DALLOZ commercial, Avril, 1994, p25.

[2]: المواد: 3، 4، 5 و6 من النظام رقم 92-05 المؤرّخ في 22 مارس 1992 الذي يتعلّق بالشروط التي يجب أن تتوفّر في مؤسسي البنوك والمؤسسات الماليّة ومسيّريها وممثليها، ج ر ج ج، عدد 8، صادر في 7 فبراير 1993.

- **جمع الودائع مهما كان نوعها من الجمهور:**

وذلك طبقا لنصّ المادة 67 من الأمر رقم 03-11 المتعلق بالنقد والقرض وتتمثل في الأموال المتلقاة من الغير، مع حق استعمالها لحساب من تلقاها بشرط إعادتها عند الطلب بحسب الشروط المتفق عليها.

وتشكّل هذه الودائع، خاصة بالنسبة للبنوك التجارية، الوسيلة التي تسمح لها باستعمال موارد غير مكلفة من الموارد الأخرى، خاصة تلك الناتجة عن عادة التمويل.

ويمكن تصنيف هذه الودائع من حيث موعد استردادها إلى 03 أنواع، ودائع تحت الطلب، ودائع لأجل وودائع بشرط الإخطار المسبق[1].

- **منح القروض مهما كانت طبيعتها:**

وتعتبر عملية قرض، كلّ عملية لقاء عوض يضع بموجبها شخص ما أو يعد بوضع أموال تحت تصرف شخص آخر، أو يأخذ بموجبه ولمصلحة الشخص الآخر التزاما بالتوقيع، كالضامن الاحتياطي أو الكفالة أو الضمان، ويدخل ضمن عمليات القرض كذلك، عمليات الإيجار المقرونة بحق خيار الشراء، لاسيما عمليات القرض الإيجاري[2].

ويتم منح هذه القروض طبقا لقواعد التجارة ومعايير المردودية، ومن شأن هذا العامل أن يدفع البنوك إلى تكييف مناهجها وعقلنة استعمال الموارد المتاحة وذلك بتحسين فعالية إجراءات التقسيم الخاص بوضعية الزبائن وأداء مشاريعهم[3].

- **وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل:**

ويقصد بوسائل الدفع، كل الأدوات التي تمكّن الشخص من تحويل أموال مهما كان السند أو الأسلوب التقني المستعمل[4].

---

[1]: زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 77.

[2]:أنظر المادة 68 من الأمر 11-03، مرجع سابق.

[3]:لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 216.

[4]: أنظر المادة 69 من الأمر03-11، مرجع سابق.

ويتمّ وضع هذه الوسائل تحت تصرف الزبائن وإدارتها، بشكل إجراء العمليات المالية ويوسع من مجالات تدخل البنوك، وكما كانت وسائل الدفع المناحة كثيرة، كلما كان ذلك أمرا إيجابيا في النظام البنكي، رغم أنّ استعمال هذه الوسائل هو الذي يحدد مدى نجاعتها[1].

وبالإضافة إلى العمليات الأساسية، التي تشكل الأنشطة الرئيسية للبنوك والمؤسسات المالية، والتي تتم ممارستها بصفة يومية ومستمرة، يمكن للبنوك والمؤسسات المالية، أن تقوم بعمليات أخرى يعتبرها القانون ثانوية أو تابعة، كالعمليات التالية:

- عمليات الصرف؛
- عمليات على الذهب والمعادن الثمينة والقطع المعدنية الثمينة؛
- توظيف القيم المنقولة وكل منتوج مالي واكتتابها وشرائها وتسييرها وحفظها وبيعها؛
- الاستشارة والمساعدة في مجال تسيير الممتلكات؛
- الاستشارة والتسيير المالي والهندسة المالية، وبشكل عام كلّ الخدمات الموجّهة لتسهيل إنشاء المؤسسات أو التجهيزات وإنمائها مع مراعاة الأحكام القانونية في هذا المجال، ويجب ألاّ تتجاوز هذه الأخيرة الحدود التي يضعها مجلس النقد والقرض[2].

ويمكن للبنوك والمؤسسّات الماليّة أن تقترح على زبائنها خدمات مصرفيّة خاصّة، على أن يخضع كلّ عرض لمنتوج خاص جديد في السوق إلى ترخيص مسبق يمنحه بنك الجزائر وذلك من أجل تقدير أفضل للمخاطر المتعلّقة بالمنتوج الجديد ولضمان الانسجام بين الأدوات[3]

---

[1]: لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، لمرجعسابق، ص 216.

[2]: انظر:
- المادة 72 من الأمر 03-11، معدّل ومتمّم بموجب الأمر 10-04 المؤرّخ في 26 غشت 2010، ج،ر عدد 50، صادر في 01 سبتمبر 2010.
- نظام رقم 95-06 مؤرّخ في 19 نوفمبر 1995، يتعلّق بالنشاطات التابعة للبنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 81، صادر في 27 ديسمبر 1995.

[3]: المادة 3 من النظام رقم 13-01 المؤرّخ في 08 أفريل 2013، يحدّد القواعد العامّة المتعلّقة بشروط البنوك المطبّقة على العمليّات المصرفيّة، ج ر ج ج، عدد 29 صادر في 02 يونيو 2013، الذي ألغى النظام رقم 09- 03 المؤرّخ في 26 مايو 2009، ج ر ج ج عدد 53 صادر في 13 سبتمبر 2009 الذي ألغى النظام رقم 94-13 المؤرّخ في 02 يوليو 1994، ج ر ج ج، عدد 72، صادر في 06 نوفمبر 1994.

ويأتي احتكار البنوك والمؤسسات المالية بناءا على المنع المنصوص عليه بالمادة 70 من الأمر 11-03 التي تحظر ممارسة النشاط المصرفي على باقي الأعوان الاقتصاديين بنصّها على ما يلي: " **البنوك مخوّلة دون سواها بالقيام بجميع العمليات المبيّنة في المواد من 66 إلى 68 أعلاه، بصفة مهنتها العادية**".

غير أنّه، يرد على هذا الأصل العام، استثناءات، تتعلق ببعض المؤسسات التي يرخّص لها بممارسة الأعمال المصرفية:

- إمّا بموجب النصوص القانونية الخاصة بها وهو حال كلّ من الخزينة العمومية ومصالح البريد والمواصلات.
- إمّا بموجب قانون النقد والقرض[1].

وبالإضافة إلى احتكارها لممارسة الأعمال المصرفية، تحتكر البنوك والمؤسسات المالية التسمية التجارية، حيث تمنع على كل مؤسسة، خلافا للبنوك و المؤسسات المالية أن تستعمل استثمار أو تسمية تجارية أو وسيلة إعلان، وبشكل عام أية عبارات من شأنها أن تحمل إلى الاعتقاد بأنّه رخّص لها أن تعمل كبنك أو كمؤسسة مالية، كما يمنع على أيّ مؤسسة مالية أن توهم بأنّها تنتمي إلى فئة من غير الفئة التي اعتمدت للعمل ضمنها أو تثير اللّبس بهذا الشأن، لكن يجوز استثناء لمكاتب التمثيل في الجزائر التابعة لبنوك ومؤسسات مالية أجنبية أن تستعمل التسمية أو الاسم التجاري للمؤسسات التي تنتمي إليها على أن توضّح طبيعة النشاط المرخّص لها بممارسته في الجزائر[2].

وخلافا لما هو عليه الحال بالنسبة للبنوك والمؤسسات المالية، لا نجد مجالا للاحتكار بالنسبة لشركات تحويل الفواتير، حيث لا يوجد نص يحظر ممارسة مثل هذا النشاط على المؤسسات أو الشركات الأخرى.

---

[1]: حيث تنص المادة 77 من الأمر 03-11 على مايلي: " لا يسري المنع المنصوص عليه بالمادة 76 أعلاه على الخزينة إذا كانت النصوص التي تحكمها ترخص لها بالقيام بمثل هذه العمليات؛ لا يسري هذا المنع كذلك على:=
=الهيئات التي ليس لها هدف ربحي والتي تمنح في نطاق مهمّتها ولأسباب ذات طابع اجتماعي من مواردها الخاصة قروضا بشروط تفضيلية لبعض منخرطيها؛المؤسسات التي تمنح تسبيقات من الأجور أو قروضا ذات طابع استثنائي لأجرائها لأسباب ذات طابع اجتماعي".

[2]: أنظر المادة 81 من الأمر 11-03، مرجع سابق.

وفي مقابل تمتّعها بهذه الامتيازات، تخضع البنوك والمؤسسات المالية لبعض الالتزامات والأعباء غير المألوفة.

- **خضوع البنوك والمؤسسات المالية لأعباء غير مألوفة:**

تتمثّل هذه الأعباء غير المألوفة الملقاة عل عاتق البنوك والمؤسسات المالية في منعها من ممارسة نشاطات أخرى غير الأعمال المصرفية والأعمال التابعة من جهة، ومن جهة أخرى في تقييدها بقواعد خاصة في التسيير تعرف "بقواعد الحذر".

فيقضي مبدأ التخصّص، بمنع البنوك والمؤسسات المالية من ممارسة أي نشاط آخر غير الذي حدّدته النصوص صراحة، حيث تقضي المادة 1/75 من الأمر 03-11 بما يلي: "**لا يجوز للبنوك والمؤسسات الماليّة أن تمارس بشكل اعتيادي نشاطا غير النشاطات المذكورة في المواد السابقة، إلاّ إذا كان ذلك مرخصا بموجب أنظمة يتخذها المجلس**".

أمّا قواعد الحذر في التسيير، فهي تلك القواعد التي يجب على البنوك والمؤسسات المالية اعتمادها في مجال تقسيم المخاطر، تغطيتها وتصنيف الديون حسب درجة المخاطر التي يمكن مواجهتها وتكوين الاحتياطات وإدراج الفوائد الناتجة عن الديون غير المضمون تحصيلها[1]. ويعتبر التنظيم الحذر للأخطار محورا أساسيا في إستراتيجية البنوك المركزية لضمان استقرار الأنظمة المصرفية، حيث يسهر بنك الجزائر على رقابة مدى التزام البنوك والمؤسسات المالية بالحدّ الأدنى من قواعد الحيطة والحذر المطبّقة عليها والتي تسمح لها بتحليل مستمرّ لمردوديتها، ملاءتها وسيولتها وتكيّفها مع المحيط التنافسي الجديد[2].

ويتعيّن على البنوك والمؤسسات المالية طبقا للمادة 97 من الأمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض، احترام مقاييس التسيير الموجّهة لضمان سيولتها وقدرتها على الوفاء تجاه المودعين والغير وكذا توازن بنيتها الماليّة.

---

[1]: المادة الأولى من النظام رقم 91-09 مؤرخ في 14 غشت1991، يحدّد قواعد الحذر في تسيير المصارف والمؤسسات المالية، ج، ر عدد 24، صادر في 29 مارس 1992، معدّل ومتمّم بالنظام رقم 95-04 مؤرّخ في 14 غشت 1995، ج ر ج ج، عدد 39 صادر في 23 يوليو 1995.

[2]: مصيطفى عبد اللّطيف، "دور البنوك وفعّاليتها في تمويل النشاط الاقتصادي – حالة الجزائر-" http://rcweb.luedld.net/rc4/09_OGX%20Msitfa_A_Ok1.pdf ، ص 77.

ومن أجل ذلك، تلزم البنوك والمؤسسات المالية بوضع جهاز رقابة داخلي ناجع يهدف إلى التأكّد من التسيير الحسن للمسارات الداخلية وضمان شفافية العمليات المصرفية ومصادرها مع الأخذ في الاعتبار مجمل المخاطر بما فيها المخاطر العمليّة، بالإضافة إلى جهاز لرقابة المطابقة للتأكّد من مطابقة القوانين والتنظيمات وكذا احترام الإجراءات[1].

وتطبيقا لذلك، صدر النظام 02-03 [2]، الذي حدّد مضمون الرقابة الداخليّة التي يجب على البنوك والمؤسسات الماليّة إقامتها، خاصّة الأنظمة المتعلّقة بتقدير وتحليل المخاطر والأنظمة الخاصّة بمراقبتها والتحكّم فيها.

كما تفرض المادّة 100 من أمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض على كلّ بنك أو مؤسسة ماليّة تعيين محافظين إثنين للحسابات على الأقلّ مسجّلين في قائمة نقابة الخبراء المحاسبين ومحافظي الحسابات.

زيادة على ذلك، يجب على البنوك والمؤسسات الماليّة تنظيم حساباتها بشكل موحّد وفقا للشروط التي يحدّدها مجلس النقد والقرض مع وجوب نشرها، ملتزمة في ذلك بالمبادئ المحاسبيّة العامّة وقواعد التقييم الخاصّة، وتسجيل عملياتها في المحاسبة وفقا لمخطّط الحسابات المصرفي[3].

وقد تمّ تحديد شروط إعداد الحسابات الفرديّة السنويّة للبنوك والمؤسسات الماليّة بموجب النظام 92-09[4]، الذي يلزمها بإرفاق حساباتها الفرديّة السنويّة بكلّ الوثائق اللازمة لتقديم التفسيرات والجداول المناسبة لتبرير التغييرات التي قد تدخلها على بنود الحسابات الفرديّة السنويّة للسنة الماليّة السابقة.

---

[1] : أنظر المادة 7 من الأمر 10-04 المؤرخ في 26 غشت 2004، يعدّل ويتمّم الأمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض، الذي أضاف المادتين 97 مكرّر و97 مكرّر 2، مرجع سابق.

[2]: نظام رقم 02-03 مؤرّخ في 14 نوفمبر 2003، يتضمّن المراقبة الداخليّة للبنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 84، صادر في 18 ديسمبر 2002.

[3]: نظام رقم 09-04 مؤرّخ في 23 يوليو 2009، يتضمّن مخطّط الحسابات المصرفي والقواعد المحاسبيّة المطبّقة على البنوك والمؤسسات الماليّة، مرجع سابق.

[4] : نظامرقم 92-09 مؤرّخ في 07 نوفمبر 1992، يتعلّق بتحديد شروط إعداد الحسابات الفرديّة السنويّة للبنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 15، صادر في 07 مارس 1993.

وتطبيقا لقواعد الحذر في التسيير والمتعلّقة أساسا بنسبة السيولة وتغطية المخاطر وتوزيعها وكذا نسبة الملاءة، تلزم البنوك والمؤسسات المالية بالحيازة الفعليّة وفي كلّ وقت للسيولة الكافية لمواجهة التزاماتها بواسطة مخزون من الأصول السائلة والسّهر على تأمين تنويع كاف لمصادرها من التمويل حسب المبالغ وآجال الاستحقاق والطرف المقابل، كما عليها أن تختبر دوريا إمكانيات الاقتراض المتاحة لهم لدى الأطراف المقابلة سواء كان ذلك في الظروف العادية أو في الأزمات، كما عليها كذلك، احترام معامل السيولة الذي يجب أن يساوي في كلّ وقت على الأقلّ 100 بالمائة[1].

من جهة أخرى يجب على البنوك والمؤسسات الماليّة مراعاة معامل أدنى للملاءة قدره 9.5 بالمائة بين مجموع أموالها الخاصة القانونية من جهة، ومجموع مخاطر القرض والمخاطر العملياتية ومخاطر السوق المرجّحة من جهة أخرى، كما يجب أن تغطي الأموال الخاصة القاعدية كلاّ من مخاطر القرض والمخاطر العملياتية ومخاطر السوق بواقع 7 بالمائة على الأقلّ، ويمكن للّجنة المصرفية أن تفرض على البنوك والمؤسسات الماليّة ذات أهميّة نظامية، معايير تفوق المعايير المذكورة[2].

وتخضع البنوك و المؤسسات المالية لرقابة اللجنة المصرفية طبقا للمادة 105 من الأمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض، التي تراقب مدى احترام البنوك للأحكام التشريعية والتنظيمية المطبّقة عليها وتسهر على احترام قواعد حسن سير المهنة.

وتملك اللّجنة صلاحية دعوة البنوك والمؤسسات المالية المعنيّة إلى اتخاذ جميع التدابير التي من شأنها تدعيم توازنها المالي أو تصحيح أساليبها الإدارية[3]، كما يمكنها توقيع عقوبات تتراوح بين الإنذار والتوبيخ والإيقاف عن العمل وتصل إلى غاية سحب الاعتماد[4].

من جهة أخرى، تتقيّد كذلك البنوك و المؤسسات المالية بالأنظمة المصرفية التي يصدرها مجلس النقد و القرض، طبقا لصلاحياته باعتباره سلطة نقدية.

---

[1] : أنظر المادتين 2 و3 من النظام رقم 11-04 المؤرخ في 24 ماي 2011، يتضمّن تعريف وقياس وتسيير ورقابة خطر السيولة، ج ر عدد 54، صادرة في 02 أكتوبر 2011.

[2]: أنظر المواد 2، 3 و7 من النظام رقم 14-01 المؤرخ في 16 فيفري 2014، يتضمّن نسبة الملاءة المطبّقة على البنوك والمؤسسات المالية، ج ر عدد 56، صادر في 25 سبتمبر 2014.

[3]: أنظر المادة 112 من الأمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض، مرجع سابق.

[4]: أنظر المادة 114 من الأمر 03-11 المتعلّق بالنقد والقرض، مرجع سابق.

يظهر من خلال ما تقدّم بأنّ البنوك و المؤسسات المالية، تتميز بقواعد خاصة، لا تخضع لها شركات تحويل الفواتير، خاصة منها مبدأ التخصص و التقيد بالأنظمة المصرفية، حتى وإن كانت شركات تحويل الفواتير، تخضع لبعض القواعد المشابهة لقواعد الحذر، حيث أنّه عليها المحافظة على الأصول الصافية الفعلية المخصصة لعمليات تحويل الفواتير، بالإضافة إلى شهر حساباتها بصفة دورية لبيان وضعيتها المالية.

كما أنّه ومن حيث الرقابة، تفلت شركات تحويل الفواتير من رقابة اللّجنة المصرفية، وكذا من أنظمة مجلس النقد والقرض، لتخضع لرقابة وزارة المالية، وفي ذلك تجاوز للسلطة التنفيذية لاختصاصها وتعدّ على اختصاصات مجلس النقد والقرض.

بالإضافة إلى اختلاف شركات تحويل الفواتير عن البنوك و المؤسسات المالية من حيث تأطيرها القانوني، فهي تتميز عنها كذلك من حيث الخدمات التي تقدمها.

2- من حيث الخدمات التي تقدّمها:

تحتكر البنوك والمؤسسات المالية النشاط المصرفي، فتمارس كلاّ من الأعمال المصرفية والعمليات التابعة لها كما هي محددة في قانون النقد و القرض، أمّا شركات تحويل الفواتير، فهي وإن كانت تمارس نشاطا مشابها المتمثل في منح القروض، باعتبار عملية تحويل الفواتير تتضمن تمويل الحقوق المحوّلة من المنتمي إلى شركة تحويل الفواتير، وهي من العمليات التي تختص بها كذلك البنوك والمؤسسات المالية، فإنّ هذه الشركات تقدم إلى جانب ذلك، خدمات أخرى متنوعة، تتعلق بتسيير الحقوق المحوّلة، بتسجيلها ضمن حسابات تفتحها شركة تحويل الفواتير لصالح المنتمي في دفترها، بالإضافة إلى ضمان حسن نهاية هذه الحقوق المحوّلة عن طريق تحمّل تبعة عدم التسديد –مبدئيا– مهما كان سببه، سواء تعلّق بإعسار المدين أو مجرّد عدم وفائه في تاريخ الاستحقاق.

وقد لاقى إنشاء أولى شركات تحويل الفواتير في فرنسا معارضة من قبل البنوك الفرنسية بخصوص مسألة تأسيس نظام جديد للتمويل، خاصة وأنّه ذو أصل أجنبي[1]، إلاّ أنّ تميّز

[1]: جاءت معارضة البنوك الفرنسية، عندما عبّرت إحدى شركات تحويل الفواتير الأمريكية عن نيتها في التمركز في فرنسا، ولم تكن هذه المعارضة علنية أو معروفة من الجمهور، بل على العكس من ذلك، يتفق جميع المتدخلون الفرنسيون في

شركة تحويل الفواتير عن البنوك والمؤسسات المالية من حيث الخدمات التي تقدمها، أدى إلى قبول تأسيس هذه الشركات بصفة تدريجية وذلك للأسباب التالية:

- يعدّ السبب الأوّل ذا طابع تجاري محض، ومفاده أنّ طلب العملاء ينصبّ على عملية تحويل الفواتير، وليس غيرها، وبالتالي يجب الاستجابة لهذا الطلب.

- أمّا السبب الثاني، فيكمن في أنّ شركات تحويل الفواتير، تقدم خدمة كاملة للمؤسسات التجارية والصناعية، تجمع من العناصر الثلاث التي تتضمنها عملية تحويل الفواتير، من تمويل وتسيير للحقوق وتغطية لخطر الإعسار، فهي تسمح لهذه المؤسسات المنتمية بالتخلص بعملية واحدة وباللجوء إلى جهاز واحد، من الانشغالات المرتبطة بتحصيل حقوقها على عملائها وفي نفس الوقت تأمين خزينتها، الأمر الذي يسمح لها بتكريس كامل وقتها للتسيير التجاري لأعمالها.

- السبب الثالث، يتمثل قي أنّ شركة تحويل الفواتير، تمنح للمؤسسات حلاّ لا تمنحه البنوك، فنظرة هذه الشركات مختلفة عن نظرة البنوك، حيث أنّها تضع الوضعية المالية للمشترين (المدنين) في المقام الأوّل، وتهتم احتياطيا بالوضعية المالية للموردين (البائعين-المنتمين)، من أجل تغطية وحماية نفسها من احتمالات سوء تسليم البضاعة. فهي تتجه نحو قبول فواتير مؤسسات، تعتبر عملاؤها في المقام الأوّل وذات كفاءة صناعية وتقنية جيدة، وإن كانت وضعيتها المالية ضعيفة فلو أنّ نفس المؤسسة اتجهت إلى البنك، فإنّها حتما ستلقى الرفض، وهذا يدخل ضمن فلسفة البنوك، لأنّ مجمل وسائل التمويل الموضوعة نحن تصرّف مؤسسة معينة يجب دائما أن يبقى متناسبا مع المناصب الأساسية لميزانيتها[1].

- أمّا السبب الأخير، فيرجع إلى أنّ إنشاء الشركات الأولى لتحويل الفواتير صادف توجيه انتقادات لنظام الخصم التجاري بسبب ثقله وتكلفته.

عملية تحويل الفواتير على الطابع المثالي للعلاقات بين شركة تحويل الفواتير و البنوك، وتدعيم الروابط بين المنتمين وبنوكهم المعتادة.

Voir : SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p70.
GERBIER Jean, op.cit, p 104.

[1]: يقال عادة أنّ البنوك لا تقرض إلاّ للأغنياء "Les banques ne prêtent qu'aux riches".

من هنا، فلا مبرر للبنوك من التخوّف والحذر من شركات تحويل الفواتير، ولا يجب عليها معاملتها كمنافسة[1]، وإنّما كعملاء مرغوب فيهم نظرا لما يلي:

- أنّ المؤسسات المنظمة تنظيما جيّدا والتي تكون خزينتها مزدهرة لن تبحث عن اللجوء إلى شركة تحويل الفواتير، وإذا فعلت ذلك فهي سترفض دفع العمولة المطلوبة من طرف هذه الأخيرة، في حين أنّ هذه الشركات هي التي تشكل أهمّ عملاء البنوك.

- إنّ أحسن عملاء شركات تحويل الفواتير أي المؤسسات التي تكون في وضعية صناعية وتجارية مرضية، تملك مناصب (عملاء) ثقيلة، تعيقها في تطويرها، لا يمكنها أن تحصل من البنوك على كل الاعتمادات التي تحتاجها.

- أخيرا، فإنّ التمويل المحض لعمليات تحويل الفواتير، لا يمكن بأي صفة أن يفلت من البنوك، حيث أنّها وحدها تملك السيولة الكافية لذلك، فإمّا أن تترك شركة تحويل الفواتير تمويل العمليات التي تعالجها للبنوك ولا تؤمن بنفسها إلاّ تسيير الحقوق المحوّلة إليها، أو إذا كانت تأخذ على عاتقها مجمل العمليات، بما فيها التمويل، فهي تعيد تمويل نفسها بعد ذلك لدى البنوك.

ثانيا: تمييز شركات تحويل الفواتير عن الشركات التجارية:

الشركة عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بتقديم حصة من مال أو عمل بقصد بلوغ هدف اقتصادي واقتسام ما ينتج عنه من ربح أو خسارة[2].

وتختلف الشركات التجارية عن شركات تحويل الفواتير من جانبين:

- من حيث النشاط،
- من حيث خضوعها للإفلاس.

---

[1] فقد أثبتت التجربة الأمريكية إمكان تعايش البنوك مع شركات تحويل الفواتير.

Voir : SESSFELD Louis Edmond, op.cit, p72.

[2]:أنظر المادة 146من الأمر 75-58 المؤرخ في 26-09-1975 المعدّل و المتمم.

1- من حيث موضوع النشاط:

يحدّد الطابع التجاري لشركة ما إمّا بشكلها أو بموضوعها طبقا لنص المادة 1/544 من التقنين التجاري المعدّل و المتمّم، وقد حدّد المشرع الجزائري الشركات التجارية بحسب الشكل على سبيل الحصر وهي: شركات المساهمة، التضامن، شركات التوصية البسيطة وبالأسهم، وهي تعتبر شركات تجارية بمجرّد اتخاذها لإحدى هذه الأشكال، مهما كانت طبيعة نشاطها أو مهما كان موضوعها.

بالإضافة إلى هذه الشركات التجارية بحسب الشكل، تكون الشركة تجارية كذلك من كان موضوعها تجاريا أي متى احترفت الأعمال التجارية[1].

ويتمّ تأسيس الشركة التجارية بموجب عقد رسمي لدى الموثق، وهي ملزمة بالقيد في السجل التجاري، ما دامت تكتسب صفة التاجر وتتمتع بالشخصية المعنوية ابتداء من هذا التاريخ[2].

فبالنسبة لموضوع النشاط، يمكن للشركات التجارية بحسب الشكل ومنها، شركة المساهمة والشركة ذات المسؤولية المحدودة، أن تمارس أي نشاط سواء ذو طابع تجاري أو مدني في حين يجب على الشركة التجارية بحسب الموضوع احتراف الأعمال المعتبرة تجارية بموجب نصوص القانون التجاري[3].

أمّا بالنسبة لشركات تحويل الفواتير، فإنّ نشاطها المعتاد هو عمليات تحويل الفواتير لكنه ليس بالضرورة نشاطها الرئيسي، بالتالي يمكن لأيّ شركة تجارية تتخذ شكل شركة المساهمة أو الشركة ذات المسؤولية المحدودة، أن تمارس عمليات تحويل الفواتير، بعد حصولها على التأهيل من وزارة الماليّة.

2- من حيث خضوعها للإفلاس:

باعتبارها تاجرة، تتعرض الشركة التجارية لجزاء الإفلاس عند توقفها عن وفاء ديونها أو تخلفها عن أداء تعهداتها تجاه الغير، وما دامت شركات تحويل الفواتير شركات تجارية،

---

[1]:وقد أعطانا المشرّع مثالا على الشركات التجارية بحسب موضوعها وهي شركة المحاصة التي يجب أن تحترف الأعمال التجارية ونظمها بالمواد من 795 مكرّر 1 إلى 795 مكرّر 5 منه.

[2]: أنظر المواد من 545 إلى 549 من الأمر 75-59 المتعلّق بالقانون التجاري المعدّل والمتمّم.

[3]: المواد 2 و 3 من الأمر 75-59 مرجع سابق.

تخضع للتشريع والتنظيم المطبقين على الشركات التجارية، فمن المفروض أن تتعرض لمثل هذا الجزاء.

إلاّ أنّ خضوعها لرقابة وزارة المالية، في تطبيق القواعد المتعلقة بالمحافظة على الأصول الصافية المخصصة لعمليات تحويل الفواتير، يؤدي إلى استبعاد فرضية تعرّضها للإفلاس، حيث تهدف هذه القواعد إلى الوقاية منه.

المطلب الثاني

تنظيم شركات تحويل الفواتير

تعرّف شركة تحويل الفواتير، على أنّها مؤسسة مالية، يتمثل موضوعها في شراء ديون أو حقوق تجارية مستحقة الأداء في أجل قصير، وتسيير هذه الحقوق مع تقديم مجموعة من الخدمات التجارية والمالية لعملائها –بائعي أو مقدمي خدمات– وذلك في إطار عقد مسبق محدد لمدّة معينة يربط هذه الشركة بعميلها[1].

ولهذه الشركات أهلية المساعدة في التجارة الدولية، فخدمات القرض التي تقدمها لا تنحصر في الحقوق التي يملكها المنتمون على مشترين وطنيين، ولكن كذلك على عملاء أجانب، فهي على هذا المستوى من تحويل الفواتير الدولي تعيد إحالة الحقوق على المشترين الأجانب لمصلحة فروع محلية أو لمصلحة شركات أخرى تكون قادرة على تقدير الخطر على المشترين المحليين[2].

لكن زيادة على الهدف التمويلي المحض، المتمثل في تحويل الحقوق التجارية، تمنح شركات تحويل الفواتير مجموعة مهمة من الخدمات التبعية أو الملحقة التي تسمح للمنتمي بأن يستفيد كلية من التعاون معها، لذلك يجب على شركة تحويل الفواتير أن تملك الهياكل الكافية لضمان تقديم هذه الخدمات على أكمل وجه (الفرع الأوّل).

---

[1]: ROLIN Serge, op.cit, p57.

[2] :GOYASAlexandre, Le factoring : ses incidences sur la rentabilité de l'exploitation, Mémoire pour le DESS finance et fiscalité, Université de Paris I Panthéon- Sorbonne, 1985, p10.

وتعمل شركات تحويل الفواتير على تحقيق مجموعة من الأهداف التي تسطّرها مسبقا من أجل ضمان التسيير الحسن للعقود، تحسين مستوى الخدمة وكذا جذب عملاء جدد، وذلك تنفيذا لسياستها التجارية (الفرع الثاني).

الفرع الأوّل

هيكلة شركات تحويل الفواتير

عادة ما تسطّر شركات تحويل الفواتير لنفسها عدّة أهداف، يمكن تلخيصها أساسا في كلّ من ضمان احترام سياستها المالية؛ضمان التسيير الحسن للعقود؛ بالإضافة إلى جذب منتمين جدد.

ويتكفّل بتأمين هذه الأهداف المسطرة عدة مصالح موجودة على مستوى الشركة (أوّلا)، من جهة أخرى، ونظرا للدور المتزايد الذي تلعبه عملية تحويل الفواتير في مجال التمويل، يمكن أن يكون رأسمالها غير كاف، ممّا يستلزم تعدّد وسائل تمويلها (ثانيا).

أوّلا: المصالح الداخلية لشركات تحويل الفواتير:

تتمثّل المصالح التي تتكفل بتحقيق الأهداف المسطّرة من قبل شركة تحويل الفواتير فيما يلي:

1- مصلحة القرض:

وهي المصلحة الأكثر أهمية في شركة تحويل الفواتير، بل هي العصب المحرّك لها، ويتمثل دورها الأوّل في فحص طلبات تحويل الفواتير المقدمة من قبل المنتمين، فتقرر الشركة إذن على مستواها، قبول أو رفض هذه الطلبات، وبعد تقديمها القرض، على الشركة أن تقرر فيما إذا كانت ستغطي بنفسها الخطر أم أنّها تفضل إعادة تأمين نفسها لدى شركة تأمين القرض[1].

وتقوم مصلحة القرض بأربع نشاطات كبرى تتمثّل في:

[1]:وبهذا الصدد تعيد الشركة تأمين نفسها بنسبة 75% من مجموع ديونها، على أن يتم في هذه الحالة إجراء تحقيق جديد فيما يتعلق بالمدنين، بحيث أنّ شركة تأمين القرض هي التي تقرر قبول أو رفض الفواتير المقدمة من قبل المنتمين، وقد سبق لشركات تأمين القرض أن رفضت فواتير مقبولة من طرف شركة تحويل الفواتير.

Voir : ROLIN Serge, op.cit, p58.

- **البحث عن المعلومات حول العملاء:**

ويتعلق الأمر بتعيين المعلومات المتحصّل عليها مبدئيا أثناء إبرام عقد تحويل الفاتورة، وتتعدّد مصادر هذه المعلومات من رجال البنوك، البائعين، مؤسسات أو وكالات متخصصة في الاستعمالات التجارية...إلخ.

وفي حالة رضا البائع، يمكن لشركة تحويل الفواتير (الوسيط) أن يتصل مباشرة بالمشتري المعين حتى يطلب منه جميع المعلومات التي يراها ضرورية (كالميزانية مثلا)، وإذا رفض المشتري إعلام شركة تحويل الفواتير، يكون لهذه الأخيرة بعض الأسباب لأن تكون حذرة تجاه هذا المشتري.

فيتلخّص دور مصلحة القرض في مجال الاستعلامات التجارية، في تركيز جميع المعلومات في شكل يسمح باستغلالها، فهذه المصلحة هي المصلحة –المفتاح لممارسة مهنة الوسيط[1].

- **متابعة العلاقات التجارية بين كل بائع ومشتريه:**

وهنا يجب التحقّق من أنّ المعلومات المتحصّل عليها مبدئيا تحتفظ بقيمتها ولا يمكنها في الحالة العكسية المساس بخطة الوسيط المتعلّقة بمواجهة المخاطر، وفي نفس السيّاق يجب على هذا الأخير (الوسيط) مراقبة نوعيّة منتوجات أو خدمات البائع، حيث يترجم تراجع هذه النوعية نزاعات حول الفواتير، فيلاحظ أحيانا أن تراجع نوعية المنتوجات مرتبط بالمؤسسات التي تواجه صعوبات.

- **مراقبة القروض الممنوحة أو المسوح بها:**

وتتمّ هذه المراقبة على مستويين: يتعلّق الأوّل بمراقبة القرض الممنوح للبائع بالنسبة لكل واحد من المشترين، وبعد ذلك مراقبة مستوى القرض الممنوح لكلّ بائع، وإذا كان هذا القرض الأخير غير محدود من الناحية النّظرية، فإنّه يستهدف على الأقل الثّقة الموضوعة في كلّ بائع وكذلك القرض الإجمالي الذي يمكن للوسيط منحه لمجموع عملائه.

[1]: GERBIER Jean, op.cit, p98.

- **مسك ملفات عملائها البائعين:**

ويجسّد هذا الملفّ مراقبة القروض، كما أنّه يسمح بالإضافة إلى ذلك، بجمع جميع المعلومات المتحصّل عليها حول كلّ عميل على طول فترة العقد، خاصّة فيما يتعلّق بحجم العمليّات المعالجة ومختلف الأحداث التي من طبيعتها أو من شأنها أن تؤثّر على ملاءة هذا العميل.

2- مصلحة رقابة الفواتير:

يتمثّل الدّور الأساسي لهذه المصلحة، في التحقّق فيما إذا كانت الفواتير المقدّمة من قبل المنتمين مطابقة لضرورات العقد وشروطه، وأنّها تدخل ضمن خطوط القرض المفتوحة، كما أنّه يتمّ رقابة كلّ فاتورة، وتذهب الرقابة الممارسة من قبل هذه المصلحة إلى أبعد من هذا، حيث تراقب شركة تحويل الفواتير كذلك القائمة أو الجدول التي يجب على كل منتمي إرساله بصفة منتظمةلمنتميها، والتي تتضمّن كل الفواتير المتنازل عنها (المحوّلة)، وتكتسي هذه القائمة أهميّة قانونية بالغة لأنّها تكمّل عقد تحويل الفاتورة من حيث أنّها:

- تضمن أحقية واستحقاق الديون أو الحقوق التي تتضمنها؛
- تضمن الآجال المحددة والمشار إليها؛
- يمثّل الدليل على تحويل الحقوق أو الديون المتنازل عنها لمصلحة شركة تحويل الفواتير؛
- تحترم مبدأ الإجمالية.

وبعد إتمام عمليات الرقابة المختلفة، يرسل الوسيط وصل استلام لمنتميه والذي يتضمن الإشارة إلى الفواتير التي تلقاها، مع الإشارة بالنسبة لكل فاتورة إلى أنّها "مقبولة" أو "مرفوضة"، وتعد هذه الرقابة الصارمة ضرورية لحسن سير واستمرارية شركة تحويل الفواتير[1].

3- مصلحة المحاسبة:

تعتبر خدمة المحاسبة إحدى الخدمات الهامّة التي تتضمّنها عملية تحويل الفواتير، لذا تخصّص لها مصلحة مستقلّة لدى شركة تحويل الفواتير، وهي تتضمّن 3 نشاطات مختلفة

[1] : ROLINSerge, op.cit, p59.

ومتميّزة حيث أنّه من الضروري مسك محاسبة للمنتمين، محاسبة للمدينين وأخيرا محاسبة لشركة تحويل الفواتير نفسها.

بالنسبة للمحاسبة الخاصة بالمنتمين (البائع)، فكل منتمي مشخّص ببطاقة ممسوكة بطريقة الحساب الجاري، والتي تسجّل رجوع الفواتير، التحصيلات، الوفاء.....إلخ. ويتمّ تسجيل في هذا الحساب، كل من العمولات والفوائد التي يستحقها الوسيط على عملائه، ومن الناحية العمليّة، تستلزم عمليّات مسك حسابات العملاء والحسابات الجارية، تنظيما مدروسا للمحاسبة، يلجأ بشأنها إلى طرق ووسائل ملائمة، بالاعتماد على الإعلام الآلي الذي يلعب دورا هاما في هذا المجال[1].

وتقوم مصلحة المحاسبة بإرسال استمارات بصفة دورية للبائعين، تحتوي على العمليات المنجزة في الفترة المعيّنة، ويمكن أن يظهر على هذه الاستمارات التأخير في التسديد وكذا الحقوق أو الديون المتنازع بشأنها[2].

أمّا بالنسبة للمحاسبة الخاصّة بالمدين، فإنّ هذه الأخيرة، تفترض صرامة كبيرة وعملا منهجيا نظرا للشروط المتعدّدة للبيع وكذلك الآجال، الأمر الذي يظهر التعقيد الذي يمثّله مسك مثل هذه المحاسبة[3].

أخيرا المحاسبة الخاصّة بالوسيط، وهي تتعلّق بتسجيل كلّ العمليّات الدّاخلية للوسيط، وهي تتمثّل في "دفتر كبير" تسجّل فيه التأثيرات المحاسبية لكل العمليّات المنجزة.

وإلى جانب مصلحة المحاسبة، قد نجد مصلحة الماليّة التي لا يجب الخلط بينها وبين مصلحة القرض، حيث أنّ هذه الأخيرة تستهدف قبول أو رفض خط القرض معين، في حين أنّ مصلحة المالية تمنح للمنتمين إمكانية أن يتم التسديد له بمجرد تقديمه للفاتورة للوسيط، بعد خصم الفوائد، فمن المنطقي تكون مصلحة المالية مدمجة في مصلحة المحاسبة، بما أنّ العمليات التي تقوم بها المصلحتان قريبتان من بعضهما ومشتركتان[4].

---

[1] : GOYASAlexandre, op.cit,p13.

[2] :GERBIER Jean, op.cit, p99.

[3]: حيث يتمّ إعداد قائمة "listing" تتضمّن الفواتير المستحقة، التأخيرات المحتملة التي تذكّر بخطوط القرض الممنوحة، تبلّغ بصفة منتظمة لمختلف المصالح المعنيّة وللمنتمي حتى يقدّر هذا الأخير نوعية مدينيه.

Voir :ROLIN Serge, op.cit, p60.

[4]:ROLIN Serge, op.cit, p60.

4- المصلحة التجارية:

وهناك من يسميها "مصلحة العلاقات مع الجمهور"[1]، وهي تستجيب لضرورة أن يكون لشركة تحويل الفواتير عملاء، وتغطي هذه المصلحة نشاطات البحث عن العملاء وإبرام عقود تحويل الفواتير مصدر لمعلومات معتبرة، تصل إلى غاية فرز العملاء وبالتالي فهي تؤدي وظيفة تجارية على مستوى المؤسسة المنتمية ومصلحة شركة تحويل الفواتير مشابهة لمصلحة المنتمين في هذا المجال، ألا وهي تحقيق ازدهار وتطوّر هذا الأخير وتنمية أعماله، فتساهم شركة تحويل الفواتير في جلب عملاء جدد، باعتبار معرفتها بشبكات التوزيع الأسواق، وبملاءة العملاء، فهي ستبعد مخاطر العملاء سيء الدفع وهذا يكون في مصلحة الطرفين، بما أنّ المشتري لن ترفض فواتيره، كما أنّ تكلفة العملية ستخفض باعتبار أنّ عملاءه يشكلون مخاطر أقل.

كذلك بالنسبة للمشترين الدائمين، من الضروري متابعة تطوّرهم فيتكفل الوسيط بالتحقيقات المالية التي من شأنها أن تؤدي إلى الإطلاع على معلومات عادة ما لا تتمكن المؤسسة المنتمية من الإطلاع عليها، بسبب الوقت والتكلفة الضروريين لذلك والتي تكون في متناول شركة تحويل الفواتير، التي تملك شبكة معلومات قوية وفعّالة[2].

كما تقوم كذلك بمهام أقوى معدة أساسا للتعريف بشركة تحويل الفواتير وذلك بتنظيم محاضرات وترقية الإشهار.

تمثّل شركة تحويل الفواتير سواء بالنسبة للسوق الوطنية أو الأسواق الدولية، مصدرا معتبرا للإعلام (المعلومات) بالنسبة للمؤسسة، لا يمكنها القيام بتحقيقات مشخصة باعتبار أنّ الحصول على المعلومات يصبح صعبا أكثر فأكثر ومتطلبا للوقت والتكاليف، في حين أنّه من السهل على شركة تحويل الفواتير أن تخلق وسائلها الخاصة المتخصصة، من أجل الحصول على المعلومات وفحصها، ويمكنها أن تخفض من تكلفة مثل هذا التنظيم، باعتبار أنّ اهتمامها الأوّل هو معرفة الوضعية المالية لكل الشركاء الاقتصاديين الذين يمكنها التعامل معهم، وهكذا تمثل شركة تحويل الفواتير دعما معتبرا للإشهار التجاري للمؤسسات المنتمية[3].

---

[1]: IBIDEM.
[2]:GOYA Alexandre, op.cit, p12
[3]: GOYA Alexandre, op.cit, p70.

5- مصلحة التحصيل والمنازعات:

تتّخذ شركة تحويل الفواتير كلّ الإجراءات الضرورية لتحصيل الحقوق التي لم يتمّ وفاؤها في تاريخ الاستحقاق، بما فيها التحصيل القضائي إن استلزم الأمر ذلك[1].

لا تظهر أهمية دور مصلحة التحصيل إلاّ إذا كانت هذه الحقوق مسددة في آجالها الطبيعية، أما عن أساليب التحصيل، فهي محدّدة ومنصوص عليها في عقد تحويل الفاتورة الموقع من قبل المنتمي، فيتعلّق الأمر فقط بعدم ارتكاب أخطاء وعدم المساس بعملاء المنتمي.

ويعود لهذه المصلحة إصدار في الوقت المناسب استمارات شهرية أو غيرها، ويدخل في نطاق تدخّلها التذكير بالوفاء والتمديد المحتمل للآجال.

وتتمثل المرحلة الأولى للتحصيل في إرسال "تذكيرات متتابعة" وإن بقيت دون جدوى، تنتقل شركة تحويل الفواتير إلى المرحلة الثانية للتحصيل وذلك بعد استشارة المنتمي، وهذا ما هو وارد كشرط صراحة في عقدت الفاتورة، حيث يتجه إلى محام لتحصيل دينه، وقد لا يرغب في متابعة المدين بالطرق القضائية، وقي هذه الحالة فهو لا يمنح الترخيص لشركة تحويل الفواتير بالتحصيل وإنّما يتكفل هو بذلك شخصيا[2]، أمّا بالنسبة للمنازعات، فقد وضعت هذه المصلحة مبدئيا للمساهمة في إبرام عقد تحويل الفاتورة النموذجي، بعد ذلك أصبحت مهمتها الأساسية هي تحصيل الحقوق أو الديون غير الأكيدة أو المتنازع بشأنها.

ولا يقتصر هذا الدور المتعلق بالتدخل في حالة النزاع، إلاّ في عمليات تحويل الفواتير الداخلية، حيث أنّه في عملية تحويل الفواتير الدولية، تجد الوظيفة القانونية مجالها في التدخل أكثر بفعل تعقيد التشريع المطبق في مجال التجارة الدولية[3].

وعلى العموم، تلعب مصلحة التحصيل والمنازعات كذلك دور الاستشارة القانونية للمنتمي وموردية، وتتكفل بتسوية جميع النزاعات التي يمكن أن تظهر بين الوسيط ومنتميه[4]. ويتمثل تدخل الوسيط بالنزاعات المحتملة، مصدرا اقتصاديا بالنسبة للمؤسسات المنتمية التي لا يمكنها أن تملك مصلحة خاصة بالمنازعات متطورة بصفة كافية.

---

[1]: MEUTERMANS J, " La pratique du factoring", Revue de la banque, 1969, p 525.
[2] : ROLINSerge, op.cit, p59.
[3] : GERBIERJean, op.cit, p100.
[4]: ROLINSerge, op.cit, p59.

6- مصلحة الإحصائيات:

ويتعلّق الأمر بالإحصائيات الضرورية للمؤسسة المنتمية وليس لشركة تحويل الفواتير، ويختلق شكل الإحصائيات من مؤسسة إلى أخرى، إلاّ أنّ هناك حدّ أدنى من الإحصائيات المتعلقة بحسابات العملاء التي تظهر ضرورية بالنسبة لكل المؤسسات المسيرة بصفة جيدة، ويتوقف حلّ هذه المسألة على الطلبات الموجهة من قبل المؤسسات المنتمية من جهة وعلى تجهيز شركة تحويل الفواتير بطرق وعتاد معالجة المعلومات[1].

من خلال ما تقدم يمكن القول بأنّ

اللجوء إلى شركة تحويل الفواتير ينتج عنه مزايا متعددة يمكن تلخيصها في التبسيط، التخصص وعقلنة محاسبة المؤسسة المنتمية.

- التبسيط لأنّ شركة تحويل الفواتير تحلّ محلّ مجموع المدينين، كمدين وحيد، تكون ملاءته أكيدة.

- التخصص في المهام الذي يتماشى مع عقلنة طرق تسيير المؤسسة المنتمية، حيث تتخلّص مدير هذه الأخيرة من جزء الأعباء الإدارية (مسك دفاتر المحاسبة، الفوترة) حتى يتفرغ لمهام الإدارة واتخاذ القرارات.

- عقلنة المحاسبة عن طريق عصرنتها من أجل الحدّ من المخاطر التي قد تتعرض لها شركة تحويل الفواتير، وهي تستعمل في ذلك وسائل حديثة الإعلام الآلي.

إلاّ أنّ الشرط الضروري هنا هو أن يوجد تعاون وثيق بين الشركتين وتحديد دقيق للمهام، وبهذا الصدد يمكن الإشارة إلى شعار الوسطاء "بيعوا نتكفل بالباقي"[2].

من هنا تعتبر شركة تحويل الفواتير من الشركاء الاقتصاديين الذين يستحقون اهتماما خاصا بسبب النظرة الجديدة للعلاقات التجارية التي تجليها، فهدفها ليس فقط التمويل قصير الأجل من خلال تحويل الحقوق، وإنما للتنسيق بين مهام التسيير والوسائل المالية من أجل الوصول إلى ذلك، بالتحديد بواسطة تمويل المؤسسة المنتمية من أجل فتح المجال لتحقيق تنافسيتها، بتأمين حماية نموها بفضل تغطية مخاطر العملاء فالخوصصة الكبرى لهذه

[1] : GERBIERJean, op.cit, p100.
[2]: RODIENE René, Jean Louis RIVES LANGE, op.cit, p364.

العمليّة (تحويل الفواتير) هي التعاون المثالي الذي تتضمنه مع الاشتراك الكامل في المعلومات بين الشركتين (شركة تحويل الفواتير والمؤسسة المنتمية)[1].

ويستلزم الدور الذي تؤديه شركات تحويل الفواتير أن تكون لها قاعدة ماليّة أكيدة تظهر من خلال أسلوب تمويلها.

ثانيا: تمويل شركات تحويل الفواتير:

رغم امتلاك شركات تحويل الفواتير لأموال خاصّة معتبرة، إلاّ أنّها غير كافية لتغطية حجم العمليات التي تعالجها، ممّا يؤدّي بها إلى طلب التمويل من البنوك، هذه الأخيرة التي يمكنها كذلك ممارسة عمليّة تحويل الفواتير، من هنا يمكن التساؤل فيما إذا كانت البنوك منافسة لشركات تحويل الفواتير أو متعاونة معها؟

1- أساليبتمويل شركات تحويل الفواتير:

إنّ الدّور المتزايد الذي تلعبه عمليّة تحويل الفواتير في مجال التّمويل، يجعل رأسمال شركة تحويل الفواتير غير كاف للاستجابة له، فمن المؤكّد أنّ معظم هذه الشركات تلجأ إلى التمويل البنكي[2].

ففي فرنسا تمّ تأسيس أولى شركات تحويل الفواتير بمساهمة أكبر البنوك الخاصّة المؤمّمة، إلاّ أنّ التمويل البنكي يبقى محدودا، نظرا لأنّ شركات تحويل الفواتير ملزمة وبموجب تعليمات صادرة عن بنك فرنسا بألاّ تلجأ إلى بنوكها أو إلى السّوق النقديّة إلاّ بما يعادل قيمة مساوية على الأكثر لعشر مرات(10 مرّات) مبلغ رؤوس أموالها الخاصّة، فتكون دون شكّ ملزمة على الزيادة في رأسمالها بسرعة[3]من جهة، ومن جهة أخرى فهي غير مرخّص لها باللجوء إلى الإعلان العلني للادّخار.

عكس ما هو معمول به في بعض الدول الأخرى "كإسبانيا" حيث تمكّنت إحدى شركات تحويل الفواتير وهي "HELLER Espagne"في سنة 1966 من إصدار قرض إجباري في السوق الإسبانية أعدّ لتمويل تحويل الفواتير[4].

---

[1] : GOYAAlexandre, op.cit, p14.
[2]: ROLIN Serge, op.cit, p 66.
[3] : SUSSFELDLouis Edmond, op.cit, p 43.
GERBIER Jean, op.cit, p92.
[4]: ROLINSerge, op.cit, p 67.

و من أجل تأمين تمويلها في مجال عمليات تحويل الفواتير الدّاخلية، يمكن لشركة تحويل الفواتير الفرنسيّة اللّجوء إلى الطّرق التاليّة والتي يمكنها أن تستخدمها مجتمعة:

- الحصول لحسابها على تسهيلات من بنوكها، وذلك إمّا في شكل سحب على المكشوف "Découvert" بسيط ومحض.

إمّا في شكل خصم تجاري، بالصّفة التي تملك فيها الشركة سندات قابلة للتحويل في محفظة الأوراق الماليّة، ويمكن أن تكون هذه السندات قد أصدرت من قبل المورّد وليس من قبل شركة تحويل الفواتير نفسها بما أنّها أصبحت ملكيّة للحق المحوّل[1].

- التمويل الذّاتي المباشر من السّوق النّقدية، بموجب الإمكانيّة أو الصلاحيّة الممنوحة لكل المؤسسة الماليّة من قبل المجلس الوطني للقرض وذلك من أجل الزيادة في أموالها الصّافية.

-تكليف شركة تحويل الفواتير لرجال البنوك بمهمّة التكفّل بالتمويل عن طريق فصل عملية التسيير والتحصيل عن عملية التمويل المحضة، بترك هذه الأخيرة للبنوك التقليدية للمنتمي.

وتظهر هذه الطريقة الأخيرة الأكثر قبولا وملاءمة وفعاليّة، حيث أنّها تستجيب لتنوّع المهام والتخصّص[2].

ويعود تفضيل هذه الطريقة إلى المزايا التي تمثّلها، فهي تسمح من جهة لشركات تحويل الفواتير بتخفيف العبء على خزينتها، بما أنّها لا تترك لها إلاّ عبء تمويل التوقّعات غير المقبولة في إعادة الخصم، وعبء الفواتير طويلة الأجل أو التي تمّ الوفاء بها بصفة متأخّرة، كما أنّها تسمح من جهة أخرى بالحفاظ على العلاقات السابقة المجودة بين المنتمين وبنوكهم المعتادة[3].

وهناك من يرى أنّ هذا النظام يؤدي إلى تدعيم ممارسة عمليّة الخصم التجاري، ما يذهب عكس إرادة الحكومة والمهنة المصرفية في فرنسا، إلاّ إذا كان تطبيق قرض تداول

---

[1]: SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 44
[2]:ROLIN Serge, op.cit, p 68.
[3]:REVERS Cadoret, op.cit, p8.
SUSSFELDLouis Edmond, op.cit, p 44

الحقوق التجارية (CMCC) في شكله المضمون، لا يعطي حلاّ إيجابيا لكلّ من شركات تحويل الفواتير، البائعين والبنوك[1].

أمّا عن عمليّات تحويل الفواتير الدّولية أو عمليات تحويل الفواتير للتصدير، فقد استحدثت شركات تحويل الفواتير بشأنها أوراقا خاصة قابلة للتحويل لدى بنك فرنسا وبنسبة تفضيلية، وهي تلك الخاصّة بالخصم وبتمويل الصادرات، فيمكن لشركات تحويل الفواتير استعمال إجراءات كلاسيكيّة لتحويل الحقوق على المدى القصير للتصدير، بعد الوفاء للموردين بإتباع الإجراءات المتعلّقة بالحلول، ثمّ تقوم شركات تحويل الفواتير بإنشاء سندات للتّحويل بالرّجوع إلى التعليمات العامّة لبنك فرنسا، وتكون هذه السندات قابلة للخصم لدى بنوكها، التي لها بدورها إمكانية إعادة خصمها لدى بنك فرنسا بالنسب التفضيلية المقررة لتمويل الصادرات[2].

أمّا بالنّسبة لتمويل شركات تحويل الفواتير في الولايات المتّحدة الأمريكية، فباعتبار الاختلافات بين النظام المصرفي الفرنسي والنظام المصرفي الأمريكي يمكن القول بأنّ وسائل تمويل شركات تحويل الفواتير في الولايات المتّحدة الأمريكية وفرنسا غير مختلفة بصفة أساسية[3]، فلا يمكن لشركات تحويل الفواتير الأمريكية اللّجوء إلى إعادة الخصم أو التّحويل لدى "معهد الإصدار" كما تفعله شركات تحويل الفواتير الفرنسيّة، بالإضافة إلى ذلك فإنّ شركات تحويل الفواتير الأمريكية التي تعتبر أسبق للوجود، تملك وسائل ماليّة هامّة خاصّة بها، ومن أجل تكملتها فهي تلجأ إلى البنوك التي تمنحها تسبيقات معتبرة تأخذ إمّا شكل:

- تسبيقات مباشرة،

أو

- شراء سندات لأمر مكتتبة من قبلها وذلك بنسب معقولة جدّا.

فبالنّسبة لهذه التسبيقات التكميلية، تقبل شركات تحويل الفواتير الأمريكية بأن تمنح المورّد تسبيقات ماليّة، حتى بالنسبة لمبالغ غير مغطاة بتسليم فواتير أثناء الفصول التي يقلّ

[1] : GERBIER Jean, op.cit, p 94.
[2] :REVERS Cadoret, op.cit, p 9.
[3] : SUSSFELDLouis Edmond, op.cit, p 49.

فيها نشاط المورّد وتحسّبا للبيوع التي يجب تحقيقها في المستقبل القريب، إلاّ أنّ مثل هذه التسهيلات لا تمنح إلاّ بشرط أن تكون الوضعيّة الماليّة للمورّد إيجابيّة وأنّ تسبيقاته التكميلية تتناسب مع البيوع المحتملة[1].

وتذهب شركة تحويل الفواتير الأمريكيّة أحيانا إلى أبعد من ذلك، بمنحها لمورّدها تسبيقات على البضائع المخزونة ومن على الاستثمارات تبخلها في الاستيراد والتصدير، إلّا أنّ مثل هذه المبادرات تخرج عن النّطاق الطبيعي لعملية تحويل الفواتير[2].

2- علاقة شركات تحويل الفواتير بالبنوك:

لا تنحصر العلاقة بين شركة تحويل الفواتير والبنك في العمليّات المذكورة أعلاه (في التّمويل) فبالنّسبة لمعظم شركات تحويل الفواتير، لا تعتبر البنوك مجرّد أجهزة تسمح بالتحويل السّهل للحقوق، وإنّما هي مرتبطة بالفعل برأسمال الشركات الكبرى لتحويل الفواتير.

ولا تعتبر البنوك منافسة لشركات تحويل الفواتير والعكس صحيح، فالخدمات المقدّمة من قبل شركة تحويل الفواتير لا تدخل ضمن الخدمات التي يمكن تأمينها من قبل البنك، حيث أنّ شركة تحويل الفواتير تمنح خدمات مكمّلة لتلك التي يقدمها لبنك.

وهذا التّكامل متبادل، بما أنّ شركة تحويل الفواتير لا تستطيع التخلّي عن خدمات البنك.

بما أنّ العلاقات الحسنة مع البنوك تسهّل زيادة رأس المال المحتمل وتسمح كذلك لشركة تحويل الفواتير بزيادة عدد ونوعيّة عملائها وبالحصول على المعلومات الماليّة والتّجارية التي تملكها البنوك حول المنتمين.

من جهة أخرى، فإنّ تواجد شركة تحويل الفواتير في دائرة العمليّات، يجلب للبنك أمنا وحماية، حيث أنّ هذا الأخير يعلم بأنّ المنتمي يستجيب للمعايير البنكية وبأنّ حسن سير مؤسسته (المنتمي) هو الاهتمام الأوّل لشركة تحويل الفواتير وهذا ما يؤدي بالبنك إلى تحسين نوعيّة مخاطره[3].

---

[1]:SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 49.

[2]:IBIDEM

[3] : BELGAROUIRachid, régime juridique et fiscal du financement à long et moyen terme à l'exploitation en France et dans la communauté économique maghrébine, Thèse de Doctorat d'état en droit, Université de Paris I Panthéon Sorbonne, 1979, p363.

كما أنّه إذا فحصنا هيكلة وتكوين شركة تحويل الفواتير، نلاحظ أنّ البنوك هي التي ترغب في معظم الأحوال بالمساهمة في شركة تحويل الفواتير وليس العكس، وهذا ما يشكّل عنصرا مشجّعا بالنّسبة للعاملين في مجال ترقية هذه الصّيغة[1].

فالوسائل الماليّة التي تملكها شركة تحويل الفواتير، تأتي مباشرة من البنوك التي بتسبيقها للأموال تحقّق أرباحا أكثر ممّا إذا تكفّلت هي بنفسها بعمليّة تحويل الفواتير[2].

وإذا كانت شركة تحويل الفواتير مستقلّة عن البنك، فيمكنها عقد اتفاقيّة مع هذا الأخير وهي الطريقة المعتمدة من قبل شركات تحويل الفواتير في "بلجيكا" والتي تعالج مشكلة السّيولة، إذا قبلت شركة تحويل الفواتير عقد اتفاقيّة أساس لعملية تحويل الفواتير " basic factoring agreement".

ويعدّ هذا الأمر مقبولا في"بلجيكا" طالما أنّ الاتفاقيّة تستجيب للهدف المزدوج التالي:

- تسمح للبنك بالاحتفاظ بعميله المشتري،
- قيام شركة تحويل الفواتير بمهمتين أساسيتين، تسيير محفظة أوراق المنتمين وضمان حسن نهاية الحقوق التي تمّ تظهيرها.

أمّا بالنّسبة لسير العمليّة، فإن كانت الاتفاقيات مرنة تتماشى مع وضعيات متعدّدة، فهي تتمّ عبر المراحل التالية:

- يقوم البنك بفتح اعتماد للعميل يعدّ لتحويل الفواتير،
- يتمّ تظهير هذه الفواتير لمصلحة شركة تحويل الفواتير التي تكون على اتّصال دائم بالمدين،
- يقوم المدين بالوفاء للبنك الذي يقبل الاعتماد، فيحتفظ هذا الأخير بحركة الحساب بصفة خاصة، لأنّ القوائم (الجداول) "Bordereaux" المراقبة من قبل شركة تحويل الفواتير تكون قابلة للوفاء بها للعميل، عن طريق الاقتطاع من الحساب الجاري المذكور، ورغم أنّ البنك يتلقى تسديدات متعددة يوميا، لكنه يكتفي بالقيام بقيد إجمالي،

[1] :Serge ROLIN, op.cit, p 68.
[2]:MUKOIE Okutumugu, Le factoring, op.cit, p127.

- بعد تلقي سندات الوفاء من البنك، تتكفّل شركة تحويل الفواتير بالتحقّق منها، حيث تراقب التأخير في الوفاء وترسل التذكير بالوفاء، وتسوّي المنازعات، وهكذا يتمّ ضبط حسن نهاية الحقوق المحوّلة من طرف شركة تحويل الفواتير،

- بعد أجل محدّد في الاتّفاقيّة، تقوم شركة تحويل الفواتير بإعادة تغذية الحساب بالوفاء للبنك بقيمة الحقوق التي لم يتمّ الوفاء بها، ممّا يسمح بعدم تجميد الحساب بحقوق مملوكة على مدينين مشكوك في ملاءتهم أو مهملين[1]، فبفضل ضمان حسن النّهاية الذي تتكفل به شركة تحويل الفواتير، يتمتّع العميل باعتماد أكثر أمنا لدى بنكه.

الفرع الثاني

السّياسة التجارية لشركات تحويل الفواتير

تستدعي دراسة السياسة التجارية لشركات تحويل الفواتير، التطرّق إليها من جانبها النظري والتطبيقي، فيظهر الجانب النظري من خلال الأهداف التي تسطّرها هذه الشركات وتسعى إلى تحقيقها (أوّلا)، أمّا الجانب العملي أو التطبيقي فهو يظهر من خلال السّياسة التي تنتهجها فعلا الشركات التي تمثّل نشاط تحويل الفواتير في مختلف الدول التي تتواجد بها (ثانيا).

أوّلا: أهداف شركات تحويل الفواتير:

يتعلّق الأمر هنا بأبعد الأهداف والتي يمكن وصفها بالغايات ولا تختلف أهداف شركات تحويل الفواتير عن تلك التي تسعى إليها أيّ مؤسسة أخرى سواء كانت ذات طابع تجاري أو صناعي، لكن مادام أنّ الأمر هنا يتعلّق بمهنة ذات طابع مالي، فتهدف شركة تحويل الفواتير إلى زيادة أرباحها إلى أقصى حدّ سواء على المدى القصير أو الطويل، وهي تستخدم جميع الوسائل التي من شأنها أن تؤدي إلى ذلك[2].

وككلّ مؤسسة أخرى، تتحمّل شركة تحويل الفواتير مخاطر، لهذا فهي تهتمّ بقياس هذه المخاطر والعمل على الحدّ منها وتضع جميع الوسائل المناسبة لذلك.

---

[1]:MUKOIE Okutumugu, op.cit, p129.

[2] : GERBIERJean, op.cit, p95.

وتنقسم المخاطر التي تواجهها شركة تحويل الفواتير إلى نوعين، مخاطر تقنيّة أو ذات طابع تقني وأخرى ذات طابع تجاري.

فبالنسبة للمخاطر ذات الطابع التقني هي المخاطر التي يمكن تفاديها أو استبعادها أو التحكم فيها بمعرفة جيّدة للمشكلة، ومن هذه المخاطر، تلك المرتبطة بنوعية المشترين (المدينين) (فرز الفواتير)، وتلك المرتبطة بنوعيّة البائعين (فرز البائعين أو المنتمين)، عدد المنتمين المقبولين للاستفادة من عمليّة تحويل الفواتير(تقسيم المخاطر).

من هنا يمكن الإشارة إلى أهميّة المعلومات التي يجب أن يحوزها الوسيط بشأن المؤسسات المتدخلة في عملية تحويل الفواتير من مشترين (مدينين) وبائعين (منتمين).

ومن المخاطر التقنية كذلك، تلك المتعلقة بإنتاجية شركة تحويل الفواتير (الوسيط) وهنا تتدخل مسألة الأساليب والوسائل وعلى العموم التنظيم الداخلي لشركة تحويل الفواتير دون إغفال استخدام العنصر البشري المشكّل للهيكل الوظيفي، وينتج ذلك عن تسيير فعّال يهتمّ بتحقيق المردودية اللاّزمة.

إلاّ أنّه لا يمكن إبعاد كل المخاطر التّقنية كليّة، ومن هذه المخاطر والتي تشكّل إحدى مبررات عمليّة تحويل الفواتير ضمان حسن نهاية الحقوق المحوّلة، والتي بإمكان شركة تحويل الفواتير اكتتاب تأمين قرض لتفاديها إلاّ أنّه وزيادة على تكلفة العملية فإنّ الضمان لا يمكن إلاّ أن يكون جزئيا، كما أنّه لا يتدخل إلاّ بعد إثبات الإعسار النهائي للمدين[1].

وبهذا الصدد تعيد شركة تحويل الفواتير تأمين نفسها بنسبة 75% من مجموع ديونها، على أن يتم في هذه الحالة إجراء تحقيق جديد فيما يتعلق بالمدينين، بحيث أن شركة تأمين القرض هي التي تقرر قبول أو رفض الفواتير المقدّمة من قبل المنتمي، وقد سبق لشركات تأمين القرض أن رفضت فواتير مقبولة من طرف شركة تحويل الفواتير[2].

ونظرا لذلك، لجأت شركة تحويل الفواتير فعلا إلى شركات التأمين، لكن في أشكال مختلفة عن تأمين القرض[3].

---

[1] : GERBIERJean, op.cit, p 95.
[2] : ROLINSerge, op.cit, p 58.
[3] :SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 31.

أمّا بالنسبة للمخاطر ذات الطابع التجاري، فهي تلك التي تنتج عن تكيّف شركة تحويل الفواتير مع سوقها أي البائعين، وهنا تطرح مسألة أسعار البيع أي نسب العمولات والفوائد، حيث يمكن لشركة تحويل الفواتير أن تكون منظّمة بصفة جيّدة ومنتجة كذلك، لكنّها لا تحقّق مردوديّة إذا كانت الأسعار التي تطبّقها غير متكيّفة مع السّوق إلاّ أنّ هذه الوضعيّة تنتج عادة في المهن التي يكون فيها سعر السوق صعب التحكّم فيه ومن المؤكّد أنّ الأمر ليس كذلك بالنسبة لعملية تحويل الفواتير[1].

وإذا افترضنا تحكّم شركة تحويل الفواتير في كلّ من المخاطرالتّقنية والتّجارية وكذا في عوامل الإنتاج، فهي ستجلب بالطّبيعة وستسعى إلى النموّ، ويكون ذلك عن طريق المنافسة وتوسيع سوق المهنة، ما لم يكن هناك أنظمة أعلى (الشركات الأمّ أو التّشريعات)، تعرقل سلوكها الاقتصادي.

وإذا كانت الأمور تسري على ما يرام ستسعى شركة تحويل الفواتير إلى تحقيق نموّها الدّاخلي عن طريق الرّفع من مستوى نشاطها، زيادة رقم أعمالها ومكانتها في السوق، أمّا بالنّسبة لنموّها الخارجي فيكون عن طريق إبرام الشركات مع غيرها من الشركات العاملة في نفس المجال أو الاندماج في شركات أخرى.

ثانيا: واقع السّياسة التجارية لشركات تحويل الفواتير:

تستخدم السّياسة التجاريّة التي تنتهجها شركات تحويل الفواتير مزايا عمليّة تحويل الفواتير بطريقتين:

- تحسين مستوى الخدمة؛
- جمع وتنظيم مختلف أساليب العرض.

وبهذا الصدد، تقترح شركة تحويل الفواتير الفرنسية، تركيب لمختلف مكونّات عملية تحويل الفواتير، ويمكن جمع مختلف الخدمات الممنوحة من قبل شركة تحويل الفواتير الفرنسية في 4 فئات:

[1] :SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 31.

- عملية تحويل الفواتير الكلاسيكية التي تقترح على المؤسسات المنتمية مجموع الخدمات الأربعة
- عملية تحويل الفواتير دون تسيير والتي تتضمن فقط مظاهر الضمان والتمويل.
- عملية تحويل الفواتير دون تمويل والتي تؤكد على تقديم الخدمات غير الماليّة.
- عملية تحويل الفواتير حسب الطّلب، وتمثّل هذه الأخيرة الشكل الحديث لعمليّة تحويل الفواتير، فهي تمنح للمؤسسة المنتمية مرونة في استعمال هذه التّقنية، تختار فيها هذه الأخيرة (المؤسسة) تركيبة الخدمات الملائمة والمتماشية مع احتياجاتها[1].

أمّا في "ألمانيا"، فباعتبار السوق الداخلية الألمانية ضعيفة نسبيا، فإنّ كل شركات تحويل الفواتير تسعى إلى زيادة نشاطها الداخلي، ويدور بحثها حول محورين، البحث عن عملاء جدد خاصة في القطاعات الصناعية وقطاع الخدمات، وتحقيق إخلاص العملاء الدائمين، بواسطة تحسين نوعية الخدمات المقدمة وتكييف المنتوجات مع احتياجات العملاء.

لهذا فإنّ سياستها التجارية، يجب أن تأخذ في الاعتبار عائقين، يتمثّل الأوّل في طول آجال الدفع التي تصل قيمتها المتوسطة إلى 60 يوما، أمّا الثاني فيتعلّق بإعسار العملاء.

أمّا عن الخدمات التي تقترحها الشركات الألمانية لتحويل الفواتير، فهي تتمثّل في عملية تحويل الفواتير الكلاسيكية المتضمنّة للخدمات الأساسيّة الثلاث من تسيير لحسابات العملاء، وضمان حسن نهاية الحقوق المحوّلة وتمويلها وهي تتجّه نحو تطوير الخدمات الممنوحة، لتكييفها مع احتياجات المؤسسة المنتمية خاصّة بالنّسبة لتلك التي تمارس نشاطات التصدير[2].

ومن أجل توزيع منتوجاتها، تستخدم شركة تحويل الفواتير الألمانية شبكات وكالاتها، وهي تلجأ إلى الوكلاء بالعمولة بصفة خاصة في إطار عملية تحويل الفواتير الدولية.

ومن جهة أخرى، تعمل شركات تحويل الفواتير في "ألمانيا" في مواجهة السلطات الإدارية والقضائية، على تحقيق مرونة القانون الذي يسمح لبعض المؤسسات بمنع أو حظر تحويل الحقوق[3].

---

[1] :LE BORGNE Lucie, op.cit, p 51-52.
[2] : IDEM, p 58.
[3] :LE BORGNE Lucie, op.cit, op.cit, p 59.
.

أمّا في "بريطانيا"، فقد أدّى تراجع النشاط الاقتصادي في سنوات الثمانينات إلى نتائج سلبية على شركات تحويل الفواتير البريطانية تمثلت فيما يلي:

- ارتفاع عدد الحقوق غير الأكيدة،
- تمديد آجال الدفع بصفة معتبرة،
- انخفاض الأرباح.

وتمنح الشركات البريطانية لتحويل الفواتير، الخدمات الكلاسيكيّة والكاملة الخاصّة بهذه العمليّة وهي تقترح نوعين من المنتوجات:

- خصم الفواتير (invoicedisconting)

و

- تمويل المؤسسات المستفيدة من خدماتها.

ويتمّ مجموع هذه الخدمات في إطار البحث عن الحدّ من ضعف المؤسسات تجاه التسديدات المتأخرة.

ومن أجل توزيع منتوجاتها تلجأ الشركات الكبرى لتحويل الفواتير إلى شبكات الوكالة البنكيّة، سلاسل شركات تحويل الفواتير والوكلاء بالعمولة، أمّا الشركات الصغرى العاملة في مجال تحويل الفواتير، فهي غالبا ما تكون قريبة جدا من عملائها المتمثّلين في مؤسسات محليّة صغيرة.

أمّا السياسة التجارية المنتهجة من قبل الشركات الإيطالية لتحويل الفواتير فهي عنيفة بصفة خاصّة، وهي تعمل في إطار قطاع صناعي وصل مرحلة النضج، وهو يتعرض للمضايقة بمنافسة شرسة.ويتمثّل هدف هذه السياسة الأساسي في الحفاظ على حصص السوق وزيادة نموّها.

هذا وتمنح شركات تحويل الفواتير الإيطاليّة مجموعة كاملة من كلّ الخدمات المكوّنة لعملية تحويل الفواتير وبصفة خاصة"New Line Factoring"[1]، وتخصّصت هذه الشركات في خدمات التمويل المسبق للفواتير.

[1]ونقصد بـ (New line factoring)، الصور الحديثة التي تتخذها عملية تحويل الفواتير وهي كما يلي:

كما تقدّم الشركات الإيطالية كذلك منتوجين خاصّين لعملية تحويل الفواتير:

- عملية تحويل الفواتير التي تغطي خطر الإفلاس، وبخصوص توزيع منتوجاتها، تستخدم الشركات الإيطالية قنوات توزيع خاصّة، أمّا بالنسبة للشركات المملوكة من قبل البنوك الكبرى فهي تستخدم الوكالة الكلاسيكيّة.
- وعلى عكس شركات تحويل الفواتير الأخرى، لا تهدف الشركات الإيطالية إلى التعريف بمنتوج معيّن،وإنّما بيعه مع الحفاظ على العملاء الدّائمين.

وفي "إسبانيا"، تتميّز عملية تحويل الفواتير بطرق وأساليب تجاريّة كلاسيكيّة، لكون سوقها في مرحلة الانطلاق وهي في طريق النموّ، فالمهمّ بالنّسبة لها هو اكتساب المعرفة الفنيّة.

أمّا فيما يتعلّق بالخدمات التي تقترحها الشركات الإسبانية لتحويل الفواتير، فهي " Old line factoring "[1]وعملية تحويل الفواتير التمويلية، وتقوم بتوزيع منتوجاتها عن طريق شبكات البنوك.

ويستهدف الاتّصال، التعريف أكثر بالخدمة المؤداة وذلك بواسطة ثلاث وسائل أساسيّة هي: شبكات التوزيع، المؤسسات المهمّة، والبيئة العامّة للحياة الاقتصادية (سلطات عامّة، أجهزة ومؤسسات الإعلام والمكتتبين).

- "Maturity factoring" وفيالصورة التي يتمّ فيها استبعاد التمويل المسبق للحقوق المحوّلة وتختصر الخدمات المقدمة في مجرّد تحصيل الحقوق وتسييرها وضمان إعسار المدينين بها، ولا يتم الالتزام بوفائها إلاّ عند حلول آجال استحقاقها.
- "Agency factoring" وفيها تستبعد الخدمة المتعلقة بتسيير الحقوق المحوّلة، حيث يحتفظ المنتمي بتسيير حقوقه بنفسه في حين تتكفل شركة تحويل الفواتير بوفائها المسبق وضمان إعسار المدينين بها.
- "factoring withrecourse" وفيها لا تضمن شركة تحويل الفواتير إعسار المدينين بالحقوق المحوّلة، حيث تحتفظ الشركة لنفسها بحق الرجوع على المنتمي في حالة عدم التمكن من تحصيلها.

Voir :

BEAUNNEAU Thierry, Droit bancaire, Montchrestien, 2ème édition, Paris, 1996, p 343. et

RODIERE René,RIVES-LANGE Jean-Louis, Droit Bancaire, Dalloz, 2ème édition, Paris, 1975, p 363.

[1]:"Old line factoring" هي الصورة الكلاسيكية لعملية تحويل الفواتير والتي بموجبها تقوم شركة تحويل الفواتير بالتسديد الفوري أو المسبق لحقوق المنتمي، ثمّ تتكفل بتحصيلها من المدينين بها مع ضمان إعسارهم المحتمل.أنظر:ماديو ليلى، مرجع سابق، ص11.

أمّا السياسة المنتهجة من قبل شركات تحويل الفواتير البلجيكية، فهي متوقّفة على عدم استقرار مردوديتها وهي ظاهرة خاصّة بعمليّة تحويل الفواتير البلجيكية، حيث أنّها تتعرض أو تواجه عائقين أساسيين:

- التحكّم في أعباء الاستغلال، خاصة بفضل إدخال الإعلام الآلي،
- التحكّم في المخاطر في سياق يرفع ويزيد من مخاطر المدينين (كإيداع الميزانية).

وتتّجه الشركات البلجيكية نحو التكيّف مع طلبات العملاء، فبعضها تسكت بمبادئ عملية تحويل الفواتير الكلاسيكية وعملية تحويل الفواتير دون التسيير الكامل لحسابات العملاء، وقد ازدادت أهميّة هذه الصّيغة الأخيرة بصفة معتبرة، أمّا البعض الآخر منها فقد أدخل بعض الحداثة أو التجديد بتقديم تمويل يتكيّف مع مخاطر عملائه، في حين وضع بعضها الأخير أنظمة تمويل للمدينين مع أو دون تغطية المخاطر أو دون تحويل الحقوق.

ومن أجل بثّ منتوجاتها، تستخدم الشركات البلجيكية قنوات التوزيع الكلاسيكيّة من شبكات الوكالة، سلاسل دوليّة لشركات تحويل الفواتير وشبكات الوكلاء بالعمولة.

أمّا شركات تحويل الفواتير الهولندية، فقد طوّرت نظرة تجارية مبنيّة على ممارستها لعملية تحويل الفواتير الدولية، ومعرفة فنيّة مكتسبة منذ سنوات عديدة، وهي تقترح منتوجات كلاسيكيةّ من تسيير لحسابات العملاء وتمويل للحقوق وضمانها.

بالإضافة إلى تحويل الفواتير دون تبليغ يسجّل في إطار "New line factoring" والذي يمثّل نوعين كبيرين:

- عملية تحويل الفواتير بالبطاقة التي يمكن أن تصل إلى حدّ اقتراح خدمة فرعيّة واحدة فقط على المنتمي، كمسك حسابات العملاء لقطاع جغرافي معين؛
- عملية تحويل الفواتير الإجماليّة بالنسبة للعمليّات الدّاخلية، حيث يمكن لشركة تحويل الفواتير أن تشتري رزنامة بيوع المنتمي للأسبوع، ممّا يحرّر هذا المنتمي من كلّ انشغال مرتبط بهذه الديون (الحقوق).

أمّا بالنسبة لعملية تحويل الفواتير الدولية، فهي متطوّرة جدا خاصّة على مستوى الاستعلامات التجارية والتمويل المسبق للفواتير[1].

وتستعين الشركات الهولندية في بثّ منتوجاتها بأساليب وطرق كلاسيكية من شبكات الشركات الفرعيّة ووكالات البنوك، وكذا الشركات الأمّ لشركات تحويل الفواتير، بالإضافة إلى شبكة الوكلاء بالعمولة خاصّة على مستوى توزيع خدمات عمليّة تحويل الفواتير الدّولية.

المبحث الثاني

التنظيم الدولي لشركات تحويل الفواتير

تجد عملية تحويل الفواتير كل مضمونها عندما تمارس على المستوى الدولي، فالدور الذي تلعبه في تمويل التجارة الدولية لا يستهان به، لهذا كان من الضروري أن تنشئ شركات تحويل الفواتير المتدخلة على المستوى الدولي، سلاسل وشبكات تسمح لها بالاستفادة المتبادلة من تجاربها الوطنية (المطلب الأوّل)، ويمكن لعمليّة تحويل الفواتير الدّوليّة أن تتطوّر أكثر عن طريق استخدام وسيلة اتّصال موحّدة بين الوسطاء من جهة وبين الوسطاء والمؤسسات المنتمية من جهة أخرى عوض استخدام عدّة قنوات مختلفة، كما يمكن تحقيق مصداقيّة، فعّالية وسرعة العمليات كلّما تمكّن مختلف المتدخّلين من التخلّي عن الورق وتفادي العمل المزدوج المتعلّق بحفظ الملفات بين الوسطاء المراسلين (المطلب الثاني).

المطلب الأوّل

تنظيم الوسطاء في شكل سلاسل وشبكات دوليّة

نادرا ما تمارس شركات تحويل الفواتير، عملية تحويل الفواتير في صيغتها الدولية بصفة مباشرة، أي بعقد يربط الشركة بمنتمي أجنبي فمعظمها تملك شركات مراسلة أجنبية، وهي بنفسها شركات محلية تتولى تحصيل الفاتورة لدى المستورد، ولا تسدد لشركة المصدر إلاّ بعد وفاء المدين لها، إلاّ إذا كانت تضمن خطر المدين، ولا تتحمل الشركة المراسلة إلاّ

[1] : LE BORGNE Lucie, op.cit, p 81.

خطرا إداريا باعتبار الشركة المحلية تواصل تمويل حقوق المنتمي وتسيير خطر القرض المرتبط بالتمويل أو الضمان النهائي، حيث يبقى جزء من هذه الحقوق على عاتق الشركة المحلية[1].

وعند غياب المراسلين الأجانب، تلجأ شركات تحويل الفواتير إلى سلسلة أو شبكة دولية لوسطاء مستقلين. وجاء إنشاء سلاسل وشبكات شركات تحويل الفواتير، من أجل تسهيل المبادلات فيما بين بعضها البعض، وضمان سير عملية تحويل الفواتير الدولية بصفة طبيعية.

وقد كانت سلاسل شركات تحويل الفواتير، أسبق إلى الوجود، حيث ظهرت وأصبحت عالمية منذ أواخر الستينات على عكس الشبكات الدولية التي ظهرت فكرتها مؤخرا والتي تتمثل مهمتها الأصلية في تكثيف الروابط بين الشركات في هذه الشبكات أكثر من السعي إلى توسيع نشاطها عبر الحدود[2] (الفرع الأوّل)، ومن أجل تنسيق نشاطها، تبرم هذه الشركات اتفاقات فيما بينها تعرف "بالعقود ما بين الوسطاء" "Contrat interfactors" (الفرع الثاني).

الفرع الأوّل

إنشاء سلاسل وشبكات الوسطاء

جاء تدويل عملية تحويل الفواتير نتيجة رغبة شركات تحويل الفواتير الأمريكية في التوسع، ممّا أدى إلى إنشاء سلاسل أي تجمعات لهذه الشركات المستقرة في مختلف الدول (أوّلا)، كما أدّى تنوّع المتدخلين على مستوى هذه السلاسل إلى ضرورة التنسيق فيما بينها وذلك عن طريق إنشاء ما يعرف بشبكات الوسطاء(ثانيا).

[1]:PINSONOlivier, l'affacturage international, une technique de financement à court terme en plein essor, DESS commerce extérieur, Université panthéon-Assas Paris II (1995-1996), P32.

[2] : PINSONOlivier, op.cit, p 32.

أوّلا: سلاسل الوسطاء:

هي عبارة عن تجمّعات لشركات تحويل الفواتير التي اتفقت فيما بينها-إمّا بصفة حصرية أو غير حصرية- بأن تعهد لبعضها البعض، بصفة متبادلة عملياتها على موردي دولها على الترتيب[1]، وهناك نوعان من السلاسل الدولية لشركات تحويل الفواتير:

1- سلاسل مفتوحة:

تسمح بانضمام أعضاء جدد، ممّا يسمح بأن يكون للدولة الواحدة عدّة مراسلين ينتمون إلى نفس السلسلة، ويمكن للسلسلة أن تضع بعض المعايير التي يجب أن تستجيب لها شركة تحويل الفواتير التي تريد الانضمام إليها، كالسّمعة الجيّدة، رقم الأعمال الذي تحقّقه في فترات النشاط، أو أن تشترط رأسمال معيّن[2] ومن مزايا هذه السلاسل، تقاسم عدّة شركات للسوق الوطنية، ممّا يزيد من معرفة العملاء المحتملين فيها، باعتبار زيادة الشركات المتّصلة بعلاقات معهم[3].

إلاّ أنّ ما يعيب هذا النوع من السلاسل، المنافسة التي قد تنشأ بين عدة مراسلين من نفس الدولة والتي يمكن أن تؤدي إلى الإضرار بمصلحة العملاء.

2- سلاسل مغلقة:

وفي إطارها، لا يمكن معالجة العمليات إلاّ بواسطة شركات عضوة في السلسلة، وتملك السلسة في كلّ بلد مراسلا وطنيا واحدا، يجب معالجة العمليّات المحليّة معه، ولا يمكن قبول أعضاء جدد، بالنسبة للبلدان التي تكون عضوا في السلسة،فلا يمكن اختيار أكثر من شركة واحدة لتحويل الفواتير من نفس البلد كعضو دائم ضمن هذه السلسلة[4]، كما لا يمكن الحصول على العضوية في هذا النوع من السلاسل إلاّ من طرف الشركات التي ترتبط بها من خلال رأسمالها[5].

---

[1]: SUSSFELDLouis Edmond, op.cit, p20.

[2]: ANEKOVAJoraslava, "Factoring: alternative source of company financing", International Journal of Engniering, Tome X, 2012,http://annals.fih.upt.ro/pdf-full/2012/ANNALS-2012-3-51.pdf, p 305.

[3] : ROLINSerge, op.cit, p 76.

[4]: ULGEN Gulden, op.cit, p 47.

[5] : JANEKOVA Joraslava, op.cit, p 305.

ومن مزايا هذا النوع من السلاسل عدم خلق منافسة بين الأعضاء، أمّا العائق الأساسي، فيتمثّل في حرمان دولة ما من أن يكون لها مراسل، عندما يغادر أحد الأعضاء هذه السلسلة.

ويوجد على المستوى الدولي سلسلتان أساسيتان هما:

أ -"**Factorschain international**" **(FCI)**: وهي نموذج للسلاسل المفتوحة، تمّ تأسيسها في سنة 1968 وباعتبارها سلسلة مفتوحة، فهي تسمح بانضمام جميع الشركات المتخصّصة في عمليات تحويل الفواتير، لكن بالمقابل، تشترط أن تكون هذه الأخيرة شركات ناجحة وأن تكون لها سمعة جيّدة وأن يبلغ رأسمالها 1 مليون دولار[1]، وتجمع هذه السلسلة شركات مستقلّة فيما بينها، منضمّة إلى ميثاق "مشترك" تضع فلسفة للتعاون أكثر من أن تكون إجراءات أو التزامات متبادلة[2]، ويتمثّل الهدف للشركات التي تنضمّ إلى هذه السلسلة في تسهيل التجارة الدّولية عبر عمليات تحويل الفواتير وخدماتها الماليّة[3].

هذا، وتعتبر(FCI)أهمّ وأكبر سلسلة للوسطاء حيث تضمّ 410 وسيط (بما فيها شركات تحويل فواتير وبنوك)، والتي تتدخّل في نشاط تحويل الفواتير في أكثر من 90 بلد[4].

وتعمل سلسلة (FCI) وفق بعض القواعد التي يجب على كلّ الأعضاء احترامها، فعندما تلتحق إحدى شركات تحويل الفواتير بهذه السلسلة، فهي توقّع اتفاقا مع الشركات العضوة تعلن فيه قبولها واحترامها لثلاثة قواعد أساسيّة تتمثّل فيما يلي:

- القواعد واجبة التطبيق على عمليّة تحويل الفواتير الدّولية،
- القواعد المتعلّقة بالتبادل الالكتروني للبيانات،
- تسوية النزاعات عن طريق التحكيم[5].

---

[1]: ULGEN Gulden, op.cit, p 47.
[2] : LEBORGNELucie, op.cit, 914
[3]: GIURCA VASILESCU Laura, op.cit, p 30.
[4]: AUBOIN Marc, Harry SMITHE and Robert THE, "Supply chain finance and SMEs: Evidence from international DATA", https://www.researchgate.net/publication/306032019_Supply_Chain_Finance_and_SMEs_Evidence_from_International_Factoring_Data, p 6.
[5]: ULGEN Gulden, op.cit, p 47.

- "**international factors group**" **(IFG):** تمّ تأسيسها في سنة 1963 كأوّل سلسلة دوليّة لشركات تحويل الفواتير، مهمّتها الأصليّة هي مساعدة شركات تحويل الفواتير في قيادة التجارة عبر الحدود[1]، وهي على عكس الأولى، سلسلة مغلقة، أنشئت عندما أرادت شركة "First national bank of Boston" تطوير عمليات تحويل الفواتير في أوروبا، ومن أجل ذلك، قامت —وبالتعاون مع مع شركاء محليّين-، بتأسيس شركات وطنيّة تشكّل مع بعضها البعض منظّمة خاصة، مؤهّلة لمعالجة العمليات الدولية لبعضها البعض، بصفة حصريّة وذلك وفق طرق مضبوطة[2]، وتنشط هذه السلسلة في 37 بلد وهي تضمّ 56 عضوا[3].

وتشترك هاتان السلسلتان في النقاط التالية:

من حيث التنظيم الوظيفي لهذه السلاسل يتم على 3 مستويات؛ جمعيّة عامّة لممثلي الأعضاء تجتمع مرّة أو مرّتين في السنة، وهي تتّخذ القرارات الهامّة، خاصّة في مجال الإستراتيجية.

لجنة تنفيذية تنتخب من قبل الجمعيّة العامّة، لمدّة محددة بسنتين وهي الجهاز التنفيذي لها وهي تتخذ القرارات الهامة في حدود السلطات الممنوحة لها من قبل الجمعيّة العامّة في ظل احترام القانون الأساسي الداخلي للسلسلة، ويتمّ إنشاء لجان بهدف دراسة المشاكل الخاصة في إطار تطوير عملية تحويل الفواتير، التغطية الجغرافية للسلسلة والتغيرات الحديثة في مجال الإعلام الآلي.

وأخيرا أمانة عامّة، تضمن تسيير وتطبيق التدخلات في الميدان[4].

وتوجد كذلك لجنة قانونية تتكفل بالمسائل من نفس النوع، تشارك في مختلف الأعمال التحضيرية كمجموعات العمل في إطار منظمة الأمم المتحدة.

من حيث معايير الانضمام إلى السلسلة، فرغم أنّ كلّ سلسلة تطبّق تقنيّة خاصّة بها من أجل التحقّق -قبل انضمامها- من الصلابة الماليّة للعضو الجديد المنضمّ، إلاّ أنّ هناك

[1]: Mizan A.N.K, op.cit, p 250.
[2] : DESHANEL Jean-Pierre,LEMOINE Laurent, " Affacturage (Factoring) ", JC Banque et crédit, Fasc. 580, 30 juillet 1999, p 1.
[3] : ULGEN Gulden, op.cit, p 47.
[4] : ULGEN Gulden, op.cit, P36.

نوع من التشابه والتقارب في النظرة، بحيث يمكن اعتماد 3 معايير أساسية، تتمثل في الحجم، السمعة وإرادة الانفتاح[1].

فلدى سلسلة(FCI)، يقبل المتدخل الجديد على "سبيل التجربة" لفترة معينة ثم يتمّ تثبيته نهائيا وتمنح له صفة العضو، أمّا لدى سلسلة (IFG)، فيتمّ طلب القبول المسبق من عدة أعضاء قدامى لتفادي كلّ اعتراض على الانضمام في آخر لحظة، ولا يكون انضمام عضو جديد نهائيا، حيث يتم إرسال دراسات بصفة منتظمة من قبل الأمانة العامة للسلسلة والتي يجب إرجاعها متممة من قبل الأعضاء، وعندما يصبح أحد العناصر سلبية، أو في حالة عدم احترام المعني للقواعد التي سبق قبوله لها، أو في حالة انهيار مركزه المالي، يمكن استبعاده من السلسلة، إلاّ أنّ هذا الاستبعاد لا يتمّ بطريقة متسرّعة حيث تدوم إجراءات الاستبعاد أحيانا لأشهر طويلة سواء بصفة ودية كما قد يثور نزاع بشأنها[2].

أمّا بالنّسبة للنقاط التي تختلف فيها هاتان السلسلتان فهي تتمثل فيما يلي:

- تشكّلت (IFG) في شكل شركة ذات رأسمال متغير بموجب القانون البلجيكي، تعطي أسهمها أصواتا في الجمعية العامة مقسمة بين مختلف الأعضاء في السلسلة بعدد أقصى يبلغ 30 صوتا وعدد أدنى يبلغ 10 أصوات، هي تمنح حسب أهمية الشركات العضوة سواء فيما يتعلق بحركة الأعمال المعهود بها للسلسلة أو الوزن المالي لرأسمال هذه الشركات،

[1]:فبالنّسبة لمعيار الحجم، فهو يقدّر برقم الأعمال، وبتوزيعه، وكذا فعاليّة وصلابة الشراكة، لأنّه في حالة الصعوبات الماليّة، يجب أن تكون أهميّة الحجم وصلابة التدخّل لتغطية الخسائر المحتملة قابلة للقياس، أمّا بالنسبة للسّمعة فهي لا تتعلق بسمعة المؤسّسة فقط ولكن كذلك بسمعة مسيريها وتأطيرها، المعرفة الفنية، الديناميكية البشرية، الحرفية والأقدمية

في المهنة. أخيرا و بالنسبةلإرادة الانفتاح على المستوى الدولي، فهي تخصّالاتّجار "في إطار سلسلة" وليس استعمالها في مناسبات نادرة. أنظر:

MARAZZATO Pierre, op.cit, p38.

[2]:وقد تمّ وضع قواعد تحكيم داخلية، من قبل كلتا السلسلتين الدوليتين من أجل محاولة تسوية أي نزاع محتمل.

Voir : MARAZZATO Pierre, op.cit, p38.

ويعاد توزيع السهم حسب الحركة المنجزة ما بين المجموعات حتى لا يعطل الأعضاء غير الناشطين اتخاذ القرارات[1].

- كانت سلسلة (IFG) تمثل النموذج الأمثل "للسلسلة المغلقة" أي أنّ عدد الأعضاء حسب البلدان كان منظما بالصفة التي لا يكون فيها للبلد الواحد إلاّ عضوا واحدا، ويتم قبول الشركة بعد اختيارها بصفة دقيقة، حسب المعايير المحددة في القانون الأساسي لـ (IFG)، فقد تبنّت (IFG)منذ البداية مبدأ القصر، حيث يكون لكلّ وسيط إقليمه المحدود بالحدود الوطنيّة والتي يمارس فيها عمليات تحويل الفواتير الداخليّة، أمّا فيما يخصّ عمليات تحويل الفواتير الدّولية، فقد التزم كلّ وسيط بنقل عمليات التصدير إلى الوسيط المتمركز في بلد المستورد، وبعد سنوات من الأقدميّة، تمّ وضع نظام اتّصال ومحاسبة وتقسيم للمخاطر، يتّجه إلى حدّ أقصى نحو التبسيط من تعقيد العمليات الدّولية[2]

وقد أدّى تطبيق "نظام السلسلة المغلقة" إلى عدة صعوبات في حالة إعسار الممثل الوحيد لإحدى البلدان، الذي يؤدي إلى عدم إمكانية اللجوء إلى الشركة العضو كوسيط للاستيراد من قبل عضو آخر في السلسلة.

ووعيا منهم بهذا المشكل، تخلى مسيرو سلسلة (IFG) تدريجيا عن فكرة السلسلة المغلقة، وقبلوا بإدماج عضو ثاني وثالث من نفس البلد، فأصبحت (IFG) "سلسلة مفتوحة نسبيا" على أساس تفضيلهم للنوعية على الكمية، وذلك في مواجهة سلسلة (FCI) التي تضم عددا أكبر من الأعضاء.

- من أجل الحفاظ على العلاقات التفضيلية القائمة بين أعضائها، تفرض سلسلة (IFG) على كل أعضائها بعض القواعد الصارمة الواجب احترامها إلزاميا و المتمثلة في:

– وجوب الحصول على الترخيص من الأمانة العامة للسلسلة، من أجل اللجوء إلى شركة غير عضو في (IFG) مثلا في حالة ما إذا احتاج أحد الأعضاء إلى خدمات شركة

[1] : MARAZZATOPierre, op.cit, p39.
[2]: VERGOTE Paul, " Le factoring international", Revue de la banque, 1969, p 517.

تحويل الفواتير للاستيراد في دولة لم تكن (IFG) ممثلة فيها، وبعد الحصول على الترخيص يمكن اللجوء إلى أحد أعضاء (FCI).

– وجوب إرسال الأعضاء كل سنة للأمانة العامة الأسعار المطبقة من طرفهم، إن كانت هذه الأخيرة مختلفة عن تلك المحددة في السلم الأساسي الموضوع من قبل الأمانة العامة.

وتجدر الإشارة في الأخير إلى الهياكل الثلاثة التي أسّستها "اللجنة التنفيذية" لسلسلة (IFG) و المتمثلة في "اللجنة التقنية" المكلفة بالمشاكل المرتبطة بتغيير الإعلام الآلي للسلسلة.

"لجنة التسويق" التي تتكفل بإعلانات المنتوجات والترقية التجارية، "لجنة التربية" المكلفة بالدروس، الملتقيات و التكوين[1].

- أمّا "سلسلة (FCI)" فتنتج التزامات أعضائها عن الالتزامات المكتتبة أثناء انضمامها إلى ميثاقها، حيث يعتبر هذا الأخير دستورا حقيقيا يتضمن العناصر التالية:

– التذكير بروح السلسلة وطابعها الدولي المتمحور حول التجارة والأعمال.

– نموذج عقد ما بين شركة تحويل الفواتير يحكم وينظم العلاقات بين أعضاء السلسلة.

– "تقنيين" (FCI) لمستهلكي عملية تحويل الفواتير الدولية، الذي يسن قواعد حسن السلوك التي تجب على شركة تحويل الفواتير احترامها تجاه المؤسسات المنتمية إليهم.

– نظام التحويل المستعمل من قبل السلسلة، ويستلزم الانضمام إلى السلسلة، استخدام نظام اتصال إلكتروني داخلي للسلسلة.

– أخيرا وفي حالة الضرورة "اتفاق تحكيم (FCI)"، الذي ينظم إجراءات التحكيم المحتملة لتسوية النزاعات بين الأعضاء.

[1] كما تقترح (IFG) ملتقيات متعلقة بالمشاكل الإستراتيجية التي تبقى الهيئات المسيرة متحفظة بشأن إعلانها.
Voir : MARAZZATOPierre, op.cit, p42.

وتعتبر سلسلة (FCI) من الناحية القانونية جمعية[1] وفقا للقانون الهولندي، وعلى عكس (IFG)، فإنّ عدد الأصوات غير محدد بسقف معين في قانونها الأساسي، ويملك كلّ عضو صوتا واحدا في الجمعية العامة السنوية، وبفضل هذا التوزيع (عضو واحد/صوت واحد)، يصعب على العضو الواحد، الهيمنة على السلسلة أو محاولة التأثير على بقية الأعضاء[2].

وعلى عكس (IFG) كذلك، فإنّ (FCI) هي سلسلة مفتوحة، كما سبق الإشارة إليه أعلاه، وذلك منذ نشأتها، تستقبل عدة أعضاء لكلّ بلد، من أجل تسهيل المنافسة بين أعضائها، فالمبدأ لدى هذه السلسلة هو أعمال المنافسة، فكلّما زاد عدد الأعضاء، كلّما تنوّعت العمليات وزاد التفاوض بشأن الأسعار، فهذه السلسلة تفضل وتعمل على الانفتاح الدولي[3].

وما يميّز إستراتيجية هذه السلسلة (FCI) هي إستراتيجية تغطية عالمية، وإلى غاية أواخر السبعينات، كان هناك عدد قليل من الوسطاء الأوروبيين، ومنذ ذلك الوقت تمّ بذل جهد كبير في مجال التسويق وأصبح التوسع عملية ذات أولوية، بدأ مسيرو السلسلة في تطبيقها.

هذا وقد أصدرت (FCI) في جويلية 2013 القواعد العامّة المتعلّقة بعمليّة تحويل الفواتير الدّوليّة (GRIF) وقي عبارة عن مجموعة من القواعد الموحّدة (32 مادة) التي تحكم وتنظّم العلاقات بين أعضاء السلسلة، كما تناولت هذه القواعد، الأحكام المتعلّقة بعقد تحويل الفاتورة الدّولي، تحويل الحقوق، خطر القرض، تحصيل الحقوق، بالإضافة إلى نظام المنازعات[4].

بدورها، ووعيا منها بأهمّية توحيد القانون التجاري الدولي، واعترافا منها بالجهود المبذولة من قبل المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص ولجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري

---

[1]:وقد تمّ تفضيل الجمعية كشكل قانوني، للسبب البسيط أنّه تاريخيا، اجتمع الوسطاء (شركات تحويل الفواتير) على مواضيع مشتركة وأنّ هذا النوع من الهياكل ظهر لهم أكثر بساطة من الشركة.

[2] :Pierre MARAZZATO, op.cit, p42.

[3]: فلم تنشأ سلسلة(FCI)تاريخيا إلاّ بعد انتشار شركات تحويل الفواتير في "أوربا" والتي تشكّلت من مؤسسات ماليّة، أقسام بنوك وشركات تأمين قرض، هذه الشركات التي كانت تعالج عمليات تحويل الفواتير الداخليّة، سرعان ما أبدت حاجتها لممارسة العمليات الدّوليّة، فبحثت عن بعضها البعض – بصفة خاصّة– في "أوربا" الشماليّة حيث عرفت عملية تحويل الفواتير نجاحا سريعا نسبيا، وتجسّد التعاون فيما بين هذه الشركات في سلسلة (FCI). أنظر:
VERGOTE Paul, op.cit, p 519-520.

[4]: FCI GENERAL RULES FOR INTERNATIONAL FACTORING (Printed July 2013), https://www.tebfaktoring.com.tr/sites/1/upload/files/9_FCI_GRIF-35.pdf.

الدولي، لتسهيل تمويل التجارة الدّولية، أصدرت اللّجنة القانونية ل(IFG)قانونا نموذجيا متعلّقا بعمليّة تحويل الفواتير الدّوليّة في سنة 2014، وهو يتّجه بدوره نحو تسهيل المبادلات التجارية الدّولية، وقد امتاز بالمظاهر التالية:

- تبنّى نفس معيار الدّولية الذي تبنّته اتفاقية الأمم المتحدة حول حوالة الحق في التجارة الدوّليّة بإضفائه لصفة الدّولية على الحق المحوّل متى كان المتنازل والمدين في دولتين مختلفتين، ومتى كان المتنازل والمتنازل إليه في دولتين مختلفتين وذلك في المادة 3 منه.
- ترقية استخدام الوسائل الالكترونية لتحويل الحقوق، حيث يمكن لكلّ من وسيط الاستيراد ووسيط التصدير، إبرام حوالة الحق بواسطة (EDI)ممّا يحقق مرونة العمليّة، ويعبّر هذاالحكم عن واقع التجارة الدّولية في القرن 21 التي تأخذ في الاعتبار التقدّم التكنولوجي وتطوّر طرق المبادلات[1].
- إمكانيّة تطبيق عمليّة تحويل الفواتير بالنسبة لحقوق ناشئة عن عقود أخرى زيادة على عقود البيع والشراء وتقديم الخدمات، كعقود إيجار الأموال العقارية، عقود البناء والتشييد...إلخ.
- الاحتفاظ بتطبيق القواعد العامّة لعملية تحويل الفواتير الدّوليّة(GRIF)على العلاقة بين وسيط الاستيراد ووسيط التصدير في الحالات الاستثنائيّة التي لا يكون فيها هؤلاء عضوين في أيّ سلسلة[2].

أخيرا، يجب الإشارة إلى أنّ كلاّ من (FCI) و (IFG)قد وقّعتا اتفاقا في 19 نوفمبر 2015 لإنشاء منظّمة واحدة لتمثّل نشاط تحويل الفواتير على المستوى الدّولي بأكثر من 400 عضو عبر 90 بلد على أن يدخل هذا الاتفاق حيّز التنفيذ ابتداء من 1 جانفي 2016 و تكون المنظّمة المنشأة تحت سلطة (FCI) كجمعيّة خاضعة للقانون الهولندي مقرّها "أمستردام" مع فرع "ببروكسل" "ببلجيكا"، ممّا يعني أنّ كلّ أعضاء (IFG)

[1]:Bastos Alarcon Rosana, " International factoring and developement : the impact of the factoring model law of 2014 "; https ://fci.nl/about-factoring/international-factoring-rosana-bastos-sep2014.pdf, p 12.

[2]: Bastos Alarcon Rosana, op.cit, p 12.

ينضمّون إلى (FCI) [1]، مع الاحتفاظ بتطبيق القانون النموذجي[2]المتعلّق بعمليّة تحويل الفواتير الدّولية المشار إليه أعلاه.

ثانيا: شبكات الوسطاء:

أدّى تنوع المتدخلين على مستوى سلاسل الوسطاء إلى صعوبة التنسيق فيما بينها، ممّا دفع إلى الاهتمام المتزايد لدى بعض المهنيين بالبحث عن تأسيس شبكات لا يكون لها الأهلية العالمية لكنّها تركز على أهداف مشتركة، وتستخدم أنظمة مدمجة[3]، وتمّ خلق هذه الشبكات داخل السلسلتين الدوليتين الكبيرتين (FCI) و (IFG).

ومن أهم هذه الشبكات:

"EurofactorNetwork" أو "General Electric"

1- "EurofactorNetwork":

وهي النموذج الأمثل التي يرتكز اختيارها الاستراتيجي على النمو الداخلي في عمليات تحويل الفواتير للمجموعة البنكية "crédit Lyonnais" وأعضاؤها كلهم أعضاء في السلسلة (IFG) وتتلخص أهدافها فيما يلي:

من جهة تخفيض التكاليف سواء بالنسبة للمؤسسة أو بالنسبة للمنتمي ومن جهة أخرى تحسين نوعية الخدمة المقدمة وبالتالي زيادة عدد المنتمين.

ومن أجل الوصول إلى تحقيق أهدافها، عملت هذه الشبكات على ما يلي:

- تخفيض أو إلغاء الآجال، خاصة فيما يتعلق بآجال الإجابة والاتصال مع العلم أنّ أغلبية المبادلات تتم مع البلدان الحدودية.
- زيادة سرعة التسديدات التي لا يكون ممكنا إلاّ بوجود ثقة حقيقية وروابط وثيقة مع الشريك ونية مشتركة لتحقيق النجاح[4].

وقد تمّ تكيف هذه الشبكة بعدة طرق:

---

[1]: FCI and IFG agree to create One Voice for the Receivables Finance and Factoring Industry ,FCIhttp://www.factoringpro.ru/index.php/the-news/4009-fci-and-ifg-agree-to-create-one-voice-for-the-receivables-finance-and-factoring-industry?format=pdf.

[2]: FACTORING MODEL LAW, https://fci.nl/about-us/model-factoring-law-cv-140221.pdf.

[3]:LEBORGNE Lucie, op.cit, p14.

[4] : MARAZZATOPierre, op.cit, p46.

- بواسطة المبادلات في مجال الموظفين، من أجل التنسيق الأحسن للأفكار المختلفة لكلّ واحد من المؤسسات الأوروبية (بلجيكا، فرنسا، هولندا، ألمانيا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال).
- التوحيد المتزايد لبعض الإجراءات المطبقة في كل واحدة من الشركات، كتطبيق أسعار تفضيلية بالنسبة لعملاء الشبكة خاصة في مجال العمولات.
- تأسيس ثقافة حقيقية "شبكة" من قبل المنادين بهذه الفكرة و أنصارها.

2- "General Electric" :

على عكس "EurofactorNetwork" التي بلغت درجة من النضج، لا تزال " General Electric" في مرحلة توسع، وهي لا تحاول جمع فروع نفس المجموعة المالية الممارسة لنفس المهنة، وإنّما تعيد شراء وسطاء أوروبيين، فتوصف إستراتيجيتها بأنّها إستراتيجية "نمو خارجي" ويعتبر أعضاء هذه الشبكة بدورهم أعضاء في سلاسل دولية ومن أمثلتها شركة "SORIFEC" الفرنسية.

وتعمل (GE) على تحقيق هدف ثلاثي الأبعاد:

1- من جهة زرع روح (GE) لكلّ وسطائها الأوروبيين الذين لم يكونوا مرتبطين بأي علاقة فيما بينهم.

2- من جهة أخرى، امتلاك وسطاء للاستعمال المحلي، وبالتالي التمكن في نفس الوقت من الحدّ من مخاطرها والخسائر المحتملة، وتحويل الديون أو الحقوق المحلية إذا استدعى الأمر ذلك.

الفرع الثاني

العقود "ما بين الوسطاء" "Contrats interfactors"

تجسيد للعلاقات بين شركات تحويل الفواتير

تستلزم عملية تحويل الفواتير الدولية إبرام اتفاقات ما بين وسطاء مختلف الدّول، يتمّ تحديد مضمونها بالاتفاق بين هذه الشركات (أوّلا)، ويكتسي تنظيم الوسطاء في شكل سلاسل وشبكات أهميّة معتبرة في التجارة الدولية نظرا لما تحققه من تسهيلات وما تقدمه من مزايا للمصدّرين والمستوردين (ثانيا).

أوّلا: مضمون العقود "ما بين الوسطاء":

تثير عملية تحويل الفواتير الممارسة على المستوى الدّولي، مشاكل خاصة، رغم أنّ شكل العملية يبقى تقريبا نفسه ذلك المعروف على المستوى الوطني الداخلي، باستثناء أنّ المشتري، البائع والوسيط، عادة ما يكونون من دول مختلفة.

ومن أجل تسهيل مهامها، ترتبط شركات تحويل الفواتير عموما بموجب اتفاقية، ما بين الوسطاء، بشركات أخرى، تحوّل لها الفواتير الواجب تغطيتها، فقوّة الإقناع التي تملكها شركات تحويل الفواتير، لا يمكن أن تقارن في مجال التجارة الدولية مع وسائل التحصيل التي يمكن استخدامها من طرف المصدّر بمفرده[1].

فالعقود ما بين الوسطاء هي تلك العقود التي يبرمها وسطاء مختلف الدول، سواء تعلق الأمر بشركات مختلفة من سلسلة واحدة أو شركات من سلاسل مختلفة، أو شركات مستقلة فيما بينها، يعبرون فيها عن نيتهم المتبادلة ويضمّنونها المبادئ العامّة التي يتمّ بناءا عليها تسوية النزاعات المحتملة[2].

ويمكن لهذه العقود أن تأخذ أشكالا مختلفة ومتنوعة، تبدأ من مجرّد الاتفاق الشفوي إلى العقد بأتمّ معنى الكلمة[3] حيث أنّ هذه المسألة تفلت من كلّ تنظيم رسمي واجتهاد قضائي،

[1] : BELGAROUIRachid, op.cit, p365.
[2]:SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p61.
[3]: PINSON Olivier, op.cit, p18.

باعتبار عدم وجود أيه اتفاقية دولية في هذا المجال وأنّ الحكم الوحيد الذي يمكن تصوّره هو غرفة التجارة الدولية التي لم تكن لها الفرصة في الفصل في هذه القضايا[1].

تتضمّن هذه العقود "مابين الوسطاء" مجموعة من البنود غالباما تتمثل فيما يلي:

- الالتزام بالتحويل المتبادل لـ:
- إمّا كلّ العمليات على دولها على الترتيب أي أنّه اتفاق حصري بتحويل جميع العمليات على كل الموردين للوسيط المتفق معه
- إمّا العمليات الناتجة عن نفس المورّد أي أنّه اتفاق غير حصري، بحيث يتعلق فقط بالعمليات المرتبطة بنفس المورّد التي تجب تحويلها إلى الوسيط المتفق معه.
- ضمان صلاحية الحقوق المحوّلة.
- التعريف الدقيق لإعسار المشتري، خاصة في حالة النزاع حول سوء تسليم البضاعة.
- شروط الجر المتبادل في مجال العمولة ونسبة الفائدة أو شروط اقتسام الأجر الكلّي المدفوع من قبل المورّد.
- الشروط التي يتم بناءا عليها توزيع المصاريف المحتملة والناتجة عن تحصيل الحقوق المحوّلة.

وعادة ما تتضمن هذه العقود اللجوء إلى غرفة التجارة الدولية في حالة وجود صعوبات.

وعلى الوسطاء أن يتخذوا احتياطا أساسيا عند تحرير أو توقيع هذه العقود، وهو التحقق من أجل كلّ واحد من بنود هذا العقد يتماشى ويتناسق مع بنود العقود التي سبق وأن وقّع عليها كلّ واحد من الوسطاء المعنيين أو التي سيوقع عليها مع مورّده[2].

وأخيرا يجب الإشارة إلى أنّ العقود ما بين الوسطاء شكّلت إطارا قانونيا لممارسة عملية تحويل الفواتير على المستوى الدولي خاصة قبل تبني اتفاقية "أوتاوا"، ممّا سمح بتطوير اللجوء إلى هذه العملية أو التقنية من قبل المصدّرين والمستوردين في إطار تمويل عملياتهم على المدى القصير[3].

---

[1]: SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p61.
[2] : SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p62.
[3]: PINSONOlivier, op.cit, p18.

ثانيا: أهمّية سلاسل الوسطاء في التّجارة الدّولية:

تلعب سلاسل الوسطاء دور الوساطة بين وسيط التصدير ووسيط الاستيراد، وهي تحفّز المبادلات بين شركات تحويل الفواتير، وبالنتيجة تساهم في تطوير هذه الأخيرة في إطار العمليّات الدّولية.

ففي الحالة التي يوجّه فيها البائع منتجاته إلى أنحاء مختلفة في العالم، ونكون أمام الشكل النموذجي لعمليّة تحويل الفواتير الرّباعيّة، يجب على وسيط التصدير أن يستجيب لطلبات المنتمين بامتلاك اتّصالات محلّية فعّالة بقدر كاف لتمثيله في الخارج.

والوسيلة التي تسمح لوسيط التصدير بأن يكون على علاقة بعدّة وسطاء هي انتماؤه إلى سلسلة دوليّة للوسطاء، والتي يكون ضمنها للأعضاء نظرة تجارية ومالية مشتركة أو على الأقلّ تسير في نفس الاتّجاه[1].

وتكتسي سلاسل الوسطاء أهمّية بالغة وهي تحتلّ مكانة هامّة على المستوى الدّولي، حيث أنّها تسمح لشركات تحويل الفواتير التي تنضمّ إليها بما يلي:

- الحصول على المعلومات المتعلّقة بالسوق الداخلية لكلّ بلد عضو في السلسلة،
- استخدام معطيات نمطيّة وتحويلها وتوحيد الإجراءات المتعلّقة بانجاز عمليات تحويل الفواتير الدّولية، ممّا يسهّل هذه الأخيرة ويسمح بربح الوقت،
- توطيد العلاقة بين الوسيط في بلد المصدّر والوسيط في بلد المستورد،
- تخفيض المخاطر التجارية وتبسيط عمليات تحويل الفواتير الدّولية،
- زيادة سمعة ومصداقية الوسيط، ليس فقط تجاه بقيّة الوسطاء، ولكن كذلك تجاه المصدّرين والمستوردين[2].

و بالإضافة إلى المزايا التي تحقّقها سلاسل الوسطاء بالنّسبة لشركات تحويل الفواتير، فإنّ الانضمام إلى هذه السلاسل من شأنه أن يحقّق سرعة وأمن العمليات الدّولية بفضل لغة مشفّرة ومهيكلة مشتركة بين الأعضاء[3].

---

[1] :MARAZZATO Pierre, op.cit, p33 et 34.
[2]: JANEKOVA Joraslava, "Factoring: alternative……." op.cit, p.
[3]: MARAZZATO Pierre, op.cit, p36.

زيادة على ذلك، تمنح ممارسة عمليّة تحويل الفواتير الدّولية في إطار سلاسل الوسطاء، مزايا لكلّ من المصدّرين والمستوردين، فبالنّسبة للمصدّرين، ينتج عن تدخّل سلاسل الوسطاء في عملياتهم الدّوليّة الفوائد العمليّة التالية:

- زيادة البيوع في الأسواق الدّولية بمنحهم آجال تفضيلية،
- الحماية ضدّ مخاطر القرض على مستوردين أجانب،
- تحقيق سرعة التمويل عبر التحصيل السريع لقيمة الفواتير،
- توقيع عقد واحد لتحويل الفواتير بنفس لغة الوسيط (وسيط التصدير)،
- الاستفادة من تجربة المستوردين في سوقهم الداخلية من طرف وسيط الاستيراد،
- الاستفادة من مساعدة وسيط الاستيراد في تسوية النزاعات المحتملة مع المستوردين[1].

أمّا بالنسبة للمستوردين، فتمنحهم ممارسة عمليات تحويل الفواتير في إطار سلاسل الوسطاء المزايا التالية:

- الشراء بآجال ملائمة،
- تفادي التأخير والتعقيدات المتعلّقة بفتح رسائل القرض[2]،
- إمكانية الوفاء بقيمة الفواتير بعملته الوطنيّة،
- ممارسة التجارة بنفس اللّغة وحسب الممارسات المحلّية[3].

وفي الأخير يمكن القول بأنّه مهما كان تنظيم شركات تحويل الفواتير، فإنّ هذه الأخيرة تتوافر على وسائل فعّالة لتسهيل المبادلات فيما بينها، ويتناسب العدد المتزايد لأعضاء هذه السلاسل مع التطوّر العام لهذه التقنيّة الدوليّة ومع الثّقة التي أولاها إيّاها هؤلاء[4].

---

[1] : GIURCA VASILESCU Laura, " International factoring: ……. ", op.cit, p 31.

[2]: PINSON Olivier, op.cit, p18.

وقد كانت رسائل القرض إلى وقت غير بعيد، الوسيلة الأكثر استعمالا لرقابة التجارة الدّولية، وقد كان لهذه الطريقة فضل معتبر عندما كانت حركة البضائع بطيئة على فترات غير منتظمة، إلاّ أنّها تضع عبء التمويل على المستوردين، الأمر الذي لا يكون ممكنا في غالب الأحوال. أنظر:

GIURCA VASILESCU Laura, "International factoring: … ", op.cit, p 31 et 32.

[3]:GIURCA VASILESCU Laura, "International factoring: …… ", op.cit, p 31.

[4]: PINSON Olivier, op.cit, p34.

المطلب الثاني
آليات تدخّل الوسطاء في التّجارة الدّولية

دفعت الثورة التكنولوجية المعاصرة وما صاحبها من انتشار في استخدام الإنترنت وتكنولوجيا المعلومات وبمعدّلات سريعة في أرجاء العالم، الكثير من شركات الأعمال إلى تبنّي تكنولوجيا المعلومات في تسيير أعمالها، وكان القطاع المصرفي من القطاعات السبّاقة في هذا المجال والتي تبنّت استخدامات الكترونية عديدة لتحسين أدائها واكتساب ميزة تنافسية إستراتيجية، وفي ظلّ الاستخدام المكثّف لتقنيات المعلومات والاتّصالات، قامت صناعة الخدمات المالية والمصرفية بتوفير نظم وتطبيقات جديدة تحقّق الاستفادة القصوى ممّا توفّره التكنولوجيا الحديثة[1].

وتحتاج شركات تحويل الفواتير باعتبارها مؤسسات ماليّة تتكفّل بالحقوق المحوّلة إليها عن طريق تمويلها وضمان حسن نهايتها، إلى معرفة العملاء المتعاملين معها (المنتمين) وكذا مديني هؤلاء، وهي تستعين في الحصول على هذه المعلومات بتكنولوجيا المعلومات التي تقوم على تشكيل قاعدة أساسية للمعطيات خاصة بالعملاء تستخدم للاستعلام حولهم (الفرع الأوّل).

من جهة أخرى، يحتاج الوسطاء المتدخّلون في العمليات الدّولية لتحويل الفواتير، إلى السرعة في انتقال المعلومات سواء في العلاقات عميل/وسيط، أو في العلاقات وسيط استيراد/وسيط تصدير، هذه السرعة التي لا تتحقق إلاّ بواسطة استخدام تكنولوجيا الاتصالات والمتمثّلة في التبادل الالكتروني للمعلومات والبيانات (EDI)(الفرع الثاني).

[1]: ثائر عدنان قدومي، " العوامل المؤثرة في انتشار الصيرفةالالكترونية: دراسة تطبيقية على البنوك التجارية الأردنية "، المجلّة الأردنيّة للعلوم التطبيقية، المجلّد الحادي عشر، العدد الثاني، 2008، ص 293، 294.

الفرع الأوّل
تشكيل الوسطاء لقاعدة أساسية
للمعطيات للاستعلام حول العملاء

يقترحالوسيط في إطار عمليّة تحويل الفواتير عدّة خدمات تتعلّق أساسا بتسيير، تحصيل وتمويل الحقوق المحوّلة، هذه الخدمة الأخيرة التي تعرّض الوسيط لخطر القرض، ممّا يلزمه بالاستعلام حول المنتمي من أجل الحدّ من هذا الخطر. ولا يقتصر دور الوسيط على تمويل الحقوق المحوّلة وضمان الوفاء بها، بل يمتدّ إلى الدور الاستشاري عن كلّ ما يتعلّق بعملاء المنتمي، ويسري هذا الدّور إلى إمداد المنتمي بكلّ المعلومات الضرورية عن طبيعة السوق التجارية، كتلك المتعلّقة بسوق الإنتاج وطرق التسويق المختلفة ومنها معلومات إرشادية وخدمات معلوماتية.

من هنا، فبعد الحصول على المعلومات الضرورية المتعلقة بالمنتمي وعملائه (أوّلا)، ينشئ الوسيط قاعدة معطيات بواسطة أنظمة الإعلام الآلي لاستخدامها (ثانيا).

أوّلا: مضمون الاستعلام حول العملاء:

تتضمّن عمليّة تحويل الفواتير عنصر التمويل، فهي تدخل ضمن النشاط المصرفي، ممّا يلزم الوسيط مثله مثل البنك ألاّ يقدم على أيّة عمليّة دون أن يكون قد امتلك جميع المعطيات والمعلومات التي من شأنها أن توضّح الظروف المحيطة بها. ومن أجل الحصول على هذه المعلومات، يجب على الوسيط مثله مثل البنك الاستعلام من كافّة المصادر المتاحة حول كافّة العناصر الموضوعية أو الشخصية المحيطة بعمليّة التمويل.

ويمكن تعريف الالتزام بالاستعلام على أنّه: " **العمل الايجابي المتمثّل في جمع المعلومات من مصادرها المختلفة بهدف تكوين صورة واضحة وكاملة عن العميل طالب التمويل وكذا العملية موضوع التمويل**"[1].

[1]: أيتوازوزاينة، مسؤولية البنك المركزي في مواجهة الأخطار المصرفية في ظلّ القانون الجزائري، رسالة دكتوراه في العلوم، تخصّص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي–وزو، 25 سبتمبر 2012، ص 245.

ويهدف الوسيط من خلال الاستعلام حول العميل إلى دراسة المخاطر المرتبطة بعملية تحويل الفواتير والإحاطة بها من أجل الحدّ منها.

وتكمن خصوصية عملية تحويل الفواتير في كونها تعرّض الوسيط لخطر مزدوج، خطر يرتبط بالمنتمي نفسه وخطر يرتبط بعملاء المنتمي، ممّا يلزمه بالاستعلام حول المنتمي، من جهة وعملاء هذا الأخير من جهة أخرى.

ويقوم تسيير الوسيط لهذا الخطر المزدوج على تقييم الخطر المتعلّق بعملاء المنتمي الذي يتحدّد بالقدرة الماليّة لهؤلاء، ويخضع تسيير هذا الخطر لضرورتين أساسيتين هما:

السرعة في تحديد سقف القرض الممنوح على العميل،

فعّاليّة النظام الذي يسمح للوسيط بمعالجة عدد هائل من الخيارات واتّخاذ القرارات المرتبطة بها يوميا[1].

أمّا بالنسبة لخطر المؤسسة المنتمية نفسها، فينصبّ تحليل هذا الخطر على نوعيّة الأصول المقيّدة في حساب العميل الممسوك من طرف الوسيط، هذه الأصول التي تحدّد المركز المالي للمؤسسة المنتمية وفقا للممارسات المصرفية التقليدية[2].

أمّا بالنسبة للدور الاستشاري الذي يلعبه الوسيط بالنسبة للمؤسسة المنتمية، خاصّة تلك التي تقوم بعمليات التصدير، فتؤدي المعلومة التجارية دورا أساسيا في عمليات التجارة الدولية، حيث تعتبر بمثابة المادة الأوّلية ذات الطابع الاستراتيجي في إدارة المبادلات التجارية التي تتمّ نحو الخارج، خاصة في ظلّ المتغيّرات السريعة على المستوى التجاري الدولي[3].

فللمعلومات دور هامّ في توليد الفرص التسويقيّة التي يمكن استغلالها بشكل أمثل ممّا يعود على المؤسسة المصدّرة –بصفة خاصّة– بالفائدة، كما أنّها تلعب دورا هامّا في تحديد طبيعة الصعوبات والمشاكل التي يمكن أن تواجهها المؤسسة في السوق الخارجيّة ممّا يمكّنها من التخطيط المسبق لكيفيّة مواجهتها والتكيّف معها بشكل لا يؤثّر على سير العمليات فيها،

---

[1]: DE SUSANNE Gérard, "Maitriser les risques de l'affacturage ", Banque N° 539, juillet 1993, p 34.

[2]: IBIBEM.

[3]: الكاهنة إرزيل،دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 28 مارس 2009، ص 217.

بالإضافة إلى دورها الأساسي في بناء إستراتيجية تعامل مناسبة أمام المنافسين في الأسواق الخارجيّة، ذلك لأنّ توافر معلومات عن حجم وطبيعة المنافسة في سوق التعامل الخارجي يمكّن المؤسسة من معرفة إستراتيجيات المنافسين، وبالتالي اتّخاذ الإجراء المناسب لمواجهتهم[1].

ونظرا لأهميّة المعلومات بالنسبة للمؤسسة التي تقتحم الأسواق الخارجية، يجب عليها أن تمتلك جهازا إداريا ذا كفاءة يتعامل مع عمليّة تجميع وتبويب وتصنيف المعلومات الضرورية والأساسية وجعلها متاحة بالشكل المناسب لمتّخذ القرار، ويجب أن يكون هذا الجهاز قادرا على إجراء الدراسات والأبحاث اللّازمة للحصول على تلك المعلومات لخدمة أهداف المؤسسة وبرامجها، ويكون على اتّصال دائم ومستمرّ بالمتغيّرات التي تجري في الأسواق الخارجيّة[2].

وبهذا الصدد، يلعب الوسيط عدّة أدوار بالنسبة للمؤسسة المصدّرة، حيث أنّه يعتبر مصرفي، مؤمّن ومقدّم خدمة، يذهب إلى أبعد ما يذهب إليه مكتب التحصيل، حيث أنّه يمارس رقابة دائمة على ملاءة عملائه، ويتكفّل بتسيير ملفّ المشترين[3]، فيقوم بأجهزته الخاصة وأجهزة الهيئات التي له علاقة بها، بدراسة ووزن المخاطر المحتمل التعرض لها، حيث لا يقبل على شراء حقوق ناشئة عن عمليات، إلاّ بعد اطمئنانه إلى إمكان تحمّله المخاطر المرتبطة بها[4]، وبهذه الدراسة يستطيع الوسيط تجنيب المؤسسة مخاطر التعامل مع أشخاص أو في سلع أو بشروط قد تعرّضها لمخاطر لا تستطيع الإلمام بها، خاصة إذا كانت بعيدة عن سوقها[5].

وتعتبر خدمة تقديم المعلومات والاستشارات من أهمّ الخدمات التي يقدّمها الوسيط للمنتمي، إذ أنّها تجنّب هذا الأخير الدخول في معاملات ذات مخاطر مرتفعة بالنظر إلى المراكز المالية للعملاء وسمعتهم التجارية وبالنظر إلى ظروف الأسواق الداخلية والخارجية[6]

---

[1]: شريف علي الصوص، التجارة الدّولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمّان، 2012، ص 176 و177.

[2]: نفس المرجع، ص 176.

[3]: PINSON Olivier, op.cit, p47.

[4]:GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit de la banque, op.cit, p628.

[5]: علي جمال الدين عوض، مرجعسابق، ص 245.

[6]: أسامة بن حمود بن محمد اللاحم، مرجع سابق، ص 430.

فيّمثّل الوسيط سواء بالنسبة للسوق الوطنية أو الأسواق الدولية، مصدرا معتبرا للمعلومات بالنسبة للمؤسسة التي لا يمكنها القيام بتحقيقات مشخّصة، باعتبار أنّ الحصول على المعلومات يصبح صعبا أكثر ومتطلبا أكثر فأكثر للوقت والتكاليف، في حين يسهل على الوسيط أن يخلق وسائله الخاصة المتخصصة من أجل الحصول على المعلومات وفحصها ومعالجتها حسب المصدر[1].

وتتعلّق المعلومات التي يزوّد بها الوسيط المؤسسة، بوضع المدين ومركزه المالي والتجاري وسمعته المهنيّة، وكلّ ما يطرأ على وضعه من مستجدّات ومخاطر تحصيل الديون، ممّا يتيح للمؤسسة حسن اختيار مدينيها ويمكّنها من السيطرة على مشاكلها الماليّة المحتملة[2].

كما يسمح الوسيط للمؤسسات بتقدير واكتشاف منافذ لتسويق منتوجاتها وتحقيق نموّها الأكيد، وذلك عن طريق التزامه بتقديم ما يملكه من معلومات متعلّقة بقنوات التسويق الخارجية والدّخول في علاقات ماليّة وتجارية خارجيّة وتعريف المؤسسة بها لزيادة فرص توسيع نشاطها وصفقاتها[3].

من هنا، تعتبر عملية تحويل الفواتير مساعدا ثمينا للمنتجين الذين يسعون إلى تمديد وتوسيع مؤسساتهم، فيمكن للوسيط أن يصبح مستشارا حقيقيا في مجال الترقية التجارية للمؤسسة المنتمية، فهو عادة ما يكون على دراية بسوق المنتوج، شبكات التوزيع والتسويق، ويعمل كعميل حقيقي على الامتداد التجاري للشركاءالمحتملين للمؤسسة المنتمية[4].

ولا يسعى الوسيط إلى تعويض المؤسسة في وضع سياستها التجارية وإنّما يهدف فقط إلى تأمين تطوّر منتظم لرقم أعمالها، وذلك بفضل تطوير العلاقات مع العملاء الموجودين أو البحث عن عملاء جدد يكونون موسرين[5].

ففيما يتعلّق بالعملاء المعتادين، يتكفّل الوسيط برقابة القرض المستحق من طرف المشترين عن طريق القيام بالتحقيقات المالية، مع العلم أنّ المعلومة لا تكون ذات قيمة في هذا المجال إلاّ إذا كانت متجدّدة، وتستلزم الوظيفة الرّقابية الخاصّة الممارسة من قبل

---

[1]: GOYAS Alexandre, op.cit, p70.

[2]: نادر عبد العزيز شافي، مرجع سابق، ص 341.

[3]: نفس المرجع، ص 340.

[4]:GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, "Le contrat dit de factoring", op.cit, p 8.

[5]: GOYAS Alexandre, op.cit, p70.

الوسيط، شبكة معلومات محكمة ومعرفة فنّية عادة ما تكون بعيدة عن استيعاب المنتجين الذين يفترض فيهم الانشغال والتفرّغ لمسائل أخرى[1].

أخيرا، يعتبر التزام الوسيط بتقديم المعلومات التزاما ببذل عناية لا بتحقيق نتيجة معيّنة، فيكون قد نفّذ التزامه عندما يبذل ما بوسعه للحصول على المعلومات وتقديمها للمؤسسة، دون أن يؤدّي ذلك إلى إفشاء الأسرار أو خرق السرّ المهني والمصرفي الذي يلتزم به الوسيط باعتباره مؤسسة ماليّة[2].

ثانيا: إنشاء بنك للمعطيات بواسطة أنظمة الإعلام الآلي:

تعتمد الكثير من الشركات في الزمن المعاصر على نظم المعلومات، هذه الأخيرة التي تقوم بدورها على الحواسيب الآلية وتكنولوجيا الاتصالات التي تعتبر الركيزة الأساسية للشركات عند اتخاذ القرار، حتى أنّه أصبح من الصّعب تخيّل قيام الشركة بنفس أعمالها بدون تلك النّظم، فالرّغبة في إرضاء العملاء بتقديم خدمات عالية الجودة بأسعار أقلّ، أدّت بالشركات إلى تحليل كلّ عملياتها التشغيلية ثمّ تحديد العمليات التي يمكن اختصارها لتخفيض التكلفة أو إعادة تصميم العمليات التشغيلية ذاتها حتى تحقّق الهدف المتعلّق بخدمة العملاء وفي نفس الوقت، تحقيق المزايا التنافسية في السوق المحليّة والعالميّة[3].

ويعتبر القطاع المصرفي من أبرز القطاعات التي تأثّرت بثورة المعلومات والاتصالات منذ أوائل السبعينات حين ظهر النشاط المصرفي الالكتروني إلى يومنا هذا، فلقد أصبح تبنّي التكنولوجيا الحديثة للإعلام والاتصال، عنصرا ملازما لعدد من النشاطات نتيجة ما توفّره من فعّالية وسرعة ووفرة في المعلومات عن العملاء وكذا الأسواق[4].

وتعتبر البيانات أو المعطيات المادة الرئيسية التي يقوم النظام بتشغيلها من أجل إمداد إدارة الشركة باحتياجاتها من المعلومات، وحتى يتحقّق ذلك، ينبغي إدارة هذه البيانات وتجميعها

---

[1]:GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, " Le contrat dit de factoring", op.cit, p 8.

[2]: نادر عبد العزيز شافي، مرجع سابق، ص 341 و432.

[3]: إبراهيم طه عبد الوهاب، " تطوير دور وأداء المراجع الخارجي لتأكيد الثّقة في المعلومات المتبادلة والتقارير المالية المنشورة على شبكة المعلومات العالمية"، الملتقى العلمي الرابع حول استراتيجيات الأعمال في مواجهة تحدّيات العولمة، جامعة فيلادالفيا، يومي 15 و16 مارس 2006، ص 7.

[4]:بلميهوب سماح ، أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على الأداء التجاري والمالي للمصارف الفرنسية– حالة نشاط البنك عن بعد– أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادي، العلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم الاقتصاد، جامعة قسنطينة –2–، 2013–2014، ص 11.

وتغذية الحاسوب بها بكفاءة حتى يمكن استخدامها الاستخدام الأمثل لكي يتمّ الحصول على معلومات على درجة عالية من الدّقة، وغالبا ما يتمّ تخزين البيانات ضمن ما يسمّى بقاعدة البيانات[1] أو قاعدة المعطيات.

ويقترح الوسيط في إطار عمليّة تحويل الفواتير عدّة خدمات متعلّقة بحسابات العملاء من تسيير وتحصيل وتمويل على المدى القصير وكذا ضمان مخاطر الإعسار، هذه الخدمات التي قد تستخدم مجتمعة أو بصفة انتقائية من قبل المؤسسة المنتمية حسب احتياجاتها، ممّا يعرّضه لنوعين من الأخطار، أخطار مرتبطة بالمؤسسة المنتمية نفسها وأخرى متعلّقة بعملاء المؤسسة المنتمية أو المدينين، ويخضع تسيير هذا الخطر لضرورتين أساسيتين هما السرعة والفعّاليّة، أي سرعة الوسيط في تحديد الحدّ الأقصى لمبلغ القرض الممنوح، وفعّاليّة النظام الذي يسمح للوسيط بمعالجة عدد هام من الخيارات يوميّا[2].

لهذا، ففي المرحلة السابقة لاختيار عملائه المنتمين، يقوم الوسيط بإجراء عمليّة انتقاء، حيث أنّه يفتح ملفا للاستعلام حول العميل وذلك قبل توقيع عقد تحويل الفاتورة، فهناك توضيحات يجب أن يقدّمها المنتمي حول مركزه المالي، اسمه التجاري ورقم أعماله حسب البلدان خلال 3 سنوات الأخيرة للنشاط، وكذا عن شروط الوفاء إلي يعقدها عادة، كمبلغ القرض الممنوح بالنسبة لرقم الأعمال وكذا أساليب الوفاء.

بالإضافة إلى ذلك، هناك معلومات مفصّلة يجب تقديمها للوسيط حول الفوترة وحول العملاء كذلك، كتلك المتعلّقة بعدد حسابات العملاء وكذا طبيعة ونوعيّة هؤلاء، كما يهتمّ الوسيط بصفة خاصّة بالخسائر النهائيّة التي تعرّضت لها المؤسسة التي تريد الانضمام إلى الوسيط وكذا بعدد الحقوق المتنازع بشأنها[3].

وينتقي الوسيط مصادر المعلومات القليلة والأكيدة التي تسمح له بتحديد معايير اتخاذ القرار بشأن المنتمي والتي تتمثّل في كلّ من المركز المالي للمنتمي وانتظامه في الوفاء، ثمّ تتمّ معالجة المعلومة المتحصّل عليها من قبل الوسيط بصفة مختلفة حسب درجة ومستوى الخطر، فبالنسبة للأخطار المنخفضة يؤخذ في الاعتبار فقط قطاع النشاط وأقدميّة

[1] : إبراهيم طه عبد الوهاب، مرجع سابق، ص، 8.

[2] : DE SUSANNE Gérard, "Maitriser les risques de l'affacturage", Banque N° 339, Juillet 1993, p 34.

[3]: GAVALDA Christian etSTOUFFLET Jean, " Le contrat dit de factoring", op.cit, p 8.

المؤسسة، أمّا بالنسبة للأخطار المرتفعة نسبيا، فيتمّ إجراء دراسة للحسابات مع تطبيق معامل حسب قطاع النشاط، في حين يكون تحليل المؤسسة بصفة معمّقة أكثر بالنسبة للأخطار المرتفعة[1].

ويتطلّب تشكيل الوسيط لقاعدة أساسية للمعطيات تكون قابلة للاستغلال حسب سياسة القرض الداخلية التي يتبنّاها، إتباع أنظمة محدّدة للبحث والتحقيق في المعلومات حول المدين، فيعمل الوسيط على التقليل من الخطر بالمساعدة على فرز وانتقاء المدينين الموسرين والقادرين على تحمّل التزاماتهم، ويتم هذا الفرز والانتقاء عبر عدّة مراحل يمكن اختصارها فيما يلي:

- التحديد الدقيق للعملاء،
- البحث عن المعلومات المالية والقانونية الخاصة بهم،
- تقييم مستوى الخطر في بداية العلاقة،
- ملاحظة وتكييف الخيارات يوميا[2].

فيتعلّق الأمر أوّلا بجمع بعض المعلومات الأساسية للإجابة على الأسئلة المتعلّقة بوجود المؤسسة وكونها في حالة نشاط وحول خصائصها الأساسية، وبهذا الصدد، تسمح بعض المؤشّرات كالأقدميّة، الشكل القانوني، وموقع المؤسسة بالتصنيف الفوري لنوع الخطر بالمقارنة مع معطيات إحصائية معروفة، فمثلا المؤسسة حديثة النشأة والتي تمارس نشاطا يمرّ بمرحلة صعبة تمثل خطرا معتبرا.

منهنا، يمكن للوسيط تحديد بعض الخيارات وبالتالي إجراء فرز أوّلي، ثمّ يحدّد المؤسسات المقبولة وفي أيّ اتّجاه يوجّه أبحاثه، ممّا يسمح له بالتقليل من تكلفة البحث والاستعلام وكذا من الوقت المخصّص للقيام بالتحقيقات الضرورية.

[1]:DE SUSANNE Gérard, "Maitriser les risques de l'affacturage ", op.cit, p 34.

[2]: JOIN-LAMBERTHenri, HOFFEISTER Eric, "La base de données pour un factor", Banque, N° 573, septembre, 1996, p 22.

بعد ذلك تأتي المرحلة الثانية التي يكون فيها البحث معمّقا حسب مستوى ودرجة الخطر الواجب تغطيته، فباعتبار الوسيط يسيّر حقوقا قصيرة الأجل، فيجب عليه الاستعلام بصفة خاصّة حول وضعية الخزينة في المؤسسة المعنيّة.

أمّا بالنسبة للمصادر التي يستقي منها الوسيط المعلومات الخاصّة بالمؤسسة المنتمية، فتتبع المعلومة المتعلّقة بالوضع المالي أساسا من الوضعيّة الماليّة للمؤسسة في آخر السنة، إلاّ أنّ هذه الأخيرة لا تعبّر عن المركز المالي الحالي للمؤسسة، بل يلعب بنك فرنسا ومركزية المخاطر الشهرية دورا هاما في تحيين هذه المعلومات[1]، كما تتمتّع فرنسا بتقاليد عريقة في الشفافيّة وذلك بموجب الالتزام القديم الملقى على عاتق المؤسسات والمتمثّل في إيداع وثائقها الماليّة لدى كتابة ضبط المحكمة[2].

هذا، وقد تمّ تدعيم هذه الشفافية التقليدية للمعلومات بمناسبة التحوّل إلى نظام الإعلام الآلي أو الالكتروني الذي أصبح يسمح بنشر الوثائق الماليّة للشركات ممّا يجعلها في متناول الوسيط، حيث يضع عدد كبير من بنوك المعطيات الخاصة بالإضافة إلى بنك فرنسا، ميزانيات معظم المؤسسات الفرنسية في متناول المؤسسات الماليّة، والتي تكون قابلة للاطّلاع عليها إمّا بصفة انفرادية أو بصفة إجمالية في شكل أقراص مضغوطة[3].

من جهة أخرى، يمكن للوسيط الحصول على المعلومات المتعلّقة بالمؤسسة من خلال تعاونه وتنسيقه مع بعض الهيئات التي تعمل في نفس الإطار، كالبنوك والمؤسسات المالية وكذا شركات تأمين القرض، في إطار اتفاقات فيما بينها خاصّة عند التعامل مع نفس العملاء[4].

هذا، ورغم الشفافيّة المتوفّرة بالنسبة للوسطاء الفرنسيين في الحصول على المعلومات بفضل نظام الإعلام الآلي، إلاّ أنّ وجود بعض العراقيل التقنيّة والحاجة إلى السرعة في الإطّلاع على المعلومات، دفعت بالوسطاء إلى تشكيل قاعدة معطيات خاصّة بهم حسب الاحتياجات

---

[1]: DE SUSANNE Gérard, " Maitriser les risques de l'affacturage", op.cit, p 34.
[2]: JOIN-LAMBERT Henri, HOFFEISTER Eric, op.cit, p 22.

[3]:JOIN-LAMBERT Henri, HOFFEISTER Eric, op.cit, p 23.

[4] :إرزيل الكاهنة،"عقد تحويل الفاتورة والمؤسسة الاقتصادية"، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كليّة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص 436.

تسهّل عليهم مهمّة تقييم الخطر المتعلّق بالمنتمي عن طريق استخلاص النسب الأساسية للمعلومات المجمّعة، مقارنتها وإدخالها ضمن إحدى النتائج المعروفة، فبفضل بنوك المعطيات، يمكن جمع المعلومات بسهولة، وبفضل تطوّر الإعلام الآلي، يتمّ مزجها حسب الرّغبة وبنفس المرونة التي يجدها مستخدم الإعلام الآلي أمام جهازه[1].

وفي إطار عمليات تحويل الفواتير الدّوليّة، يستعلم الوسيط ويجمع المعلومات الخاصّةبالمدينين في بلد الاستيراد وينتقي المعلومات من بنك معطياته الخاص، وإذا كانت المعلومة غير موجودة في بنك المعطيات، يجمع الوسيط المعلومات بمساعدة مراسله في بلد الاستيراد، من هنا يتمكّنهذا الوسيط الذي يكون على دراية بجميع التفاصيل المتعلّقة بعميله من مساعدة المصدّر في الحفاظ على خزينة جيّدة[2].

وتعتبر الشفافية الماليّة وكذا فعّالية ومصداقية نقل المعلومات من الوسائل التي تسمح للوسيط باختيار سياسة القرض التي يتبنّاها، وكذا تحقيق استقلاليته الكاملة في التحليل، حيث أنّه من أجل الاستجابة بسرعة لطلبات منتميه، يجب عليه الاتجاه نحو الاستخدام الأقصى للإعلام الآلي في اتخاذ قراراته، لكن في جميع الأحوال من غير المتصوّر تجنّب الاتصال المباشر مع المؤسسات التي تمّ تقييمها عندما يكون الوضع معقّدا، حيث يتمّ تكملة المعلومات المتحصّل عليها بزيارة إلى المدين أو باتصال هاتفي معه[3].

لكن إذا كانت شركات الخدمات المالية والبنكية الفرنسية محظوظة لامتلاكها مؤشّرات ومعلومات فعّالة ذات مصداقية وممركزة، فإنّ الأمر ليس كذلك في كلّ البلدان، حيث يكون البحث عن المعلومات أكثر بطء وأكثر نجاحا، وهو يتطلّب علاقات وثيقة مع المتدخّلين الماليين الآخرين لكلّ بلد، ففي بعض البلدان كألمانيا وبلجيكا وتركيا، ليس للوسطاء إمكانية الوصول إلى معلومات البنك المركزي، في حين أنّه وعلى العكس من ذلك، وفي دول أخرى حيث يكون نشاط الوسيط أقلّ تنظيما كما هو الحال في إيطاليا، النمسا أو البرتغال، فإنّ مركز الوسيط محدّد بدقّة وعملياته محميّة قانونا[4].

---

[1]: JOIN-LAMBERT Henri, HOFFEISTER Eric, op.cit, p 23.
[2]: Mizan ANK, op.cit, p 251.
[3]: DE SUSANNE Gérard, "Maitriser les risques de l'affacturage ", op.cit, p 34.
[4]: EL MOKHTAR Bey, " op.cit, p 331.

وبهذا الصدد، يمكن التمييز بين نوعين من البلدان، بلدان تملك نظاما مركزيا للمعلومات فتكون سهلة الوصول إليها وهي ذات مصداقية، ويسمح هذا النظام بالاستغلال السريع والأكيد لهذه المعلومات، البلدان الأخرى حيث يكون التنظيم من النوع الفيدرالي، لا تضع نظاما مركزيا للمعلومات، فلا يمكن للوسيط ممارسة نشاطه دون اللّجوء إلى مقدّمي خدمات خارجيين، حتى أنّه أحيانا يكون من شبه المستحيل الحصول على معلومات غير عنوان المؤسسة ورقم الهاتف الخاص بها، لهذا ففي معظم الأحوال يلجأ الوسطاء إلى إعادة تأمين خارجي للحدّ من حجم الخطر الذي يواجهونه، في حين يلجأ بعضهم إلى الاقتصار على تقديم خدمات التسيير والتمويل فقط، وهذا هو الحال بصفة خاصة في الدول الأنجلوسكسونية ما عدا أمريكا الشمالية.

من هنا، تعتبر المعلومة التجارية أساس سياسة القرض بالنسبة للوسيط فنقص المعلومات من شأنه التأثير سلبا على نشاط تحويل الفواتير[1].

الفرع الثاني
اعتماد الوسطاء على التبادل الالكتروني للبيانات (EDI)

يرتكز التبادل الالكتروني للمعلومات والبيانات على مفهوم الأعمال الالكترونية والمتمثل في قدرة المؤسسات على تبادل المعلومات والخدمات بصيغة الكترونية سواء كان هذا التبادل بين المؤسسات أو الشركات فيما بينها (B-B)، أو بين المؤسسات والمستهلكين(B-C)، أو بين المؤسسات والحكومة (B-G)[2].

وقد تمّت أولى المبادلات بين المؤسسات خلال سنوات السبعينات والثمانينات بفضل التبادل الالكتروني للبيانات (EDI) الذي أصبح الوسيلة الجديدة للاتصال بين نظام إعلام آلي ونظام إعلام آلي آخر، وجاء هذا النظام نتيجة إدراك العديد من المؤسسات التي تحرص على بقائها في قطاع الأعمال وقدرتها على المنافسة، ضرورة القيام بتسريع تبادل المعلومات

[1]:JOIN-LAMBERT Henri, HOFFEISTER Eric, op.cit, p 25.

[2]: إبراهيم طه عبد الوهاب، مرجعسابق، ص 9.

لتجنّب التأخير في عملها وتخفيض كلّ من تكلفة الاتصالات الباهضة والاستخدام المفرط للورق[1].

وتجدر الإشارة إلى أنّ خيار الأعمال الالكترونية لم يعد موضوع نقاش وإنّما أصبح واقعا سواء بالنسبة للدول الغنية أو الدول محدودة الموارد أو الإمكانيات، حيث أنّ من شأن الأعمال الالكترونية تخفيض تكلفة تقديم الخدمات للمستهلك، كما تحقّق منفعة عالية للمستخدمين من المعلومات المتداولة عن طريقها بين كافة الأطراف، لذلك وجب تحديد مفهوم نظام التبادل الالكتروني للبيانات والمعلومات، ثمّ توضيح كيفية تكييفه مع عمليات تحويل الفواتير من طرف الوسطاء على المستوى الدولي.

أوّلا: مفهوم نظام التبادل الالكتروني للبيانات:

يمكن تعريف التبادل الالكتروني للبيانات على أنّه: " تبادل البيانات أو العمليات التجارية إلكترونيا بين الشركات باستخدام نموذج محدد ومتفق عليه مسبقا دون تدخّل بشري أي تبادل أوامر الشراء والاستفسار عن الأسعار الكترونيا بين الشركات البائعة والمشترية وفق نموذج بروتوكولي متّفق عليه لتحويل الرسائل المستندية وبدون تدخّل يدوي للعمليّة التجارية، بمعنى أنّه يتمّ الاتصال والتحويل آليا من حاسوب إلى حاسوب عن طريق وسائط اتصالية"[2].

ويمكن تعريفه كذلك على أنّه: " تبادل للبيانات المتعلّقة بصفقات الأعمال في صورة نمطيّة بين الحواسيب الآلية الخاصّة بمنشآت الأعمال، من خلال شبكات اتّصالات الكترونية دون حاجة لاستخدام مستندات ورقية كأوامر التوريد، فواتير البيع، مستندات

[1] : وتعود فكرة إنشاء هذا النظام إلى أواسط الستينات حيث ظهرت لجنة نقل البيانات المترابطة (TDCC)التي اهتمّت بالترتيب المميّز لعناصر البيانات ووضعها في مواقع خاصة ضمن مقاطع البيانات، ثمّ في سنة 1997،تمّ تشكيل لجنة (ASC)التي تعرف أيضا ب X-12 من قبل المعهد الوطني الأمريكي للمعايير (ANSI) التي وضعت معيارا سميّ بمعيار تبادل لبيانات في الولايات المتحدة الأمريكية أو معيار X-12، غير أنّ هذا المعيار ورغم حلّه لمعظم المشاكل، بقي على المؤسسات الحفاظ على صيغ ونماذج معيارية لأنواع الرسائل التي تتبادلها. انظر: العاني إيمان، البنوك التجارية وتحدّيات التجارة الالكترونية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص بنوك وتأمينات، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007، ص 70و17.

[2] : محمّد بن أحمد السديري، " دراسة تقنية تبادل البيانات الالكترونية: دراسة تطبيقية على الشركات في المملكة العربية السعودية"، file:///C:/Users/ACER/Downloads/phd%20sum%20(2).pdf، ص 1.

الشحن، الشيكات الخاصة بالمدفوعات، بحيث تتمّ عمليّة تشغيل البيانات الواردة بهذه المستندات بصورة فورية دون حاجة إلى أيّ تدخّل بشري"[1].

ويعتبر نظام التبادل الالكتروني للبيانات حجر الأساس في التجارة الالكترونية وتطبيقاتها نظرا لما يوفّره من مزايا كثيرة من أهمّها، تسريع إرسال البيانات وبالتالي زيادة كفاءة العمليات وتوفير الوقت والجهد، كما يساهم في تخفيض المصاريف المتعلّقة بالمعاملات الورقية والتشغيل[2].

وحتى يتمّ تبادل البيانات الكترونيا، يتمّ استخدام أنظمة الشبكات الخاصة بالمعلومات وربط الحواسيب، وكانت الشبكات المحلّية والشبكات الواسعة هي بداية هذا التبادل الالكتروني للبيانات، وبعد ظهور وانتشار شبكة الإنترنت واستخدامها، تمّ الاستغناء عن وجود طرف ثالث خاص بإعداد الشبكات الخاصة للتبادل الالكتروني للبيانات[3].

وتتنوّع وتتعدّد البيانات المتبادلة الكترونيا نظرا للتطور الهائل في نظم المعلومات والاتّصالات والذي أدّى إلى ظهور الكثير من أشكال التبادل الالكتروني للبيانات المالية وغير المالية عبر الشبكة العالمية للمعلومات وأنظمة الإنترنت.

وكما سبق القول، يمكن أن يكون هذا التبادل الالكتروني للبيانات إمّا بين المؤسسات فيما بينها أو بين المؤسسات والمستهلكين، أو بين المؤسسات والحكومة:

1- التبادل الالكتروني للبيانات فيما بين المؤسسات:

ويتمّ هذا النوع من التبادل بين مؤسسات الأعمال بعضها البعض وفيه تقوم مؤسسة الأعمال باستخدام شبكة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتقديم طلبات الشراء لمورديها

---

[1] : عبد العزيز السيد مصطفى، " استخدام الحاسب في التدقيق المالي والمراجعة"، http://files.books.elebda3.net/elebda3.net-1287.pdf، ص 6.

[2] : إلاّ أنّ العيب الأساسي لهذا النظام هو تكلفته العاليّة ممّا يبقيه حكرا على الشّركات العملاقة ويحرم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة منه. انظر: دميش سمية، التجارة الالكترونية، حتميتها وواقعها في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل واستشراف، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010-2011، ص 52.

[3]: إبراهيم طه عبد الوهاب، مرجع سابق، ص 12.

وتسليم الفواتير وتقوم كذلك بعملية الدفع، ويعتبر هذا النوع من التبادل من أكثر الأنواع شيوعا سواء كان داخل الدول أو بين الدول بعضها البعض[1].

ومرّ التبادل الالكتروني بين مؤسسات الأعمال بثلاث مراحل أساسية منذ بدء استخدام أجهزة الكمبيوتر من طرف مؤسسات الأعمال، وتمثّلت:

مرحلة الارتباط بين الشركات الرئيسة والموردين الفرعيين لها،

مرحلة التبادل الالكتروني بين الشركات الرئيسية والموردين المختلفين والتي اصطلح على تسميتها باستخدام شبكات القيمة المضافة،

مرحلة التبادل الالكتروني للوثائق وإجراء كافة المعاملات على شبكة الإنترنت[2].

2- التبادل الالكتروني للبيانات بين المؤسسات والمستهلكين:

وقد انتشر هذا الشكل من التبادل مع انتشار استخدام الإنترنت وإنشاء المواقع التجارية الإلكترونية التي تعرض خدماتها ومنتجاتها للمستهلكين، حيث تتعامل المؤسسة مباشرة مع المستهلكين، كما يطلق على هذا النوع من التبادل اسم تجارة التجزئة الالكترونية[3].

3- التبادل الالكتروني للبيانات بين المؤسسات والحكومة:

ويكون هذا التبادل بين الحكومة من جهة، والمتعاملين معها من جهة أخرى سواء كانوا من المستهلكين أو طالبي الخدمات أو من الموردين، ويشمل ما تجريه الدولة من مناقصات وأوامر توريد، والخدمات التي تقدمها للمواطنين عبر الوسائط الالكترونية[4].

وقد تمّ الاعتراف بالتبادل الالكتروني للبيانات في إطار قواعد التجارة الدولية لأول مرة ضمن القواعد المتعلقة بالبيع الدولي، حيث شكّلت اتفاقية "فيينا" المؤرخة في 11-04-1980 ومصطلحات التّجارة الدّولية **(INCOTERMS)**[5]الصّادرة عن غرفة التجارة الدولية

---

[1]: عزة علي محمد الحسن، الإطار القانوني والتشريعي للتجارة الالكترونية، رسالة دكتوراه في القانون، كلية القانون، جامعة الخرطوم، 2005، ص 22.

[2]: نفس المرجع، ص 24.

[3]: بن سعيد لزهر، النظام القانوني لعقود التجارة الالكترونية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص 26.

[4] :نفسالمرجع، ص 28.

[5]: هي اختصار للعبارة الإنجليزيةInternational Commercial Termsوهي مجموعة من الرموز المستعملة في مجال التجارة الدولية تحمل دلالات خاصّة متعارف عليها دوليا يمكن من خلالها معرفة التزامات كلّ من البائع والمشتري من

عام 1990 أهمّ وسائل توحيد قواعد البيع الدولي، فلم تشترط اتفاقية "فيينا" أيّة كتابة في تكوين عقد البيع الدولي[1]، وهي تسمح بموجب مادتها 12 للدول بالتحفظ على الأحكام المتعلقة بعدم اشتراط الكتابة عندما تفرض قوانينها الداخلية الكتابة في تكوين العقد أو تعديله.

من هنا، يمكن أن تشكّل رسائل التبادل الالكتروني للبيانات معادلا قانونيا للوثيقة الورقية التقليدية.

أماّ بالنسبة لمصطلحات التجارة الدولية لعام 1990، فقد اعترفت بقبول وصحة مبدأ التبادل الالكتروني للبيانات، فالمادة 8/A المتعلقة بالتزامات البائع تدمج ضمن12 مصطلح من بين 13 والمعنونة " إثبات التسليم، وثائق النقل أو معطيات الكترونية" وتشير فيها إلى أنّه عندما يتفق البائع والمشتري على الاتصال بصفة الكترونية، فإنّ الوثيقة المشار إليها في الفقرة السابقة يمكن استبدالها برسالة تبادل الكتروني معادلة[2].

بالإضافة إلى قواعد البيع الدولي تمّ قبول والاعتراف بالتبادل الالكتروني للبيانات ضمن قواعد التحكيم التجاري الدولي حيث تستمدّ اتفاقية التحكيم شروط صحّتها من مبدأ حرّية الأطراف في الاختيار المكرّسة في الاتفاقيات متعددة الأطراف المتعلّقة بالتحكيم التجاري الدولي (اتفاقية نيويورك المؤرّخة في 10 جوان 1958 واتفاقية جونيف المؤرّخة في 21 أفريل 1961) والتي تنصّ على أنّ اتفاقية التحكيم يجب أن تكون في شكل مكتوب، والأشكال التي كانت مقبولة في الستينات هي الرسائل والتلغراف، أمّا القانون النموذجي للأمم المتّحدة المؤرخ في 21 جوان 1958، المتعلّق بشكل اتفاقية التحكيم، فهو يدمج إمكانية تطوير وسائل الاتصال في تعريفه معترفا بصحّة كلّ وسيلة أخرى للاتصال غير تبادل

حيث مكان وزمان التسليم وتحمّل تبعة هلاك البضاعة ومن الملتزم بنقل البضاعة أو التأمين عليها أثناء النقل ومن يتحمّل مصاريف النقل والتأمين ومن يقوم بإجراءات التصدير والجمركة ومن يستصدر الوثائق الخاصة بالبضاعة ومنشئها ومصدرها. أنظر:

شبة سفيان، عقد البيع الدولي، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011-2012، ص 9.

[1]: المواد 11 إلى 13 من اتفاقية "فيينا".

[2] :COSTESLionel, " Vers un commerce international sans papiers? ", R.D.A.I, N° 6, 1994, p 3 et 738.

الرسائل أو الاتصال بواسطة التلكس ممّا يسمح بإعداد اتفاقية التحكيم بواسطة التبادل الالكتروني للبيانات.

وفي جميع الأحوال، فإنّ إمكانية الأطراف تبنيّ أنظمة تحكيم خاصة كنظام تحكيم غرفة التجارة الدولية أو نظام محكمة تحكيم لندن، والتي لا تفرض شكلا معيّنا بالنسبة للعقد أو شرط التحكيم، يؤدّي إلى إضفاء نوع من المرونة والحرّية على إرادة الأطراف في ربط علاقات بواسطة التبادل الالكتروني للبيانات[1].

ثانيا: تكييف التبادل الالكتروني للبيانات مع عملية تحويل الفواتير:

يقترح الوسطاء من خلال عملية تحويل الفواتير عدة خدمات تتمثل في ضمان إعسار المدين، خدمة التسيير والتحصيل، بالإضافة إلى التمويل على المدى القصير، وتؤدي عملية تحويل الفواتير الدولية، إلى تدخّل وسيطين، وسيط/التصدير ووسيط/الاستيراد حيث يوقع وسيط /التصدير عقد تحويل فاتورة مع البائع المصدّر، ثمّ يتعاقد من الباطن مع وسيط/الاستيراد بخصوص جزء من الخدمات، فيتدخّل هذا الأخير في دولته لحساب وسيط/التصدير باعتباره مؤمّن قرض وذلك بوضع حدّ أقصى لقبول واعتماد كلّ مشتري مستورد، كما يتدخّل كذلك باعتباره مسيّرا للحقوق المحوّلة، فيقوم بمهمّة تحصيل الفواتير.

ويستخدم الوسطاء على المستوى الدولي تقنية التبادل الالكتروني للبيانات سواء في العلاقات وسيط/تصدير، وسيط /استيراد وذلك لتسهيل العملية على المستوى الدولي. أمّا في العلاقة وسيط عميل فعادة ما تلجأ شركات تحويل الفواتير إلى التحويل عن بعد مع منتميها المستخدمين لـ **(EDI)**، وهدفها الرئيسي من ذلك هو ربح الوقت في نقل المعلومات، وتفادي مناولة الوثائق.

ولم يتمّ تكييف نظام التبادل الالكتروني للبيانات مع عملية تحويل الفواتير دفعة واحدة وإنّما بصفة تدريجية عبر مراحل وذلك بمبادرة من سلاسل الوسطاء المتدخلين على المستوى الدولي التي لعبت دورا فعالا في هذا المجال.

[1]:COSTESLionel, op.cit, p 738.

من جهة أخرى، يرتب التبادل الالكتروني للبيانات آثارا قانونية هامة بالنسبة للأطراف ويطرح مسألة الإثبات بهذه الرسائل الإلكترونية ومدى حجيتها بالمقارنة مع المستندات الورقية.

1- مراحل تكييف التبادل الالكتروني للبيانات مع عملية تحويل الفواتير:

وبهذا الصدد، وفي سنة 1986 طوّرت مجموعة من الشركات التي تنتمي إلى قطاعات مختلفة معيارا متفقا عليه دوليا لتناقل المعلومات بين الشركاء التجاريين سمّي بنظام تبادل بيانات الإدارة والتجارة والنقل الكترونيا(**EDIFACT**)ومن هنا أصبح عدد هائل من الشركات يعتمد على هذا المعيار لتبادل البيانات الكترونيا[1].

ومنذ 1988، أطلقت منظمة الأمم المتحدة ما يسمّى ب(**UN/EDIFACT**) أي مقاييس الأمم المتحدة للتبادل الالكتروني للبيانات في مجال الإدارة، التجارة والنقل وذلك من أجل ترقية معيار (**EDIFACT**)[2].

ويعتبر(**UN/EDIFACT**) نمطا للتبادل الالكتروني للبيانات يسيّر تحت سلطة منظمة الأمم المتحدة يتضمّن مجموعة – معدّة مسبقا ومعتمدة على المستوى الدولي– من المقاييس والملفات والتوجيهات من أجل التبادل الالكتروني المسيّر بواسطة تطبيقات الإعلام الآلي والمتعلّقة بصفة خاصة بتجارة السلع والخدمات[3]، فتعتبر (**UN/EDIFACT**) لغة تمّ إبداعها للاستجابة لمتطلبات عمليات الاتصال من حاسوب إلى حاسوب، وعمليات الاتصال هذه متعددة الأطراف والقطاعات وهي عابرة للدول.

ومن أجل الاستثمار في الإعلام الآلي، تمّ وضع وسائل تقنية ضخمة سواء من الناحية التقنية أو المالية، وعرفت هذه الفكرة عدة تطبيقات أهمّها:

– تشكيل مجموعات مصالح اقتصادية تضمّ عدّة مؤسسات قانونية ذات مصالح مشتركة، من أجل إجمال وعقلنة المصاريف، ووضع بصفة مشتركة مصدر معلومات يفيد

[1]: العاني إيمان، مرجع سابق، ص 71.

[2] : BACHELIER Philippe,"L'EDI: Un danger ou une opportunité pour les banques?", Les petites affiches, N°88, 22 juillet 1996, p 23.

[3] :DE SUSANNE Gérard, "Affacturage et informatique", Banque, N°563, Octobre 1995, p 46.

كل من تأمين القرض وعملية تحويل الفواتير، بنيّة اقتسام مبلغ الاستثمارات بين مختلف الشركات من أجل تمويل عمليات "خارجية المصدر"،

- الاهتمام بتقييس المعلومات "normalisation"، فتكييف عملية تحويل الفواتير مع **(EDI)** هو **(EDIFACT)** حيث يتمّ إثراء المعطيات الأساسية المشكّلة، بعدد متزايد من المصطلحات المناسبة للعمليات[1].

وعن طريق لغة **(UN/EDIFACT)**، يمكن إرسال ما يسمّى برسائل**(EDIFACT)** التي هي عبارة عن مجموعة منسّقة من المعلومات المهيكلة تبعا للمقاييس النمطيّة المرسلة بالطريق الالكتروني والممكن استغلالها آليا بتطبيقات الإعلام الآلي بين المرسل والمرسل إليه[2].

ويمكننا إحصاء حوالي 200 رسالة**(UN/EDIFACT)**تستخدم سواء في المبادلات التجارية (طلبيات، فواتير)، أو المبادلات المالية (أوامر دفع، أوامر قرض...) أو المبادلات اللوجيستية (إشعار بالوصول، التصريح بالبضاعة الخطرة....)، بالإضافة إلى المبادلات الإداريّة كالتصريح لدى الجمارك[3].

وفي مجال العمليات الدولية لتحويل الفواتير، تمّ تأسيس مشروع **(EDIFACTORING)**بمبادرة من **(FCI)**[4] باعتبارها ممثلة لمهنة الوسطاء، وقد تمّ

---

[1]:MARAZZATOPierre, op.cit, p 50.

[2] :DE SUSANNEGérard, "Affacturage et informatique ", op.cit, p 47.

[3]:BACHELIER Philippeop.cit, p 23.

[4]: ومن جهتها تستخدم (IFG) لغة جديدة "IFDEX 2000" التي استلزمت استثمارات ضخمة مادية وبشرية، وتعتبر "IFDEX 2000" النسخة المتكيفة مع "EDIFACT " لـ "IFDEX"، وتنقل الرسائل هنا كذلك من قبل (GEIS)، وقد كانت "IFDEX" أوّل لغة منقولة بواسطة شبكة (GEISCO) أي (GEIS) المنقول عبر الساتيليت، وباعتبار (IFG) و(FCI) سلاسل ملاحظين ومهنيين، فتتمّ استشارتهم بصفة منتظمة من قبل (Europafactoring) وهيالجمعية الأوروبية لشركات تحويل الفواتير، وذلك من أجل تحسين أنظمة النقل عن طريق الإعلام الآلي فيما بين الوسطاء وكذا بين الوسطاء ومنتميهم. انظر:

MARAZZATO Pierre, op.cit,p50.

الاعتراف رسميا بدورها كممثّلة ومحاورة في مجال مهنة تحويل الفواتير في سنة 1992 من قبل المجلس الأوروبي، وفي غضون عامين، تمّ خلق مئات الشفرات الجديدة للسماح للوسطاء باستخدام رسائل (**EDIFACT**)التي سبق خلقها، كما أضيفت رسالتان خاصتان لقائمة الرسائل الرسمية، بالإضافة إلى تفكيك 8 رسائل إلى عدّة رسائل فرعيّة معدةّ للاتصال فيما بين الوسطاء في إطار(**FCI**)[1].

فلا يكفي أن يتمّ نقل المعلومات بالسرعة اللازمة، بل يجب كذلك أن يكون هذا النقل من أجل الحفاظ على سرية العمليات،وذلك بواسطة التشفير الذي يمكّن من الحماية ضد خطر الغش[2]، فنجاح عملية تحويل الفواتير، يتوقف على فعالية تحصيل الحقوق، مع الحفاظ على طابع السرية بالنسبة للغير.

وتستخدم عبارة (**EDIFACTORING**)للتعبير عن فكرتين:

- فريق العمل المكلّف بتكييف وملاءمة مقاييس (**EDIFACT**)مع عملية تحويل الفواتير وذلك تحت رئاسة وإشراف(**FCI**)؛
- رسائل فرعية نمطية (**EDIFACT**)مطوّرة من أجل عملية تحويل الفواتير متبناة من قبل (**FCI**) من أجل الاتصال فيما بين الوسطاء[3].

ومن أمثلة الرسائل التي تمّ تفكيكها نشير إلى الرسالة (**INVOIC**)والتي تعني فاتورةفي المقياس (**EDIFACT**)،ففي الأصل عندما يتمّ التنازل عن فاتورة، يتمّ تبليغ هذا التنازل للمشتري المستورد بموجب رسالة منفصّلة، فتمّ خلق منطقة جديدة لإمكان تبليغ هذا التنازل في الرسالة الأصلية، ومن شأن تعديل هذه الرسالة تجنيب الوسطاء استعمال رسالة إضافية.

أمّا بالنسبة للرسالتين الجديدتين اللتين تمت إضافتهما إلى قائمة الرسائل الرسميّة، فيتعلّق الأمر ب:

---

[1]:DE SUSANNEGérard, " Affacturage et informatique ", op.cit, p 47
[2]:MARAZZATO Pierre, op.cit, p50.

[3]:MARAZZATO Pierre, op.cit, p50.

- **"Commercial Dispute "(COMDIS):**

وتعني الإخطار بالنزاع ويتمّ إرسالها من قبل المستورد للإخطار بوجود نزاع متعلّق بنوعية البضائع أو الخدمات، ويتمّ استعمال هذه الرسالة من أجل:

- الإخطار بوجود النزاع،
- تبادل المعلومات حول النزاع أو إعلان حلّه أو تسويته.
- **"CREDIT RISK COVER "(RECECO):**

وتعني اعتماد تأمين قرض ، ويجسّد هذا الاعتماد مبلغ ضمان حسن نهاية الحقوق المحوّلة الذي تستفيد منه المؤسسات التي تلجأ إلى عملية تحويل الفواتير، وتستعمل هذه الرسالة من أجل:

- طلب اعتماد على مستورد جديد،
- منح اعتماد لمستورد جديد،
- طلب مراجعة اعتماد موجود مسبقا وغالبا ما يطلب إعادة النظر في الاعتماد بالزيادة،
- منح المراجعة المطلوبة.

أمّا بالنسبة للرسائل الفرعية **(EDIFACTORING)**التي تمّ خلقها فهي تحترم مقاييس **(EDIFACT)**ويمكن أن تتمّ مبادلتها ليس فقط فيما بين الوسطاء، ولكن كذلك فيما بينهم وبين الشركاء الآخرين[1].

وبالنسبة للصفقات الدولية التي يعقدها الوسطاء فيما بينهم، يستخدم أعضاء **(FCI)**قواعد التبادل الالكتروني بين الوسطاء التي سنّتها**(FCI)**.

من هنا، شكّل نظام التبادل الالكتروني للبيانات الرهان الأكبر في مجال عصرنة تقنيات التمويل لكونه يحقّق مرونة وسهولة عملية تحويل الفواتير، حيث أنّ طول آجال الوفاء يمكن أن يساهم في تعقيد نظام تسيير السندات المصرفيّة التي تمتاز بصرامة قواعدها والتي لا

[1]:DE SUSANNEGérard, " Affacturage et informatique ", op.cit, p 46.

يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التحكّم فيها، فتقديم خدمة التحصيل لها مكانتها في مجال تمديد وتوسيع التبادل الالكتروني للبيانات، دون أن يكون للبنوك فرض نظامها الخاص بالتسيير[1].

أ- إثبات الرسائل المتبادلة الكترونيا:

تطرح التكنولوجيا المعاصرة بصفة عامة والتبادل الالكتروني للبيانات في المبادلات التجارية الدولية بصفة خاصة، نوعا معينا من التحديات القانونية، تتعلّق بصحّة التبادل الالكتروني للبيانات و بالآثار القانونية التي يرتّبها.

ويتوقّف نجاح جهود الدول التي تعمل على وضع (**UN/EDIFACT**)حيّز التنفيذ على طبيعةالمخاطر التي تنجرّ عن استخدامه، فمن أجل تحقيق فعّالية(**UN/EDIFACT**)يجب خلق إطار قانوني كامل عن طريق سنّ قوانين وطنية تنطبق على الوثائق الالكترونية وتمنحها نفس القيمة القانونية التي تملكها الوثائق الورقية[2].من جهة أخرى،من شأن الانتقال من مرحلة التعامل الورقي إلى مرحلة التعامل الالكتروني في مجال التجارة دون تهيئة بيئة قانونية ملائمة للمعطيات التقنية في التبادل الآلي للبيانات، تهديد حقوق المتعاملين وتقليص فرص الاستفادة من التطور التقني في وسائل الاتصال، لذلك لجأت بعض المنظمات الدولية إلى وضع قواعد قانونية لتنظيم قبول مخرجات الحواسيب الآلية كأدلّة في الإثبات، كما وضعت بعض الدول تشريعات لبيان شروط قبولها في الإثبات وتحديد مدى حجيتها.

[1]:DESCHANEL Jean-Pierre, "Délais de paiement, crédit interentreprises et relais par les établissements de crédit: de l'escompte à l'affacturage", Les petites Affiches, N°88, 22 Juillet 1996, p 10.

[2]:" L'EDIFACT/ONU, un plan de mise en place national", TRADE /CEFACT/1998/CRP.14, 03/03/1998.

أ-القواعد الدولية:

- **الاتّفاق النموذجي الأوروبي حول التبادل الالكتروني للبيانات:**

ترتّب رسائل التبادل الالكتروني للبيانات آثارا قانونية، فمثلا عند تنفيذ صفقة أو عقد تجاري يكون للرسائل **(ORDERS)**أي وصلالطلبية و**(INVOIC)**أي الفاتورة نفس المميزات والخصائص القانونية التي تملكها السندات المكتوبة المقابلة لها.

من جهة أخرى، قد تتطلّب بعض القوانين الداخلية ضرورة تحرير بعض العقود في شكل كتابي، فالصفقات الدولية قد تتعقّد بالاختلافات القانونية من دولة إلى أخرى، حيث يجب على مستخدم تقنية التبادل الالكتروني للبيانات من جهة، أن يحترم الأحكام القانونية المحلّية ومن جهة أخرى يجب أن يتمكّن كذلك من تقديم الدليل الكتابي.

ففي فرنسا مثلا، بالنسبة للرسالة **(INVOIC)**ينصّ القانون 90-1169 في مادته 1/47 على أنّ الفواتير المرسلة بالطريق الالكتروني تقوم مقام الفواتير الأصلية وأنّ المؤسسات التي تريد اللّجوء إلى نقل الفواتير عن بعد، عليها إيداع طلب الترخيص بذلك لدى الإدارة الضريبية[1].

أمّا بالنسبة لتقديم الدليل، ففي حالة ما إذا ثار نزاع بين الطرفين المتعاملين بواسطة **(EDIFACT)**، فإنّ الإثباتيكون بواسطة تقديم العقد الكتابي محلّ النزاع، وباعتبار عدم وجود الورق في هذا النوع من المعاملات، فإنّ الحلّ يأخذ شكل اتفاق ثنائي بين الأطراف بواسطته يتنازل هؤلاء صراحة عن الحق في المنازعة في صحة عقد مبرم عن طريق التبادل الالكتروني للبيانات بمجرّد أنّه تمّ إبرامه بهذه الطريقة.

من هنا، يجب على كلّ طرف أن يتحقق من أنّ مضمون الرسالة التي يرسلها أو يتلقاها يتطابق مع تشريع بلده، وإذا كانت القوانين الوطنية تسمح بذلك، يقبل الأطراف أنّه في حالة

[1] : MARRAZATO Pierre,op.cit, p 50.

النزاع، تكون المعلومات المتضمّنة في رسائل(**EDI**)التي تمّ الاحتفاظ بها طبقا لأحكام الاتفاق مقبولة أمام المحاكم[1].

- **القانون النموذجي للأمم المتّحدة المتعلّق بالتجارة الالكترونية:**

يهدف هذا القانون إلى إزالة العقبات القانونية التي تحول دون استخدام بدائل الأشكال الورقية للاتصال وتخزين المعلومات في إنجاز المعاملات وإثباتها، تلك العقبات الناتجة عن الشروط التقليدية لقواعد الإثبات القائمة كاشتراط تقديم مستندات مكتوبة أو موقعة أو أصلية، وتحقيقا لهدفه اعتمد القانون النموذجي في العديد من قواعده مبدأ أساسيا قوامه المعاملة المتساوية بين رسائل البيانات الالكترونية والمحررات الورقية وهذا ما يسمّى بمبدأ النظير الوظيفي[2]، الذي يقوم على الاعتراف بالمستند حتى ولو اتخذ شكل رسالة بيانات أو سجلاّت الكترونية طالما أنّه يؤدي وظائف المستند الورقي من حيث إمكانية قراءته أو فهمه أو استنساخه أو احتفاظه الدائم بمادياته الأصلية.

ومن أجل التغلّب على شروط الكتابة التقليدية، عمد هذا القانون النموذجي إلى توسيع نطاق مفهوم عناصر الدليل، كالكتابة والتوقيع والأصل على نحو يجعلها تشمل نظائرها في تقنيات الاتصال الالكتروني بين الحواسيب الآلية.

وحتى يمكن الاعتراف لرسائل البيانات الالكترونية بنفس الحجية القانونية للمستند الورقي، يجب أن تستوفي هذه الأخيرة الوظائف الأساسية لاشتراطات الشكل الورقي وهو ما تناوله القانون النموذجي في أهمّ مفاهيم الدليل الورقي وهي الكتابة، التوقيع والأصل.

---

[1] : حيث تنصّ المادة 4 من الاتفاق النموذجي الأوربي حول التبادل الإلكتروني للبيانات على ما يلي:" يلتزم الأطراف – بالقدر الذي تسمح به القوانين الوطنية واجبة التطبيق– بقبول تسجيلات الرسائل المتبادلة والتي تمّ حفظها وفقا لم ينصّ عليه هذا الاتفاق أمام المحاكم في حالة النزاع، وتشكّل هذه الرسائل دليلا على ما تضمّنته من وقائع، ما لم يتمّ إثبات عكس ما ورد بها".أنظر:

Accord type Européen pour l'échange de données informatisées (EDI),http://awt.be/contenu/tel/sec/accord_type_europeen_EDI.pdf.

[2]: أحمد شرف الدين، " حجية الرسائل الالكترونية في الإثبات"، httpm//www.eastlaws.com، ص 5.

فبالنسبة للكتابة، تستوفي رسالة البيانات شرط الكتابة إذا تيسّر الإطلاع على البيانات الواردة فيها على نحو يتيح استخدامها بالرجوع إليها لاحقا[1]، أمّا بالنسبة للتوقيع فيركز هذا القانون على الوظيفتين الأساسيتين للتوقيع وهما؛ تعيين هويّة محرّر الوثيقة والتأكد من موافقته على مضمونها[2]، أمّا في حالة اشتراط تقديم المعلومات أو الاحتفاظ بها في شكلها الأصلي؛ فتستوفي رسالة البيانات هذا الشرط متى وجد ما يعتمد عليه لتأكيد سلامة المعلومات منذ الوقت الذي أنشئت فيه للمرة الأولى في شكلها النهائي وكانت تلك المعلومات ممّا يمكن عرضه على الشخص المقرّر أن تقدّم إليه تلك المعلومات[3].

ب- القوانين الداخلية:

اعترف المشرع الفرنسي بحجية المحررات الالكترونية مثلها مثل المحررات الورقية بموجب القانون رقم 230 لسنة 2000 المعدّل للمادة 1316 من القانون المدني وقد تضمّن هذا القانون أمرين هما:

- قبول الدليل المستمد من التوقيع والكتابة الالكترونية،
- الإقرار بالقوة القانونية لهما في الإثبات ووضع الضوابط التي تكفل صحّته[4].

فيعتدّ هذا القانون بالكتابة المتّخذة شكلا الكترونيا كدليل شأنها في ذلك شأن الكتابة على دعامة ورقية شرط أن يكون في الإمكان بالضرورة تحديد هويّة الشخص الذي صدرت منه وأن تعدّ وتحفظ في ظروف من طبيعتها ضمان سلامتها[5].

---

[1] : أنظر المادة 6 من القانون النموذجي الأمم المتحدة للتجارة الالكترونية.

[2] :حيث تنص المادة 7 من القانون النموذجي للأمم المتحدة على ما يلي: " عندما يشترط القانون وجود توقيع من شخص يستوفى ذلك الشرط بالنسبة إلى رسالة البيانات إذا:

أ- استخدمت طريقة لتعيين هوية ذلك الشخص والتدليل على موافقته على المعلومات الواردة في رسالة البيانات،

ب-كانت تلك الطريقة جديرة بالتعويل عليها بالقدر المناسب للغرض الذي أنشئت أو أبلغت من أجله رسالة البيانات في ضوء كلّ الظروف بما في ذلك كلّ اتفاق متصل بالأمر".

[3]: أنظر المادة 2/1/8 من القانون النموذجي للأمم المتحدة المتعلّق بالتجارة الإلكترونية.

[4]: إياد محمد عارف عطا سده، مدى حجية المحررات الالكترونية في الإثبات " دراسة مقارنة"، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2009، ص 139.

[5]: حيث تنص المادة 1326 /1 من القانون المدني الفرنسي على ما يلي:=

والمثال على ذلك طالب التزام الذي يرسل بالبريد الالكتروني والذي يتمّ قبوله بواسطة رسالة الكترونية مقابلة، يكون له نفس القيمة القانونية للالتزام الكتابي متى كان بالإمكان تحديد هويّة الأطراف وكذا حفظ هذه الالتزامات في فضاء آمن، كحفظها في صندوق البريد الالكتروني الذي يتمّ تأمينه بواسطة " كلمة مرور "[1].

وبخصوص التوقيع، تتمتع المحررات الالكترونية بذات الحجية التي تتقرّر للمحررات الورقية في خصوص ما يرد بها من حقوق والتزامات طالما تمّ التوقيع عليها، كما ألغى هذا القانون كلّ تفرقة بين التوقيع الخطيّ والتوقيع الالكتروني بحذفه عبارة "التوقيع بخط اليد" وتعويضها بعبارة "التوقيع بواسطة الشخص"، ممّا يعطي للتوقيع الإلكتروني نفس الآثار المترتبة على الإمضاء الخطي[2].وقد تبنّى المشرع الجزائري بصدد الإثبات بالكتابة الالكترونية نفس موقف المشرّع الفرنسي حيث اعتبر الإثبات بالكتابة في الشكل الالكتروني كالإثبات بالكتابة على الورق بشرط إمكانية التأكد من هويّة الشخص الذي أصدرها وأن تكون معدّة ومحفوظة في ظروف تضمن سلامتها[3].

أخيرا يمكن القول بأنّ الاستثمار الذي قامت به **(FCI)** في إطار **(EDIFACTORING)** يسمح بتأمين مهنة الوسطاء عن طريق تطوير استخدام **(EDIFACT)**في التجارة الدولية، فهو يمثّل محرّكا لمواصلة وزيادة الأحجام المعالجة لمصلحة المؤسسات الكبرى التي تتطلّب بصفة متزايدة الاتصال بواسطة**(EDIFACT)** لحساب المؤسسات المصغّرة والتي عادة ما تحتاج لسند لوجيستي للوصول إلى ذلك[4].

=" L'écrit sous forme électronique est admis en preuve au même titre que l'écrit sur support papier sous réserve que puisse être dûment identifiée la personne dont il émane et qu'il soit établi et conservé dans des conditions à en garantir l'intégrité".

[1]: KERBOUCI Fabien, "La preuve écrite électronique et le droit Français, interprétation, manipulation et falsification des écrits électroniques de nouveaux enjeux pour l'exercice de la justice", http ://www.e-juristes.org/wp-content/uploads/2010/01/Le%20droit%20et%20la%20falsification%20de%20la%20preuve.pdf, p7.

[2]: إياد محمد عارف عطا سده،" مدى حجية المحررات الالكترونية في الإثبات"، مرجع سابق، ص 140.

[3]: أنظر المادة 323 مكرر 1 من الأمر 75-58 المؤرخ في 26-09 - 1975 المتضمن القانون المدني المعدّل والمتمم.

[4]: DE SUSANNEGérard,"Affacturage et informatique, op.cit, p 47.

الفصل الثاني
مساهمة عملية تحويل الفواتير في تنمية صادرات المؤسسة

من مظاهر نجاح المؤسسة تنافسيتها على المستوى الوطني بصفة عامّة وعلى المستوى الدولي بصفة خاصّة، فالقيام بعملية التصدير هو الدليل بالنسبة لمؤسسة ما بأنّ منتوجاتها تستجيب لمتطلبات الأسواق الخارجية، فتصدير البضائع أو الخدمات، يمكن أن يظهر بسيطا، إذا اعتبرنا فقط عملية البيع بين مصدّر ومستورد، في حين أنّ الأمر ليس كذلك، فنجاح المؤسسة في عمليات التصدير يتطلّب منها أن تأخذ في الاعتبار عدّة عوامل خاصة منها وسائل التمويل التي عادة ما تستوجب تفاوضا مسبقا، كما أنّ منح المؤسسة أجلا للوفاءلمدينيها من شأنه أن يرتّب بعض المشاكل التي تأخذ بعدا آخر عندما يتمّ البيع خارج الحدود الوطنيّة.

وبهذا الصدد، تعتبر عمليّة تحويل الفواتير أسلوب تمويل مهمّ جدّا وتقنيّة محوريّة يجب على كلّ مسيّر مؤسسة الوصول إليها نظرا لأهمّيتها خاصة في صيغتها الدّولية.
من جهة أخرى، تتعرّض المؤسسة المصدّرة خلال قيامها بعمليّات التصدير لأخطار متعدّدة، منها التجارية وغير التجارية، تدفعها إلى البحث عن ضمان هذه الأخطار لتحقيق أمن عمليّاتها، وتعتبر عمليّة تحويل الفواتير الدّولية وسيلة لتحصيل وضمان الحقوق في الخارج (المبحث الثاني).

هذا، ويخضع تطبيق عمليّة تحويل الفواتير في مؤسسة ما إلى معايير معيّنة يحدّد بعضها بصفة موضوعيّة وبعضها الآخر يقوم على عوامل ذاتيّة سواء بالنسبة للمؤسسة أو للوسيط، ومن خلال هذه المعايير يتمّ تحديد المؤسسات وكذا القطاعات المهنيّة المؤهّلة لتطبيق عملية تحويل الفواتير.

وعندما تقرّر مؤسسة ما اللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير، فهي ترتبط بأحد الوسطاء بموجب عقد يقوم على الاعتبار الشخصي، لذا يمرّ إبرامه بمرحلة تحقيقات مسبقة يقوم بها الوسيط بخصوص المؤسسة، ويرتب هذا العقد التزامات متبادلة على طرفيه لكونه من العقود الملزمة للجانبين(المبحث الأوّل).

المبحث الأوّل

تطبيق عملية تحويل الفواتير على مستوى المؤسسة

لا تطبّق عمليّة تحويل الفواتير على أيّ مؤسسة مهما كانت،فلا تقرّر مؤسسة ما اللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير إلاّ إذا كانت بحاجة إليها، كما يجب عليها كذلك أن تستوفي بعض الشروط التي يحدّدها الوسيط والتي تجعلها مؤهّلة لذلك (المطلب الأوّل)، ويأتي تطبيق عمليّة الفواتير على مستوى مؤسسة ما بناءا على عقد بينها وبين الوسيط، هذا العقد الذي يبرم بعد مرحلة مسبقة من التحرّيات التي يجريها الوسيط بخصوص المؤسسة، والذي ينفّذ بناءا على اتفاق الطرفين (المطلب الثاني).

المطلب لأوّل

المؤسسات المؤهلة لتطبيق عملية تحويل الفواتير

ينتج عقد تحويل الفاتورة –كأيّ اتفاق يبرم بكلّ حرّية– عن تنسيق وجهة نظر كلّ من الوسيط والمؤسسة المنتمية، إلاّ أنّ هذا التنسيق لا يعني أن تكون دوافع إبرام العقد نفسها بالنسبة لكلا الطرفين، بل يمكن أن تكون هذه الدوافع مختلفة تماما دون أن تكون متعارضة، حيث يفترض عقد تحويل الفاتورة تعاونا بين الطرفين.

وتترجم دوافع الطرفين لإبرام العقد بمعايير مختلفة (الفرع الأوّل) هذه الأخيرة التي تسمح بتحديد المؤسسات وكذا القطاعات المعنيّة بتطبيق عملية تحويل الفواتير (الفرع الثاني).

الفرع الأوّل

معايير تحديد المؤسسات المؤهّلة لتطبيق عملية تحويل الفواتير

يعتمد تحديد المؤسسات التي تكون مؤهّلة لاستقبال وتطبيق عملية تحويل الفواتير على معايير مختلفة يمكن إرجاعها إلى نوعين؛ معايير موضوعية (أوّلا) و معايير ذاتيّة(ثانيا).

أوّلا: المعايير الموضوعيّة:

يهدف الوسيط من خلال إبرام عقد تحويل الفاتورة إلى تحقيق حدّ أقصى من الأرباح لأطول مدّة ممكنة، بأحسن مردودية وبأدنى حدّمن الماطر لهذا فهو يختار عملاءه بعناية، وبالمقابل تتّخذ المؤسسة قرار اللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير بهدف تحسين

خزينتها والتخفيف من أعبائها الإدارية والمحاسبية، من هنا، لكلّ من الوسيط والمؤسسة معاييره الخاصّة إمّا لاختيار أو اتّخاذ قرار اللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير.

1- المعايير الموضوعية الخاصّة بالوسيط:

إنّ المعايير الأساسية المرتبطة بتقنية تحويل الفواتير تنصبّ أساسا على المعايير التي يضعها الوسيط لقبول مؤسسة ما وذلك باعتباره أساس وأصل هذه التقنية.

وقد عمل الوسطاء على تطوير آليتهم عن طريق توضيح نجاحها لدى بعض المؤسسات، فلا يمكننا اليوم إنكار الدّور الاقتصادي لعمليّة تحويل الفواتير، ممّا جعل الوسطاء يستفيدون من دعم الدّولة خاصة نتيجة الدّور الذي لعبوه في تمويل الأسواق الخارجية[1].

وباعتبار عملية تحويل الفواتير تسييرا لحسابات العملاء، فإنّ كلّ مؤسسة لا تملك حسابات عملاء[2] لا يمكنها اللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير كالمؤسسات التي تكون بيوعها فوريّة[3].

كما أنّ المؤسسات التي لا تكون صعوباتها الماليّة مرتبطة بحسابات عملائها، لن تجد حلاّ لهذه الصعوبات في عملية تحويل الفواتير، ولن يتمّ قبولها من طرف أيّ شركة لتحويل الفواتير[4]

والمعيار الذي يعتمده الوسيط بالنسبة للمؤسسة هو قدرتها على تحويل حسابات عملائها في حين تنتج الصعوبة التي تواجهها المؤسسة في هذه المهمّة عن عدم معرفتها لعملائها معرفة جيّدة، أو أنّ هؤلاء متنوّعين جدّا ممّا لا يمكّنها من مراقبة التحصيل الجيّد لحقوقها، أمّا الوسيط فهو يملك الوسائل الضرورية لمتابعة تطوّر عملاء المؤسسة عن قرب[5].

---

[1] : GOYAS Alexandre, p.cit, p 74.

[2]: ويقصد بحسابات عملاء المؤسسة التسديدات المدينة من قبل عملائها التي تكون في طور تسويتها من قبل المؤسسة ولكن لم يتمّ تحصيلها بعد. يتمّ تجسيد هذه التسديدات في الأصول السارية في خطّ العملاء والحسابات المرتبطة مع مقابل لها في الخصوم السارية في الجزء المدين للمورّدين والحسابات المرتبطة. أنظر:

MICHAUDAlexandre, " L'affacturage ", Les cahiers de l'observatoire, N°168, Janvier 2001, p3.

[3]: GERBIER Jean, p.cit, p 225.

[4]: MEUTERMANS .J, op.cit, p 535.

[5]:GOYASAlexandre, p.cit, p 74.

وبخصوص امتلاك حسابات عملاء، فإنّ معايير الوسيط هي التي تكون ذات أهميّة في تحديد المؤسسّة المؤهّلة لتطبيق عمليّة تحويل الفواتير، أمّا الحالة الوحيدة التي تتغلّب فيها معايير المؤسسة، فهي الحالة التي لا تثير فيها حسابات عملائها أيّ إشكال لا من الناحية المالية ولا الإدارية ولا التجارية، وبالتالي فهي تستبعد نفسها بنفسها من نطاق تطبيق عملية تحويل الفواتير[1].

من جهة أخرى، تستلزم عملية تحويل الفواتير أن تكون آجال الحقوق المحوّلة آجالا عادية تتراوح بين 30 و90 يوما إلى 120 يوما[2]، ممّا يؤدّي بالوسيط إلى استبعاد المؤسسات التي تمنح قروضا بآجال أطول.

أمّا فيما يتعلّق بالفواتير، فحتى ولو كانت متعدّدة وموزّعة على مشترين متعدّدين، قد يكون مبلغها غير مرتفع كفاية في نظر الوسيط كالمؤسسات التي يكون أغلب عملائها من الإدارات العمومية ممّا يؤدّي إلى استبعاد عملاء مكوّنين من خواص بسطاء[3]، حيث أنّ بحث الوسيط المشروع عن المردودية يجعله لا يتدخّل في مثل هذه الحالات بسبب ارتفاع العمولة التي قد لا تتمكّن المؤسسة من تحمّل عبئها[4].

كما لا تتلاءم عمليّة تحويل الفواتير مع المؤسسات التي لا تملك إلاّ عداد قليلا من الفواتير ذات المبلغ المرتفع أو عدد كبير من الفواتير ذات المبلغ الزهيد كما هو الحال بالنسبة للمؤسسات التي تكون أسعارها خاضعة لأنظمة صارمة خاصة بتحديد الأسعار[5].
من جهة أخرى، ولو كان عدد المشترين مرتفعا، فإنّه يمكن أن يشكّل عائقا لتطبيق عملية تحويل الفواتيروهي الحالة التي لا يكون فيها هؤلاء من النوعيّة الجيّدة من حيث مركزهم المالي، وكذلك الحالة التي ينتج فيها عدد المشترين عن تجديد مكثّف، حيث يكون هناك عدد كبير من المشترين الجدد، ممّا يزيد من المخاطر التي يتعرّض لها الوسيط والتكاليف التي يتحمّلها[6].

كما يستبعد الوسطاء كذلك، المؤسسات ذات السمعة المشكوك فيها وذلك نظرا لأنّ عقد تحويل الفاتورة يقوم على الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الطرفين[7].

---

[1]: GERBIER Jean, op.cit, p 225.
[2]: CADORET Revers, op.cit, p 11.
[3]:GERBIER Jean, op.cit, p 225.
[4]: CADORET Revers, op.cit, p 11.
[5]:ROLIN Serge, op.cit, p 121.
[6]:GERBIER Jean, op.cit, p 225.
[7]: SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 226.

أمّا فيما يتعلّق بالسّلعة المنتجة أو الخدمة المؤدّاة والمقابلة لقيمة الفاتورة، فللوسيط معاييره الخاصة به، حيث يهمّه أن يكون محلّ البيع محدّدا بصفة نهائيّة، ممّا يؤدي إلى استبعاد الحالات التي تتمّ فيها الفوترة بصفة بصفة مجزّأة أو ما يسمّى بالفوترة حسب وضعية سير الأشغال[1]، بالتالي يتمّ استبعاد بعض القطاعات من نطاق تطبيق عملية تحويل الفواتير وهي تلك القطاعات التي لا تكون فيها الخدمة نهائيّة كقطاع البناء والأشغال العمومية الذي تتمّ فيه الفوترة حسب سير الأشغال وكذا قطاع الإعلام الآلي، الذي تتمّ فيه فوترة الخدمات بصفة إجمالية حيث أنّ تطوير هذه الخدمات يكون غير منتهي[2].

ومن المعايير المعتمدة من قبل الوسيط، نوعيّة المؤسسة التي ترتبط بعدّة عوامل؛ أوّلها النشاط المهني للمؤسسة حيث أنّ هناك نشاطات مستقرّة ونشاطات في حالة توسّع أو انكماش، ثمّ بعد ذلك يجب على الوسيط الاهتمام بنوعيّة عملاء المؤسسة الذين يجب أن يكونوا من نوعيّة جيّدة، ويتحقق ذلك متى كانوا من قطاعات مهنيّة مختلفة، كما أنّ نوعيّة المؤسسة تتوقف على نوعيّة تسييرها وتنظيمها وبالتالي على كفاءة مسيريها، وبهذا الصدد، يكون الوسيط صارما حيث يتوقّف على هذه الكفاءة مجموعة هامّة من المخاطر التي يتحمّلها الوسيط[3].

أخيرا، يرى الوسطاء أنّ المؤسسة المستقبلة لعمليّة تحويل الفواتير يجب أن تحقّق حدّا أدنى من المردودية، فعمليّة تحويل الفواتير لا تتلاءم مع المؤسسة التي تكون وضعيتها المالية سيّئة أو مركزها المالي منهارا[4]، فإن كانت العمليّة تسمح ببعض الضعف، فيجب أن تكون المؤسسة ذات هيكل قوي وأن تكون أسباب هذا الضعف المؤقت ظاهرة بوضوح[5].

---

[1]: DARNE Daniel, "L'affacturage, vers une offre sur mesure", Banque Magazine, N° 622, Février 2001, p 40.

[2]: MICHAUD Alexandre, op.cit, p 3.

[3] : GERBIER Jean, op.cit, p 227.

[4]: وقد أدّى استعمال عمليّة تحويل الفواتير في بادئ الأمرمن قبل مؤسسات في مرحلة صعوبة إلى تشويه صورة العمليّة وإعطاء صورة سلبيّة عنها. أنظر: GOYASAlexandre, op.cit, p 74.

[5]:وقد أثبتت التجربة الأمريكية بصفة خاصة أنّه عندما تلجأ مؤسسة متواجدة في وضعيّة صعبة إلى عمليّة تحويل الفواتير، فإنّها تتّجه نحو دفع بيوعها بصفة مصطنعة من أجل تنمية خزينتها، إلاّ أنّ الوسيط لا يغطّي الخطر التقني المتعلّق بسوء التسليم أو تأخّره، كما أنّ المشترين بدورهم يتّجهون نحو الصرامة أكثر في قبول التسليم

2- المعايير الموضوعيّة الخاصة بالمؤسسة:

نادرا ما ينتج قرار المؤسسة باللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير عن دافع واحد فقط، إلاّ إذا تعلّق الأمر بدافع مالي محض، فغالبا ما ينتج هذا القرار عن دوافع متعدّدة ومتنوّعة، فيدلّ لجوء مؤسسة معيّنة إلى تقنية تحويل الفواتير على أنّ حسابات عملائها تعاني من مشاكل، في حين يمثّل تسيير حسابات العملاء من قبل الوسيط مزايا مؤكّدة للمؤسسة، فالمؤسسات المتوسّطة لا تملك مصلحة منازعات، بالتالي لا يتمّ معالجة عدم الوفاء أو التأخّر فيه بطريقة منهجيّة وبعقلانيّةمع التخوّف من انقطاع العلاقات التجارية مع عملاء المؤسسة، بينما يمثّل اللّجوء إلى الوسيط ميزتين، حيث يتابع كلّ من الوسيط والمؤسسة المنتمية تحقيق نفس الأهداف المتمثّلة في التحصيل، وينجز الوسيط بفضل هياكله المتكيّفة تحصيلا عقلانيا مع الحفاظ على العلاقات التجارية للمؤسسة المنتمية[1].

أمّا بالنسبة للمشاكل التي تواجهها المؤسسة، فإنّها قد تكون إدارية، محاسبية أو شبه محاسبية، وقد تكون هذه الأخيرة إمّا كمّية أو نوعية، وتطرحالمشاكل الكمّية- من الناحية العملية-،بصفة خاصة بالنسبة للمؤسسات التي تمارس نشاطا موسميّا[2]، فيسمح اللّجوء إلى تقنية تحويل الفواتير بالنّسبة لهذه المؤسسات بامتصاص سهل للعمل الإداري والمحاسبي خاصة في الفترة التي يتكثّف فيها نشاطها، كما يسمح لها كذلك بتحويل التكاليف الثابتة إلى تكاليف متغيّرة[3].

بالإضافة إلى المشاكل الإدارية، يمكننا إضافة تلك الناتجة عن نقص في التجهيزات في مجال المعلومات ، كنقص أو عدم كفاية المعطيات الإحصائية مثلا، وهذه الحالة تعني بصفة خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشكّل المجال النموذجي لعملاء الوسطاءالممارسين لعملية تحويل الفواتير الكلاسيكية[4]، من هنا، تستبعد المؤسسات ذات الحجم الكبير التي تملك وسائل تسيير كبرى والتي تملك مصلحة منازعات منظّمة تنظيما

الذي==يتمّ من طرف مؤسسة تواجه صعوبات. أنظر: SUSSFELDLouis Edmond, op.ci, p 26 et 27.

[1]:MICHAUD Alexandre, op.cip, p 3.
[2]:GERBIER Jean, op.cit, p 227.
[3]:LOETSHER Patrick, L'affacturage: la solution de la gestion du risque client, Mémoire de DEA en Sciences de gestion, option finance, Université PARIS I, SORBONNE, 1992-1993, p 55.
[4]: IBID, p 53.

جيّدا، باعتبارها لا تجد أيّة مصلحة خاصّة في الخدمات المقدّمة من قبل شركات تحويل الفواتير[1].

أمّا بالنسبة للمشاكل التّجارية التي يمكن لعملية تحويل الفواتير معالجتها، فهي تلك المتعلّقة بالمعلومات التجارية أي المعلومات المتعلقة بملاءة العملاء أو مركزهم المالي، بالتالي فهي تستهدف المؤسسات ذات العملاء المتجدّدين أو في مرحلة التكوين أو التوسّع[2].

أخيرا، قد يتعلّق الأمر بمشاكل مالية، وبالتحديد بمشاكل الخزينة،إلاّ أنّ مثل هذه الصعوبات لا يجب أن تكون نتيجة عجز مزمن، لأنّه وإن كانت تقنية تحويل الفواتير وسيلة لتحسين خزينة المؤسسة، إلاّ أنّها ليست معدّة لتعويض الخسائر[3].

بالإضافة إلى هذا، يجب التمييز فيما إذا كانت الصعوبات المتعلّقة بالخزينة والتي تجد مصدرها في الاستغلال؛ دائمة، دورية أم عابرة، فالصعوبات الدائمة لا تستبعد اللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير، لكن يجب أن تتعلّق فقط بالقروض قصيرة المدى، فيتعلّق الأمر في هذه الحالة بمؤسسات تكون وضعيتها الماليّة مثقلة بعدد معتبر من حسابات العملاء والتي تكون غير قابلة للتحويل لدى البنوك[4].

أمّا عن الصعوبات العابرة، فهي ترتبط بالتقلّبات العشوائية لمستوى النشاط؛ كالتقلّبات غير المتوقّعة في تكلفة الإنتاج أو البيع، في حين تتعلّق الصعوبات الدّورية بالنشاطات ذات الطابع الدّوري كما هو الحال بالنسبة للنشاطات الموسمية، حيث تعبر خزينة هذه المؤسسات بفترات من التوتّر[5].

زيادة على المعايير المذكورة أعلاه، هناك معيار آخر يجعل المؤسسة تلجأ إلى تقنية تحويل الفواتير، وهو ممارستها لعمليّات التصدير والتي لا تجد لدى بنوكها إمكانياتمناسبة لاحتياجاتها من حيث التمويل وكذا تلك التي ترغب في تغطية مخاطرها السياسية على بلد ما يكون حجم صادراتها نحوه معتبرا[6].

---

[1]: ROLIN Serge, p 121.
[2]:GERBIER Jean, op.cit, p 227.
[3]: IBID, p 228.
[4] : SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 26.
[5]:GERBIER Jean, op.cit, p 229.
[6] : SUSSFELD Louis Edmond, op.cit, p 27.

وتلجأ المؤسسة المصدّرة إلى عمليّة تحويل الفواتير سواء كانت مبتدئة في مجال التصدير أو كان

ت لها تجربة مؤكّدة فيه، وتستعين المؤسسة بعملية تحويل الفواتير خاصة بخدمات الاستعلام التجاري وضمان الحقوق المحوّلة[1].

هذه هي المعايير الموضوعية الكلاسيكية لقابلية مؤسسة معيّنة لاستيعاب وتطبيق عملية تحويل الفواتير، تضاف إليها معايير ذاتية لا تقلّ أهمّية عن الأولى.

ثانيا: المعايير الذاتية:

إذا كانت المعايير الموضوعيّة تقوم أساسا على المصالح التي يحققها كلّ من الوسيط والمؤسسة التي تلجأ إلى خدماته والتي يمكن ترجمتها بالأرقام، فإنّ المعايير الذاتيّة هي تلك التي قد تدفع الطرفين إلى إبرام العقد بغضّ النظر عن المعايير الموضوعيّة سابقة الذكر.

1- المعايير الذاتية الخاصّة بالوسيط:

باعتبار الوسيط هو المتحكّم في تقنيّة تحويل الفواتير، فلا يستبعد أن يقدّم مساعدته لأسباب غير تقنيّة وذلك لاعتبارات تجاريّة معيّنة، فبغضّ النّظر عن الحالة التي يلجأ فيها الوسيط إلى قبول مؤسسة من الحجم الكبير والتي يكون فيها هذا الاختيار بناءا على معيار موضوعي ذا مظهر كمّي، فهناك ظروف يقبل فيها الوسيط منح مساعدته لأسباب غير كميّة وغير قابلة للترجمة بالأرقام، على الأقلّ بصفة مباشرة أو فوريّة، وتتحقّق هذه الحالة عندما يتعلّق الأمر أوّل عميل من قطاع مهني لم يتمّ استغلاله من قبل، فيتطلّع الوسيط إلى الحصول على عقود في هذا القطاع عن طريق إجراء تجربة مع مؤسسة من هذا القطاع لمعرفة مدى تحقّق مصلحته في ذلك واتّخاذ القرار فيما بعد فيما إذا كان يجب مواصلة العمل مع هذا القطاع المهني أم لا[2].

إضافة إلى ذلك، يمكن أن يتعلّق الأمر باقتحام منطقة جغرافية معيّنة، حيث يرغب الوسيط ليس فقط بالدّخول إلى سوق معيّنة، لكن في منطقة جغرافيّة معيّنة[3].

---

[1]:LOETSHER Patrick, op.cit, p 55.
[2] : GERBIER Jean, op.cit, p 231.
[3]: IBIDEM.

إلى جانب ما تقدّم، يعمل الوسيط على ضمان تطوير تقنيّة تحويل الفواتير وتوضيح نجاحها لدى بعض المؤسسات دون محاولته تعويض البنك، حيث أنّه لا ينافس البنك في خدماته الكلاسيكيّة، وإنّما هناك تكامل بينهما[1]، فينصبّ انشغال الوسيط على زيادة عملائه وهو يحاول في ذلك ألاّ يكون لا حذرا جدّ ولا متسامحا جدّا.

2- المعايير الذاتية الخاصّة بالمؤسسة:

يعتبر اللجوء إلى عمليّة تحويل الفواتيرأكثر تعقيدا من أن يكون مقيّدا باتّخاذ قرار بسيط من قبل المؤسسة[2]، فباعتبار تقنية تحويل الفواتير متعدّدة الخدمات، فإذا لم تكن المؤسسة بحاجة إلاّ لخدمة واحدة من هذه الخدمات، فيمكنها إيجاد تقنية مصغّرة، لهذا يجب على المؤسسة حصر حاجاتها لتقنية تحويل الفواتير، للتحقق من قابليتها لهذا النوع من العمليات، الأمر الذي يتطلّب منها تقييم وتقدير الاقتراحات المتعلّقة بالعملية وفق منهجيتها الخاصة بها.

ويكون تحديد احتياجات المؤسسة، ليس فقط بالنظر إلى وضعيتها الحالية، إنّما كذلك بالنظر إلى طموحاتها للنموّ والتطوّر مستقبلا عن طريق زيادة رقم أعمالها، ويتمّ تحديد هذه الاحتياجات عن طريق القدر اللاّزم من التساؤلات [3]الضّرورية لمعرفة نفسها أكثر وتحديد وضعها المالي، حيث أنّه يجب عليها الاختيار بين تكلفة إيجاد حلّ داخلي من جهة، والحلّ المتعلّق باللّجوء إلى وسيط من جهة أخرى[4].

هذا، ولا تقتصر عمليّة تحويل الفواتير- باعتبارها عنصرا للتغيير — على مظاهرها التمويلية فقط، فيجب تقدير المزايا غير المباشرة لها، أي الاعتبارات غير الملموسة

---

[1]:فيترك الوسيطصلاحيات الاقتراض للمنتمي كما هي والتي يكون معتبرة أكثر بما أنّها تكون أكثر قوّة، كما أنّه عندما يتمّ التسديد عن طريق السند لأمر، فإنّ المؤسسة تخصمه لدى البنك الذي يقدّر قيمة الأوراق التجارية التي يصدرها الوسيط. أنظر:

GOYASAlexandre, op.cit, p 74.

[2]:GERBIER Jean, op.cit, p 231.

[3]: تتعلّق هذه التساؤلات مثلا بمدى تكيّف البنوك المتعاملة مع المؤسسة مع نشاط هذه الأخيرة ومدى فعّالية طرق الفوترة لديها ومدى ملاءمتها لاحتياجات ومتطلّبات العملاء وما هو الشّأن بالنسبة للاقتصاديات المحقّقة في مجال أعمالها الإدارية وما هي الأرباح التي ستنتج عن إلغاء الحقوق أو الديون المشكوك فيها. أنظر :

DESHANELJean-Pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p 78.
GERBIER Jean, op.cit, p 231.

[4]: DESHANELJean-Pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p 78.

المتعلّقة بها كالأمن والحرّية[1] فباعتبارها التزاما من الباطن ينوب فيها الوسيط عن المؤسسة في القيام بالمهام التي كانت تؤمّنها بنفسها قبل اللّجوء إليه فيجب تقدير ووزنالخدمة المقدّمة من قبل الوسيط بدقّة والتي تعدّ النّوعية والسرعة من عواملها، فعلى المؤسسة القيام بخيار استراتيجي مبني على طاقاتها الحاليّة وطموحاتها المستقبلية[2].

وتشكّل عمليّة تحويل الفواتير عنصر أمن بالنسبة للمؤسسة، فإذا كانت كلّ الحقوق المحوّلة مقبولة؛ يكون أمن حسابات العملاء كاملا، فمن المؤكّد بأنّ التقليل من القلق عند تاريخ الاستحقاق يكون مقدّرا من قبل معظم مسيّري المؤسسات التي تلجأ إلى عملية تحويل الفواتير، كما تسمح لهم هذه الأخيرة كذلك بالتفرّغ للمسائل المنوطة بهم أكثر وتركيز جهودهم بصفة موضوعية نحو الأهمّ وهو البحث عن الإنتاج والبيع وتركيز كلّ الوسائل نحو تحقيق نموّ المؤسسة وتطوّرها[3].

بالإضافة إلى ما تقدّم، تستلزم عمليّة تحويل الفواتير تعاونا مشتركا بين الوسيط والمؤسسة، فهي تفترض اقتساما لأسرار الأعمال، حيث يجب على المؤسسة إعلام الوسيط بوضعيتها الماليّة وقبولها فحص ومراقبة محاسبتها من قبل خبراء محاسبين لدى الوسيط[4]، ممّا قد يؤثّر في قرارها المتعلّق باللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير.

من جهة أخرى، قد تتردّد المؤسسة في التنازل عن حسابات عملائها للوسيط باعتباره "دائنا مهنيّا" وذلك تخوّفا من أن تشهد تحويل عملائها لمصلحة منافسيها، الأمر الذي دفع بالوسطاء إلى إثبات عكس ذلك عن طريق تأسيس إجراءات تحصيل مرنة وقابلة للتكيّف مع مختلف الوضعيات[5].

أخيرا، نخلص إلى أنّ المعايير الذاتيّة تكون هي كذلك محدّدة لاتّخاذ قرار اللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير، فلا يكون لجميع قرارات المؤسسة أسس عقلانيّة، كما أنّ هذه المعايير – ونظرا لطبيعتها – تتغيّر من مسيّر مؤسسة إلى آخر[6].

من هنا، تظهر لنا مختلف المؤسسات والقطاعات المهنيّة المعنية بعملية تحويل الفواتير.

---

[1]:GERBIER Jean, op.cit, p 231.
[2]:DESHANELJean-Pierre et LEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p 78.
[3]:GERBIERJean, op.cit, p 232.
[4]: GOYAS Alexandre, op.cit, p 75 et 75.
[5] : IBIDEM.
[6]: GERBIER Jean, op.cit, p 232.

الفرع الثاني
المؤسسات والقطاعات المهنيّة المعنيّة
بتطبيق عمليّة تحويل الفواتير

إنّ المعايير الموضوعية هي التي تسمح بتحديد المؤسسات والقطاعات المهنيّة المعنية بتطبيق عملية تحويل الفواتير، بينما لا تتدخّل المعايير الذاتية إلاّ على مستوى كلّ مؤسسة بصفة مستقلّة[1].

و يعتمد التصنيف الكلاسيكي للمؤسسات على حجمها، فالمؤسسات الصناعية الهامّة، يظهر أنّها ليست بحاجة لعملية تحويل الفواتير، لكونها تملك أقساما متخصصة في مجال التصدير، دراسة الأسواق، أقسام للبحث عن منافذ لتصريف منتجاتها في الداخل والخارج، كما تملك كذلك مصالح إدارية مجهّزة تجهيزا جيّدا من محاسبة وفوترة ومنازعات...إلخ، فاتجاهها الطبيعي هو الاستقلالية بكلّ أنواعها وأشكالها، بالتالي تبقى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (أولا)، أمّا بالنسبة للقطاعات المهنيّة المعنيّة فقد أظهرتها الممارسة العمليّة لتقنية تحويل الفواتير سواء في صيغتها الداخلية أو الدّولية(ثانيا).

أوّلا: توجيه عملية تحويل الفواتير أساسا نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تحتلّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في مختلف الدول المتقدّمة أو النامية، نظرا للدور الكبير الذي تلعبه في تفعيل استراتيجيات النموّ، من خلال زيادة فرص التوظيف ومواجهة الفقر والبطالة وإعادة توزيع الدخل والمساهمة في زيادته، إذ أصبحت تصبّ في أولويات السياسات الاقتصادية وبرامج التصحيح الاقتصادي للدول[2].

لكن على الرغم من انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كافة أنحاء العالم، إلاّ أنّ مفهومها مازال يثير جدلا كبيرا يتعذّر معه تحديد تعريف محدّد متفق عليه، لأنّها تختلف في خصائصها الاقتصادية، التقنية والتنظيمية حسب نوع النشاط ومرحلة النموّ التي تمرّ بها الدّولة[3].

---

[1]: GERBIER Jean, op.cit, p 232.

[2]: جباري شوقي، قمان مصطفى، " السوق المالية البديلة كآلية فعّالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – مع الإشارة إلى حالة الجزائر – مجلّة التنظيم والعمل، العدد 5، ص 1.

[3] : سلطاني محمد رشدي، التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر واقعه، أهمّيته وشروط تطبيقه– حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة بولاية بسكرة– مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية، جامعة محمّد بوضياف، المسيلة، 2005–2006، ص 41.

لذلك يتمّ الاعتماد على عدّة معايير لتمييز المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة عن غيرها من المؤسسات الأخرى، ويختلف أخذ المشرّع بهذه المعايير من دولة إلى أخرى.

1- معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة:

تحمل عبارة المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في مضمونها مفهوم الحجم، لذلك يمكن التمييز بين مؤسسة صغيرة ومتوسّطة ومؤسسة أخرى كبيرة من خلال معايير كمّية تمكّن من الحصول على نتائج محدّدة بسهولة، وكذا معايير نوعيّة تسمح بإبراز خصائص كلّ نوع من المؤسسات.

أ- المعايير الكمّية:

تتمثّل في مجموع المؤشّرات والمقاييس الاقتصاديّة، التقنيّة أو النقدية التي يتحدّد كبر أو صغر المؤسّسة استنادا إليها والتي تتمثّل في كلّ من؛ عدد العمّال، حجم الإنتاج، القيمة المضافة، التركيب العضوي لرأس المال، حجم الطاقة المستعملة، رأس المال المستثمر ورقم الأعمال[1]، إلاّ أنّ المعايير الأكثر استخداما من قبل الدول والمنظّمات هو معيار حجم العمالة ورأس المال[2] مع العلم أنّه يمكن استخدام معيار واحد للتصنيف، كما قد يتطلّب الأمر استخدام أكثر من معيار واحد في نفس الوقت.

- **معيار حجم العمالة:**

يعتبر من أكثر المعايير شيوعا في دول العالم والأكثر استخداما في تحديد حجم المؤسسةبحكم سهولة وتوافر البيانات الخاصّة بالعمّال لدى كلّ مؤسسة[3]، إلاّ أنّه لا يوجد اتفاق حول عدد العاملين بالمؤسسّة الصغيرة والمتوسّطة الذي يختلف من دولة إلى أخرى،

[1]: زويتة محمد الصالح، أثر التغيّراتالاقتصاديّة على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في الجزائر، مذكّرة ماجستير في علوم التسيير، تخصّص نقود وماليّة، كلّية العلوم الاقتصاديّة وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص 3.

[2]: يحي عبد القادر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في امتصاص البطالة -دراسة حالة ولاية تيارت-، مذكّرة ماجستير في العلوم التجاريّة، تخصّص إدارة أعمال، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2011-2012، ص 50.

[3]: يحي عبد القادر، مرجع سابق، ص 51.

فعلى سبيل المثال، تضمّ المؤسسة الصغيرة نحو 50 عاملا في بلجيكا، 100 عاملا في الولايات المتحدّة الأمريكية و 200 عاملا في كندا[1].

إلاّ أنّه ورغم المزايا التي يمتاز بها هذا المعيار[2]، فإنّ الأخذ به لوحده لا يعكس الوضع الحقيقي لحجم المؤسسة أو المشروع، نتيجة الاختلاف في معيار رأس المال بين مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، فهناك مشاريع تتطلّب استثمارات رأسماليّة كبيرة لكنّها توظّف عددا قليلا من العمّال[3].

- **معيار رأس المال:**

يعتبر رأس المال المستثمر في المؤسسة أحد المعايير الشائع استخدامها في تحديد حجم المؤسسة، وباستخدام هذا المعيار، تكون المؤسسة صغيرة أو متوسطة عندما لا يتجاوز رأس المال المستثمر حدّا أقصى معيّنا يختلف باختلاف الدّولة ودرجة النموّ الاقتصادي، ففي الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان وبلدان الاتحادالأوروبي مثلا، 20 مليون دولار، في حين يتراوح حجم رأس المال هذا في البلدان الناميّة بين 20 ألف و100 ألف دولار[4].

ولا يعتبر هذا المعيار واقعيا نظرا لارتباطه ارتباطا وثيقا بتغيّرات الأسعار واختلافها، وكذا تغيّرات أسعار الصّرف، كما أنّه يتعلّق خاصّة بموجودات المؤسسة، لذا يجب إعادة تقييمه خاصة في أوقات التضخّم[5].

---

[1]:لوكاديرمالحة ، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في الجزائر، مذكّرة ماجستير في القانون، فرع قانون التنمية الوطنيّة، كلّية الحقوق والعلوم السياسيّة، جامعة مولود معمري، تيزي-وزو، 12-03-2012، ص 11.

[2]: وتتمثّل المزايا التي يمتاز بها معيار حجم العمالة في كونه معيارا ثابتا وموحّدا خاصة أنّه لا يرتبط بتغيّرات الأسعار واختلافها وتغيّرات أسعار الصّرف، كما يمتاز كذلك بسهولة جمع المعلومات المتعلّقة به ويسهّل عمليّة المقارنة بين القطاعات والدّول. أنظر: شلابي عمّار، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في التنمية الاقتصادية"، مجلّة البحوث والدراسات الإنسانيّة، عدد 5، ماي 2010، ص 256.

[3] :يحي عبد القادر، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة، مرجع سابق، ص 51.

[4]: شلابي عمّار،"دور المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة، ص 257 و258.

[5]: لوكادير مالحة، مرجع سابق، ص 12 و13.

- **معيار الجمع بين حجم العمالة ورأس المال:**

ويسمّى هذا المعيار كذلك بمعيار " معامل رأس المال"، وهو من المعايير المحدّدة للطّاقة الإنتاجية للمؤسسة، فالاعتماد على معيار حجم العمالة أو معيار رأس المال بمفرده يؤدّي إلى نتيجة غير دقيقة في تحديد حجم المؤسسة، حيث قد نجد أنّ عدد العمّال في مؤسسة ما قليل، إلاّ أنّ ذلك لا يعني أنّ حجمها صغير، فيحتمل أن يكون رأسمالها كبير إذا كانت تستخدم أسلوبا فنّيا في الإنتاج كثيف رأس المال، وبالتالي تصنّف حسب معيار رأس المال من المؤسسات الكبيرة، وقد تكون بالفعل كذلك، في حين انّها مصنّفة صغيرة أو متوسّطة وفقا لمعيار حجم العمالة، وقد يحدث العكس، حيث يعدّ رأس المال صغيرا وحجم العمالة كبيرا، فيتمّ تصنيف المؤسسة كبيرة وفقا لمعيار العمالة وصغيرة أو متوسطة وفقا لمعيار رأس المال[1].

ويعدّ هذا المعيار أكثر استخداما في تحديد حجم المؤسسة، ففي فرنسا مثلا، تعتبر المؤسسة صغيرة أو متوسطة عندما يبلغ عدد عمّالها 500 عامل ورأسمالها أقلّ من 5 مليون فرنك فرنسي، أمّا في اليابان فتعتبر المؤسسة صغيرة أو متوسطة عندما يبلغ عدد العمّال فيها 300 عامل ورأسمالها أقلّ من 50 مليون ينّ ياباني[2].

هذا، ولا تعتبر المعايير الكميّة لوحدها كافيّة لإعطاء تعريف دقيق وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا يجب استكمالها بمعايير نوعيّة.

ب- المعايير النوعيّة:

لا يكشف الاعتماد على المعايير الكميّة لوضع الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة والمؤسسات الأخرى من جهة أخرى عن طبيعة العمل أو علاقة المؤسسة بالمحيط أو درجة التخصّص وعمق تقسيم العمل، لذا، فإنّ تصنيفها لا

[1]: بريبش السعيد، " مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية: حالة الجزائر"، مجلّة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 12، نوفمبر 2007، ص 63.

[2]: حجاوي أحمد ، إشكالية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتنمية المستدامة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص تحليل اقتصادي، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص 8.

يعتمد على المعايير الكميّة فحسب، بل يتعيّن إضافة معايير نوعيّة تسمح بإبراز هذا النّوع من المؤسسات وشرح طبيعتها واختلافها عن باقي التنظيمات الأخرى[1].

وتعتبر المعايير الكميّة مجموعة من المؤشرات التي تمّ تحديدها لتعبّر عن صفات أو خصائص معيّنة متى توافرت، اعتبرت المؤسسة صغيرة، متوسطة أو كبيرة، وليس من الضروري توافرها جميعا، لكن من المهمّ توافر بعضها[2].

ويمكن تلخيص المعايير النّوعيّة في النقاط التالية:

- **المعيار التنظيمي:**

تصنّف المؤسسات بأنّها صغيرة أو متوسطة وفقا لهذا المعيار، إذا اتّسمت بخاصيتين أو أكثر من الخواص التالية:

- الجمع بين الملكيّة والإدارة،
- قلّة مالكي رأس المال،
- ضيق نطاق الإنتاج وتركّزه في سلعة أو خدمة محدّدة،
- صغر حجم الطاقة الإنتاجية،
- المحلّية إلى حدّ كبير،
- الاعتماد وبشكل كبير على المصادر المحلّية للتمويل[3].

- **معيار حصّة المؤسسة في السوق:**

تعتبر السوق الاستهلاكية لمنتجات المؤسسات من بين المحدّدات لحجمها اعتمادا على حصّة المؤسسة من السوق، وعادة ما تكون حصّة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق محدودة نسبيا مقارنة بالمؤسسات الكبرى[4].

---

[1]:زويتةمحمد الصالح، مرجع سابق، ص 4.

[2]:شلابيعمّار، مرجع سابق، ص 258.

[3]: بريبش السعيد ، مرجع سابق، ص 64.

[4]: يحيعبد القادر، مرجع سابق، ص 51.

- **معيار الاستقلالية:**

ويقصد به أن تكون المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة مستقلّة بنسبة معيّنة في ذمّتها الماليّة[1]، فيكون لنسبة الاستقلال المالي للمؤسسة أثر على تحديد حجمها مع اختلاف تحديد نسبة هذه الاستقلالية من دولة إلى أخرى ومن منظمة اقتصادية إلى أخرى[2].

وفي الأخير، يجب الإشارة إلى أنّ هذا التنوّع في المعايير يعكس تعدّد الخصائص التي يتميّز بها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي أدّى إلى تعدّد التعاريف واختلافها من بلد غلى آخر ومن منظّمة إلى أخرى، حتى وإن اتّفق بعضها في نوعيّة المعايير المعتمدة، إلاّ أنّها لا تعطيها نفس الأهميّة[3]، وذلك نظرا لوجود عدّة عوامل[4]تتحكّم في إعطاء تعريف موحّد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لاختلاف

---

[1]:فالمؤسسة المستقلّة هي مؤسسة لا تكون نسبة 25 بالمائة أو أكثر من رأسمالها أو حقوق الانتخاب في حوزة مؤسسة أخرى أو مشتركة بين عدّة مؤسسات، ففروع المؤسسات الكبيرة التي تتكوّن من أقلّ من 500 عامل لا تعتبر من بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب عدم استقلاليتها. أنظر:شلابي عمّار، مرجع سابق، ص 259.

[2]: يحيعبد القادر، مرجع سابق، ص 54.

[3]: زويتة محمد الصالح، مرجع سابق، ص 5.

[4]: ويمكن حصر هذه العوامل في 3نقاط أساسية:

1-**العوامل الاقتصادية:** والتي تتمثل فيما يلي:

- **اختلاف مستويات النموّ بين الدول:** فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الصناعية كالولايات المتحدة الأمريكية و اليابان وألمانيا تعتبر كبيرة في الدول النامية كالجزائر، كما أنّ شروط النموّ الاقتصادي و الاجتماعي تختلف من فترة إلى أخرى بالإضافة إلى أنّ المستوى التكنولوجي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطوّر التكنولوجي.
- **تنوّع الأنشطة الاقتصادية:**

وهو ما يؤثر على المؤسسات ويميّزها من فرع إلى آخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير التي تعمل في التجارة أو قطاع الخدمات أو الزراعة، فالتصنيفات تختلف من قطاع لآخر حسب الحاجة للعمالة ورأس المال والمستوى التكنولوجي المستخدم، فالمؤسسات الصناعية تحتاج إلى أموال ضخمة ويد عاملة مؤهّلة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدمية.

2- **العوامل التقنية:** وهي تتمثل في العملية الإنتاجية ومدى تركزها، فكلّما كانت مركّزة وموحدة في مصنع واحد فإنّ ذلك يؤدي إلى كبر المشروع وتوسّعه ، أمّا إذا كانت موزعة على العديد من المؤسسات، فإنّ ذلك يؤدي إلى ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- **العوامل السياسية:** وتتمثل في مدى اهتمام الدولة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها الأساس في التنمية الاقتصادية، وبالتالي مساعدتها وتذليل الصعوبات التي تعترض نشاطها. انظر:

أنشطة هذه المؤسسات وتباين دورها في اقتصاديات الدول المتقدمة والدول النامية، وكذا المحيط الاقتصادي والاجتماعي والسياسي والتكنولوجي الذي تنشط ضمنه[1].

2- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري:

تبنّت الجزائر مباشرة بعد الاستقلال إستراتيجية تصنيعية تهدف إلى إنشاء قاعدة صناعية ممثلة في قطاع الصناعات الثقيلة ولم تولي أهميّة كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2]، لكن نتيجة الأزمة التي أصابت الاقتصاد الوطني من جرّاء تدهور أسعار البترول، اضطرت الجزائر إلى إصلاح القطاع الاقتصادي من خلال التقرير باستقلالية المؤسسات وخوصصة القطاع العام وذلك ابتداء من سنة 1989، حيث صدرت العديد من القوانين التي تعكس بداية التوجّه نحو اقتصاد السوق والتخلّي عن نظام الاقتصاد المخطط لإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص والتقليص من التسيير الإداري للاقتصاد الوطني[3].

وشهدت مرحلة الإصلاحات الاقتصادية هذه بداية تطوّر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصّة، التي زادت أهمّيتها بعد صدور كلّ من قانون النقد والقرض وقانون الاستثمار[4]، هذا الأخير الذي يهدف إلى ترقية الاستثمار وفتح المجال أمام المتعاملين الاقتصاديين الخواص سواء كانوا من الوطنيّين أو من الأجانب.

جباري شوقي، قمان مصطفى، " السوق المالية البديلة كآلية فعّالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" مرجع سابق، ص 3 و4.

سلطاني محمد رشدي، مرجع سابق، ص 41.

[1]:أتشيشعيب ، واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظلّ الشراكة الأوروجزائرية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد تحليلي، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008، ص 5.

[2]: رشام كهينة ، " انعكاسات العولمة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، معارف، العدد 7، ديسمبر 2009، ص 277.

[3]: عمران عبد الحكيم ، إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة البنوك العمومية في ولاية المسيلة- مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، فرع الإستراتيجية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 16-05- 2007، ص 18.

[4]: قانون رقم 90-10 مؤرخ في 16 أفريل 1990، مرجع سابق.

مرسوم تشريعي رقم93-12 مؤرخ في 05 أكتوبر 1993، يتعلّق بترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 64، صادر في 10-10-1993 (ملغى).

هذا وقد أدّت هذه الإصلاحاتإلى إرساء منظومة قانونيّة تمهيدا لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من الأنشطة الاقتصادية، بدأت بإصدار القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[1]، بالإضافة إلى مجموعة متعدّدة من المراسيم التطبيقية له[2].

وقد ظهر أوّل تعريف وتصنيف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[3]في القانون الجزائري، بموجب القانون التوجيهي رقم 01-18 بالمواد من 4 إلى 7 منه كما يلي:

" تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنّها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات تشغّل من 1 إلى 250 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار وتستوفي معيار الاستقلالية.

من هنا يكون المشرّع الجزائري قد أخذ بكلّ من المعايير الكميّة المتمثلة في الجمع بين حجم العمالة و رأس المال، وكذا مجموع الميزانية السنويّة، بالإضافة إلى المعيار الكميّ المتعلّق بالاستقلالية التي حدّدها بنسبة 25 بالمائة فما أكثر من رأس المال الذي لا يجب أن يمتلك من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها وصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

---

[1]: قانون رقم 01-18 نؤرخ في 12 ديسمبر 2001، يتضمّن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر.ج.ج، عدد 77 صادر في 15 ديسمبر 2001، ألغي وعوّض بالقانون رقم 17-02 مؤرخ في 10 يناير 2017 يتعلق بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر.ج.ج، عدد 02، صادر في 11 يناير 2017.

[2]: - مرسوم تنفيذي رقم 02-373 مؤرّخ في 11 نوفمبر 2002، يتضمّن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر.ج.ج، عدد 74، صادر في 13 نوفمبر 2002.

- مرسوم تنفيذي رقم 03-80 مؤرّخ في 25 فبراير 2003، يتضمّن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر.ج.ج، عدد 13، صادر في 26 أفريل 2003.

- مرسوم تنفيذي رقم 04-14 مؤرخ في 22 يناير 2004، يتضمّن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغّر وتحديد قانونها الأساسي، ج.ر.ج.ج، عدد 6، صادر في 25 يناير 2004.

[3]:وبهذا الصدد نشير إلى وجود بعض المحاولات السابقة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصنيفها، فقد كانت المحاولة الأولى عند وضع التقرير الخاص ببرنامج التنمية (المخطط الرباعي 1974-1977) لوزارة الصناعة والطاقة، أمّا المحاولة الثانية، فقد كانت في إطار الملتقى الوطني الأوّل حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أفريل 1983 بالجزائر، وذلك من قبل "المؤسسة الوطنيّة للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة" "EDIL". أنظر في ذلك: شلابي عمار، مرجع سابق، ص263.

كما صنّف المشرع الجزائري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوضع الحدود الفاصلة بين مؤسسة مصغّرة، مؤسسة صغيرة ومؤسسة متوسطة على النحو التالي:

مؤسسات مصغّرة : تشغّل أقل من 10 عمّال وتحقق رقم أعمال سنوي أقل من 20 مليون دينار جزائري أو يكون مجموع حصيلتها لا يتجاوز 10 ملايين دينار جزائري،

مؤسسات صغيرة: تشغّل من 10 إلى 49 عاملا ولا يتجاوز رقم أعمالها 200 مليون دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دينار جزائري،

مؤسسات متوسطة: تشغّل من 50 إلى 250 عاملا وتحقق رقم أعمال محصور بين 200 مليون و2 مليار دينار جزائري، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و500 مليون دينار جزائري.

وجاء هذا التعريف تحقيقا للانسجام مع انضمام الجزائر إلى المشروع الأورمتوسطي وتوقيعها على "الميثاق العالمي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" في جوان 2000[1]، متأثرا بالتعريف الذي اعتمده الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[2].

هذا وقد أعاد المشرع الجزائري النظر في مقدار رأس المال المعتد كمعيار لتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بمناسبة إصدار القانون رقم 17-02 المتعلق بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي ألغى القانون رقم 01-18 وذلك في المواد 5، 8، 9، 10 كما يلي: تعتبر مؤسسة صغيرة ومتوسطة المؤسسة التي تشغّل من 1 إلى 250 عاملا والتي لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 4 ملايير دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنويّة مليار دينار جزائري، وصنّفها كما يلي:

مؤسسات صغيرة جدا: تشغّل من شخص واحد إلى 9 أشخاص ورقم أعمالها السنوي يقلّ عن 40 مليون دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 20 مليون دينار جزائري،

---

[1] :دادن عبد الوهاب، دراسة تحليلية للمنطق المالي لنموّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية- نحو بناء نموذج لترشيد القرارات المالية- أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كليّة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 254.

[2]: أنظر في ذلك: مرزوقي نوال، معوقات حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على شهادة الإيزو 9000 والإيزو 14000- دراسة ميدانية لبعض المؤسسات الصناعية- كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عبّاس، سطيف، 2009-2010، ص 14.

مؤسسات صغيرة: تشغّل من 10 إلى 49 عاملا ولا يتجاوز رقم أعمالها 400 مليون دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 200 مليون دينار جزائري،
مؤسسات متوسطة: تشغّل من 50 إلى 250 عاملا وتحقق رقم أعمال محصور بين 400 مليون و 4 ملايير دينار جزائري، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 200 و 1 مليار دينار جزائري.

وتتميّز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدّة خصائص تمكّنها من تحقيق مزايا تنافسية مقارنة بالمؤسسات الكبيرة والتي يمنك تلخيصها فيما يلي:

- سهولة الإنشاءوالتكوين،
- القدرة على تقديم منتجات وخدمات جديدة،
- القدرة على الانتشار في المناطق الأقلّ تطوّرا،
- القدرة على تدعيم المؤسسات الكبيرة،
- القدرة على ضمان الفعّاليّة في التسيير[1].

هذا، وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المجال النموذجي لعملاء الوسطاء الممارسين لعمليّة تحويل الفواتير الكلاسيكيّة ذات المجموعة الكاملة من الخدمات، فهذه الفئة من المؤسسات تكون أكثر حساسيّة لتكاليف وأعباء قروض العملاء، خاصّة وأنّ عدم كفاية أموالها الخاصّة الناتج قلّة أموال الاستغلال، يؤدّي إلى الضغط على خزينتها، كما أنّ تدخّل الوسيط من شأنه التخفيف من مهمّة البنك، حيث يتعاون هذا الأخير مع الوسيط دون الإحساس بوجود منافسة بينهما[2].

ويقترح الوسطاء التقليديون عموما على هذه المؤسسات عمليّة تحويل الفواتير الكلاسيكية التي تتضمّن بصفة شبه إلزاميّة كلاّ من خدمات تمويل، ضمان وتحصيل الحقوق المحوّلة، إلاّ أنّ هذه المؤسسات أصبحت تتدخّل في مجال جغرافي أكثر اتساعا وتستخدم أساليب تسويقية متطوّرة، بالإضافة إلى ازدياد حاجتها إلى التمويل، إلى جانب تطويرها لوظائف داخليّة متعلّقة بتسيير القرض بالتعاون مع مصالح الفوترة والتحصيل، كلّ هذه التطوّرات التي عرفتها المؤسسة والتي ازدادت سرعتها بفعل استخدام الانترنت،

[1] : أنظر في تفصيل ذلك:عمرانعبد الحكيم، مرجع سابق، ص 7 إلى 9.
[2]: LOETSCHER Patrick, op.cit, p 53.

جعلت عمليّة تحويل الفواتير الكلاسيكيّة أقلّ تكيّفا بسبب قلّة مرونتها، ممّا جعل من الضروري بالنسبة للمؤسسة التحكّم في علاقتها بعملائها إلى غاية الوفاء بقيمة فواتيرها[1].

ونظرا للأسباب السابق الإشارة إليها، طوّر الوسطاء الفرنسيون – سيرا على نهج الوسطاء البريطانيين السبّاقين في هذا المجال– صورا لعمليّة تحويل الفواتير لاقتراحها على هذه المؤسسات ، بموجبها تحتفظ هذه الأخيرة بتسيير حسابات عملائها تتمثّل في كلّ "Home service" التي يتمّ في إطارها تبليغ عملاء المؤسسة بالحلول بعبارات مختلفة نوعا ما، أمّا تسديد الفواتير، فيبقى معنونا باسم الوسيط، لكنّه يوجّه للمؤسسة في إطار الوكالة الممنوحة لها[2]، بالإضافة إلى "Invoicediscounting" التي يعمل فيها الوسيط بشفافية، بما أنّ المدينين لا يبلّغون بخدماته، فتتغيّر طبيعة الخطر ممّا يقلّل من نسبة التمويل الممنوح للمؤسّسة والذي ينتقل من 90 بالمائة من البيوع في عملية تحويل الفواتير الكلاسيكيّة إلى 75 بالمائة بالنسبة ل " Invoicediscounting " و85 بالمائة بالنسبة ل [3] "Home service "

بالإضافة إلى ما تقدّم، يواصل الوسطاء تطوير خدماتهم الموجّهة نحو المؤسسات ذات الحجم الصغير التي تدور احتياجاتها أساسا حول مرونة العروض وبساطة الوصول إليها.

ومن أجل الاستجابة لهذه الاحتياجات، يعتمد الوسطاء على وسائل الاتصال الحديثة، كوضع تطبيق على الهاتف النقّال يسمح بالاطّلاع على الحسابات والعمليّات وبالتالي السّماح لمسيّر المؤسسة بمعرفة قيمة حسابات عملائه من أجل تكييف طلباته من التمويل معها، كما يعمل بعض الوسطاء كذلك بالاعتماد على هذه الوسائل الحديثة من أجل جذب عملاء جدد من المؤسسات الصغيرة وذلك في تسيير طلبات عمليات تحويل الفواتير وإيداع الفواتير، وكذا تحسين هذه الخدمات المقدّمة بالطريق الالكتروني من أجل التقرّب أكثر من سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[4].

من جهة أخرى، أصبحت اليوم حتى المؤسسات ذات الحجم الكبير، التي تسمح لها هياكلها بالاستغناء عن الوسيط، تفضّل أكثر فأكثر إخراج – على الأقلّ بصفة جزئيّة–

[1]:DARNE Daniel, op.cit p 40 et 41.
[2]: IBID.
[3]: IBIDEM.
[4]: DEL POZO Anne, "L'affacturage finance le développement des entreprises", Option Finance, N° 1319, 26-05-2015, p 20.

تسيير حسابات عملائها، باللّجوء إلى عمليّة تحويل الفواتير، وذلك باعتبار هذه الأخيرة تتناسب مع الاتجاه الاقتصادي المعاصر الذي يقوم على تقسيم العمل وتخصيص المهام[1].

ونظرا لأنّ المؤسسات ذات الحجم الكبير تتطلّب بصفة خاصّة عمليّات تحويل فواتير متكيّفة وخاصّة، فقد عمل الوسطاء على إيجاد حلول أكثر عصرنة باقتراح صور جديدة لعملية تحويل الفواتير مثل « Reverse Factoring » التي تكون بمبادرة من العميل الذي يسمح لمورّديه بتمويل حقوقهم المملوكة عليه بسهولة بمساعدة وسيط والتي تسمح للمؤسسات بالتفاوض والمطالبة بتطبيق تخفيضات بخصوص الوفاء الفوري[2].

كما يقترح بعض الوسطاء كذلك الجمع بين عمليّة تحويل الفواتير وعمليّة التوريق[3] باعتبار هذه الأخيرة مصدرا لإعادة التمويل من بين غيرها من المصادر والتي تخصّص بفعل تعقيدها وتكلفتها للعمليات ذات الحجم الضخم، ويسمح الجمع بين الآليتين بالاستفادة من تمويل على مدى أوسع من ذلك الذي يقتصر على عملية تحويل الفواتير بمفردها[4].

ثانيا: القطاعات المهنيّة المعنية بعملية تحويل الفواتير:

قد يكون لجوء مؤسسة ما إلى عمليّة تحويل الفواتير محكوما بطبيعة نشاطها أو بالقطاع الذي تستثمر فيه، وبهذا الصدد، وإذا اعتمدنا تصنيف المؤسسات من حيث المنتوج، فعندما تبيع مؤسسات معيّنة تجهيزات ذات تقنيّة عالية، فإنّ المفاوضات المتعلّقة بها تكون مفصّلة، يستبعد أن يتدخّل فيها طرف أجنبي كالوسيط، ففي مثل هذه الحالات يكون عدد العملاء محدودا، هامش الربح ضعيفا، وعادة ماتتوافر هذه المؤسسات على

---

[1]: BONHOMME Régine avec la collaboration deREILLE Florence, op.cit, p 3.

[2]: DEL POZO Anne, op.cit, p 18.

[3]: يقصد بالتوريق تحويل القروض وأدوات الديون غير السائلة إلى أوراق مالية من أسهم وسندات قابلة للتداول في أسواق المال، وهي أوراق تستند إلى ضمانات عينيّة أو تدفقات نقدية متوقعة ولا تستند إلى مجرّد القدرة المتوقّعة للمدين على السداد من خلال التزامه العام بالوفاء بالدّين. للمزيد أنظر:مصطفاوي سميرة ، البنوك في مواجهة آلية التوريق، مذكرة ماجستير في القانون، فرع القانون الدولي للأعمال، مدرسة الدكتوراه للقانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي-وزو، 25-02-2016، ص 7.

قد نظم المشرع الجزائري أحكام التوريق بموجب القانون رقم 06-05 المؤرخ في 20 فيفري 2006، يتضمّن توريق القروض الرهنيّة، ج.ر.ج.ج، عدد 15 صادر في 12 مارس 2006.

[4] :DEL POZO Anne, op.cit, p 19.

وسائل ماليّة تسمح لها بمنح قروض معتبرة لعملائها، وتطبيقا لذلك، تستبعد الصناعات الثقيلة من مجال عملية تحويل الفواتير، كصناعة الحديد، المنتوجات البترولية والمنتوجات الفلاحيّة الخامّة كالحبوب والسكّر[1].

من جهة أخرى، ففي هذه القطاعات وإن كان العملاء متجدّدون، فإنّ تكاليف التحقيقات التي يجب أن يجريها الوسيط بشأنهم تكون مرتفعة جدّا بالنسبة له، ممّا يجعله يستبعد المؤسسات التي تستثمر في هذه القطاعات[2]، كما يتمّ استبعاد كذلك المؤسسات التي تستثمر في قطاع البناء والأشغال العموميّة والمؤسسات التي تعقد صفقات من الحجم الكبير، خاصة إذا تعلّق الأمر بالصفقات العمومية[3].

زيادة على ذلك، يجب استبعاد المؤسسات التي تتعاقد من الباطن في قطاعات معيّنة كالصناعات الالكترونيّة أو صناعة الطائرات أو السيارات، حيث تكون دورة حسابات العملاء لدى هذه المؤسسات طويلة جدّا، باعتبار أنّ العملاء عادة ما يدفعون بصفة متأخّرة[4].

هذا، ونظرا لأهميّة عمليّة تحويل الفواتير، فإنّها تخصّ كلّ المؤسسات ذات المهن الحرّة والمستقلّة حيث تستجيب هذه التقنيّة لمتطلّبات المؤسسات التي تتميّز بمرحلة نموّ مرتفعة، موسم متطوّر، مرحلة استثمار مهمّة[5].

لكن وإن كان المعروف عن عملية تحويل الفواتير أنّها توجّه للمؤسسات الصغيرة التي تعمل في القطاعات ذات المخاطر، فإنّها يمكن أن توجّه في الحقيقة لكلّ المؤسسات مهما كان قطاع النشاط الذي تستغلّه، كما تخصّ كذلك المؤسسات الصغيرة وهي في مرحلة انطلاقها، على حدّ سواء مع المؤسسات الكبيرة، هذه الأخيرة التي عادة ما تميل إلى التعاقد من الباطن بشأن تسيير عملائها.

أخيرا، تكون عملية تحويل الفواتير في خدمة كلّ المؤسسات مهما كانت سوقها وطنية أم دولية، فيمكن للمؤسسات المصدّرة الحصول على التمويل والاستفادة من كلّ

---

[1]:GERBIER Jean, op.cit, p 233.
[2]: ROLIN, Serge, op.cit, p 121.
[3]: SUSSFELD Louis Edmond, p.cit p, 26.
[4]:GOYAS Alexandre, op.cit, p 72.
[5] :بن خليفة أحمد، " مرجع سابق، ص 85 و86.

الخدمات التي يقدّمها الوسيط من ضمان وتحصيل، هذه الخدمات التي تسمح للمؤسسة باجتياز كلّ العراقيل الجغرافية، اللّغوية والقانونية[1].

من هنا، يمكن القول بأنّ المجالات التي يفضّلها الوسطاء هي:

- النشاطات التي تكون فيها فائدة مرتفعة وتكون المؤسسة تشتغل مع زبائن مختلفين وموزعين في عدّة بلدان؛
- الشركات التي لها عدد كبير من الزبائن ولا تكون قادرة على تحويل تلك الحقوق على مستوى البنوك؛
- على مستوى التصدير، النشاطات التي تكون فيها تغطية الأخطار السياسية في البلدان ويكون حجم مبيعاتها مرتفع جدّا؛ وكذا النشاطات التي تتمّ بالخارج بنسبة كبيرة للمنتجات والتي لا تجد على مستوى بنوكها فرصا لتشجيع استثمارها من أجل تغطية حاجياتها[2].

ومن الناحية العمليّة، كانت صناعة النسيج التخصّص الكبير لعمليّة تحويل الفواتير في القرن الثامن عشر، وامتدّ التمويل تدريجيا إلى سلسلة من القطاعات الأخرى، كصناعة الأحذية، والصباغة، ومنذ 1920، أصبحت مستعملة في مجال التجهيز، صناعة الورق والأجهزة الكهربائية[3].

كما شمل تطبيق عملية تحويل عموما:

- المنتجين وتجّار الجملة للمواد الاستهلاكية،المؤسسات المنتجة في قطاع الألبسة،مؤسسات العتاد أو الأجهزة الكهربائية والميكانيكية،مؤسسات التأثيث، ومؤسسات الخدمات[4].

---

[1]: BARELIER André, etDUBOIN AL…., Pratique du commerce international, Foucher, 15éme édition, 1999, p 661.

[2]: محمودي بشير، مرجع سابق، ص 47.

[3]:GAVALDA Christian etSTOUFFLET Jean, "L'affacturage", op.cit, p 2.

[4]: LOETSCHER Patrick, op.cit, p 54.

المطلب الثاني
كيفية تطبيق عملية تحويل
الفواتير على مستوى المؤسسة المنتمية

تلجأ المؤسسة إلى عملية تحويل الفواتير بموجب عقد تبرمه مع الوسيط، ويمثّل هذا العقد الوثيقة التي تحدد أسس العلاقات بين الأطراف وتجسّد وتؤطّر التزاماتهم المتبادلة (الفرع الأول) ويتكفّل الوسيط بموجب عقد تحويل الفاتورة، بتسديد وتحصيل ورقابة الحقوق الثابتة بالفواتير المحوّلة إليه مع ضمانها تنفيذا لبنود العقد المتفق عليها وذلك مقابل أجر (الفرع الثاني).

الفرع الأوّل
إبرام عقد تحويل الفاتورة

يتطلّب عقد تحويل الفاتورة مرحلة سابقة على إبرامه، تتمثّل في إجراء تحرّيات مسبقة يقوم بها الوسيط ليطمئنّ للمركز المالي للمؤسسة المنتمية وبعد مرحلة التحقيقات تأتي مرحلة إبرام العقد (أوّلا)، و يعالج هذا العقد مختلف جوانب العلاقات بين طرفيه، ففي أوائل نشأة عملية تحويل الفواتير، ونظرا لحداثتها وقلّة تطوّرها من جهة، وفي غياب التشريع والقضاء بشأنها من جهة أخرى، استلزم الأمر أن تكون مجموع العمليات المتعلّقة بها محلاّ لعقد مفصّل ذو مضمون محدّد (ثانيا).

أوّلا: مراحل إبرام عقد تحويل الفاتورة:

يمرّ العقد بمرحلتين أساسيتين، الأولى تتعلق بالتحقيقات الأولية التي يقوم بها الوسيط بخصوص المؤسسة المنتمي، و التي تليها مرحلة إبرام العقد، هذه الأخيرة التي تتميّز بإصدار الوسيط لمجموعة من التعليمات التكميلية للعقد والواجب احترامها من قبل المؤسسة المنتمية.

1- مرحلة التحقيقات:

يفترض إبرام عقد تحويل الفاتورة، أن يكون المتعاملون التجاريون قد علموا بوجود وسطاء، أي شركات متخصصة في عملية تحويل الفواتير، ففي فرنسا ساهمت المقلات المنشورة في الجرائد العمومية في إبراز هذه العملية للوجود، حيث أنّها كانت مصحوبة

بدراسات تقنية أدت إلى إثارة الفضول بشأنها، ممّا أدى إلى التقاء الوسطاء بالمؤسسات، وبعد إبرام العقود الأولى، تشكّل عملاء الوسطاء عن طريق ربط علاقات فيما بين المؤسسات المنتمية فيما بينها[1].

أمّا حاليا، فعادة ما يلجأ الوسطاء إلى شبكة الإنترنت من أجل إشهار الخدمات التي يقترحونها على المؤسسات المهتمة بالعملية مع الإشارة إلى المزايا التي تحققها.

ويفترض عقد تحويل الفاتورة، اشتراك كلّ من الوسيط والمنتمي في ذوق التعاون الضيّق، حيث يستلزم توافر عنصرين أساسيين هما: الثقة والإخلاص، حيث يجب على المنتمي بصفة خاصة قبول الخضوع للرقابة الدقيقة للوسيط، دون أن يشكّل ذلك امتيازا بالنسبة له ولا تضحية من طرفه[2]، خاصة إذا علمنا أنّه من المستبعد أن ترتبط مؤسسة معينة بوسيط لمدة قصيرة، حيث أنه إذا كانت العقبات التي تنجرّ عن عملية تحويل الفواتير تظهر في البداية، فإنّ مزاياها لا تكون قابلة للتقدير إلاّ بعد وقت معيّن من تطبيقها، لذا غالبا ما يبرم هذا العقد لمدّة غير محدّدة، دون أن يكون هناك مانع من تعديله أو إنهائه باتفاق مشترك.

لذا وقبل إبرام العقد، يقوم كلا الطرفين بتحقيقات متبادلة تخصّ كلاهما، وذلك بدافع رغبة كلّ واحد منهما في التعامل مع طرف موثوق منه.

فترغب المؤسسة المنتمية في التعامل مع وسيط جيّد، أي وسيط معروف بتنظيم جيّد، لاسيما فيما يتعلق بمصلحة القرض، وبسرعة ومرونة منحه للقبول المسبق، وبانضباطه فيمسك حسابات العملاء.

وبالمقابل يقوم الوسيط بالتحقيقات الضرورية، يجمع من خلالها كلّ المعلومات المتعلّقة بالمؤسسة المنتمية وعملائها، وذلك بصفة مفصّلة، ويتمّ إجراء هذه التحقيقات انطلاقا من قائمة "check list" يعدّها الوسطاء عادة والتي تشكّل عند اكتمالها ملفّ المؤسسة المنتمية.

وتجدر الإشارة إلى أنّ المشكل يطرح بالنسبة للمؤسسة التي تتواجد في فترة الريبة الفاصلة بيت التوقّف عن الدفع وإصدار الحكم بشهر الإفلاس، فمن مزايا التحقيق المسبق

---

[1]: ومثال ذلك أن توصي إحدى المؤسسات المستفيدة من خدمات أحد الوسطاء، مؤسسة أخرى باللجوء إلى وسيط معيّن للاستفادة من خدماته.

[2]: GERBIER Jean, op.cit, p 188.

الذي يقوم به الوسيط، وقايته من التعاقد مع مؤسسة كهذه، لأنّ ذلك سيعرّضه لدعاوى عدم نفاذ الحقوق الثابتة بالفواتير في حق الغير، وذلك لخضوع التصرفات الصادرة عن التجار في فترة الريبة لقواعد البطلان الجوازي أو الوجوبي قبل افتتاح إجراءات الإفلاس أو التسوية القضائية[1].

وبعد انتهاء مرحلة التحقيقات تأتي مرحلة إبرام العقد.

2- مرحلة إبرام العقد:

يتخذ عقد تحويل الفاتورة شكل عقد نموذجي مطبوع مسبقا، تضاف إليه التأشيرات الخاصة بكلّ حالة على حدة، وعادة ما يتمّ تكملته بتعليمات توضّح الإجراءات الواجب احترامها من قبل المنتمي.

ويتبيّن من خلال هذا، اتصال عملية تحويل الفواتير اتصالا وثيقا بتسيير المؤسسة المنتمية، حيث يتصرّف الوسيط ويعمل كمصلحة حقيقية وفعلية للمؤسسة المعنية باعتباره يصدر الأوامر والتعليمات.

وتترجم هذه الأخيرة في نوعين من الأحكام، تهمّ الأولى المؤسسة المنتمية نفسها، أمّا الثانية فهي توجّه لعملاء هذه الأخيرة.

أ- الأحكام الموجّهة للمؤسسة المنتمية:

من بين هذه الأحكام أولا وجوب إخطار كلّ أشخاص المؤسسة المعنية، وأكثر من ذلك يجب إقحام هذه الأخيرة أثناء مرحلة التحقيق المسبق، حيث أنّه من الضروري انضمام الأشخاص الذين سوف يشهدون – بعد إبرام العقد- تغيير أساليب عملهم واستبدالها بطرق حديثة، فإذا قرّرت إدارة المؤسسة مبدئيا، اللّجوء إلى تقنية تحويل الفواتير، فإنّ هذا القرار يجب أن يتمّ تدعيمه بتقنيات من أجل تفادي فشل التنظيم.

وعلى هذا، فمن مصلحة المؤسسة المعنية أن تقوم منذ البداية بتشكيل فريق عمل يكلّف بدراسة كيفية إدخال العملية، ثمّ عندما تقرّر ذلك فعلا، تقوم بترجمة القرار في تعليمات واضحة ومحدّدة بقدر الإمكان في شكل مكتوب.

ومن بين هذه التعليمات، وجوب إخبار مصلحة المحاسبة العامّة بالطريقة التي سيجري بها تسجيل البيوع والتسديدات المقابلة لها مستقبلا.

[1]: انظر المواد 247، 249 إلى 251 من التقنين التجاري الجزائري المعدّل والمتمم.

أمّا عن مصلحة المنازعات، فعليها تصفية كلّ الملفّات التي تكون بحوزتها[1].

كما أنّه على المؤسسة المنتمية التوقّف عن اللّجوء إلى الأجهزة أو المؤسسات المتخصصة في تقديم المعلومات والاستشارات التجارية، وكذا تلك المتخصصة في تأمين القرض والمحاسبة، إذا كانت قد اعتادت اللجوء إليها، ذلك أنّ الوسيط سيتكفّل بمهام كلّ هذه المصالح بعد إبرام العقد وانضمام المؤسسة المعنية للعقد المقترح لها من طرفه.

ويؤدّي إعمال تقنية تحويل الفواتير من طرف المؤسسة المعنية، إلى اختفاء المخاطر المتعلّقة بحسابات العملاء، غير أنّ هذا لا يخصّ إلاّ حسابات العملاء اللّاحقة لذلك، أمّا عن الحسابات السابقة، فإنّها تتناقص تدريجيا إلى أن تختفي تماما[2].

وتجدر الإشارة إلى أنّ مصلحة المحاسبة، قد تضطرّ بدافع التخوّف والحذر إلى إعمال طريقتها القديمة المعتادة إلى جانب الطريقة الحديثة التي يفرضها عليها الوسيط بعد لجوئها إليه، لهذا يجب عليها التوفيق وتحقيق التعايش بينهما، وتطبيقا لذلك، يتمّ مسك الحسابات بصفة مزدوجة لفترة معيّنة، وذلك تفاديا للوقوع في وضعية تنعدم فيها الحسابات إطلاقا بسبب عدم أو سوء التنظيم.

هذه هي الأحكام التي تخضع لها المؤسسة عند إقبالها على إبرام عقد تحويل الفاتورة، والتي تضاف إليها أحكام أخرى تتعدّى المؤسسة المنتمية لتوجّه إلى عملائها.

ب- الأحكام المتعلّقة بعملاء المؤسسة المنتمية:

وتخصّ هذه الأحكام بصفة أساسية عملاء المؤسسة المنتمية، سواء كانوا من المشترين أو طالبي الخدمات، حسب طبيعة نشاط المؤسسة، وكذا البنوك المتعاملة معها فيجب إعلام هؤلاءأو إخبارهم منذ البداية بالمفاوضات الجارية بينها وبين الوسيط.

فبالنسبة للبنوك المتعاملة مع المؤسسة، ونظرا لكونها هي التي غالبا ما تكون همزة وصل بين الوسيط والمؤسسة، فإنّ علمها بالعملية مفترض، أمّا بالنسبة للمشترين أو

---

[1]: ويجب الإشارة إلى ضرورة إعلام مصلحة المحاسبة التحليلية بكيفية تغيير أو تعديل حساباتها مع ضرورة انسجام الخزينة العامة وارتباطها بالمستجدّات النابعة من فوترة الحقوق، نفس الشيء بالنسبة لمصلحتي "تسيير الميزانية" و"الفوترة".

[2] : و يحدث ذلك بعد فترة تساوي مرّتين الأجل المتوسط المتفق عليه مع الوسيط، فإذا كان هذا الأخير 45 يوما مثلا، فإنّ كلّ خطر على حسابات العملاء يزول 90 يوما بعد تطبيق عملية تحويل الفواتير.

طالبي الخدمات، فإنّ إعلامهم باللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير، يقع عادة على المؤسسة المنتمية، ويمكنها سلوك إحدى طريقتين:

عن طريق الكتابة، أو شفاهة.

- **الطريقة الكتابية:**

يفترض اللجوء إلى عملية تحويل الفواتير، عددا معتبرا من العملاء المتعاملين مع المؤسسة المنتمية، فيكون إعلامهم بواسطة خطاب مكتوب مع وجوب تشخيصه بدقّة[1].

وبالإضافة إلى هذه الطريقة، يكون الإعلام أو الإخبار، عندما يسلّم المشتري أو طالب الخدمة، الطلب الأوّل للفوترة، فيمكن أن يتضمّن وصل استلام هذا الطلب، التأشير باللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير أو أن يرد ذلك على نسخ الفواتير المعدّة للإرسال للعملاء.

ومهما يكن الشكل الذي تتخذه الكتابة، فمن الضروري أن تحتوي من حيث المضمون على تسبيب وتبرير اللجوء إلى التقنية، وإظهار هذه الأخيرة كامتياز تستفيد منه المؤسسة المنتمية وتتمتع به، وأنّه لا مجال لتخوّف عميلها من التجديد الذي ستعرفه طريقة تسديده لفواتيره بعد إبرام المؤسسة للعقد.

ومن الناحية العملية، عادة ما يسلّم الوسطاء للمؤسسات المتعاقدة معهم نموذجا من الرسائل الواجب إرسالها لعملائها، هذه الأخيرة التي يجب أن يتمّ تكييفها مع كلّ مؤسسة على حدة.

- **الطريقة الشفهية:**

يتمّ إعلام المشترين أو طالبي الخدمات في هذه الحالة من طرف التجّار شفاهة، ونقصد بالتجّار البائعين والممثلين التجاريين، وذلك بمناسبة قيامهم بحملات الدّعاية أو الإشهار أو بمناسبة تفاوضهم حول طلب معيّن، وذلك بنفس العبارات المستعملة في الخطابات الذكورة سابقا.

وقد أثبتت التجربة الموقف الإيجابي لعملاء المؤسسة المنتمية تجاه عملية تحويل الفواتير، حيث استقبلوها بارتياح وتلاءموا سريعا مع الإجراءات الجديدة دون صعوبات.

---

[1]: ويدعى هذا الخطاب المكتوب " الرسالة الدّورية"، هذه الأخيرة التي لا يتمّ قراءتها إلاّ نادرا، لذا يجب إرسال عدّة رسائل متتابعة للمرسل إليه، ويجب تشخيصها بدقّة بطريقة يذكر فيها اسم شخص بالذّات وليس اسما تجاريا.

ثانيا: مضمون عقد تحويل الفاتورة:

يبرم عقد تحويل الفاتورة بين الوسيط والمؤسسة المنتمية عند بداية علاقتهما ليواجه سلسلة من العمليات المتتابعة، لذا فقد سمّاه بعض الفقه[1]، "الاتفاق _الإطار" أو "العقد _ الإطار"

أو "اتفاق تحويل الفواتير" على حدّ تعبير البعض الآخر[2]، أي أنّه معدّ لاحتواء وتنظيم عمليات أخرى تدخل في نطاقه[3].

وعلى عكس القروض قصيرة المدى الأخرى، حيث يكتفي الأطراف باتفاق ضمني، فإنّ اتفاق تحويل الفواتير يكون دائما صريحا[4]، ويتضمّن مجموعة من الشروط يمكن تقسيمها إلى نوعين؛ شروط عامة تنظّم مجموع العلاقات بين الوسيط والمؤسسة المنتمية، وشروط خاصة أو استثنائية، تترجم الأحكام الخاصة المتفق عليها.

1- الشروط العامة:

هي مجموعة الشروط الثابتة التي تنصّ على القواعد الأساسية كما أملتها التجربة، ويمكن ذكر أهمّها فيما يلي:

- موضوع العقد ونطاقه (شرط الجماعية أو القصر)؛
- القبول المسبق لعملاء المنتمي، تقديم الفواتير والوثائق المثبتة، تحويل الحقوق، تبليغ المدينين،
- اتفاق فتح حساب جاري وتشكيل وديعة الضمان؛
- أجر الوسيط؛
- مدّة العقد، مراجعته وفسخه واختيار الموطن.

---

[1]: Voir:ANCEL Pascal, op.cit, p 157. BA PAPA Amadou, op.cit, p 124. BONNEAUThierry, Droit bancaire, op.cit, p 344.DEKEWEUR-DEFOSSEZFrançoise, op.cit, p 79.

[2]: Voir : RIVES-LANGE Jean-Louis et CONTAMINE-RAYNAUD Monique, op.cit, p 531.DESHANEL Jean-Pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p 20. BOUSQUET Jean-Claude, op.cit, p 172. GAVALDA ChristianetSTOUFFLET Jean, Droit de la banque, op.cit, p 629.

[3]: علي جمال الدين عوض، مرجع سابق، ص 247.

[4]:ANCEL Pascal, op.cit, p 157.

وتتضمّن هذه الشروط بدورها بعض البنود النموذجية التي يجب التوقف عندها لكونها تبرز خصوصية عقد تحويل الفاتورة، وإن كان من عقود القانون العام، وهي تتمثّل أساسا فيما يلي:

أ- شرط الجماعية أو القصر:

شرط الجماعية هو المبدأ الذي تلتزم على أساسه المؤسسة المنتمية بتحويل مجموع الحقوق التي تملكها تجاه عملائها للوسيط، بالتالي يعتبر عقد تحويل الفاتورة عقد "قصر"، حيث أنّ التزام المنتمي بتحويل كلّ فواتيره الحالية والمستقبلية للوسيط ينتج عنه امتناعه التعامل مع أي وسيط آخر أثناء مدّة العقد، ويمتدّ هذا الشرط إلى كلّ فروع ووكالات المؤسسة المنتمية، شرط أن تكون الشركة الأمّ مفوّضة بذلك[1].

وبهذا الصدد يمكن التساؤل فيما إذا كان هذا المبدأ يؤدي إلى الحدّ من حرية المؤسسة المنتمية في التعاقد.

إنّ القول بأنّ من شأن شرط "القصر" الحدّ من حرية المؤسسة المنتمية في التعامل، قول مردود حيث يجد شرط " القصر" تبريره في تحمّل الوسيط مخاطر إعسار المؤسسة المنتمية المترجم في امتناعه عن الرجوع على هذه الأخيرة، حيث يلعب الوسيط دور المؤمّن، لذا يجب تفادي ألاّ تحوّل للوسيط إلاّ ديونها غير الأكيدة أو المشكوك فيها، في حين تحتفظ لنفسها بتحصيل الفواتير منعدمة المخاطر[2]وسهلة التحصيل، فيحرم بالتالي الوسيط من العمولة المستحقة له.

وعلى خلاف عملية تحويل الفواتير، فإنّ بعض نماذج القروض المشابهة لها لا تتضمّن شرط "القصر"، لكونها تشتمل على تحويل حقوق على هيئات عمومية أو مؤسسات تكون ملاءتها أكيدة[3].

وهناك من يرى أنّ شرط "القصر" ليس في جوهره إلاّ انعكاسا للتعاون الكامل والثابت الذي يجب أن يكون بين الطرفين، حيث يمكّن الوسيط من معرفة نشاطات المؤسسة المنتمية ممّا يمكّنه بدوره من حصر الخطر الذي يتعرّض له أثناء التعامل معها[4].

---

[1]: BA PAPA Amadou, op.cit, p 50.
[2]:ANCEL Pascal, op.cit, p 157.
[3] : GAVALDA Christianet STOUFFLET Jean, Droit de la banque, op.cit, p 630.
[4]: GERBIER Jean, op.cit, p66.

وإذا كانت المؤسسة المنتمية تلتزم بناء على مبدأ الجماعية أو "القصر"، بتحويل كلّ حقوقها التجارية للوسيط، فهناك موازاة مع هذا، ظروف يتمّ فيها تطبيقه جزئيا، فلا يطبّق مبدأ الجماعية على إطلاقه، إنّما هو معرّض لعدد من التخفيفات نظرا للضرورات المرتبطة باحتياجات المؤسسة المنتمية.

فبالإضافة إلى الحقوق التي تستبعد من الاتفاق[1]، فإنّ مبدأ الجماعية يمكن ألاّ يطبّق إلاّ بالنسبة لجزء من العمليات التجارية المنجزة من قبل المؤسسة المنتمية، فيمكن أن يبرم الطرفان اتفاقا يصبح بموجبه مجال تدخّل الوسيط محدودا بمنطقة جغرافية معيّنة، كبيوع المؤسسة إلى بلد معيّن أو فواتير التجارة الخارجية، أو بسلع أو خدمات معيّنة أو بنشاط محدّد، ويجب أن يكون هذا الجزء مهمّا، من حيث حجم وعدد العمليات المعنيّة وذلك لتحفيز تطبيق تقنية تحويل الفواتير، وفي هذه الحالة، تتنازل المؤسسة المنتمية جزئيا عن المزايا- التي تعتبر عملية تحويل الفواتير تطبيقا لها- بما أنّها تستمرّ في تسيير جزء من حسابات عملائها وتتحمّل خطر الإعسار المرتبط بها[2].

وينتج عن تحديد هذا المبدأ بأيّ صفة كانت، إمكانية المؤسسة المنتمية التّعامل مع وسيطين مختلفين ولأعمال مختلفة، دون أن يكون لذلك أيّ تأثير على مجموع أعماله، فيمكن اعتبار هذه الجماعية الجزئية بمثابة الوسيلة التي تملكها المؤسسة المنتمية للحفاظ على حرّيتها حيث تسمح لها بالاّ تكون تحت التأثير الاحتكاري لوسيط واحد[3].

وإذا كان مبدأ الجماعية يلزم المؤسسة المنتمية بتقديم جميع فواتيرها للوسيط، فإنّ هذا الالتزام لا يجد مقابلا له من جانب الوسيط، أي أنّ هذا الأخير لا يلتزم بتسديد كلّ الحقوق الثابتة بالفواتير التي تحوّلها له المؤسسة المنتمية، إنّما تخضع الفواتير لقاعدة القبول المسبق.

ب- قاعدة القبول المسبق:

بموجب هذه القاعدة، يحتفظ الوسيط لنفسه بحق قبول أو رفض الفواتير المقدمة له من قبل المؤسسة المنتمية، ويكون هذا القبول مبنيا على عملية اختيار أو فرز تخضع لها الفواتير، وذلك من أجل تمييز الحقوق الأكيدة عن الحقوق غير الأكيدة أو المشكوك فيها،

[1]: وذلك نظرا لطبيعتها، كتلك الناتجة عن البيوع الفورية والبيوع المنجزة بطريق الاعتماد المستندي المؤكّد.

[2] : MEUTERMANS. J, op.cit, p 526.

[3]:BA PAPA Amadou, op.cit, p 52.

فيرفض بالتاي ما يرى منها مجرّدا من كلّ ضمان، كما يمكنه رفض الفواتير التي لا تمثّل بضاعة تمّ توريدها فعلا أو خدمة تمّ أداؤها، لكون مثل هذه الفواتير لا تعبّر عن حق للمؤسسة المنتمية لدى المدين[1].

ويجب الإشارة إلى أنّه بمجرّد قبول الوسيط للفواتير، فإنّه يضمن تحصيلها، حيث ليس له الرجوع على المؤسسة المنتمية في حالة إعسار المدين بها، فيلتزم الوسيط — مبدئيا – بتحمّل كلّ المخاطر الناتجة عن الحقوق المقبولة.

وتفاديا لكلّ المخاطر، يدرس الوسيط ظروف المؤسسة المنتمية وسياستها في التعامل وكذا سوق المتعاملين معها، ليطمئنّ مقدّما إلى سلامة الفواتير التي تقدّم إليه فيما بعد، وغالبا ما يتفق في العقد على حدّ أقصى للمبلغ الذي يقبل الوسيط الفواتير في حدوده، فيرفض كلّ ما يقدّم إليه متجاوزا هذا المبلغ.

لكن الطابع المتجدّد للقبول، يسمح لأطراف العمليّة بإعادة انطلاقها من جديد إلى غاية نهاية سريانها، فكلّما نقص المبلغ المحدّد باستيفاء بعض الفواتير كان على المؤسسة المنتمية تقديم فواتير أخرى في حدود قيمة ما حصّله الوسيط.

ويمكن للوسيط العدول عن القبول الذي قدّمه بسبب نقص في مصداقية بعض الحقوق المحوّلة، إلاّ أنّه لا أثر لهذا العدول إلاّ بالنسبة للحقوق الناشئة بعد تبليغه للمؤسسة المنتمية[2].

وتنجز مختلف العمليات التي تفترضها تقنية تحويل الفواتير بواسطة حساب جاري يشغّل بين الطرفين يتمّ الاتفاق عليه مسبقا.

ت- اتفاق فتح حساب جاري:

عند توقيع العقد، يفتح الوسيط حسابا في دفاتره باسم المؤسسة المنتمية، يتمّ فيه تسجيل كلّ التدفقات الماليّة المرتبطة بالعمليات العقدية، ويستمدّ هذا الأخير أوصافه من نظام الحساب الجاري المصرفي الكلاسيكي، كالأثر التجديدي ومبدأ عدم التجزئة[3]، ويستعمل لتلقي التسديد الذي يقوم به الوسيط وقت حلوله محلّ المدين في الوفاء، هذا الأخير الذي يتمّ عن طريق قيد المبلغ الثابت بالفاتورة في الجانب الدائن من هذا

[1]: علي جمال الدين عوض، مرجع سابق، ص 248.

[2]: GAVALDA Christianet STOUFFLET Jean, Droit de la banque, op.cit, p 630.

[3] :JUDE Pierre, op.cit, p 18.

الحساب، ويحمل هذا القيد نفس تاريخ المخالصة التي تمّ الحلول بموجبها[1]، ومقابل هذا القيد، يتمّ القيد العكسي بالجانب المدين لنفس الحساب لمجمل العمولات المستحقة للوسيط.

هذه هي الشروط العامة النموذجية لعقد تحويل الفاتورة، التي غالبا ما تكتمل بشروط خاصة.

2- الشروط الخاصة:

يمكن اعتبارها بمثابة شروط استثنائية، وهي شروط مرنة إلى حدّ بعيد، يمكن مناقشتها بين الطرفين، ذلك أنّ لكلّ مؤسسة خصوصياتها التي يجب مراعاتها.

وقد تدعى هذه الشروط شروطا "ملحقة" تضاف إلى الشروط العامة الأساسية، وهي عادة ما تكون ذات طابع تقني، توضّح في معظمها وتفصّل طرق تطبيق الشروط العامة. وتجدر الإشارة إلى أنّ غياب مثل هذه الشروط الملحقة لا يمسّ بطبيعة عقد تحويل الفاتورة ولا يغيّر من وصفه، مادامت قد توافرت فيه الشروط العامة الأساسية[2]، وعلى العموم فإنّ هذه الشروط المتنوّعة تحكم النواحي التالية:

- نطاق لعقد واستثناءاته؛
- إجراءات تقديم الفواتير والوثائق المثبتة للحقوق الثابتة بها؛
- طريقة تسديد الفواتير؛
- عمولة تحويل الفواتير والمصاريف الأخرى؛
- دخول العقد حيّز التنفيذ ومدّته.

فقد يلزم العقد المؤسسة المنتمية بما يلي:

- تقديم نسخ من فواتيرها والوثائق الملحقة؛
- التأشير على فواتيرها بأنّ كلّ السفاتج يجب أن توجّه مباشرة للوسيط بعد قبواها من طرف المدين؛
- التأشير على الفواتير بوجوب إخطار الوسيط مباشرة في حالة النزاع؛
- تزويد الوسيط بكلّ الوثائق المثبتة لإرسال البضائع أو إنجاز الخدمات.

---

[1]:هذا ما أقرّته محكمة النقض الفرنسية في قرارها المشهور المؤرّخ في 25 جانفي 1955. أنظر:
LALLEMENT Réginald, "Affacturage", Juris Classeur Banque et Crédit, Fascicule 580, 5, 1991, p5.

[2]:GERBIER Jean, op.cit, p 84.

- كما يمكن للوسيط أن يفرض على المؤسسة المنتمية بعض الشكليات ذات الطابع الإداري، كإلزامها بالتأشير على فواتيرها برقم " حساب عميل " يقرّره الوسيط بنفسه، تاريخ التسليم، طريقة التسديد المتفق عليه وتعيين مصرف المدين.

بالإضافة إلى هذا، قد يتضمّن العقد بعض الشروط المتنوعة التي تندرج دائما في إطار الشروط الخاصة، نذكر منها ما يلي:

- التزام الوسيط بمسك حسابات عملاء المؤسسة المنتمية، فيتعلّق الأمر هنا بمحاسبة مفصّلة كتلك التي يملكها المنتمي نفسه من أصول وخصوم وتسديدات، هذه الخدمة المقدمة من قبل الوسيط_ والتي يكافئ من أجلها_ تقدّر حسب القواعد المطبقة على الوكيل بالعمولة.
- يتمتع الوسيط بحق رقابة واسع على عمل وتسيير المؤسسة المنتمية، ويضاعف هذا الحق بإصدار توجيهات أو تعليمات إدارية فيما يخصّ كلّ العمليات المرتبطة بتنفيذ تقنية تحويل الفواتير.
- يملك الوسيط حق سحب سفاتج لصالح المؤسسة المنتمية من أجل السماح له بتحويل حقه.
- كما قد ينصّ عقد تحويل الفاتورة، على أنّ كلّ مال للمؤسسة المنتمية لدى الوسيط،فإنّه يملكه على سبيل الرهن، ضمانا لما قد ينشأ من حقوق للوسيط ضدّ المؤسسة المنتمية.
- وفي مجال عقد تحويل الفاتورة الدولي، يحتفظ الوسيط بإمكانية التنازل عن الحقوق المحوّلة إليه لصالح وسيط آخر.

أخيرا، يتضمّن عقد تحويل الفاتورة الشروط المعتادة الخاصة بصلاحيات الجهات القضائية أو اختصاصها.

الفرع الثاني

تنفيذ عقد تحويل الفاتورة

يعتبر عقد تحويل الفاتورة من العقود الملزمة للجانبين التي يتبادل فيها المتعاقدان الالتزام بعضهما بعضا[1]، حيث يعتبر مصدرا لالتزامات متبادلة بين الوسيط و المؤسسة المنتمية، ففي حين يتكفل الوسيط، بتسديد وتحصيل ورقابة الحقوق الثابتة بالفواتير المحوّلة إليه مع ضمانها (ثانيا)، تلتزم المؤسسة المنتمية بتقديم كلّ فواتيرها للوسيط، كما تلتزم كذلك بدفع العمولات والفوائد المقابلة للخدمات المتنوعة والتسبيقات المحتملة عندما يسدّد الوسيط مبلغ الفواتير قبل حلول آجال استحقاقها (أوّلا).

أوّلا:التزامات المؤسسة المنتمية:

تلتزم المؤسسة المنتميّة بموجب عقد تحويل الفاتورة بتسليم فواتيرها للوسيط الذّي يتكفّل بوفائها وضمانها، وذلك مقابل أجر.

1- تسليم الفواتير للوسيط:

إنّ الالتزام بالتسديد مقابل الحلول الذي يقع على عاتق الوسيط يقابله التزام المؤسسة المنتمية بتسليم الفواتير ويكون هذا التسليم كميّا ونوعيا في آن واحد، فنعني بالتسليم الكمّي، التزام المؤسسة المنتمية بتسليم جميع فواتيرها وذلك تطبيقا لمبدأ الإجمالية أو القصر الذي يتضمّنه عقد تحويل الفاتورة، أمّا التسليم النوعي فيتعلّق بضرورة أن تكون الحقوق الثابتة بالفواتير التي يتمّ تسليمها أكيدة ومستحقة الأداء[2].

كما يجب على المؤسسة المنتمية كذلك ضمان وجود الحق وذلك بموجب المبدأ القانوني "Nemodat quod non habet"[3] والذي مفاده أنّ فاقد الشيء لا يعطيه، حيث يعتبر وجود الحق ضروريا وإلزاميا للتحويل والحلول في آن واحد، فلا يمكن لحق فعليّ أن يسمح للوسيط بالرجوع على المدين، كما يظهر من الصعب تحديد بالضبط التصرّف المولّد للحق الذي يكون محلاّ لعقد تحويل الفاتورة، فحتىّ نكون أمام حق معيّن، يكفي أن يكون الطلب باتا، فإبرام عقد بين المورّد والمشتري يؤدي إلى توليد حق معيّن

[1]: انظر المادة 55 من القانون المدني الجزائري المعدّل والمتمّم.

[2]: DESHANEL Jean-Pierre etLEMOINE Laurent, "Affacturage (factoring)", Juris classeur, Banque et crédit, Fasc. 580, 1999, p 12.

[3]: ROLIN Serge, op.cit, p 95.

بصفة جيّدة، بغضّ النّظر عن القرار القضائي الذي قرّر بأنّ " الحق المحوّل إلى الوسيط في إطار عقد تحويل الفاتورة، لا ينشأ إلاّ عند تنفيذ الطلب الذي يعتبر سببا له"[1].

أمّا عن الطابع الأكيد للحق، فهو ينتج عن التنفيذ المطابق للطلب المقدّم، و يعبّر على ذلك من الناحية العملية، بدرجات مختلفة حسب طبيعة المنتوجات أو جدّية الخدمات، فيهتمّ الوسيط بالتحقق من ذلك، وتلتزم المؤسسة المنتمية من جهتها- إلاّ إذا تمّ الاتفاق على خلاف ذلك- بالخضوع لهذه التحقيق ومطابقتها بتسليم الوثائق المثبتة للحقوق كوثيقة الطلب، أو سند التسليم[2].

ولا تؤثّر الحوادث المتعلّقة بالطابع الأكيد ومستحق الأداء للحقوق الثابتة بالفواتير، على سير العقد، سواء بالنسبة للتحكّم في نوعيّة أو تكلفة التسيير أو تكلفة مخاطر المنتمي، فترتبط نوعية الحقوق بطابعها الأكيد، حيث أنّ هذا الأخير، يسمح للوسيط بأن يجد مع تحصيلها لدى المدينين بها، في التاريخ المحدّد، تعويضا عن التسبيقات التي منحها للمؤسسة المنتمية.

2- دفع أجر الوسيط:

تدفع المؤسسة المنتمية للوسيط أجرا يكافئ الخدمة المادية المقدّمة، التسبيق الممنوح، وكذا خطر عدم التسديد الذي يتحمّله الوسيط[3].ويتخذ هذا الأجر شكل "عمولة تحويل الفواتير" التي تختلف حسب امتداد واتّساع الخدمات المطلوبة بالإضافة إلى "سعر التمويل" أي مقابل التسديد المسبق الذي يختلف مبلغه حسب سعر السوق[4].

---

[1]: في حين يعترف الفقه بأنّه إذا كان تنفيذ الطلب يجعل الحق أكيدا ومستحق الأداء، فإنّ هذا الأخير قد نشأ مع الطلب وبالتالي يمثّل حقيقة قابلة للتنازل أو التحويل، فاستحقاق الدين هو أسلوب للالتزام وتمويله وليس شرطا موضوعيا لتحويله. انظر:

DESHANEL Jean-Pierre et LEMOINE Laurent, "Affacturage (factoring)", op.cit, p 12.

[2]: ولا يتدخّل الوسيط باعتباره مسيّرا ماليا للحقوق في العمليّة التقنية لقبول الحق، لهذا فإنّه في حالة النزاع التقني أو التجاري بين المؤسسة المنتمية والمدين، لا يمكن للوسيط الفصل فيه، وفي غياب الوصول إلى حلّ في أجل معقول (30 يوما مبدئيا)، يمكن للوسيط ممارسة حقه في الرجوع على المؤسسة المنتمية التي تكون ملزمة بتعويض التمويل المقابل لهذا الحق.

[3]: LE GALL Jean-Pierre, Droit commercial, Dalloz Mémentos, 10éme édition, 1995, p 139.

[4]: BARELIER André, DUBOIN Jacques et Al…, op.cit, p 661.

ويوضّح العقد دائما بدقة شروط وأساليب تحديد أجر الوسيط وإمكانية استفادة المؤسسة المنتمية من تسديد مسبق لحقوقها، وهذا ما يبرّر تكوين الأجر من عنصرين؛ أحدهما إجباري يدعى العمولة، والثاني اختياري وهو الفوائد[1].

وعادة ما تميّز شركات تحويل الفواتير بين هذين الجزءين، لأنّه في بعض الحالات مثل "maturity factoring" فلا تتدخّل هذه الأخيرة بأيّ حال من الأحوال في التمويل، بالتالي فلا وجود للفوائد[2].

أ- العمولة:

تمثّل العمولة الأتعاب المستحقة للوسيط، من أجل العناية التي يبذلها والمخاطر التي يواجهها والنفقات والمصاريف التي يتحمّلها، أي مقابل الخدمات التي يقدّمها، من مسك وتسيير حسابات العملاء، وتحصيل الحقوق، تقديم الاستشارات والمعلومات التجارية، وضمان حسن تقديمها، وتسمّى "عمولة تحويل الفواتير"، وتترجم في نسبة تحسب "ad valorem" أي بنسبة قيمة الحقوق الثابتة بالفواتير المحوّلة، وتختلف هذه النسبة من مؤسسة إلى أخرى، حيث أنّها تتوقف على مجموعة من العوامل يمكن أن تكون موضوعية أو ذاتية تبعا لطريقة تحديدها، فتكون موضوعية متى كانت عناصر تقديرها خارجة عن الأطراف المعنيّة، وتكون ذاتية إذا كانت ناتجة عن تقدير ذاتي، وفي هذه الحالة الأخيرة، قد تثير مفاوضات أو مناقشات أثناء إبرام العقد[3].

---

[1]: GERBIER Jean, op.cit, p 77.

[2]: JUDE Pierre, Technique et pratique du factoring, op.cit, p 64.

[3]: ويمكن إرجاع العوامل الأساسية المتدخّلة في تحديد نسبة العمولة إلى ثلاث فئات: عوامل متعلّقة بالعملاء؛ حيث يأخذ الوسيط باعتباره ضامنا لمخاطر العملاء، طبيعة ونوعية العملاء، فيما إذا كان الأمر يتعلّق بمؤسسات صناعية، إدارات أو هيئات عمومية، تجّار بالتجزئة، حرفيين...إلخ، مع مراعاة طبيعة نشاطهم فيما إذا كان متعلّقا بتسويق منتوجاتأو تقديم خدمات، فبعض النشاطات تكون في مرحلة تطوّر سريع، بعضها ثابتة والبعض الآخر في مرحلة تراجع.وتختلف نظرة الوسيط إلى كلّ هذه العوامل وتنعكس هذه النظرة بدوها على نسبة العمولة، فلكلّ فئة من العملاء مخاطرها الخاصة بها، لذا يراعي الوسيط إلى جانب هذا مجموع العناصر المكوّنة للوضعية الحالية للمؤسسة المنتمية وتطوّرها المنتظر مستقبلا، ومراعاة لملاءة المؤسسة المنتمية، يأخذ الوسيط طبيعة نشاطات عملائها بعين الاعتبار فيما إذا كانوا ينتمون إلى قطاع واحد أم إلى قطاعات مختلفة ومتنوعة، كما أنّ هناك قطاعات معروفة بملاءتها. كما يلعب عدد هؤلاء العملاء دورا في هذا المجال، حيث تختلف المخاطر التي يتعرّض لها الوسيط، فكلّما زاد عدد العملاء قلّت المخاطر المحتملة، دون إغفال التوزيع الجغرافي لهؤلاء العملاء الذي تأثير في مادة التحصيل.

وفي سعيه إلى تحديد نسبة العمولة المقابلة للخدمات التي يقدّمها للمؤسسة المنتمية، يقوم الوسيط بتحاليل دقيقة وموسّعة، وينعكس هذا التدخل على العقد، فيأخذ هذا الأخير مظاهر وأوصاف "عقد الشركة"، مع كلّ ما يستتبع ذلك من آثار قانونية وعملية[1].

وتتراوح نسبة العمولة المطبقة من قبل الوسطاء في فرنسا بين 0,5 % و 2,5 % من قيمة الفواتير، أي أنّ معدّلها يتأرجح بين 1% و 2%، ويصعب في هذا المجال وضع سلّم محدّد مسبقا حيث يكون لكلّ مؤسسة خصوصياتها في العمل.ومن الناحية المحاسبية، ينمّ تسجيل مبلغ العمولة من قبل المؤسسة المنتمية في الحساب الذي يتضمّن " الأعباء الأخرى الخارجية"[2].

ب- الفوائد:

ويسمّيها البعض "عمولة التمويل"[3]وهي تمثّل سعر التمويل المسبق أو سعر التسبيقات وهي ليست خاصة بعملية تحويل الفواتير فقط، وتشكّل المقابل المالي للتسديدات المسبقة على الحقوق المحوّلة قبل حلول أجلها المتفق عليه من قبل الوسيط والمؤسسة المنتمية.

وهذا الأجل يمكن أن يكون أجل كلّ فاتورة على حدة، وهو ما يسمّى بالأجل النظري المتفق عليه من قبل المؤسسة المنتمية وعميلها(المشتري أو طالب الخدمات)، إلاّ أنّ الأخذ بهذا الأجل يصبح غير ممكن في الحالة التي يكون فيها عدد الفواتير كبيرا، لهذا

أمّا عن العوامل المتعلّقة بالفوترة، فيبحث الوسيط باعتباره مسيرا للفواتير، في تكييف جوهر هذا التسيير ومادته، لذلك يجتهد بالتعاون مع المؤسسة المنتمية في تحديد الخصائص الأساسية لفوترتها، خاصة القيمة المتوسطة للفواتير باعتبارها تشكّل وعاء العمولة. ويضاف إلى هذه العوامل ، عوامل أخرى متعلّقة برقم الأعمال والذي وإن كان حجمه لا يلعب دورا أساسيا في تحديد العمولة، فلا يمكن إنكار تأثيره عليها، لكونه يحكم بيئة العلاقات بين الوسيط والمؤسسة المنتمية على أساس الإيراد الإجمالي للخدمات، فالمؤسسة التي يبلغ رأسمالها مثلا 50 مليون فرنك فرنسي من الإيرادات، يمكنها الطموح إلى رقم أعمال أعلى مقارنة بمؤسسة أخرى لا يتعدّى رقم أعمالها 10 ملايين فرنك فرنسي. انظر:

DESCHANEL Jean –pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p 71.
LEMOINE Laurent, "L'apport de l'affacturage : une opportunité pour l'entreprise", Les petites affiches, N°88, 22 Juillet 1996, p 15.

[1]:GERBIER Jean, op.cit, p 81.
[2]: JUDE Pierre, op.cit, p 65.
[3]: Voir: PRISSERT Pierre, Les opérations bancaires avec l'étranger, op.cit, p 163.

عرفت التجربة الاتجاه نحو تطبيق أجل متوسّط للاستحقاق يحدّد بصفة مسبقة عند إبرام عقد تحويل الفاتورة، ويكون قابلا للمراجعة بصفة دورية كلّ ثلاثة أشهر[1].

ولهذه المراجعة آثارها على الفوائد لصالح أحد الطرفين إمّا الوسيط أو المؤسسة المنتمية لأنّ هذا الأخير قد يستفيد من تسديد مسبق مقارنة بذلك الذي يتمّ من قبله للمشتري أو طالب الخدمة أو التعرّض لتسديد متأخّر مقارنة بالتسديد الذي يتلقّاه دون اللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير، بهذا تكون المؤسسة المنتمية إمّا مغبونا أو ممتازا، فمن الطبيعي أن يجد هذا الامتياز أو الغبن مقابلا له[2].

وتأخذ الفائدة شكل فائدة سنوية كلاسيكية تحسب بقدر الزمن prorata temporis" " على الحجم الفعلي للتمويل الذي يقدّمه الوسيط، أي أنّها ترتبط مباشرة بتمويل الحقوق المحوّلة خلال فترة معيّنة، وتختلف النّسب المطبّقة تبعا لاختلاف الشروط العامة للسوق النقدية، لكنّها تبقى من نفس قيمة النسب المطبّقة من قبل البنوك[3].

ويجب الإشارة إلى أنّ كلاّ من نسبة العمولة والفوائد يمكن أن تكون محلاّ لمناقشة بين الوسيط والمؤسسة المنتمية قبل إبرام العقد، لكن مع مراعاة القواعد المتعلّقة بالفوائد الربوية[4] "la loi sur l'usure" .وبهذا الخصوص تطرح العمولة الناتجة عن عقد تحويل الفاتورة مشكلا حسّاسا، فهي تكافئ بصفة أساسية الخدمات الأصلية المقدّمة من قبل الوسيط من تحصيل للحقوق وفوترة ومسك لحسابات العملاء وتقديم النصائح والاستشارات التجارية، حيث تستبعد تكلفة هذه الخدمات من الحظر المتعلّق بالفوائد الربوية، عكس قروض الخزينة التي تبقى خاضعة لها[5].

لكن على العموم، تخضع الفوائد والعمولات للتنظيم المتعلّق بالفوائد الرّبوية، إلاّ أنّ الصعوبة تكمن في التمييز بين الجبايات المتعلّقة بالقرض، وتلك المرتبطة بالخدمات المقدّمة من قبل الوسيط، فقد اتّفق الفقه والقضاء على تطبيق التنظيم المتعلّق بالفوائد

---

[1]: CADORET Revers, op.cit, p 82.

[2]:GERBIER Jean, Le factoring, op.cit, p 83.

[3]:DESHANEL Jean-PierreetLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit; p 66.

[4]: انظر النظام رقم 94-13 المؤرّخ في 02جويلية 1994 الذي يحدّد القواعد العامة المتعلّقة بشروط البنوك المطبّقة على العمليات المصرفية، ج،ر،ج، ج، عدد 72 صادرةبتاريخ 6 نوفمبر 1994.

[5] : CABRILLAC Michelet MOULY Christian, Droit pénal de la banque et du crédit, Masson, Paris, 1982, p 171, 172, et 187.

الربوية على العمولات والفوائد في عملية تحويل الفواتير، رغم أنّها لا تنتمي إلى عمليات القروض بالمعنى الدقيق[1].

ثانيا: التزامات الوسيط:

بالإضافة إلى التزام المؤسسة المنتمية بتقديم كلّ فواتيرها للوسيط، تلتزم كذلك بطلب الإذن من الوسيط قبل إجراء أيّ بيع أو صفقة وهو ما يسمّى بالقبول المسبق الذي يقدّمه الوسيط، وهو يتجسّد في وثيقة ربط أو اتصال بين الوسيط والمنتمي، وينتج هذا القبول بناء على عملية فرز يقوم بها الوسيط لاختيار أو انتقاء الفواتير وتمييز الحقوق الأكيدة عن الحقوق غير الأكيدة أو المشكوك فيها.

وبعد عملية الفرز هذه، تختلف العمليات التي تخضع لها الحقوق الثابتة بالفواتير حسب ما إذا تمّ قبولها أم لا، ففي حين تخضع الفواتير المقبولة للتسديد والتحصيل والضمان، فإنّ الفواتير غير المقبولة لا تؤخذ إلاّ على سبيل التحصيل مع تكفّل المنتمي بالمخاطر المرتبطة بها بنفسه، وبعد عملية الفرز التي تخضع لها الفواتير، يقوم الوسيط بتسديد الحقوق الثابتة بها.

1- انتقاءالفواتير:

للاستفادة من ضمان الوسيط، يجب على المنتمي أن يحصل على قبوله بشأن كلّ عميل، وإذا كان من المتفق عليه ألاّ يقبل الوسيط أي فاتورة مهما كانت، فيمكن التخوّف من أن يشكّل هذا الشرط عائقا إداريا معتبرا، خاصة وأنّه يبدو ظاهريا أنّه شرط موضوع لمصلحة الوسيط لوحده، لأنّه يهدف إلى تخفيف الخطر بقبول فواتير على مدينين موسرين فقط.

كما أنّ المنتمي من جهته، يكون قلقا بشأن ملاءة عملائه، وبهذا الصدد يمكن التساؤل فيما إذا كان اللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير يزيل هذا القلق أم لا.

وكلّما زادت المخاطر التي يواجهها الوسيط، ارتفعت نسبة الأجر الذي يتلقاه، وهذه النسبة يتحمّلها المنتمي المستفيد من الخدمات.

كما قد يتخوّف الوسيط من أن تكون المخاطر المرتبطة بالحقوق المحوّلة إليه كبيرة، لكنّه مقابل ذلك، يطمح إلى تحقيق رقم أعمال معيّن، الشيء الذي يتوقف بدوره بالدرجة

[1]: CABRILLAC Michelet MOULY Christian, Op.cit, p 171, 172, et 187.

الأولى على رقم أعمال عملائه المنتمين، فإذا كانت مصلحة الوسيط تدفعه إلى رفض الفواتير المشكوك فيها، فإنّ نفس هذه المصلحة تدفعه إلى قبول أكبر عدد ممكن من المخاطر لزيادة رقم أعماله، بالتالي يعدّ الفرز المسبق للفواتير من مصلحة الطرفين معا، ولا مجال للتخوّف من تعسّف الوسيط في سلطته التقديرية التي يملكها في مجال فرز الفواتير أو بالأحرى في القبول المسبق.

لكن يطرح الإشكال بالنسبة لثقل سير عملية القبول، فهذا الإجراء المتمثّل في طلب القبول المسبق للتكفّل بالفواتير والذي لا يعدّ خاصا بعملية تحويل الفواتير فقط، يسمح للوسيط بتقدير الخطر الذي يضمنه على مدين أو آخر، حالي أو مستقبلي، وبما أنّه لا يمكن تجاوز هذا الإجراء الجوهري، يعمل الوسيط على إنقاص العوائق والتقليل منها عن طريق إعفاء المنتمي من عبء استشارة الوسيط قبل كلّ صفقة.

فإذا كان الوسطاء الأنجلوسكسونيون يفرضون أن يتمّ القبول حالة بحالة، فإنّ النظام المتبنّى في فرنسا يعدّ أكثر مرونة[1].

فمن أجل تفادي نظام القبول حالة بحالة، أي لكلّ طلب على حدة، يمنح الوسيط الإذن بالتعامل مع مدين أو آخر عن طريق تحديد إمّا حدّ أقصى دائم للقرض، أو حجم أعمال لمدّة محدّدة معبّر عنها بالأسابيع أو بالأشهر[2].

ففي الحالة الأولى، يقبل الوسيط مبلغا معيّنا من القرض الذي يكون مستعدّا لمنحه، وحسب خطّ القرض هذا، يتمّ ضبط مستحقّ معيّن لكلّ واحد من عملاء المنتمي[3]، وما دام المبلغ لم يبلغ حدّه، لا يمكن للوسيط رفض فواتير جديدة[4].

ويكتسي هذا الاتفاق أحيانا الطابع المتجدّد "revolving"، حيث يتجدّد بصفة آلية في الحدّ المقرّر ولمدّة معيّنة غالبا ما تكون 6 أشهر[5].

وفي إطار هذه الحدود المرسومة، لا داعي لطلب الإذن من الوسيط، إلاّ إذا لزم الأمر تجاوز الحدّ المقرّر.

ولأسباب عمليّة يفضّل المنتمي طريقة رقم الأعمال المحدّدة حسب الزمن عندما يقدّم له عملاؤه طلبات متعدّدة ومنتظمة[1].

---

[1]:GERBIER Jean, op.cit, p 70.
[2]:PRISSERT Pierre, op.cit, p 162.
[3]: RIVES-LANGE Jean-LouisetCOMTAMINE- RAYNAUDMonique, op.cit, p 531.
[4]:RIPERT Georgeset ROBLOT René, op.cit, p 459.
[5]: RODIERE RenéetRIVES-LANGE Jean-Louis, op.cit, p 336.

ويلتزم الوسيط بتبليغ قراره أي الردّ على كلّ طلب يقدّم له، ويكون الردّ إمّا بالقبول أو الرفض.

ويجب الإشارة إلى أنّ عدم قبول الوسيط لا يمنع المنتمي من إجراء البيع، أو الصّفقة، إنّما يتحمّل لوحده المخاطر المرتبطة بها، سواء فيما يخصّ القرض أو الضمان، حيث لا يتخلّى الوسيط عن هذه الفواتير نهائيا وكلّية، إنّما تقتصر نتائج عدم القبول على ضمان الحق الثابت بالفاتورة، ولا تخصّ مسؤولية الوسيط باعتباره مسيّرا (مسك الحسابات والتحصيل)، فيمكن للمنتمي اللّجوء إلى الوسيط، في حالة عدم القبول، ليتكفّل له بتسيير الحقوق غير المقبولة وبالمنازعات المحتملة بشأنها.

كما يمكن أن ينصّ عقد تحويل الفاتورة من جهته على إمكانية حصول المنتمي على تسبيقات بشأن فواتير غير مقبولة، فيأخذ الوسيط هذه الفواتير على سبيل التحصيل، وتكون مسؤوليته هي مسؤولية الوكيل بالعمولة، بالتالي يمكن للوسيط الرجوع على المنتمي في حالة عدم التسديد من قبل المدين، بالتالي لا تدخل العمليات المتعلّقة بالفواتير غير المقبولة في عملية تحويل الفواتير بالمعنى الدقيق[2].

وبعد عملية الانتقاء التي تخضع لها الفواتير، يقوم الوسيط بتسديد الحقوق الثابتة بها.

2- تسديد الحقوق الثابتة بالفواتير:

يكون التسديد من الوسيط لزبونه المنتمي في إطار حساب جار مفتوح باسم المنتمي في دفاتر الوسيط، فهذا الشرط أساسي في العقد الرابط بينهما، ويعتبر الحساب الجاري، وسيلة تمكّن من تسجيل حركة الأموال المقابلة للحقوق الثابتة بالفواتير من جهة، وتلك المتعلّقة بالعمولات والفوائد من جهة أخرى، كما يدعّم وجود هذا الحساب الجاري، الائتمان، حيث أنّه بفضله تزداد الروابط القانونية والمحاسبية بين الوسيط والمنتمي مرونة، حيث تتحوّل الحقوق والدّيون إلى مجرّد مفردات، ترتبط فيما بينها بقدر ارتباط المعاملات، كما يبرّر كذلك إجراء المقاصة بينها.

ومن أجل التسديد، يسلّم المنتمي بصفة دورية أسبوعيا أو حسب الرّزنامة المتفق عليها، سلسلة من الفواتير المجملة في جدول إجمالي "bordereau récapitulatif"

[1]:GERBIER Jean, op.cit, p 70.
[2]:PRISSERTPierre, op.cit, p 162.

يؤشّر عليه بقائمة المدينين، تاريخ تسليم البضائع، مبلغ الحقوق أو قيمتها وتواريخ استحقاقها، مع إرفاق الجدول بالوثائق المثبتة لإرسال البضائع[1]، بالإضافة إلى السفاتج المسحوبة إن وجدت.

يوقّع الجدول من قبل المنتمي، الذي يصرّح فيه بنقل ملكية الحقوق الثابتة بالفواتير للوسيط، كما يطلب التسديد مقابل مخالصة الحلول "La quittance subrogative" تكون مطابقة لمبلغ التسديد، والتي يجب أن تأتي بعبارات واضحة لا تحتمل اللّبس أو الغموض وهي غالبا ما تكون بالصيغة التالية:

"طلب تسديد الفواتير هذا المودع لديكم، يشكّل بنفسه ولوحده وقت وفائكم مخالصة نافذة وكافية تحلّكم محلّنا في حقوقنا المرتبطة بالفواتير المحدّدة بالجدول الإجمالي"[2].

مع الإشارة إلى أنّ مخالصات الحلول لا يتمّ إعدادها إلاّ بالنّسبة للفواتير المقبولة، فالتسديد المسبق للفواتير غير المقبولة، يدخل ضمن تسبيق الأموال المحض وليس ضمن عملية تحويل الفواتير[3].

يقوم الوسيط بالتسديد عن طريق قيد مبلغ الفواتير بالجانب الدّائن للحساب الجاري للمنتمي، أمّا بالجانب المدين، فيتمّ قيد العمولات والفوائد بالإضافة إلى الاقتطاعات الأخرى، ويختلف نظام التسديد تبعا لما إذا تعلّق الأمر بفواتير مقبولة أو غير مقبولة.

ففي الحالة الأولى، يكون التسديد باتا، أمّا في الثانية، فهو يعتبر بمثابة تسبيق قابل للتعويض عندما لا يوفي المدين للوسيط.

أمّا عن تاريخ التسديد، فيجب التمييز بشأنه بين حالتين:

الأولى؛ عندما لا يقبل الوسيط الفواتير، ويأخذها على سبيل التحصيل فقط، فإنّه يوفي للمنتمي عند التحصيل أو بعده، إلاّ إذا رغب في منحه تسبيقات،

الثانية؛ إذا قبل الوسيط الفواتير، فإنّه يوفي بطريق الحساب الجاري في التاريخ المتفق عليه مع المنتمي والذي يكون:

---

[1]: عندما يقبل الوسيط تسديد ثمن بضاعة مطلوبة لم يتمّ تسليمها بعد، يرفق الجدول بوصل الطلبيّة (Le bon de commande).

[2]: CELCE Georges, op.cit, p 231.

[3]: GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit bancaire (institutions- comptes-opérations-services), op.cit, p 213.

إمّا فور تسليم الفواتير أو عند حلول آجال الحقوق الثابتة بها "à maturité"أو أن يوفي بصفة باتّة بعد أيّام من حلول آجالها[1].

المبحث الثاني
تأثير عملية تحويل الفواتير
على صادرات المؤسسة المنتمية

يعتبر الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء ذا أهميّة بالغة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تملك وسائل كافية وفعّالة لتحصيل حقوقها من الخارج ولا تتحمّل ماليتها عبء التخلّف عن وفاء هذه الحقوق، فهذه الحماية إذا كانت عظيمة في التجارة الداخلية، فهي أعظم في التجارة الخارجية، فيعتبر نظام تحويل الفواتير وسيلة من وسائل تنمية عمليات التصدير، حيث أنّه يسمح للمؤسسات التي تلجأ إليه بتصريف منتجاتها في الخارج.

فقد عرّف قرار صادر عنوزارة المالية الفرنسية [2] عملية تحويل الفواتير على أنّها: "شراء بات من المصدّرين الفرنسيين لحقوق على عملاء أجانب"، كما حثّ الديوان البلجيكي للتجارة الخارجية على اللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير التي من شأنها تبسيط عمل المصدّرين[3].

ويكتسي اتجاه المؤسسة نحو عمليات التصدير أهمّية بالغة حيث أنّه يعبّر على قدرتها التنافسية، وفي نفس الوقت يمنح لها فرص اقتحام أسواق جديدة وبالتالي زيادة أرباحها وتعزيز مكانتها وهو يعبّر كذلك عن تدويل المؤسسة لنشاطها (المطلب الأول)، هذا التدويل الذي يسمح للمؤسسة بالتدخّل على المستوى الدّولي بإتباع أساليب متعددة ومختلفة (المطلب الثاني).

---

[1]:DESHANEL Jean-Pierre etSTOUFFFLET Jean, L'affacturage, op.cit, p 22.

[2]: قرار رقم 554 مؤرخ في 28 ماي 1966.أنظر :

BELGAROUI Rachid, op.cit, p 355.

[3]: ROLIN Serge, op.cit, p 118.

المطلب الأوّل

اتجاه المؤسسة نحو التصدير وتدويل نشاطها

يحتلّ التصدير مكانة هامة في إطار تحديد التجارة الدولية، فهو يعمل على تشجيع التبادل التجاري الدولي، ممّا يساعد على تحقيق مصالح أطراف التجارة الدولية من مصدّرين ومستوردين نظرا لاختلاف المزايا النسبية والتنافسية لكلّ دولة، ويفترض التصدير التواجد المستمر في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصّة في السوق، ويفرض هذا التواجد على المؤسسات المصدّرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنيّة واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا[1] ، من هنا يجب التركيز على أهمية التصدير بالنسبة للمؤسسة (الفرع الأوّل)، وباعتبار اتجاه المؤسسة نحو عمليات التصدير تعبيرا عن تدويل نشاطها، فيجب حصر مضمون هذا التدويل (الفرع الثاني).

الفرع الأول

أهميّة التصدير بالنسبة للمؤسسة

يعتبر التصدير وسيلة من الوسائل المستعملة في مواجهة المنافسة وتحقيق الرفاهية وعاملا لاقتحام الأسواق الخارجية، فتعبّر عملية التصدير عن تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة ما إلى الدول التي تعاني نقصا في الإنتاج، ويؤدي التحكم في تقنيات هذه العملية إلى توطيد العلاقات الاقتصادية والخارجية لدولة ما[2].

كما يمكن القول كذلك بأنّ التصدير هو الوسيلة التي تسمح بالاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية من خلال انسياب السلع الوطنية نحو الخارج، وهو يعكس مدى قدرة الدولة ومؤسساتها الاقتصادية سواء العامة أو الخاصة على تقديم عرض قادر على منافسة المنتجات الدولية في الأسواق الأجنبية.

---

[1]: مدوري عبد الرزاق، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة ماجستير في الاقتصاد، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، 1011-2012، ص 88.

[2] : يوسف بومدين،شتوانصونية، " سياسة الابتكار في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات"، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 11، المجلد 2، 2014، ص 81.

ويأخذ الأداء التصديري حيّزا مهما في إطار اقتصاديات مختلف الدّول لأنّه من العوامل الأساسية التي تدخل في تعزيز التنمية الاقتصادية، فقد حظي القطاع التصديري باهتمام كبير في الفكر الاقتصادي ولمدة من الزمن، حيث اعتبره التجاريون الوسيلة الفعالة لتحقيق النمو المرجو مع تحصيل كميات مهمة من العملة الصعبة، وعليه يعدّ التصدير خيارا مهمّا يمكن الاعتماد عليه في تأمين الاحتياجات من النقد الأجنبي، حيث يمكن أن يساهم نمو الصادرات وبشكل مهمّ في توفير وسائل النموّ الاقتصادي على وجه أسرع، ويمكن قياس أهمية التصدير في إطار التنمية الاقتصادية من خلال الاستعانة بمجموعة من المؤشّرات التي تدلّنا على مدى قدرة الاقتصاد الوطني في ترقية مبادلاته مع الخارج من خلال إحداث فائض على مستوى ميزان المدفوعات، وكذا مدى تبعية هذا الاقتصاد للخارج، فهذه المؤشّرات ستعكس مستوى التنمية للبلد بما يسمح للسلطات العمومية بتشخيص موضوعي لمعدّلات نموّ القطاعات الاقتصادية وهذا ما يسمح أيضا بوضع سياسات عمومية فعّالة في هذا المجال[1].

كما تهتمّ هذه الدول بزيادة صادراتها والحيلولة دون تدهور معدلات تبادلها حتى تظلّ مقدرتها على الاستيراد مرتفعة، فكلّما زادت نسبة الصادرات كلّما كانت الدولة أقدر على الاستثمار، فمن شأن التجارة الدولية أن تزيد من الطاقة الإنتاجية للدول.

أمّا بالنسبة لفوائد التصدير فهي تتمثل في:

– توفير مورد مستمر للاستثمارات ورفع مستوى المعيشة،

نموّ الدخل الوطني عن طريق الاستغلال الأمثل للإمكانات والموارد المتاحة، إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات عن طريق الحصول على عملات صعبة[2] .

ولم يعد التصدير ضرورة على المستوى الوطني فحسب، وإنّما أيضا ضرورة لبقاء المؤسسة واستمرارها، فقد دخل العالم منذ بداية الخمسينات مرحلة تسودها منافسة دولية شرسة وشهد تطورات مذهلة في حجم المبادلات التجارية، كما لم يعد الأمر متعلقا بمبادلة

[1]:مدوري عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 89 و90.

[2] : جاسم محمّد، مرجع سابق، ص 20.

البضائع فقط، بل وكذلك رؤوس الأموال و التكنولوجيا وذلك لتنمية التجارة الخارجية وهذا لبلوغ أهدافها وتحفيزها على تدويل نشاطاتها[1].

وتستخدم المؤسسات النشاط التصديري من أجل تحسين عملياتها الإدارية وذلك على المستوى المحلي، زيادة الأداء العام، الاستفادة من وفرات الحجم والبحث عن الفرص في الأسواق الدولية[2]، حيث تصبو المؤسسة من وراء التصدير إلى تحقيق أهداف مرتبطة بالإستراتيجية التجارية، تتمثل أساسا في تجاوز السوق الوطنية المشبعة، التوزيع الجغرافي للمخاطر، التكيّف مع المنافسة والتواجد في الأسواق الدولية، وأهداف مرتبطة بالجانب المالي وهي الزيادة في رقم الأعمال، رفع هوامش المردودية والرفع من فعّالية التسيير المالي للمؤسسة بفعل المنافسة، بالإضافة إلى أهداف أخرى تتعلّق بتحسين القدرات الإنتاجية للمؤسسة، استغلال الامتيازات المتوفّرة، خفض الكلفة الإنتاجية والرّفع من جهود البحث والتطوير[3].

ولا يعدّ نجاح عملية التصدير بالأمر السّهل نظرا لطبيعة البيئة الخارجية، حيث يمكن للمؤسسة أن تتعرّض إلى عدّة مخاطر يتعلّق بعضها بسعر الصرف و المشاكل المرتبطة بعدم الاستقرار السياسي ويقترن البعض الآخر بعدم معرفة السوق.

لذلك يجب على المؤسسة وضع إستراتيجية فعّالة في هذا المجال والتي تتمثل في كافة الوسائل التي تستطيع المؤسسة بواسطتها تحقيق أهداف مشروع التصدير، وتتحدّد الكفاءة التصديرية بناءا على مدى قدرة المؤسسة على تطبيق الإستراتيجية المختارة في هذا المجال.

وفي الأخير، يجب الإشارة إلى أنّ التصدير يشكّل أهمّ وأبسط أساليب وأشكال تدويل المؤسسة لنشاطها وأوّل خطوة تقوم بها أغلب المؤسسات لاقتحام الأسواق الأجنبيّة، وهو يمثّل أكبر نسبة من نسب التدويل، وهو ينقسم إلى قسمين؛ تصدير مباشر تتولّى فيه

---

[1] :حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظلّ التطورات الدّولية الراهنة – دراسة حالة الجزائر – مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم علوم الاقتصاد، 2012-2013، ص61.

[2] : مدوري عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 93.

[3] : حمشة عبد الحميد، المرجع السابق، ص 51.

المؤسسة بنفسها مهمّة تصدير منتجاتها دون الحاجة إلى وسطاء، وذلك إمّا بإقامة فرع تجاري في الدّول المستوردة أو التعاقد مع مؤسسات منتسبة للدّول المستوردة.

وإلى جانب التصدير المباشر، يمكن للمؤسسة أن تلجأ إلى ما يعرف بالتصدير غير المباشر وفيه تقوم المؤسسة التي تنوي الدّخول غلى أسواق جديدة – والتي غالبا ما تكون أقرب جغرافيا وثقافيا إلى الأسواق المحليّة- باللّجوء إلى وسطاء يتولّون بدورهم القيام بعملية التصدير نيابة عنها[1].

الفرع الثاني

مضمون تدويل نشاط المؤسسة

أدركت المؤسسات الاقتصادية خاصة في السنوات الأخيرة أنّ التركيز على سوق واحدة، أصبح لا يضمن البقاء والاستمرارية وذلك لشدّة المنافسة بين المؤسسات القائمة، كذلك عدم القدرة على الحفاظ على حصّة السوق المعتادة بسبب زوال حواجز الدخول إليها، وبالتالي فإنّ تطوير المؤسسة واستمرارها يكون من خلال التفكير في تنويع الأسواق ومحاولة التواجد في أكثر من سوق وفي أكثر من بلد، الأمر الذي يدفع المؤسسة للتفكير في عملية تدويل نشاطها.

أوّلا: مفهوم تدويل نشاط المؤسسة:

تتّجه معظم المؤسسات نحو توسيع نشاطها وهي لا تكتفي في ذلك بغزو السوق الوطنيّة، بل تسعى إلى اقتحام أسواق أجنبيّة وتمديد نشاطها إلى الخارج وهذا ما يعرف بتدويل النّشاط، ويحكم عمليّة التدويل مجموعة من العوامل التي تختلف باختلاف محيط وطبيعة كلّ مؤسسة.

1- تعريف تدويل نشاط المؤسسة:

اختلف رجال الاقتصاد في تحديد تعريف موحّد لظاهرة التدويل باعتباره مفهوما اقتصاديا متعدّد الأبعاد، فهناك من يرى بأنّ التدويل هو: "عمليّة التوسّع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية خارج الحدود الوطنيّة"، بينما يرى البعض الآخر بأنّ التدويل هو

[1]: بن ربيحة محمّد، " تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية العاملة في قطاع الصّناعة الغذائيّة- دراسة لعيّنة من المؤسسات حسب نموذج الإبداع "I-Modele" "
www. Researchgate.net/publication/315791505، ص 4.

عملية أو مراحل متتابعة تقوم على مزيج ن المهارات المختلفة التي تمتلكها المؤسسة أو التي تسيطر عليها والتي تسمح للمؤسسة باكتساب الخبرة تدريجيا في الأسواق الدّولية"[1].

كما عرّف كذلك على أنّه "عمليّة تتألّف من مجموعة من الخطوات التي تمكّن الشركة من تسويق منتوجاتها بانتظام في الأسواق الخارجية" أو "جعل نشاط المؤسسة نشاطا دوليا أو يتجاوز الحدود الوطنية أو الانتقال من السوق الوطنية إلى السوق الدّولية"[2].

ويجب الإشارة إلى أنّ هناك من لا يميّز بين العولمة والتدويل، حيث يرى بأنّ العولمة تعني ممارسة الأعمال دوليا عن طريق التصدير والاستثمار الأجنبي أو الاتفاقيات التعاقدية[3].

إلاّ أنّه ورغم اشتراك المصطلحين في ممارسة نشاط المؤسسة خارج الحدود الوطنيّة، فإنّ العولمة تعني، " ثمرة الإبداع الإنساني والتقدّم، تتقارب فيها الأبعاد الاقتصادية والثقافية بحيث تبدأ في تخصيص الموارد، مع الأخذ في الاعتبار الأهداف العالميّة التي ترغب في تحقيقها للوصول إلى السوق المستهدفة بأعلى جودة وأقلّ تكلفة "[4]، أمّا التدويل فهي الطريقة التي تسمح للمؤسسات بتطوير أعمالها من أجل اختراق الأسواق الدّولية[5] ولا تقتحم المؤسسات الأسواق الدولية عشوائيا أو بطريقة غير مدروسة، بل لابدّ من اكتساب الخبرة من خلال استغلال سوق ذات خصائص متقاربة جغرافيا ونفسيا، من السوق المحلّية أو من طرف وسطاء أو وكلاء، فالتدويل عمليّة مكوّنة من مراحل متتالية تسمح للمؤسسة باكتساب الخبرة تدريجيا في الأسواق الأجنبية.

---

[1]: جباري شوقي، حمزة العوادي، "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل"، مجلّة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 4، 2013، ص 107.

[2]: شوقي جباري، "تدويل أعمال الشركات متعدّدة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية"، مجلّة دراسات اقتصادية، عدد 1، 2014، ص 65.

[3] : بن حمّو عبد الله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصّص تسويق، كلّية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان 2009-2010، ص 100.

[4] : نقلا عن: دوّار إبراهيم، آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2001-9009، مذكّرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص مالية واقتصاد دولي، كلّية العلوم الاقتصادية،التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2011-2012، ص50.

[5]: نفس المرجع، ص 52.

ولا يتوقّف تدويل نشاط المؤسسة على اتجاهها نحو عمليات التصدير فحسب، حيث أدّت العولمة إلى تمكين المؤسسة من الدخول المباشر إلى الأسواق الأجنبية من أجل الاستجابة للطّلب على المستوى المحلّي، بل تسمح لها كذلك بالاستفادة من مزايا المقارنة بين مختلف الدول للرفع من قدرتها التنافسية باستيراد أموال وسيطة أو أموال تجهيزية، وهنا تتوقف استراتيجيات تدويل المؤسسة على قدرتها على مواجهة تحدّيات العولمة حيث لا تكون الفرص الممنوحة من خلال الانفتاح الاقتصادي في متناول إلاّ عدد قليل المؤسسات[1].

من هنا، فإنّ تدويل نشاط المؤسسة هو أهليتها لممارسة عمليات الاستيراد والتصدير، وقد تكون هذه المؤسسات مؤسسات خاصّة أو عامة أو مختلطة وهي تأخذ شكل شركات تجارية، يجب أن تكون ذات حجم وقدرة تجارية ومالية معيّنة.

وباعتبار المعاملات الدولية عمليات معقّدة، فهي تفرض على المؤسسة هياكل ملائمة ومتكيّفة، حيث يجب أن تكون مصالحها التجارية متخصّصة في مجال عمليات الاستيراد والتصدير، كما تتميّز الجوانب القانونية للمبادلات الدولية بأنّها أكثر حساسية وأكثر خطرا، لذا فهي تتطلّب من المصالح المختصّة في المسائل القانونية لدى المؤسسة[2].

وعادة ما تكون المؤسسات ذات الحجم الكبير أكثر قدرة وتهيئة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ممارسة التجارة الدولية، وذلك بفضل هياكلها وموظفيها وعمّالها فهي تملك الوسائل الضرورية لإرضاء عملائها الأجانب، أمّا المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة فهي عادة ما تلجأ إلى المساعدات الخارجية لمواجهة المشاكل الخاصّة بالاستيراد والتصدير مع المعرفة الفنّية المناسبة.

فتحتلّ المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة مكانة هامّة في مختلف اقتصاديات الدول النامية والمتقدمة بالرغم من المزايا التي تتمتع بها المؤسسات الكبيرة، ويرجع ذلك إلى الدّور المهمّ الذي تلعبه في حلّ العديد من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية، كما أنّ لها دورا هاما على مستوى الأسواق الدّولية وهذا بالنظر إلى ما تتمتع به من ديناميكية وسرعة

[1]: CROSET Matthieu, Lionel FONTAGNE,"L'internationalisation des entreprises: une analyse microéconomique de la mondialisation", ECONOMIE ET STATISTIQUE, N° 435-436, 2010, p 9.

[2]: BEGUIN Jaques,MENJUCQ Michel, op.cit, p 46.

تساعدها على مسايرة التحولات السريعة[1]، إضافة إلى القدرة على خدمة الأسواق المحدودة التي لا تغري المؤسسات الكبيرة بالتوطّن بالقرب منها أو بالتعامل معها وتلبية احتياجات الأسواق من السلع التي ترتبط بأذواق وتفضيل المستهلكين بدرجة أكبر من المؤسسات الكبيرة نظرا للاتصال المباشر بين المؤسسة والعملاء، فضلا عن قدرتها الكامنة في تغيير أو تعديل نشاطها أو أسلوب عملها حسب تقلّبات الأسواق الدولية، من خلال ابتكار منتجات تستجيب للتطوّرات المستمرة والتي يفرضها النظام الاقتصادي الجديد[2].

2- عوامل تدويل نشاط المؤسسة:

تتّجه المؤسسة نحو تدويل نشاطها، نظرا لمجموعة من العوامل التي تختلف باختلاف محيط وطبيعة كلّ مؤسسة والتي يمكن تصنيفها إلى عوامل إستراتيجية وعوامل مرتبطة بالسوق.

فبالنسبة للعوامل الإستراتيجية، فهي تعود إمّا إلى تقسيم المخاطر بين الدول، أو إلى الميزة التنافسية للسوق الأجنبية، وقد يعود تقسيم المخاطر بين الدول إلى دورة حياة المنتوج التي تختلف في السوق المحلّية عنها في السوق الأجنبيّة، ففي حين يكون المنتوج في السوق المحلّية في مرحلة نمطيّة، قد يكون نفس المنتوج في مرحلة النموّ في سوق أجنبية، كما تزداد شدّة المنافسة في السوق المحلّية، في حين قد تكون أقلّ حدّة في السوق الأجنبية، كما قد يعود الأمر إلى التقليل من مخاطر التعبئة، سواء من ناحية التموين أو في قنوات التوزيع[3].

أمّا فيما يتعلّق بالميزة التنافسية للأسواق الأجنبية، فهي تؤدّي إلى إقامة وحدات إنتاج في الدول التي تتميّز بما يلي:

- انخفاض مستوى الأجور،
- توافر الموارد الأساسية في عمليّة الإنتاج،

[1]:خنشورجمال ، العوادي حمزة ، " نحو إرساء إستراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"، مجلّة الواحات للبحوث والدراسات، المجلّد 7، العدد 2، 2014، ص 44.

[2]: جباري شوقي، حمزة العوادي،" تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة....."، مرجع سابق، ص 106.

[3] : دوّار إبراهيم،آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص 52.

- انعدام الحواجز الجمركية وغير الجمركية[1].

أمّا عن العوامل المرتبطة بالسّوق، فهي متعدّدة وقد تكون مرتبطة إمّا بالسوق المحليّة أو الأجنبية، أو أنّها تتمثّل في عوامل تجارية وصناعية بالإضافة إلى عامل اغتنام الفرص لاقتحام الأسواق الأجنبية.

فبالنسبة للعوامل المرتبطة بالسوق المحلّية، ففي بعض الأحيان يكون التدويل مفروضا على المؤسسة، وذلك بسبب تشبّع السوق المحلّية أو صعوبة الحصول على حصّة في السوق المحلّية، كما قد يتعلّق الأمر بوجود قوانين تحدّ من تطوير المؤسسة.
أمّا بالنسبة للسوق الأجنبية، فلم تعد المؤسسة تكتفي بالسوق المحلّية ولم تعد تعتبرها السوق الوحيدة، بل عليها البحث عن أسواق أخرى.

وفيما يتعلّق بالعوامل التجاريّة والصناعية، فهي ترتبط بتقلّص السوق وتخصّص المؤسسات وكذا تقلّص دورة حياة المنتوج، كما قد تعود كذلك إلى تعدّد الأسواق الذي يمكّن المؤسسات من زيادة حجم الإنتاج أو نظرا لانخفاض تكاليف هذا الأخير[2].

وتضاف إلى هذه العوامل ما يسمّى بعامل الفرصة التي تتوافر للمؤسسة إمّا من خلال ارتفاع مستوى الطلب على السلع والخدمات ممّا يدفع المؤسسة إلى اغتنام الفرصة لاقتحام هذه الأسواق، أو نظرا لما يتمتع به بعض مدراء المؤسسات من روح المغامرة الذي يدفعهم إلى اغتنام فرصة الدخول إلى الأسواق الدولية[3].

وهناك من يضيف إلى هذه العوامل، عوامل ماليّة، حيث تتجه المؤسسة نحو تدويل نشاطها، من أجل تخفيض تكاليف الإنتاج والبحث عن وفرات الحجم بالإضافة إلى استهلاك استثمارات البحث والتطوير،هذا فضلا عن عوامل داخليّة خاصة بالمؤسسة، تفسّر سلوك انفتاحها على الأسواق الدولية وهي توقّعات إدارة المؤسسة حول تأثير الصادرات على نموّها وتوسّعها، وكذا المزايا التفضيلية المتاحة لها[4].

---

[1] :بلونّاس عبد اللّه، دوّار إبراهيم، " دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة الجزائر، فرنسا-http://dspace.univ-ouargla.dz/jspui/bitstream/123456789/2619/1/32.pdf " ، ص 2.

[2]: بلونّاس عبد اللّه، دوّار إبراهيم،"دور الهيئات الحكومية في تدويل..."،مرجع سابق، ص 3.

[3]: المرجع نفسه.

[4]: جباريشوقي، حمزة العوادي،" تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة....."، مرجع سابق، ص 108.

ثانيا: مراحل تدويل نشاط المؤسسة والمخاطر المرتبطة به:

لا يعتبر اقتحام الأسواق الأجنبيّة أمرا بسيطا أو سهلا بالنسبة للمؤسسة، خاصّة الصغيرة والمتوسّطة منها، بل ترتبط عمليّة التدويل بمخاطر متعدّدة ومتنوّعة، ممّا يضطرّ المؤسسة إلى إعداد خطّة مناسبة لذلك، وتحديد الخطوات والمراحل الواجب المرور منها للوصول إلى هدفها.

1- مراحل تدويل نشاط المؤسسة:

هناك درجات متفاوتة من ناحية الاهتمام بغزو الأسواق الأجنبية، فهناك مؤسسات تفضّل العمل في الأسواق الداخليّة لما تمتاز به من بساطة، لكن بالمقابل، هناك العديد من المؤسسات الأخرى من نفس النوع التي ترغب في تطوير واختبار منتجاتها خارج الحدود الوطنية، وذلك إمّا لتسريح فائض الإنتاج أو لتجنّب المنافسة، وتمرّ عملية تدويل المؤسسات بكلّ أحجامها بما فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدّة مراحل يمكن إيجازها فيما يلي:

- اتخاذ قرار التدويل مع تحديد الأهداف والإستراتيجية بصورة مسبقة،
- اختيار السوق المستهدفة،
- اختيار طريق الدخول غلى السوق الأجنبية،
- إنجاز مخطط تسويق دولي،
- اختيار طريقة التنظيم، وهنا يمكن للمؤسسة أن تنظم عملها على المستوى الدولي وفق إحدى طريقتين؛ تتضمّن الأولى إنشاء وحدة إدارية خاصة بالتصدير أمّا الثانية، فتتمثّل في إنشاء قسم خاص بالنشاط الدولي[1].

وتتولّد عملية تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتحديد، عن قرار إستراتيجي يتّخذ في مرحلة معيّنة من مراحل حياة المؤسسة، ويتوقّف هذا القرار على عوامل متعدّدة ومتنوّعة والتي ترتبط عموما ببيئتين متكاملتين:

بيئة الأعمال:والتي تلعب على مستواها تطلّعات ودوافع وحوافز مسيّر المؤسسة دورا هاما، فهي إمّا أن تؤدي إلى التسريع في عملية التدويل أو إبطائها، فالمسيّر الذي يفضّل نموّ المؤسسة على استقلاليتها واستمراريتها مستعدّ للتدويل بسرعة وإلى أبعد الحدود، على

[1]: جباريشوقي، حمزة العوادي،" تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة....."، مرجع سابق، ص 108 و109.

عكس المسيّر الذي يفضّل استمرارية النشاط أي تفادي المخاطرة المرتبطة بالتدويل وبالتالي تفضيل الاستقلالية على النموّ[1].

البيئة التنافسية: التي تعمل فيها المؤسسة والتي تتوقف بدورها على طبيعة المعرفة الفنّية التي تتحكّم فيها (خلق، إنتاج و/أو تسويق أموال مادية أو خدمات)، وكذا على درجة التكنولوجيا التي تستخدمها، بالإضافة إلى هيكلة الأسواق التي تتدخّل فيها، فحجم السوق الضرورية لبقاء و/أو نموّها وازدهارها، باعتبار كثافة المنافسة التي تواجهها ودرجة خصوصية المنتجات والخدمات التي تعرضها هو العامل الذي يسرّع أو يبطئ عملية التدويل[2].

وتتمثّل أهمّ استراتيجيات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إمّا في إستراتيجية التركيز أي تركيز إمكانيات المؤسسة في مجال محدّد تتخصّص فيه، كإنتاج نوع واحد من المنتجات أو التخصّص في خدمة نوع معيّن من العملاء أو عرض المنتجات في سوق معيّنة، أو إستراتيجية التنويع التي تفرض على المؤسسة الدخول في ميدان جديد من الأعمال التي قد تكون إمّا مرتبطة بالأعمال التي كانت تقوم بها المؤسسة أو تكون مختلفة عنها تماما[3].

2- المخاطر المرتبطة بعمليّة التدويل:

لايعتبر الدّخول إلى السّوق الدّوليّة أمرا سهلا، بل على العكس من ذلك، فهناك العديد من المخاطر، المشاكل والتحدّيات التي يجب على المؤسسة مواجهتها للتوصّل إلى اقتحام الأسواق الأجنبيّة، حيث أنّ بيئة التسويق الدّوليّة التي يمكنها أن تفرز الفرص، يمكنها كذلك في أيّ لحظة أن تفرز العديد من المخاطر التي يمكنها التأثير سلبا على المؤسّسة، لذا، على هذه الأخيرة دراسة هذه المخاطر بصفة معمّقة وإعداد وسائل مواجهتها أو تفاديها، ويمكن الإشارة إلى أهمّ المشاكل المحيطة بعملية التدويل فيما يلي:

---

[1]: CAILLIE Didier Van, " Les implications de l'internationalisation sur le processus de la gestion de la petite ou moyenne Enterprise", https://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/129091/1/CEFIP%20-%20Les%20implications%20de%20l'internationalisation%20sur%20le%20système%20de%20gestion%20de%20la%20Petite%20ou%20Moyenne, p 4.

[2]: IBIDEM.

[3]: جباري شوقي، حمزة العوادي،" تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة....."، مرجع سابق، ص 109.

أ- المخاطر المرتبطة بمتطلّبات العولمة والاستثمار خارج البلاد:

يرتبط هذا النّوع من المخاطر بعدم القدرة على التمويل أو نقص الموارد الماليّة، خاصّة في حالة عدم وجود برنامج حكومي للدّعم من مساعدات ماليّة وضمانات أخرى، كما قد يتعلّق الأمر بعدم قدرة المؤسسّة التقنيّة أي نقص الإمكانيات في مجال التكنولوجيا؛ فالمؤسسة التي لا تتوافر على إمكانيات تكنولوجيّة عالية، لا تكون لديها مرونة كبيرة في اختيار قطاعات المستهلكين، خاصّة تلك التي تطلب منتجات متقدّمة أو ذات مواصفات خاصّة[1].

ويضاف إلى هذه المخاطر، مخاطر أخرى تعود إلى تقلّبات سعر الصّرف والفوائد على القروض، مع ارتفاع تكلفة اليد العاملة بالأسواق الأجنبيّة زيادة على التقلّبات الأخرى التي يعرفها المحيط الدّولي[2].

ب- عدم التقدير الجيّد للتكاليف:

هناك العديد من المؤسسات التي تقع في مأزق نتيجة عدم قدرتها على تقدير التكاليف الحقيقية لعمليّة التدويل، ويعود ذلك في العديد من الأحين إلى عدم القدرة على جمع معلومات مؤكّدة عن البيئة الدّوليّة ومراقبتها، نظرا لصعوبة ذلك. وقد ينشأ خطر التّكلفة عن:

- وجود تكاليف خفيّة للدّخول إلى الأسواق الأجنبيّة؛
- التقييم السيّئ لتكاليف التصدير نحو الأسواق المستهدفة نظرا للتقييم السيّئ للمزايا التنافسية للمنافسين؛
- التقييم السيّئ للتكاليف الأخرى بسبب البعد الجغرافي (تكلفة النقل والإعلان) والبعد الثقافي (تعدّد اللّغات، الثقافات والتطوّر الاقتصادي)[3].

ت- المعرفة بقوانين وضوابط الاستثمار بالأسواق المستهدفة:

يعتبر نقص معرفة قوانين وضوابط الاستثمار بالسوق المستهدفة من المخاطر التي تواجهها المؤسسة عندما تسعى إلى تدويل نشاطها، فعندما تقرّر مؤسسة ما الدّخول إلى

---

[1] : بن حمّو عبدالله، مرجع سابق، ص 111.

[2]: دوّار إبراهيم، آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...،مرجع سابق، ص 57.

[3] : نفس المرجع، ص 58.

الأسواق الأجنبيّة، يجب عليها تحليل وتقييم البيئي السياسية والقانونية للسوق المستهدفة من النواحي التالية:

- الاستقرار السياسي للبلد المستهدف، فوجود الأمن والاستقرار السياسي يعدّ من العوامل التي تساعد على نجاح عمليّة التدويل، وفي هذا الإطار يمكن للمؤسسة أن تواجه عدّة مخاطر كالحروب والثورات والانقلابات[1].
- نوع النّظام القائم في البلد المستهدف؛ حيث يحدّد هذا الأخير تسهيل أو إعاقة دخول الأجانب ومشاركتهم في النشاط الاقتصادي.
- طبيعة العلاقة بين دولة الشركة الأمّ والدّولة المضيفة، لأنّ العلاقات الاقتصاديّة والسياسية الجيّدة بين بعض الدّول تسهّل عمليات التبادل التجاري فيما بينها.

بالإضافة إلى ما سبقت الإشارة إليه، يجب مراعاة البيئة القانونية التي تتمثّل في مجموعة القوانين والأنظمة الحاكمة في السوق المحليّة للبلد المضيف والتي لها تأثير على عمل الشركات والمؤسسات المحلّية والأجنبيّة، فقد تكون هذه القوانين معوّقة للاستثمار والاستيراد الأجنبي، كما قد تكون محفّزة له، لذلك يجب على المؤسسة دراسة قوانين البلد لمضيف، من ناحية فرض الضرائب على الأرباح أو على الاستثمارات الأجنبيّة، وإمكانية تملّك الشركات من قبل الأجانب وكذا إمكانية تحويل الأرباح والأيرادات إلى دولة الشركة الأمّ[2].

ث- القدرة على التكيّف مع الأسواق:

يجبأن تكون المؤسسة التي تسعى إلى تدويل نشاطها قادرة على التكيّف مع الأسواق الأجنبيّة، حيث أنّها قد تواجه بعض المشاكل الناشئة عن اختلاف اللّغة أو العادات أو الثقافات[3]، فالتطوّرات الكبيرة في القيم والعادات الاجتماعيّة والأنماط السلوكية لدى المستهلكين لها أثر كبير على البرامج التسويقية للمؤسسة، ممّا أدّى بهذه الأخيرة إلى ضرورة مراعاة كافّة العوامل المؤثّرة بشكل مباشر على أدائها التسويقي، كالاهتمام المتزايد من قبل المستهلكين بالقضايا الصحيّة والّياقة البدنيّة والبيئة، هذه العوامل التي تحدّد

[1]: بن حمّو عبدالله، مرجع سابق، ص 126.
[2]: نفس المرجع، ص 127.
[3]: دوّار إبراهيم،آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...، مرجع سابق، ص 58.

أسلوب التعامل مع المستهلكين وأساليب تقديم وعرض المنتجات وكيفية إيصالها وتقديمها للانسجام مع القدرات الثقافيّة والاجتماعيّة المتاحة في السّوق المستهدفة[1].

الفرع الثالث

أساليب تدخّل المؤسسة على المستوى الدّولي

يجب على المؤسسة التي تهدف إلى تطوير سياسة تصديرية أن تجري دراسة دقيقة للأسواق التي ترغب في التدخل على مستواها وتوزيع منتجاتها فيها، وتتمحور هذه الدراسة أساسا على التقييم الصحيح للطلب وملاءة العملاء، تقدير نوعي لمسار التوزيع، بالإضافة إلى تقييم تكاليف التوزيع، كما يجب عليها كذلك، تحديد وضعيتها بالنسبة للسوق الأجنبية التي تريد الحصول على جزء منها.

فقد تريد المؤسسة في مرحلة أولى الدخول إلى السوق الأجنبية دون محاولة التحكّم فيها، فتقبل قواعد هذه السوق وتعمل على مطابقتها، فتقوم بعمليات التصدير عن طريق وسطاء، حيث تبيع منتجاتها لمستوردين وموزّعين باللّجوء إلى شركات تمارس التجارة الدولية وإلى شركات تسيير التصدير[2] أو تتعاقد من الباطن مع شركات مصدّرة تكون قد دخلت السوق الأجنبية، فتقوم بتسويق منتجاتها في مراكز شراء.

وبهذا الشكل تخطو المؤسسة خطوة هامّة نحو الدخول إلى السوق الأجنبية، وفي هذا الإطار يمكنها كذلك الاشتراك مع تجمّعات من المصدّرين الذين يتدخّلون مباشرة في السوق الأجنبية.

وفي الأخير عندما تحسّ المؤسسة أنّها قويّة بما يكفي للدخول بنفسها إلى السوق الأجنبية، فهي تعمل على ذلك عن طريق تحديد سياستها التجارية بمفردها للتأسيس والاستقرار في الخارج، ويجب التمييز بين الأساليب العامّة للتدويل(أوّلا) والأساليب الخاصّة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة(ثانيا).

---

[1]: بن حمّو عبدالله، مرجع سابق، ص 128.

[2]:BEGUIN Jaques,MENJUCQ Michel, op.cit, p 46, 47.

اوّلا: الأساليب العامّة للتدويل:

نقصد بالأساليب العامّة للتدويل تلك الأساليب التي تتّبعها كلّ المؤسسات مهما كان حجمها في تدويل نشاطها، وبناء على ذلك تتواجد المؤسسة على المستوى الدولي إمّا في شكل فروع في الخارج أو في شكل شركات متعددة الجنسيات.

1- إنشاء المؤسسة لفروع في الخارج:

وهذا ما يسمّىبالتوطين التجاري وهوعنصر مهمّ في السياسة التجارية التي تتبعها المؤسسة المصدّرة، فهو يعبّر عن اختيار قناة للبيع تتطلّب تأسيس نشاط معيّن في الخارج. وقد تكتفي المؤسسة التي تريد اقتحام أسواق أجنبية بتأسيس وكالات، مكاتب أو ممثليّات لها في الخارج، كما قد تذهب إلى أبعد من ذلك لتأسيس شركات حقيقية تكون فروعا لها في الخارج، فالمؤسسة التي تختار هذا النوع من التأسيس في الخارج تظهر كمؤسسة وطنية بالنسبة لعملائها ممّا يجعلها تستفيد من مساعدات الدولة المعنية التي تسهّل لها مهمّة التأسيس والاستقرار فيها[1].

ويعتبر الفرع الشكل الأكثر نهائية، فهو عبارة عن مؤسسة مستقلة تتمتع باستقلالية قانونية كاملة ويمكنها التصرّف بنفسها على مستوى السوق الأجنبي، ويكون للفروع التجارية تأثيرات تشبه تلك التي تنجم عن المستوردين أو الموزعين، فهي تقوم باقتناء المنتجات من المصدّرين ثمّ تقوم بإعادة بيعها في البلد الذي شهد عمليّة توطينها، وتتحمّل هذه الفروع المسؤولية التجارية والإدارية والمالية في إطار السوق التي تتواجد فيها[2].

وبهذه الصّفة يختلف الفرع التجاري عن الوكالات والمكاتب التي قد تنشئها المؤسّسة في الخرج من أجل القيام بوظائف مختلفة كتسليم البضاعة والفوترة ومسك الطلبيات، ولا تتمتع هذه المكاتب والوكالات بالشخصية المعنوية التي تتمتع بها الفروع التجارية، إنّما تعمل فقط على توسيع حجم المؤسسة التابعة لها[3].

---

[1]: VAN OVERMEIREXavier, « Accéder aux marchés étrangers par la filiale ou la succursale », https ://www.awex.be/fr-BE/L'exportpratique/conseil-export/reussir-sur-un-%20marche/Documents/Accedez-aux-marches-etrangers-par-la-filiale-ou-la-succursale.pdf, p 1.

[2]: مدوري عبد الرزاق ، مرجع سابق، ص 94.

[3]: المرجع نفسه.

كما يتميّز الفرع التجاري كذلك عن الممثليّة التجارية التي تعرّف على أنّها: "مؤسسة ثانوية لا تتمتّع بالشخصية المعنوية لكنّها تتمتع بنوع من الاستقلالية في التسيير"[1].

ويمكن أن تشكّل الممثلية حلاّ وسطا غير مكلّف قبل تأسيس شركة فرعية، فهي عبارة عن مؤسسة ثانوية تفتحها الشركة الأمّ في الخارج لتسهيل التوسّع الجغرافي لنشاطاتها التجارية في السوق المستهدفة وبالتالي تحسين أو خلق علاقات مع العملاء في عين المكان[2].

أمّا بالنسبة للمهام الموكلة لموظفي الممثلية، فهي تكون مشابهة لتلك الممنوحة لفرع الشركة، غير أنّ الممثلية لا تعتبر شركة متميّزة عن الشركة الأمّ فكلّ التصرفات القانونية تبرم باسم هذه الأخيرة، كما أنّ حرية المبادرة المتروكة لمسيّر الممثلية تكون عموما أضيق من تلك الممنوحة لأجهزة الشركة الفرعية[3].

ويمكن الإشارة إلى نوعين من الفروع التي قد تنشئها المؤسسة في الخارج، الأولى هي الفرع التجاري وهو الفرع الذي يتخصص في البيع أو التوزيع والذي يكون محلّه أو وظيفته الأساسية تصريف المنتجات مقابل عمولة من الشركة الأمّ لمصلحة الفرع، والثاني هو الفرع الصناعي والذي تتمثّل وظيفته في تصنيع المنتجات من نفس نوعية منتجات الشركة الأمّ، ويبرّر إنشاء هذا الفرع الصناعي بصعوبة إيصال المنتجات أو إدخالها إلى السوق المستهدفة أو بإرادة تخفيض تكاليف الإنتاج في الفرضية التي تكون فيها هذه الأخيرة أكثر انخفاضا منها في السوق الأصلية[4].

ويسمح تأسيس الفروع التجارية للشركة الأمّ بتأمين وضمان حضورها التجاري على مستوى الأسواق الأجنبية بصفة دائمة وفعّالة بالمقارنة مع أحسن سياسة للبيع عن بعد، وعادة ما يتمّ اللّجوء إلى تأسيس هذه الفروع التجارية عندما تفرض السوق المعنيّة جهدا

---

[1]: وهنا يجب الإشارة إلى أنّه رغم وضوح هذا التعريف إلاّ أنّه لا يزيل الصعوبة المتعلّقة بغياب إجماع حول تحديد مفهوم الممثلية، ففي حين تركّز قوانين بعض الدول على طابع الاستقلالية، يفضّل البعض الآخر التركيز على طابع المؤسسة الثانوية. للتفصيل في هذه النقطة أنظر:

LAGTATI Kamal, Les succursales en droit international et européen, Thèse de doctorat en droit privé, Université d'AUVERGNE, CLERMONT-FERRAND, 25/03/2011, p 15.

[2]: VAN OVERMEIRE Xavier, op.cit, p 1.

[3]:BEGUIN Jaques, MENJUCQ Michel, op.cit, p 47.

[4] : VAN OVERMEIREXavier, op.cit, p 1.

معتبرا لاقتحامها، كوجود عملاء يطالبون بمنتجات متكيّفة جدّا مع الاحتياجات المحلّية أو وجود منافسة محلّية قويّة[1].

وتعتبر عمليّة تحويل الفواتير تقنيّة من شأنها تسهيل إنشاء فرع تسويقي في الخارج، بالنسبة للمؤسسة التي تريد الحدّ من استثماراتها ومخاطرها، فالفرع الذي يوقع عقد تحويل فاتورة، يتحرّر من الأعمال الإدارية من محاسبة وتحصيل، وبالتالي لا يتكفّل بالأخطار المرتبطة بالمدينين، ويمكنه كذلك البقاء تحت رقابة الشركة الأمّ مع الاستفادة في نفس الوقت من نوع من الاستقلالية على مستوى الخزينة إذا كانت هذه الأخيرة تقصر حقوق السحب لفرعها على نسبة محدّدة من رقم الأعمال[2].

2- الشركات متعددة الجنسيات:[3]

يأخذ هذا النوع من الشركات مكانة متزايدة في المبادلات الدولية، وقد تعدّدت التعاريف[4] التي قيلت فيها وذلك نظرا لاختلاف رجال الاقتصاد والقانون وكذا المنظمات

---

[1]: BEGUIN Jaques, MENJUCQ Michel, op.cit, p 47.

[2]: DESCHANEL Jean-Pierre, « Crédit à court terme aux entreprises », op.cit, p 11.

[3]: يجب الإشارة إلى أنّه لا يوجد إجماع على استعمال هذا المصطلح حيث اختلف علماء الاقتصاد وفقهاء القانون على المصطلح الواجب استعماله للتعبير عن هذا النوع من الشركات، ففي حين يستخدم فقهاء القانون مصطلح الشركات متعددة الجنسيات وذلك تأثرا بالمعيار القانوني السائد في إضفاء الجنسية على الشركة وهو معيار المقرّ أو مركز الإدارة، حيث أنّه بتعدّد مراكز إدارة المشروع الاقتصادي وتوزيعها بين عدّة دول، تتعدّد جنسيات مجموعة الشركات المنفّذة لمشروع اقتصادي واحد.إلاّ أنّ علماء الاقتصاد يرون أنّ هذا المصطلح قاصر عن التعبير عن هذه الشركات باعتبار معيار المقرّ ليس المعيار الوحيد المعتمد في تحديد جنسية الشركات بل توجد إلى جانبه معايير أخرى، كمعيار دولة التأسيس ومعيار الرقابة والإشراف، كما أنّهم يفضّلون التركيز على الطابع الدولي لنشاط هذه الشركات فيطلقون عليها مصطلح " مشروعات أو شركات دولية النشاط"، وهناك اتّجاه وسط يرجّح مصطلح "الشركات عبر الوطنية" أو الشركات العابرة للقارات". أنظر في ذلك:

هاني دويدار، القانون التجاري (التنظيم القانوني للتجارة، الملكية التجارية والصناعية، الشركات التجارية)، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008، ص 880 و881.

[4] : انظر في ذلك:

- بعداش بوبكر ، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعدّدة الجنسيات (حالة قطاع البترول)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3 ، 2009-2010، ص69 و70.
- بن عنتر ليلى ، مدى تحفيز استثمارات الشركات متعدّدة الجنسيات في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 24-05-2006، ص 2، 3 و4.

العالمية، الهيئات الحكومية وغير الحكومية في تحديد المعنى الحقيقي لهذا المصطلح، إلاّ أنّ بعض الدراسات حاولت أن توازن بين مختلف وجهات النظر والآراء المتعدّدة وذلك من خلال وضع بعض المحدّدات التي تميّز هذه الشركات والتي يمكن حصرها فيما يلي:

- ضخامة النشاط وسعته،
- وجود فروع تابعة في عدّة دول أجنبية،
- البعد الاستراتيجي العالمي[1].

وعلى العموم يمكن القول بأنّ الشركات متعدّدة الجنسيات عبارة عن مجموعة شركات تتوزّع بين عدّة دول من أجل تحقيق مشروع اقتصادي واحد أو عدّة مشاريع اقتصادية متكاملة بحثا عن تقليل نفقات الإنتاج من أجل زيادة الربح الناتج عن نشاطها[2].

وتقوم هذه الشركات على عنصرين هامين:

- وجود وحدات قانونية مستقلّة تتمتع كلّ منها بالشخصية القانونية وتخضع لمختلف التشريعات الوطنية،
- خضوع هذه الأشخاص القانونية للرقابة المركزية التي تمارسها الشركة الأمّ في عملية دولية الإنتاج في إطار إستراتيجية موحّدة[3].

من خلال ما تقدّم قد يظهر تناقض بين هذين العنصرين الأساسيين الذين تقوم عليهما هذه الشركات باعتبار أنّنا نكون أمام استقلال قانوني للوحدات المشكّلة للشركة من جهة ومن جهة أخرى، خضوع هذه الوحدات للشركة الأمّ، إلاّ أنّ الأمر يتضح إذا علمنا أنّ هذه الشركات يتمّ تأسيسها للقيام بنشاط ذي طابع اقتصادي، لذلك فإنّ روابط الخضوع والتبعية المشار إليها هي بطبيعتها روابط تبعيّة اقتصادية، وهناك مجموعة من العوامل

- طابوش مولود، أثر الشركات متعدّدة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2006-2007، ص 19 و20.

[1]: بعداشبوبكر ، مرجع سابق، ص69.

[2]: هاني دويدار، القانون التجاري (التنظيم القانوني للتجارة، الملكية التجارية والصناعية، الشركات التجارية)، مرجع سابق، ص 876.

[3]: سي علي أحمد ، النظام القانوني للشركات عبر الوطنية المعاصرة، والقانون الدولي العام، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009، ص 81.

المؤثرة في أداء الوليدة وتؤدي إلى تبعيتها الاقتصادية إزاء الشركة الأمّ والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

الهيمنة شبه الكاملة على تعيين أعضاء الإدارة العليا بالشركات الوليدة،
احتكار الشركة الأمّ لتوريد التكنولوجيا للشركة الوليدة،
هيمنة الشركة الأمّ على توريد مستلزمات الإنتاج أو تحديدها لمصادر الحصول عليها[1].

وإذا كانت الشركة الوليدة تابعة للشركة الأمّ من الناحية الاقتصادية، فإنّها تتمتّع إزاءها بالاستقلال القانوني الذي يظهر جليّا من خلال خضوع الشركة الوليدة لقوانين الدولة المضيفة، حيث يتمّ تأسيسها وفقا لقانون هذه الأخيرة، ويترتب على الاستقلال القانوني للشركة الوليدة عن الشركة الأمّ يمكن تلخيصها فيا يلي:

تمتع الشركة الوليدة بالشخصية القانونية المستقلة عن الشركة الأمّ وبالتالي ذمّة مالية مستقلّة، اسم وعنوان خاص بها، موطن وجنسية الدولة المضيفة،
- تمتّع الشركة الوليدة بالمزايا الممنوحة للشركات الوطنية في الدولة المضيفة،
- مسؤولية الشركة الوليدة عن الوفاء بديونها الناشئة عن مزاولة نشاطها وبالتالي إمكانية شهر إفلاسها وفقا لقانون الدولة المضيفة،
- الطابع العقدي للعلاقات القانونية الناشئة بين الشركة الوليدة والشركة الأمّ وكذا بين الشركة الوليدة والشركات الشقيقة[2].

من هنا يمكن القول بأنّ الشركات متعددة الجنسيات عبارة عن مجموعة من الأشخاص القانونية الخاصة التي يتخذ كلّ منها شكل شركة المساهمة، وتتكوّن من الشركة الأم من جهة التي يوجد مقرها الرئيسي في معظم والتي يوجد مقرها الرئيسي في معظم الأحوال بدولتها الأصلية وتتحقق نسبة معيّنة من الإنتاج خرج حدودها الإقليمية (5 بالمائة على الأقلّ) بواسطة فروعها المقامة في عدّة دول (دولتين على الأقلّ) حيث توجد مراكزها الخاصة، وعن طريق اكتسابها لنسبة معيّنة من أسهم بعض الشركات التابعة

[1]: هاني دويدار، القانون التجاري (التنظيم القانوني للتجارة، الملكية التجارية والصناعية، الشركات التجارية)، مرجع سابق، ص 901 إلى 904.

[2]:المرجع نفسه.

للدول المضيفة (20 بالمائة على الأقلّ) وهي تخضع في تأسيسها ومشاركتها لقواعد تشريعات هذه الدول وتقوم بتدويل العملية الإنتاجية على أساس توزيع المراحل الإنتاجية فيما بينها في إطار التكامل وفي ظلّ إستراتيجية موحّدة بفضل الرقابة المركزية التي تمارسها الشركة الأمّ من الدولة الأصلية على وحداتها ومصالحها المختلفة في دول الإقامة والدول المضيفة[1].

وتعمل المشروعات الاقتصادية في الدول المتقدمة على تدويل نشاطها بسبب ارتفاع تكلفة عناصر الإنتاج فيه، حيث يتمّ استيراد الكثير من المواد الأوّلية من الخارج، كما ترتفع أجور العمّال في تلك الدول، بالإضافة إلى ضرورة استئجار العقارات والمعدّات الثقيلة والحصول على الاعتمادات التي تحمّل هذه المشروعات أعباء ثقيلة، بالإضافة إلى النظم الضريبية التي قد تحرم أصحاب هذه المشروعات من جانب هام من الأرباح التي تتحقق من مزاولة النشاط[2].

ثانيا: الأساليب الخاصّة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة:

هناك من يقسّم أساليب تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أساليب اختيارية، تتخذ فيها المؤسسة المعنيّة قرار تدويل نشاطها، وأخرى إجباريّة تظطرّ فيها المؤسسة إلى عمليّة التدويل[3]، لكن غالبا ما تختار المؤسسة بنفسها اللّجوء إلى تدويل نشاطها، لكن من غير الممكن أن تنتهج نفس الأسلوب ونفس الإستراتيجية في الدّخول لجميع الأسواق، بل عليها أن تكيّف طرق عملها وكيفيّة دخولها إلى السوق الأجنبية،

---

[1]:سي علي أحمد ، مرجع سابق، ص 81 و82.

[2]: المرجع نفسه.

[3] : ومن أهمّ أساليب التدويل الاجبارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسّطة، التدويل الذي ينتج عن تقسيم المناطق الجغرافية، حيث يتمّ تحويل عمليّة الإنتاج والتوزيع من المحليّة إلى الدّولية دون أن تتّخذ المؤسسة قرار التدويل، وأبرز مثال على ذلك، مؤسسة (DVSM)وهي مؤسسة سلوفاكية تقوم بإنتاج وتوزيع الدراجات الهوائية من أهمّ أسواقها الدّولية، السوق التشيكية حيث تصدّر منتجاتها إلى العاصمة "براغ"، فما يعتبر حاليا عمليّة تدويل عن طرق التصدير، كان قبل التقسيم الجغرافي مجرّد عمليّة توزيع محلّية داخل "تشيكوسلوفاكيا"، وإلى جانب هذا الأسلوب، قد ينتج التدويل عن استقلال بعض المناطق أو الدّول من الاستعمار وتظلّ بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة توزّع منتجاتها إلى الدّولة المستعمرة، ومثالها مؤسسة (Délices du Maroc)وهيمؤسسة مغربية في مدينة "طنجة"، توزّع منتجاتها إلى السوق الإسبانية حين كانت المغرب تحت الاحتلال الإسباني، وبعد خروج "إسبانيا" من المغرب بقيت المؤسسة تقوم بتوزيع منتجاتها إلى "إسبانيا". أنظر: دوّار إبراهيم، مرجع سابق ص 69 و70.

خاصّة بالنظر إلى الطبيعة الديناميكية لهذه السوق، التي تجعل من المستحيل انتهاج طريقة واحدة للدّخول إليها.

ويتأثّر اختيار المؤسسّة لأسلوب دخولها إلى السوق الأجنبيّة من جهة بالموارد الماليّة لتي تملكها، ومن جهة أخرى، بالفرص التي توفّرها لها الأسواق المستهدفة.

فإذا كانت إمكانيات المؤسسة ضعيفة أوكانت الفرص المتوافرة في السوق محدودة، فعلى المؤسسة اختيار طريقة اقتصاديّة، كالاستعانة بوسطاء محليّين في السوق المستهدفة، أمّا إذا كانت المؤسسة تملك موارد ماليّة معتبرة وكانت السوق المستهدفة توفّر فرصا مهمّة، فيمكن للمؤسسة التفكير في طريقة مكلّفة نوعا ما، كأن تنشئ فرعا لها بالدّولة المستهدفة.

وعلى كلّ، يمكن إجمال أساليب تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة وتدخّلها على المستوى الدّولي في النقاط التالية:

1- التدويل بطريق التصدير:

يعتبر التصدير، الأسلوب الأكثر استعمالا لدخول المؤسسة السوق الدّولية، وذلك بتصدير سلعها من دولة الأمّ إلى الخارج دون أن تكون لها مؤسسة تسويقية أو إنتاجية بالخارج، فغالبا ما تكون السّلعة المصدّرة هي نفسها المسوّقة محلّيا، فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسّطة تصدّر فائض إنتاجها عندما تستلم طلبيات على السلع من مستوردين أجانب.

ويعدّ التصدير للأسواق الأجنبيّة أبسط أشكال الدّخول إليها، لأنّه يتضمّن أقلّ نسبة من المخاطرة، فهو لا يعتمد على رأسمال كبير، وغالبا ما يكون مرتبطا بعدد محدود من البلدان الأجنبية[1].

وتقتحم المؤسسات الصغيرة أو المتوسّطة السوق أو الأسواق الأجنبيّة إمّا بالتصدير غير المباشر أي باستخدام وسطاء، حيث تعهد المؤسّسة بنشاطها التصديري إلى أشخاص آخرين من بلدها أو أجانب يعملون لحسابهم الخاص من أجل ضمان دعم وتعزيز منتجاتها في الأسواق الأجنبيّة[2].

[1]: دوّار إبراهيم،آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...، مرجع سابق، ص 71.

[2]: بن حمّو عبد الله، مرجع سابق، ص 141.

ومن مزايا هذا الأسلوب، استخدام المؤسسة للقنوات التوزيعيّة للغير دون دفعها كلفة إنشاء مثل هذه القنوات، إلاّ أنّه وعلى المدى البعيد تظهر سلبيات هذه الطريقة والتي تتمثّل في عدم قدرة المؤسسة الانفصال عن الوسطاء دون تحمّلها لخسارة زبائنها، لذلك فإنّ هذا الأسلوب عادة ما تعتمده المؤسّسة في المراحل الأولى لتدويل نشاطها[1].

كما قد تلجأ المؤسسة إلى التصدير المباشر، حيث تتولّى بنفسها المسؤوليّة المباشرة عن إيصال سلعها إلى السّوق أو الأسواق الأجنبيّة، أي أنّها تستجيب لطلبات هذه الأخيرة مباشرة من سوقها المحلّية، وهي تنتهج في ذلك إحدى الطرق التالية:

- البيع عن المشاركة في المعارض،
- البيع عن طريق طلب العروض،
- البيع عن طريق الأنترنت[2].

2- التدويل بطريق الاستثمار:

الاستثمار من الناحية الاقتصادية هو الإنفاق المالي أو العيني المستخدم في مجال اقتصادي معيّن بغض النظر عن طابعه الإنتاجي أو اللاإنتاجي أو هو الإضافات الجديدة إلى قيمة الأموال الرأسمالية بغرض تكوين طاقات إنتاجية موجودة أصلا في المجتمعأو تجديدها أو للزيادة في المخزون من المواد الخام أو السّلع[3]، أمّا من الناحية القانونية، فالاستثمار الأجنبي هو انتقال رؤوس الأموال من الخارج إلى الدولة المضيفة، بغية تحقيق ربح للمستثمر الأجنبي وبما يكفل زيادة الإنتاج والتنمية في الدولة المضيفة[4]، ويتّخذ الاستثمار الأجنبي إمّا شكل استثمار مباشر أو غير مباشر.

أ- الاستثمار الأجنبي المباشر:

ويتمثّل في تلك المشاريع التي يقيمها ويمتلكها ويديرها المستثمر الأجنبي، إمّا بسبب الملكية الكاملة للمشروع أو نتيجة لاشتراكه في رأسمال المشروع بجزء يبرّر له حق الإدارة، ويستوي في ذلك أن يكون المستثمر الأجنبي فردا أو شركة أجنبية أو فرعا لإحدى

[1]:دوّار إبراهيم،آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...، مرجع سابق، ص 71.

[2]: بن حمّو عبد الله، مرجع سابق، ص 143.

[3]: نوفل حسان ، التحكيم في منازعات عقود الاستثمار، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، 2010، ص 25.

[4]: محمد سارة، الاستثمار الأجنبي في الجزائر – دراسة حالة أوراسكوم-، مذكرة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009- 2010، ص 7.

الشركات الأجنبية أو مؤسسة خاصة، وحسب المعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي، يكون الاستثمار مباشرا حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10 بالمائة أو أكثر من أسهم رأسمال إحدى مؤسسات الأعمال ومن عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصّة كافية عادة لإعطاء المستثمر رأيا في إدارة المؤسسة[1].

من هنا، ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على التملّك الجزئي أو الكامل للمشروع من قبل الطرف الأجنبي وبالتالي يمكن تمييز نوعين من هذا الاستثمار:

- **الاستثمار المشترك:**

ويتحقّق عند امتلاك أحد المستثمرين الأجانب لحصة في الشركة الوطنية، وقد تكون هذه المشاركة مع رأس المال الوطني العام أو الخاص أو الاثنين معا، كما قد يكون الشريك الأجنبي مستثمرا خاصا أو حكومة دولة أجنبية أو منظمة دولية، وإن كان غالبا يأخذ شكل المستثمر الخاص، وقد يكون الشريك المحلّي فردا أو شركة خاصة أو حكومة الدولة المضيفة ذاتها[2].

ولا تقتصر مشاركة المستثمر الأجنبي على الحصة في رأس المال، بل قد تمتد أيضا إلى الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع والعلامات التجارية، أي يستوي أن تكون المشاركة بحصة في رأس المال أو بالتكنولوجيا، ويعتبر هذا النوع من الاستثمار أكثر تميّزا من اتفاقيات أو تراخيص الإنتاج حيث يتيح للطرف الأجنبي حق المشاركة في إدارة المشروع[3].

وينشأ الاستثمار المشترك ويتطوّر بعمليتين مختلفتين:

عمليّة استثمار غير سياسيّة تقوم فيها المؤسسة الأجنبيّة مالكة التكنولوجيا بالحصول على مكانة في السّوق الأجنبيّة بالاتّصال بشريك يمكنه المساهمة بالمعرفة المحلّية ومهارات التسويق، وهنا يمكن للمؤسسة مالكة التكنولوجي أن تقدم على شراء

---

[1] :أوسرير منور،عليان نذير، "حوافز الاستثمار الخاص الأجنبي " ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني، ماي 2005، ص 97.

[2]: نفس المرجع، ص 100و101.

[3] : موزاوي عائشة، حقوق الملكية الفكرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة ودورها في تطوير مناخ الاستثمار –عرض تجارب دولية–، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2011– 2012، ص 65.

المزيد أو جميع موجودات المشروع أو تركه كلّية، عملّية أخرى تطغى عليها الصبغة السياسيّة تبقى فيها المؤسسة مالكة التكنولوجيا مستمرّة في المشروع المشترك دون تقوية مركزها التملّكي، ويترتّب على ذلك، السّيطرة التدريجيّة للشريك المحلّي على المشروع[1].

ويجب الإشارة إلى أنّ هذا النّوع من الشراكة يمكن يخلق بعض المشاكل، فكثيرا ما يظهر الخلاف بين الشريكين بخصوص السياسة المتّبعة، ففي حين يريد الشريك الأجنبي إعادة استثمار الأرباح، يهدف الشريك المحلّي إلى تخزينها[2].

كما يعتمد استقرار هذا النّوع من الاستثمار على كون الشريك من بلد متقدّم أو بلد حديث التصنيع[3].

- **الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:**

يتمثّل في قيام الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع لها للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفةعلى أن تكون لها الحرية الكاملة في الإدارة والتحكّم في هذه النشاطات[4].

وتعتبر هذه الاستثمارات أكثر تفضيلا للشركات متعددة الجنسيات، لهذا نجد العديد من الدول المضيفة تتردد في السماح لهذه الشركات بالتملّك الكامل لمشروعات الاستثمار خوفا من التبعية الاقتصادية ومن سيادة الاحتكار[5].

ب- الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

وهو الاستثمار الأجنبي غير القائم على المشاركة في رأس المال وهو عبارة عن علاقة تعاقدية بين شركة أجنبية وشركة محلّية دون أن يمتلك فيها المستثمر الأجنبي

---

[1]: دوّار إبراهيم،آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...، مرجع سابق، ص 79.

[2]:بن حمّو عبد الله، مرجع سابق، ص 144.

[3]: ومن أمثلة ذلك، المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة الكوريّة الجنوبيّة، حيث كانت استثماراتها في الدّول الأقلّ نموّا أكثر استقرارا منها في الدّول المتقدّمة.

[4] :مصباح بلقاسم ، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية المستدامة –حالة الجزائر– مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005–2006، ص 8.

[5] : :مدوري عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 95.

مساهمة في رأس المال مع قدرته التفاوضية للتأثير على المؤسسة الشريكة في الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي[1].

يشير هذا النوع من الاستثمار إلى المتاجرة بالأوراق المالية كالأسهم والسندات بهدف تحقيق معدّل عائد معيّن دون اكتساب الحق في إدارة المشروع والرقابة عليه[2].

ويتّخذ الاستثمار الأجنبي غير المباشر إحدى صور ثلاث:

- **شراء أوراق مالية مباشرة من البورصة:**

أي التعامل المباشر للأجانب بالشراء والبيع في بورصات الأوراق المالية سوا من السوق الأولية أو الثانوية، حيث لا تعدى مساهمة المستثمر في الشركة 10 بالمائة، وإلاّ تحوّل إلى استثمار أجنبي مباشر يتيح للمستثمر الأجنبي فرصة السيطرة على الشركة.

- **صناديق الاستثمار الدولية:**

وهي تجمع الأموال من المستثمرين لاستثمارها في أسواق عديدة خارج الدولة الأمّ، ومن ثمّ نجد منها ما هو دولي وما هو إقليمي، ولهذا النوع من الاستثمارات مزايا عديدة سواء للمستثمر الأجنبي أو للشركات المحلية في السوق المحلية للبلد الأمّ، فهي تتيح للمستثمر فرصة التنويع في أسهم دولية بتكلفة منخفضة، وبالتالي يخفّض من درجة المخاطر التي يتعرّض لها خصوصا وأنّ إدارة هذه المحفظة تتمّ من طرف مديرين متخصصين، أمّا بالنسبة للشركات المحلّية فتتيح لها فرصة النفاذ إلى الأسواق العالمية وخفض تكلفة الحصول على رأس المال[3].

- **الإصدارات العالمية:**

وهي إصدارات تسجّل في البورصات العالمية والتي تتصف بالعمق، مما يتيح للشركات توظيفا سريعا لحجم من الأوراق المالية التي يصعب توظيفها في السوق

---

[1]: طلال زغبة، برحومة عبد الحميد ، "الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وآثارها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية"، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 11، 2014، ص 171.

[2]: حازم بدر الخطيب، "أهمية الاستثمارات الأجنبية ودورها في دعم المشاريع الصغيرة (حالة دراسية في الأردن)" ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 4، ص 95.

[3]: علا علي عادل عبد العال، "دور الاستثمار الأجنبي غير المباشر في تنشيط البورصة المصرية"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان 23-24، صيف-خريف 2013، ص 81 و82.

المحليّة، وتوسيع قاعدة رأس المال خارج الحدود الوطنية ومن ثمّ خفض تكلفة رأس المال، وعادة ما تتطلب هذه الإصدارات توافر بعض الشروط في الشركة المصدرة من حيث كونها مميزة الأداء في السوق المحليّة في مجال تخصصها الإنتاجي وأن تتمتع بأداء مالي وإداري جيّد، وأن يكون لها بيانات وتقارير دورية معدّة وفقا للمعايير المحاسبية المقبولة دوليا وتشترط بعض الأسواق العالمية إتباعها لنظم المحاسبة الدولية[1].

3- التدويل بواسطة عقود الترخيص:

عندما تجد المؤسسة أنّ أسلوب التصدير غير فعّال وتتردّد في اللّجوء إلى الاستثمار المباشر في الأسواق الدّولية، فإنّها تلجأ إلى أسلوب الترخيص، باعتباره اتفاقا يسمح لمؤسسة أجنبيّة باستخدام حقوق الملكية الفكرية، التكنولوجيا والمعرفة الفنّية مقابل رسوم يتفق عليها بين الطرفين[2].

وبموجب هذا الاتفاق أو العقد، يمكن للمؤسسة الأجنبية المستفيدة من الترخيص تصنيع سلعة بغرض بيعها إمّا في السوق المحلّية أو حتى في أسواق أخربقد يتمّ تحديدها في العقد[3].

ويمثّل أسلوب الترخيص العديد من المزايا، كالسّماح بنشر نتائج البحث والتطوير وتوزيع تكاليف الاستثمار مع الحصول على المزيد من الإيرادات بأقلّ تكلفة، إضافة إلى حماية حقوق الشركة مانحة الترخيص من التقادم بسبب عدم استخدامها[4].

أمّا عن أسباب اللّجوء إلى أسلوب الترخيص، فهي تعود عادة إلى ندرة أو نقص رأس المال، بالإضافة إلى وجود قيود على الاستيراد لا تشجّع على الدّخول مباشرة إلى سوق معيّنة وكذا رغبة المؤسسة في تجنّب المخاطر الكبيرة[5].

إلاّ أنّه، رغم المزايا التي يحقّقها أسلوب الترخيص للمؤسسة، تبقى تعتريه بعض العيوب، كقلّة الأرباح التي تحقّقها المؤسسة مانحة الترخيص بالمقارنة مع الأساليب

---

[1] :علا علي عادل عبد العال المرجع السابق، ص 82.

[2]:بن حمّو عبد الله، مرجع سابق، ص 144.

[3]: فمثلا 50 بالمائة من الأدوية المباعة في الأسواق اليابانيّة تمّ تصنيعها هناك بترخيص من شركات أوروبيّة وأمريكية.

[4]: دوّار إبراهيم،آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...، مرجع سابق، ص 73.

[5]: هذا ما دفع عددا كبيرا من المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة الفرنسيّة إلى استخدام أسلوب الترخيص لتجنّب الاستثمار في الخارج.

الأخرى للتدويل، بالإضافة غلى المشاكل التي قد تترتّب على تنفيذ عقد الترخيص، خاصّة في حالة ضعف أداء المؤسسة المستفيدة من الترخيص أو إنتاجها لسلع مخالفة للمواصفات المتّفق عليها في العقد[1].

لهذا وتفديا لكلّ هذه المشاكل، يجب أن يكون الترخيص موضوع عقد مفصّل يبيّن شروطه بدقّة ووضوح، خاصّة فيما يتعلّق بمواصفات السّلعة وحدود انتشارها، نوعيّة الرّقابة على تنفيذ العقد، والقانون واجب التطبيق على منازعات العقد[2].

المطلب الثاني

عملية تحويل الفواتير آلية لتمويل وضمان الصادرات

تعتبر عملية تحويل الفواتير الدولية تجربة فرنسية محضة، وبصفة خاصة عملية تحويل الفواتير للتصدير، حيث كانت نتائجها أكثر امتدادا وإمكانياتها أكثر توسعا، فنظرا لبعض الظروف المتعلقة بهيكلة السوق المالية لم تمارس عملية تحويل الفواتير الدولية بصفة مستقلّة إلاّ في فرنسا، ففي الولايات المتحدة الأمريكية وانجلترا، لا تمارس عملية تحويل الفواتير للاستيراد والتصدير إلاّ بصفة تبعيّة لعمليات تحويل الفواتير بصفة عامة، أمّا في فرنسا فلم تنشأ إحدى شركات تحويل الفواتير في بادئ الأمر إلاّ من أجل ممارسة عملية تحويل الفواتير الدولية، وقد أثبتت في آجال قصيرة نسبيا وجودها واستطاعت تثمين الخدمات التي تقدمها لعملائها وشكّلت بنسب معتبرةوسيلة لتنمية الصادرات[3].

من جهة أخرى، وفي تقرير — مقدم للمجلس الاقتصادي والاجتماعي الفرنسي في سنة 1964 يتعلّق- بطرق وتقنيات التصدير تمت الإشارة إلى الدور الأساسي لشركات تحويل الفواتير التي تستخدمها البلدان المنافسة والتي أثبتت فعاليتها[4].

---

[1]: دوّار إبراهيم،آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...، مرجع سابق، ص 74.

[2]: المرجع نفسه.

[3]:SUSSFELD Louis-Edmond, op.cit; p85 et 86.

[4]:وقد قدّم هذا التقرير من طرف"Jean JUILLARD" ، والذي اقترح مختلف التحسينات الممكنة لتدعيم عمليات التصدير. أنظر في ذلك: BELGAROUIRachid, op.cit, p 355.

ويظهر تأثير عملية تحويل الفواتير على صادرات المؤسسات المنتمية على مستويين، يتعلّق الأوّل بتمويل هذه الصادرات (المطلب الأول)، أمّا الثاني فهو يتمحور حول ضمانها(المطلب الثاني).

الفرع الأوّل

عملية تحويل الفواتير آلية لتمويل الصادرات

من أهمّ مظاهر نجاح المؤسسة، قدرتها على المنافسة سواء على المستوى الداخلي أو الدولي، ففي هذه الحالة الأخيرة، يعتبر قيام المؤسسة بعمليات التصدير دليلا على أنّ منتجاتها تستجيب لمتطلبات السوق الخارجية، فتصدير البضائع أو الخدمات يتطلب من المؤسسة أن تأخذ في الاعتبار عدّة عوامل متعلّقة بالنّقل، التوزيع وخاصة وسائل التمويل التي تستلزم تفاوضا مسبقا، وأثناء المفاوضات التجارية، تأخذ أساليب التمويل مكانة هامة، فهي تتعلّق بعملة الفوترة، آجال التسديد، أسلوب الدفع وإجراءات التحصيل.

فعندما تقتحم المؤسسة أسواقا في الخارج؛ عادة ما ينصبّ اهتمامها على الطريقة التي يسدّد بها عملاؤها لمصلحتها بقيمة البضائع أو الخدمات التي تقدّمها لهم، فيجب على متعاملي التجارة الدّولية بصفة عامة أن يختاروا أسلوب وتقنية التمويل من بين العديد من الإمكانيات المتاحة والتي لا تمنح نفس الأمن للدائن.

فيجب التأكيد على ضرورة التوفيق بين المصالح المتعارضة للمتعاقدين، المصدّر والمستورد، فيسعى هذا الأخير عادة إلى تسلّم بضاعته بأحسن الأسعار والوفاء به بعد التسليم، في حين يسعى الأوّل إلى تحقيق الربح وعدم إرسال البضاعة إلاّ بعد تحصيل ثمنها، وعادة ما لا يكون المصدّر في مركز قوّة كافية لتسمح له بفرض شروطه المتعلقة بالتسديد.

كما قد تؤدي إساءة الاختيار إلى نتائج مالية وتجارية خطيرة بالنسبة للمؤسسة المصدّرة، فأمام منافسة تجارية متزايدة، يجب عليها أن تكون على دراية جيدة بمختلف الأدوات التي تملكها من أجل تكييف اختيارها حسب البلد أو حسب العميل.

وتعتبر عملية تحويل الفواتير من بين التقنيات الحديثة للتمويل قصير المدى على المستوى الدولي (الفرع الثاني) التي يمكن أن تسدّ النقائص التي تشوب طرق ومصادر التمويل التقليدية (الفرع الأوّل).

أوّلا: حاجة المؤسسة للتمويل:

يعدّ التمويل من أساسيات إنشاء وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها وأحجامها، إذ تحتاج هذه الأخيرة إلى أدوات التمويل بأشكالها المختلفة من أجل تغطية مختلف احتياجاتها المالية للقيام بأنشطتها ووظائفها المعتادة، لهذا تؤثر مشاكل التمويل على المؤسسات الكبيرة بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، نظرا للخصائص التي تتميز بها هذه الأخيرة.

ويكمن المشكل التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نقص السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها في الوقت المناسب، خاصة فيما يتعلّق بالتمويل من المصادر الخارجية حيث تقف الشروط التي تضعها الجهات الخارجية كالبنوك عقبة في سبيل الحصول على التمويل المطلوب، ومن هذه الشروط ضرورة توفير الضمانات المالية أو اشتراط حجم معيّن من رأس المال[1]، لهذايعتبر التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المؤسسة في توفير مستلزماتها الإنتاجية وتسديد جميع مستحقاتها ونفقاتها.

ويقصد بالتمويل، توفير الموارد المالية اللازمة لإنشاء المشروعات الاستثمارية أو تكوين رؤوس الأموال الجديدة واستخدامها لبناء الطاقات الإنتاجية قصد إنتاج السلع والخدمات أو أنّه مجموعة الوسائل والأساليب والأدوات التي تستخدمها إدارة المشروع للحصول على الأموال اللاّزمة لتغطية نشاطاتها الاستثمارية والتجارية[2].

وتزداد أهمية التمويل بالنسبة للمؤسسة التي تتجه نحو التصدير، لذلك عادة ما تستفيد هذه الأخيرة من سياسات التمويل الممنوحة من قبل الدول التي تعمل على تنمية الصادرات باعتبار هذه الأخيرة حتمية لاقتصاد كل دولة، نظرا لآثارها الإيجابية على الميزان التجاري وميزان المدفوعات فضلا عن الدخل الإجمالي للدولة[3].

---

[1] :جباري شوقي ، قمان مصطفى ، " السوق المالية البديلة كآلية فعالة..." مرجع سابق، ص 7.

[2]:زواوي فضيلة ،تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر – دراسة حالة مؤسسة سونلغاز–، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، فرع مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة امحمد بوقرة،بومرداس، 2008–2009، ص 11.

[3]: شربي محمد الأمين، " تقنيات التمويل قصيرة الأجل للصادرات"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 22، جوان 2011، ص 431.

وبغضّ النظر عن عمليات التصدير التي تقوم بها المؤسسة، فهي تحتاج إلى مصادر تمويل مختلفة خلال مختلف المراحل الإنتاجية، من استثمار، إنتاج وتسويق، وذلك لتحقيق الأهداف الإستراتيجية التي سطرتها.

1- العوامل المحدّدة لمصادر التمويل:

من أهمّ العوامل المحددة للإستراتيجية المالية للمؤسسة، اختيار التمويل الملائم حيث ينبغي على المؤسسة المفاضلة بين المصادر المتاحة واختيار الأنسب منها ممّا يحقق التوازن بين العائد والمخاطر، ولن يتأتى ذلك إلاّ بالمعرفة المسبقة لمجموع مصادر التمويل الممكنة وخصائص كلّ منها والمعايير المعتمدة في اتخاذ قرار التمويل، فالقرار التمويلي يمرّ بالمراحل التالية:

البحث عن الطرق المناسبة للحصول على الأموال؛

- تقييم البدائل المتوفرة؛
- اختيار البديل الأمثل على أساس العائد، التكلفة والمخاطرة؛
- التنفيذ والمتابعة[1].

فبالنّسبة للملاءمة، فيقصد بها اختيار من بين أنواع الأموال المستخدمة أكثرها ملاءمة لتمويل الأصول المعنيّة، فعلى سبيل المثال، إذا كان الهدف هو تمويل رأس المال العامل، فليس من الحكمة تمويله بقرض طويل الأجل، بل يفترض تمويله بقرض قصير الأجل وذلك من أجل تخفيض التكلفة المحتملة للأموال إلى حدها الأدنى، أمّا إذا كان الهدف من اتّخاذ قرار التمويل هو التوسّع أو شراء أصل رأسمالي، فيكون في هذه الحالة تمويله إمّا بواسطة الأموال الخاصة أو بقرض طويل الأجل.

ويرتكز عامل الملاءمة على ضرورة وأهميّة الوصول إلى التوازن الأمثل بين كلا جانبيّ الأصول والخصوم، حيث أنّ لذلك التوازن أثر مباشر على تحقيق هدفي السيولة والمردودية للمؤسسة[2].

---

[1] : يحياوي مفيدة ، " تحديد الهيكل المالي الأمثل في المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثالث، أكتوبر 2002، ص 87.

[2] : زواوي فضيلة، مرجع سابق ص 15.

ومن أجل تحقيق هذه الملاءمة يجب أن تتعدّد مصادر التمويل المتاحة لإمكانية الاختيار من بين أكبر عدد ممكن من البدائل لتحديد مصدر التمويل المناسب والتي تتيح للمؤسسة إمكانية إحداث أيّ تغيير تراه مناسبا على مصدر التمويل في المستقبل[1].

بالإضافة إلى ذلك يجب على المؤسسة اختيار الوقت المناسب للحصول على الأموال بأقلّ تكلفة ممكنة عن طريق الاقتراض أو عن طريق الأموال الخاصة، فتحقّق المؤسسة وفرات كبيرة عن طريق التوقيت السليم لعمليات الاقتراض والتمويل.

كما تعتبر التّكلفة عاملا مؤثرا في اختيار التمويل المناسب، لأنّه كلّما كانت الفوائد على القروض أقلّ، شجّع ذلك المؤسسة على الاقتراض، كما أنّه كلّما كانت الوضعية المالية السائدة مضطربة أو هناك صعوبة نسبية في الحصول على هذه الأموال، زادت صعوبة الاعتماد على القروض طويلة الأجل سواء من البنوك أو المؤسسات المالية الأخرى[2].

من جهة أخرى، يعتبر تحقيق أكبر قدر ممكن من الدّخل أحد الأهداف الرئيسية للتخطيط المالي في اختيار نوع الأموال التي تستخدم في الهيكل المالي، فالدخل هو حجم العائد على الاستثمار المتوقع الحصول عيه من تلك الأموال المقترضة، فعندما تقوم المؤسسة بالاقتراض لتمويل عملية معيّنة، فإنّها تقارن بين معدّل الفائدة التي ستدفعها للمموّل ومعدّل الفائدة المتوقع الحصول عليه، فإذا كان الفرق إيجابيا يتم الاعتماد على القرض كوسيلة للتمويل[3].

وأخيرا، تحتاج القرارات المتعلقة باختيار مصادر التمويل المناسبة إلى دراسة مقدار الخطر المرتبط بكلّ مصدر تمويلي. ونعني بالخطر، المقياس النسبي لمدى تقلّب العائد الذي سيتم الحصول عليه مستقبلا، أي احتمال حدوث نتائج سلبية أثناء دورة الاستغلال[4]، وعليه يجب على إدارة المؤسسة الالتزام بتحليل وقياس هذا الخطر عن طريق وضع تقنيات للتنبؤ والتي من خلالها يتمّ التخلّص من هذا الخطر أو تفادي المزيد منه.

---

[1] : هيثم محمد زغبي، الإدارةوالتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، دمشق، 2000، ص 122.

[2] : زواوي فضيلة، مرجع سابق، ص 16.

[3] : هيثم محمد زغبي، مرجع سابق، ص 118.

[4] : زواوي فضيلة، مرجع سابق، ص 16.

ولا يعتبر الخطر عاملا مهمّا في تحديد مصدر التمويل فحسب، بل كذلك في تحديد مدة هذا التمويل وحجمه، حيث أنّه يؤثّر على الدورة الاستغلالية للمؤسسة، كما يؤثّر على مشاريعها الحالية والمستقبلية، وأيّ تهاون في هذا الجانب يمكن أن يؤدّي إلى الإفلاس خاصة عندما تفوق أعباء الديون قدرة المؤسسة على التسديد، وذلك إمّا بسبب المبالغة في الاعتماد على الاقتراض أو عدم انتظام حجم الإنتاج في المؤسسة والذي يؤثّر على قدرتها في خدمة الديون[1].

وتؤثّر العوامل المذكورة أعلاه مجتمعة في تحديد واختيار مصدر تمويلي ما من بين المصادر المتاحة.

2- مصادر تمويل المؤسسة:

يعتبر اختيار أسلوب تمويل المؤسسة ذا علاقة وثيقة بقرار الاستثمار في المؤسسة، ويعتمد أسلوب التمويل على مصادر التمويل المتاحة في المحيط المالي للمؤسسة، هذا الأخير الذي يتكوّن من الهيئات والأسواق المالية التي تعمل على توفير الموارد المالية اللازمة للمؤسسة لمواجهة عجزها في الاستغلال والاستثمار[2].

وتتوفّر أمام المؤسسة عدّة بدائل تمويلية تقوم بالمفاضلة بينها على أساس تكلفة الحصول عليها ودرجة الخطر المنجرّ عنها.

وعلى العموم يتضمن الهيكل المالي للمؤسسة حقوق ملكيّة تعبّر عن مواردها الذاتية تعتمد عليها المؤسسة في مرحلة انطلاقها إلاّ أنّها كثيرا ما تضطرّ إلى اللّجوء إلى مصادر تمويل خارجية بسبب ضعف مواردها الذاتية.

---

[1]: نفس المرجع، ص 16 و17.

[2] : وقد أدّى تطور حجم نشاطات المؤسسة واتساع رقعة تعاملاتها إلى تطوّر هذا المحيط المالي لاسيما وأنّ الادّخار المالي لم يعد كافيا لتلبية حاجيات المؤسسات، فقد انتقل المحيط المالي للمؤسسة من اقتصاد الاستدانة إلى اقتصاد السوق المالي أي من اقتصاد يكون فيه القرض هو الوسيلة الأساسية لتمويل النشاط الاقتصادي، حيث يعتمد على التمويل غير المباشر والوساطة المالية التي تمارسها البنوك والمؤسسات المالي، أمّا اقتصاد السوق المالية، فهو يتميّز بانعدام الوساطة أي بوجود علاقة مباشرة بين الوحدات ذات الحاجة للتمويل والوحدات ذات الفائض من السيولة دون وساطة مالية، فأصبحت السوق المالية تلعب دورا بارزا في تمويل المؤسسة. انظر في ذلك: مخبي أحلام ، تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك – دراسة حالة شركة الأشغال العامة والطرقات– مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، د س، ص 37 و38.

أ- التمويل الذاتي:

يعتبر من أهمّ مصادر التمويل الداخلية التي تلعب دورا هاما في تنمية المؤسسة وتطويرها، حيث أنّه يتضمّن توفير الاحتياجات المالية للمؤسسة دون اللّجوء إلى مصادر خارجية لتلبيتها، ويعرّف التمويل الذاتي على أنّه " مصدر من أموال الملكية، تستخدمه المؤسسة الاقتصادية في تمويل احتياجاتها ويعتبر مؤشرا على صحّتها المالية وذلك بقياس مدى قدرتها على نفسها بنفسها[1].

ويمكن التعبير عنه على أنّه " مجموع المداخيل الجديدة المتولّدة عن نشاط المؤسسة والتي تحتفظ بها هذه الأخيرة بصفة دائمة لتمويل عملياتها المستقبلية"[2].

من هنا يتّضح أنّ التمويل الذاتي يعبّر عن استقلالية المؤسسة عن المساعدات الخارجية، فهو العرض الداخلي للنقود المتولّد عن نشاط المؤسسة والمتمثّل في الأرباح غير الموزّعة، أقساط الاهتلاكوالمؤونات.

ويعتبر التمويل الذاتي وسيلة أساسية ومهمّة للمؤسسات الصغيرة والمتوسّطة التي قد يصعب عليها الحصول على التمويل من مصادر خارجية ويؤدي إلى دعم مركزها المالي وتجنّبها التقّلبات الموسمية المحتملة نظرا لاحتفاظها برصيد نقدي مناسب لمواجهة احتياجاتها المتغيّرة[3].

من جهة أخرى، يضمن التمويل الذاتي للمؤسسة الاستقلالية المالية والاستقرار التمويلي، وذلك بالرّغم من توفّر عدّة مصادر للتمويل، كرفع رأس المال والاستدانة المتوسطة وطويلة الأجل،

حيث يلعب التمويل الذاتي دورا مزدوجا من خلال:

- مساهمته في استبعاد المخاطر المالية المتعلّقة بالبيئة المالية، كالتوقّف عن الدّفع ومخاطر العسر المالي وتكلفة قليلة للأرباح غير الموزّعة،

---

[1] : شعبان محمد، نحو اختيار هيكل تمويلي أمثل للمؤسسة الاقتصادية – دراسة حالة مجمّع صيدال- مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2009-2010، ص 5.

[2] : COHEN Elie, Gestion financière de l'entreprise et développement financier, EDICEF, 1991, p 194.

[3] : شعبان محمد، مرجع سابق، ص 13.

- يعتبر الركيزة الأساسية لإعداد مخطط التمويل، وذلك لأنّ الوسطاء الماليين لا يمنحون اعتمادات مالية إلاّ عند مستوى تمويل ذاتي يضمن قدرة المؤسسة على السداد، ويحقّق الفعاّلية الاقتصادية للنّشاط، أمّا في حالة ضعف التمويل الذاتي، تلجأ المؤسسة إلى فتح رأس المال للمساهمة، ممّا يفقدها المرونة في التسيير بصفة كلّية أو جزئية، حيث تصبح خاضعة لقيود المساهمين[1].

من جهة أخرى يعتبر التمويل الذاتي أكثر مرونة حيث أنّه يمكّن مسيري المؤسسة من إعادة استثمار الأرباح المتحصّل عليها بكلّ حرّية، بالإضافة إلى انخفاض تكاليف هذا النوع من التمويل بما أنّه في كلّ مرّة يتمّ فيها زيادة خارجية في رأس المال، تتحمّل المؤسسة مصاريف هذه الزيادة سواء في شكل عائدات أو فوائد[2].

وبالرّغم من المزايا التي يحقّقها التمويل الذاتي للمؤسسة، فإنّه لا يخلو من العيوب، حيث أنّ الاعتماد عليه كمصدر وحيد للتمويل، قد يؤدّي إلى عرقلة وتعطيل نموّ المؤسسة وذلك لعدم كفايته لتمويل كلّ مشاريعها الاستثمارية[3]،حيث تعتمد هذهالمؤسسات على التمويل الذاتي للأفراد المؤسسين وقد لا تتوفر لديهم مصادر أموال كافية لإعادة التمويل[4] كما أنّه يصعب توجيهه للنشاطات بما يتوافق مع أهداف السياسة الاقتصادية، حيث أنّه يمنع تجميع الادّخار بصفة عامّة على مستوى النّشاط الاقتصادي وتوزيعها على مختلف القطاعات والأنشطة طبقا لأولويات استثمار معيّنة[5]، كما أنّ ضعف هذا المصدر قد يمثّل أحد العوائق أمام الحصول على القروض من المصادر الخارجية الأخرى[6].

ونظرا لعدم كفاية التمويل الذاتي، عادة ما تلجأ المؤسسة الاقتصادية إلى مصادر خارجية للتمويل.

---

[1] : زواوي فضيلة، مرجع سابق، ص 23.

[2]: HADDADMichel, " Modes de financement: critères et types disponibles aux PME Libanaises", https://fgm.usj.edu.lb/pdf/a514.pdf, p 2.

[3] : شعبان محمد، مرجع سابق، ص 13.

[4] :جباريشوقي ،قمان مصطفى ، " السوق المالية البديلة كآلية فعالة" مرجع سابق، ص 7.

[5] : زواوي فضيلة،مرجع سابق، ص 24.

[6] :عمران عبد الحكيم، مرجع سابق، ص 13.

ب- التمويل الخارجي:

كثيرا ما تضطرّالمؤسسة إلى اللّجوء إلى مصادر تمويل خارجية بسبب ضعف قدرتها على التمويل الذاتي، كما أنّ هذا الأخير عادة ما لا يكفي لتغطية الاحتياجات التمويلية للمؤسسة، فحتّى تحافظ هذه الأخيرة على مستوى من الاستثمارات عند الحدود المقبولة، وتتجاوز أزمات السيولة الظرفية، فهي تلجأ إلى مصادر خارجية للحصول على الأموال.

ويتّخذ التمويل الخارجي شكلين أساسيين؛ تمويل خارجي غير مباشر، يعتمد على الوساطة المالية يتمثل أساسا في التمويل البنكي، وتمويل مباشر يقوم أساسا على فتح رأسمال المؤسسة للمساهمة فيه.

وتهدف غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الحفاظ على مستوى معيّن من التوسّع والنموّ، وتترجم تلك الخصوصية على الهيكل المالي الذي يخضع إلى التدرّج في مصادر التمويل من خلال الاعتماد على التمويل الذاتي، وتجنّب المصادر الأخرى إلاّ في حالة عدم كفاية ذلك المصدر المقترن بشرطين أساسيين هما؛ توافر الرغبة في التوسّع وعدم التمكّن من إبرام عقد تمويل من المصادر الأخرى[1].

ونظرا للخصائص المميّزة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من صغر رأسمالها ومحدودية عدد الشركاء فيها، فإنّ الشكل القانوني الذي يمكن أن تتّخذه هو شركة التضامن، الشركة ذات المسؤولية المحدودة، مؤسسة الرجل الواحد أو الشركة الفردية، شركة التوصية البسيطة وشركة التوصية بالأسهم[2]، فإنّ حصولها على التمويل المباشر محدود لكونها لا تستطيع إصدار أسهم ولا سندات، فعادة ما تلجأ هده المؤسسات إلى الاعتماد على الاقتراض، سواء تعلّق الأمر بالقروض البنكية أو الائتمان التجاري.

- **الائتمان التجاري:**

يعتبر الائتمان التجاري شكلا من أشكال التمويل قصير الأجل يمنحه المورّد للمشتري عند شرائه بضاعة بقصد إعادة بيعها أو لاستخدامها كمادة أوّلية لإنتاج بضاعة

[1] : العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010-2011، ص 250.

[2] : أنظر:لوكادير مالحة، ص ص 23-31.

مصنّعة[1]والهدف من هذا التمويل هو تلبية الاحتياجات من المصادر الخارجية في حالة عدم إمكانية الحصول على القروض المصرفيّة، وهو يوفّر السيولة النقدية للمشاريع التي لا تستطيع الحصول على الأموال عن طريق وسائل تمويل أخرى بسبب ظرف مالي أو قانوني.

ومن مميّزات الائتمان التجاري، سهولة الحصول عليه بسبب عدم الحاجة إلى أيّ إجراءات ودون أن يتطلّب الأمر أيّ تحليل للمركز المالي للمؤسسة، فهو يعتمد على فاتورة البيع لضمان الحصول على قيمته دون المطالبة بتقديم أيّة وثائق، فيكون المورّد على استعداد لتقديم هذا الائتمان وتحمّل المخاطرة مقارنة بالمؤسسات المالية، وذلك بهدف كسب عملاء جدد والحفاظ على العملاء القدامى[2].

وتعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على هذا المصدر في التمويل بدرجة أكبر من اعتمادها على الائتمان المصرفي، فهذه المؤسسات قد لا تجد بديلا مناسبا للائتمان التجاري الذي يدخل في عداد التمويل المجاني[3]، كما يعتبر هذا الائتمان مصدرا متاحا بسهولة لتمويل احتياجات المؤسسات، خاصة تلك التي دخلت السوق حديثا والتي لم تتمكّن بعد من إبراز قدرتها الائتمانية،فإجراءات الحصول على هذا الائتمان ليست معقدة كما هو الحال بالنسبة للائتمان المصرفي، لأنّه يقوم فقط على الثقة والائتمان بين الطرفين[4].

من جهة أخرى، يمتاز هذا الائتمان بالمرونة، حيث أنّ المؤسسة لا تلجأ إليه إلاّ إذا كانت فعلا في حاجة إليه وتوقعت أنّها ستعرف نشاطا رائجا وذلك لكونه مرتبطا بالإنتاج، كما يتميّز كذلك بالاستمرارية فهو قابل للتجديد بصفة مستمرّة.

---

[1] : صيودة إيناس، أهمّية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية،- دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سوناطراك- مذكرة ماجستير في علوم التسيير، فرع مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة امحمّد بوقرة، بومرداس، 2008-2009، ص 41.

[2] : نفسالمرجع، ص 42.

[3] : بوداح عبد الجليل ، " بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، الدورة التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير-المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003، ص 1.

[4]: بن شنوف فيروز ، " عقد الاعتماد الإيجاري وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، الملتقى الوطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16و 17 ماي 2012، ص 519.

وتبرز ظاهرة الائتمان التجاري بشكل واضح عندما يتعلّق الأمر بتعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع مؤسسات كبيرة الحجم التي عادة ما تكون على قدر كاف من السيولة في آجال قصيرة، تسمح لها بمنح آجال معتبرة للعميل واضعة بذلك نفسها موضع البنك في تمويل نشاطات الاستغلال قصيرة الأجل[1].

- **الائتمان المصرفي:**

وهو التمويل الذي يتمّ عن طريق البنوك، حيث تلعب هذه الأخيرة دورا بارزا في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها من خلال وظيفتها الأساسية المتمثّلة في تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها لهذه المؤسسات[2].

ويتمثّل الائتمان المصرفي في تلك الثقة التي يوليها البنك للمؤسسة بوضعه تحت تصرّفها مبلغا من المال أو تقديمه تعّهدا من طرفه لفترة محددة يتفق عليها الطرفان، ويقوم الطرف المقترض في نهاية الفترة بالوفاء بجميع التزاماته، وذلك لقاء فائدة يحصل عليها البنك[3].

ويلعب التمويل المصرفي دورا هاما في إشباع الاحتياجات التمويلية للمؤسسة والناتجة عن قصور الموارد المالية المتاحة لديها عن الاستجابة لمتطلبات نشاطها وتحقيق أهدافها، وتتفاوت التسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك من حيث آجال استحقاقها إلى قروض قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل.

وتصنّف القروض المصرفية إلى نوعين رئيسيين لتمويل نشاطات المؤسسة الاقتصادية؛ يتمثلان في كلّ من قروض الاستثمار وقروض الاستغلال، وينصبّ اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قروض الاستغلال التي تأتي في المرتبة الثانية بعد الائتمان التجاري، وذلك من حيث اعتمادها على مصادر التمويل قصيرة الأجل[4].

---

[1] : بوداح عبد الجليل، مرجع سابق، ص 2.

[2] : زويتة محمد الصالح ، أثر التغيرات الاقتصادية على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصّص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص 30.

[3] : عمران عبد الحكيم، مرجع سابق، ص 13 و14.

[4] :بوداح عبد الجليل، مرجع سابق، ص 4.

هذا ورغم تعدّد مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلاّ أنّ مشكلة التمويل تبقى من أهمّ المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات على الرغم من قلّة وبساطة حجم رأس المال اللاّزم، وتكمن الصعوبة في عدم قدرة هذه المؤسسات على الزيادة من رأسمالها عن طريق المدّخرات الشخصية أو عن طريق الاستفادة من الائتمان المصرفي مقابل منح الضمانات اللاّزمة للبنوك أو المؤسسات التمويلية[1].

وتزداد مشكلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حدّة في الدول النامية ويعود ذلك إلى عدّة عراقيل ترجع أساسا إلى عدّة عوامل يمكن تلخيصها فيما يلي:

- سوء العلاقة بين البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ففي حين تكون هذه الأخيرة مجبرة على اللّجوء إلى البنوك بسبب نقص مواردها، تبتعد البنوك عن زبائنها في الكثير من الأحيان بسبب ضعف الضمانات المقدمة والحذر المفرط في الالتزام، حيث تنعدم لدى البنوك التقليدية ثقافة تكييف القروض الممنوحة مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتميّز بضعف رأسمالها،
- غياب بنوك محلّية متخصّصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانب البنوك الكبيرة،
- غياب آليات تغطية المخاطر المتصلة بالقروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (خطر الصّرف، تغيير نسب الفوائد)[2].

وقد أخذت الجزائر على غرار غالبية الدول في دراسة وتنفيذ ما يلزم من إجراءات لسدّ فجوة التمويل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورغم ذلك بقيت مشكلة التمويل قائمة وذلك نظرا لطبيعة حال القطاع المالي فيها الذي يتّسم بشيئ من الضحالة والقصور والافتقار للعديد من أدوات وأساليب التمويل المختلفة، فضلا عن قصور القوانين والتشريعات الخاصة بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[3].

---

[1] :بعتاش، ليلى " تبنّي الآليات المستحدثة في التمويل ضرورة لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، الملتقى الوطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16و 17 ماي 2012، ص 462 و463.

[2] :جباريشوقي ،قمان مصطفى ، " السوق المالية البديلة كآلية فعالة..." مرجع سابق، ص 7.

[3] :بعتاشليلى، مرجع سابق ص 463.

أمّا بالنسبة للعقبات التي تعترض تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصرفيا، فهي تختلف حسب الزاوية التي ينظر إليها منها، فمن وجهة نظر هذه المؤسسات نفسها، فهي تتعلّق أساسا بمايلي:

- ارتفاع تكاليف التمويل المصرفي المتمثلة في سعر الفوائد وعدم ملاءمتها للمشروعات الصغيرة،
- محدودية الصيغ المتعلقة بالتمويل المصرفي التقليدي بالإضافة إلى بطء الإجراءات الإدارية وتعدّد الوثائق المطلوبة مع ما يفترضه ذلك من فترة زمنية لاستيفائها وقيام البنك بالتحري عن وضعية المؤسسة طالبة القرض وإمكانياتها،
- غياب الوعي والدراية لدى هذه المؤسسات بالإجراءات البنكية وطرق الحصول عليها، بالإضافة إلى ضعف القدرة التفاوضية المتعلقة بالحصول على القروض[1]،
- مشكلة وجوب تقديم تأمينات عينية خاصة في بداية التأسيس خاصة وأنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة لا تملك ضمانات رسميّة أو مستندات قانونيّة تكفي لتلبية قيمة التمويل الممنوح[2].

أمّا من وجهة نظر البنوك، فباعتبار هذه الأخيرة تهدف إلى تحقيق الربح، فإنّه عادة ما تكون تكاليف تمويل المشروع الصغير مرتفعة بسبب مبلغ القرض المتواضع، بالإضافة إلى كثرة إجراءات عمليات الإشراف والتحصيل بالنسبة للبنك، بالإضافة إلى أنّ البنك يواجه نوعين من الخطر، خطر عدم التسديد الذي يشكل خسارة بالنسبة للبنك، وخطر التجميد أو عدم التسديد في الآجال المتفق عليها إمّا نتيجة التقدير الخاطئ لقرارات التسديد أو نتيجة عدم احترام المؤسسة المستفيدة من التمويل لالتزاماتها[3].

---

[1] :بن شنوف فيروز، مرجع سابق، ص 520.

[2]: وقد اتّجهت مؤسسات التمويل لعلاج مشكلة الضمانات إلى إلزام هذه المؤسسات بالتأمين على القروض من خلال مؤسسات التأمين، لكن ذلك لم يكن حلاّ للمشكلة، فقد ترتب عليه زيادة أعباء القروض بقيمة نسبة ضمان المخاطر التي تحصل عليها مؤسسات التأمين ممّا مثّل عبئا إضافيا على المشروع، فضلا عن وجود سلسلة متلاحقة من التعقيدات لحصول مؤسسة التمويل على مستحقاتها من مؤسسة التأمين تظهر في التطبيق العملي عند تعثّر المؤسسة في السداد. أنظر :بعتاشليلى، مرجع سابق، ص 464.

[3]:بن شنوف فيروز، مرجع سابق، ص 521.

وبناء على ما تقدّم ونظرا لتعذّر حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل من البنوك عن طريق القروض التقليدية، تمّ استحداث أساليب حديثة للتمويل والتي تدخل عملية تحويل الفواتير ضمنها.

ثانيا: عملية تحويل الفواتير تقنية حديثة لتمويل المؤسسة المصدّرة:

إنّ أهمّ ما يثير مخاوف وقلق المؤسسة المصدّرة هو تخلّف المشتري المستورد عن الوفاء في أجل الاستحقاق وذلك نظرا لعدم امتلاكها للوسائل الكافية لدراسة الوضع المالي للمدين قبل التعاقد معه ومطالبته بتقديم الضمانات التي تجنّبه خطر التخلّف عن الوفاء في ميعاد الاستحقاق، وحتى وإن تيقّنت المؤسسة من قيام مدينها بالوفاء، فيتعيّن عليها انتظار أجل الاستحقاق حتى تتمكّن من الرجوع عليه ومطالبته بالوفاء، إلاّ أنّها قد تكون في أمسّ الحاجة إلى هذه الأموال، سواء للوفاء بالتزاماتها تجاه الغير، أو لتحقيق طموحات التطوّر التي تفرضها طبيعة المنافسة التجارية[1]، ممّا يجعل المؤسسة بين خيارين؛ إمّا أن تشترط على مدينها الالتزام بالوفاء الفوري بالثمن ممّا يترتب عنه ركود بضائعها وعجزها عن تصريفها في الأسواق، أو أن تنتظر أجل الاستحقاق وبالتالي تعجز عن القيام بأنشطتها المختلفة ممّا يؤدي إلى تدهور وضعها المالي، فلا يبقى لها من سبيل إلاّ اللّجوء إلى الاقتراض من البنوك لمواصلة نشاطها، وتوفي هذه القروض ممّا تحصّله من مبالغ الفواتير عند حلول مواعيد استحقاقها.

إلاّ أنّ الحصول على القروض من البنوك- كما سبقت الاشارة إليه- يتطلّب إجراءات معقّدة وطويلة بالإضافة إلى ضمانات خاصة، يصعب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقديمها،

فضلاعن أنّ هذه الأخيرة عندما تتّجه نحو التصديرتكون بحاجة للقرض لتسيير نشاطها القائم والوفاء بما عليها من التزامات حالّة.

ويتّفق الفقهاء والباحثون الذين تناولوا عملية تحويل الفواتير بالدّراسة على أنّها تمثّل أسلوبا جديدا من أساليب التمويل الحديثة، لأنّ الهدف منها هو تأمين التمويل المطلوب للمؤسسة التي تملك ديونا تواجهها بعض عقبات التحصيل، كما أنّها تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بزيادة وتوسيع نشاطها نحو الخارج واقتحام الأسواق الأجنبية[2].

---

[1] : أسامة بن حمود بن محمد اللاحم، مرجع سابق، ص 428.

[2] : نادرعبد العزيز شافي، مرجع سابق، ص 132 و133.

وفي هذه الإطار يجب تحديد مضمون التمويل بواسطة عملية تحويل الفواتير، ثمّ بيان المزايا التي يحققها هذا النوع من التمويل.

1- مضمون التمويل بواسطة عمليّة تحويل الفواتير:

يرتبط الوسيط بالمنتمي بموجب اتفاق يقتضي، التزام الأوّل بالوفاء لصالح الثاني بقيمة بعض الفواتير- الفواتير المقبولة- التي يملكها هذا الأخير على مدينيه عن طريق تحويل له الحقوق الثابتة بها، مقابل أجر، ويمكن أن يحصل هذا الوفاء من قبل الوسيط، إمّا في تاريخ استحقاق الفواتير أو قبله بصفة مسبقة، وفي هذه الحالة الأخيرة، تؤدي عملية تحويل الفواتير وظيفة القرض و تعتبر عملية قرض[1].

وعندما يضع الوسيط تحت تصرّف المصدّر مبلغا مساويا لكلّ أو جزء من الحقوق المتنازل عنها، فهو يمنحه اعتمادا حقيقيا، يتماشى أجله مع وفاء المدين لديونه، وهنا يؤجر الوسيط بعمولة تمويل تحسب بصفة مسبقة أو لاحقة، ويتمّ تحمّل التمويل حسب الأحوال، من قبل خزينة الوسيط نفسه أو يتم التكفّل به من قبل بنك من الغير[2].

ويتكفل الوسيط بتحمّل تبعة عدم التسديد، الناتجة عن إعسار المدين، فليس له مبدئيا الرجوع على المنتمي، ممّا يجعل عملية تحويل الفواتير، ليس فقط قرض، إنّما خصوصا تقنية لأداء الحقوق[3] "Règlement de créances".

وتجعل خاصية التمويل – التي تظهر جليا في عملية تحويل الفواتير – منها عملية ذات أهمية خاصة بالنسبة للتجارة الداخلية، حيث أنّ الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي لا تملك الوسائل الكافية والفعّالة لتحصيل حقوقها، ولا تتحمّل ماليتها عبء عدم وفاء حقوقها، هذه الحماية التي إذا كانت ذات أهمية في التجارة الداخلية، فإنّها أكثر في التجارة الخارجية، حيث تجعل من عملية تحويل الفواتير وسيلة من وسائل تنمية عمليات التصدير، إذ تفتح الباب أمام المؤسسات التي لا تملك إمكانيات إدارية قوية لتصريف منتجاتها في الخارج[4].

---

[1] :RODIERE René et RIVES – LANGE Jean-Louis, droit bancaire, op.cit, p363.
[2]:PINSON Olivier, op.cit, p47.
[3]:ANCEL Pascal, Manuel de droit du crédit, LITEC, Paris, 1995, p156.
[4]: علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، د د ن، 1989، ص244.

فقد تخشى بعض المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة من الخروج من نطاق الأسواق الداخلية خوفا من عدم قدرتها على استيفاء حقوقها على عملائها المتواجدين بالخارج، إلاّ أنّ استفادتها من خدمات التمويل الممنوحة من قبل الوسيط تسمح لها باقتحام الأسواق الأجنبية.

ولا يعدّ التمويل مفروضا على المنتمي، إنّما هي ميزة ممنوحة له من قبل الوسيط فالالتزام الوحيد الذي يفرضه عليه الوسيط، يتمثّل في وضع تحت تصرف المنتمي قيمة الحقوق المحصّلة في آجالها، إلاّ أنّ قيد هذه الحقوق بالجانب الدّائن للحساب الجاري الذي للمنتمي لدى الوسيط، لا يمكن اعتباره في أيّ حال من الأحوال بمثابة عملية إيداع، هذه الأخيرة التي تخرج عن اختصاص الوسيط باعتباره مؤسسة مالية[1].

فأخذ الوسيط للحقوق المحوّلة إليه على عاتقه، يستلزم منه تسييرا كاملا لتدفقها، فبمجرّد وصول الفواتير إلى مصالح الوسيط، فإنّها تخضع لتحقيق وتفحص من حيث الشكل أوّلا، يتجسّد في مراقبة توافر البيانات الضرورية للتعرّف على الحق الثابت بالفاتورة وأجل استحقاقها، ومن حيث الموضوع ثانيا، عندما يتطلّب العقد المبرم بين الوسيط والمنتمي، تقديم الفواتير مصحوبة بعددمعين ومحدّد من الوثائق المثبتة للحقوق الثابتة بها ومثالها "وصل استلام البضاعة"، وبعد ذلك يتمّ تسجيل كلّ العمليات المتعلقة بكلّ فاتورة ضمن حسابات.

وبعد هذه المرحلة المتعلقة بتسجيل العمليات المرتبطة بالفواتير ضمن حسابات العملاء المفتوحة للمنتمي لدى الوسيط، تأتي مرحلة التحصيل، وهنا لا ينتظر الوسيط حلول أجل استحقاق الفاتورة،إنّما يسبقه، وتثبت التجربة وجود مراقبة لرجوع سندات الوفاء (التسديد)، وهذا ما يضمن انضباط المدينين في الوفاء لعملهم بإمكانية متابعتهم[2].

ويخضع مبلغ التمويل لاقتطاع وحيد يستعمل لتغذية مبلغ الضمان المخصص لصالح الوسيط والمعدّ لتغطية أي حادث وهو يتبع مبلغ الفاتورة، مع العلم أنّ مبلغ الضمان هذا لا يشكل وديعة مسبقة على عاتق المنتمي، حيث يقتطعه الوسيط من مبالغ الفواتير التي يسدّدها قبل حلول آجال استحقاقها، دون أن يستعمل هذا الاقتطاع لتغطية المخاطر التي يأخذها الوسيط على عاتقه، وهي مخاطر عدم الوفاء، حيث يبقى ضامنا

[1]:DESCHANELJean-Pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p31.
[2]: IBID, p26.

لها ضمانا كاملا (بنسبة 100%)، ويقابل هذا الضمان ما يقدمه الوسيط من قروض للمؤسسة، لذا لا يمكن لهذه الأخيرة التصرّف فيه طيلة مدّة العقد[1].

ويتمّ ردّ هذا الاقتطاع للمنتمي، تبعا للتحصيل الفعلي الذي يرتبط بدوره بالتسديد الذي يؤديه المدينون بالحقوق المحوّلة، ويبلغ معدّل قيمة الاقتطاع 10% وإن كانت هذه النسبة مختلفة حسب شروط الاتفاق[2].

أمّا فيما يخص طرق التمويل، فإنّه يمكن للوسيط تأمينه بواسطة الشيك أو التحويل المصرفي (Virement) للمنتمي، وبهذا يتلقى الوسيط عمولة التمويل التي يتمّ حسابها على غرار حساب نسبة الفائدة، والتي يتمّ إعمالها طيلة مدة التسبيق على وفاء المدين أو تسديده للحقوق المحوّلة.

كما يمكن أن يتمّ التمويل عن طريق تحرير الوسيط لسند لأمر المنتمي الذي يجعل منه حاملا لورقة ذات أولوية للخصم لدى البنوك، ومقابل ذلك، يتلقى الوسيط عمولة منخفضة نسبيا مقارنة بعمولة التمويل الحاصل بطريق الشيك أو التحويل المصرفي، وذلك أخذا بعين الاعتبار نسبة الخصم التي يقتطعها البنك الذي يوفي للمنتمي، الأمر الذي يخلق نوعا من التكامل والتنسيق بين كلّ من البنك والوسيط المتدخلين في العمليّة[3].

أمّا عن اختيار إحدى الطريقتين، فهو متروك للمنتمي، ما لم يحدّد الاتفاق بدقة أساليب التمويل، حيث يضع حدّا فاصلا بين التمويل الذي يتمّ بواسطة الشيك أوالتحويل المصرفي من جهة، والتمويل الذي يكون بموجب سند لأمر من جهة أخرى، مع تحديد هامش الربح المالي الذي يستفيد منه الوسيط في كلّ طريقة على حدة والذي عادة ما يكون مختلفا.

2- مزايا التمويل بواسطة عملية تحويل الفواتير:

برزت عملية تحويل الفواتير كأسلوب حديث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب صعوبة حصول هذه الأخيرة على السيولة النقدية، إذ تلعب عملية تحويل الفواتير

[1] : أسامة بن حمود بن محمد اللاحم، مرجع سابق، ص 408.

[2]:DESCHANELJean-Pierre etLEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p32.

[3] : LEMOINE Laurent, "L'apport de l'affacturage : une opportunité pour l'entreprise", op.cit p 14.

دورا كبيرا في تخطّي جزء كبير من عقبات التمويل باعتبارها أكثر فائدة من القرض الكلاسيكي[1].

وتزداد أهميّة التمويل الممنوح بواسطة نظام تحويل الفواتير بالنسبة للمؤسسات المصدّرة، مع العلم أنّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا هاما في مجال التصدير حيث يمكنها توفير سلعتصديريّة قادرة على المنافسة أو توفير سلع تحلّ محلّ السلع المستوردة[2]، بالإضافة إلى أنّها تقوم بأنشطة متعدّدة عبر القارات وتملك القدرة على العمل حيثما ترى ظروفا ملائمة[3].

وقد ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كثير من الأحيان بأكثر من 50 بالمائة من الصادرات الوطنية، حيث تساهم بنسبة 70 بالمائة من إجمالي صادرات الولايات المتحدة الأمريكية، ووصلت نسبة صادراتها في الهند إلى 55 بالمائة و قاربت 52 بالمائة في اليابان[4].

وتتميّز عملية تحويل الفواتير بأنّها أسلوب فريد من أساليب التمويل الخارجي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحقق عدّة مزايا يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

يمتاز التمويل المنجز بواسطة عملية تحويل الفواتير بأنّه تمويل سريع، حيث يمكن الحصول عليه في أقصر الآجال وحتى في نفس اليوم الذي تسلّم فيه الفاتورة أو في أجل يقلّ عن 48 ساعة من ذلك، فيمكن للمؤسسة المنتمية أن تطلب من الوسيط في أي وقت احتياجاتها في مجال التمويل والتي يضعها هذا الأخير تحت تصرّفها، وبهذا تحقّق عملية تحويل الفواتير وفرة أموال فورية للمؤسسة المنتمية، ممّا يخلّصها من آجال رجوع الأوراق التجارية الضرورية للخصم التجاري[5].

من جهة أخرى، يمتاز التمويل الممنوح بواسطة عملية تحويل الفواتير بالمرونة نظرا لقلّة الوثائق الواجب تقديمها من طرف المؤسسة للحصول عليه مقارنة بتلك الواجب تقديمها في الحالة التي تطلب فيها المؤسسة قرضا مصرفيا كلاسيكيا[6]، كما تظهر المرونة

---

[1] : نادر عبد العزيز شافي، مرجع سابق، ص 138.

[2] :حجاوي أحمد، مرجع سابق، ص 22.

[3] :يحي عبد القادر، مرجع سابق، ص 68.

[4] : حجاوي أحمد، مرجع سابق، ص 22.

[5]: LEMOINE Laurent, "L'apport de l'affacturage…….. ", op.cit p 14.

6: GIURCA VASILESCU Laura, "Factoring, financing alternative for SMEs"http://mibes.teilar.gr/proceedings/2010/oral/14_final.pdf, p 19.

كذلك في عدم اشتراط تقديم ضمانات إضافية، ويعتبر إعفاء المؤسسة من تقديم رهون أو ضمانات ميزة هامّة خاصة بالنسبة لتلك التي تكون حيثة التأسيس حيث أنّها قد لا تمتلك الأصول التي تؤهّلها للحصول على قروض لتمويل فترة انتظار التحصيل، لذا فإنّ عملية تحويل الفواتير لا تعتمد على قيمة أصول المؤسسة، وإنّما على التدفقات النقدية وعلى مبيعات المؤسسة ممّا يسمح لها باستخدام آلات وأدوات لا تملكها إنّما تستخدمها عن طريق الاعتماد الإيجاري وهو ما يقلّل من التكاليف على المؤسسة وخفض ثمن المنتوج ممّا يزيد من قدرتها التنافسيّة[1].

بالإضافة إلى ذلك، يمتاز هذا التمويل بكونه تمويلا موضوعيا حيث يقوم الوسيط بتمويل حقوق ناتجة عن نشاط المؤسسة والتي حوّلت إليه، وهو لا يمنح هذا التمويل إلاّ بالنسبة للحقوق الأكيدة أو المملوكة على مدينين موسرين والذين يصدر الوسيط قبوله بشأنهم مع إعلام المؤسسة المنتمية بذلك، كما أنّ نسبة هذا التمويل تتوقف على معايير موضوعية تتعلّق بحجم البيوع، آجال الوفاء، ونوعيّة العملاء والتي يحدّدها الوسيط مسبقا[2]، فيمتاز التمويل الذي يمنحه الوسيط بأنّه لا يرتكز على المركز المالي للمؤسسة المنتمية كما هو الحال بالنسبة للتمويل المصرفي، بل يعتمد أساسا على القدرة الائتمانية لمديني هذه المؤسسة[3].

زيادة على ذلك، يمكن للمؤسسة المنتمية أن تستفيد في إطار عملية تحويل الفواتير من تمويل غير محدود، حيث تعتبر مصدر التمويل الوحيد الذي من خلاله يزداد التمويل في نفس الوقت مع زيادة بيوع المؤسسة[4].

تؤدي كذلك عملية تحويل الفواتير إلى تحسين خزينة المؤسسة المنتمية وذلك نظرا لأنّه زيادة على أنّ شروط التمويل مؤكّدة بواسطة الالتزام التعاقدي للوسيط، فإنّ المؤسسة تضمن عدم الضغط على خزينتها بسبب تأخّر عملائها في الوفاء، لأنّ الوسيط يضمن

---

[1] : حسين عبد المطّلب الأسرج، مرجع سابق، ص 4.

[2]: LEMOINELaurent, "L'apport de l'affacturage…….. ", op.cit p 14.

[3]:حسين عبد المطّلب الأسرج، مرجع سابق، ص 4.

4 :ORHEIAN OanaMihaela, "The advantages of using factoring as financing thechnique on international transactions marcket", http://management.ucdc.ro/revista/full%20text%202012/8.pdf, p 108.

حسن نهاية الحقوق ويتمسّك بتمويله إلى غاية تحصيل الحقوق أو إلى غاية بداية سريان الضمان[1].

كما يمكن لعملية تحويل الفواتير أن تؤدّي خدمات تصدير مهمّة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحليّة، فيمكن للوسيط أن يزوّد المؤسسة المصدّرة بخدمة تأمين القرض، تمويل رأس المال العامل وخدمات التحصيل، ومن شأن هذا المزيج من الخدمات أن يسمح للمؤسسة المصدّرة بالمخاطرة أكثر واقتحام أسواق أجنبية جديدة[2].

وتظهر خصوصية عملية تحويل الفواتير كذلك، بوجود إلى جانب عملية القرض، خدمات أخرى غير ماليّة، يؤديها الوسيط لصالح المنتمي، كانتقاء الفواتير، تقديم المعلومات والاستشارات التجارية، مسك مصلحة الفوترة ومصلحة المنازعات لدى المنتمي، وكذا تسيير حسابات العملاء، وبواسطة بعض المظاهر المرتبطة بالأساليب الحديثة للإدارة والمحاسبة وبواسطة دراسة تحليلية للأسواق الأجنبية، تصبح المؤسسة المنتمية أكثر ديناميكية، كما تسمح هذه الخدمات المقدمة لها من قبل الوسيط بتدعيم أمنها وتوسيع سوقها عن طريق تحقيق استقرار العلاقات مع شركائها[3].

ويعدّ هذا المظهر الذي تكتسيه عملية تحويل الفواتير، بوصفها تقنية للتسيير التجاري، ذات أهمية بالغة بالنسبة للمؤسسات التي تلجأ إليها، وذلك لكونها تخلّصها من المهام الثانوية – لكن المستغرقة للوقت– حيث تسمح لمديري هذه المؤسسات بالتفرّغ لمهام الإدارة، حيث كان شعار الوسطاء "بيعوا نحن نتكفّل بالباقي" (vendez, nous ferons le reste)[4].

وفي الأخير يجب الإشارة إلى أنّ عملية تحويل الفواتير ورغم تقديمها لعدّة مزايا خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنّ هذه الأخيرة قد تصطدم بارتفاع سعر العمليّة بالنسبة لها، فالمبالغ التي تخصّص للعمليّة يمكن استخدامها من طرف المؤسسة في تجارتها[5].

---

[1]: LEMOINE Laurent, "L'apport de l'affacturage…….. ", op.cit p 14.
[2]: GIURCA VASILESCU Laura," Factoring, financing alternative for SMEs ", op.cit, p 19.
[3]: ORHEIANOanaMihaela, op.cit, pp 108-109.
[4]:RODIERERené et RIVES- LANGE Jean – Louis, droit bancaire, op.cit, p 364.
[5]: GIURCA VASILESCU: Laura," Factoring, financing alternative for SMEs ", op.cit, p 19.

لكن إذا قارناّ تكلفة العمليّة بتكلفة تأسيس المؤسسة المنتمية لمصلحة متخصّصة في تسيير وتحصيل الديون فتكون الأولى حتما أقلّ تكلفة[1].

الفرع الثاني

عملية تحويل الفواتير آلية لضمان الصادرات

أصبحت عولمة الاقتصاد حقيقة مؤكدة أدت إلى تدويل نشاطات المؤسسة بصفة عامة ودفع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة إلى الدخول إلى الأسواق الدولية عن طريق التصدير[2]، في حين يرتبط تدويل نشاط المؤسسة بضرورة مواجهتها لمجموعة من الأخطار وتسييرها ممّا يفرض عليها وضع إستراتيجية حقيقية لتسيير هذه الأخطار (أوّلا) أو اللجوء إلى الآليات الملائمة لمواجهتها، وبهذا الصدد، تعتبر عملية تحويل الفواتير للتصدير حلاّ للأزمات النقدية والتجارة الخارجية، فهي مجموعة من الخدمات وأسلوب تمويل بالغ الأهميّة يجب على كلّ مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إليها ، فإذا كانت هذه التقنية مهمّة في صيغتها الداخلية، فهي أكثر أهميّة في صيغتها الدولية، حيث أنّ المؤسسات المصدّرة معرّضة بصفة خاصة لأخطار متعدّدة بفعل تعقيد التجارة الدولية، حيث تترتب مشاكل عدّة على منح المدينين أجلا للوفاء تأخذ بعدا آخر عندما يتمّ البيع خارج الحدود الوطنيّة، إلاّ أنّ جزءا كبيرا من هذه الأخطار يمكن تغطيتها بواسطة عملية تحويل الفواتير (ثانيا).

أوّلا: تنوّع الأخطار المرتبطة بعمليات التصدير:

ترتبط العمليات التجارية الموجّهة نحو الخارج بأخطار معتبرة ذات طابع خاص، نظرا لبعد المسافة واختلاف اللغات والأنظمة القانونية التي تحكم المتعاملين سواء كانوا

---

[1]: ORHEIA OanaMihaela N, op.cit, p 109.

[2]: ففي الجزائر يقدر عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي اتجهت نحو تدويل نشاطها عام 2009 ب 489 مؤسسة أي ما يعادل 0،1 بالمائة من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واختارت معظم هذه المؤسسات آلية التصدير لاختراق الأسواق الدولية، وقد سعت السلطات الجزائرية لتنمية الصادرات خارج المحروقات برسم إستراتيجية شاملة تستهدف زيادة حجم الصادرات من خلال تدعيم هذه المؤسسات بما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية، غير أنّ ذلك لم يتحقق، حيث بقيت الصادرات الجزائرية خارج المحروقات دون المستويات المطلوبة، وبقيت الجزائر تحتل مراتب متأخرة في مجال الصادرات التي تنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. انظر: عبد الله بلوناس، دوار إبراهيم، " دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة ..."، مرجع سابق، ص 10.

مصدّرين أو مستوردين[1].ويعتبر اقتحام الأسواق الخارجية ضرورة بالنسبة للعديد من المؤسسات وذلك من أجل تحقيق مردودية استثماراتها وخفض مصاريف هيكلتها وكذا مصاريف البحث والتطوير، ممّا يعرّضها لمواجهة أخطار متعددة تكون أكثر ارتفاعا بالمقارنة مع تلك التي تواجهها في أسواقها الداخلية.

وتتمحور الأخطار المرتبطة بعمليّات تصدير السّلع أو الخدمات حول مرحلتين مختلفتين، مرحلة ما قبل التصدير ومرحلة التصدير[2]، وعلى العموم يمكن تصنيف هذه الأخطار إلى فئتين؛ أخطار تجارية وأخطار غير تجارية.

1-الأخطار التجارية:

وتسمّى أيضا بالأخطار العادية و هي متّصلة مباشرة بالنشاط التجاري سواء على المستوى الداخلي أو الدولي، وترتبط هذه الأخطار إمّا بتدهور الوضعيّة المالية للمستورد ممّا يجعله غير قادر على تنفيذ التزاماته تجاه الدائن نتيجة إفلاسه أو إعساره أو تصفيته ، أو ترتبط بتصرفات هذا المستورد ونواياه كفسخه للعقد أو رفضه إتمام الدفع لأسباب غير معلومة وغير قانونية[3].

أ- إفلاس المستورد أو تصفيته:

يعتبر إفلاس المستورد من الأخطار التجارية وهو ينقسم إلى إفلاس قانوني وإفلاس فعلي.

- **الإفلاس القانوني:** وهو عجز المستورد عن تنفيذ التزاماته نتيجة تدهور وضعيته المالية، ممّا يعرّضه لإجراءات الإفلاس المنصوص عليها بموجب أحكام القانون التجاري.

---

[1]:الكاهنة إرزيل، دور آلية تأمين القرض عند التصدير ...، مرجع سابق، ص66.

[2] : في المرحلة الأولى ما قبل التعاقد أو التصدير، يرتبط الخطر بالبحث عن الأسواق، حيث تنجرّ عنها مصاريف السفر ودراسة الأسواق وعادة ما تكون هذه العمليّة طويلة وعشوائية أو غير أكيدة بسبب الشروط المفروضة من طرف البلد الذي يتمّ التصدير إليه، سواء على مستوى الأنظمة المحلّية أو بسبب عدم الفهم المحتمل ولو كان راجعا لأسباب الترجمة، أمّا الأخطار التي تترتّب في المرحلة التعاقدية أي مرحلة التصدير، فهي مختلفة ويمكن أن تتعلّق بأخطار= =الإنتاج الناتجة عن اختلاف المصاريف التي يتحمّلها المصدّر والوفاء الذي عادة ما يكون جزئيا من قبل العميل أو خطر التراجع أثناء تنفيذ العقد. أنظر في ذلك:

BEGUIN…….BOURDEAUX….et autres, Droit du commerce international, Sous la direction de BEGUIN Jaques et MENJUCQ Michel, LITEC, Paris, 2005, p166, 167.

[3] : شلالي رشيد، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، 2010-2011، ص 97.

ويطبّق نظام الإفلاس، على كلّ شخص طبيعي يكتسب صفة التاجر، ويكتسب هذه الصّفة كلّ شخص يمارس الأعمال التجارية ويعدّها مهنة معتادة له طبقا لنصّ المادة الأولى من القانون التجاري الجزائري[1]، أمّا الشخص المعنوي فيطبّق عليه نظام الإفلاس ولو لم يكن تاجرا متى كان خاضعا للقانون الخاص، فالشركات المدنية التي لا تكتسب صفة التاجر تخضع لهذا النظام ما دامت خاضعة للقانون الخاص.

ويشترط لتطبيق نظام الإفلاس كذلك أن يكون الشخص الخاضع له متوقفا عن الدّفع[2]، ولا يكفي لذلك أن يكون عاجزا عن الوفاء بديونه في مواعيد استحقاقها[3]، بل يجب أن ينتج ذلك عن مركز مالي منهار ميؤوس منه أي انهيار الثقة في المدين[4].

ولا يعتبر المدين مفلسا من الناحية القانونية ولو كان متوقفا عن الوفاء بديونه، ما لم يصدر ضدّه حكم بشهر الإفلاس[5]، ويصدر هذا الحكم إمّا بناءا على طلب المدين نفسه أو بناءا على تكليف الدائن بالحضور أمام المحكمة أو من قبل المحكمة من تلقاء نفسها[6].

ويترتب على صدور الحكم بشهر الإفلاس ضد المستورد المدين نتائج هامة، تتمثل أساسا في غلّ يد المدين عن التصرف في أمواله وتشكيل جماعة الدائنين و منع اتخاذ

---

[1]: ولم تنص المادة الأولى من القانون التجاري الجزائري على الأهلية القانونية كشرط لاكتساب صفة التاجر والتي يمكن الرجوع بشأنها إلى القواعد العامة المنصوص عليها بالمواد 40 و ما يليها من القانون المدني الجزائري، بالإضافة إلى القواعد الخاصة المنصوص عليها بالمادتين 5 و 6 من القانون التجاري الجزائري، أمّا بالنسبة للأعمال التجارية التي تكسب صفة التاجر فهي الأعمال التجارية المستقلّة و المتمثلة في الأعمال التجارية بحسب الموضوع و الأعمال التجارية بحسب الشكل المنصوص عليها بالمادتين 2 و3 من القانون التجاري الجزائري.

[2] : حيث تنص المادة 215 من القانون التجاري الجزائري على ما يلي: "**يتعيّن على كلّ تاجر أو شخص معنوي خاضع للقانون الخاص ولو لم يكن تاجرا، إذا توقف عن الدفع أن يدلي بإقراره في مدة خمسة عشر يوما قصد افتتاح إجراءات التسوية القضائية أو الإفلاس**".

[3]: وهو بذلك يختلف عن الإعسار الذي يعرّفه القانون المدني بأنّه عدم كفاية أموال المدين الحالة والمستقبلة للوفاء بديونه مستحقة الأداء، فقد يتوقف التاجر عن الوفاء بديونه بينما تكون ذمّته موسرة، كان تتمثّل أمواله في عقارات يصعب بيعها بسرعة أو حقوق مستحقة بعد آجال طويلة، كما قد يوفي التاجر بديونه في مواعيدها رغم إعساره كما إذا اقترض أو باع أمواله للوفاء بديونه. أنظر: محمد السيّد الفقي، القانون التجاري (الأوراق التجارية- الإفلاس- العقود التجارية- عمليات البنوك)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 312.

[4] : انظرمحرزأحمد، نظام الإفلاس في القانون التجاري الجزائري، ص20.

[5] : حيث تنص المادة 1/225 من القانون التجاري الجزائري على ما يلي: " **لا يترتب إفلاس ولا تسوية قضائية على مجرّد التوقف عن الدفع بغير صدور حكم مقرر لذلك**"

[6] : انظر المادتين 215 و216 من القانون التجاري الجزائري المعدل و المتمم.

الإجراءات الفردية وكذا تعيين وكيل التفليسة، على أن يشمل الحكم جميع أموال المدين الحاضرة والمستقبلية.

- **الإفلاس الفعلي:**

يقصد بالإفلاس الفعلي أو الإفلاس غير المشهر، حالة توقف التاجر أو الشخص المعنوي الخاضع للقانون الخاص عن الدفع، وعدم مبادرته بطلب شهر إفلاسه طبقا للمادة 215 من القانون التجاري الجزائري ودون مطالبة أحد دائنيه بذلك أمام المحكمة المختصة طبقا للمادة 216 من نفس القانون وذلك مهما كان سبب هذا التوقف عن الدفع[1].

وشكّل موضوع تقرير الإفلاس الفعلي محلّ خلاف في الفقه والقضاء الفرنسي، وكان محور الخلاف يدور حول طبيعة الحكم بشهر الإفلاس هل هو منشئ لحالة قانونية جديدة أم أنّه يكشف عن وضع سابق على صدوره هو حالة التوقف عن الدّفع؟

وقد ذهب القضاء الفرنسي إلى القول بأنّ حكم الإفلاس كاشف لا منشئ إذ يكشف عن حالة التوقف عن الدفع التي هي مناط حكم الإفلاس[2].

ويمكن إثبات حالة التوقف عن الدّفع بكافة طرق الإثبات، كما يقدّر قاضي الموضوع الوقائع المعروضة عليه ومدى كفايتها لقيام حالة التوقف عن الدّفع ويجب عليه أن يبيّن الأسباب التي استند إليها واستخلص منها حالة التوقف عن الدّفع.[3]

ومن تطبيقات القضاء في شأن إثبات التوقف عن الدّفع:

- تحرير احتجاج بإثبات واقعة عدم دفع قيمة ورقة تجارية في ميعاد استحقاقها،

---

[1]: أي سواء كان نتيجة سوء الحظ أو نتيجة ظروف طارئة ، كحريق شب في متجره أو بسبب أزمة اقتصادية حادة أو كان ذلك التوقف عن الدفع نتيجة خطأ التاجر أو ممثل الشخص المعنوي الخاص بتقصيره ورعونته أو اختلاسه الأموال بتدليسه. انظر: أحمد محرز، نظام الإفلاس في القانون التجاري الجزائري،مرجع سابق، ص 33.

[2] : وهناك من يرى بأنّ حكم الإفلاس هو حكم كاشف لأنّه يعلن عن وضعية كانت موجودة قبل صدوره وهي حالة التوقف عن الدّفع، لكن بما أنّ الإفلاس يمثل إجراء تصفية أموال، فالحكم أيضا منشئ لأنّه ينشئ وضعية جديدة لم تكن موجودة قبل صدوره، ومن أجل إصدار هذا الحكم، أجاز المشرّع لرئيس لمحكمة أن يأمر بكلّ إجراءات التحقيق للحصول على جميع المعلومات الخاصة بوضعية المدين وتصرّفاته وذلك طبقا للمادة 221 من القانون التجاري المعدّل والمتمّم. أنظر: راشد راشد، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، د س ن، ص242.

[3] : وهو يخضع في ذلك لرقابة محكمة النقض. انظر في ذلك: محرزأحمد ، مرجع سابق، ص 31.

- بيع البضائع بثمن بخس،
- إصدار شيكات بدون رصيد،
- تحرير سفاتج المجاملة.

ب- عدم تنفيذ المستورد لالتزامه:

يتحقّق الخطر التجاري كذلك عند تقصير المستورد في تنفيذ التزامه[1]، ويتخذ عدم تنفيذ الالتزام إحدى صور ثلاث:

إمّا رفض المستورد سداد الدين بصفة تعسّفيّة محضة، أو نتيجة خلاف بينه وبين المصدّر بشأن تنفيذ العقد وهو السبب الذي غالبا ما يتذرّع به المستورد حتى لا يوفي بالدين[2]، أو على أساس منازعته في مقدار الدين أو إدّعائه بوجود مانع حال دون وفائه بالتزامه، كما قد يرفض الوفاء نظرا لعلمه بعدم قدرة المصدّر على متابعته قضائيا بسبب بعد المسافة والتكاليف الباهضة التي سيتحملها من أجل رفع الدّعوى[3].

- إمّا رفض استلام البضاعة، وذلك رغم التزام المصدّر بإرسالها، ويعود السبب في ذلك إلى تمسّك المستورد بعدم مطابقة البضاعة للمواصفات المتفق عليها في العقد، أو بسبب التأخر في تسليمها[4]، وتضاف إليها أسباب أخرى متعلّقة بالوضعية المالية للمستورد التي قد تكون متعثّرة أو تعاقده مع مصدّر آخر بسعر أفضل أو نتيجة تغيّر ظروف السوق كانخفاض ثمن السلع أو انخفاض الطلب عند وصولها ممّا قد يلحق به خسائر معتبرة، أو كذلك عدم حصول المستورد على الرخصة اللازمة لإدخال البضاعة[5].

---

[1]: وهذا ما أشار إليه المشرع الجزائري في المادة 2/5 من الأمر رقم 96-06 والتي تنص على ما يلي:" **يتحقق الخطر التجاري عندما لا يفي المشتري بدينه شخصا طبيعيا كان أو معنويا وليس إدارة عمومية ولا شركة مكلّفة بخدمة عمومية، وكان عدم الوفاء هذا غير ناتج عن عدم تنفيذ المؤمّن له بنود العقد وشروطه، وإنّما ناتجا عن تقصير المشتري أو عدم قدرته على الوفاء**".

[2]:LACASSE Nicole, "L'évaluation et la gestion du risque de défaut de paiement dans les contrats internationaux",http://www.fsa.ulaval.ca/html/fileadmin/pdf/Chaire_Stephen-Jarislowsky/revuedroit1.pdf, p 3.

[3]:إرزيلالكاهنة،دور آلية تأمين القرض...،مرجع سابق، ص 76.

[4] :LACASSE Nicole, op.cit, p 4.

[5]:إرزيلالكاهنة، دور آلية تأمين القرض...،مرجع سابق، ص 76.

- أمّا الصورة الثالثة فتتمثل في فسخ المستورد للعقد بصفة تعسّفية، وذلك رغم تنفيذ المصدّر لكافة التزاماته المقابلة، وحتى نكون بصدد فسخ تعسّفي للعقد، يجب توافر ثلاثة شروط أساسية:

- أن يكون العقد المبرم بين المصدّر والمستورد عقدا ملزما للجانبين، والذي يلتزم فيه المصدّر بإرسال البضاعة والمستورد بالوفاء بالثمن،

- امتناع المستورد عن تنفيذ التزاماته المتمثل في رفض الوفاء بالثمن أو رفض استلام البضاعة، وذلك رغم تنفيذ المصدّر لكلّ التزاماته المقابلة،

- لا يحق للمستورد فسخ العقد إلاّ إذا كان مستعدّا للقيام بالتزاماته وقادرا على إعادة الحال إلى أصلها[1].

2-الأخطار غير التجارية:

ويقصد بها الأخطار التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها أو سببها سلطات بلد المستورد أو سلطات بلد العبور وأيضا تلك التي تكون نتيجة اضطرابات عامة أو وقائع معيّنة يشهدها بلد المستورد، بمعنى أخر المخاطر الناتجة عن عجز المستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية[2].

أ- **الخطر السياسي:**

يحلّل الخطر السياسي باعتباره كلّ الصعوبات التي يمكن لدولة ما أن تمرّ بها والتي من شأنها أن تمسّ بنشاط الوطنيين إلى درجة عدم التمكّن من تحويل عوائدهم أو الحيلولة دون تنفيذ التزاماتهم بالشراء والوفاء[3]هو "كل قرار أو حدث وطني ذي طابع سياسي يمكن أن يولّد خسائر اقتصادية، مالية أو تجارية لمؤسسة مصدّرة أو مستوردة أو مؤسسة مالكة لأصول في الخارج أو بنك مموّل لعمليات في الخارج"[4].

---

[1]:المرجع نفسه.

[2] : قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي، " آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات، حالة الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثاني، جوان 2002، ص 222.

[3] : ANTOINE Pierre, "Les techniques de crédit à l'exportation", in, "Les opérations internationales de banque", Sous la direction d'Emmanuel du PONTAVICE et Marcel DELEAU-DESHAYES, R.J.C, Numéro spécial, Février 1985, p 9.

[4]:MAILLAIRD Rémi, Y-a-t-il, encore, des assureurs en risques politiques ou comment réduire l'incertitude des risques politiques?, Thèse professionnelle, Ecole Nationale

يظهر من خلال هذا التعريف وجوب توافر شرطين مجتمعين حتى نكون بصدد خطر سياسي وهما:

- وجود قرار أو حدث ذي طابع سياسي؛ ويتخذ القرار السياسي من قبل حكومة البلد أو من طرف جهاز محليّ في هذا البلد حاصل على التفويض الضروري بذلك، أمّا بالنسبة للحدث السياسي فهو كلّ حدث سياسي يطرأ و يمكن أن يكون مستقلا عن إرادة الحكومة من شأنه المساس أو الإخلال بالنظام في الدولة، و قد يكون بفعل مجموعات مختلفة من أحزاب سياسية، نقابات أو حركات ثورية.
- يجب أن تولّد هذه الوضعيّة خسارة اقتصادية مالية أو تجارية للمؤسسة المصدّرة.

وبناء على ما سبق يمكن القول بأنّ الخطر السياسي يتخذ إحدى الصورتين التاليتين:

- **الخطر السياسي الناتج عن قرار:**

هو الخطر الذي يتحقق نتيجة صدور قرار من قبل السلطات العامة في دولة المستورد ومن شأنه التأثير على حقوق ومصالح المصدّر ويحول دون تنفيذ عقود التصدير، ويجب أن يصدر هذا القرار عن سلطات بلد إقامة المستورد أو حكومات بلد الغير التي يمرّ بواسطتها دفع الدين[1]، وقد تناول المشرّع الجزائري هذا النوع من الخطر في المادة 2/6 من الأمر رقم 96-06[2] كما يلي: " **يتحقق الخطر السياسي عندما لا يفي المشتري بدينه وكان ذلك ناتجا عن قرار تأجيل دفع الديون بأمر من سلطات بلد إقامة المشتري**".

ويمكن لهذا القرار أن يكون ذا طابع تشريعي أو تنظيمي يحول دون الوفاء بالدين أو يتسبب في تأخّره لمدة طويل، كما قد يكون لهذا القرار أثر مباشر إمّا على العقد بأكمله أو على تنفيذ بعض بنوده فقط والتي من شأنها أن تؤدي إلى عدم مواصلة المشتري تنفيذ التزاماته التعاقدية[3].

---

d'Assurance,http://www.enass.fr/PDF/travaux_recherche/MBA_ENASS_2009_MAILLARD_risques-politiques.pdf, p 7.

[1] : رغم أنّ معظم التشريعات تكتفي بذكر وجوب صدور هذا القرار من قبل سلطات بلد المستورد ومن بينها التشريع الفرنسي والمغربي وكذا التشريع الجزائري. أنظر في ذلك: إرزيل الكاهنة ، مرجع سابق، ص 98 و99.

[2] : أمر رقم96-06 مؤرخ في 10 يناير 1996، يتعلّق بتأمين القرض عند التصدير، ج ،ر، ج، ج، عدد 3 صادرة في 14 يناير 1996.

[3] : إرزيل الكاهنة،دور آلية تأمين القرض...،مرجع سابق، ص 99.

ومن أمثلة القرارات التي تشكّل خطرا سياسيا على المصدّر:

ت- إلغاء السلطات في دولة المستورد لترخيص الاستيراد أو وقفه أو عدم تجديده أو منع إدخال البضاعة؛

ث- استيلاء السلطات العامة في دولة المستورد أو دولة العبور على البضاعة المشحونة أو حجزها أو مصادرتها؛

ج- منع السلطات العامة في دولة العبور مرور البضاعة عبر إقليمها إذا ترتب على ذلك تعذّر وصولها إلى دولة المستورد أو زيادة نفقات الشحن على نحو يرهق المصدّر[1].

- **الخطر السياسي الناتج عن حادث أو ظرف:**

وهو الخطر الناتج عن وجود حرب أهلية أو أجنبية أو ثورة داخلية أو أعمال شغب و التي تؤدي إلى إعسار المستورد، ويشترط لاعتبار هذه الأحداث خطرا سياسيا أن تقع خارج بلد تواجد المصدّر.

ب- خطر الكوارث الطبيعية:

يتحقّق هذا الخطر عندما لا يفي المستورد بدينه بسبب وقوع كارثة في بلد إقامته كالزلزال و الفيضان والإعصار والطوفان و الانفجار البركاني والتي تؤثر بصفة مباشرة على نشاطه وعلى قدرته على الوفاء[2].

وتؤثر الكوارث في تنفيذ التزام المستورد إمّا بالمساس بذمّته المالية بالقضاء على كلّ أمواله فيصبح عاجزا عن الوفاء بديونه أو بالمساس بشخصه كفقدانه إثر الكارثة إذا كان شخصا طبيعيا أو تهدّم المؤسسة أو الشركة المتواجدة في المنطقة المنكوبة إذا تعلّق الأمر بشخص معنوي[3].

---

[1] : بلقلةإبراهيم، آلية تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النموّ الاقتصادي –دراسة حالة الجزائر–، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008–2009، ص 116.

[2]: أنظر المادة8 من الأمر 96-06، مرجع سابق.

[3]: إرزيل الكاهنة ، دور آلية تأمين القرض...،مرجع سابق، ص 101.

ت- خطر عدم التحويل:

ويسمّى كذلك بخطر البلد وهو يتعلّق أساسا بالدول النامية ذات المديونية الخارجية المرتفعة[1]، ويتحقّق هذا الخطر عندما يمنع المدين من تحويل دينه إلى البائع المصدّر لسبب ما، وفي هذه الحالة يكون المستورد قد أودع مبلغ الدين لدى أحد البنوك المتواجدة في بلد إقامته، إلاّ أنّ صدور إجراء من قبل الحكومة أو وجود صعوبة سياسية يعرفها بلده تحول دون قيام هذه البنوك بتحويل الدين، فالسبب هنا خارج عن إرادة الأطراف، ويتميّز هذا الخطر عن غيره من الأخطار الأخرى بتنفيذ المستورد لالتزامه بدفع الثمن، ممّا لا يمكّن المصدّر من الاحتجاج بعدم الوفاء باعتبار السبب خارجا عن إرادة المستورد[2]أو أنّ هذا الخطر يحتوي على عنصر تكميلي بالمقارنة مع الأخطار الأخرى، يتعلّق بالوضعية النقدية للبلد، فيكون المستورد موسرا لكن البنك المركزي في بلده يكون في حالة إفلاس نقدي، فلا يتمكّن من تحويل الأموال إلى الخارج[3].

ويتجسّد خطر عدم التحويل في اتّخاذ حكومة بلد المستورد لتدابير إدارية من شأنها المساس بصادرات البلدان الأخرى وذلك من أجل حماية ميزان مدفوعاتها، كالإجراءات التي تتّخذ خارج بلد المصدّر والتي تقيّد بصفة جوهرية من القدرة على تحويل قيمة البضاعة المشحونة إلى عملة الوفاء وذلك أيّا كان الإجراء المتّخذ ويشمل ذلك الرفض أو التأخّر في الموافقة على التحويل[4].

ث- خطر الصّرف:

يقصد بالصّرف كلّ تبادل بين العملات الصعبة الحسابية والدينار أو العملات الصّعبة فيما بينها[5]، أمّا خطر الصّرف فهو خطر الخسائر المحتملة التي قد يتعرّض لها

---

[1]:CHERIGUI Chahrazed, Le financement du commerce international par les banques Algériennes, Mémoire de Magister en droit bancaire et financier, Faculté de droit, Université d'Oran, 2013-2014, p 225.

[2]: إرزيل الكاهنة،دور آلية تأمين القرض...،مرجع سابق، ص 102.

[3]: CHERIGUI Chahrazed, op.cit, p 226.

[4]: بلقلةإبراهيم، مرجع سابق، ص 116.

[5]: أنظرالمادة 2/1 من النظام رقم 91-07 المؤرّخ في 14-08-1991، ج،ر عدد 21، صادر في 29 مارس 1992.

المصدّر بفعل تغيّر نسبة الصّرف بين العملة الوطنيّة والعملة الأجنبية، فكلّما تعلّقت الصفقة التجارية بمتعاملين لا يستخدمون نفس العملة، نكون بصدد خطر ارتفاع نسب الصّرف في الفترة ما بين إبرام الصفقة وتنفيذها ممّا يضرّ بأحد طرفي الصفقة[1]، كما يمكن تعريفه كذلك على أنّه التأثير أو الوقع المالي لتقلبات أسعار العملات على معاملة أو على مجموعة وضعيات ونتائج المؤسسة، وترتبط أهمّية هذا الخطر بالعمليات المحررة والمقيّمة بالعملات الصعبة للمؤسسة وبتغيّرات أسعار هذه العملات[2].

من هنا، يتحقّق خطر الصّرف عند وجود فرق بين السّعر المتّفق عليه أثناء إبرام العقد والسّعر الواجب الوفاء به بعد تنفيذ العقد، حيث يكون هذا السّعر محدّدا بعملة صعبة تخضع لمتغيّرات السوق التي تؤثّر عليه ويمكن أن يقع هذا الخطر بالنسبة لطرفي العقد كما يلي:

- بالنسبة للمستورد في حالة زيادة معدّل الصّرف،
- بالنسبة للمصدّر عند انخفاض معدّل الصّرف.

ويمكن للطرفين تجنّب خطر الصّرف والوقاية منه بعدم تحديد السّعر في الفاتورة المؤقتة، أو عدم تحديد سعر ثابت فيها إلى غاية موعد التسليم، كما يمكن كذلك تفادي هذا الخطر عن طرق التسديد التدريجي لسعر الصفقة[3].

ثانيا:عملية تحويل الفواتير وضمان صادرات المؤسسة المنتمية:

إذا كانت وظيفة التمويل في عملية تحويل الفواتير مهمّة بالنّسبة للتجارة الداخليّة، فإنّ وظيفة ضمان الحقوق وتحصيلها أكثر أهميّة في التجارة الدولية، فإذا عدنا إلى أصل عملية تحويل الفواتير، نجدها قد نشأت أساسا في القرن17 للقيام بوظيفتي "ضمان الحقوق وتحصيلها في الخارج"[4]، ويظهر دور عملية تحويل الفواتير كآلية لضمان

---

[1]:CHERIGUI Chahrazed, Op cit, p 227.

[2]: أيت بارة مريم ، صاري محمد ، " تسيير خطر الصرف في المؤسسة الاقتصادية –دراسة حالة شركة أرسلورميتال– فرع عنابة– "، مجلة الباحث، العدد 14، 2014، ص 234.

[3]:بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلّية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011–2012، ص 156 و15.

[4]: OKUTUNUNGU Mukoie, op.cit, p 217.

الصادرات من خلال امتداد الضمان الذي توفّره للمؤسسة المصدّرة، هذا الامتداد الذي يتّضح من خلال تمييز هذا الضمان عن الضمان الذي يوفّره تأمين القرض عند التصدير.

1- امتداد الضّمان الذي تمنحه عملية تحويل الفواتير للمؤسسة المصدّرة:

ترتبط عمليات التصدير بالعديد من العراقيل خاصة الإدارية منها والبنكية، بالإضافة إلى اختلاف الممارسات، الأعراف والقوانين التجارية من بلد إلى آخر، فيعتبر رهانا بالنسبة للمؤسسة المصدّرة التي تعمل مع عدّة متعاملين أجانب، أن تكون على علم ودراية بتطوّر الممارسات التجارية، حيث تشتدّ الأخطار التجارية وتقترن بأخطار سياسية ونقدية والتي تكون وسائل مواجهتها وتغطيتها محدودة أو صعبة التطبيق أحيانا[1].

ويسمح اللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير بتجاوز وإلغاء التعقيدات المتعلّقة بتحصيل الحقوق وإعسار المستوردين الذي يعتبر عاملا مهمّا بالنسبة للمؤسسات المصدّرة، خاصة باعتبار حجمها كمؤسسات صغيرة ومتوسطة تحتاج للدّعم والمرافقة من أجل اقتحام الأسواق الدولية، حيث تهدف عملية تحويل الفواتير إلى تغطية الخطر التجاري المتمثل في إعسار المدين والمعبّر عنه بضمان حسن نهاية الحقوق المحوّلة، حيث يتكفّل الوسيط بتبعة عدم التسديد ويوفّر الحماية ضدّ إعسار المدين[2].

فيلعب الوسيط دور المؤمّنعندما يحصل على الحقوق دون أيّ رجوع على المنتمي، فهنا يكون التحويل مثاليا أو كليا، حيث يكون المنتمي متأكدا من الحصول على الوفاء

---

[1]: ROLIN Serge, op.cit, p 119.

[2]: فتنصّ المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري المعدّل والمتمم على ما يلي: "**عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحلّ بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "وسيطا" محلّ زبونها المسمّى "المنتمي"، عندما تسدّد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدّد ناتج عن عقد، وتتكفّل بتبعة عدم التسديد، وذلك مقابل أجر**".

كما تنص على ذلك المادة 2/ب من اتفاقية أوتاوا المتعلقة بعملية تحويل الفواتير الدولية كما يلي: "...يجب على المتنازل إليه أن يأخذ على عاتقه على الأقلّ وظيفتين من الوظائف التالية:

- تمويل المورّد، خاصّة القرض أو الوفاء المسبق؛
- مسك الحسابات المرتبطة بالحقوق؛
- تحصيل الحقوق؛
- الحماية ضدّ إعسار المدينين."

النهائي إمّا عند حلول أجل استحقاق الحق المحوّل أو في تاريخ آخر متفق عليه في العقد، وهكذا يتمّ تغطية خطر عدم الوفاء في تاريخ الاستحقاق وكذا خطر إعسار المدين.

ويؤجر الوسيط على أدائه دور المؤمّن بالنسبة للمصدّر بعمولة ضمان عادة ما تندمج في عمولة تحويل الفواتير والتي تتراوح نسبتها بين 0,5 بالمائة و 2,5 بالمائةبما فيها جميع الرّسوم من الحقوق التي يقبل تغطيتها[1].

وينصبّ الضمان على مجمل القرض، ويعمل كخط قرض مقبول، أمّا الحقوق غير المقبولة، فيتمّ على الأقلّ تسييرها من قبل الوسيط، وفي حالة عدم التسديد يتم إعادة التنازل عنها للمنتمين، وبفضل آلية الحساب الجاري، يتمّ اقتطاع التسديدات المنجزة من قبل العميل بصفة أولوية على الفواتير المضمونة.وبما أنّ الضمان الذي يمنحه الوسيط كامل، يشمل كلّ قيمة الحق الثابت بالفاتورة، فإنّه لا يضمن فقط مخاطر إعسار المدين، إنّما كذلك مخاطر عدم الوفاء عند تاريخ الاستحقاق.

ويطبّق أو يعمل هذا الضمان بالنسبة للحقوق المقبولة من طرف الوسيط، والمطابقة لسلع أو خدمات غير متنازع فيها، قبل تاريخ الاستحقاق، فمتى نشأ نزاع بشأنها –دون أن تكون ملاءة المدين محلّ شك– يحتفظ الوسيط بقيد قيمة المبالغ محلّ النزاع في الجانب الدّائن للحساب الجاري الذي يملكه لدى الوسيط[2].

أمّا فيما يخص الحقوق غير المقبولة، فيحتفظ المنتمي بمخاطر عدم الوفاء المرتبطة بها، ولو كان من شأن هذه الحقوق أن تؤدّي إلى استفادته من تسبيقات من طرف الوسيط، ففي هذه الحالة الأخيرة، فإنّ عدم وفاء المدين لدى الاستحقاق يمكن أن يؤدّي فورا إلى قيد قيمة الحقوق بالجانب المدين من الحساب الجاري للمنتمي لدى الوسيط، وإذا كانت تتضّمن تسبيقات، فإنّها تكون بالتحفظ على "ضمان حسن نهايتها"[3].

وتجدر الإشارة إلى أنّه بإمكان الوسيط استبعاد هذا الضمان في العقد الذي يربطه بالمنتمي، وذلك في حالات القوة القاهرة كحالة الحروب مثلا.

فإذا كان المنتمي المحوّل لحقه غير ملزم بتقديم ضمان للوسيط، رغم أنّ هذا الأخير يوفي بدلا من المدين الأصلي، وجب أن يكون الحق المحوّل حقيقيا ومشروعا، ففي حالة عدم

[1] : PINSONOlivier, op.cit, p47.
[2]:GERBIER Jean, op.cit, p76 et 77.
[3]:IDIDEM.

مشروعيته كليا أو جزئيا، يملك الوسيط حق الرجوع على المنتمي بموجب دعوى دفع غير المستحق.

من هنا يتبيّن لنا أن الوسيط في عملية تحويل الفواتير، يتحمّل – مبدئيا– بصفة إجمالية مخاطر عدم الوفاء أو تبعة عدم التسديد، مهما كان سببه، سواء كان إعسار المدين أو أي عقبة إدارية حالت دون وفاء المدين[1].

ومن الناحية العمليّة، يتضمن الاتفاق الرابط بين الوسيط والمنتمي تاريخا محدّدا يبدأ منه إعمال الضمان بمجرّد عدم الوفاء بمرور أجل معيّن (مثال: 3 إلى 4 أشهر) بعد آخر أجل محدّد للوفاء، هذا الأجل الذي يسمح للوسيط بمحاولة التحصيل الرضائي[2].

ويعتبر تكفّل الوسيط بتغطية الخطر التجاري بالغ الأهمية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتدخل في التجارة الدولية والتي لا تكون مسلّحة بالقدر الكافي لتحصيل حقوقها في الخارج، ممّا جعل من عملية تحويل الفواتير وسيلة لترقية الصادرات[3].

فمن أجل تحصيل الحقوق، يجب التواجد في عين المكان للتمكّن من تقدير "خطر المدين" تقديرا فعّالا، أي أنّه من أجل عمليات التصدير، يجب على الوسيط أن يستعين بوسيط آخر (وسيط/الاستيراد) متواجد في بلد المستورد ينقل له الحق، فيتكفّل هذا الأخير بالخطر، يسيّر الحق ويقوم بالتحصيل إذا لزم الأمر، فيبنى السّير الحسن للعمليّة على المستوى الدولي على أساس تعاون دولي مثالي بين الوسطاء يسمح للوسيط بالدّفاع عن مصالح عميله أو شريكه بصفة خاصة في حالة النزاع، كما يسمح هذا التعاون الضيّق– المبني على أسس قويّة– للوسيط بتقديم خدمات تتعدّى تلك التي يمكن أن يقدّمها فرع أجنبي لبنك ما[4].

---

[1] : GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean, Droit de la banque, op.cit, p628.

[2] :DESCHANELJean-Pierre et LEMOINE Laurent, L'affacturage, op.cit, p31.

[3]:NGUE II BOTOK Jean- Philippe, Les formes internationales des crédits bancaires, Thèse de Doctorat d'Etat en Droit Privé Des Affaires, Faculté De Droit, d'Economie et De Sciences Sociales, Université PARIS II, 1982, p 24.

[4]:OKUTUNUNGUMukoie, Le factoring technique de gestion et financement, une analyse droit-économie, Thèse de doctorat; Faculté de droit et de sciences économiques, Université de Montpellier, 03-10-1975, p 217.

وهناك العديد من الأمثلة الشائعة عن المساعدة المقدمة من طرف شركات تحويل الفواتير على المستوى الدولي، حيث أنّ بعض الصناعات الحرفية في الولايات المتحدة الأمريكية لم تظلّ قائمة ولم تتطوّر إلاّ بفضل لجوئها إلى عملية تحويل الفواتير التي سمحت لها بالقيام بعمليات التصدير وبالتالي تعزيز بقائها والحفاظ على قدرتها التنافسية[1].

من جهة أخرى، قد تصطدم المؤسسات المتجهة نحو التصدير بوضع سقف لإمكانية استفادتها من قروض التصدير، إلاّ أنّ هذا المشكل يختفي تماما باللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير، حيث يضعالوسيط تحت تصرّف منتميه المصدّر قيمة القرض الذي يملكه هو لدى البنوك التي يتعامل معها وذلك متى قدّر أهلية المنتمي وكفاءته[2].

كما قد يتدخّل الوسيط كذلك لتخليص البضائع من الجمارك لمصلحة المؤسسة المصدّرة بتسبيقه لقيمة الحقوق المحوّلة بالإضافة إلى مختلف التكاليف، ويتكفّل كذلك بتسليم البضائع للمصدّر، ممّا يجعل هذا الأخير غير مسؤول عن مطابقة منتوجاته للطلبيّة المقدّمة من قبل المستورد فهو يتلقّى الوفاء بعملته المحلّية[3].

من جهة أخرى تتحقّق مصلحة المنتمي المصدّر بعد تقديم الطلبيّة حيث أنّه لن يتعامل إلاّ مع الوسيط المحلّي الذي يعرفه والذي من السّهل عليه الاتفاق مع مستورد بعيد يجهل المصدّر لغته وعاداته، وبهذه الطريقة توضع الهياكل القاعدية الدولية (وسيط التصدير الذي يتعامل مع وسيط الاستيراد) تحت تصرّف المنتمي المصدّر ويمكنه استخدامها كوسيلة لنفوذ منتوجاته إلى الخارج[4].

أمّا بالنسبة لنسبة الضمان الذي يمنحه الوسيط للمنتمي المصدّر فهي تقدّر ب 100 بالمائة من خطر الإعسار المحتمل للمدين عندما يلتزم بالوفاء للمؤسسة المنتمية بقيمة جميع الفواتير المقدّمة والمقبولة وهذا حتى في حالة إعسار المدين، بل ويذهب الوسيط

---

[1]: ROLIN. Serge, op.cit, p 119

[2]: SUSSFELD Edmond, op.cit, p 8

[3]: BELGAROUI Rachid, op.cit, p 361.

[4]: BELGAROUI Rachid, op.cit, p 361.

أبعد من ذلك، حيث أنّه يتكفّل كلّية بخطر القرض على المستورد الأجنبي، بالإضافة إلى تكفّله بالفاتورة بعد أجل معيّن ابتداء من تاريخ الاستحقاق[1].

ويتضح امتداد الضمان الممنوح في عملية تحويل الفواتير من خلال تمييزها عن تأمين القرض عند التصدير باعتبارها آلية لضمان الصادرات.

2- عملية تحويل الفواتير وتأمين القرض عند التصدير:

يعتبر تأمين القرض عند التصدير أهمّ وسيلة لضمان الصادرات حيث تناولتها معظم التشريعات بالتنظيم واعتمدتها العديد من الدول لدعم تجارتها الخارجية، ومن بينها المشرع الجزائري الذي تناولها بالتنظيم بموجب قانون خاص في سنة 1996[2] .

ويمكن تعريف آلية تأمين القرض عند التصدير على أنّها أداة تأمينيّة تسمح للدائنين بتغطية مخاطر عدم تسديد الديون وذلك مقابل دفع أقساط لهيئة التأمين التي قد تكون هيئة حكومية أو هيئة خاصة أو مختلطة[3].

وتهدف هذه الآلية إلى حماية المصدّر من أخطار الدفع في صفقات التصدير حيث تقتضي هذه الأخيرة شروطا ائتمانية أكثر نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المستوردين الأجانب ووضعيتهم المالية من جهة، بالإضافة إلى حالة عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية من جهة أخرى.

كما تهدف كذلك إلى تمويل العملية التصديرية وتوفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثيلة في الأسواق الدولية، من خلال تقديم شروط دفع يسيرة للمستورد بالإضافة إلى جلب الاستقرار للمؤسسات المصدّرة وذلك بفضل تأمينها من الإفلاس وتعويض الخسائر التي قد تنتج عن الكوارث الطبيعية[4] .

من خلال ما تقدّم يمكن أن نستنتج تشابه آلية تأمين القرض عند التصدير مع عملية تحويل الفواتير الدولية وذلك من عدّة جوانب، فتعتبر كلتا الآليتين وسيلة لتمويل الصادرات وتعتمد كل واحدة منهما على نظام للمعلومات تقدّمها كل من شركة تحويل الفواتير وشركة تأمين القرض عند التصدير لعملائها، وهي تتعلّق بالعملاء المراد التعامل

---

[1] :OKUTUNUNGU Mukoie, op.cit, p 218.

[2]: أمر رقم 96-06، مرجع سابق.

[3] : قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي، مرجع سابق، ص 220.

[4] : المرجع نفسه، ص 220 و221.

معهم وبقدرتهم ووضعيتهم المالية وذلك بواسطة شبكات المعلومات المتواجدة على مستواها[1].

من جهة أخرى، تسعى كلّ من عملية تحويل الفواتير وآلية تأمين القرض عند التصدير إلى تغطية الخطر التجاري الناتج عن إعسار المدين أو عدم وفائه بديونه في تاريخ الاستحقاق، إلاّ أنّ تأمين القرض عند التصدير لا يتوقف عند تغطية الخطر التجاري، إنّما يتعداه ليغطّي كلّ الأخطار المرتبطة بالتجارة الدولية عامة وبعمليات التصدير بصفة خاصة والتي تتنوع إلى أخطار تجارية وأخطار غير تجارية، تتعلّق ببلد إقامة المستورد الأجنبي وتكون إمّا نتيجة كارثة طبيعية أو قرار سياسي أو أنّها تأخذ شكلا آخر كخطر الصرف أو خطر عدم التحويل.

أمّا من حيث نسبة الأخطار محلّ التغطية، فقد سبقت الإشارة إلى أنّ عملية تحويل الفواتير تغطّي خطر إعسار المدين أو عدم وفائه بديونه بنسبة 100 بالمائة، في حين لا تغطّي آلية تأمين القرض عند التصدير إلاّ نسبة تتراوح بين 70 و85 بالمائة من قيمة الدين غير المسددة[2]، لهذا يمكن القول بأنّ عملية تحويل الفواتير الدولية عبارة عن تأمين قرض عند التصدير بنسبة 100 بالمائة.

بالإضافة إلى هذا فإنّ شركة تأمين القرض عند التصدير، لا تدفع للمصدّر إلاّ إذا ثبت إعسار هذا الأخير وحتى بعد مرور 6 أشهر من ذلك[3] أي بعد تحقق الخطر المؤمّن ضدّ، في حين يتكفّل الوسيط بتحمّل تبعة عدم التسديد من تاريخ إبرام العقد، فالضمان الذي يمنحه الوسيط للمصدّر لا يخضع لإثبات إعسار المدين ولا يتعلّق بتحرير احتجاج عدم الوفاء ضدّه[4]، لهذا يمكن اعتبار الوسيط بمثابة مؤمّن قرض للتصدير يدفع قبل تحقق الخطر المؤمّن ضدّه.

وإذا كانت شركة تأمين القرض عند التصدير تمنح الضمان مثلها مثل شركة تحويل الفواتير، فإنّ تسيير حسابات العملاء لا يمكن التكفّل به إلاّ من طرف شركات متخصصة

[1] : إرزيل الكاهنة ،دور آلية تأمين القرض...، مرجع سابق، ص 187.

[2] :OKUTUNUNGUMukoie, op cit, p 102.

[3]:BELGAROUI Rachid, op.cit, p 362.

[4] :CADORETRevers, op.cit, p 20.

في عمليات تحويل الفواتير للتصدير التي تأخذ على عاتقها كذلك – حسب الطلب– التمويل الكامل للحقوق المحوّلة منذ إصدارها.

وتتعدّد أهداف السياسة التي تنتهجها هذه الشركات وهي تتمثّل فيما يلي:

- توليد اقتصاديات بالنسبة للمؤسسة وتحويل أعباء ثابتة إلى أعباء متغيّرة،
- إعادة هيكلة ميزانية المؤسسة،
- التركيز على المهنة الأصلية للمؤسسة خاصة التجارية بالتقليل من الهياكل في المجال الإداري والمحاسبي،
- تغطية بعض الضّعف الذي قد يظهر في المصالح الداخلية،
- تخلّيص المؤسسة من مهمّة تحصيل الفواتير لأجل الذي ينجز من قبل مهنيين يكيّفون إجراءاتهم حسب كلّ بلد معني،بالإضافة إلى تسيير الأخطار التجارية[1].

أمّا عن الزبون الذي يستفيد من التغطية ضدّ الأخطار المرتبطة بالتجارة الدولية، فهو في عملية تحويل الفواتير — التي لا تغطّي الأخطار غير التجارية – من المستوردين الأجانب الخواص دون الأشخاص المعنوية العامة كالدولة أو أحد فروعها، عكس الحال بالنسبة لشركات تأمين القرض عند التصدير التي تتكفّل بتغطية الأخطار على عملاء خواص وعملاء من الأشخاص المعنوية العامة، وذلك نظرا لكونها عادة ما تأخذ شكل شركات شبه عمومية تكون فيها الدولة هي الضامنة الأخيرة عندما يتعلّق الأمر بتغطية الأخطار غير التجارية[2]، وعادة ما نجد شركة واحدة تحتكر هذا المجال في الدولة[3]، أمّا شركات تحويل الفواتير فهي شركات خاصة وللعملاء حرية الاختيار بين عدد من الشركات التي تتنافس فيما بينها لتقديم أحسن الخدمات لعملائها.

---

[1] :GAERTNER Jean-Pierre, "Aider les entreprises à exporter", Banque, N° 587; Décembre, 1997, p 56.

[2]: إرزيلالكاهنة ، دور آلية تأمين القرض...، مرجع سابق، ص 194.

[3]: ففي الجزائر تحتكر هذا المجال، الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادات(CAGEX)، أمّا في تونس فهي الشركةالتونسية لتامين الصادرات(COTUNACE)، في فرنسا هي الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية(COFACE)، فيالولايات المتحدة الأمريكية(FCIA)، في إنجلترا(ECGD)، في ألمانيا(HERMS).

من خلال ما تقدم، يمكن القول بأنّ نقاط الاختلاف التي تبعد كلّ آلية عن الأخرى قد تؤدي بالعملاء إلى اختيار آلية دون الأخرى، و السؤال الذي يطرح نفسه هنا، هل هناك منافسة بين النظامين وهل يمكن لأحدهما الاستغناء عن الثاني؟

بهذا الصدد، يمكن الإشارة إلى أنّه عندما ظهرت الشركات الأولى لتحويل الفواتير في فرنسا، كان موقف الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (COFACE) متحفّظا، حيث أنّها لم تكن تمنح ضمانها في أيّ حال من الأحوال للبنوك والمؤسسات المالية، إلاّ أنّ هذه الصرامة التي أبدتها (COFACE)انتقدت بشدّة ممّا اضطرّها إلى إعادة النظر في موقفها وتبنّي موقف أكثر مرونة، وكان ذلك بناءا على طلب السلطات المالية الفرنسية التي كانت قد أسّست آنذاك " قرض الشراء" الذي لم يمكن بالإمكان إعماله دون منح ضمانات مباشرة للبنوك[1].

من هنا أصبح بإمكان شركات تحويل الفواتير تأمين نفسها لدى (COFACE) التي تفرض عليها احترام مبدأ الإجمالية الذي يقضي بتغطية كامل أخطارها التجارية في كلّ دولة محددة وأغلبية أخطارها السياسية في كلّ البلدان، الأمر الذي جعل شركة واحدة من بين الشركات الأولى التي تأسست في فرنسا ترتبط ب(COFACE) رغم أنّ ذلك منعها من ربط علاقات مع وسطاء البلدان الأخرى، على عكس الشركتين الأخريين اللتين ارتبطتا بسلاسل من الوسطاء، حيث أنّهما قدّرتا بأنّ الحفاظ على هذه العلاقات لا يتطابق مع توقيع وثيقة التأمين لدى[2](COFACE)

من هنا، أصبح التّعاون بين الآليتين يفرض نفسه، حيث تسمح (COFACE)لشركة تحويل الفواتير بمنح خدمة عالميّة في كلّ الدول التي تحدّدها هي أي (COFACE)، وبالمقابل تستفيد هذه الأخيرة من ذلك لجلب عملاء جدد ما كانوا ليتّجهوا إليها لو لا ارتباطهم بشركة تحويل الفواتير[3].

وفي الأخير نخلص إلى القول بأنّ من شأن عمليّة تحويل الفواتير أن تساهم في تنمية التجارة الدّوليّة عن طريق تنمية صادرات المؤسسات التي تلجأ إليها ليس فقط عن طريق تمويل عمليات التصدير –وإن كان التمويل الوظيفة الأساسيّة لها– ولكن كذلك عن طريق

[1]: SUSSFELD Edmond, op.cit, p 88.
[2] : IBID, p 89.
[3]: BELGAROUI Rachid, op.cit, p 364.

ضمانها ولو كانت في هذا المجال تستعين بآلية تأمين القرض عند التصدير خاصّة وأنّ التجربة قد أثبتت إمكانيّة تعايش الآليتين وتعاونهما.

وتكمن خصوصيّة عمليّة تحويل الفواتير مقارنة بالآليات الأخرى لتمويل وضمان التجارة الدّوليّة، في تقديمها خدمات أخرى من شأنها تخليص المؤسّسة المنتمية من الأعباء الإداريّة وتسمح لها بالتفرّغ لعمليّات التصدير.

خاتمة

في الأخير يمكن القول بأنّ عملية تحويل الفواتير التي كانت دوليّة النشأة جاءت أساسا لترقية التجارة الدّوليّة، عمليّة مركّبة، بحيث أنّها تؤدّي خدمات متعدّدة ومتنوّعة، يتمثّل أهمّها في التمويل المسبق للحقوق المحوّلة، تسيير هذه الحقوق، بتسجيلها ضمن حسابات يفتحها الوسيط لصالح المنتمي في دفاتره، بالإضافة إلى ضمان حسن نهايتها عن طريق تحمّل تبعة عدم التسديد مهما كان سببه سواء كان إعسار المدين أو مجرّد عدم وفائه عند تاريخ الاستحقاق.

وتحفّز هذه الأخيرة عمليات التصدير وتسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باقتحام الأسواق الدّولية، فقد ظهرت هذه التّقنية الماليّة أقدر من غيرها على حماية المصدّرين ضدّ بعض المخاطر المرتبطة بالتّجارة الدّولية.

ويمكن لهذه التقنية أن تكون أكثر إفادة على المستوى الدولي، على أساس أنّ المخاطر التجارية تتضاعف وتشتدّ بالمقارنة مع البيوع الداخلية، فلا يملك المصدّرون إلاّ القليل من المعلومات حول ملاءة المتعاقدين معهم الأجانب بسبب إقامتهم خارج دولة المصدّرين، بالإضافة إلى ذلك، فإنّ هؤلاء المصدّرين يكونون في مواجهة نظام قانوني ذو لغة وتقاليد وأعراف مختلفة، يصعب عليهم بسببها تحصيل حقوقهم بمفردهم في الخارج.

وتكون عملية تحويل الفواتير في صيغتها الدوليّة إمّا للتصدير المباشر أو للاستيراد المباشر أو للاستيراد والتصدير.

وما يميّز عملية تحويل الفواتير هو أنّها لا تتضمن أيّة صيغة ماليّة، ولا أيّ صورة قانونية كلاسيكية، فهي تركيب بين التسديد المسبق لحقوق تجارية من جهة، وتقديم مجموعة من الخدمات من جهة أخرى، فهي عمليّة مصرفيّة مركّبة ذات طبيعة خاصّة حيث أنّها تتضمّن مجموعة من الخدمات المتنوّعة التي لا نجد لها مثيلا في غيرها من العمليّات المصرفية، والمتمثّلة أساسا في كلّ من التمويل التسيير والضّمان.

لكن رغم أنّها تقوم على تحويل حقوق تجارية، إلاّ أنّها تختلف عن آليات تحويل الحقوق التجارية، لكونها لا تعتمد على الآلية المستعملة في الأوراق التجارية، إنّما يتمّ التحويل بواسطة آلية كلاسيكية معروفة في القواعد العامة.

هذا، وقد أدّى تنوّع واختلاف التشريعات الدّاخلية إلى كبح تطوّر عملية تحويل الفواتير الدولية بسبب أنّ آليات تحويل الحقوق ترتكز على وسائل قانونية داخلية محضة، ونتيجة الصعوبات التي تمّت مواجهتها مع مختلف التشريعات الوطنيّة من أجل وضع قانون واجب التطبيق على العملية، ظهرت ضرورة التوحيد الدولي لأحكامها.

وإذا كانت عملية تحويل الفواتير الدّولية قد عرفت تطورا هامّا نسبيا، فإنّها لم تعرف النّجاح ولم تبلغ مستوى تطور عملية تحويل الفواتير الداخلية.

ويجد تأخر تطوّر العملية على المستوى الدولي تبريره في تخوّف المهنيين من الاصطدام بتنوع واختلاف القواعد المتعلّقة بتحويل الحقوق والشكوك التي تدور حول القانون واجب التطبيق.

من هنا، فإنّ التوحيد الدولي للقواعد المتعلقة بالعمليّة هي الوسيلة الأكثر قدرة على إزالة وإلغاء العراقيلالقانونية الوطنية التي تحدّ من اللّجوء إلى عملية تحويل الفواتير في صورتها الدّولية، وبالتالي تطوير هذهالتقنية الضرورية في التّجارة الدولية.

لهذا عمل المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص UNIDROIT على وضع قواعد موحّدة حول عملية تحويل الفواتير الدّولية، حيث توصّل من خلال أشغاله إلى تبنّي اتفاقية" أوتاوا" في 28-05-1988 والتي تهدف إلى تشجيع أعوان التجارة الدولية على اللّجوء إلى هذه التّقنية بتبسيط النظام القانوني المتعلّق بها.

وقد اعتمد المعهد الطريقة الأكثر ملاءمة في توحيد القواعد المتعلّقة بالعمليّة وهي طريقة وضع قواعد موضوعيّة خاصّة بها.

ولا تقتصر مزايا توحيد القواعد المتعلقة بعملية تحويل الفواتير الدولية على إزالة العراقيل المتعلّقة باختلاف القوانين الوطنية، وإنّما تقدّم هذه القواعد الموحّدة مزايا أخرى يمكن الإشارة إليها فيما يلي:

-تشكّل القواعد الموحّدة قانونا مستقلاّ بالنسبة للأطراف التي لا ترغب في الخضوع لقانون دولة أخرى،

-سهولة تطبيقها من قبل المحاكم الوطنية بشكل متشابه ممّا يخفّف من استهلاك الوقت والمال للحصول على خبرات قانونية بخصوص قوانين دول أجنبية،

- تفادي تطبيق السياسة الاقتصادية للدول الأقوى نتيجة تأثر المتعاقدين واتجاههم عادة إلى الأخذ بقوانين هذه الأخيرة،
- تمنع القواعد الموحّدة تهرّب المتعاقدين من بعض القواعد، كما يمكنها أن تؤدّي بالمشرّع الوطني إلى تناول موضوع لم يكن محلّ اهتمامه سابقا.

لكن رغم الخطوة الهامّة التي سجلتها اتفاقية "أوتاوا" في تطوير عملية تحويل الفواتير الدوليةوالتقدم الذي أحرزته من خلال وضع إطار قانوني بين الوسيط، المتنازل إليه المتتابع والمدين، متفادية بذلك للممارسة العمليّة أن تصطدم بتنوّع واختلاف الأنظمة القانونية والمرور بتعقيدات قواعد التنازع؛ هناك بعض النقائص التي يجب سدّها بتطبيق القانون الوطني الذي تحدده قواعد القانون الدولي الخاص.

فلم تعالج الاتفاقية المسألة الأساسية المتعلّقة بفعاّلية تحويل الحقوق تجاه الغيررغم انتشار وتعدّد النزاعات التي تثور بين الوسيط والغير من الناحية العملية و بالتحديد؛ النزاعات بين الوسيط ومتنازل إليهم آخرين عن نفس الحق(وسيط آخر، حامل ورقة تجارية...الخ)، التمسك بالتحويل تجاه الدائنين ذوي الأفضلية، وحالة إفلاس المنتمي، ممّا يستلزم الرجوع إلى اتفاقيات أخرى في هذا المجال.

ونظرا لأنّ القواعد الموحّدة التي وضعتها اتفاقية "أوتاوا" لتنظيم عملية تحويل الفواتير الدولية، لم تستجب إلاّ جزئيا لمتطلبات المهنيين في مجال عملية تحويل الفواتير الدولية، خاصة وأنّها لم تعط أية إجابة لمسألة حماية هؤلاء وبالتحديد فيما يتعلق بحالة نفاذ الحوالة تجاه الغير، ممّا جعلها غير كافية لتنظيم كامل العمليّة.

وقد أدّى ذلك إلى البحث عن نصّ جديد أكثر ملاءمة وأكثر حماية لهؤلاء المهنيين، ومحاولة توسيع الإطار الإجمالي لتحويل الحقوق الدّولية، وذلك بسعي من لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي التي أعدّت مشروع اتفاقية دولية متعلّقة بالتمويل عن طريق حوالة الحق، وانتهت إلى تبني اتفاقية دولية متعلقة بحوالة الحق في التجارة الدولية وذلك في 12-12-2001.

ولم تأت اتفاقية الأمم المتّحدة لتعويض اتفاقية "أوتاوا" وإن كانت تسمح بسدّ الفراغ والثغرات التي تركتها هذه الأخيرة، حيث أنّ اتفاقية الأمم المتّحدة تندمج في إطار أوسع،

حتى تسمح ليس فقط لشركات تحويل الفواتير لكن كذلك للمؤسسات الماليّة بصفة عامة بأن تتمكّن من تسهيل إعادة تمويل دولي للنشاطات التجارية مهما كان المكان الذي تتم فيه العمليات.وتتمثّل الأهداف الأساسية لهذه الاتفاقية في تسهيل تدفّق القروض عبر الحدود بأقّل تكلفة وذلك بواسطة تنسيق القواعد التي تحكم الحوالة وبالتالي التقليل من انعدام الأمن القانوني الذي يحيط بحوالات الحقوق في التجارة الدولية.

وتعتبر اتفاقية الأمم المتّحدة أشمل من اتفاقية "أوتاوا" من عدّة نواحي:

- من حيث مجال تطبيقها الموضوعي، حيث أنّها يمكن أن تطبّق على كلّ العمليات المالية التي ترتكز على حوالة الحقوق بما فيها عمليات تحويل الفواتير، كعمليات التوريق وعمليات إعادة التمويل، في حين لا تطبّق اتفاقية "أوتاوا" إلاّ على عمليات تحويل الفواتير التي يتوافر فيها عنصر الدولية الذي حدّدته الاتفاقية.

- وهي أشمل كذلك، لأنّها وضعت قواعد موضوعية إلى جانب قواعد تنازع يتمّ اللجوء إليها في حالة ما إذا لم تعط الاتفاقية مباشرة حلاّ للتنازع، في حين اقتصرت اتفاقية "أوتاوا" على وضع قواعد موضوعية تطبق فقط على عملية تحويل الفواتير الدولية.

- بما أنّها لا تكتفي بمعالجة العلاقة الثلاثية: متنازل، متنازل إليه ومدين (متنازل عليه)، لكن كذلك العلاقات الأوسع مع الغير، من متنازل إليه ثاني عن الحق ووكيل تفليسة المتنازل وكذا الدائنين الحاجزين على الحق، فقد كان هدفها هو تجاوز نقائص الاتفاقيات السارية حاليا، بنصها على قواعد تنازع بالنسبة لمجموع العلاقات الناتجة عن حوالة الحق بين الأطراف، مع المدين، مع الغير وكذا على قواعد موضوعية بالنسبة لهذه العلاقات وإنشاء نظام تسجيل للمعطيات المتعلقة بحوالة الحق.

وبغضّ النظر عن النقائص الملاحظة في اتفاقية "أوتاوا"، فإنّ هذه الأخيرة ذات طابع اختياري، حيث يمكن للأطراف استبعاد تطبيق أحكامها صراحة أو ضمنا، ممّا يستدعي الرجوع إلى قواعد التنازع الموحّدة المتعلّقة بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية التي تضع مبدأ عاما تكرّس فيه حرّية الأطراف في اختيار القانون واجب التطبيق، كما تضع ضابطا احتياطيا في حالة غياب هذا الاختيار.

ويتمّ الرجوع إلى قواعد التنازع الموحّدة هذه، إمّا في حالة استبعاد اتفاقية "أوتاوا"، أو في حالة وجود فراغ فيها.

ومهما كان القانون واجب التطبيق على عملية تحويل الفواتير الدّولية، تساهم هذه الأخيرة في تنمية التجارة الدّولية، حيث تتدخّل عن طريق شركات تحويل الفواتير التي تعمل على تحقيق انتشارها على المستوى الدّولي.

هذه الشركات التي تتكفّل بتحصيل وتمويل الديون التجارية وتضمن حسن نهايتها، يجب أن تكون مؤطّرة بصفة كافية وخاضعة لرقابة صارمة حماية للعملاء المتعاملين معها،كما يجب عليها أن تملك الهياكل الكافية لضمان تقديم الخدمات على أكمل وجه، وذلك بأن تملك مجموعة من المصالح الدّاخليّة الكفيلة بتحقيق الأهداف المسطّرة من قبل الشركة.

وقد عملت شركات تحويل الفواتير على المستوى الدّولي، على التّعاون مع بعضها البعض للاستفادة المتبادلة من تجاربها الوطنيّة،بطريق تنظيهما في شكل سلاسل دوليّة تجسّدت في سلسلتين أساسيتين لعبتا دورا هامّا في تكريس التعاون المتبادل بين الوسطاء لتسهيل عمليّة تحويل الفواتير الدّوليّة، كما ساهمتا في وضع قواعد موحّدة ضمن قانون نموذجي في سنة 2014.

وتكتسي سلاسل الوسطاء أهميّة بالغة في التجارة الدّوليّة حيث أنّها تقدّم مزايا متعدّدة سواء بالنسبة للشركات التي تنضمّ إليها، أو بالنسبة لكلّ من المصدّرين والمستوردين.

من جهة أخرى، تساهم عمليّة تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدّولية عن طريق تنمية صادرات المؤسسات التي تلجأ إليها بالسماح لها باقتحام الأسواق الدّوليّة، كما أثبتت التجربة مساهمة عمليّة تحويل الفواتير في تنمية صادرات المؤسسات عن طريق تمويل هذه الأخيرة.

وبهذا الصدد تعتبر عملية تحويل الفواتير أسلوبا فريدا للتمويل، حيث أنّه يمتاز بالسرعة، المرونة والموضوعيّة.

من جهة أخرى، لا تقتصر عمليّة تحويل الفواتير على كونها آلية لتمويل الصادرات، بل تمتدّ كذلك إلى ضمان هذه الأخيرة، من خلال تغطية جانب من الأخطار المرتبطة بالتجارة الدّوليّة، حيث تهدف إلى تغطية الخطر التجاري المرتبط بإعسار المدين أو عدم وفائه في تاريخ الاستحقاق.

ويتميّز الضّمان الذي تمنحه عمليّة تحويل الفواتير بامتداده سواء من حيث نسبة الأخطار محلّ التغطية، حيث يعتبر الوسيط مؤمّن قرض عند التصدير بنسبة 100 بالمائة، أو من حيث زمن الضمان، حيث يتحمّل الوسيط تبعة عدم التسديد من تاريخ إبرام العقد، وبالتالي، يعتبر الوسيط مؤمّن قرض عند التصدير قبل تحقّق الخطر المؤمّن ضدّه.

وفي الأخير، نخلص إلى القول بأنّه ورغم الدّور الذي تلعبه عمليّة تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدّوليّة، فإنّ تفعيل هذا الدّور يبقى مرهونا بوجود قواعد موحّدة تزيل العراقيل القانونية التي تكبح وتعرقل تطوّر العمليّة، لذلك من المستحسن إعادة النظر في اتفاقية "أوتاوا" وتكملتها لتشكّل إطارا حقيقيا لتنظيم العمليّة، وتحفيز الدّول على الانضمام والمصادقة عليها.

بالإضافة إلى ذلك، يجب إشراك الجمعيّات المهنيّة الممثّلة للنشاط على المستوى الدّولي، أي سلاسل الوسطاء في وضع هذه القواعد الموحّدة باعتبارها الأقرب إلى واقع نشاط تحويل الفواتير.

من جهة أخرى، ونظرا للالتباس والنقص الذي عرفه تأطير عملية تحويل الفواتير وتنظيمها في التشريع الجزائري، كان على المشرّع الجزائري سلوك إحدى طريقتين؛

- إمّا إصدار قانون خاص بعمليّة تحويل الفواتير،
- أو أن يوكل نشاط تحويل الفواتير مباشرة للمؤسسات الماليّة التي تخضع بفعل طبيعة نشاطها لقانون النقد والقرض.

وتكمن أهميّة معالجة هذه المسألة، في تحقيق انتشار العمليّة باعتبارها تقنيّة لتمويل وضمان الصّادرات، خاصّة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك في إطار تشجيع عمليات التصدير خارج نطاق المحروقات على غرار وإلى جانب عمليّة تأمين القرض عند التصدير.

قائمة المراجع

أولا – باللغة العربية:

أ – الكتب:

1- **أسامة بن حمود بن محمد اللاحم**، بيع الدين وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي (الجزء الأوّل)، الطبعة الأولى، دار الميمان للنشر والتوزيع، الرياض، 2012.

2- **السعدي محمد صبري**، الواضح في شرح القانون المدني- النظرية العامة للالتزامات- أحكام الالتزام (دراسة مقارنة في القوانين العربية)، دار الهدى، الجزائر، 2010.

3- **بلعيساوي محمد الطاهر**، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، دار هومة، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2010.

4- **بن سعيد لزهر**، النظام القانوني لعقود التجارة الالكترونية، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012.

5- **توفيق حسن فرج، مصطفى الجمال**، مصادر وأحكام الالتزام (دراسة مقارنة)، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، بيروت، 2008.

6- **اسم محمد**، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمّان، 2013.

7- **دويدار هاني محمد**، النظام القانوني للتجارة (العقود التجارية-العمليات المصرفية-الأسناد التجارية - الإفلاس)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1997.

8- **راشد راشد**، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1998.

9- **زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد ودة**، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، وائل للنشر والتوزيع، عمّان، 2003.

10- **سي علي أحمد**، النظام القانوني للشركات عبر الوطنية المعاصرة، والقانون الدولي العام، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009.

11- **شريف علي الصوص**، التجارة الدّولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمّان، 2012.

12- **شريقي نسرين**، السندات التجارية في القانون الجزائري، دار بلقيس، الجزائر، 2013.

13- **شيحة خميسي**، التسيير المالي للمؤسسة، دار هومه، الجزائر، 2013.

14- **طرح البحور علي حسن فرج**، تدويل العقد (دراسة تحليلية على ضوء الاتفاقية الخاصة بالقانون واجب التطبيق على الالتزامات التعاقدية الموقعة في "روما" 19 يونيو 1980)، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.

15- **عصام الدين القصبي**، النظام القانوني للعمليات المصرفية الدّولية (دراسة تطبيقية خاصة بالاعتمادات المستندية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.

16- **عكاشة محمد عبد العال**، قانون العمليات المصرفية الدولية (دراسة في القانون واجب التطبيق على عمليات البنوك ذات الطبيعة الدولية)، الدار الجامعية، بيروت، 1993.

17- **علي جمال الدين عوض،** عمليات البنوك من الوجهة القانونية، د د ن، 1998 .
18- **علي البارودي، محمد فريد العريني،** القانون التجاري (العقود التجارية-عمليات البنوك)، دار الجامعة الجديدة، الأزاريطة، 2004.
19- **عمر سعد الله،** قانون التجارة الدّولية(النظرية المعاصرة)، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2009.
20- **فوضيل نادية،** الأوراق التجارية في القانون التجاري الجزائري، دار هومه، الجزائر، 1998.
21- **لطرش الطاهر،** تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
22- **محرز أحمد،** نظام الإفلاس في القانون الجزائري، المطبعة الفنّية، الجزائر، 1979.
23- **محمد السيّد الفقي،** القانون التجاري (الأوراق التجارية-الإفلاس- العقود التجارية- عمليات البنوك)، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003.
24- **محمد حسين منصور،** النظرية العامة للالتزام (أحكام الالتزام)، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2009.
25- **محمودي بشير،** عقد تحويل الفاتورة (وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية)، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر،2003.
26- **نادر عبد العزيز شافي،** عقد شراء الديون التجارية (عقد الفاكتورينغ) ـــدراسة مقارنة-، الطبعة الثانية، منشورات زين الحقوقيّة، بيروت، 2013.
27- **نبيل إبراهيم سعد،** النظرية العامة للالتزام (أحكام الالتزام)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2009.
28- **نوفل حسان،** التحكيم في منازعات عقود الاستثمار، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
29- **هيثم محمد زغبي،** الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، دمشق، 2000.

ب – الرسائل والمذكرات الجامعية:

- الرسائل الجامعية:

1- **إرزيل الكاهنة،** دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية (دراسة مقارنة)، رسالة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 28 مارس 2009.

2- **العايب ياسين،** إشكالية تمويل المؤسسة الاقتصادية- دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010-2011.

3- **أيت وازو زاينة،** مسؤولية البنك المركزي في مواجهة الأخطار المصرفية في ظلّ القانون الجزائري، رسالة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي-وزو، 25 سبتمبر 2012.

4- **بعداش بوبكر**، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعدّدة الجنسيات (حالة قطاع البترول)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2009-2010.
5- **بلميهوب سماح**، أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على الأداء التجاري والمالي للمصارف الفرنسية- حالة نشاط البنك عن بعد- أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادي، العلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم الاقتصاد، جامعة قسنطينة -2-، 2013-2014.
6- **بن طيرش عطاء الله**، تعزيز الميزة التنافسيّة للصّادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة الجزائريّة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصاديّة، تخصّص تجارة دوليّة، كلّية العلوم الاقتصاديّة والتجاريّة وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2016-2017.
7- **دادن عبد الوهاب**، دراسة تحليلية للمنطق المالي لنموّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية – نحو بناء نموذج لترشيد القرارات المالية – أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.
8- **شبة سفيان**، عقد البيع الدولي، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011-2012.
9- **شويرب خالد**، القانون واجب التطبيق على العقد التجاري الدولي، أطروحة دكتوراه في الحقوق، فرع الملكية الفكرية، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدّة، الجزائر، 2008-2009.
10- **عزة علي محمد الحسن**، الإطار القانوني والتشريعي للتجارة الالكترونية، رسالة دكتوراه في القانون، كلية القانون، جامعة الخرطوم، 2005.
11- ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لتحويل الفواتير، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2011-2012.

- المذكرات الجامعية:

1- **أتشي شعيب**، واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظلّ الشراكة الأوروجزائرية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد تحليلي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007-2008.
2- **العاني إيمان**، البنوك التجارية وتحدّيات التجارة الالكترونية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص بنوك وتأمينات، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2006-2007.
3- **إياد محمد عارف عطا سده**، مدى حجية المحررات الالكترونية في الإثبات «دراسة مقارنة"، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2009.
4- **بلاق محمّد**، قواعد التنازع والقواعد المادية في منازعات عقود التجارة الدولية، مذكّرة ماجستير في القانون الدولي الخاص، كلّية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011.

5- بلقلة إبراهيم، آلية تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النموّ الاقتصادي –دراسة حالة الجزائر-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008-2009.

6- بن حمّو عبدالله، تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصّص تسويق، كلّية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان 2009-2010.

7- **بن ساحة مصطفى**، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النموّ الاقتصادي في الجزائر-دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- مذكرة ماجستير، تخصّص تجارة دوليّة، معهد العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي غرداية، 2010-2011.

8- **بن عنتر□يلى**، مدى تحفيز استثمارات الشركات متعدّدة الجنسيات في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة أمحمّد بوقرة، بومرداس، 24 ماي 2006.

9- **بوكونة نورة**، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلّية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011-2012.

10- **حجا□ي أحمد**، إشكالية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلاقتها بالتنمية المستدامة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص تحليل اقتصادي، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011.

11- **حمشة عبد□حميد**، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظلّ التطورات الدّولية الراهنة – دراسة حالة الجزائر – مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم علوم الاقتصاد، 2012-2013.

12- □**ميش سمية**، التجارة الالكترونية، حتميتها وواقعها في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل واستشراف، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010-2011.

13- □□**ار إبراهيم**، آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2001-9009، مذكّرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص مالية واقتصاد دولي، كلّية العلوم الاقتصادية،التجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بو علي، الشلف، 2011-2012.

14- **ريم عدنا□ عبد□رحمن□شنطي**، الإنابة في الوفاء (دراسة مقارنة بين القانون المدني المصري والقانون المدني الأردني ومشروع القانون المدني الفلسطيني)، أطروحة مقدمة لمتطلبات درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2007.

15- **زواوي فضيلة**، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر – دراسة حالة مؤسسة سونلغاز-، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، فرع مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2008-2009.

16- **زويتة محمد الصالح**، أثر التغيّرات الاقتصاديّة على ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في الجزائر، مذكّرة ماجستير في علوم التسيير، تخصّص نقود وماليّة، كلّية العلوم الاقتصاديّة وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007.

17- **سعد الدين أمحمّد**، العقد الدولي بين التوطين والتدويل، مذكرة ماجستير في القانون العام، كلية العلوم القانونية والإدارية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2007-2008.

18- **سلطاني محمد رشدي**، التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر واقعه، أهمّيته وشروط تطبيقه- حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة بولاية بسكرة- مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية، جامعة محمّد بوضياف، المسيلة، 2005-2006.

19- **شعبان محمد**، نحو اختيار هيكل تمويلي أمثل للمؤسسة الاقتصادية – دراسة حالة مجمّع صيدال- مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2009-2010.

20- **شلالي رشيد**، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، 2010-2011.

21- **صيودة إيناس**، أهمّية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية،- دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سوناطراك- مذكرة ماجستير في علوم التسيير، فرع مالية المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2008-2009.

22- **ابوش مولود**، أثر الشركات متعدّدة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2006-2007.

23- **عمران عبد الحكيم**، إستراتيجية البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- دراسة حالة البنوك العمومية في ولاية المسيلة- مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، فرع الإستراتيجية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 16 ماي 2007.

24- **للوشي محمد** ، الأخطار المصرفية للقروض البنكية: تقييم خطورتها والتحكم فيها، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002.

25- **لوكادير مالحة**، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في الجزائر، مذكّرة ماجستير في القانون، فرع قانون التنمية الوطنيّة، كلّية الحقوق والعلوم السياسيّة، جامعة مولود معمري، تيزي-وزو، 12 مارس 2012.

26- **ماديو ليلى**، النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق جامعة تيزي وزو 2001-2002.

27- **محمد سارة**، الاستثمار الأجنبي في الجزائر – دراسة حالة أوراسكوم-، مذكرة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009- 2010.

28- **مخبي أحلام**، تقييم المؤسسة من وجهة نظر البنك – دراسة حالة شركة الأشغال العامة والطرقات- مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، د س.ن.

29- **مدري عبد الرزاق**، تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة ماجستير في الاقتصاد، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، 1011-2012.

30- **مرزقي نوال**، معوقات حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على شهادة الإيزو 9000 والإيزو 14000 – دراسة ميدانية لبعض المؤسسات الصناعية – مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصّص اقتصاد وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2009-2010.

31- **مصباح بلقاسم**، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية المستدامة –حالة الجزائر- مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006.

32- **مصطفى تركي حومد الجوراني**، آثار عقد الفاكتورينغ (عقد شراء الديون التجارية) في التشريعين الأردني والعراقي (دراسة مقارنة)، مذكّرة ماجستير في القانون الخاص، كلّية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 15 أوت 2015.

33- **مصطفاي سميرة**، البنوك في مواجهة آلية التوريق، مذكرة ماجستير في القانون، فرع القانون الدولي للأعمال، مدرسة الدكتوراه للقانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي-وزو، 25 فبراير2016.

34- **موزاوي عائشة**، حقوق الملكية الفكرية في ظل المنظمة العالمية للتجارة ودورها في تطوير مناخ الاستثمار –عرض تجارب دولية-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2011- 2012.

35- **نايت جودي مناد**، النظام القانوني للودائع المصرفية، مذكرة ماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلّية الحقوق، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2007.

36- **يحي عبد القادر**، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في امتصاص البطالة –دراسة حالة ولاية تيارت-، مذكّرة ماجستير في العلوم التجاريّة، تخصّص إدارة أعمال، كلّية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة وهران، 2011-2012.

جـ - المقالات والمداخلات:

- **المقالات:**

1- **أحمد شرف الدين**، "حجية الرسائل الالكترونية في الإثبات"، httpm//www.eastlaws.com، ص ص 1-19.

2- **الأسرج حسين عبد المطلب**، "التخصيم وأهمّيته لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر"، https://elasrag.wordpress.com/2014/01/20/التخصيـــم-وأهميته-لتمويل-المشروعات/، ص ص 1-5.

3- **الجبوري زينة حازم خلف**، "العقد الدولي لتحصيل الحقوق المحالة"، مجلة المنصور، العدد 15، 2011، ص ص 101-129.

4- **السديري محمّد بن أحمد**، "دراسة تقنية تبادل البيانات الالكترونية: دراسة تطبيقية على الشركات في المملكة العربية السعودية"، ، file:///C:/Users/ACER pdf ، ص ص 1-3.

5- **أوسرير منور، عليان نذير**، "حوافز الاستثمار الخاص الأجنبي "، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني، ماي 2005، ص ص 95-123.

6- **أيت بارة مريم، صاري محمد**، "تسيير خطر الصرف في المؤسسة الاقتصادية –دراسة حالة شركة أرسلور ميتال –فرع عنابة- مجلة الباحث، العدد 14، 2014، ص ص 233-248.

7- **بريبش السعيد**، "مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة الخاصّة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية: حالة الجزائر"، مجلّة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 12، نوفمبر 2007، ص ص 59-77.

8- **بلميهوب عبد الناصر**، "حرية الأطراف المتعاقدة في اختيار القانون الذي يحكم العقد الدولي". http://www.tribunaldz.com/forum/t1632.

9- **بلوناس عبد الله، دوار براهيم**، "دور الهيئات الحكومية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – دراسة حالة الجزائر، فرنسا- http://dspace.univ-

. ouargla.dz/jspui/bitstream/123456789/2619/1/32.pdf
ص ص 1-15.
10- **بن ربيحة محمّد،** "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية العاملة في قطاع الصّناعة الغذائيّة- دراسة لعيّنة من المؤسسات حسب نموذج الإبداع I- " Modele"، www. Researchgate.net/publication/315791505
ص ص 1-18.
11- **بن عبد العزيز سفيان،** "دعم وتطوير القطاع الخاص كآلية لترقية التجارة الخارجية الجزائرية خارج المحروقات"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان 61-62، شتاء-ربيع، 2013، ص ص 168-192.
12- **بن عبد الله عادل،** "الاعتبارات العمليّة للدفع بالنظام العام"، مجلّة المفكّر، كلّية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمّد خيضر، بسكرة، العدد الثالث، 2004، ص ص 220-234.
13- **بهلولي فيصل،** "التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية"، مجلة الباحث، عدد 11، 2012، ص ص 111-122.
14- **جباري شوقي،** "تدويل أعمال الشركات متعدّدة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية"، مجلّة دراسات اقتصادية، عدد 1، 2014، ص ص 61-87.
15- **جباري شوقي، العوادي حمزة،** "تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بين فرص النجاح ومخاطر الفشل"، مجلّة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 4، 2013، ص ص 99-116.
16- **جباري شوقي، قمان مصطفى،** "السوق المالية البديلة كآلية فعّالة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة – مع الإشارة إلى حالة الجزائر - مجلّة التنظيم والعمل، العدد 5، ص ص 1-16.
17- **حازم بدر الخطيب،** "أهمية الاستثمارات الأجنبية ودورها في دعم المشاريع الصغيرة (حالة دراسية في الأردن)"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 4، ص ص 94-124.
18- **خنشور جمال، العوادي حمزة،** «نحو إرساء إستراتيجية متكاملة لتنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"، مجلّة الواحات للبحوث والدراسات، المجلّد 7، العدد 2، 2014، ص ص 43-61.
19- **رشام كهينة،** "انعكاسات العولمة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، معارف، العدد 7، ديسمبر 2009، ص ص267-283.
20- **شربي محمد الأمين،** «تقنيات التمويل قصيرة الأجل للصادرات"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 22، جوان 2011، ص ص 431-442.
21- **شلابي عمّار،** "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسّطة في التنمية الاقتصادية"، مجلّة البحوث والدراسات الإنسانيّة، عدد 5، ماي 2010، ص ص 254-275.

22- **طلال زغبة، برحومة عبد الحميد،** "الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وآثارها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية"، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 11، 2014، ص ص 169-180.
23- **عبد العزيز السيد مصطفى،** "استخدام الحاسب في التدقيق المالي والمراجعة"، http://files.books.elebda3.net/elebda3.net-1287.pdf، ص ص 1- 109.
24- **علا علي عادل عبد العال،** "دور الاستثمار الأجنبي غير المباشر في تنشيط البورصة المصرية"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان 23-24، صيف-خريف 2013، ص ص 74-94.
25- **علي جمال الدين عوض،** "تحصيل الثمن في التجارة الدولية (الاعتماد المستندي ووكالة التسويق)، مجلة الحقوق، العدد 1، 1978.
26- **قدومي ثائر عدنان،** "العوامل المؤثرة في انتشار الصيرفة الاكترونية: دراسة تطبيقية على البنوك التجارية الأردنية "، المجلّة الأردنيّة للعلوم التطبيقية، المجلّد الحادي عشر، العدد الثاني، 2008، ص ص 293-312.
27- **قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي،** "آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات، حالة الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثاني، جوان 2002، ص ص 217-232.
28- **متري موسى خليل،** "توحيد القواعد القانونية للتجارة الدولية"، مجلّة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلّد 28، العدد الثاني، 2012، ص ص 143-164.
29- **مصيطفى عبد اللّطيف،** "دور البنوك وفعّاليتها في تمويل النشاط الاقتصادي – حالة الجزائر-" http://rcweb.luedld.net/rc4/09_OGX%20Msitfa_A_Ok1.p-df، ص ص 75-86.
30- **مفتاح صالح،** "العولمة المالية"، مجلّة العلوم الإنسانية، جامعة محمّد خيضر، بسكرة، العدد الثاني، جوان 2002، ص ص 215-223.
31- **يحياوي مفيدة،** "تحديد الهيكل المالي الأمثل في المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثالث، أكتوبر 2002، ص ص 86-100.
32- **يوسف بومدين، شتوان صونية،** "سياسة الابتكار في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات"، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 11، المجلد 2، 2014، 73-89.
33- **يوسف فتيحة،** "عقد تحويل الفاتورة"، مجلة العلوم القانونية والإدارية، عدد 2، 2004، ص ص 69-86.

- **المداخلات:**

1-**إبراهيم طه عبد الوهاب،** "تطوير دور وأداء المراجع الخارجي لتأكيد الثّقة في المعلومات المتبادلة والتقارير المالية المنشورة على شبكة المعلومات العالمية"، الملتقى العلمي الرابع حول استراتيجيات الأعمال في مواجهة تحدّيات

العولمة، جامعة فيلادالفيا، يومي 15 و16 مارس 2005، ص ص 1-34.

2- **إرزيل الكاهنة،** "عقد تحويل الفاتورة والمؤسسة الاقتصادية"، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كليّة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص ص 425-440.

3- **بعتاش ليلى،** "تبنّي الآليات المستحدثة في التمويل ضرورة لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، الملتقى الوطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص ص 456-480.

4- **بن خليفة أحمد،** "إستراتيجية تمويل وتحصيل الحقوق عن طريق عقد تحويل الفاتورة"، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كليّة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص ص 80-89.

5- **بن شنوف فيروز،** "عقد الاعتماد الإيجاري وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، الملتقى الوطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص ص 510-530.

6- **بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام،** "دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق"، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات و المؤسسات –دراسة حالة الجزائر و الدول النامية- بسكرة أيام 21-22 نوفمبر 2006، ص ص 1-10.

7- **بوداح عبد الجليل،** "بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، الدورة التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير-المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 25-28 ماي 2003، ص ص 1-14.

8- **كتوش عاشور، قورين بن حاج قويدر،** " دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية –حالة مؤسسة SNVI"، الملتقى الدّولي حول" سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات الناميّة" أيّام 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة، ص ص 1-22.

د – النصوص القانونية:

- **النصوص الوطنية:**

1- أمر رقم75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمّن القانون المدني المعدّل والمتمّم.

2- أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمّن القانون التجاري المعدّل والمتمّم بموجب:

•مرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25 أفريل 1993، ج ر ج ج، عدد 27، صادر في 27 أفريل 1993.
•الأمر رقم 96-27 المؤرخ في 09 ديسمبر 1996، ج ر ج ج، عدد 77، الصادر في 11 ديسمبر1996.
•قانون رقم 05-02 مؤرخ في 06 فبراير 2005، ج ر ج ج، عدد 11، صادر في 09 فبراير 2005.
3- مرسوم تشريعي رقم 93-12 مؤرخ في 05 أكتوبر1993 يتعلّق بترقية الاستثمار، ج.ر.ج.ج، عدد 64، صادر في 10 أكتوبر1993 (ملغى).
4- أمر رقم 96-06 مؤرخ في 10 يناير 1996، يتعلّق بتأمين القرض عند التصدير، ج ر ج ج عدد 3 صادر في 14 يناير 1996.
5- قانون رقم 01-18 مؤرّخ في 12 ديسمبر 2001، يتضمّن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج، ر ج ج عدد 77، صادرة في 15 ديسمبر 2001 (ملغى).
6- أمر رقم 03-11 مؤرّخ في 26 غشت 2003، يتعلّق بالنقد والقرض، ج.ر.ج.ج عدد 52 صادر في 27 غشت 2003، معدّل ومتمّم بموجب:
•أمر رقم 10-04 مؤرّخ في 26 غشت 2010، ج رج ج، عدد 50، صادر بتاريخ 01 سبتمبر 2010،
•قانون رقم 16-14، مؤرّخ في 28 ديسمبر 2016، يتضمّن قانون الماليّة لسنة 2017،
•قانون رقم 17-10 مؤرّخ في 11 أكتوبر 2017، ج، ر، ج، ج، عدد 57، صادر في 12 أكتوبر 2017.
7- قانون رقم 04-08 مؤرّخ في 14 غشت 2004، يتعلّق بشروط ممارسة الأنشطة التجاريّة، ج ر ج ج، عدد 52، صادر في 18 غشت 2004، معدّل ومتمّم بموجب:
- أمر رقم 10-01 مؤرّخ في 26 أوت 2010، يتضمّن قانون الماليّة لسنة 2010، ج، ر،ج، ج، عدد 49، صادر في 29 أوت 2010،
- قانون رقم 13-06، مؤرّخ في 23 جويلية 2013، ج، ر، ج، ج، عدد 39، صادر في 31 جويلية 2013.

8- قانون رقم 06-05 مؤرّخ في 20 فيفري 2006، يتضمّن توريق القروض الرهنيّة، ج.ر.ج.ج، عدد 15 صادر في 12 مارس 2006، معدّل بموجب القانون رقم 16-14، مؤرّخ في 28 ديسمبر 2016، يتضمّن قانون الماليّة لسنة 2017.
9- قانون رقم 08-09 مؤرّخ في 25 فبراير2008، يتضمّن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج ر ج ج، عدد 21، صادر في 23 أبريل 2008.
10- أمر رقم 09-01 مؤرّخ في 22 يوليو 2009، يتضمّن قانون الماليّة التكميلي لسنة 2009، ج ر ج ج، عدد 44 صادر في 26 يوليو 2009، معدّل ومتمّم بالقانون 13-08 مؤرّخ في 30 ديسمبر 2013، يتضمّن قانون الماليّة لسنة 2014، ج ر ج ج، عدد 68 صادر في 31 ديسمبر 2013.

11- قانون رقم 17-02 مؤرخ في 10 يناير 2017، يتضمّن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر.ج.ج، عدد 02، صادر في 11 يناير 2017.
12- مرسوم تنفيذي رقم 95-331 مؤرّخ في 07 أكتوبر 1995، يتعلّق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج، ر ج ج عدد 46، صادر في 29 أكتوبر1995.
13- مرسوم تنفيذي رقم 95-305 مؤرخ في 07 أكتوبر 1995 يتعلق بكيفيّات تحرير الفاتورة، ج ر ج ج عدد 58، صادر في 08 أكتوبر1995 (ملغى).
14- مرسوم تنفيذي رقم 02-373 مؤرّخ في 11 نوفمبر 2002، يتضمّن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج ر ج ج، عدد 74، صادر في 13 نوفمبر 2002.
15- مرسوم تنفيذي رقم 03-80 مؤرّخ في 25 فبراير 2003، يتضمّن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج ر ج ج عدد 13، صادر في 26 أبريل 2003.
16- مرسوم تنفيذي رقم 04-14 مؤرخ في 22 يناير 2004، يتضمّن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغّر وتحديد قانونها الأساسي، ج ر ج ج عدد 6، صادر في 25 يناير 2004.
17- مرسوم تنفيذي رقم 05-468 مؤرخ في 10 ديسمبر2005 يحدد شروط تحرير الفاتورة وسند التحويل ووصل التسليم والفاتورة الإجمالية و كيفيات ذلك، ج ر ج ج،عدد 80، صادر في 11 ديسمبر2005.
18- نظام رقم 91-07 المؤرّخ في 14-08-1991، يتعلّق بقواعد الصّرف وشروطه، ج، ر،ج ،ج، عدد 21، صادر في 29 مارس 1992.
19- نظام رقم 91-09 مؤرخ في 14 غشت 1991، يحدّد قواعد الحذر في تسيير المصارف والمؤسسات المالية، ج ر ج ج عدد 24، صادر في 29 مارس 1992 معدّل ومتمّم بالنظام رقم 95-04 مؤرّخ في 20 أفريل 1995، ج ر ج ج، عدد 39 صادر 23 في يوليو 1995.
20- نظام رقم 92-01 مؤرّخ في 22 مارس 1992، يتعلّق بتنظيم مركزية الأخطار وعملها، ج ر ج ج، عدد 8 صادر في 7 فبراير 1993.
21- نظام رقم 92-02 مؤرّخ في 22 مارس 1992، يتضمّن تنظيم مركزية المبالغ غير المدفوعة وتسييرها، ج ر ج ج، عدد 8، صادر في 7 فبراير 1992.
22- نظام رقم 92-05 مؤرخ في 22 مارس 1992 يتعلّق بالشروط التي يجب أن تتوفر في مؤسسي البنوك والمؤسسات المالية ومسيريها وممثليها، ج ر ج ج، عدد 8 صادر في 07 فبراير 1993.
23- نظام رقم 92-08 مؤرّخ في 17 نوفمبر 1992، يتضمّن مخطّط الحسابات المصرفي والقواعد المحاسبيّة المطبّقة على البنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 8، صادر في 28 فبراير1993 (ملغى).
24- نظام رقم 92-09 مؤرّخ في 17 نوفمبر 1992، يتعلّق بتحديد شروط إعداد الحسابات الفرديّة السنويّة للبنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 15، صدر في 07 مارس 1993.

25- نظام رقم 93-01 مؤرخ في 03 يناير 1993 يحدد شروط تأسيس بنك ومؤسسة مالية وشروط إقامة فرع بنك ومؤسسة مالية أجنبية ج ر ج ج عدد 17 صادر في 14 مارس 1993 (ملغى).
26- نظام رقم 94-13 المؤرّخ في 02 يونيو 1994، يحدّد القواعد العامة المتعلّقة بشروط البنوك المطبّقة على العمليات المصرفية، ج ر ج ج عدد 72 صادر بتاريخ 6 نوفمبر1994 (ملغى).
27- نظام رقم 95-06 مؤرّخ في 19 نوفمبر 1995، يتعلّق بالنشاطات التابعة للبنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 81 صادر في 27 ديسمبر 1995.
28- نظام رقم 96-07 مؤرّخ في 03 يوليو 1996، يتعلّق بتنظيم مركزية الميزانيات وسيرها، ج ر ج ج، عدد 64، صادر في 27 أكتوبر 1996.
29- نظام رقم 2000-02 مؤرخ في 02 أبريل 2000، يعدّل ويتمّم النظام رقم 93-01 المؤرّخ في 03 يناير 1993 الذي يحدّد شروط تأسيس بنك أو مؤسسة مالية وشروط إقامة فرع بنك أو مؤسسة مالية أجنبية ج ر ج ج عدد 27 صادر في10 مايو 2000.
30- 03-02 مؤرّخ في 14 نوفمبر 2002، يتضمّن المراقبة الدّاخليّة للبنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 84، صادر في 18 ديسمبر 2002.
31- نظام رقم 04-01 مؤرخ في 04 مارس 2004، يتعلّق بالحدّ الأدنى لرأسمال البنوك والمؤسسات المالية العاملة في الجزائر، ج ر ج ج عدد 27 صادر في 28 أبريل 2004.
32- نظام رقم 04-02 مؤرّخ في 04 مارس 2004، يحدّد شروط تكوين الحدّ الأدنى للاحتياطي الإلزامي، ج ر ج ج، عدد 27 صادر في 28 أبريل 2004.
33- نظام رقم 06-02 مؤرّخ في 24 سبتمبر 2006، يحدّد شروط تأسيس بنك ومؤسسة ماليّة وشروط إقامة فرع بنك ومؤسسة ماليّة أجنبيّة، ج ر ج ج، عدد 77 صادر في 02 ديسمبر 2006.
34- نظام رقم 07-01 مؤرّخ في 03 فيفري2007، يتعلّق بالقواعد المطبّقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصّعبة، ج ر ج ج، عدد 31 صادر في 13 مايو 2007، معدّل ومتمّم بالنظام رقم 11-06 مؤرّخ في 19 أكتوبر 2011، ج رج ج، عدد 8 صادر في 20 مايو 2012.
35- نظام رقم 09-03 مؤرّخ في 26 مايو 2009، يحدّد القواعد العامّة المتعلّقة بشروط البنوك المطبّقة على العمليات المصرفية، ج ر ج ج، عدد 53، صادر في 13 سبتمبر 2009 (ملغى).
36- نظام رقم 09-04 مؤرّخ في 23 يوليو 2009، يتضمّن مخطّط الحسابات البنكيّة والقواعد المحاسبيّة المطبّقة على البنوك والمؤسسات الماليّة، ج ر ج ج، عدد 76 صادر في 29 ديسمبر 2009.
37- نظام رقم 11-04 مؤرّخ في 24 مايو 2011، يتضمّن تعريف وقياس وتسيير ورقابة خطر السيولة، ج ر ج ج عدد 54، صادر في 02 أكتوبر 2011.
38- نظام رقم 13-01 مؤرّخ في 08 أفريل 2013 ، يحدّد القواعد العامّة المطبّقة على العمليات المصرفيّة، ج ر ج ج، عدد 29 صادر في 29 ديسمبر 2009.

39- نظام رقم 14-01 مؤرخ في 16 فبراير 2014، يتضمّن نسبة الملاءة المطبّقة على البنوك والمؤسسات المالية، ج ر ج ج عدد 56، صادر في 25 سبتمبر 2014.

- **النصوص الأجنبية:**

1- قانون عدد 48 لسنة 2016 مؤرخ في 11 جويلية 2016 يتعلّق بالبنوك والمؤسسات المالية، الرائد الرسمي للجمهورية التونسية، عدد 58، صادر في 15 جويلية 2016. https://www.bct.gov.tn/bct/siteprod/documents/Loi_2016_48_ar.pdf.

2- الظهير الشريف 193.14.1 صادر في 24 ديسمبر 2014 بتنفيذ القانون رقم 12.103 المتعلّق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتبرة في حكمها. File:///C:/Users/ACER/Downloads/مؤسسات%20الائتمان%20والهيئات%20المعتبرة%20في%20حكمها.pdf.

3- القانون رقم 8 لسنة 1997 بإصدار قانون ضمانات وحوافز الاستثمار http ://www.incometax.gov.eg/New%20LAWs/law-8-1997.pdf

4- قرار رئيس مجلس الوزراء رقم 162 لسنة 2007، صادر في 24 يناير 2007، بشأن تعديل بعض أحكام اللائحة التنفيذية لقانون ضمانات وحوافز الاستثمار الصادر بالقانون رقم 8 لسنة 1997.

http ://www.be-tax.com/uploads/images/75/Mawso3a_7.pdf .

ه- الوثائق:

- مبادئ اختيار القانون المنطبق على العقود التجارية الدّولية المقرّة من قبل لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي، https://assets.hcch.net/docs/4679993d-5c7b-48d0-adc9-21095ff5c32f.pdf

ثانيا – باللغة الفرنسية:

A – Ouvrages :

1- **ANCEL Pascal**, Manuel de droit du crédit, LITEC, Paris, 1995.
2- **BARELIER André, DUBOIN** et AL…., Pratique du commerce international, Foucher, 15éme édition, Paris, 1999.
3- **BEGUIN…….BOURDEAUX….et autres**, Droit du commerce international, Sous la direction de BEGUIN Jaques et MENJUCQ Michel, Lexis Nexis LITEC, Paris, 2005.
4- **BERMOND Marie-Laure**, Droit du crédit, Economica, 2éme édition, Paris, 1993.
5- **BONNEAU Thierry**, Droit bancaire, Montchrestien, 2ème édition, Paris, 1996.
6- **BOUSQUET Jean-Claude**, L'entreprise et les banques, LITEC, Paris, 1977.
7- **CABRILLAC Michel** et **MOULY Christian**, Droit pénal de la banque et du crédit, Masson Paris, 1982.
8- **CACHARD Olivier**, Droit du commerce international, 2eme édition, LGDJ, Paris, 2011.
9- **CADORET Revers** , Le factoring (une nouvelle méthode de crédit ?), Dunod, Paris, 1967.
10- **CASIMIR Jean-Pierre et COURET Alain**, Droit des affaires, Edition Sirey, Paris, 1987.
11- **CELCE Georges**, L'entreprise et la banque (Evaluation et financement bancaire), CLET, Paris, 1983.
12- **COHEN Elie**, Gestion financière de l'entreprise et développement financier, EDICEF, Paris, 1991.
13- **DE JUGLART Michel et IPPOLOTO Benjamin**, Traité de droit commercial, Banques et Bourses, Montchrestien, 3éme édition, par MARTIN Lucien M, Paris, 1991.
14- **DEKEUWER-DEFOSSEZ Françoise**, Droit bancaire, Dalloz Mémentos, 6eme édition, Paris, 1999.
15- **DESCHANEL Jean-Pierre et LEMOINE Laurent**, L'affacturage, PUF, Paris, 1993.
16- **GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean**, Droit bancaire, (institutions- comptes- opérations-services), LITEC, 2éme édition, Paris, 1994.

17- **GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean**, Droit de la banque, PUF, Paris, 1974.
18- **GERBIER Jean**, Le factoring, Dunod, Paris, 1970.
19- **JAUFFRET Alfred**, Manuel de droit commercial, LGDJ, 23eme édition, par **MESTRE Jaques**, Paris, 1997.
20- **JEANTIN Michel**, Droit commercial (instruments de paiement et de crédit, entreprises en difficulté), Dalloz, 4éme édition, Paris, 1995.
21- **JUDE Pierre**, Technique et pratique du factoring, Edition banque, Paris, 1984.
22- **KENFACK Hugues Olivier,** Droit du commerce international, Dalloz, Paris, 2002.
23- **LE GALL Jean-Pierre**, Droit commercial, Dalloz Mémentos, 10éme édition, Paris, 1995.
24- **MARCHAL Jean** avec la contribution de **DURANT Huguette**, Monnaie et crédit, CUJAS, 6eme édition, Paris, 1976.
25- **MESTRE Jacques, PUTMANE Emanuel, VIDAL Dominique**, Grands arrêts du droit des affaires, Dalloz, Paris, 1995.
26- **MOUSSERON Jean-Marc** et **Al…..**, Droit du commerce international, 3éme édition, LITEC, Paris, 2003.
27- **NEAN-LEDUC Philippe**, Droit bancaire, Dalloz, Paris, 2003.
28- **PARDOEL Dorothée**, les conflits de lois en matière de cession de créance, LGDJ, Paris, 1997.
29- **PRISSERT Pierre**, Les opérations bancaires avec l'étranger, (Guide pratique du professionnel), La revue Banque Editeur, Paris, 1993.
30- **PUTMANE Emanuel**, **VIDAL Dominique**, Grands arrêts du droit des affaires, Dalloz, Paris, 1995.
31- **RIPERT Georges et ROBLOT René**, Traité de droit commercial, LGDJ, 14eme édition par **DELEBEQUE Philippe et GERMAIN Michel**, Paris, 1994.
32- **RIVES-LANGE Jean-Louis et CONTAMINE-RAYNAUD Monique**, Droit bancaire, Dalloz, 6éme édition, Paris, 1995.
33- **RODIERE Jean, RIVES-LANGE Jean-Louis,** Droit bancaire, Dalloz, 2eme édition, Paris, 1975.
34- **ROLIN Serge**, Le factoring, MARABOUT Service, paris, 1972.
35- **SUSSFELD Louis Edmond**, le factoring, PUF, Paris, 1968.

B – Thèses et Mémoires :

1- **BA PAPA Amadou**, Le factoring, mémoire de DEA en droit privé général, Université de Tunis II, 1995-1996.

2- **BELGAROUI Rachid**, régime juridique et fiscal du financement à long et moyen terme à l'exploitation en France et dans la communauté économique maghrébine, Thèse de Doctorat d'état en droit, Université de Paris I Panthéon Sorbonne, 1979.

3- **BOUALI Fadila**, Le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux (en matière de crédit), Mémoire de magister en droit bancaire et financier, Faculté de droit, Université d'Oran, 2011-2012.

4- **BOURAOUI DARGHOUT Fatma** , Le factoring en droit interne et international, Thèse de doctorat en droit privé, Université de TUNIS, 2004.

5- **BRUNAT Elisabeth,** le contrat d'affacturage international, Thèse de doctorat en droit international privé, Université MONTPELIER I, 2003.

6- **KLEIN Michel** , l'assurance-crédit et les autres garanties des risques dans le commerce international, Thèse de doctorat en droit, Université de droit, d'économie et de sciences sociales, Paris II, 1983.

7- **LAGTATI Kamal**, Les succursales en droit international et européen, Thèse de doctorat en droit privé, Université d'AUVERGNE, CLERMONT-FERRAND, 25/03/2011.

8- **LARPVANICHAR Ratchaneekorn** , Les contrats internationaux: Etude comparative Franco- Thaïlandaise, Thèse de doctorat en droit international privé, Université de LILLE 2, Droit et Santé, 30/05/2012.

9- **NGUE II BOTOK Jean- Philippe**, Les formes internationales des crédits bancaires, Thèse de Doctorat d'Etat en Droit Privé Des Affaires, Faculté De Droit, d'Economie et De Sciences Sociales, Université PARIS II, 1982.

10- **OKUTUNUNGU Mukoie**, Le factoring technique de gestion et financement, une analyse droit-économie, Thèse de doctorat; Faculté de droit et de sciences économiques, Université de Montpellier, 03-10-1975.

11- **CHERIGUI Chahrazed**, Le financement du commerce international par les banques Algériennes, Mémoire de Magister en droit bancaire et financier, Faculté de droit, Université d'Oran, 2013-2014.

12- **CLABRESI Carlotta**, Le droit applicable aux contrats internationaux conclus sur internet, Mémoire de DES en relations internationales, mention droit international, Université de Genève, 2001-2002.

13- **GOYAS Alexandre**, Le factoring: ses incidences sur la rentabilité de l'exploitation, Mémoire de DESS finance et fiscalité, Université PARIS I, Panthéon-Sorbonne, Septembre 1985.

14- **HENNI Narimane**, La convention d'affacturage en droit Français et Algérien, mémoire de magister en droit comparé des affaires, Université d'Oran ES-SENIA, 2008-2009.

15- **LEBORGNE Lucie**, L'affacturage au niveau mondial (produit homogène ?), DESS commerce extérieur, Université de Paris II panthéon –ASSAS, 1995-1995.

16- **LOETSHER Patrick,** L'affacturage: la solution de la gestion du risqué client, Mémoire de DEA en Sciences de gestion, option finance, Université PARIS I, SORBONNE, 1992-1993.

17- **MAILLAIRD Rémi**, Y-a-t-il, encore, des assureurs en risques politiques ou comment réduire l'incertitude des risques politiques?, Thèse professionnelle, Ecole Nationale d'Assurance, http://www.enass.fr/PDF/travaux_recherche/MBA_ENASS_2009_MAILLARD_risques-politiques.pdf.

18- **MARAZZATO pierre**, l'affacturage international et la convention d'Ottawa, DESS, Banques et finances, Université René DESCARTES Paris V, 1997-1998.

19- **PINSON Olivier**, l'affacturage international, une technique de financement à court terme en plein essore, DESS commerce extérieur, Université panthéon-Assas Paris II (1995-1996).

20- **ROKAS Constantinos**, Les financements par cession international de créances, Mémoire de DEA en droit international privé et du commerce international, Université PANTEHON-ASSAS (PARIS II), 2004-2005.

C – Articles :

1- **AFFAKI Georges**, "L'apport de la convention (CNUDCI) sur la cession de créances aux opérations de banque", Revue Banque et Droit, n° 90, Juill-Aout 2003, pp 3-25.
2- **AKSELI N. Orkun**, "La convention CNUDCI sur la cession de créances dans le commerce international, La cession de créances futures et le droit Turc ", RDAI, N°6, 2006, pp 767-787.
1- **ALBORNOZ Maria Mercedes,** "Une relecture de la convention interaméricaine sur la loi applicable aux contrats internationaux à la lumière du règlement (Rome I)", J.D.I, janvier, février, mars, 2012, pp 5-42.
2- **ANTOINE Pierre** , "Les techniques de crédit à l'exportation", in, "Les opérations internationales de banque", Sous la direction de **DU PONTAVICE Emmanuel** et **DELEAU-DESHAYES Marcel**, R.J.C, Numéro spécial, Février 1985, pp 8-17.
3- **BACHELIER Philippe**, "L'EDI: Un danger ou une opportunité pour les banques?", Les petites affiches, N°88, 22 juillet 1996, pp 23-26.
4- **BAHOURY Tallel**, "Factoring en Tunisie : encore du pain sur la planche", séminaire du 20 Novembre 2008 sur "La coopération entre les banques et les sociétés de factoring en Tunisie ", https://www.turess.com/fr/wmc/57962, pp 1-4.
5- **V. BAZINAS Spiros**, "Le projet de la convention de la CNUDCI sur la cession de créances à des fin de financement, ses objectif s et ses effets sur les autres lois", Revue de droit bancaire, N° 75 sep-oct, 1999, PP 171-175.
6- **BERAUDO Jean-Paul**, "Le nouveau droit du crédit-bail international et de l'affacturage international (1er mai 1995)", JCP La semaine juridique, N°17, 1995, pp 185-194.
7- **BEY El Mokhtar**, "l'affacturage international", RJDA, N°4, 1994, pp 326-334.
8- **BONHOME Régine**, avec la collaboration de **REILLE Florence**, "Affacturage" , Rep. Com. Dalloz, Mai 2006, pp 1-16.
9- **BOURDEAUX Gautier**, "Affacturage international", JC droit international, Fascicule 566-10, 5, pp 1à 18.
10- **BRUNETON Arnaud, GAUTIER Pascal**, "Reverse factoring et dématérialisation", pp 1-3.

11- **CABOTTE Jean Christophe**, "Les garanties du financement de l'entreprise: Aspects internationaux", Les petites affiches, N°104, Mai 2005, pp 13-17.
12- **CABRILLAC Michel et TEYSSIE Bernard**, "Inopposabilité de la compensation survenue après la subrogation au profit du factor en dépit de l'absence de notification au débiteur", RTDC, N°3, Juillet-Septembre, 1990.
13- **CHAKROUN Madjdi**, "La cession de créances en droit international privé Québécois", R.I.D.C, N° 3, 2008, pp 663-700.
14- **CHANTELOUP Hélène et HEUZE Vincent**, "Le financement et les garanties du commerce international ", dictionnaire Joly (pratique des contrats internationaux), dictionnaire Joly, Livre III, (financement et garanties), décembre 1997, pp 1-37.
15- **CROSET Matthieu, FONTAGNE Lionel,** "L'internationalisation des entreprises : une analyse microéconomique de la mondialisation", ECONOMIE ET STATISTIQUE, N° 435-436, 2010, pp 3-12.
16- **CROSIO Alain**, "L'affacturage (ou factoring)", Les petites affiches N° 33, 18/03/1983, pp 19-23.
17- **COSTES Lionel**, «Vers un commerce international sans papiers ?", RDAI, N° 6, 1994, pp 735-752.
18- **COULIBALY Sayon**, "Banques et sociétés de financement au MAROC", http://univ-jurisocial.over-blog.com/article-banques-et-les-societes-de-financement-au-maroc-113289905.html, pp 1-2.
19- **COUTENIER Brigitte**, "Les techniques de mobilisation des créances internationales (aspects de droit international et de droit comparé) ", RDAI, n°3.1999, 295-332.
20- **DARNE Daniel**, "L'affacturage, vers une offre sur mesure", Banque Magazine, N° 622, Février 2001, pp 40-41.
21- **DAUNIZEAU Jean-Michel**, "Convention d'Ottawa du 28 Mai 1988 sur l'affacturage international", Banque et droit, N°19, Septembre-Octobre, 1991, pp 184-186.
22- **DEL POZO Anne**, "L'affacturage finance le développement des entreprises", Option finance, N° 1319, 26/05/2015, pp.
23- **DESCHAMPS Michel**, "La convention des Nations Unies sur la Cession de Créances Internationales dans une perspective canadienne", Banque et droit, N°90, Juillet- Aout, 2003, pp 40- 43.

24- DESCHANEL Jean-Pierre, "Crédit à court terme aux entreprises ", Juris-Classeur Banque et crédit, fascicule 535, 1992, pp 1-30.

25- DESCHANEL Jean-Pierre, "Délais de paiement, crédit interentreprises et relais par les établissements de crédit: de l'escompte à l'affacturage", Les petites Affiches, N°88, 22 Juillet 1996, pp 3-11.

26- DESCHANEL Jean-Pierre, LEMOINE Laurent, "Affacturage (Factoring) ", JC Banque et crédit, Fasc. 580, 30 juillet 1999, pp 1-22.

27- DE SUSANNE Gérard, "Affacturage; les contraintes induites par les différentes réglementations des pays européens" , BANQUE magazine, N°630, novembre 2001, pp 74-75.

28- DE SUSANNE Gérard, "Maitriser les risques de l'affacturage", Banque N°539, juillet 1993, pp 34-36.

29- DE SUSANNE Gérard, "Affacturage et informatique", Banque, N°563, Octobre 1995, pp 46-47.

30- DUPICHOT Philippe, "Regards sur l'avant- projet de réforme du régime général des obligations: pour une classification fonctionnelle des opérations sur créances", RIDAI, N° 2, janvier 2015, pp 50-55.

31- FADOUL Joseph, "Observations sur cass.com", Recueil Dalloz, n° 23, 2000.

32- FERRARI Franco, "La sphère internationale d'application de la convention d'OTTAWA de 1988 sur l'affacturage international ", RDAI, N°8, 1999, 895-909.

33- FERRY Claude, "La cession de flux de créances en droit commun ", Revue de Droit bancaire et de la bourse, N° 39, Septembre- Octobre, 1993, pp197-200.

34- FILLE-LAMBIE Olivier et **COULIBALY Yacouba**, "La mobilisation des créances de financement de projets en droit international et dans les pays de l'OHADA", pp 335-368.

35- GAERTNER Jean-Pierre, "Aider les entreprises à exporter", Banque, N° 587 ; Décembre 1997, pp 54-56.

36- GAVALDA Christian, "Acte final de la conférence diplomatique pour l'adoption des projets de conventions d'UNIDROIT sur l'affacturage international et crédit-bail international, Ottawa le 28 mai 1988 ", les petites affiches, N°84, 13 juillet 1988, pp 1-10.

37- **GAVALDA Christian**, "L'affacturage", Recueil Dalloz commercial, mars 1996.

38- **GAVALDA Christian et STOUFFLET Jean**, "Le contrat dit de "factoring", J.C.P.E, 2044.I59, pp 1-18.

39- **GUILLOTTE Yvan**, "Le règlement (Rome I) du 17 juin 2008: nouvelles règles de détermination de la loi applicable aux contrats internationaux ?",http://www.soulieravocats.com/upload/documents/Soulier_Article_YG_septembre_2008.pdf., pp 1-3.

40- **GUINGNANT Michel**, "Affacturage et loi "Dailly", Revue banque, n° 484, juin 1984.

41- **HADDAD Michel**, "Modes de financement: critères et types disponibles aux PME Libanaises", https://fgm.usj.edu.lb/pdf/a514.pdf, pp 1-9.

42- **JAFFERALI Rafael**, "Actualité jurisprudentielle dans le domaine du droit applicable aux obligations contractuelles et non contractuelles (2007-2012)", file:///C:/Users/ACER/Downloads/ChroniqueRomeIetRomeII%20(5).pdf, PP 135-199.

43- **JOIN-LAMBERT Henri, HOFFEISTER Eric**, "La base de données pour un factor", Banque, N° 573, septembre, 1996, pp 22-25.

44- **KERBOUCI Fabien**, "La preuve écrite électronique et le droit Français, interprétation, manipulation et falsification des écrits électroniques, de nouveaux enjeux pour l'exercice de la justice", http ://www.e-juristes.org/wp-content/uploads/2010/01/Le%20droit%20et%20la%20falsification%20de%20la%20preuve.pdf, pp 1-34.

45- **LACASSE Nicole**, "L'évaluation et la gestion du risque de défaut de paiement dans les contrats internationaux", http ://www.fsa.ulaval.ca/html/fileadmin/pdf/Chaire_Stephen-Jarislowsky/revuedroit1.pdf, pp 1-20.

46- **LALLEMENT Réginald**, "Affacturage", Juris Classeur Banque et Crédit, Fascicule 580, 5, 1991, pp 1-14.

47- **LANGE Gustave Adolf,** "La cession massive de créances à titre de garantie en droit Allemand ", Revue de Droit Bancaire, N° 39, septembre/octobre, 1993, 195-196.

48- LEMOINE Laurent, "L'apport de l'affacturage : une opportunité pour l'entreprise ", Les petites affiches, N°88, 22 Juillet 1996, pp 12-16.

49- MATTOU Jean Pierre, "Aspects internationaux de la cession de flux de créances ", Revue de droit bancaire et de la bourse, N°39 sep-oct, 1999, pp 203-206.

50- MEUTERMANS J, "La pratique du factoring", Revue de la banque, 1969, pp525-535.

51- MICHAUD Alexandre, "L'affacturage", Les cahiers de l'observatoire, N°168, Janvier 2001, pp 1-7.

52- MICHELLE Etienne, «Banques et établissement financiers », recueil DALLOZ commercial, Avril, 1994.

53- PAPAINS MORCHOVEN Jean-Claude, "La convention UNIDRIOT sur le factoring international et son application en droit Français et Belge", RDAI, N°7, 1996, pp 835-855.

54- PARSONS Robin, "La cession de flux de créances en droit Anglais", Revue de droit bancaire et de la bourse, N° 39, Septembre-Octobre, 1993, pp 193-194.

55- PISAR Samuel, "Aspects juridiques du factoring international ", Revue de la banque, 1969, pp 489-500.

56- PRZYBOJEWSKA Ilona, "Le pouvoir du juge et les règles de conflit applicable à défaut de choix en vertu de la convention de Rome et du réglement(RomeI)",file:///C:/Users/ACER/Downloads/marg%208_przybojewska%20(7).pdf, pp 141-159 , pp141-160.

57- SALZ BURGER Romain, "Contrats internationaux: quel droit s'applique?"http ://www.barreaudeliege.be/actu/contrats%20internationaux.pdf, pp 1-4.

58- SINAY-CYTERMAN Anne, "Les conflits de lois concernant l'opposabilité des transferts de créance", Revue critique de droit international privé, N° 81, janv-mars, 1992, pp35-60.

59- SORLIN Didier, "complémentarité de l'assurance-crédit" , Les petites affiches, N° 88, 22 Juillet 1996, pp 21- 22.

60- STOUFFLET Jean, "Les aspects internationaux du droit de l'affacturage", les petites affiches, N°88 22Juillet, 1996, pp 27-29.

61- STOUFFLET Jean, "L'apport au droit Français de la convention des Nations Unies sur le cession de créances internationales", Banque et Droit, N° 90, Juillet- aout, 2003, 37-39.

62- SULPASSO CASSANDRO Bianca, "L'affacturage à l'exportation; une réglementation uniforme est-elle possible?", R.T.D.C.E ? 1984, pp 639-649.

63- TORCELLO Marco, "les relations entre les parties au contrat d'affacturage régi par la convention UNIDROIT de 1998 sur le factoring international", RDAI, N°1, 2000, pp 43-59.

64- TORT Eric, "L'affacturage confidentiel et sans recours: un montage déconsolidant," RFC, Décembre 2009, file:///C:/Users/ACER/Downloads/427-48-51%20(1).pdf, pp 48-51.

65- TOURNUS Patrice, « Forfaiting : des règles bientôt uniformisées grâce à ICC », file:///C:/Users/ACER/Downloads/PUB_FICHIER_1530_1344006234.pdf, pp 10-11.

66- VAN CAILLIE Didier , "Les implications de l'internationalisation sur le processus de la gestion de la petite ou moyenne Enterprise", https://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/129091/1/CEFIP%20-%20Les%20implications%20de%20l'internationalisation%20sur%20le%20système%20de%20gestion%20de%20la%20Petite%20ou%20Moyenne, pp 1-20.

67- VAN OVERMEIRE Xavier, "Accéder aux marchés étrangers par la filial ou la succursale", https ://www.awex.be/fr-BE/L'exportpratique/conseil-export/reussir-sur-un-%20marche/Documents/Accedez-aux-marches-etrangers-par-la-filiale-ou-la-succursale.pdf, pp1-1.

68- VERGOTE Paul, "Le factoring international", Revue de la banque, 1969, pp 215-522.

69- WEISSBERG Kenneth avec le concours de **HU Xing**, « Le droit du crédit documentaire en CHINE », http://www.weissbergavocats.com/publications/2009_07_29_Le_droit_du_credit_documentaire_en_Chine.pdf, pp1-7.

70- ZARATE- PEREZ Anibal et **GUERRIERI Sophie**, "Le nouveau règlement (Rome I), la loi applicable aux obligations contractuelles", http ://larevue.squirepattonboggs.com/Le-

nouveau-reglement-Rome-I—la-loi-applicable-aux-obligations-contractuelles_a721.html, pp 1-2.

71- **ZOUAIMIA Rachid**, "L'impasse des réformes économiques", EL Watan, 30 Aout 2000.

72- **ZOUAIMIA Rachid**, "Remarques critiques sur la technique du factoring en droit Algérien", R.C.D.S.P, N°2/2006, pp 5-29.

D-Documents :

1- **Convention d'UNIDROIT** sur l'affacturage international, (Ottawa 28 mai 1988).

2- **Convention des Nations Unies** (C.N.U.D.C.I) sur la cession de créances dans le commerce international (New- York 2001).

3- **Convention** sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome 19 juin 1980).

4- **Règlement (CE) N° 593/2008** du parlement Européen et du conseil du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I).

5- **«L'EDIFACT/ONU**, un plan de mise en place national", TRADE /CEFACT/1998/CRP.14, 03/03/1998. http://docplayer.fr/11982691-L-edifact-onu-un-plan-de-mise-en-place-national.html.

6- **Note explicative** relative à la convention des Nations Unies sur la cession de créances dans le commerce international, http://www.dipulb.be/fileadmin/user_files/Commentaire_convention_cession_creances.pdf, pp 27-45 .

7- **FCI and IFG agree to create One Voice for the Receivables Finance and Factoring Industry ,**FCI http://www.factoringpro.ru/index.php/the-news/4009-fci-and-ifg-agree-to-create-one-voice-for-the-receivables-finance-and-factoring-industry?format=pdf.

8- **FCI GENERAL RULES FOR INTERNATIONAL FACTORING (Printed July 2013),** https://www.tebfaktoring.com.tr/sites/1/upload/files/9_FCI_GRIF-35.pdf.

9- **FACTORING MODEL LAW** https://fci.nl/about-us/model-factoring-law-cv-140221.pdf.

10- **Accord type Européen pour l'échange de données informatisées (EDI),**

http://awt.be/contenu/tel/sec/accord_type_europeen_EDI.pdf.

11- **Régles et Usances Uniformes de L'ICC Relatives aux Crédits Documentaires (RUU 600)**, http://www.salem-m.sitew.com/fs/Root/d37eg-RUU_600.pdf.

12- **Règles Uniformes du Forfaiting (RUF 800)** http://store.iccwbo.org/Content/uploaded/pdf/800EF_Forfaiting_Bilingue.pdf.

ثالثا – باللغة الانجليزية:

Articles :

1- **AUBOIN Marc, SMITHE Harry and t THE Rober**, "Supply chain finance and SMEs: Evidence from international DATA ", https://www.researchgate.net/publication/306032019_Supply_Chain_Finance_and_SMEs_Evidence_from_International_Factoring_Data, pp 1-31.

2- **BASTOS ALARCON Rosana, "**International factoring and developement : the impact of the factoring model law of 2014 "; https ://fci.nl/about-factoring/international-factoring-rosana-bastos-sep2014.pdf, pp 1-14.

3- **GIURCA VASILESCU Laura**, " Internationl factoring: a viable financing solution for firms", https://econpapers.repec.org/article/aiorteyej/v_3a1_3ay_3a2010_3ai_3a14_3ap_3a27-34.htm, pp 27-34.

4- **GIURCA VASILESCU Laura**, "Factoring, financing alternative for SMEs" http ://mibes.teilar.gr/proceedings/2010/oral/14_final.pdf, pp, 13-23.

5- **GLINAVOS Loannis**, "An introduction to international factoring and project finance ", MPRA, N° 854, 2002, pp 1-7. https ://mpra.ub.uni-muenchen.de/854/1/MPRA_paper_854.pdf, pp 2-13.

6- **JANEKOVA Joraslava**, "Factoring: alternative source of company financing", International Journal of Engneering, Tome X, 2012, http://annals.fih.upt.ro/pdf-full/2012/ANNALS-2012-3-51.pdf, pp 303-306.

7- Mizan A.N.K, "Factoring : a better alternative trade payment methods ", ASA University Review, Vol. 5 N° 2, July-December, 2011, http ://www.asaub.edu.bd/data/asaubreview/v5n2sl18.pdf, pp 247-264.

8- ORHEIAN Oana Mihaela, "The advantages of using factoring as financing thechnique on international transactions marcket ", http ://management.ucdc.ro/revista/full%20text%202012/8.pdf, pp 105-112.

9- ULGEN Gulden, "Factoring in world and Turkey", pp 43-67.

10- Ulpian HOTI, "Factoring : a financial instrument ", Interdisplinary Journal of Research and Developpement, Vol (I), N°2, 2014, http://www.uamd.edu.al/new/wp-content/uploads/2015/07/2.-Uplian-Hoti.pdf, pp 7-10.

فهرس

مقدمة..... 1

الباب الأول

النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير الدّولية 8

الفصل الأول

الطابع الخاص لعمليّة تحويل الفواتير 9

المبحث الأوّل: خصوصيّة مضمون عمليّة تحويل الفواتير..... 10

المطلب الأوّل: مفهوم عملية تحويل الفواتير..... 10

الفرع الأول: تعريف عملية تحويل الفواتير..... 11

أوّلا: التعريف الاقتصادي والمالي..... 11

1- العلاقة الثنائية (بائع/مشتري) أو (منتمي/مدين) (Adhérent/Débiteur).. 18

2- العلاقة الثنائية (وسيط/ منتمي) (Factor/ Adhérent)..... 18

3- العلاقة الثنائية (وسيط/مدين) أو (وسيط/مشتري) (Factor/Débiteur).... 18

ثانيا: التعريف القانوني..... 13

الفرع الثاني: صور عملية تحويل الفواتير..... 19

أوّلا: حسب التزامات شركة تحويل الفواتير..... 19

1- عملية تحويل الفواتير الكلاسيكية "Old line factoring"..... 20

2- عملية تحويل الفواتير الحديثة: "New style factoring" أو New line factoring"..... 20
أ- عملية تحويل الفواتير لأجل "Maturity factoring" أو " Factoring à l'échéance"..... 20
ب- عمليّة تحويل الفواتير دون تسيير "Agency factoring"..... 21
ت- عمليّة تحويل الفواتير المسيّرة Affacturage géré..... 21
ث - عمليّة تحويل الفواتير مع الرّجوع "Factoring with recourse..... 21
ثانيا: حسب أساليب تنفيذ العملية..... 22
1- عملية تحويل الفواتير مع التبليغ (Notification factoring)..... 22
2-عملية تحويل الفواتير دون تبليغ: (no notification factoring)..... ... 22
ثالثا: حسب المجال الجغرافي..... 23
1- عملية تحويل الفواتير الداخلية..... 23
2- عملية تحويل الفواتير الدولية..... 23
رابعا: صور أخرى..... 24
1- عمليّة تحويل الفواتير المرتبطة بالتسليم "Drop shipment factoring" 24
2-"Reverse factoring" عمليّة تحويل الفواتير المعكوسة 24
3- التمويل التجاري..... 25
الفرع الثالث: عمليّة تحويل الفواتير في صيغتها الدّولية..... 26
أوّلا: عملية تحويل الفواتير للتصدير المباشر..... 27
ثانيا: عملية تحويل الفواتير للاستيراد المباشر..... 28
ثالثا: عملية تحويل الفواتير للاستيراد والتصدير أو نظام الوسيطين.... 29
رابعا:عملية تحويل الفواتير الانفرادية:Single Factoring..... 33

خامسا:عملية تحويل الفواتير المتتابعة:Back to Back Factoring 33
المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعملية تحويل الفواتير..... 34
الفرع الأوّل: تمييز عملية تحويل الفواتير عن العمليات المشابهة لها..... 34
أوّلا: تمييز عملية تحويل الفواتيرعن العمليّات الأخرى من حيث مضمونها..... 35
1- تمييز عمليّة تحويل الفواتير عن العمليّات المصرفيّة..... 35
أ- تحصيل وخصم الأوراق التجارية..... 36
- تحصيل الأوراق التجارية..... 37
- خصم الأوراق التجارية..... 37
ب- قرض تحويل الحقوق التجارية..... 37
ج- حوالة الحقوق المهنية..... 38
2- تمييز عملية تحويل الفواتير عن عمليّة تأمين القرض..... 38
ثانيا: تمييز عمليّة تحويل الفواتير عن العمليات الأخرى من حيث الوظائف التي تؤدّيها في التّجارة الدّوليّة..... 41
1-تمييز عمليّة تحويل الفواتير عن الاعتماد المستندي..... 43
2-تمييز عمليّة تحويل الفواتير عن التمويل الجزافي « Forfaiting »..... 44
الفرع الثاني: التكييف القانوني لعمليّة تحويل الفواتير..... 47
أوّلا:تصنيف عمليّة تحويل الفواتير ضمن القروض قصيرة المدى..... 47
ثانيا: موقف المشرّع الجزائري..... 50
المبحث الثاني: تنوّع الآليات القانونية لتحويل الحقوق في عملية تحويل الفواتير..... 56
المطلب الأوّل: الآليات القانونية المستبعدة كأساس لعملية تحويل الفواتير..... 57

الفرع الأوّل: الإنابة في الوفاء كأساس لعملية تحويل الفواتير..... .. 58
أوّلا: مضمون الإنابة في الوفاء..... 59
1-صور الإنابة في الوفاء..... ... 59
2 -آثار الإنابة في الوفاء..... 60
أ-عدم الاحتجاج بالدفوع..... 60
ب-مدى حق المناب في الرجوع..... 62
ثانيا: استبعاد الإنابة في الوفاء كأساس لعملية تحويل الفواتير..... 62
1 - عدم ملاءمة الإنابة في الوفاء بسبب شروطها..... 62
2-عدم ملاءمة الإنابة في الوفاء بسبب آثارها..... 64
الفرع الثاني: التجديد كأساس لعملية تحويل الفواتير..... 64
أوّلا: مضمون التجديد 65
1-شروط التجديد..... 65
أ-وجود التزام قديم..... 65
ب- إنشاء التزام جديد..... 66
ت- نيّة التجديد..... 67
2-آثار التجديد.... 67
أ-انقضاء الالتزام القديم وحلول التزام جديد محلّه... 67
ب- الاتفاق على انتقال التأمينات من الالتزام الأصلي إلى الالتزام الجديد..... 68
ثانيا: عدم ملامة التجديد كأساس لعملية تحويل الفواتير.... 68
1- عدم ملامة التجديد بسبب شروطه 69
2- عدم ملامة التجديد بسبب آثاره..... 71
المطلب الثاني: الآليات القانونية المعتمدة كأساس لعملية تحويل الفواتير..... 73
الفرع الأوّل: حوالة الحق كأساس لعملية تحويل الفواتير..... 73

أوّلا: أحكام حوالة الحق..... 74
1-شروط حوالة الحق..... 74
أ-شروط انعقاد حوالة الحق..... 74
ب- شروط نفاذ حوالة الحق..... 76
- نفاذ حوالة الحق بالنسبة للمدين..... 76
- نفاذ حوالة الحق بالنسبة للغير..... 76
2-آثار حوالة الحق..... 77
أ- انتقال الحق..... 77
ب- التزام المحيل بالضمان... 79
- الضمان القانوني..... 79
- الضمان الاتفاقي..... 80
- ضمان المحيل لأفعاله الشخصية..... 81
ت- تمسّك المحيل بالدّفوع تجاه المحال له.... 81
ثانيا: تطبيق أحكام حوالة الحق على عملية تحويل الفواتير في النظام الأنجلوسكسوني..... 82
الفرع الثاني: الحلول الاتفاقي كأساس لعملية تحويل الفواتير.. 87
أوّلا: مضمون الحلول الاتفاقي..... 87
ثانيا: قبول القضاء الفرنسي لآلية الحلول الاتفاقي..... 88
1-على المستوى النظري..... 89
2-على المستوى العملي..... 89
3-تبليغ المدين..... 91
ثالثا: اعتماد القانون الفرنسي على حوالة الحقوق المهنية إلى جانب الحلول الاتفاقي..... 93

الفصل الثاني

القانون واجب التطبيق على عملية تحويل الفواتير الدولية 95

المبحث الأوّل: اتفاقية "أوتاوا" وتوحيد القواعد المتعلّقة بعملية تحويل الفواتير الدولية..... 96

المطلب الأوّل: العراقيل القانونية لتطوّر عملية تحويل الفواتير الدولية وتبنّي اتفاقية "أوتاوا" 98

الفرع الأوّل: العراقيل القانونية لتطوّر عملية تحويل الفواتير الدولية..... 98

أوّلا: تنوّع الحلول المعتمدة في القوانين الوطنيّة..... 99

1-القانون الفرنسي والقانون البلجيكي..... 99

2-القوانين الرومانوجرمانية..... 100

3-قوانين الشريعة العامّة..... 102

ثانيا: مشكلة تنازع القوانين 105

الفرع الثاني: تبنّي اتفاقية "أوتاوا" حول عملية تحويل الفواتير الدولية..... 106

أوّلا: أهداف اتفاقية "أوتاوا"..... 107

1-تسهيل عملية تحويل الفواتير الدّولية..... 107

2-تحقيق التوازن بين مصالح أطراف العمليّة 107

ثانيا: نطاق تطبيق اتفاقية "أوتاوا"..... 108

1-شروط تطبيق اتفاقية "أوتاوا"..... 109

أ-دولية العقد الأصلي..... 109

ب- الارتباط بدولة متعاقدة 111

2-استبعاد اتفاقية "أوتاوا"..... 113

المطلب الثاني: أحكام اتفاقية "أوتاوا" المطبّقة على عملية تحويل الفواتير الدولية..... 114
الفرع الأوّل: قابيلة الحقوق للتحويل..... 115
أوّلا: التحويل الإجمالي لحقوق مستقبلية..... 115
ثانيا: عدم القابلية الاتفاقية لتحويل الحقوق..... 116
الفرع الثاني: تحويل الحقوق..... 118
أوّلا: تحويل الحقوق بين الأطراف..... 118
1-مبدأ الإجمالية..... 119
2-مبدأ القبول المسبق..... 119
ثانيا: الاحتجاج بتحويل الحقوق تجاه المدين..... 120
الفرع الثالث: آثار تحويل الحقوق..... 123
أوّلا: الاحتجاج بالدفوع..... 125
ثانيا: نقل ملحقات الحق..... 126
ثالثا: رجوع المدين ضدّ الوسيط بدعوى دفع غير المستحق..... 126
المبحث الثاني: ضرورة اللّجوء إلى اتفاقيات أخرى لعدم كفاية الإطار الموضوع بموجب اتفاقية "أوتاوا..... 130
المطلب الأوّل: اتفاقية الأمم المتحدة المتعلّقة بحوالة الحق في التجارة الدولية 131
الفرع الأوّل: مضمون اتفاقية الأمم المتحدة المتعلّقة بحوالة الحق في التجارة الدولية 133
أوّلا: نطاق تطبيق اتفاقية الأمم المتحدة المتعلّقة بحوالة الحق في التّجارة الدولية..... 134
1-نطاق تطبيق الاتفاقية الجغرافي..... 134

2-نطاق تطبيق الاتفاقية الموضوعي..... 139
أ-الحوالات التي تدخل في نطاق تطبيق الاتفاقية..... 140
- حوالة الحق بمفهومها الواسع..... 140
- الحوالات المتتابعة..... 141
ب-الحوالات المستبعدة من نطاق تطبيق الاتفاقية..... 142
- الحوالات لمصلحة المستهلكين 142
- الحوالات المرتبطة ببيوع مؤسسة تجارية..... 143
- تظهير الأوراق التجارية 143
- الحوالات المتولّدة عن العمليات المصرفية والمالية... 143
ثانيا: المقارنة بين اتفاقية الأمم المتحدة واتفاقية "أوتاوا"..... 144
الفرع الثاني: أحكام اتفاقية الأمم المتحدة حول حوالة الحق في التجارة الدولية المطبّقة على عملية تحويل الفواتير الدولية..... 147
أوّلا: القواعد المطبّقة على العلاقة بين الوسيط والمنتمي..... 147
1-القانون واجب التطبيق على العلاقة بين الوسيط والمنتمي..... 148
2-حقوق وواجبات الأطراف..... 148
3-القواعد المتعلّقة بموضوع الحوالة 150
أ-صحّة الحوالات الإجمالية للحقوق المستقبلية وأجزاء الحقوق.. 151
ب- صحّة بنود عدم القابلية للتنازل..... 152
ت- نقل ملحقات الحق..... 152
ثانيا: القواعد المطبّقة على العلاقة بين الوسيط والمدين..... 153
1-تبليغ المدين..... 154
2-آثار الحوالة تجاه المدين..... 155
أ-حق المدين في التمسّك بالدّفوع..... 155
ب- رجوع المدين ضدّ المتنازل..... 156
ثالثا: نفاذ الحوالة تجاه الغير..... 156

1-القانون واجب التطبيق على نفاذ الحوالة تجاه الغير..... 157
2-قواعد الأولوية..... 158
أ-قواعد الأولوية المبنية على تسجيل الحوالة..... 159
ب- قواعد الأولوية غير المبنية على تسجيل الحوالة..... 160
- أولوية تاريخ عقد الحوالة..... 160
- أولوية تاريخ تبليغ الحوالة..... 161
المطلب الثاني: الرجوع إلى قواعد التنازع الموحّدة المطبقّة على العقود الدولية 162
الفرع الأوّل: نطاق التطبيق الخاص لقواعد التنازع الموحّدة على عملية تحويل الفواتير الدولية..... 163
أوّلا: تطبيق قواعد التنازع الموحّدة في حالة عدم تطبيق اتفاقية "أوتاوا"..... 164
1- استبعاد اتفاقية "أوتاوا"..... 164
2- عدم توافر شروط تطبيق اتفاقية "أوتاوا"..... 164
ثانيا: تطبيق قواعد التنازع الموحّدة في حالة وجود فراغ في اتفاقية "أوتاوا"... 165
الفرع الثاني: مضمون قواعد التنازع الموحّدة المطبقة على عملية تحويل الفواتير الدولية..... 165
أوّلا: الأحكام المتعلّقة بتحويل الحقوق..... 166
ثانيا: الأحكام الأخرى المطبّقة على عملية تحويل الفواتير الدولية..... 170
1-تكريس مبدأ الاستقلاليّة..... 170
أ-ضرورة اختيار قانون معيّن..... 172
ب- معايير اختيار القانون واجب التطبيق..... 173

2-الضابط الاحتياطي في حالة عدم اختيار القانون واجب التطبيق..... 175

الباب الثاني

184

مساهمة عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدّولية

الفصل الأوّل

مساهمة شركات تحويل الفواتير في انتشار العمليّة على المستوى الدّولي 186

المبحث الأوّل: تأسيس شركات تحويل الفواتير..... 186

المطلب الأوّل: تأسيس شركات تحويل الفواتير..... 187

الفرع الأوّل: شروط تأسيس شركات تحويل الفواتير..... 187

أوّلا: شروط الدخول إلى المهنة..... 188

1- الشكل القانوني للشركة..... 188

2- الحصول على الترخيص بممارسة النشاط..... 196

ثانيا: شروط ممارسة المهنة..... 197

الفرع الثاني: الطابع الخاص لشركات تحويل الفواتير في القانون الجزائري.... 201

أوّلا: تمييز شركات تحويل الفواتير عن البنوك والمؤسسات المالية..... 201

1-من حيث التأطير القانوني..... 202

أ-شروط تأسيس البنوك والمؤسسات الماليّة..... 202

ب- شروط ممارسة البنوك والمؤسسات المالية للنشاط..... 206

- تمتع البنوك والمؤسسات المالية بامتيازات خاصّة..... 206

- جمع الودائع مهما كان نوعها من الجمهور..... 206
- منح القروض مهما كانت طبيعتها..... 207
- وضع وسائل الدفع تحت تصرّف الزبائن وإدارة هذه الوسائل..... 207
- خضوع البنوك والمؤسسات المالية لأعباء غير مألوفة..... 209

2-من حيث الخدمات التي تقدّمها..... 213

ثانيا: تمييز شركات تحويل الفواتير عن الشركات التجارية..... 215

1-من حيث موضوع النشاط..... 215

2-من حيث خضوعها للإفلاس..... 216

المطلب الثاني: تنظيم شركات تحويل الفواتير..... 216

الفرع الأوّل: هيكلة شركات تحويل الفواتير..... 217

أوّلا: المصالح الداخلية لشركات تحويل الفواتير..... 217

1-مصلحة القرض..... 218

أ-البحث عن المعلومات حول العملاء..... 218

ب- متابعة العلاقات التجارية بين كلّ بائع ومشتريه..... 218

ت-مراقبة القروض الممنوحة أو المسموح بها..... 219

ث-مسك ملفاّت عملائها البائعين..... 219

2-مصلحة رقابة الفواتير..... 219

3- مصلحة المحاسبة..... 220

4-المصلحة التجارية..... 221

5-مصلحة التحصيل والمنازعات..... 222

6-مصلحة الإحصائيات..... 223
ثانيا: تمويل شركات تحويل الفواتير..... 224
1- أساليب تمويل شركات تحويل الفواتير..... 224
2- علاقة شركات تحويل الفواتير بالبنوك..... 227
الفرع الثاني: السياسة التجارية لشركات تحويل الفواتير..... 229
أوّلا: أهداف شركات تحويل الفواتير..... 230
ثانيا: واقع السياسة التجارية لشركات تحويل الفواتير..... 232
المبحث الثاني: التنظيم الدّولي لشركات تحويل الفواتير..... 237
المطلب الأوّل: تنظيم الوسطاء في شكل سلاسل وشبكات دوليّة..... 237
الفرع الأوّل: إنشاء سلاسل وشبكات الوسطاء..... 237
أوّلا: سلاسل الوسطاء..... 238
1-سلاسل مفتوحة..... 238
2-سلاسل مغلقة..... 238
"Factors chain international " (FCI)..... 239
"international factors group" (IFG)..... 240
ثانيا: شبكات الوسطاء..... 247
1- Eurofactor Network..... 247
3-General Electri..... 248
الفرع الثاني: العقود ما بين الوسطاء تجسيد للعلاقات بين شركات تحويل الفواتير..... 248

أوّلا: مضمون العقود ما بين الوسطاء..... 249
ثانيا: أهميّة سلاسل الوسطاء في التجارة الدولية..... 250
المطلب الثاني: آليات تدخّل الوسطاء في التجارة الدوليّة..... 253
الفرع الأوّل: تشكيل الوسطاء لقاعدة أساسية للمعطيات للاستعلام حول العملاء 254
أوّلا: مضمون الاستعلام حول العملاء..... 254
ثانيا: إنشاء بنك للمعطيات بواسطة أنظمة الإعلام الآلي..... 258
الفرع الثاني: اعتماد الوسطاء على التبادل الالكتروني للبيانات(EDI)..... 264
أوّلا: مفهوم التبادل الالكتروني للبيانات..... 265
1- التبادل الالكتروني للبيانات فيما بين المؤسسات..... 266
2- التبادل الالكتروني للبيانات فيما بين المؤسسات..... 266
3- التبادل الالكتروني للبيانات فيما بين المؤسسات والحكومة..... 267
ثانيا: تكييف التبادل الالكتروني للبيانات مع عملية تحويل الفواتير..... 268
1- مراحل تكييف التبادل الالكتروني للبيانات مع عملية تحويل الفواتير..... 269
2- إثبات الرسائل المتبادلة الكترونيا..... 273
أ-القواعد الدولية..... 274
- الاتفاق النموذجي الأوروبي حول التبادل الالكتروني للبيانات..... 274
- القواعد النّموذجيّة للأمم المتّحدة المتعلّقة بالتجارة الدّوليّة..... 275
ب-القوانين الداخلية..... 276

الفصل الثاني

مساهمة عملية تحويل الفواتير في تنمية صادرات المؤسسة المنتمية 278
المبحث الأوّل: تطبيق عملية تحويل الفواتير على مستوى المؤسسة المنتمية..... 279
المطلب الأوّل: المؤسسات المؤهلة لتطبيق عملية تحويل الفواتير..... 279
الفرع الأوّل: معايير تحديد المؤسسات المؤهلة لتطبيق عملية تحويل الفواتير... 279
أوّلا: المعايير الموضوعية..... 279
1-المعايير الموضوعية الخاصة بالوسيط..... 280
2-المعايير الموضوعية الخاصة بالمؤسسة..... 283
ثانيا: المعايير الذاتية..... 285
1- المعايير الذاتية الخاصة بالوسيط..... 286
2- المعايير الذاتية الخاصة بالمؤسسة..... 286
الفرع الثاني: المؤسسات والقطاعات المهنيّة المعنيّة بعمليّة تحويل الفواتير..... 288
أوّلا: توجيه عملية تحويل الفواتير نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 288
1- معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 289
أ-المعايير الكميّة..... 289
- معيار حجم العمالة..... 289
- معيار رأس المال..... 290
- معيار حجم العمالة ورأس المال..... 291

ب–المعايير النّوعيّة..... 291
- المعيار التنظيمي..... 292
- معيار حصّة المؤسسة في السوق..... 292
- معيار الاستقلالية..... 293

2–تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري..... 294
ثانيا: القطاعات المهنيّة المعنيّة بتطبيق عملية تحويل الفواتير..... 299
المطلب الثاني: كيفية تطبيق عملية تحويل الفواتير على مستوى المؤسسة 301

الفرع الأوّل: إبرام عقد تحويل الفاتورة..... 302
أوّلا: مراحل إبرام العقد..... 302
1–مرحلة التحقيقات..... 302
2– مرحلة إبرام العقد..... 302
أ–الأحكام الموجّهة للمؤسسة المنتمية..... 304
ب–الأحكام المتعلّقة بعملاء المؤسسة المنتمية..... 305
- الطريقة الكتابية..... 305
- الطريقة الشفهية..... 306

ثانيا: مضمون عقد تحويل الفاتورة..... 306
–1– الشروط العامة..... 307
أ–شرط الجماعية أو القصر..... 307
ب–قاعدة القبول المسبق..... 309

ت-اتفاق فتح حساب جاري..... 310
3- الشروط الخاصة..... 310
الفرع الثاني: تنفيذ عقد تحويل الفاتورة..... 312
أوّلا: التزامات المؤسسة المنتمية..... 312
-1- تسليم الفواتير للوسيط..... 312
2- دفع أجر الوسيط..... 314
أ-العمولة..... 314
ب-الفوائد..... 317
ثانيا: التزامات الوسيط..... 317
1-انتقاء الفواتير..... 317
2-تسديد الحقوق الثابتة بالفواتير..... 320
المبحث الثاني: تأثير عملية تحويل الفواتير على صادرات المؤسسة المنتمية..... 321
المطلب الأوّل: اتجاه المؤسسة نحو التصدير وتدويل نشاطها..... 322
الفرع الأوّل: أهميّة التصدير بالنسبة للمؤسسة..... 323
الفرع الثاني: مضمون تدويل نشاط المؤسسة..... 325
أوّلا: مفهوم تدويل نشاط المؤسسة..... 326
1- تعريف تدويل نشاط المؤسسة..... 326
2-عوامل تدويل نشاط المؤسسة..... 330
ثانيا: مراحل تدويل نشاط المؤسسة والمخاطر المرتبطة به..... 330

1- مراحل تدويل نشاط المؤسسة..... 332
2- المخاطر المرتبطة بتدويل نشاط المؤسسة..... 332
أ-المخاطر المرتبطة بمتطلبات العولمة والاستثمار خارج البلاد..... 332
ب-عدم التقدير الجيّد للتكاليف..... 332
ت-المعرفة بقوانين وضوابط الاستثمار بالأسواق المستهدفة..... 333
ث-القدرة على التكيّف مع الأسواق..... 334
الفرع الثالث: أساليب تدخّل المؤسسة على المستوى الدولي..... 334
أوّلا: الأساليب العامّة للتدويل..... 335
1- إنشاء المؤسسة لفروع في الخارج..... 335
2- الشركات متعدّدة الجنسيات..... 337
ثانيا: الأساليب الخاصة بتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 340
1- التدويل بطريق التصدير..... 341
2-التدويل بطريق الاستثمار..... 342
أ-الاستثمار الأجنبي المباشر..... 343
- الاستثمار المشترك..... 343
- الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي..... 344
ب- الاستثمار الأجنبي غير المباشر..... 345
- شراء أوراق ماليّة من البورصة..... 345
- صناديق الاستثمار..... 345
- الإصدارات العالميّة..... 346

3-التدويل بواسطة عقود الترخيص..... 346
المطلب الثاني: عملية تحويل الفواتير آلية لتمويل وضمان الصادرات..... 347
الفرع الأوّل: عملية تحويل الفواتير آلية لتمويل الصادرات..... 348
أوّلا: حاجة المؤسسة للتمويل..... 349
1- العوامل المحدّدة لمصادر التمويل..... 350
2-مصادر تمويل المؤسسة..... 352
أ-التمويل الذاتي..... 353
ب-التمويل الخارجي..... 355
- الائتمان التجاري..... 356
- الائتمان المصرفي..... 357
ثانيا: عملية تحويل الفواتير تقنية حديثة لتمويل المؤسسة المصدّرة..... 360
1-مضمون التمويل بواسطة عملية تحويل الفواتير..... 361
2-مزايا التمويل بواسطة عمليّة تحويل الفواتير..... 364
الفرع الثاني: عملية تحويل الفواتير آلية لضمان الصادرات..... 367
أوّلا: تنوّع الأخطار المرتبطة بعمليات التصدير..... 368
1- الأخطار التجارية..... 368
أ-إفلاس المستورد أو تصفيته..... 369
- الإفلاس القانوني..... 369
- الإفلاس الفعلي..... 370
ب-عدم تنفيذ المستورد لالتزامه..... 371

2-الأخطار غير التجارية..... 372
أ-الخطر السياسي..... 372
- الخطر السياسي الناتج عن قرار..... 373
- الخطر السياسي الناتج عن حادث أو ظرف..... 374
ب-خطر الكوارث الطبيعية..... 374
ت-خطر عدم التحويل..... 375
ج-خطر الصّرف..... 376
ثانيا: عملية تحويل الفواتير وضمان صادرات المؤسسة المنتمية..... 377
1-امتداد الضمان الذي تمنحه عملية تحويل الفواتير للمؤسسة المصدّرة..... 377
2-عملية تحويل الفواتير وتأمين القرض عند التصدير..... 381
خاتمة..... 392
قائمة المراجع..... 397
الفهرس..... 431

ملخّص:

تقوم عمليّة تحويل الفواتير على تحويل حقوق من مالكها إلى مؤسّسة ماليّة متخصّصة (وسيط)، التي تتكفّل بتحصيل هذه الحقوق، في إطار عقد، مع تحمّل الخسائر المحتملة الناتجة عن إعسار المدينين. وعندما تكتسي هذه العملية الطابع الدّولي، تظهر صعوبات مرتبطة بالشكوك التي تدور حول القانون واجب التطبيق، والتي من شأنها عرقلة تطوّر العمليّة ذات الأهميّة البالغة في التجارة الدّوليّة، من هنا، تظهر أهميّة تبنّي قواعد موحّدة لتنظيم عمليّة تحويل الفواتير الدّوليّة.

ومهما كان القانون واجب التطبيق على عمليّة تحويل الفواتير الدّوليّة، فإنّها تساهم في تنمية التجارة الدّوليّة بفضل تدخّل الشركات المتخصّصة فيها وتنظيمها في شكل سلاسل لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القيام بعمليات التصدير، خاصّة وأنّ هذه الأخيرة معرّضة للأخطار المرتبطة بالتجارة الدّوليّة، وبفضل الخدمات التي تؤديها العمليّة، ألا وهي تمويل الصادرات وضمانها.

Résumé :

L'affacturage est une technique qui consiste à céder des créances à un établissement de crédit spécialisé (le factor), qui prend en charge le recouvrement de ces créances dans le cadre d'un contrat, en supportant les pertes éventuelles sur les débiteurs insolvables. Et lorsque de telles opérations sont conduites au niveau international, surgissent des difficultés liées à l'incertitude juridique pouvant entraver l'essor de cette opération fort utile dans le commerce international, d'où l'utilité d'adopter des règles uniformes destinées à régir les opérations d'affacturage international.

Mais quelque soit la loi applicable à l'affacturage international, celui-ci contribue au développement du commerce international grâce à l'intervention des factors qui s'organisent sous forme de chaines pour encourager les PME à exporter, surtout que ces dernières sont confrontées aux risques liés au commerce international, et grâce aux services que fournit l'opération, en l'occurrence; le financement et la garantie des exportations.