وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة مولود معمري تيزي وزو
كلية الحقوق والعلوم السياسية

مذكرة لنيل شهادة الماستر **في القانون**
تخصص قانون الأعمال

تحويل الفواتير:
فنيّة قانونية لتمويل المؤسسة الاقتصادية

إعداد الطالبتين:

- صياد ربيحة
- مولا ليلية

إشراف الأستاذة:

د.نعار فتيحة

لجنة المناقشة:

-د/تدريست كريمة، أستاذة محاضرة "أ" .....رئيسا

-د/نعار فتيحة، أستاذة محاضرة "ب".....مشرفا ومقررا

-أ/بن نعمان فتيحة، أستاذة مساعدة "أ".....ممتحنا

تاريخ المناقشة 2016/06/28

كلمة شكر:

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين.

نتقدم بجزيل الشكر وخالص العرفان للأستاذة "**نعار فتيحة**"، التي شرفتنا بقبولها الإشراف على هذه المذكرة، وعلى كل النصائح والتوجيهات.

نتوجه بالشكر لأعضاء اللجنة لتقييمهم وإشرافهم على مناقشة هذا البحث المتواضع.

نشكر كل من ساند هذا العمل، وكل من مد يد العون فيه من بعيد أو من قريب، ونخص بالذكر الزميل "**حابت عمر**" ونشكره على الدعم والمساندة.

إهداء

أهدي هذا البحث المتواضع إلى كل أفراد العائلة

إلى والدتي أطال الله في عمرها

إلى والدي حفظه الله

إلى إخوتي كل باسمه

إلى كل الزملاء والأصدقاء الذين جمعتنا بهم صحبة الدراسة.

ربيحة

إهداء

إلى أمي التي لا تزال ترافقني بدعمها

إلى والدي حفظه الله

إلى جدتي أطال الله في عمرها

إلى إخوتي يوبا، نور وليندة.

إلى كل أفراد العائلة

إلى الأصدقاء والزملاء

إلى كل هؤلاء أهدي هذا العمل.

ليلية.

قائمة المختصرات:

أولا: باللغة العربية:

- ص: صفحة.
- ص.ص: من الصفحة إلى الصفحة.
- ت.م.ج: التقنين المدني الجزائري.
- ت.ت.ج: التقنين التجاري الجزائري.
- د.س.ن: دون سنة النشر.
- ط.: الطبعة.
- ج.ر: الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

ثانيا: باللغة الفرنسية:

- N° : Numéro.
- P. : Page.
- P.P : de page... à la page…

مقدمة

المقدمة:

يتحتّم على المؤسسة الاقتصادية توفير الأموال اللازمة التي تتطلبها عمليات التّنمية، من أجل استمرارها في النشاط ودفع العجلة الإنتاجية والتّواجد دائما في الأسواق، وذلك من خلال القيام بمختلف العمليات التجارية، التي تهدف من ورائها إلى تسويق منتجاتها وخدماتها وضمان نجاح هذه العمليات.

لكن تبقى مسألة تحصيل الحقوق التجارية من أخطر المسائل التي تصادف المؤسسة الاقتصادية خاصة عندما يتعلق الأمر بالتّجارة الخارجية بالنظر إلى تباعد المسافات، وبالتالي جهلها بخبايا ومعطيات السوق الذي تتعامل معه، ما قد يؤدي إلى ضياع حقوقها، وهذا يقف حاجزًا بينها وبين التطور والنمو، وأكثر من ذلك قد تؤدي إلى إفلاسها وتعرضها للتصفية، الأمر الذي يؤثر سلبا على الاقتصاد الوطني ككل.

إذ أن المعاملات التجارية تفرض على المؤسسات الاقتصادية التسليم العاجل للبضائع مع انتظار الوفاء الآجل، ولا يمكنها أن تشترط على الزبائن الدفع في الحين لأن ذلك سيؤدي إلى عدم إقبالهم للتعامل معها مما يؤدي إلى ركود المؤسسة، وعدم قدرتها على تسويق منتجاتها، وبالتالي تقوم بتحرير فواتير مؤجلة الدفع لزبائنها، فيتعين عليها انتظار حلول أجل الاستحقاق من أجل الحصول على أموالها، وخلال هذه المدة قد تكون على المؤسسة مسؤولية الوفاء بالتزامات أخرى تقع على عاتقها تجاه الغير، أو من أجل مواكبة التطور ومسايرة مضمار المنافسة بالقيام بمختلف المشاريع الاستثمارية والسير في مجال النشاطات الإنتاجية.

في سبيل الحصول على الأموال اللازمة جرت العادة على لجوء المؤسسات الاقتصادية للقروض البنكية، لكن هذه الوسيلة أثبتت عدم فعاليتها، بالنظر إلى الفوائد والعمولات المرتفعة التي تطلبها البنوك، وكذلك الإجراءات الطويلة والمعقدة من جهة أخرى.

أمام هذه التحديات التي تؤثر سلبا على أداء المؤسسات الاقتصادية كان لزاما التفكير في إيجاد تقنيات حديثة للتمويل، تستجيب لتطلعات هذه المؤسسات.

في هذا السياق ظهرت عدّة آليات على غرار فنية تحويل الفواتير أو عقد تحويل الفاتورة، الذي يعتبر ترجمة للمصطلح الفرنسي affacturage وللمصطلح الإنجليزي factoring، بينما يطلق عليه في المشرق مصطلح "وكالة التسويق"، والمشرع الجزائري

استعمل مصطلح عقد تحويل الفاتورة في القانون التجاري لسنة 1993، أما المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي لستخدم مصطلح "الفوترة الخارجية" في تقريره سنة2000 الخاص بإصلاح المنظومة المصرفية[1].

هذا العقد رغم حداثة استخدامه عمليا إلا أن ظهوره يرجع إلى تاريخ قديم، حيث ترجع أصوله إلى العصور القديمة، إذ أن مصدره هو عقد الوكالة، باعتبار أن الوكيل كان يسوق و يبيع البضائع لصالح التجار، ثم أصبح بعد ذلك يحل محل المشترين في الوفاء بقيمة البضاعة ويقوم بتحصيلها فيما بعد من هؤلاء المشترين ومن هنا اكتسب الوكيل الصفة التمويلية.

كان الدافع من وراء هذه العملية آنذاك هو تضخم السلع الذي عرفته سوق لندن في القرن17، مما دفع الوكلاء للبحث عن وسيلة بديلة متناسبة مع الظروف، فبالتالي لم يعد دور الوكلاء يقتصر على بيع البضائع و إنما أصبح يلعب دور الضّامن، حيث يحل محل المشتري للوفاء للتّجار ويتحمل خطر عدم الدفع عند حلول أجل الاستحقاق[2].

لكن البعض من الفقهاء يرجع نشأة عقد تحويل الفاتورة للقرن18، حيث ظهر في إنجلترا ثم انتشر بعد ذلك في الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها مستعمرة بريطانية، ووجد هذا العقد آنذاك من أجل تسهيل المعاملات التجارية بين بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية[3]، وبعد ذلك أصبحت هذه العملية أكثر رواجا في العديد من البلدان الأوربية بالنظر إلى اتساع دائرة المعاملات التجارية، ومن بينها نجد فرنسا والتي شهدت ولا تزال إقبالا على استعمال هذه الآلية.

ثم استمر انتشار هذه الآلية حيث تم تنظيمها على الصعيد الدولي بغية توحيد الأحكام التي تسيير وفقها، فتم توقيع اتفاقية أوتاواسنة 1988 لتوحيد قواعد شراء وتحصيل الحقوق التجارية[4]، الذي صاحبه إنشاء العديد من الشبكات الدولية المتخصصة في شراء الحقوق[5]

أما بالنسبة للمشرع الجزائري ورغبة منه في مواكبة التغييرات الحاصلةفي المعاملات التجارية وفي الحياة الاقتصادية ككل ، تبنّى هذه التقنية القانونية والاقتصادية

[1]صيودة إيناس،أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسات الإقتصادية الجزائرية(دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سونطراك)،مذكرة لنيل شهادة الماجستير،جامعة أحمد بوقرة، بومرداس،الجزائر،2008-2009،ص117.

[2]فوضيل نادية، الاوراق التجارية في القانون الجزائري،دار هومة،الجزائر،2002،ص142 .

[3]علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، طبعة مكبرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص643 .

[4] La convention d'Ottawa du 28 mai 1988 sur l'affacturage international, convention UNIDROIT.
sur le site : htt://www.unidroit convention on international factoring (Ottawa,1988)/htm.

[5]محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة(دراسة تحليلية)، بحث لنيل شهادة الماجستير، كلية العقوق بن عكنون، الجزائر،2000-2001، ص.3

بمقتضى المرسوم التشريعي الصادر سنة 1993 المعدل والمتمم للتقنين الجزائري لسنة 1975[6].

عقد تحويل الفاتورة في مجمله يرتكز أساسا على قيام إحدى المؤسسات المتخصصة(الوسيط) بدفع قيمة فواتير عميلها(البائع) على مدينه (المشتري) ، قبل حلول أجل الاستحقاق وفي مقابل ذلك تتعهد بعدم الرجوع على العميل في حال عجزها عن استيفاء الحقوق عند حلول أجل الاستحقاق.

مما لاشك فيه أن عقد تحويل الفواتير يخدم كثيرا المؤسسة الاقتصادية إذ تتفرغ لممارسة نشاط الإنتاج. وما يهمنا في بحثنا هذا هو الشّق التمويلي لعقد تحويل الفاتورة باعتبارها آلية قانونية لتمويل المؤسسات الاقتصادية.

عليه نتساءل: **ما مدى نجاعة عقد تحويل الفواتير في الاستجابة للحاجة التمويلية للمؤسسة الاقتصادية؟.**

لكن قبل الخوض في دراسة آلية تحويل الفواتير من الجانب الاقتصادي والأدق باعتبارها آلية مستحدثة لتمويل النشاطات الاقتصادية، لا بد من دراسة القالب القانوني الذي أفرغت فيه هذه الآلية باعتبارها عقد.

عليه ارتأينا تقسيم خطة الدراسة إلى فصلين :

تناولنا في الفصل الأول الإطار القانوني لفنية تحويل الفواتير من خلال الإلمام بمختلف تفاصيل هذا العقد سواء من حيث خصائصه المميزة له عن غيره من العقود، أو مراحل إبرامه وكذلك آثاره المترتبة على أطرافه.

أمّا في الفصل الثاني فسلّطنا الضوء على حاجة المؤسسات الاقتصادية لمثل هذه الآلية، واستعمالها كوسيلة مستحدثة للتمويل من خلال التعرض لحاجة المؤسسات الاقتصادية للتمويل من جهة، ومدى استجابة هذه الفنية لتلك المتطلبات من جهة أخرى.

[6] المرسوم التشريعي رقم 93-08، المؤرخ في 27 أفريل 1993، المتمم للأمر رقم 75-59، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون التجاري، ج.ر عدد 27 لسنة 1993.

الفصل الأول

يعتبر عقد تحويل الفواتير من الآليات المستحدثة للتّمويل، تلبيةً لحاجة المؤسسات الاقتصادية للسيولة المالية اللازمة، من أجل تمكينها من تفعيل دورتها الإنتاجية، وتسريع معاملاتها التّجارية، وتحفيزها للإقدام على نشاط الاستيراد والتصدير، ومسايرة وتيرة التطورات الحاصلة في المجال الاقتصادي، و بالتالي ترقية الاقتصاد الوطني ككل.

فعقد تحويل الفواتير وليد الظروف السائدة في الحياة التجارية، إذ فرضه العرف التجاري استجابةً ومواكبةً لمستجدات الأسواق سواء الداخلية أو الخارجية، لذلك نجده عقد غير مسمّى في معظم التشريعات حيث لم يتم تنظيمه، على خلاف المشّرع الجزائري الذي تناول عقد تحويل الفواتير بأحكام خاصّة ضمن القانون التّجاري الجزائري، لذلك فهو عقد مسمّى.

عليه تستدعي دراسة هذه الفنية من الزّاوية القانونية باعتبارها عقد، التعرض لمختلف الأحكام المنظّمة لهذا العقد، من خلال التطرّق لمفهومه (المبحث الأول)، ولنظامه القانوني (المبحث الثاني).

المبحث الأول: مفهوم عقد تحويل الفواتير

يقوم عقد تحويل الفواتير على أساس العلاقة النّاشئة بين الوسيط والمنتمي، حيث يدفع الوسيط فورا للمنتمي قيمة الفواتير المستحقَّة على المشتري، ويحل محلّه في استيفاء هذه الحقوق الثابتة في الفواتير عند حلول أجل الاستحقاق، ويتعهد بعدم رجوعه على المنتمي في حال عجزه عن تحصيل هذه الحقوق، وذلك مقابل أجر.

من أجل الإلمام بمفهوم هذا العقد لا بد من التطرّق إلى تعريفه، والخصائص المميّزة له (المطلب الأول)، وكذلك أنواعه المختلفة (المطلب الثاني)، بالإضافة إلى الأساس القانوني الذي يرتكز عليه (المطلب الثالث).

المطلب الأول: تعريف عقد تحويل الفواتير وخصائصه

اختلفت التّعاريف المقدَّمة لهذا العقد من تشريع لآخر، وكذلك تمايزت تبعا لوجهات نظر الفقهاء، لكن هذا لا يمنع من اعتباره متميزًا ومنفردًا عن غيره من العقود.

لذلك لا بد من الوقوف على أهم التّعاريف (الفرع الأول)، وتبيان خصائص هذا العقد (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف عقد تحويل الفواتير

تعدّدت التّعاريف التي قدّمت بشأن عقد تحويل الفواتير دون الإجماع على إحداها، ومن أجل استخلاص تعريف مرجَّح وملّم بهذا العقد من مختلف جوانبه باعتباره فنيّة قانونية واقتصادية، سنتعرض لبعض التّعاريف الفقهية(أولا)، ثم نتناول بعض التّعاريف التشريعية (ثانيا).

أولا:التعاريف الفقهية

بالنسبة للتعاريف الفقهية نذكر البعض منها كما يلي:

حيث نجد الفقيه **Pierre Jude** يعرفه كما يلي: **"تقنية بمقتضاها تتعهد هيئة متخصصة تدعى وسيط بأن تتحمل على عاتقها وبدون الرجوع الوفاء بكل أو بعض الحقوق التجارية لممّوّن السلع أو الخدمات"**[1]

[1] نقلا عن عورة عمار، الأوراق التجارية وفق القانون التجاري الجزائري، دار الخلدونية، الجزائر، 2008، ص. 293.

أيضا عرفه الفقيه **Clive Schmittaff**: "**إن جوهر العملية هو قيام بيت للوكالة بالإتفاق مع تاجر تصدير على إعفائه من المتاعب المالية لنشاط التصدير وبخاصة تحصيل الثمن من المشترين بالدول الأخرى بحيث يتفرغ التاجر للإدارة الحقيقية لمنشاته**"[1]

ويعرّفه الأستاذ **Lallement**: "**عملية أو تقنية للتسيير المالي بمقتضاها وفي إطار إتفاقية يقوم عضو متخصص بتسيير حسابات الزبائن لمؤسسة ما وذلك بنقل حقوقها وضمان تحصيلها إلى حسابها الخاص وتحملها عدم ملاءة المدينين**"[2].

امّا الأستاذ **Sussfeld** عرفه: " **بأنه نشاط تجاري مالي حيث تقوم الشركة أساسا بالشراء فورا من المنتجين للسلع الاستهلاكية حقوقهم على زبائنهم التجار**"[3].

أيضا نجد تعريف الأستاذ **Gavalda** : " **يشتري مموّل الفواتير التي يملكها بائع للسلع أو مموّن خدمات في ذمة زبائنه التجار ويضمن الممول خطر عدم الدفع لهذه الحقوق عند حلول الأجل**"[4].

يتّجه البعض إلى تعريف عقد تحويل الفواتير على أنه قيام الوسيط بالوفاء بقيمة الفواتير إلى التّاجر(المنتمي) مقابل قيام هذا الأخير بتحويل ملكية هذه الحقوق إلى ذمّة الوسيط وحصول هذا الأخير على عمولة وفائدة.[5]

يعرّفه آخرون بأنّه العقد الذي يستطيع أحد التجار بموجبه أن يحصل على قيمة ديونه قبل حلول أجل الاستحقاق، حيث تقوم المؤسّسة المالية المتخصّصة بالوفاء، مقابل منحها حق الرجوع على مديني التجار[6].

كذلك يعرفه بعض الفقهاء على أنه آلية للتمويل والضمان وتحصيل الحقوق عن طريق تحويل الحقوق[7].

عرّفته الغرفة الماليّة للمستشارين الماليين بفرنسا أيضا على أنه تحويل الحقوق التجارية من المنتمي إلى الوسيط، حيث يقوم هذا الأخير بتحصيل الحقوق وضمان النّهاية الحسنة في حالة الإفلاس الدائم أو المؤقّت للمدين، مقابل حصول الوسيط على عمولة[8].

---

[1] نقلا عن بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، دار هومه، الجزائر، 2008، ص.ص 245،255.
[2] نقلا عن محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2003، ص 15.
[3] نقلا عن محمودي بشير،المرجع نفسه، ص 16 .
[4] نقلا عن محمودي بشير،المرجع نفسه، ص 17 .
[5]ذكري عبد الرزاق محمد، عقد شراء الفواتير التجارية من الوجهتين العملية و القانونية، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 2010، ص 22 .
[6]نادر عبد العزيز شافي ، عقد شراء الديون التجارية، دراسة مقارنة، الطبعة الثانية، منشورات زين الحقوقية، بيروت، 2013، ص 41 .
[7]فوضيل نادية، المرجع السابق، ص 145 .
[8]المرجع نفسه، ص 145.

ثانيا: التعاريف التشريعية

أما فيما يخص التعاريف التشريعيّة فنذكر في هذا الصدد:

تعريف المشرع الفرنسي لعقد تحويل الفواتير حيث اعتبره: "**عملية أو آلية للتسيير المالي بمقتضاها وفي إطار اتّفاقية تقوم هيئة متخصّصة بتسيير حسابات الزّبائن لمؤسّسة ما وتحصيل ديونهم وضمان التّحصيل لحسابهم وتحمل الخسائر التي تنتج عن إعسار المدينين**"[1].

أيضا نستدلُّ بتعريف المشرع المغربي الوارد في المادة التّاسعة من ظهير شريف رقم 1،93 ،147 المتعلق بنشاط مؤسّسة الائتمان ومراقبتها المغربي حيث تعرّفه كما يلي: " **تعتبر من قبيل شراء الفاتورات بالمعنى المراد في ظهيرنا الشّريف هذا كل اتّفاقية تلتزم مؤسسة الائتمان بتحصيل الدّيون التّجارية المستحقّة لعملائها وتسيير تداولها إن اقتضى الحال ذلك، إمّا بأن تشتري الديون المذكورة وإمّا بأن تتوكل للدّائن في تحصيلها على أن يكون التزامها في هذه الصورة التزاما بتحقيق الغاية المتوخّاة من الدّائن**"[2].

أما المشرّع الجزائري فقد عرف عقد تحويل الفواتير في المادة 543 مكرر14 من القانون التجاري، حيث تنص على ما يلي :" **عقد تحل بمقتضاه شركة متخصّصة تسمى "الوسيط" محل زبونها المسمى "المنتمي" عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفّل بتبعة عدم التّسديد وذلك مقابل أجر**"[3].

نجد اتفاقية أوتاوا كذلك لسنة 1988 الخاصّة بتوحيد قواعد شراء وتحصيل الحقوق التّجارية، تعرّف عقد تحويل الفواتير في المادة الأولى في الفقرة الثّانية منها كما يلي[4]:

"**في مفهوم هذه الاتفاقية، نفهم من عقد تحويل الفاتورة، أنه اتفاق مبرم بين طرف (الممول) وطرف آخر (مؤسّسة تحويل الفواتير أو الوسيط) والذي بموجبه:**

---

[1] ارزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية(**دراسة مقارنة**)، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص.ص 178-179 .

[2] المرجع نفسه، ص 178.

[3] المرسوم التشريعي رقم93-08، **المرجع السابق**.

[4] "Au sens de la convention d'OTTAWA on entend par « contrat d'affacturage » ,un contrat conclu entre une partie (le fournisseur) et une autre partie (l'entreprise d'affacturage) ci après dénommé (le cessionnaire) en vertu duquel :

a-Le fournisseur peut ou doit céder au cessionnaire des créance nées de contrat l'exclusion de ceux qui portent sur des marchandises achetées a titre principal pour leur usage personnel, familial ou domestique.

b-Le cessionnaire doit prendre en charge au moins deux des jonctions suivantes :

- Le financier du fournisseur, notamment le prêt ou le paiement anticipé.
- La tenue des comptes des créances.
- La protection contre la défaillance de débiteurs.

c-La cession des créances doit être notifiée aux débiteurs" .

ا- يتعين على العميل أن يحوّل للوسيط الدّيون المتولّدة عن عقود بيع البضائع المبرمة بين الممول و زبائنهِ (المدينين) باستثناء تلك المتعلقة بالبضائع المقتناة أساسا للاستعمال الشّخصي أو العائلي.

ب- الوسيط يتحلّى على الأقل اثنين من الالتزامات التالية:

- **تمويل المؤسسة بواسطة الاعتماد أو الدّفع المسبق.**
- **تحصيل الديون التجارية.**
- **حماية العميل من إفلاس المدينين.**

ج- تحويل الحقوق لابد أن يكون بإخطار المدينين من طرف العميل".

منه نستخلص أنه بالرغم من اختلاف التعاريف التي قيلت بشأن عقد تحويل الفواتير، إلا أنّ هذا لا يمنع من وجود إجماع حول الأسس الجوهريّة التي يقوم عليها هذا العقد، حيث يعتبر عقدًا متميِّزًا وشاملاً يؤدّي عدة عمليات ووظائف.

فزيادة على كونه آلية للتّمويل من خلال قيام الوسيط بدفع قيمة الحقوق الثّابتة في الفواتير للمنتمي قبل حلول أجل الاستحقاق، هذا ما يمكّن المؤسّسات الاقتصادية من الحصول على السّيولة المالية اللازمة من أجل الاستمرار في النشاط. فهو أيضا آلية للضّمان باعتبار أنّ الوسيط يتحمّل خطر عدم الدّفع من قبل المدين ويضمن عدم الرّجوع على المنتمي، و كذلك يقدم خدمة التسيير من خلال إدارة حسابات الزّبائن ومتابعة الفواتير.

بناءً على ما تقدّمَ يمكن التوصّل إلى أن عقد تحويل الفواتير عبارة عن **اتّفاق بين الوسيط وعميلهِ المنتمي، حيث يتعهّدُ هذا الأخير بتقديم كافة الفواتير والدّيون التّجارية المترتبة له بذمّةِ المدين، وبعد فرز الوسيط لكافة الفواتير وانتقاء الفواتير المقبولة، يقوم بشرائها مقابل تعجيل قيمتها للدّائن قبل حلول أجل الاستحقاق نظير نسبة معينة من تلك الدّيون، وأيضا يحل محلّ المنتمي في مواجهة المدين، ويلتزم بعدم الرجوع على المنتمي في حال عجزه عن تحصيل تلك الدّيون. إضافة إلى ما يقدمه من خدمات التسيير والإدارة لمصلحة المنتمي**[1].

[1] عمورة عمار، المرجع السابق، ص 292 .

الفرع الثاني: خصائص عقد تحويل الفواتير

من خلال تعريف عقد تحويل الفواتير يتبيّنُ لنا أنه يحمل في طيّاتِه خصائص عديدة تجعله متفردًا عن غيره من العقود، والتي يمكن إجمالها فيما يلي:

1-عقد تحويل الفواتير عقد مسمّى:

يعتبر عقد تحويل الفواتير من العقود غير المسماة، حيث لم يتم تنظيمه من قبل معظم التّشريعات، باعتبار أنه وليد الأعراف التجارية حيث فرضته حاجيات ومعطيات الحياة الاقتصادية، وهو ما يجعله عقدًا خاضعًا للقواعد العامة المطبّقة على العقود بصفة عامّة.[1]

غير أن المشّرع الجزائري نظّم هذا العقد بأحكام خاصّةٍ، حيث أدرجه في الكتاب الرابع تحت عنوان السّندات التّجارية ضمن الباب الثالث: سند النّقل وسند الخزن وعقد تحويل الفاتورة وبالضّبط ضمن الفصل الثالث بعنوان عقد تحويل الفاتورة، من المادة 543 مكرر 14 إلى المادة 543 مكرر 18[2].

2- عقد تحويل الفواتير عقد ملزم للجانبين :

باعتبار أن هذا العقد يرتب التزامات متقابلة على عاتق كلا الطرفين، إذ يلتزم المنتمي بتقديم فواتير للوسيط و كذلك دفع عمولة، مقابل قيام الوسيط بتعجيل الوفاء بقيمة الفواتير.

3- عقد تحويل الفواتير عقد معاوضة :

يعدُّ عقد تحويل الفواتير عقدا بعوضٍ، أي كلا المتعاقدين يأخذ مقابل لما أعطاه[3]، فالوسيط يتعهد بالوفاء بقيمة الحقوق الثّابتة في الفواتير مقابل حصوله على عمولة والمنتمي من جهته يلتزم بدفع عمولة نظير حصوله على حقوقه قبل حلول أجل الاستحقاق.

4-عقد تحويل الفواتير عقد زمني:

فهو عقد يربط المتعاقدين لمدة غير محدودة أو في بعض الحالات لمدة محدودة، وهو يتعلق أساسا بعمليات متكررة[4].

5- عقد تحويل الفواتير عقد إذعان:

يظهر ذلك في أنّ الوسيط يفرض الشّروط العامّة للعقد وينفرد بوضعها، ويكون المنتمي هو الطرف المذعَن، حيث لا يكون له المناقشة أو المفاوضة بشأن هذه الشّروط،

---

[1] عمورة عمار، المرجع السابق، ص 295.
[2] المرسوم التشريعي رقم 93-08، المرجع السابق.
[3] البقيرات عبد القادر، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010 ،ص 174.
[4] محودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، دراسة تحليلية، المرجع السابق،ص 20 .

وإنما يحق له فقط أن يقبل أو يرفض، ويظهر ذلك في كون أن الوسيط يقوم مسبقا بتحديد هذه الشّروط في شكل نماذج تعرض على المتعاقد، وتتضمّن كل ما يخص العقد من حقوق والتزامات.[1]

6- عقد تحويل الفواتير يقوم على الاعتبار الشخصي:

بالنظر إلى أن شخصية كل طرف في العقد تكون محل اعتبار، كون أن كل متعاقد يختار بعناية الطّرف الآخر الذي يتعامل معه، حيث أن شركة تحويل الفواتير تتعامل مع العميل الذي يتميّز بالسّمعةِ الجيدة والمركز المالي القوي، وأيضا العميل بدوره يختار شركة تحويل الفواتير التي تتمتع بملاءة مالية، ما يؤكّدُ له تحصيل حقوقه وضمان النّهاية الحسنة[2].

أبعد من ذلك فالاعتبار الشخصي يمتدُّ إلى المدين، حيث أن شركة تحويل الفواتير ترجع على المدين في إطار عقد تحويل الفواتير وبالتالي تراعي مدى قدرته على الوفاء وكذا مؤهِّلاته وقدراته الفنيّة والمالية.[3]

7- عقد تحويل الفواتير عقد تجاري:

إنّ موضوع عقد تحويل الفواتير يتمثل أساسا في تحويل الديون التجارية الناتجة عن عمليات تجارية، تربط طرفي العقد الأصلي المتمثّلين في كل من البائع (المنتمي)، والمشتري(المدين).

فهو يعتبر عملاً تجارياً بالنسبةِ للمنتمي لأنّه يلجأ إليه لتوفير الأموال اللاّزمة، وكما يعتبر أيضا عملاً تجاريًا بالنسبة للوسيط الذي يقوم بشراء هذه الدّيون التّجارية مقابل عمولة [4].

نتيجة لذلك يخضع هذا العقد لكل وسائل الإثبات المقررة في المواد التّجارية وفقا للمادة 30 من التّقنين التّجاري الجزائري التي تنص : " يثبت كل عقدٍ تجاريٍّ :

1. بسندات رسمية.
2. بسندات عرفية.
3. فاتورة مقبولة.
4. بالرسائل.
5. بدفاتر الطرفين.
6. الإثبات بالبينة أو بأية وسيلة أخرى إذا رأت المحكمة وجوب قبوله"[5].

---

[1] ذكري عبد الرزاق محمد، المرجع السابق، ص 38.
[2] ارزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية، المرجع السابق،ص 193 .
[3] نادر عبد العزيز شافي ، المرجع السابق، ص 151 .
[4] عموره عمار، المرجع السابق، ص 294.
[5] أمر رقم 75-59، المؤرخ في 26سبتمبر1975، يتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم، ج.ر عدد 101، لسنة 1975.

8- عقد تحويل الفواتير عقد ائتمان:

تظهر الميزة الائتمانية لهذا العقد من خلال منح واسترداد الائتمان حيث يقوم الوسيط بعملية ائتمان أو اعتماد لصالح المنتمي بتحصيل قيمة حقوقه على مدينه وتغطية مخاطر عدم الدفع، مقابل نقل ملكية هذه الحقوق، أما الاسترداد فيكون بين الوسيط والمدين عندما يحل الوسيط محل الدائن الأصلي ليطالب المدين بقيمة الفواتير -التي وفَّاها مسبقا للمنتمي- عند حلول أجل الاستحقاق.[1]

9- عقد تحويل الفواتير عقد مصرفي و ضمان:

يتضح ذلك من خلال قيام شركة تحويل الفواتير بتمويل وضمان نشاط المؤسسات الاقتصادية، حيث أنّها تدفع قيمة السِّلع والخدمات التي تقدمها المؤسّسة الاقتصادية وأيضا تحلُّ محلَّ هذه الأخيرة لمتابعة المدينين.[2]

10-عقد تحويل الفواتير عقد شاملٌ:

بموجب شرط القصر يلتزم المنتمي بتحويل جميع فواتيره للوسيط من جهة، ومن جهة أخرى يلتزم بعدم التعامل مع أي شركة تحويل فواتير أخرى أثناء سريان العقد.[3]

11- عقد تحويل الفواتير عقد تعاونيٌّ:

ذلك أنّ عقد تحويل الفواتير يقوم على اعتبارات الثقة الشخصية التي تؤدي إلى إتّحاد المصالح، وخلق مصلحةٍ مشتركة بين الطّرفين.[4]

حيث تتَّجهُ إرادة كل من المنتمي والوسيط إلى التّحصيل الكامل للحقوق وضمان النّهاية الحسنة لأن في ذلك تحقيق لمصلحة كل منهما.

من خلال كل هذه الخصائص نستخلص أن عقد تحويل الفواتير عقد متميز عن غيره من العقود باعتبار أنّ الوسيط في إطار هذا العقد يؤدّي عدّة خدمات ووظائف في آن واحد وتتمثّل في كل من التّمويل، الضّمان وتسيير الحقوق.

---

[1] ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة تلمسان 2011-2012 ،ص 52.

[2] إرزيل الكاهنة، عقد تحويل الفاتورة و المؤسسات الإقتصادية، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري ، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16،17 ماي2012 ، ص 431 .

[3] ماديو ليلى، النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2001-2002، ص 65.

[4] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أداة حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المرجع السابق، ص 24.

المطلب الثاني: أنواع عقد تحويل الفواتير

يتنوّعُ عقد تحويل الفواتير تبعا لعدة معايير، لكن ركّزنا في دراستنا على زاويتين، فإذا نظرنا إليه من ناحية الوظيفة التي يؤدِّيها (الفرع الأول)، فنجده يتفرّعُ إلى عقد تحويل الفواتير المعجَّل، وهي الصورة الكلاسيكية لهذا العقد، وكذلك عقد تحويل الفواتير لأجل. أمّا إذا أخذناه من زاوية مجال التّطبيق (الفرع الثاني)، فهو يتنوع إلى عقد تحويل الفواتير الدّاخلي وعقد تحويل الفواتير الدّولي كما نجد أيضا عقد تحويل الفواتير للتصدير وللاستيراد.

الفرع الأول: الأنواع حسب الوظيفة

إن قيام الوسيط بالوفاء بالحقوق الثابتة في الفواتير قبل حلول أجل الاستحقاق للمنتمي، وحلوله محل هذا الأخير في استيفاء قيمة هذه الحقوق من المدين يعتبر جوهر عقد تحويل الفواتير. لكن هذا الوفاء يمكن أن يكون معجَّلاً كما يمكن أن يكون لأجلٍ.

أولا: عقد تحويل الفواتير المعجَّل:

يعتبر هذا النوع من العقود الأكثر شيوعا في مجال تحويل الديون التجارية، حيث أنّ الوسيط يلتزم بأداء قيمة الحقوق المحوَّلة له من المنتمي بمجرد حصول عملية التحويل وقبل حلول اجل الاستحقاق. ويتمُّ ذلك في إطار فتح اعتماد مالي من قبل الوسيط للمنتمي، حيث يقوم المنتمي من خلاله بتحويل حقوقه للوسيط، مقابل قيام هذا الأخير بأداء قيمة هذه الحقوق للمنتمي.[1]

في هذا النوع إذن فإن الوسيط يلتزم من جهته بعدم الرجوع على المنتمي في حال عجزه عن تحصيل هذه الحقوق من المدين –إلا في حالة غش أو خطأ جسيم- وكذلك المنتمي بتعهد بتحويل جميع فواتيره في إطار ما يعرف بشرط القصر، وكذلك إخطار المدين بتحويل الحقوق للوسيط.[2]

كما أن عقد تحويل الفواتير هنا يكون شاملا ومحيطا بجميع العمليات التي يؤديها، حيث أنّ الوسيط يقوم بجميع وظائفه المتمثلة في التمويل، الضمان وتسيير الحقوق. وهو ما أخذ به المشرّع الجزائري.[3]

---

[1] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 43.

[2] المرجع نفسه، ص.ص 42- 43.

[3] انظر المادة 543 مكرر 14من القانون التجاري.

ثانيا: عقد تحويل الفواتير لأجل:

على خلاف عقد تحويل الفواتير المعجّل، في هذا النوع لا يتم فتح اعتماد مالي من قبل الوسيط للمنتمي، لأن الوفاء بقيمة الحقوق في هذه الحالة لا يكون معجّلا، وإنّما يكون بعد حلول اجل الاستحقاق، وبالتالي الوسيط لا يستحق فائدة وإنّما عمولة نظير الضمان والتسيير فقط دون التمويل. وعليه فالوسيط لا يقوم بأي تسبيق في دفع قيمة الحقوق للمنتمي وهذا الأخير لا يستفيد إلا من حقِّ الائتمان عند حلول اجل الاستحقاق فقط، ولا مجال لتطبيق شرط القصر في هذا النوع من العقود.[1]
ما يلاحظ أنّ هذا العقد يقتصر فقط على تقديم خدمة الضّمان والتسيير، وتزول فيه الوظيفة الكلاسيكية المتمثلة في التّمويل.

الفرع الثّاني: الأنواع حسب مجال التطبيق

تمّ استحداث آلية تحويل الفواتير من اجل درء مختلف العوائق الواردة في الحياة التجارية ومساعدة المؤسسات الاقتصادية عموما، لذلك اتسعت مجالات تطبيق هذا العقد لتأخذ عدة أبعاد بالنّظر إلى اتّساع دائرة المعاملات التجارية.

أولا: عقد تحويل الفواتير الداخلي:

هي الصّورة المبسطة والأكثر انتشارا لعقد تحويل الفواتير، حيث يكون كل أطراف العملية من الوسيط الذي يتلقّى الحقوق الثابتة في الفواتير، والمنتمي الذي هو الدّائن، والمشتري الذي هو المدين. وهنا لا يثير العقد أي إشكالٍ من حيث تنازع القوانين أو العملة أو نظام الصّرفِ، باعتبار أنّ كل أطراف العملية من نفس البلد وبالتّالي يحكمهم نظام قانوني واحد.[2]

ثانيا: عقد تحويل الفواتير الدولي:

من أهمِّ الخصائص المميِّزة لعقد تحويل الفواتير هي الميزة التجارية الدولية، ففي بداية ظهور هذا العقد كان في مجال التجارة الدوليّة، قبل أن ينتشر على المستوى المحلّي. ويكتسب هذا العقد الصفة الدولية إذا كان مقر أعمال أحد الأطراف المتعاقدة في دولتين مختلفتين على الأقل. سواء كان الوسيط والمنتمي من دولة والمدين من دولة أخرى، أو الوسيط والمدين من دولة والمنتمي من دولة أخرى، أو أن يكون المدين والمنتمي من دولة

[1] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 43.
[2] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، دراسة تحليلية، المرجع السابق، ص 16 .

والوسيط من دولة أخرى. كما يمكن أن يكون كل طرف في دولة مختلفة عن الطرف الآخر.[1] وتستسقى الصبغة الدولية لعقد تحويل الفواتير من المادة 2 من اتفاقية أوتاوا.[2]

ثالثا: عقد تحويل الفواتير للتصدير

يعتبر هذا النوع من العقود مكمِّلا لعقد تحويل الفواتير الداخلي، إذ يقومان على نفس المبادئ، لكن من الناحية العملية يعتبر هذا النوع أكثر تعقيدا. ويظهر ذلك فيما يلي:[3]

- يتحمل الوسيط على عاتقه حقوقا في بلدان أجنبية، حيث يكون الأمر صعبا على الوسطاء للاستعلام على مدى يُسر المشترين، ولا يستطيعون (الوسطاء) القيام بهذه المهمة إلا اذا كانت ضمن سلسلة من الوسطاء باستعمال شبكة للمراسلة، تمنحها معلومات كافية عن المشترين .

- يتحمل الوسيط الحقوق الصادرة بمختلف العملات، حيث يأخذ على عاتقه مخاطر الصرف، فتكون المصاريف مرتفعة مقارنة بالسوق الداخلية.

- تحمل الأخطار السياسية والكوارث ومخاطر عدم التمويل، والذي يتم في الواقع من خلال اللجوء إلى شركات متخصصة في تأمين وضمان الصادرات، والمتمثلة في فرنسا في الشركة الوطنية للتجارة الخارجية، أما في الجزائر فهو من اختصاص الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.[4]

رابعا: عقد تحويل الفواتير للاستيراد

في عقد تحويل الفواتير للاستيراد يكون المنتمي أجنبي، و يسلّم كل عملياته التي قام بها مع الزبائن(المشترين) الجزائريين مثلا إلى وسيط جزائري.
ففي هذه الحالة تكون تطبيقات عقد تحويل الفواتير محدودة، لأن الوسيط يبحث عن زبائنه في دول مختلفة وهذا ما يكلّفه مبالغ مرتفعة للاستعلام عن وضعيتهم، و في إطار ذلك يكون هناك اتفاق بين الوسيط الأجنبي(بلد المصدر) والوسيط الجزائري(بلد المستورد)، حيث يستعمل الوسيط الأجنبي الوسيط الجزائري كمراسل له.[5]

---

[1] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص.ص 47- 48 .

[2] Article 2 de la convention d'Ottawa :«La présente convention s'applique lorsque les créances cédées en vertu d'un contrat de vente marchandises entre un fournisseur et un débiteur qui ont leur établissement dans des états différent et que ;
a) ces états ainsi que l'état on le cessionnaire à son établissement sot des états contractants ; ou
b) que le contrat de vente de marchandise et le contrat d'affacturage sont régis par la loi d'un état contractant ».

[3] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة ،دراسة تحليلية، المرجع السابق، ص.ص 17-18.

[4] أمر رقم 96-06، المؤرخ في 10جانفي 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير، ج ر عدد 03، لسنة 1996.

[5] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، دراسة تحليلية، مرجع سابق، ص 18

المطلب الثالث: الأساس القانوني لعقد تحويل الفواتير

يقوم عقد تحويل الفواتير أساسا على قيام الوسيط بدفع قيمة الحقوق الثابتة في الفواتير للمنتمي، مقابل قيام هذا الأخير بنقل ملكية هذه الحقوق لمصلحة الوسيط، وأيضا قيامه بإخطار المدين أنّ عليه الوفاء عند حلول أجل الاستحقاق للوسيط باعتباره الدائن الجديد. لقد جرى البحث عن الأساس أو السّند القانوني لعملية نقل الحقوق من المنتمي إلى الوسيط، والذي يفسّرُ رجوع الوسيط على المدين لاستيفاء قيمة الحقوق عند حلول أجل الاستحقاق. وفي هذا الصّدد وجدت العديد من الأسس القانونية منها ما تمَّ استبعاده(الفرع الأول)، ومنها ما تم الأخذ به (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الأسس المستبعدة

حاول بعض الفقهاء تكييف انتقال الحقوق في عقد تحويل الفواتير من خلال وضعه في إطار بعض المفاهيم والعقود التقليدية المشابهة له.[1]

حيث تم الأخذ في البداية بثلاثة أساليب تتمثل في كل من الإنابة، التجديد وحوّالة الحق، أما المشّرع الفرنسي فقد حرص على ابتداع أسلوب جديد أكثر بساطة وفعّالية يستند عليه انتقال الحقوق في إطار هذا العقد، فجاء بقانون 02 جانفي 1981 والمتعلق بنقل الحقوق المهنيّة، أو ما يعرف بحوّالة دايلي.[2]

أولا: الإنابة

تنص المادة 294 من التّقنين المدني الجزائري على ما يلي: "تتمُّ الإنابة إذا حصل المدين على رضا الدّائن بشخص أجنبي يلتزم بوفاء الدين مكان المدين ولا تقتضي الإنابة أن تكون هناك حتما مديونية سابقة بين المدين والغير".[3]

فالإنابة إذن تقتضي وجود ثلاثة أطراف:

-المُنِيب: هو المدين الذي ينِيب الشخص الأجنبي ليفي بالدين للدائن.

-المنَاب: هو الشخص الأجنبي الذي ينِيبه المدين في الوفاء بالدين.

-المنَاب لديه: وهو الدائن الذي ينِيب المدين الشخص الأجنبي لديه ليفي له بالدين.[4]

---

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 211.

[2] نقلا عن محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، دراسة تحليلية، المرجع السابق، ص 32.

[3] أمر رقم 75-58، المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون المدني، ج ر عدد 78، المؤرخ في 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.

[4] السنهوري عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني، (الجزء الثالث)، نظرية الالتزام بوجه عام، (الأوصاف، الحوالة، الانقضاء)، دار احياء التراث العربي، لبنان، ص.ص 857-858.

لقد استبعدت الإنابة كأساس قانوني لعقد تحويل الفواتير نظرا لوجود عدة فوارق، ففي الإنابة ليس من الضروري أن يكون المناب مدينا للمنيب أو أن يكون المنيب مدينا للمناب لديه، بينما في عقد تحويل الفواتير فالوسيط لا بد أن يكون دائناً للمنتمي وهذا الأخير هو دائن للمدين، وفي إطار هذا العقد يتحول الوسيط إلى دائن للمدين بدلا من المنتمي، وبالتالي فجوهر عقد تحويل الفواتير هو علاقة المديونية التي تحكم جميع الأطراف.[1]
كما أنه في الإنابة يتطلب رضا المدين، في حين أنه في عقد تحويل الفواتير فهو لا يعتبر طرفا في العقد.[2]

ثانيا:التجديد بتغيير الدائن

تنصُّ المادة 3/287 من التقنين المدني الجزائري: "يتجدد الالتزام...-بتغيير الدائن إذا اتفق الدائن والمدين والغير على أن يكون هذا الأخير هو الدّائن الجديد".[3]

في هذه الحالة يتبدَّلُ الدّائن، حيث أنّ الدّائن القديم يتنازل عن دينه لمصلحة الغير(الدّائن الجديد)، ويؤدّي ذلك إلى انقطاع الصّلة بين المدين والدائن القديم، وسقوط كل الدّفوع التي يمكن للمدين الإدلاء بها ضدَّ الدائن الجديد، حيث أن التجديد يسقط الدائن القديم مع كل ماله من تأمينات وضمانات.[4]

من هنا يتضح لنا الخلاف بين التجديد بتغيير الدائن وعقد تحويل الفواتير، على أساس انه في التجديد يكون المدين طرفاً في العقد وأيضا يشترط رضاه على خلاف عقد تحويل الفواتير أين لا يكون المدين طرفا فيه، وأيضا لا تشترط موافقته وإنّما مجرد إخطاره. كذلك في عقد تحويل الفواتير تنتقل ملكية الحقوق إلى الوسيط مضافا إليها جميع الضّمانات والتّأمينات. وبالنظر إلى هذه الاختلافات استبعد التجديد بتغيير الدائن كأساس لعقد تحويل الفواتير.

ثالثا: حوّالة الحق

هي الوسيلة الكلاسيكية المعتمدة كأساس قانوني لنقل الحقوق من المنتمي إلى الوسيط، وتتمثل في نقل ملكية الحقوق من المُحِيل إلى المُحَال له، بقيام الدّائن(المحِيل)، بتحويل ما له من حقوق لدى مدينه إلى شخص ثالث(المحَال له)، الذي له الحق في مطالبة المدين بالدين بصفته دائناً جديدًا.[5]

---

[1] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 84.
[2] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، دراسة تحليلية، المرجع السابق، ص 36.
[3] الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.
[4] نادر عبد العزيز شافي ، المرجع السابق، ص 227.
[5] المرجع نفسه، ص.ص 228-229.

قد تم اللّجوء إلى هذه الآلية في بداية الأمر باعتبار أنها تتّفِقُ إلى حد بعيد مع عقد تحويل الفواتير فيما يلي:

- أنّ حوّالة الحق تؤدي إلى نقل ملكية الحقوق بكافة الضّمانات والتأمينات.

- كما أنّ الدائن يضمن فقط وجود الحق، ولا يمتد ذلك إلى ضمان يسار أو ملاءة المدين.

لكن بالرغم من التقاء حوّالة الحق مع عقد تحويل الفواتير في هذه المسائل، إلا أن هناك اختلافات جوهرية جعلت الأخذ بها أمرًا صعبًا.
حيث تنص المادة 241 من القانون المدني الجزائري : "تبلَّغ الحوّالة للمدين عن طريق عقد غير قضائي أو قبول المدين بعقد ثابت التاريخ".[1]

فنفاذ حوّالة الحق إذن تتطلب قبول المدين، في حين لم يشترط المشرع القبول في عقد تحويل الفواتير، وإنما تطلب فقط إعلام المدين بواسطة رسالة مضمنة مع الإشعار بالوصول.[2]

لكن هذه الشكلية تعيق المؤسسات الاقتصادية عند اللجوء إلى هذه الآلية، لأنها لا تستجيب لسرعة المعاملات التجارية من جهة، ونظرا لتكلفة هذه الشّكليات من جهة أخرى.

أيضا عقد تحويل الفواتير لا يتضمن عنصر المضاربة، حيث أن الوسيط لا يقتطع إلا نسبة مئوية من الحقوق المحوّلة، على خلاف حوّالة الحق التي تنطوي على المضاربة.[3]

بناء على كل ذلك تم استبعاد حوّالة الحق كأساس قانوني لعقد تحويل الفواتير، لكن تجدر الإشارة إلى أن الدول الأنجلوسكسونية تأخذ بحوّالة الحق كأساس لنقل الحقوق من المنتمي إلى الوسيط في إطار عقد تحويل الفواتير.[4]

رابعا: حوالة دايلي (حوالة الحقوق المهنيّة)

لقد سعى المشرع الفرنسي إلى استحداث آلية أكثر بساطة وفعّالية تفسر انتقال الحقوق من المنتمي إلى الوسيط وتمكّن هذا الأخير من الرجوع على المدين في اطار عقد تحويل الفواتير، فجاء بما يعرف بحوالة دايلي.

هذه التقنية أنشأت بمقتضى قانون 2 جانفي 1981 المعدل بالقانون 84-64 بتاريخ 24 جانفي 1984، والتي هي عبارة عن سند دين تسمح بتحويل الحقوق، وهي تقع في مركز وسط بين القانون المدني والقانون البنكي.[5]

---

[1] الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.
[2] صبحي عرب، محاضرات في القانون التجاري، الطبعة 4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص178.
[3] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 93.
[4] المرجع نفسه، ص.93
[5] نقلا عن ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 118 .

تستخدم هذه الآلية في حال عدم وجود أوراق تجارية تثبت حق الدائن على مدينه، هنا يمكن للدائن (زبون البنك) إقامة عقد مع بنكه، يتنازل فيه عن تلك الحقوق أو يرهنها لصالح البنك مقابل قرض تبرره تلك الحقوق، يتحدد في العقد شروط التعبئة، الاستعمال، وتحصيل الحقوق، وذلك بتقديم ملف كامل للحقوق، على أن يتولّى الزّبون عملية التّحصيل ثم تسديد المبلغ للبنك مقابل القرض المحصَّل عليه سابقا.[1]

تعمل هذه الآلية على تسهيل إجراءات المعاملات التّجارية بين الأشخاص، سواء الطبيعية أو المعنوية عامة كانت أو خاصة وأيضا توفير السيولة المالية اللازمة في الحال.

غير أن هذه الآلية فشلت في أخذ مكان الأوراق التجارية المعروفة، بالنظر إلى نفقات استعمالها وأيضا الشكليات المتعلقة بإجراءات الإخطار بالحقوق لدى المدين.[2]

بالرغم من سعي المشرع الفرنسي لجعل هذه الآلية الحديثة أكثر ملائمة وصلاحية لانتقال الحقوق في عقد تحويل الحقوق إلا أنها عمليا غير مستعملة بالنظر إلى حداثتها.

على أساس ما تقدَّم وبالنظر إلى استبعاد كل هذه الأساليب، نتيجة لاحتوائها على شروط صعبة، سواء من حيث الصحة أو النّفاذ، مما يؤدي إلى تعطيل سير العمليات التجارية، انتهى الفقه والقضاء الفرنسي إلى تأسيس انتقال الحقوق في هذا العقد على الحلول الاتفاقي.[3]

الفرع الثاني: الحلول الاتّفاقي كأساس لعقد تحويل الفواتير

تنص المادة 262 من التقنين المدني الجزائري على ما يلي: "يتّفِق الدائن الذي استوفى حقه من غير المدين، مع الغير على أن يحل محله، ولو لم يقبل المدين بذلك، ولا يصح أن يتأخر هذا الاتفاق عن وقت الوفاء".[4]

إذ يفترض في الحلول الاتّفاقي أن يتفق الموفي والدائن على أن يقوم الموفي بالدفع للدائن وفي المقابل يحل محله (الموفي يحل محل الدائن) في المطالبة بحقه تجاه المدين، فيصبح الموفي دائنا جديدا للمدين، ويسري هذا الاتّفاق تجاه المدين حتى ولو لم يقبل به.[5]

---

[1] بن طلحة صليحة و معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل و تحصيل الحقوق ، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات و المؤسسات –دراسة حالة الجزائر والدول النامية، بسكرة، يومي 21 و22 نوفمبر 2006، ص 1.

[2] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، دراسة تحليلية، المرجع السابق، ص 18.

[3] علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 651.

[4] الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

[5] ذكري عبد الرزاق، المرجع السابق، ص 98.

أولا شروط الحلول الاتّفاقي

إنّ الحلول الاتّفاقي يجب أن يكون باتّفاق بين الموفي والدائن، ويجب أن لا يتأخر الاتفاق على الحلول عن وقت الوفاء، ولا يشترط في الاتّفاق شكل خاص.[1]

فيتّضح لنا أن شروط الحلول الاتّفاقي تتمثل في:

- الاتّفاق بين الموفي والدائن، حيث أن المدين ليس طرفا في هذا الاتّفاق، بحيث أن الموافقة غير ضرورية والحلول يتم سواء بإرادته وحتى بالرّغم عنه.

- أن يتزامن الحلول مع الوفاء، حيث لا يجوز أن يتأخّر الاتّفاق على الحلول عن وقت الوفاء، وغالبا ما يكون الاتّفاق والوفاء في آن واحد. فيتقدّم الموفي إلى الدّائن ويتّفق معه على وفاء حقه مع حلوله محلّه ويثبتان ذلك في مخالصة واحدة. وتجدر الإشارة إلى أنه لا مانع من أن يكون الاتّفاق على الحلول أولا ثم يليه بعد ذلك الوفاء، أما العكس فلا يجوز، بمعنى أنّه لا يجب أن يقع الوفاء بالدّين أولا ثم يليه الاتّفاق على الحلول والحكمة من ذلك هي تفادي أي تحايل من جانب أطراف العقد.[2]

-يجب أن يكون الحلول صريحا، بحيث يكون التعبير عن الإرادة واضحا، لا يدع شكا في المقصود منه، ولا يشترط هنا أن يكون التعبير مكتوبا.
مع العلم أن المشرع الجزائري لم يشترط أن يكون الحلول صريحا، وإنما فقط أن يتفق الطرفين، وبالتّالي إمكانية أن يكون الحلول ضمنيا. [3]

ثانيا: انسجام الحلول الاتفاقي مع عقد تحويل الفواتير

اتّجه الفقه الفرنسي إلى تأسيس عقد تحويل الحلول الفواتير على نظرية الحلول الاتفاقي، باعتبار أن الشروط القانونية الواجب توافرها في الحلول الاتفاقي متوفرة في عقد تحويل الفواتير، وهي استيفاء الدائن لحقه، الاتفاق على الحلول، وتزامن الحلول مع الوفاء، حيث أن عقد تحويل الفواتير يتضمن اتفاقا بين المنتمي والوسيط، على حلول هذا الأخير محل الأول في مواجهة المدين، ولا يشترط في الحلول رضا المدين.[4]

ويكون الحلول نافذا تجاه المدين حتى و لو لم يتم أعلامه به، ولكن احتياطا يستحسن إخطار المدين بالحلول، لأنه قد يقوم بالوفاء لدائنه الأصلي بحسن نية.[5]

---

[1] السنهوري عبد الرزاق، المرجع السابق، ص 677.
[2] المرجع نفسه، ص.ص 678-679.
[3] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، دراسة تحليلية، المرجع السابق ص 44.
[4] نادر عبد العزيز شافي ، المرجع السابق، ص 240.
[5] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 94.

بالإضافة إلى أن الوسيط ينتقل إليه الحق الذي وفّاه مع كل الضمانات والتأمينات ولا يكون له أن يرجع على المنتمي إذا عجز عن تحصيل الحق.[1]

كما يمكن للمدين أن يحتجَّ إزاء الدائن الجديد بالدفوع التي كان له أن يتمسك بها في مواجهة الدائن القديم.[2]

ومن هنا تم الأخذ بآلية الحلول الاتفاقي كأساس لعقد تحويل الفواتير، باعتبارها أكثر استيعابا لخصوصيات هذا العقد سواء من حيث الشروط أو من حيث الآثار القانونية.

بالرغم من أن المشرع الفرنسي استحدث حوالة دايلي، كما تمت الإشارة إليه سابقا، إلا أنها فشلت عمليا، ويبقى الحلول الاتفاقي هو المأخوذ به كسند قانوني يفسر انتقال الحقوق من المنتمي إلى الوسيط في إطار عقد تحويل الفواتير.

الفرع الثالث: موقف المشرع الجزائري من الأساس القانوني لعقد تحويل الفواتير

بالرجوع إلى المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25 أفريل 1993 المنظّم لعقد تحويل الفواتير، فلا نجد أي إشارة إلى موقف المشرع الجزائري من الأساس الذي يقوم عليه هذا العقد، سواء كان قائما على أساس حوالة الحق المكرّسة في الأنظمة الأنجلوسكسونية أو الحلول الاتفاقي المأخوذ به في فرنسا.

باعتبار أنّ المشرع الجزائري تناول عقد تحويل الفواتير في التّقنين التجاري تحت عنوان السّندات التجارية، الأمر الذي أدى إلى اعتبار هذا العقد من بين السّندات التجارية، يضاف إلى كل من سند النقل، السّفتجة والسند لأمر.

لكن بالعودة إلى الخصائص المميزة لهذه السندات التجارية باعتبارها أوراق مالية، وهي وسائل للدفع وقابلة للتداول بالتظهير، فإن عقد تحويل الفواتير ليس ورقة مالية ولا وسيلة للدفع، ولا يمكن اعتباره كسند لأمر أو لحامله، وإنما يتعلق الأمر بعقد يقوم في إطاره الوسيط بدفع قيمة الحقوق الثابتة في الفواتير للمنتمي مقابل انتقال ملكية هذه الحقوق للوسيط ورجوعه على المدين عند حلول أجل الاستحقاق، مقابل عمولة، ليؤدي بذلك هذا العقد وظيفة نقل أو تحويل الديون التجارية.[3]

---

[1] علي جمال الدين عوض،المرجع سابق، ص 652.

[2] نادر عبد العزيز شافي ، المرجع السابق، ص 241.

[3] ZOUAIMIA Rachid, Remarques critiques sur la technique du factoring en droit Algérien, Revue critique de droit et sciences politiques N°02 /2006, p du 1 à 7.

لكن يمكن اعتبار الفاتورة التي تقوم عليها هذه العملية كسند تجاري حقيقي، وهو ما فعله المشرع الفرنسي بتجسيده لمفهوم الفاتورة القابلة للاحتجاج، وما يؤكد رغبة المشرع الجزائري في إيجاد نظام مشابه للفاتورة القابلة للاحتجاج هو نص المادة 543 مكرر 18 حيث يفهم منه أن تحديد البيانات التي تتضمنها الفاتورة يكون من اختصاص السلطة التنفيذية.[1]

لتحديد الأساس القانوني الذي اعتمده المشرع الجزائري لانتقال الحقوق في إطار عقد تحويل الفواتير وبالإستناد إلى أنه يعتبر هذا العقد من الأوراق التجارية، فنجده اعتمد الطرق التجارية والمتمثلة في كل من التسليم والتظهير الأمر الذي يختلف كليّا عن حوالة الحق التي تكون نافذة سواء علم المدين بها وحتى إن رفضها، لكن هذا يتعارض أيضا مع أحكام المادة543 مكرر15 من القانون التجاري، حيث لابد من تبليغ المدين فورا بنقل الحقوق التجارية بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل استلام.[2]

بالتالي يكون المشرع قد مزج بين نظامين أحدهما لتحصيل الحقوق والتمويل والضمان من جهة، ونظام الفاتورة القابلة للاحتجاج من جهة أخرى. وعليه فالمشرع يعتبر الفاتورة سندا تجاريا لكنه أخضعها لقاعدة وجوب تبليغ المدين واشترط أن يكون التبليغ بموجب رسالة موصى عليها، الأمر الذي يعيق المنتمي الذي يحوّل العديد من الفواتير من تبليغ المدينين، على خلاف المشرع الفرنسي الذي يرى مجرد التأشير على الفاتورة للدلالة على الحلول.[3]

[1] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 102.
[2] المرجع نفسه، ص 103.
[3] المرجع نفسه، ص 104.

المبحث الثاني: النظام القانوني لعقد تحويل الفواتير

يستوجب التعرض للنظام القانوني لعقد تحويل الفواتير دراسة كافة الأحكام والقواعد التي تنظّمه، بدءا من تكوينه (المطلب الأول)، ومختلف مراحل إبرامه وتنفيذه(المطلب الثاني)، ومجمل الآثار التي يرتبها بالنسبة للأطراف والغير وصولا إلى نهايته(المطلب الثالث).

ذلك باعتبار أن النظام القانوني لعقد ما هو مجموع ما يخضع له هذا العقد من قواعد قانونية واتفاقية.[1]

المطلب الأول: تكوين عقد تحويل الفواتير

لدراسة كيفية تكوين عقد تحويل الفواتير يقتضي الأمر التطرق لكافة الشروط الواجب توافرها من أجل أن يكون عقدا صحيحا وناجزا (الفرع الأول)، وكذلك بيان أطرافه (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الشروط القانونية لعقد تحويل الفواتير

إن عقد تحويل الفواتير يخضع كغيره من العقود لجملة من الشروط الواجبة عند الانعقاد سواء كانت شروطا موضوعية أو شكلية(أولا)، وعلاوة على ذلك وبالنظر إلى الطبيعة الخاصة لهذا العقد تعمل شركات تحويل الفواتير على صياغته بمجموعة من الشروط العامة والخاصة(ثانيا).

أولا: الشروط الموضوعية والشكلية لعقد تحويل الفواتير:

من خلال استقراء نصوص المواد المنظمة لعقد تحويل الفواتير في القانون الجزائري الواردة في المرسوم التشريعي 93-08 السالف الذكر، يتضح لنا أن المشرع الجزائري يعتبر هذا العقد عقدا رضائيا، دون أن يفرض عليه شكلية معينة باستثناء الشرط المتعلق بوجوب تبليغ المدين بانتقال الحقوق من المنتمي إلى الوسيط بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل استلام وفقا للمادة 543مكرر17،غير أن هذا لا يعتبر شرطا لنشأة العقد وإنما لنفاذه في حق المدين فقط.[2]

[1] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 76.
[2] ميلاط عبد الحفيظ،مرجع سابق، ص 157.

1-الشروط الموضوعية:

يجب أن تتوافر في عقد تحويل الفواتير الأركان الأساسية العامة المطلوبة في سائر العقود والمتمثلة في كل من التراضي، المحل والسبب.

ا-التراضي:

بالنظر إلى أن عقد تحويل الفواتير من العقود الرضائية، فيعتبر التراضي شرطا أساسيا لانعقاده، إذ يجب أن تتجه إرادة الشخص صراحة لإجراء هذا التصرف. لكن استنادا إلى أن عقد تحويل الفواتير من عقود الإذعان حيث نجد الوسيط يحدد مسبقا هذه العقود في شكل نماذج تقدَّم لكل طالب بالتعاقد، وما على هذا الأخير(المنتمي) إلا القبول أو الرفض، والذي عادة ما يقبل نظرا لحاجته الملحة للسيولة المالية اللازمة للحفاظ على مركزه المالي، غير أن هذا لا يعني أن رضاه منعدم وإنما موجود لكن مقيّد في حدود يضعها الوسيط. وبالإضافة إلى وجود التراضي لابد أن يكون صحيحا وخاليا من عيوب الإرادة كالغلط، الإكراه والتدليس.[1]

هنا يستبعد وقوع المنتمي في الغلط لأنه هو الذي يقدم الفواتير والسندات للوسيط، لكن هذا الأخير يمكن أن يقع في الغلط في حال ما إذا زوَّر المنتمي في المعلومات التي قدمها له عن مركزه المالي أو نشاطه. مع العلم أنه يمكن إبطال العقد في حال وقوع الوسيط في خطأ بسبب تدليس المنتمي واستعماله طرق احتيالية لدفعه (الوسيط) للتعاقد معه.[2]

ب-المحل:

إن محل عقد تحويل الفواتير هو الحق الثابت في الفاتورة، أي القيمة المالية التي تمثلها البضائع أو الخدمات المنجزة للمنتمي.[3]

من شروط المحل في عقد تحويل الفواتير أن يكون الدين موجودا وقت إبرام العقد، لكن يمكن أن يكون مستقبليا؛ بمعنى أن يكون الحق احتماليا وقابلا للوجود، بالنظر إلى أنه يمكن التعامل في الأشياء المستقبلية.

كما يجب أن يكون الدين محل عقد تحويل الفواتير ملكا للمنتمي، حتى يتمكن من التصرف فيه وتحويله للوسيط، إذ لا يمكنه تحويل حق لا يملكه، يشترط أيضا في المحل أن يكون مشروعا بحيث لا يجب أن يتعلق عقد تحويل الفواتير بديون ممنوعة لا يجوز التعامل فيها، نظرا لإخلالها بالنظام العام والآداب العامة، كما يجب أن يكون الدين محدّدا أو معينا بدقة،

---

[1] فوضيل نادية، المرجع سابق، ص147.

[2] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 67.

[3] بن داود إبراهيم، الأسناد التجارية في القانون التجاري الجزائري (مدعما بالاجتهادات القضائية وآخر التعديلات)، دار الكتاب الحديث، الجزائر، ص 420.

بحيث لا يجوز أن يكون الدين محل عقد تحويل الفواتير غير محدد من حيث المقدار والنوع، لأن ذلك يجعل هذا العقد غير صحيح، ويمكن أن يكون التعيين من طرف المنتمي أو الوسيط، وعادة ما يقوم بذلك الوسيط من خلال اختياره للديون التي يمكن أن يوفي بثمنها للمنتمي، مع العلم أن القانون لم يحدد الحد الأدنى لقيمة الفواتير التي تنتقل بموجبها الديون، بالإضافة إلى ذلك يجب أن يكون الدين تجاريا وذلك بالنّظر إلى أن الهدف من عقد تحويل الفواتير هو توفير السيولة المالية اللازمة للمنتمي قبل حلول اجل استحقاق ديونه، ويعتبر الدين تجاريا إذا كان ناشئا عن عمل تجاري.[1]

ج-السبب:

يقصد بالسبب الدافع أو الباعث للتعاقد، والذي يتمثل في عقد تحويل الفواتير في تحقيق الربح بالنسبة للوسيط من خلال استثمار الأموال، وذلك عندما يحل الوسيط محل المنتمي في تحصيل الحقوق التي وفّاها مسبقا لهذا الأخير قبل حلول أجل الاستحقاق وضمانه خطر عدم الدفع في حالة إفلاس أو إعسار المدين مقابل عمولة، وبالتالي الحصول على الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاستثمارية.[2]

أما بالنسبة للمنتمي فيتمثل السبب في حاجته للتمويل والسيولة المالية اللازمة لمواصلة نشاطه، ولكي يكون السبب صحيحا في عقد تحويل الفواتير يشترط أن يكون مشروعا، لا يخالف النظام والآداب العامة.

2-الشروط الشكلية:

يعتبر عقد تحويل الفواتير من العقود الرضائية التي لم يتم إخضاعها لشكلية معينة، وبالرغم من عدم وجود جزاء على تخلف الكتابة إلا أن العرف والضرورات العملية استقرت على أهمية كتابة عقد تحويل الفواتير وذلك من أجل إظهار وتوضيح جميع شروطه.[3]

بالنظر إلى أن عقد تحويل الفواتير في مضمونه ينصب على معاملات تجارية، اعتبرت الكتابة وسيلة من بين وسائل الإثبات المقررة في المواد التجارية وفقا للمادة 30 من القانون التجاري الجزائري (كما سبق التطرق إليه).

بالرغم من عدم اشتراط الشكلية في هذا العقد عامة، إلا أن انتقال الحقوق الثابتة في الفواتير من المنتمي إلى الوسيط يخضع لشروط شكلية كما لو كانت الحقوق الثابتة في

[1] عموره عمار،مرجع سابق، ص.ص 300-301
[2] شريقي نسرين، السندات التجارية في القانون الجزائري، دار بلقيس، الجزائر، 2013، ص 209.
[3] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق،ص 65.

الفواتير تتعلق بأوراق تجارية (كالسفتجة مثلا) فإنها تخضع للشروط القانونية الشكلية لصحة التظهير والتي يقررها القانون التجاري.[1]

ثانيا: الشروط العامة والخاصة لصياغة عقد تحويل الفواتير

من خلال دراسة مختلف خصائص عقد تحويل الفواتير تبيّن لنا أنه عقد متميز ومنفرد عن غيره من العقود، كذلك هي شروطه، فبالإضافة إلى الشروط العامة التي تجمع سائر العقود سواء شروط موضوعية أو شكلية فقد جرى العمل على صياغة هذا النوع من العقود وفق شروط عامة وأخرى خاصة.

1-الشروط العامة لصياغة عقد تحويل الفواتير:

هي شروط ثابتة، لا تتغير وتبيّن القواعد الأساسية التي يقوم عليها العقد ونذكر من بينها:

-شرط الجماعية أو القصر: حيث يلتزم المنتمي بمقتضى هذا الشرط أن يقدم جميع فواتيره الخاصة بحقوقه لدى مدينيه المشترين، وذلك من أجل أن لا يحتفظ المنتمي لنفسه بالحقوق التي يضمن سهولة تحصيلها، فيحرم بذلك الوسيط من عمولة هذه الأخيرة ويقدم له الديون الضعيفة التي يرى صعوبات في تحصيلها.[2]

-قاعدة القبول: حيث يكون للوسيط أن يقبل أو يرفض الفواتير المقدمة له من المنتمي، وذلك بعد قيامه بعملية فرز الفواتير، فيرفض الفواتير المشكوك فيها أو التي يرى أنها مجردة من كل ضمان، وعند قبول الوسيط للفواتير يلتزم عندئذ بتحصيلها وعدم الرجوع على المنتمي في حالة إعسار المدينين.[3]

-فتح حساب جاري: فبمجرد توقيع العقد يقوم الوسيط بفتح اعتماد جاري لصالح المنتمي، ويسجل في هذا الحساب كل المبادلات المالية الحاصلة في إطار عقد تحويل الفواتير، حيث يتم من خلاله تلقي المبالغ المالية التي يسددها الوسيط عند حلوله محل المدين من جهة، ويتلقى الوسيط كل العمولات المستحقة له في نفس الحساب من جهة أخرى.[4]

بالإضافة إلى شروط عامة أخرى نذكر منها أيضا:

---

[1] عموره عمار،مرجع سابق، ص 302.
[2] جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص.ص 647-684.
[3] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 67.
[4] المرجع نفسه، ص68.

-تقديم كل الوثائق والفواتير المثبتة للدين، إخطار المنتمي للمدين بحصول التحويل، أجر الوسيط، فحص حسابات المنتمي و تقديم رأس مال على حساب الضمان يمثل عادة 10% من قيمة الفاتورة.[1]

2-الشروط الخاصة لعقد تحويل الفاتورة:

هي شروط استثنائية، تأتي مكملة للشروط العامة، وهي شروط يمكن لكلا الطرفين مناقشتها والاتفاق عليها، وهي مرنة وتتفق مع خصوصيات كل مؤسسة اقتصادية، ومن بين هذه الشروط نذكر:

-مجال التطبيق كأن يتم الاتفاق على حصر نوع محدد من الديون.
-طريقة دفع الفواتير والوثائق المثبتة لها.
-تقنية معالجة الفواتير والإعفاء من تقديم نسبة الضمان أي دفع قيمة الحقوق للمنتمي دون خصم نسبة 10% كضمان.
- مدة العقد.
-عمولة الوسيط بمعنى رفع أو خفض قيمة هذه العمولة.[2]

تجدر الإشارة إلى أن هذه الشروط سواء العامة أو الخاصة تختلف من مؤسسة تحويل فواتير إلى أخرى، فبينما ترى إحدى المؤسسات بعض الشروط أساسية لا يمكن طرحها للتفاوض والاتفاق، تعمل الأخرى على فتحها للنقاش والتفاوض مع زبائنها، ومن أمثلة ذلك مدة العقد والعمولة.[3]

الفرع الثاني: أطراف عقد تحويل الفواتير

إن طرفي عقد تحويل الفواتير هما الوسيط الذي يقوم بشراء الديون، والمنتمي (الدائن) الذي يقوم بتحويل حقوقه الثابتة في الفواتير للوسيط، مقابل حلول هذا الأخير محل الدائن في استيفاء هذه الحقوق عند حلول أجل الاستحقاق من المدين الذي لا يعتبر طرفا في العقد؛ و بالتالي يكون عقد تحويل الفواتير عقدا ثنائيا (يبرم بين الوسيط والمنتمي) في عملية ثلاثية الأطراف(تجمع الوسيط، المنتمي والمدين).[4]

أولا: الوسيط

يحتلّ الوسيط مكانة هامة في عقد تحويل الفواتير، حيث يلعب دور المموّل من خلال قيامه بتعجيل الوفاء بالحقوق الثابتة في الفواتير للمنتمي، ولا يقوم بهذه المهمة سوى

[1] ميلاط عبد الحفيظ، مرجع سابق، ص174.
[2] المرجع نفسه، ص 175.
[3] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 173.
[4] زينة حازم خلف الجبوري، العقد الدولي لتحصيل الحقوق المحالة، مجلة المنصور، العدد15، العراق، 2011،ص ص 101-192.

المؤسسات الضخمة التي تكون غالبا في شكل شركات مساهمة أو شركات ذات مسؤولية محدودة، والتي تتمتع بمركز مالي قوي.[1]

بالعودة إلى المشرع الجزائري، نجد المادة 543 من القانون التجاري تنص على ما يلي: "يحدد محتوى إصدار الفاتورات لأجل محدد وشروطه وكذلك شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة عن طريق التنظيم"

وتطبيقا لنص هذه المادة صدر المرسوم التنفيذي رقم 95-331 المتعلق بشروط المؤسسات التي تمارس تحويل الفاتورة.[2]

من خلال استقراء مختلف الأحكام الواردة في المواد التي تضمنها المرسوم التنفيذي السالف الذكر نلاحظ أن هذه الشركات (الوسيط) تخضع لعدة شروط، منها ما يتعلق بالدخول إلى المهنة وهي شروط تتعلق أساسا بالشكل القانوني للشركة وكذلك وجوب حصولها على التأهيل لممارسة المهنة.[3]

فبالنسبة لشكل الشركة نجد المادة 2 من المرسوم التنفيذي95-331 تنص على مايلي:"تعتبر "محولة الفواتير" التي تقوم في إطار مهنتها العادية بعملية تحويل الفواتير حسب مفهوم المادة 543 مكرر14 من القانون التجاري شركة تجارية تؤسس في شكل شركة مساهمة أو شركة ذات مسؤولية محدودة وتخضع للتشريع والتنظيم المطبقين على الشركات التجارية"

فنستخلص من نص هذه المادة أن شركات تحويل الفواتير هي شركات تجارية تخضع للأحكام الخاصة بالشركات التجارية الواردة في التقنين المدني والتقنين التجاري.[4]

إضافة إلى ذلك يجب أن تكون هذه الشركات مؤهّلة لممارسة نشاطها وذلك من خلال حصولها على ترخيص من طرف الوزير المكلف بالمالية، وفي هذا الصدد تقضي المادة 3 من المرسوم 95-331: "لا يمكن أن تمارس الشركة نشاطها إلا بعد حصولها على تأهيل من الوزير المكلف بالمالية".
يتمُّ الحصول على ترخيص بعد تقديم طلب كتابي إلى الوزير المكلف بالمالية، مصحوبا بعدة وثائق.[5]

---

[1] عموره عمار، مرجع سابق، ص 302.
[2] المرسوم التنفيذي رقم 95-331، المؤرخ في 25-1995، المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس نشاط تحويل الفاتورة، ج. ر. عدد64 ل 1995.
[3] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص.ص 35-36.
[4] بلعيساوي محمد الطاهر،عقد تحويل الفاتورة في التشريع التجاري الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسة، عدد03، الجزائر،2008، ص.ص 189-205.
[5] انظر المواد 5،4 من المرسوم التنفيذي 95-331، المرجع السابق.

أما بالنسبة لشروط ممارسة المهنة فبالرجوع إلى المادة 2 من المرسوم التنفيذي 95-331 وبالضبط من خلال عبارة "في إطار مهنتها العادية"، فلا بد أن تدخل عملية تحويل الفواتير في إطار المهنة المعتادة التي تمارسها الشركة المعنية بصفة عادية ومتكررة.[1]

ثانيا: المنتمي

هو صاحب المبادرة والخطوة الأولى في عقد تحويل الفواتير، حيث أنه يقرر حاجته لبيع ديونه التجارية إما لعدم حلول أجل الاستحقاق، أو للتخلص من أعباء تحصيلها، فيقوم بالبحث عن الوسيط لشراء هذه الديون.[2]

وهو كل مقاولة صغيرة أو متوسطة تفتقر إلى الإمكانيات اللازمة للاستمرار في نشاطها وتفعيل دورها في الأسواق، لذلك تلجأ إلى الوسيط من أجل الحصول على الأموال اللازمة.[3]

فالمنتمي هو عميل الوسيط وقد يكون شخص طبيعي أو اعتباري، حيث أنه وفي إطار عقد تحويل الفواتير يلتزم هذا المنتمي بتقديم فواتيره للوسيط في مقابل دفع هذا الأخير لقيمتها له معجّلا، وتحمله خطر عدم الوفاء عند التحصيل من المدينين.[4]

وغالبا ما تلجأ إلى عقد تحويل الفواتير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المعرّفة في المادة 4 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،[5] نظرا لحاجتها للأموال اللازمة لتفعيل دورها وضمان استمرارية وجودها في الأسواق.

إذ نجد عدة معايير تمكّن مؤسسة معينة من اكتساب صفة المنتمي وبالتالي اعتبارها طرف في عقد تحويل الفواتير.
فمنها معايير موضوعية، حيث أن لجوء المنتمي إلى عقد تحويل الفواتير دليل على مواجهة مشاكل إدارية تتمثل في نقص أو عدم كفاية المعلومات، أو مشاكل تجارية وهي تلك المتعلقة بالمعلومات التجارية، أي بملاءة العملاء، وقد تكون مشاكل مالية و بالضبط مشاكل الخزينة.[6]

وهناك أيضا معايير ذاتية، حيث أن المؤسسة (المنتمي) يجب أن تحدد مدى حاجتها لتقنية تحويل الفواتير، من خلال تقدير وضعها الحالي وأيضا بالنظر إلى تطلعاتها المستقبلية،

---

[1] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 39.
[2] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 99
[3] فوضيل نادية ، المرجع السابق، ص 146.
[4] بلعيساوي محمد الطاهر، عقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري، المرجع السابق، ص 194.
[5] **القانون رقم** 01-18، **المؤرخ في** 12-12-2001، يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر .عدد 77ل 2001.
[6] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 60.

وبالتالي تحديد ما إذا كانت حتما ملزمة باللجوء إلى الوسيط من خلال عقد تحويل الفواتير الذي يضمن عدة خدمات –تمويل، ضمان وتسيير- أو اللجوء إلى تقنية مصغرة.[1]

المطلب الثاني: مراحل عقد تحويل الفواتير

إن اكتمال عقد تحويل الفواتير وصياغته في شكل نهائي يتطلب المرور بعدة مراحل، فأخذا بعين الاعتبار للطبيعة الخاصة لهذا العقد نجده يمر بمرحلة سابقة للتعاقد أو ما يعرف بمرحلة التحري أو التحقيقات (الفرع الأول)، ثم تأتي مرحلة إبرامه(الفرع الثاني)، لتليها مرحلة التنفيذ(الفرع الثالث).

الفرع الأول: مرحلة التحقيقات

تبيَّن لنا من خلال دراسة خصائص عقد تحويل الفواتير أنه عقد يقوم على الاعتبار الشخصي، حيث أن كل طرف تهمه سمعة وملاءة الطرف الآخر، وفي سبيل معرفة مركز كل طرف تطلَّب ذلك وجود مرحلة سابقة للتعاقد، التي في إطارها يتم إجراء تحريات أوليّة يقوم بها الوسيط من أجل التأكد والاطمئنان من المركز المالي للعميل (المنتمي) والوثوق به.[2]

حيث أن الوسيط يعتمد كليا عند إبرام عقد تحويل الفواتير على البيانات التي يدلي بها المنتمي الذي من المفروض أن يراعي حسن النيّة المطلق عند تقديم البيانات الخاصة بوضعه المالي أو المركز المالي لمدينيه، وكل المخاطر التي يمكن أن تقع حاجزا بينه (الوسيط) وبين تحصيل الحق.[3]

بالإضافة إلى المعلومات المقدمة من جانب المنتمي، فإن الوسيط يقوم بالتحري لدى الغير سواء كانوا زبائن المنتمي أو جهات متخصصة في التحري.[4]

أولا: التحري لدى المنتمي

إن عقد تحويل الفواتير من العقود التي تعتمد فيها المؤسسة (الوسيط) على المعلومات والبيانات التي يقدمها الراغب في التعاقد (المنتمي)، بحيث يتوجّب على هذا الأخير إعلام الوسيط بكل ما يتعلق بمحل العقد، أي بالحقوق المحولة له، خاصة إذا كانت هذه الحقوق محاطة بخطر عند التحصيل، كأن يظهر مستحقّين آخرين لهذه الحقوق فيتزاحم الوسيط معهم عند التحصيل، كما يتعيّن على المنتمي إعلام الوسيط بكافة المعلومات والبيانات المتعلقة

[1] المرجع نفسه، ص 61.
[2] فوضيل نادية، المرجع السابق، ص.ص 146-147.
[3] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 85.
[4] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 141.

بالمركز المالي لزبائنه (المدينين)، وذلك باعتبار أن عقد تحويل الفواتير يربط الوسيط والمدينين في علاقة قائمة على أساس أن الوسيط هو من يواجه المدينين من أجل تحصيل قيمة الحقوق عند حلول أجل الاستحقاق نظرا لحلوله محل المنتمي، فبالرغم من أن المدين ليس طرفا في العقد إلا أن أثره ينصرف إليه بالنظر إلى الطبيعة الثلاثية للعقد.علاوة على ذلك يلتزم المنتمي بتقديم كافة المعلومات المتعلقة بمؤسسته وكل ما يطرأ عليها من تعديلات وتغييرات.[1]

ثانيا: التحري لدى الغير

فالوسيط عندما يقوم بالإطلاع على مختلف البيانات والمعلومات قد يقوم بذلك بنفسه، أو بمساعدة المنتمي أو عن طريق الغير.[2]

بالرغم من اعتماد الوسيط على المعلومات المقدمة من طرف المنتمي، إلا أن ذلك يبقى غير كافٍ، إذ أن المنتمي قد يلجأ إلى تحسين صورته وإخفاء بعض السلبيات وتقديم الجوانب الإيجابية فقط. لذلك يلجأ الوسيط لجهات أخرى للاستعلام تتمثل عادة في الزبائن (المدينين) وأيضا بعض الجهات المختصة.

1- زبائن المنتمي

فباعتبار أن زبائن المنتمي هم أنفسهم سيصبحون زبائن الوسيط ، فيكون لهذا الأخير الحصول على المعلومات اللازمة منهم، وهذا يوفّر له ميزتين: فمن جهة يستعلم من هؤلاء الزبائن عن مدى جدية المنتمي في الوفاء بالتزاماته وكذا سمعته ومصداقيته، ومن جهة أخرى من خلال اتصاله بهؤلاء الزبائن سيتعرف على مركزهم المالي ومدى قدرتهم على الوفاء، مما يمكنه من تقدير حجم المخاطر المحدقة به عند تعامله معهم أي عند تحصيل الحقوق.[3]

2- الجهات المتخصصة في التحري

حيث يمكن للوسيط أن يلجأ إلى مؤسسات متخصصة في إجراء تحريات وجمع المعلومات حول المتعاملين التجاريين في السوق، وجمع كل البيانات المتعلقة بوضعهم المالي، ويعمل على تقديم هذه المعلومات لكل من يرغب في الحصول عليها مقابل عمولة. وهو أمر معمول به بكثرة في الولايات المتحدة الأمريكية ، أما في الجزائر فتخضع الشركات التجارية وغيرها من المؤسسات المسجلة في السجل التجاري لإجراء الإشهار، مما يسمح للغير بالإطلاع على كل المعلومات المتعلقة بالشركات، من أعمالها التأسيسية، التعديلات،

[1] ميلاط عبد الحفيظ،المرجع السابق،ص 143.
[2] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق، ص 71.
[3] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 149.

رأس المال، صلاحيات الإدارة...وحتى التصفية وسحب السّجل التجاري، وهذا ما يضمن الشفافية. وبالتالي يمكن لشركة تحويل الفواتير اللجوء للسجل التجاري للحصول على المعلومات المتعلقة بأي مؤسسة مسجلة في السجل التجاري، وهو أمر ايجابي بالنسبة لها من حيث المصداقية وحتى التكاليف مقارنة بالجهات الأخرى.[1]

الفرع الثاني: إبرام عقد تحويل الفواتير

بعد مرحلة التحقيقات تأتي مرحلة إبرام عقد تحويل الفواتير، والتي يتم في إطارها إصدار مجموعة من التعليمات من قبل الوسيط والتي تأتي مكملة للعقد ويكون على المنتمي إلزامية احترامها، وهنا تظهر وظيفة التسيير التي يمارسها الوسيط باعتباره يعمل كمصلحة حقيقية وفعلية من أجل تسيير مصالح المؤسسة المنتمية، وهذه التعليمات والأوامر تتجسد في نوعين من الأحكام فمنها ما يهم المؤسسة المنتمية، ومنها أيضا ما يوجه لعملاء هذه المؤسسة.[2]

أولا: الأحكام الموجهة للمؤسسة المنتمية

عند إقبال المؤسسة المنتمية على إبرام عقد تحويل الفواتير فإنها تخضع لعدة أحكام، فأولا يجب إعلام كل أشخاص هذه المؤسسة، وأبعد من ذلك يجب إدخال هذه الأخيرة في مرحلة التحقيقات (كما سبق التطرق إليه)، فباعتبار أن عقد تحويل الفواتير سيؤدي إلى إحداث تغييرات وتحديثات في أسلوب العمل المتّبع، فلا بد إذن على المؤسسة المنتمية أن تقوم بتشكيل فريق عملي لاستقبال وإدخال العملية (تحويل الفواتير)، وإذا قررت إستعمال هذه العملية يجب تجسيد هذا القرار في شكل تعليمات، ومن بين هذه التعليمات وجوب إخبار مصلحة المحاسبة العامة بكيفية سير المعاملات المستقبلية، أما بالنسبة لمصلحة المنازعات فيجب أن تصفّي كل الملفات التي بحوزتها.[3]

بموجب عقد تحويل الفواتير أيضا تلتزم المؤسسة المنتمية بتلقي كل الخدمات المتعلقة بالمعلومات والاستشارات التجارية، وتأمين القرض والمحاسبة من الوسيط، حيث تتوقف عن اللجوء إلى الأجهزة والمؤسسات الأخرى إذا كانت معتادة على ذلك، لتعهد بهذه المهام للوسيط الذي يتكفل بأدائها في إطار هذا العقد.[4]

---

[1] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع سابق،ص 151. انظر في هذا الصدد القانون رقم 04-08 المؤرخ في 14 أوت2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية ج.ر عدد 52 ل 2004، المعدل والمتمم بموجب القانون رقم 13-06 ج ر عدد 37 لسنة 2013 (المواد 11،12،13،14).

[2] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص.ص77،78.

[3] المرجع نفسه، ص 79.

[4] ماديو ليلى المرجع السابق، ص 79

وكذلك يؤدي اللجوء إلى عقد تحويل الفواتير إلى محو كل الأعباء والمخاطر المتعلقة بحسابات العملاء الحاصلة بعد إعمال تقنية تحويل الفواتير، أما بالنسبة للحسابات السابقة فإنها تتناقص تدريجيا حتى تزول.[1]

ثانيا: الأحكام المتعلقة بالمؤسسة المنتمية

يتعين على المؤسسة المنتمية إطلاع عملائها سواء كانوا من المشترين أو طالبي الخدمات وكذلك البنوك التي هي في تعامل معها، بإقبالها على إعمال تقنية تحويل الفواتير وإعلامهم بالمفاوضات الجارية بينها وبين الوسيط، وهو أمر مفترض بالنسبة للبنوك التي تتعامل معها المؤسسة المنتمية باعتبارها (البنوك) تلعب دور الرابط بين المؤسسة المنتمية والوسيط. أما بالنسبة للمشترين أو طالبي الخدمات فيتم إعلامهم من طرف المؤسسة المنتمية باللجوء إلى عملية تحويل الفواتير، إما عن طريق الكتابة أي بخطاب مكتوب أو بالتأشير على وصل استلام الطلب الأول للفوترة، ويمكن أيضا أن يكون الإخطار شفاهة من طرف التجار وذلك عند قيامهم بحملات الدعاية والإشهار أو التفاوض حول طلب معين.[2]

يكمن الهدف وراء ذلك في طمأنة عملاء المؤسسة من هذه التقنية الجديدة التي ستغير مسار تعاملهم من حيث طريقة تسديد الحقوق، وإظهار مزايا هذه التقنية وعدم التخوف منها.

الفرع الثالث: تنفيذ عقد تحويل الفواتير

من المبادئ الجوهرية التي يقوم عليها عقد تحويل الفواتير نجد مبدأ الجماعية أو القصر، حيث يلتزم المنتمي بموجب هذا الشرط بتقديم جميع فواتيره للوسيط، وفي المقابل نجد مبدأ القبول قائما حيث يفرض على الوسيط انتقاء الفواتير وفرزها بعد دراستها، بالاعتماد على مجمل المعلومات المتحصل عليها، ليخلص في الأخير إلى رفض أو قبول هذه الفواتير.

أولا: الفواتير غير المقبولة

هناك فواتير يرفض الوسيط تحمل أعبائها نظرا لعدم استجابتها للشروط المتفق عليها بينه وبين المنتمي، وحتى وإن قبل الوسيط بتحصيل هذه الفواتير(المرفوضة)، فإن عملية التحصيل في هذه الحالة تخضع لتطبيق القواعد العامة للوكالة، وبالتالي لا يتم تسجيل قيمتها في إطار الحساب المفتوح بينهما (الوسيط والمنتمي) إلا بعد تحصيلها.[3]

[1] المرجع نفسه، ص 79.
[2] المرجع نفسه، ص.ص،80-81.
[3] علي جمال الدين عوض، المرجع سابق، ص 649.

وفي حال عدم تمكن الوسيط من تحصيلها فإنه يعيدها إلى المنتمي لأن الخطر يبقى على عاتق هذا الأخير، حيث أن الوسيط في هذه الحالة يقوم بالتحصيل ليس بصفته وسيطا وإنما بصفته وكيلا عن المنتمي، وبذلك لا يتحمل خطر عدم التحصيل باعتبار أنه يعمل باسم ولحساب المنتمي وليس لحسابه الخاص.[1]

وحتى في حالة ما إذا أفلس المنتمي وكانت هذه الفواتير في حوزة الوسيط، فيمكنه أن يستمر في تحصيلها وتسجيل قيمتها في الحساب، وذلك لأن الإفلاس لا يؤثر على الوكالة باعتبار أن فيها مصلحة لكلا الطرفين.[2]

أما بالنسبة لتاريخ تسديد مبالغ هذه الفواتير غير المقبولة فيكون عند التحصيل أو بعده إلا إذا رغب الوسيط في منح تسبيقات للمنتمي.[3]

ثانيا: تقديم الفواتير المقبولة

إن تقديم الفواتير للوسيط يكون غالبا في مواعيد معينة، تقدم فيها جميع الفواتير المستحقة، أو ذات الآجال المتقاربة والتي استحقت مبالغها، مرفقة بقائمة مفصلة مدون عليها إقرار موقع من المنتمي بنقل ملكية الحقوق المقابلة لهذه الفواتير إلى الوسيط، وطلب منه إلى المشتري (المدين) بالوفاء بالمبالغ المدونة بها، وإحلال الوسيط في حقوقه هذه في مواجهة المدينين بها، و تكون مصحوبة بالسندات المثبتة لشحن البضاعة أو تقديم الخدمات إلى المدينين.[4]

في هذا الصدد تنص المادة543مكرر15 من القانون التجاري:" يجب أن يبلغ المدين فورا بنقل حقوق الديون التجارية إلى الوسيط بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل استلام"

أما عن الوفاء أو تسديد قيمة هذه الحقوق الثابتة في الفواتير المقبولة فيكون إما نقدا أو كما يغلب العمل به عن طريق قيد مبلغ هذه الفواتير في الجانب الدائن للمنتمي في إطار الحساب الجاري المفتوح بينه وبين الوسيط، ويتم تسجيل المبلغ كاملا، وفي المقابل يسجل في الجانب المدين العمولة والمصاريف، وإذا استخدم المنتمي حقه الناشئ عن القيد في الحساب الجاري فور القيد وقبل حلول أجل الاستحقاق، فيقع على عاتق المنتمي دفع العمولة وفوائد المبلغ معا، أما إذا انتظر حلول أجل الوفاء فيلتزم بالعمولة فقط.[5]

---

[1] بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، المرجع سابق، ص.ص 262-263.
[2] علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص.ص649-650.
[3] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 91.
[4] علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 650.
[5] علي جمال الدين عوض، المرجع نفسه، ص 650.

أما بالنسبة لميعاد تسديد هذه الحقوق فيكون في التاريخ المتفق عليه مع المنتمي، والذي يكون إما فور تسليم الفواتير أو عند حلول أجل استحقاق الحقوق الثابتة بها أو بعد أيام من ذلك.[1]

وبعد فرز الفواتير وتسديد الوسيط لقيمتها للمنتمي -الذي يختلف تبعا لما إذا كانت هذه الفواتير مقبولة أو غير مقبولة- يتم انتقال هذه الحقوق اليه (الوسيط).

ثالثا: انتقال الحقوق

في مقابل قيام الوسيط بتسديد قيمة الحقوق الثابتة في الفواتير للمنتمي وتحمله التزامات الضمان والتمويل، يكون له الحق أن يتقدم عند حلول اجل الاستحقاق كدائن حقيقي للمنتمي وليس كمجرد صاحب حق أفضلية بموجب رهن هذه الحقوق.[2]

من أجل ضمان حق الوسيط في استرداد قيمة الحقوق التي وفّاها للمنتمي في إطار عقد تحويل الفواتير، واكتسابه حقوق مباشرة غير متنازع فيها، وجب البحث عن الآلية القانونية المستجيبة لخصوصيات هذا العقد، والتي تمكّن الوسيط من مواجهة المدين عند حلول أجل الاستحقاق.

وفي هذا الصدد تم استبعاد عدة مفاهيم تقليدية وأخرى حديثة كسند قانوني لانتقال الحقوق للوسيط نظرا لتعارضها مع مفاهيم هذا العقد من مختلف الجوانب (التجديد بتغيير الدائن، الإنابة، حوالة الحق، قانون دايلي).
ليتم الاستقرار في الأخير بالنسبة للدول الأنجلوسكسونية على الأخذ بحوالة الحق كآلية لتفعيل انتقال هذه الحقوق إلى الوسيط ، ليتوجه المشرع الفرنسي لتكريس الحلول الاتفاقي نظرا لتوافقه مع ما يرمي إليه عقد تحويل الفواتير من تفعيل وتسريع لانتقال الحقوق. أما بالنسبة لموقف المشرع الجزائري فيكتنفه العديد من التناقضات؛ بين اعتباره لعقد تحويل الفواتير من السندات التجارية، وبين رغبته في تبني نظام الفاتورة القابلة للاحتجاج -المعمول بها في التشريع الفرنسي- وكذلك إخضاعه لانتقال الحقوق من المنتمي إلى الوسيط لإجراءات شكلية معينة (وهو ما تطرقنا إليه في المبحث الأول في المطلب الثالث من الفصل الأول).

[1] ماديو ليلى، **المرجع السابق**، ص 91.
[2] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 92.

المطلب الثالث: آثار عقد تحويل الفواتير ونهايته

بعد اكتمال عقد تحويل الفواتير وتوفر جميع الشروط الواجبة ومروره بجميع مراحله، فإنه يرتب عدة آثار منها ما ينصرف إلى طرفيه ومنها ما يمتد إلى الغير(الفرع الأول)، وباعتبار أن هذا العقد كغيره من العقود تكون له نهاية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: آثار عقد تحويل الفواتير

يولّد عقد تحويل الفواتير حقوق والتزامات تقع على عاتق طرفيه وهما المنتمي والوسيط والتي تمثل الآثار المباشرة لهذا العقد (أولا)، ويترتب عن هذا العقد أيضا أن يكون الوسيط طرفا مع شخص آخر أجنبي عن العقد وهو المدين، بالإضافة إلى دائني المنتمي وهو ما يمثل الآثار غير المباشرة لعقد تحويل الفواتير(ثانيا).

أولا: الآثار المباشرة لعقد تحويل الفواتير

تتمثل الآثار المباشرة لهذا العقد في الحقوق والالتزامات التي يرتبها على طرفيه وهما المنتمي والوسيط.

1-حقوق والتزامات الوسيط:

يتعهد الوسيط بموجب عقد تحويل الفواتير بتنفيذ عدة التزامات لصالح المنتمي وفي المقابل يتمتع بعدة حقوق.

ا-حقوق الوسيط: تظهر حقوق الوسيط فيما يلي:

1-الحق في ملكية الحقوق المحولة: تنص المادة 543 مكرر17 من القانون التجاري:
" ينظم الوسيط والمنتمي بكل حرية وعن طريق الاتفاق الكيفيات العملية لتحويل الدفعات المطابقة لحواصل التنازل".
وتضيف المادة 543مكرر16 من نفس القانون: "يترتب عن تحويل الديون التجارية نقل كل الضمانات التي كانت تضمن تنفيذ الالتزامات لفائدة الوسيط"[1].

فتطبيقا لنص هاتين المادتين يقوم الوسيط بتحصيل قيمة الحقوق الثابتة في الفواتير المحولة إليه، حيث أنه بمقتضى التحويل الحاصل للحقوق من المنتمي إلى الوسيط ، يصبح هذا الأخير مالكا لهذه الحقوق، وبالتالي تكون له سلطة التصرف فيها وكل ما يتبعها من تأمينات.[2]

[1] المرسوم التشريعي رقم 39-08، المرجع السابق.
[2] بوراس أحمد، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر،2008، ص 116.

2-الحق في المراقبة والإطلاع: لا يلجأ الوسيط لممارسة هذا الحق دوريا وإنما كلما دعت الحاجة إليه، من أجل التأكد والإطلاع على المركز المالي للمنتمين ولكي يكون على علم بكل التغييرات، و بالتالي اتخاذ الاحتياطات اللازمة لحماية مصالحه إذا دعت الحاجة إلى ذلك.
وأيضا لتفادي الاستمرار في التعامل مع منتمي تكون ظروفه صعبة، حيث أن ذلك قد يوهم الغير بحسن سير معاملات المنتمي وبالتالي الإقبال لإبرام صفقات تجارية معه، ما قد يؤدي إلى أضرار يسأل عليها المنتمي والوسيط معا.
وتتم الرقابة من خلال مسك الوسيط لفواتير المنتمي وحساباته.[1]
والوسيط يمارس حق الرقابة إما بنفسه أو بواسطة الغير الذي يعينهم، وعادة ما توكّل هذه المهمة إلى مصلحة المحاسبة أو إلى محافظ الحسابات إن وجد.[2]

3-الحق في العمولة: يتلقى الوسيط عمولة نظير الخدمات التي يقدمها للمنتمي، وهذه العمولة تنقسم إلى قسمين: قسم خاص بالتعويض عن الخدمات المقدمة والمتمثلة في تحصيل الحقوق، تحمل خطر عدم الدفع، ومختلف الخدمات الإدارية أو الاستشارية أو المحاسبة. أما القسم الثاني فيتعلق بالتعويض عن عملية التمويل؛ والتي تكون عبارة عن فائدة تحسب على الحجم الفعلي للتمويل المقدم من طرف الوسيط، بين المدة الممتدة من تاريخ التحويل إلى غاية حلول أجل الاستحقاق.[3]

4-الحق في سحب سفتجات: يحق للوسيط من أجل ضمان استيفاء حقه أن يسحب سفتجات لحساب المنتمي على زبائنه كلما دعت الحاجة لذلك، ويجب أن يرد ذلك في العقد؛ لأن سحب السفتجات يسمح بتداول الحقوق عن طريق تظهيرها لأمر الوسيط الذي يمكنه الرجوع على الموقعين باعتبارهم ضامنين لها.[4]

5-حساب الرهن للضمان: هو حساب خاص يفتحه الوسيط باسم المنتمي، ويضع فيه مبلغ معين يتم اقتطاعه من المبالغ المحولة إلى المنتمي بنسبة مئوية محددة، ولا يجوز للمنتمي التصرف في هذا الحساب خلال مدة العقد، لأنه بمثابة ضمان وتأمين لما يقدمه الوسيط من اعتمادات.[5]

ب-التزامات الوسيط: إذا كان عقد تحويل الفواتير يمكّن الوسيط من بعض الحقوق، إلا أنه في المقابل يولّد عليه جملة من الالتزامات لصالح المنتمي والمتمثلة فيما يلي:

1- الالتزام بالإدلاء بالمعلومات و الاستشارات التجارية: لا ينحصر دور الوسيط في تحصيل الحقوق وضمانها فقط، وإنما يقوم أيضا بتقديم المعومات والاستشارات المتعلقة بالسوق

[1] شريقي نسرين، المرجع السابق، ص 213
[2] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية، مرجع سابق، ص 71.
[3] بورلس أحمد، المرجع السابق، ص 117.
[4] فوضيل نادية، المرجع السابق، ص 149.
[5] المرجع نفسه، ص 150

والمتعاملين سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي، وإذا امتنع الوسيط عن ذلك أو قدم معلومات خاطئة تقوم مسؤوليته العقدية من جراء ما يلحق المنتمي من أضرار.[1]

2- أداء الحقوق: بمجرد تحويل الفواتير يلتزم الوسيط بأداء قيمة الحقوق للمنتمي بنسبة معينة، فورا أو عند الاستحقاق حسب رغبة هذا الأخير، وذلك بتسجيل قيمة هذه الحقوق في الحساب الجاري الذي يفتحه الوسيط لديه باسم المنتمي.[2]

3-فتح حساب جاري: يلتزم الوسيط بفتح حساب جاري في دفتره باسم المنتمي، حيث يسجل في هذا الحساب حركة الأموال الناتجة عن المعاملات بين كلا الطرفين، حيث يقيِّد في الجانب الدائن حقوق المنتمي وفي الجانب المدين ديونه.[3]

4-ضمان بعض الحقوق: عندما يقبل الوسيط بعض الفواتير فإنه يضمن تحصيلها من المشترين (المدينين)، وبالتالي يكون الوسيط مسؤولا في حالة إعسار أو إفلاس المدين، أي أنه يتحمل خطر عدم الدفع، ولا يكون له الرجوع على المنتمي.[4]

2-حقوق والتزامات المنتمي: بالنظر إلى كون عقد تحويل الفواتير من العقود الملزمة للجانبين فهو يولّد على عاتق كلا الطرفين حقوق والتزامات، فكما يكون للوسيط حقوق والتزامات أيضا يتمتع المنتمي ببعض الحقوق وتقع عليه بعض الالتزامات في المقابل.

ا-حقوق المنتمي:

1-الحصول على الاعتمادات: يهدف المنتمي من وراء عقد تحويل الفواتير إلى الحصول على السيولة المالية اللازمة التي يحتاجها قبل حلول أجل استحقاق الديون المترتبة له في ذمة المدينين، الأمر الذي يسمح له بالاستمرار في ممارسة مختلف نشاطاته.[5]

2-مسك الحسابات: يقوم الوسيط بتسيير حسابات حقوق المنتمي لدى الغير من خلال أداء قيمة الحقوق المحوَّلة إليه للمنتمي، وتسجيلها في الجانب الدائن من حسابه الجاري كما يتم تسجيل الديون في الجانب المدين من نفس الحساب، وبالتالي يشرف الوسيط على تسيير هذه الحسابات ويعفي المنتمي من هذا العبء، ليتفرغ للقيام بأعمال أخرى.[6]

3-الحصول على المعلومات والاستشارات: من بين حقوق المنتمي أنه يكلّف الوسيط بتقديم مختلف المعلومات والاستشارات مما يجعله على علم بمستجدات ومعطيات الأسواق الداخلية

[1] شريقي نسرين، المرجع السابق، ص 214.
[2] بورلس أحمد، المرجع السابق، ص 118.
[3] فوضيل نادية، المرجع السابق، ص.ص 150-151.
[4] المرجع نفسه، ص 151.
[5] عموره عمار، المرجع السابق، ص 307.
[6] بورلس أحمد، المرجع السابق، ص 120.

والخارجية، الأمر الذي يجعله على دراية بأحوال المتعاملين الاقتصاديين، وبالتالي اختيار الأفضل من بينهم للتعامل معهم، وهنا يلعب الوسيط دور المستشار التجاري.[1]

ب-التزامات المنتمي: يتحمل المنتمي مجموعة من الالتزامات تتمثل فيما يلي:

1-الالتزام بوجود الحق الثابت في الفواتير المقبولة: بحيث تقتضي صحة الفواتير وجود حق هذه الأخيرة التي يتم تحويلها للوسيط، وأن يكون هذا الحق ملكا للمنتمي حتى ينتج التحويل أثره ويكون صحيحا، أما إذا كان الحق غير موجود أو زال أو انقضى بالمقاصة أو كان ملكا للغير اعتبر التحويل باطلا.[2]

2-تحويل السندات التجارية: يجب على المنتمي أن يحول السندات التجارية المرتبطة بالحقوق التي حولت إلى الوسيط، وذلك بتظهيرها تظهيرا ناقلا للملكية لأمر الوسيط.[3]

3-مبدأ الجماعية: يقتضي هذا المبدأ بأن يلتزم المنتمي بتقديم جميع فواتيره للوسيط، حتى يتسنى لهذا الأخير القيام بعملية الفرز وانتقاء الفواتير المقبولة، وهذا الالتزام يقابله التزام الوسيط بتغطية خطر عدم الدفع، والحكمة من هذا المبدأ هو حتى لا يعهد المنتمي إلى الوسيط بديونه الضعيفة التي فيها صعوبات عند التحصيل، ويحتفظ لنفسه بالحقوق الأخرى التي تكون سهلة التحصيل، ويحرم الوسيط من عمولته من هذه الأخيرة.[4]

4-الالتزام بالإدلاء بالبيانات: يلتزم المنتمي بالتعاون مع الوسيط، حيث يقع على عاتقه الإدلاء والتصريح بجميع المعلومات المتعلقة بمركزه المالي، بتجارته وبزبائنه، وكل ما يطرأ على تجارته من تغييرات قد تعرقل الوفاء، وفي حال إهمال المنتمي لالتزامه تقوم مسؤوليته العقدية.[5]

5-إخطار المدين: يجب على المنتمي إخطار مدينه بوقوع الحلول، وأن هناك وسيط سيحل محله عند حلول أجل الاستحقاق لمطالبته (المدين) بقيمة الفواتير وأن عليه الوفاء له مباشرة، وهذا الإخطار لا يقع في شكل خاص.[6]

---

[1] بورباس أحمد،المرجع السابق، ص 120.
[2] شريقي نسرين، المرجع السابق،ص 212.
[3] المرجع نفسه، ص 212.
[4] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، المرجع السابق،ص 77.
[5] شريقي نسرين، المرجع السابق، ص 212.
[6] شريقي نسرين، المرجع السابق، ص 212.

ثانيا: الآثار غير المباشرة لعقد تحويل الفواتير

إن المبدأ العام الذي تقوم عليه العقود هو مبدأ النسبية، بحيث لا تنصرف آثار العقد من حقوق والتزامات إلا لطرفيه، لكن استثناء يمكن أن تمتد هذه الآثار إلى الغير، كما هو الحال بالنسبة لعقد تحويل الفواتير، فبمقتضى هذا العقد يصبح الوسيط دائنا محل المنتمي، ليطالب مدين هذا الأخير بقيمة الفواتير التي وفّاها له (للمنتمي) في أجل سابق، وهو ما يجعل المدين ملزما بالوفاء لصالح الوسيط، كما يكون له أيضا أن يتمسك بالدفوع التي كان له أن يتمسك بها تجاه المنتمي. ناهيك عن إمكانية اصطدام الوسيط عند قيامه بعملية التحصيل بأشخاص يزاحمونه على هذه الحقوق.

1-دفوع المدين ضدّ الوسيط:

باعتبار أن الوسيط يحل محل الدائن (المنتمي) ويأخذ مكانه، بالتالي يكون حق الوسيط هو نفسه حق المنتمي، ومنه يمكن للمدين أن يتمسّك تجاه الوسيط بنفس الدفوع التي له تجاه المنتمي.[1]

وفي هذا الصدد نجد دفوع متعلقة بالعقد المنشئ للدين(المرتبطة بالحق)، وهناك دفوع أخرى متعلقة بالأعمال اللاحقة للعقد(الخارجية).

أ-الدفوع المتعلقة بالعقد المنشئ للدين:

هي تلك الدفوع الناشئة عن العقد الأصلي المبرم بين المدين والدائن، والتي هي مصدر الحق محل عقد تحويل الفواتير، كأن يكون عقد بيع مثلا، وأن الثمن المؤجل الذي حوِّل من البائع (المنتمي) إلى الوسيط هو محل عقد تحويل الفواتير، ففي هذه الحالة إذا كان عقد البيع باطلا لأي سبب يجوز للمدين التمسك بهذا الدفع في مواجهة الوسيط.[2]

ب-الدفوع المتعلقة بالأعمال اللاحقة للعقد

- **الوفاء:**

قد يتمسك المدين تجاه الوسيط بوفائه بقيمة الفواتير للمنتمي، بالرغم من أن هذا الأخير يضمن فقط وجود الحق الثابت في الفواتير ولا يضمن وفاء المدين.[3]

[1] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 105.
[2] حدادي ريم شهاب، الوسائل القانونية الجديدة لتمويل المؤسسات في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر1، الجزائر، 2010-2011، ص 64.
[3] نادر عبد العزيز شافي ، المرجع السابق، ص 290.

لكن هنا نميز فيما إذا قام المدين بالوفاء قبل علمه بالحلول، فهنا يكون حسن النية ولا يكون للوسيط سوى الرجوع على المنتمي لاستعادة حقوقه.[1] أما إذا حصل الوفاء بعد العلم بالحلول، فهنا لا يمكن للمدين التمسك بهذا الدفع ويلتزم بالوفاء مرةً أخرى للوسيط.[2]

- **المقاصة:**

قد يتمسك المدين بالمقاصة ليتهرب من الوفاء للوسيط، لكن إذا تحققت المقاصة بشروطها قبل انعقاد العقد(عقد تحويل الفواتير)، تكون نافذة ويمكن له أن يتمسك بها تجاه الوسيط، حيث يكون الدين في هذه الحالة قد انقضى قبل إبرام عقد تحويل الفواتير.

فبالعودة إلى المادة 297 من القانون المدني الجزائري تظهر شروط المقاصة فيما يلي:

-أن يكون هناك دينان متقابلان أي أن يكون كل طرف مدينا للطرف الآخر ودائنا في نفس الوقت.

–أن يرد الدين على نفس المحل.

–أن يكون كل من الدينين محققا، معلوما وثابت المقدار.

–استحقاق الدينين لأداء.

–صلاحية الدينين للمطالبة بهما قضائيا.[3]

أما إذا كان عقد تحويل الفواتير قد تم إبرامه واستوفى الدائن الأصلي حقه، فهنا لا يمكن للمدين إجراء مقاصة لأن شروطها غير متوفرة كون أن ذمة الدائن الأصلي غير مثقلة بالدين.[4]

- **الفسخ:**

يقع الفسخ نتيجة إخلال المنتمي بالتزاماته التعاقدية، سواء امتنع عن الدفع أو بسبب وجود عيب في محل البيع، وبالتالي يمكن للمدين أن يتمسك بذلك لعدم الوفاء للوسيط، والحكمة من ذلك هي منع الدائن(المنتمي) من التحايل ونقل ديونه للغير من أجل التملص من التزاماته.[5]

بالإضافة إلى ذلك يمكن للمدين أن يتمسك بالبطلان المطلق لعقد تحويل الفواتير، كأن يكون السبب أو المحل غير مشروع مثلا. حيث أنه بالعودة إلى القواعد العامة الواردة في التقنين المدني الجزائري، يجوز لكل ذي مصلحة التمسك بالبطلان المطلق وذلك حماية لمصالح الغير.[6]

---

[1] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 150

[2] من يدفع خطأ يدفع مرتين.

[3] الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

[4] حدادي ريم شهاب، المرجع السابق، ص 65

[5] المرجع نفسه، ص 65.

[6] انظر المادة 102 من ت م ج.

2-تزاحم الوسيط مع الغير:

قد يتعرض الوسيط عند رجوعه على المدين من أجل تحصيل قيمة الحقوق محل عقد تحويل الفواتير إلى مزاحمة الغير، إما نتيجة للتنازلات المتعددة من طرف المنتمي عن حقوقه، أو نظرا لادعاء الغير على أسس مختلفة أن لهم حقوقا على نفس الدين.[1]

أ-التنازلات المتعددة عن الحقوق الثابتة بالفواتير:

قد يتنازل المنتمي للغير عن نفس الدين الذي تنازل عنه للوسيط، فيقوم إذن بتنازلات عديدة للحقوق الثابتة في عقد تحويل الفواتير، وبالتالي يحصل تزاحم بين الوسيط والغير عند الرجوع على المدين لاستيفاء قيمة تلك الحقوق، وفي هذه الحالة تكون الأولوية للأسبق في التاريخ حيث يأخذ بعين الاعتبار لتاريخ الحلول.[2]

ب-تدخل الغير الخارج عن عملية تحويل الفواتير:

قد يدعي الغير الخارج عن عملية تحويل الفواتير حقوقاً على الديون الثابتة في الفواتير، ويظهر ذلك فيما يلي:

1-البائع بشرط الاحتفاظ بالملكية:

البيع بشرط الاحتفاظ بالملكية هو ذلك البيع الذي يتم فيه تأجيل نقل ملكية الشيء المبيع إلى حين دفع الثمن كله حتى ولو تم تسليم هذا الشيء.[3]

تطبيقا لهذا الشرط (الاحتفاظ بالملكية) في عقد تحويل الفواتير، يفترض قيام المنتمي (المشتري الأول) ببيع البضائع المحتفظ بملكيتها قبل إيفاء ثمنها إلى البائع الأصلي ثم نقله لحقه في الثمن قِبَل المشتري الثاني للوسيط.[4]

بمعنى أن يقوم المنتمي بشراء بضائع بشرط الاحتفاظ بالملكية من بائع أصلي، ويقوم هذا المنتمي(المشتري الأول) بإعادة بيعها للمشتري الثاني، ويقوم بتحويل هذه الحقوق (ثمن البضاعة) من المشتري الثاني إلى الوسيط.

في هذه الحالة يثور اشكال حول أي المصلحتين أولى بالحماية، هل هي مصلحة البائع الأصلي بالحصول على ثمن بضاعته من المدين، أو حماية الوسيط الذي انتقل إليه الحق في إطار عقد تحويل الفواتير؟.[1]

---

[1] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 109.
[2] المرجع نفسه، ص 109.
[3] انظر المادة 363 من ت م ج.
[4] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية ، المرجع السابق، ص 143.

في هذا الصدد فصل القضاء لصالح بائع بشرط الاحتفاظ بالملكية، في نزاع نشأ بين بائع أصلي مستفيد من هذا الشّرط وشركة تحويل فواتير حصلت بموجب الحلول على الحق المتمثل في ثمن إعادة بيع السلع من قبل المشتري.[2]

2-تنازع الوسيط مع المقاول الفرعي(المتعاقد من الباطن)

يمكن للمقاول الأصلي عندما يتحصل من صفقة من رب العمل (المدين)، أن يقوم بتحرير فواتير باسم هذا الأخير، وغالبا ما يقوم مقاول فرعي بتنفيذ هذه الصفقة[3]، ثم يقوم المقاول الأصلي بتحويل تلك الفواتير إلى الوسيط بموجب الحلول الاتفاقي، وعند حلول أجل الاستحقاق فإن الوسيط سيعود على المدين (رب العمل) ليطالب بتحصيل قيمة الفواتير، لكن هذا الأخير يمكن له أن يدفع بأن المقاول الفردي يطالب بحقوقه التي لم يوفّها له المقاول الأصلي.[4]

بالتالي إذا كان المقاول الأصلي منتميا إلى شركة تحويل فواتير معينة وقد تنازل عن حقوقه للمقاول الفرعي، ولم يتحصل هذا الأخير على حقه من جراء تنفيذ جزء من الصفقة، فإن الوسيط يجد نفسه في تزاحم مع المقاول الفرعي لتحصيل حقه من رب العمل، لأن القانون خوَّل المقاول الفرعي رفع دعوى مباشرة ضدّ رب العمل.[5]

الفرع الثاني: انقضاء عقد تحويل الفواتير

ينقضي عقد تحويل الفواتير كغيره من العقود بانتهاء مدته المتفق عليها والمحددة في العقد، في الحالة التي يكون فيها محدد المدة، وهي الصورة الطبيعية لانقضاء هذا العقد (أولا)، كما يمكن أن ينقضي عقد تحويل الفواتير بصورة غير طبيعية، بالنظر إلى عدة اعتبارات يقوم عليها هذا العقد (ثانيا)

أولا:الانقضاء العادي لعقد تحويل الفواتير

النهاية العادية لعقد تحويل الفواتير تعني استمرار تنفيذه وترتيب جميع آثاره، إلى غاية انتهاء المدة المحددة له والمتفق عليها سابقا

---

[1]المرجع نفسه، ص 136.

[2]ماديو ليلى،المرجع السابق، ص 110.

[3]انظر المادة 564 من ت م ج.

[4]محمودي بشير،عقد تحويل الفاتورة،وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية، المرجع السابق، ص 139.

[5]محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واداة حديثة لشراء الديون التجارية،المرجع السابق، ص 140.

1-انقضاء عقد تحويل الفواتير بتنفيذه

انقضاء العقد بتنفيذه هي الطريقة العادية والطبيعية لنهاية كل عقد، حيث أن قيام كل طرف بتنفيذ ما عليه من التزامات يرتبها العقد على عاتقه، يؤدي إلى انقضاء هذا العقد، وهو نفس الأمر بالنسبة لعقد تحويل الفواتير، حيث ينقضي بمجرد تنفيذه وتحقيق الغاية والدافع من الإقبال على ابرامه.

2-انقضاء عقد تحويل الفواتير بانتهاء مدته

إن عقد تحويل الفواتير يمكن أن يكون محدد أو غير محدد المدة، فإذا كان محدد المدة ففي هذه الحالة ينقضي العقد تبعا لانقضاء هذه المدة.

ويتم تحديد مدة عقد تحويل الفواتير وفقا لإرادة الأطراف، وهو ما نص عليه المشرع الجزائري في المادة 543مكرر17 من القانون التجاري.[1]

ثانيا: الانقضاء غير العادي لعقد تحويل الفواتير

بالإضافة إلى انقضاء عقد تحويل الفواتير بالطرق العادية، فيمكن كذلك أن ينقضي بطرق غير عادية، نظرا لخصوصية هذا العقد، تبعا لما يلي:

1-انقضاء عقد تحويل الفواتير بالفسخ:

باعتبار أن عقد تحويل الفواتير من العقود الزمنية، فعادة ما يكون غير محدد المدة، وفي هذه الحالة يمكن فسخه من أحد الأطراف، بشرط توجيه إخطار قبل عدة أشهر.[2]
استنادا إلى كون هذا العقد من عقود الإذعان، فيمكن للوسيط فسخه بإرادته المنفردة، شرط أن لا يكون ذلك بطريقة تعسفية أو مفاجئة، ولتجنب ذلك يجب على الوسيط احترام أجل الإشعار بالفسخ مع ضمان النهاية الحسنة للحقوق المقبولة قبل الفسخ.[3]

2- انقضاء عقد تحويل الفواتير بانهيار الاعتبار الشخصي:

بالنظر إلى أن عقد تحويل الفواتير يقوم على الاعتبار الشخصي، فإنه في حالة وفاة المنتمي، أو إذا طرأ عليه عارض من عوارض الأهلية، فإن ذلك سيؤدي إلى نهاية العقد، إذا كان المنتمي شخصا طبيعيا، أما إذا كان شخصا معنويا (شركة تجارية) فإن عقد تحويل الفواتير يظل في حالة حلّ الشركة باعتبار أن الشخصية المعنوية للشركة تستمر طيلة فترة

[1] المرسوم التشريعي رقم 93-08، **المرجع السابق**.
[2] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية **المرجع السابق**، ص 72.
[3] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 113

التصفية، حيث أنها لا تختفي كليا بمجرّد حلّها بل تبقى كشخص معنوي طوال المدة اللازمة للتصفية.[1]

3- انقضاء عقد تحويل الفواتير بإفلاس المنتمي أو الوسيط:

استنادا إلى المادة 1/244 من القانون التجاري الجزائري التي تنص على : "يترتب بحكم القانون على الحكم بإشهار الإفلاس، ومن تاريخه تخلي المفلس عن إدارة أمواله أو التصرف فيها، بما فيها الأموال التي يكتسبها بأي سبب كان..."

فيستفاد من نص هذه المادة أن المفلس لا يستطيع التصرف في أمواله، فإذن في حالة إفلاس المنتمي أو الوسيط، يؤدي ذلك إلى انقضاء عقد تحويل الفواتير، لأن الطرف المفلس لا يمكنه الاستمرار في التصرف في أمواله.

فقد يتعرض المنتمي للإفلاس أو التسوية القضائية، مما يترتب عليه غل يده وعدم قدرته على التصرف في أمواله أو إدارتها، وهنا تكمن الصعوبة في تنفيذ عقد تحويل الفواتير، لأنه من المعروف أن قانون الإفلاس والتسوية القضائية من النظام العام.[2]

[1] القيلوبي سميحة، الشركات التجارية، ط. الثالثة، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 194.

[2] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية المرجع السابق، ص 153.

خاتمة الفصل:

من خلال هذا الفصل نخلص إلى أن عقد تحويل الفواتير عقد قائم بحد ذاته، يتم من خلاله تحويل الحقوق الثابتة في الفواتير من المنتمي إلى الوسيط، حيث أن هذا الأخير يقوم بالوفاء بقيمة تلك الحقوق قبل حلول أجل الاستحقاق، ويضمن أيضا خطر عدم الدفع، مقابل عمولة.

ومن خلال التطرق لمختلف خصائص هذا العقد تبين لنا أنه عقد مميز في طبيعته ومركّب يؤدي عدة خدمات وهي التمويل، الضمان وتسيير حسابات الزبائن.

يعتبر نقل الحقوق من المنتمي إلى الوسيط جوهر هذا العقد، وفي سبيل تحديد الأساس القانوني الذي يرتكز عليه انتقال الحقوق في إطار هذا العقد تمّ استبعاد عدة مفاهيم وآليات منها التقليدية والحديثة ليتم ترجيح الحلول الاتفاقي كأساس أنسب يقوم عليه عقد تحويل الفواتير.

كما أن هذا العقد يرتب آثارا على عاتق طرفيه وهما المنتمي الذي يلتزم أساسا بتحويل حقوقه إلى الوسيط، في حين يلتزم هذا الأخير بالدفع المعجل لقيمة الحقوق وضمان خطر عدم الدفع عند حلول أجل الاستحقاق. بالإضافة إلى أن آثار هذا العقد تمتد لتشمل المدين، حيث أنه وبموجب حلول الوسيط محل المنتمي، فإنه يصبح (الوسيط) في علاقة مباشرة مع المدين.

وعلى غرار باقي العقود فإن لعقد تحويل الفواتير نهاية، فيمكن أن ينقضي بصفة عادية إما بتنفيذه أو انتهاء المدة المحددة له، كما يمكن أن ينقضي بطريقة غير عادية إما بالفسخ أو انهيار الاعتبار الشخصي أو نتيجة لإفلاس المنتمي أو الوسيط.

الفصل الثاني

تعتبر المؤسسة الاقتصادية الخليّة الأساسية لدفع عجلة النمو في أي دولة، وذلك من خلال القيام بالأنشطة الاقتصادية والسعي لتطوير مختلف القطاعات لاسيما الإنتاجية منها، لكن حتى تتمكن هذه المؤسسة من تفعيل دورها، وتعزيز مكانتها في التجارة سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي، لابد من الحصول على السيولة المالية اللازمة للقيام بمختلف النشاطات، وذلك من خلال اللجوء إلى التمويل.

وفي خضم التغيرات والتطورات التي تطبع الحياة التجارية، كان لزامًا على الدول استحداث أساليب تمويل جديدة تخدم وتستجيب لتطلعات المؤسسة الاقتصادية.

والجزائر لم تبق في منأى عن هذه التغييرات، حيث تم خلق عدة آليات حديثة للتمويل من بينها آلية تحويل الفواتير بموجب المرسوم التشريعي رقم 08/93 السالف الذكر.

من أجل إثبات مدى فعالية هذه الآلية في مساعدة هذه المؤسسات الاقتصادية على تلبية حاجياتها للسيولة المالية اللازمة، سنحاول في هذا الفصل إعطاء لمحة عن المؤسسة الاقتصادية وحاجتها للتمويل(المبحث الأول)، ومدى استجابة عقد تحويل الفواتير لهذه الحاجة(المبحث الثاني).

المبحث الأول: التمويل ومكانته في المؤسسة الاقتصادية

إن اللّجوء إلى التمويل يعد ملجأ المؤسسة لاقتصادية، من أجل تدبير المبالغ المالية التي تلزمها للقيام بأنشطتها، حيث أن التمويل هو النواة الأساسية للمؤسسة الاقتصادية، إذ يتيح لها فرصة التطور، ويعطيها القدرة على المنافسة والتواجد في المجال الاقتصادي، ولا ينحصر هاجس المؤسسة الاقتصادية في الحصول على التمويل، وإنما تظل رغبتها في البحث عن أساليب تمويل تضمن لها السرعة في الحصول على الأموال وقلة التكاليف.

ومن أجل إظهار مكانة التمويل وأهميته بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية، سنحاول في هذا المبحث إعطاء نظرة عامة عن المؤسسة الاقتصادية (المطلب الأول)، وكذلك حاجة هذه المؤسسة للتمويل (المطلب الثاني)، والصعوبات التي تواجه المؤسسة الاقتصادية عند اللجوء إلى التمويل (المطلب الثالث).

المطلب الأول: المقصود بالمؤسسة الاقتصادية

أدت التبلورات العديدة الحاصلة في الساحة الاقتصادية على مر العصور، إلى تغيير مختلف المفاهيم المرتبطة بالمجال الاقتصادي، ومن بينها نجد المؤسسة الاقتصادية التي كانت محل تغييرات وتطورات، مواكبة واستجابة لمستجدات الحياة الاقتصادية، ومن أجل إعطاء فكرة مختصرة سنتطرق إلى تعريف المؤسسة الاقتصادية (الفرع الأول)، الأهداف التي ترمي إلى تحقيقها(الفرع الثاني)، وكذلك مختلف أنواع أوتصنيفات المؤسسة الاقتصادية استنادا إلى عدة معايير(الفرع الثالث).

الفرع الأول: تعريف المؤسسة الاقتصادية

تكمُن صعوبة إعطاء تعريف جامع للمؤسسة الاقتصادية في التطور السريع الذي تشهده مختلف المجالات لاسيما الاقتصادية، وكذلك اختلاف نشاطات وأهداف هذه المؤسسة من جهة، وأيضا اختلاف التوجهّات الاقتصادية من جهة أخرى، وبالتالي معالجة مفهوم المؤسسة الاقتصادية من عدة نواحي وبمنظور مختلف.

من بين التعاريف المتعددة المقدمة لهذه المؤسسة نذكر تعاريف بعض الاقتصاديين[1] :

يعرف **M.TRUCHY** المؤسسة الاقتصادية على أنها "**المؤسسة هي الوحدة التي تجمع وتنسق العناصر البشرية والمادية للنشاط الاقتصادي**".

[1] نقلا عن عدون ناصر دادي، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثانية، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص.ص 9-10.

ويعرفها **MARX** "**المؤسسة الرأسمالية تكون متمثلة في عدد كبير من العمال يعملون في نفس الوقت تحت إدارة نفس رأس المال، وفي نفس الوقت من أجل إنتاج نفس النوع من السلع**"

أما بالنسبة François PEROUX فيعرف المؤسسة على أنها: "**شكل إنتاج بواسطته، وضمن نفس الذمة، تدمج أسعار مختلف عوامل الإنتاج المقدمة من طرف أعوان متميزين عن مالك المؤسسة، بهدف بيع سلع أو خدمات في السوق من أجل الحصول على دخل نقدي ينتج عن الفرق بين سلسلتين من الأسعار**"

أيضا نجد تعريف **M.LEBRETON** : "**المؤسسة تعني كل شكل تنظيم اقتصادي مستغل ماليا، والذي يقترح نفسه لإنتاج سلع أو خدمات للسوق**"

وأيضا يعرفها **لوزل**:" **وحدة منظمة تتضافر فيها** جميع **الإمكانيات المالية والمادية والبشرية من أجل استخراج، تحويل، نقل وتوزيع الثروات، السلع والخدمات من أجل بلوغ الأهداف المسطرة**".[1]

وتعرف المؤسسة الاقتصادية كذلك على أنها **جميع أشكال المنظمات الاقتصادية المستقلة ماليا هدفها توفير الإنتاج لغرض التسويق وهي منظمة ومجهزة بكيفية توزع فيها المهام والمسؤوليات.**[2]

وأيضا تعرف هذه المؤسسة على أنها وحدة **اقتصادية أساسية في المجتمع، بالإضافة إلى مساهمتها في الإنتاج ونمو الدخل الوطني فهي مصدر رزق الكثير من الأفراد**[3].

من خلال التعاريف السابقة يتضح لنا تعدد الزوايا والمعايير التي تم من خلالها تعريف المؤسسة الاقتصادية، فهناك من يرجِّح الوظيفة الإنتاجية لهذه المؤسسة، وهناك من يركز على الجانب الاجتماعي لها باعتبارها منظَّمة.

في هذا الصدد يمكن تقديم تعريف شامل يجمع بين مختلف أنواع المؤسسات الاقتصادية من حيث الأهداف والنظام الاقتصادي، وكذلك يبرز تمتعها بشخصية اعتبارية، وذمة مالية مستقلة، حيث يمكن تعريف المؤسسة الاقتصادية تبعا لذلك كما يلي: **المؤسسة هي كل تنظيم اقتصادي مستقل ماليا في إطار قانوني واجتماعي معين، هدفه دمج عوامل الإنتاج وتبادل سلع وخدمات مع أعوان اقتصاديين آخرين بغرض تحقيق نتيجة ملائمة،**

[1] نقلا عن بورلس أحمد، المرجع السابق، ص 10.
[2] عرباجي اسماعيل، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر، 1996، ص 11.
[3] عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص 24.

وهذا ضمن شروط اقتصادية تختلف باختلاف الحيِّز المكاني والزماني الذي يوجد فيه، وتبعا لنوع وحجم نشاطه.[1]

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد عرف المؤسسة الاقتصادية بموجب المادة 03 من الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة على أنها: "كل شخص طبيعي أو معنوي أيا كانت طبيعته يمارس بصفة دائمة، نشاطات الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات".[2]

الفرع الثاني: أهداف المؤسسة الاقتصادية

تختلف أهداف المؤسسات الاقتصادية تبعا لأصحابها، وأيضا باختلاف الميدان الذي تنشط فيه، ومن بين هذه الأهداف نجد مايلي:

أولا: الأهداف الاقتصادية: يمكن ذكر الأهداف التي تندرج ضمن هذا النوع:

1-تحقيق الربح:

يعتبر الربح من بين المعايير الأساسية لصحة المؤسسة اقتصاديا، حيث يضمن استمرار وتواجد المؤسسة، فتحقيق الربح يضمن لها رفع رأسمالها وتوسيع نشاطاتها، لتتمكن من البقاء ومنافسة المؤسسات الأخرى في المجال، وكذلك لستعمل الربح خاصة من أجل الوفاء بالالتزامات، توزيع الأرباح على الشركاء، وتكوين مؤونات لتغطية خسائر قد تقع في المستقبل.[3]

2-تحقيق متطلبات المجتمع:

عند قيام المؤسسة الاقتصادية بإنتاج سلع وعرضها في السوق للبيع تكون بذلك قد ساهمت في تغطية متطلبات المجتمع، سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي.

وهي تكافئ كل من يساهم في عملياتها، من توزيعات لأرباح، أجور، ضرائب رسوم، وبذلك تعتبر مصدر لتوزيع الثروة.[4]

---

[1] عدون ناصر دادي ، المرجع السابق، ص 10.

[2] أمر رقم 03-03، المؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالمنافسة، ج.ر عدد 43 لسنة 2003، المعدل والمتمم.

[3] المرجع نفسه، ص 18.

[4] زرقاني رابح، تمويل المؤسسات الاقتصادية، (دراسة حالة المؤسسة الوطنية للدهن، وحدة الإنتاج بالأخضرية)، رسالة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص15.

3-عقلنة الإنتاج:

حيث أن المؤسسة تستخدم الموارد وكل العوامل المتاحة لإنتاج تشكيلة من المنتجات مستخدمة الكفاءة الفنية والاقتصادية، والهدف من ذلك هو تقوية الإنتاج الذي يتم تصريفه وكذلك تخفيض التكاليف.[1]

ثانيا: الأهداف الاجتماعية: تتجسد الأهداف الاجتماعية للمؤسسة الاقتصادية فيمايلي[2]:

1-ضمان مستوى مقبول من الأجور:

يعتبر عمال المؤسسة من بين المستفيدين الأوائل من نشاطها، إذ يتقاضون مقابل مالي عن عملهم بها، وهذا المقابل هو حق مضمون للعمال، لكن تحديد هذا المبلغ يخضع لتفاوت وتباين بين الارتفاع والانخفاض تبعا لطبيعة المؤسسة الاقتصادية، النظام الاقتصادي والمستوى المعيشي وغيرها من العوامل، غير أن القوانين غالبا ما تحدد مستوى الأجر الذي يضمن تلبية حاجيات العامل في إطار ما يعرف بالأجر الأدنى المضمون.

2-إقامة أنماط استهلاكية معينة:

حيث أن المؤسسة الاقتصادية تؤثّر على الأذواق الاستهلاكية في المجتمع، وذلك من خلال طرح منتجات عديدة ومتنوعة، وكذلك الترويج لمنتجات سواء قديمة أو حديثة باللجوء إلى الدعاية والإشهار للتأثير على الذوق العام، وهذا ما يجعل المجتمع يكتسب عادات استهلاكية جديدة.[3]

3-توفير التأمين ووسائل الترفيه للعمال:

فتسعى المؤسسات إلى توفير بعض التأمينات، مثل التأمين الصحي، التأمين من حوادث العمل وكذلك التقاعد، كما أنها تخصِّص مساكن للعمل، بالإضافة إلى المرافق العامة مثل تعاونيات الاستهلاك، المطاعم...

ثانيا: الأهداف التكنولوجية: من بين الأهداف التكنولوجية للمؤسسة الاقتصادية يمكن ذكر ما يلي:

1-البحث و التنمية:

تلجأ بعض المؤسسات إلى إدارة مصلحة خاصة لعملية تطوير الوسائل والطرق الإنتاجية علميًا، وذلك من أجل مواكبة التطور والتقدم التكنولوجي، وتخصص لهذه العملية

[1] صيودة إيناس، المرجع السابق، ص 24.
[2] ناصر دادي عدون، المرجع السابق، ص.ص 18-19.

مبالغ مالية قد تصل إلى نسبة عالية من الأرباح وذلك حسب حجم المؤسسة. ويظهر ذلك جليا في السنوات الأخيرة حيث زاد اهتمام المؤسسات الاقتصادية واشتدت المنافسة فيما بينها، من أجل الوصول إلى أحسن طريقة إنتاجية وأفضل الوسائل لتحسين ورفع المردودية.[1]

2-المساهمة في السياسة الوطنية في مجال البحث والتطوير التكنولوجي:

وذلك بالنظر إلى حجم هذه المؤسسات حيث تساهم بالتنسيق مع العديد من الهيئات من منظمات وهيئات البحث العلمي والجامعات...من أجل تحقيق الخطط التنموية للدولة.

بالإضافة إلى أهداف أخرى تدخل في ترقية الاقتصاد الوطني، رفع المستوى المعيشي للأفراد، امتصاص البطالة وتحقيق مركز تنافسي في السوق عن طريق الكفاءة الاقتصادية والفنيّة للسلع والخدمات.[2]

الفرع الثالث: تصنيف المؤسسة الاقتصادية

يختلف تصنيف المؤسسة الاقتصادية تبعا لعدة معايير وفيما يلي أهم أنواع المؤسسات الاقتصادية تبعا للمعيار القانوني (أولا)، والمعيار الاقتصادي (ثانيا).

أولا: التصنيف القانوني للمؤسسة الاقتصادية:

تبعا للمعيار القانوني يتم تصنيف المؤسسات الاقتصادية إلى مؤسسات خاصة تخضع للقانون الخاص، وأخرى عمومية تابعة للدولة تخضع للقانون العام.

1-المؤسسات الخاصة:

هي مؤسسات يمتلكها الخواص، وتنقسم بدورها إلى مؤسسات فردية وشركات.

أ-المؤسسات الفردية:

هي مؤسسات تعود ملكيتها لشخص واحد، وهي تتميز بسهولة التنظيم والإنشاء، كما أن صاحب المؤسسة هو المسؤول الوحيد عن أعمالها، وهو الذي يقوم بإدارتها وتسييرها واتخاذ كل القرارات التي تخصّها، وهذا ما يدفعه للعمل بكفاءة لتحقيق أكبر ربح ممكن.[3] وتتجسد المؤسسات الفردية في التجار الصغار، الأطباء، المحامين...

---

[1] ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 21.

[2] زواوي فضيلة، تمويل المؤسسة وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2008-2009، ص 10.

[3] عمر صخري، المرجع السابق، ص 10.

ب-الشركات:

هي مؤسسات يشترك فيها شخصين أو أكثر على سبيل اقتسام ما قد ينتج عن هذه المؤسسة من أرباح وخسائر، مقابل لما يقدمه كل شريك من مال **أو عمل**.

وتنقسم الشركات التجارية إلى شركات الأشخاص التي تتكون من عدد محدود من الشركاء تجمعهم رابطة قرابة أو صداقة أو مهنة، حيث تقوم هذه الشركات على أساس الاعتبار الشخصي الذي يتجسد في الثقة المتبادلة بينهم.[1]

كما نجد أيضا شركات الأموال، التي لا تُولي اهتمام **لشخصية** الشريك، بقدر ما يستند هذا **النوع على جمع رأس المال**.[2]

2-المؤسسات العمومية:

إن رأس المال في هذا النوع من المؤسسات يكون مملوكا لمجموعة عمومية متمثلة **في الدولة** أو الجماعات المحلية (الولاية ، البلدية)، حيث ترجع لها سلطة اتخاذ القرارات.

والمؤسسة العمومية تتخذ عدة تنظيمات مختلفة، فقد تكون مؤسسات وطنية تابعة للوزارات، منشآت عمومية وأيضا مؤسسات الاقتصاد المختلط.[3] ويقصد بهذه الأخيرة المؤسسات العامة ذات الطابع الصناعي والتجاري، التي تخضع للقانون العام وكذلك القانون الخاص، حيث أن رأس مالها مزيج بين أموال الدولة **و أموال الخواص**.

ثانيا: التصنيف الاقتصادي للمؤسسة الاقتصادية:

تصنف المؤسسة الاقتصادية تبعا للمعيار الاقتصادي **بالنّظر إلى النشاط الذي** تمارسه، وكذلك نظرا لحجم هذه المؤسسات.

1-تبعا للنشاط الاقتصادي:

يمكن تصنيف المؤسسة الاقتصادية حسب طبيعة نشاطها إلى ما يلي[4]:

-**المؤسسات الحرفية:** هي المؤسسات التي تمارس نشاطات يدوية، كالخزف، الفخار..

-**المؤسسات الصناعية:** تقوم بتحويل المواد الأولية وبيعها في شكل منتجات مصنعة **أو نصف مصنعة**.

---

[1] عزيز العكيلي، القانون التجاري (الأعمال التجارية والتجار والمتجر، الشركات التجارية، الأوراق التجارية)، مكتبة دار الثقافة، عمان، 1995، ص 171.

[2] المرجع نفسه، ص 172.

[3] صيودة إيناس، المرجع السابق، ص 26.

[4] صيودة إيناس، المرجع نفسه، ص 27

-**المؤسسات التجارية:** تقوم بشراء وإعادة بيع السلع دون إحداث تغييرات عليها.

-**المؤسسات الفلاحية:** هي مؤسسات تهتم بزيادة إنتاجية الأرض واستصلاحها.

-**المؤسسات الخدماتية:** هي المؤسسات التي تقدم خدمات معينة في مجال معين كالنّقل.

-**المؤسسات المالية:** هي مؤسسات تمارس نشاطات مالية كالبنوك، مؤسسات التأمين...

2-تبعا لحجم المؤسسة:

يتم التمييز بين المؤسسات الاقتصادية على أساس حجمها بالاعتماد على عدة مقاييس ومعايير، وبالاستناد إلى عوامل الإنتاج المختلفة، ونجد في هذا الصدد:

أ-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعرّف المؤسسة المتوسطة بانها كل مؤسسة تشغّل مابين 50 إلى 250شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها 2 مليار دينار كما لا يجب أن يقل عن 200 مليون دينار أما المؤسسة الصغيرة فهي التي تشغّل ما بين 10 إلى 49 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار.[1]

ب-المؤسسات الكبرى:

هي المؤسسات التي تشغّل أكثر من 500 عامل، وهي ترتكز على مبدأ اقتصاديات الحجم أي تقوم بتوسيع قدرات الانتاج، وكذلك لها قدرة على التفاوض مما يجعلها أقوى ويؤثر ذلك على تكاليفها.[2]

ج-المؤسسات المتعددة الجنسيات:

هي مجموعة من الشركات التي تمارس نشاطها في مناطق جغرافية متعددة، والتي تسمى بالشركات الوليدة، حيث تتمتع كلٌ منها بشخصية قانونية مستقلّة عن الأخرى، لكن تجتمع كلّها في الخضوع للشركة الأم، التي تضع إستراتيجية واحدة تسير وفقها الشركات الوحيدة وتعمل على تحقيقها.[3]

---

[1] العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية(دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر)، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010-2011، ص 111.

[2] صيودة إيناس، المرجع السابق،ص 27

[3] شريف محمد غانم، الإفلاس الدولي لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات (مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة)، دار الجامعة الجديد، مصر،2006، ص.ص 9-10.

المطلب الثاني: حاجة المؤسسات الاقتصادية للتمويل وطرقه المختلفة

انطلاقا من مبدأ أنه لا قيام بأي مشروع يعود بالربح دون وجود رؤوس أموال[1] ، اعتبر التمويل الركيزة الأساسية لوجود المؤسسة الاقتصادية والاستمرار في تواجدها، لذلك تعمل الإدارة المالية لكل مؤسسة على تحديد احتياجات المؤسسة للتمويل بداية، من أجل التوصل بعد ذلك إلى اختيار طريقة التمويل الأنسب بأقل تكلفة وأفضل الشروط.

وفي هذا الصدد سنحاول توضيح مختلف الاحتياجات التمويلية للمؤسسة الاقتصادية (الفرع الأول)، ومختلف الطرق التي يمكن اللجوء إليها لتلبية هذه الاحتياجات (الفرع الثاني)

الفرع الأول: الاحتياجات التمويلية للمؤسسة الاقتصادية

ترتبط حاجة المؤسسة الاقتصادية للتمويل بالوضعية التي تكون عليها المؤسسة والمراحل التي تمر بها، ابتداء من إنشائها مرورا بنموها إلى غاية نضجها، وتحدَّد احتياجات المؤسسة للتمويل تبعا لذلك كمايلي:[2]

1-الاحتياجات المالية في طور التأسيس أو الإنشاء:

يحتاج صاحب المؤسسة خلال المرحلة الممتدة من استقرار فكرة المشروع في ذهنه إلى غاية تجسيدها وكذلك نموها الأوَّلي إلى ما يسمى برأس مال المخاطر، وهذه المرحلة تتميز بثلاثة أنواع من الاحتياجات:

أ-رأس المال التأسيسي:

حيث أن المشروع يحتاج إلى رأس المال في مرحلته التأسيسية، التي تتميز بصعوبة الحصول على الأموال من المصادر الخارجية، مما يجعل المموِّلين وكذلك البنوك يترددون في هذا النوع من التمويل، نظرا للمخاطر المحدقة بالمشروع، بحيث أنه لم يصل إلى حد الثبات ومواجهة الطوارئ التي يمكن أن تصادفه، لذلك يعمل صاحب المشروع على استغلال جزء من رأس ماله لتطوير فكرته واثبات مدى نجاعتها وفعاليتها، ويستخدم من أجل الحصول على التمويل اللازم من أجل تصميم وتطوير نماذج لسلع جديدة وتجربتها في السوق.

[1] زرقاني رابح، المرجع السابق، ص 75.
[2] بورلس أحمد، المرجع السابق، ص.ص 19-23.

ب-تمويل الانطلاق الفعلي للمشروع:

هو التمويل الذي تحتاجه المؤسسة الاقتصادية في سنواتها الأولى بعد ابتكار وتطوير منتوج معين، من أجل تصنيع هذا المنتوج وبيعه، وبالتالي تكون المؤسسة بحاجة للأموال اللازمة لمواجهة المصاريف المتعلقة ببدء النشاط والاستمرار حتى تصل إلى مرحلة جني العائدات الناجمة من بيع مختلف المنتوجات.

ج-الاحتياجات المالية في طور النّمو:

هي المرحلة التي تأتي بعد مرحلة الإنشاء والانطلاقة الأولى، وتتميز هذه المرحلة بكثرة المبيعات بعد تفعيل منتجاتها في الأسواق، مما يؤدي إلى كثرة التدفقات المالية، وتتميز هذه المرحلة أيضا بسرعة النّمو، وبالتالي تكون المؤسسة الاقتصادية ملزمة بالحصول على رأس مال النّمو لتدعيم أموالها الخاصة ومن أجل التوسع في النشاط والاستثمار، ورفع المستوى الإنتاجي وخلق منتوجات جديدة للتوغل أكثر في الأسواق.

2-الاحتياجات التمويلية في مرحلة النمو الثانية للمؤسسة:

في هذه المرحلة تحتاج المؤسسة الاقتصادية لتمويل قصير الأجل لتلبية احتياجات ناتجة عن تطور المبيعات، خاصة عندما تقوم بفتح آجال للدفع لزبائنها، وكذلك تحتاج لتمويل طويل الأجل بدرجة أقل من أجل تصنيع منتجات جديدة أو تطوير تلك المنتوجات الموجودة لمواكبة المنافسة.

3-الاحتياجات المالية في مرحلة التوسع:

تحتاج المؤسسة الاقتصادية في هذه المرحلة لموارد مالية من أجل توسيع قدراتها الإنتاجية، والاستعانة بأساليب مالية متطورة لانجاز توسعات جديدة في القدرات الإنتاجية للمؤسسة، من أجل تحقيق مردودية عالية ورفع رقم أعمالها.

4-الاحتياجات المالية في مرحلة النضج:

في هذه المرحلة تتناقص مشاكل الحصول على التمويل، حيث أن وصول المؤسسة لمرحلة النضج، يترتب عنه استقرار المبيعات وكذلك استقرار ونمو التّدفقات المالية، التي تمكن المؤسسة من تغطية مختلف التكاليف. ومع ذلك تستمر الحاجة إلى التمويل ولكن بنسبة أقل من أجل الحفاظ على حصتها من المبيعات والإبقاء على رأس المال الثابت ورأس المال العامل.

5-الاحتياجات المالية في مرحلة الانحدار:

في هذه المرحلة تكون المؤسسة الاقتصادية بحاجة لتمويل إضافي، وذلك نظرا لانخفاض مستوى المبيعات وتدنّي قدرتها التنافسية، فتكون في حاجة ماسة لتعزيز التمويل خاصة عند طرح منتجات جديدة، وهنا تلعب المؤسسات المالية دورا هامًا، ليس في الجانب التمويلي فقط وإنّما لإعادة تأهيل وظائف هذه المؤسسة أيضًا.

بعدما تمّ تحديد الاحتياجات التمويلية للمؤسسة الاقتصادية بالنظر إلى المرحلة التي تكون فيها، تأتي مرحلة البحث عن الطريقة الأمثل والمتناسبة مع حاجة هذه المؤسسة والتي تضمن مردودية أوفر مع تكاليف أقل.

الفرع الثاني:طرق التمويل

إن تلبية حاجة المؤسسة الاقتصادية للتمويل يكون باللجوء إلى الطريقة المناسبة لها في تمويل احتياجاتها، واللجوء إلى إحدى طرق التمويل المتاحة لا يكون عفويا وتلقائيا وإنما يكون بناء على تخطيط من جانب الإدارة المالية للمؤسسة، من أجل التوفيق بين تجميع هذه الأموال وتوظيفها عن طريق الاستثمار وبالتالي تفعيل الدور الاقتصادي للمؤسسة. ومن بين طرق التمويل نذكر:

1-التمويل الذاتي:

يعرّف التمويل الذاتي على أنه تلك الموارد الجديدة المحققة بواسطة نشاط المؤسسة والمحتفظ بها بشكل دائم من أجل تمويل عملياتها المستقبلية.[1]

بمعنى أن التمويل الذاتي هو المصدر الذي يمكن للمؤسسة اللجوء إليه من أجل الحصول على الأموال دون حاجة للجوء إلى الغير، حيث أن هذا التمويل الداخلي هو أول ما تفكر فيه المؤسسة الاقتصادية كطريقة للتمويل، وهو مصدر ناتج عن نشاط الشركة، ويتجسد في شكل أرباح، اهتلاكات ومؤونات.[2]
ويكون الهدف منه إما التوسيع وتنمية المؤسسة أو الحفاظ على الإمكانيات الإنتاجية لها.

2-التمويل المباشر:

في هذا النوع تكون العلاقة مباشرة بين المقرض (الممول) والمستثمر دون وجود وساطة بينهما، وهذه الطريقة تتخذ عدّة جوانب وتختلف باختلاف المقرضين، فالمؤسسة

[1] زغود تبر، محددات سياسة التمويل للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، (دراسة ميدانية لعينة المؤسسات الاقتصادية بالقطاعين العام والخاص في الجزائر)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2009، ص 17.
[2] زرقاني رابح، المرجع السابق، ص 45.

الاقتصادية يمكن أن تحصل على قروض وتسهيلات ائتمانية من طرف زبائنها أو من طرف مؤسسات أخرى، أو من طرف مدخّرين يرغبون في استثمار وتوظيف أموالهم في هذه المؤسسات مقابل عائد ثابت دون تحمل مخاطر.[1]

3-التمويل غير المباشر:

يتم هذا النوع من التمويل عن طريق البنوك والمؤسسات المالية، حيث تقوم هذه الأخيرة بتجميع المدخرات المالية من وحدات ذات فائض سواء كانوا أفراد أو مؤسسات، وتقوم بتوزيعها على وحدات أخرى تشهد عجزًا ماليًا في شكل قروض، فبالتالي تعمل المؤسسات المالية على التوفيق بين مصادر الادّخار ومصادر التمويل. لكن الكثير من المدخّرين يتخوّفون من التوظيف الاستثماري المباشر لأموالهم نظرا لعدم رغبتهم في تحمل المخاطر أو عدم الثّقة في الاستثمارات المتاحة.[2]

المطلب الثالث: صعوبات التمويل بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية

تصادف المؤسسة الاقتصادية عند سعيها لتلبية حاجياتها عدة حواجز تحول بينها وبين الحصول على الأموال اللازمة، خاصة إذا تعلق الأمر بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة، والتي تكون في الأطوار الأولى للنمو، وما يطبع حالتها من عدم الاستقرار المالي.

حتى وإن توصلت المؤسسة الاقتصادية لجلب الأموال اللازمة إلا أن ذلك لا يخلو من مخاطر جمة تعود لعدة عوامل، وسنحاول في هذا المطلب تبيان الصعوبات التي تواجهها هذه المؤسسة عند بحثها عن سد حاجياتها التمويلية من خلال التطرق لعوائق التمويل(الفرع الأول)، ولمخاطر التمويل(الفرع الثاني).

[1] زرقاني رابح، المرجع نفسه، ص 46.
[2]، المرجع نفسه، ص 46.

الفرع الأول: عوائق التمويل

يمكن ذكر أهم العوائق التي تعاني منها المؤسسة الاقتصادية كما يلي[1]:

أولا: عوائق ذات صلة بالبنوك:

-ارتفاع سعر الفائدة كما حصل في الجزائر في النصف الأول من عشرية التسعينات، حيث تجاوز 20 %وهو ما يعيق إنشاء وتطور المؤسسات.

-عدم تخصيص نسبة من القروض موجّهة إلى المؤسسات على المستوى الوطني من قبل البنوك.

-التّمطل في إصلاح القطاع البنكي .

-ارتفاع تكاليف العمليات التمويلية خاصة عند التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعدم تخصيص جهة تمويلية خاصة بهذه المؤسسات لوحدها من أجل العناية بها وتحسين طرق تمويلها نظرا بهشاشة بنيتها بالمقارنة مع المؤسسات الأخرى.

-عدم الالتزام بالسياسات السّعرية للخدمات العامة المقدمة للمشروعات الصغيرة.

ثانيا: عوائق تمويلية أخرى

-عدم إقبال المستثمرين على التمويل وتوظيف أموالهم بالنظر للمخاطر المحدقة.

-ندرة الموارد و المواد الأولية المحفزة لنمو المؤسسات الاقتصادية.

-تراجع العملة الوطنية في الجزائر يعد عامل في تراجع الاستثمار وبالتالي تراجع تمويل المشروعات.

-عدم وجود عناية بالمشروعات الاقتصادية، سواء من الناحية التشريعية بالنظر إلى غياب القوانين المحفّزة، وكذلك من الناحية العملية بحيث لا نجد هيئات تعمل على توفير المعلومات لإقامة مختلف المشاريع الاقتصادية.

الفرع الثاني: مخاطر التمويل

أثناء عملية التمويل قد تصادف المؤسسة الاقتصادية عدة مخاطر، يمكن أن تؤدي إلى تعطيل العملية، أي عدم الحصول على الأموال اللازمة في الوقت المناسب، أو قد تؤدي إلى زيادة التكاليف المطلوبة لإتمام عملية التمويل، وتظهر هذه المخاطر فيما يلي:

[1] سنوسي أسامة، عرعار مراد، سياسة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الميكانيزمات الجديدة للتمويل، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة أكلي محند ولحاج، البويرة، 2014، 2015، ص.ص 53-54.

1-الخطر التجاري:

يتمثل هذا الخطر في عدم تنفيذ المشتري لالتزاماته تجاه المتعاملين معه أو البنك، وذلك يعود إما لعدم قدرته على الوفاء نظرا لافتقاده للسيولة المالية اللازمة عند حلول أجل الاستحقاق، أو مخاطر متعلقة بالبضائع نظرا لعدم مطابقتها لشروط المتفق عليها، لذلك يتحمل البنك والمتعاملين خسائر تؤدي إلى الإخلال بالتوازن المالي بهؤلاء المتعاملين أو البنك.[1]

2-الخطر الصرفي:

يحدث هذا الخطر في الحالة التي يتم فيها منح قروض بالعملة الصعبة، فيتعرض الممول عندئذ لخطر الصرف بالنظر لعدم استقرار سعر العملة الصعبة مقارنة بالعملة المرجعية، فالانخفاض في قيمة هذه العملة سيؤدي حتما إلى خسارة المموِّل الذي يلجأ إلى تقنيات أخرى من أجل تغطية هذا الخطر.[2]

3-الخطر القانوني:

بحيث يجب التأكد من وضعية المؤسسة، نشاطها وعلاقتها بالمتعاملين الاقتصاديين، الأمر الذي يؤهل أصحاب المؤسسات للتقدم من البنوك من أجل طلب قروض ومنح ضمانات، ويجب أيضا أن تكون النشاطات المسجّلة في السجل التجاري هي نفسها المعرَّف بها في نظام المؤسسة.[3]

4-الخطر المادي:

هو خطر ناتج عن تلف السلع والمواد الأولية الموضوعة في المخازن لأي سبب كان، إما لطول مدة تخزينها دون طلبها من الزّبائن، أو بسبب حريق أو غير ذلك، وهو ما يؤثر سلبا على المؤسسة ويلحق بها خسائر، الأمر الذي يؤثر بشكل كبير على الإجراءات المالية بحيث تنخفض نتيجة لهذا الخطر.[4]

[1] زرقاني رابح، المرجع السابق، ص 72.
[2] زرقاني رابح، المرجع السابق، ص 71.
[3] صيودة ايناس، المرجع السابق، ص 34.
[4] المرجع نفسه ، ص 33.

5-الخطر الفنّي:

هو ذلك الخطر المتعلق بسوء تسيير المؤسسة الاقتصادية، حيث أن ذلك يؤدّي إلى عدم تحقيق طموحات وتطلعات المؤسسة وعدم التوصل لنتائج أفضل، الأمر الذي يؤدّي إلى تعطيل مدّة إنجاز المشروع وبالتالي تحمل تكاليف إضافية غير مرغوب فيها.[1]

المبحث الثاني: استجابة عقد تحويل الفواتير لحاجة المؤسسة الاقتصادية للتمويل وواقعه في الجزائر

بالنّظر إلى الصعوبات الجمّة التي تصادف المؤسسة الاقتصادية عند بحثها عن الطرق المثلى من أجل الاستمرار والنّجاح في نشاطها، تسعى الدول إلى تحديث وإصلاح جهازها المصرفي، لمواكبة الوتيرة المتسارعة للمعاملات التجارية، ومن بين الآليات المستحدثة للتمويل نجد عقد تحويل الفواتير، الذي يعتبر آلية تمويل قصيرة الأجل تمكّن المتعامل الاقتصادي المنتمي إلى شركة تحويل الفواتير من الحصول على السيولة المالية اللازمة قبل حلول أجل استحقاق ديونه المترتبة على الصفقات التجارية المبرمة في إطار ممارسة نشاطه.

نظرا لأهمية عقد تحويل الفواتير حرص المشرع الجزائري -على غرار معظم التشريعات- على تبنّي هذه الآلية وإقحامها في القانون التجاري الجزائري.

تبعا لذلك سنحاول في هذا المبحث تبيان مدى استجابة عقد تحويل الفواتير للحاجة التمويلية للمؤسسة الاقتصادية من خلال إبراز أهميته (**المطلب الأول**)، وكذلك مكانة هذا العقد وواقعه في الجزائر(**المطلب الثاني**).

المطلب الأول: أهمية عقد تحويل الفواتير

يتم بمقتضى عقد تحويل الفواتير حصول المنتمي على ديونه الآجلة قبل حلول أجل الاستحقاق، بحيث تنتقل المديونية إلى شركة تحويل الفواتير، وهذا ما يعفي المنتمي من تسيير ديونه، وكذلك يمنحه هذا العقد الضمان ضد مخاطر عدم الدفع المحتملة، بحيث تقع على عاتق الوسيط، وهنا تظهر وظائف عقد تحويل الفواتير (**الفرع الأول**)، **بالإضافة إلى** المزايا **والفوائد** العديدة التي يتيحها هذا العقد (**الفرع الثاني**).

[1] صيودة إيناس، المرجع نفسه، ص 33.

الفرع الأول: وظائف عقد تحويل الفواتير

تبيّن لنا من خلال الدراسة السابقة أن عقد تحويل الفواتير عقد شامل، إذ أنه يحيط بعدة وظائف في آن واحد، فعلاوةً على اعتبار هذا العقد من آليات التمويل القصيرة الأجل، حيث يسمح للمصدّرين من الحصول على مبالغ الصفقات المبرمة والتي تدفعها مؤسسات مختصّة (الوسطاء) قبل حلول أجل الاستحقاق الذي يتعدى عدة أشهر[1]، فهذا العقد يوفّر أيضًا عدة خدمات ووظائف للمؤسسة المستفيدة من حيث تخليصها من عبء تسيير حقوقها، بالإضافة إلى ضمان النهاية الحسنة.

وعليه تتجلّى الوظائف الاقتصادية لعقد تحويل الفواتير فيما يلي:

أوّلا: التمويل المباشر والمرن للمؤسسة

إنّ الدافع من وراء عقد تحويل الفواتير هو الحاجة الماسة للمؤسسة الاقتصادية للسيولة المالية اللازمة من أجا الاستمرار في النّشاط، إذ أنّ قاعدة الدفع لأجل السائدة في المعاملات التجاريّة لا تخدم كثيرا المشاريع الاقتصادية، لأنها تستوجب الانتظار حتى يحل أجل الاستحقاق المتفق عليه من أجل الحصول على مقابل للعمليات المنجزة، وفي هذا الإطار اعتبر عقد تحويل الفواتير آلية اقتصادية تساعد المؤسسة في الحصول على أموالها لإعادة توظيفها في أسرع وقت وبأقل التكاليف.[2]

حيث ازدادت أهمية عقد تحويل الفواتير كوسيلة للتمويل بالنظر إلى الصعوبة التي تكتنف الحصول على الأموال، وأيضًا بالنّظر إلى سلبيات طرق التّمويل الكلاسيكية، باعتبار أن هذا العقد يخدم كثيرا الدائنين الذين يمتلكون ديونًا غير مستحقّة أو مترتبة على عاتق مدينين مقيمين في الخارج (الأمر الذي يصعّب من عملية تحصيل الحقوق حيث يزيد من التكاليف والوقت) ، وذلك من خلال الوفاء بقيمة الديون قبل تحصيلها.[3] بالنّظر إلى أنّ هذا العقد يسمح للمؤسسة الاقتصادية بالقيام بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده[4]، وذلك من خلال قيام شركة تحويل الفواتير (الوسيط) بتسبيق قيمة الحقوق الثابتة في الفواتير قبل حلول أجل الدّفع.

---

[1] لطرش الطاهر، تقنيات البنوك (دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية)، الط.الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 116.

[2] بركات جوهرة، تقنين عقود الأعمال في القانون الجزائري، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودور ها في تطوير الاقتصاد الجزائري،جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16و17 ماي،2012 ص 35.

[3] زكري إيمان، أسباب قصور عقود الأعمال في تمويلها للمشاريع الاقتصادية في الجزائر،ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16و17 ماي2012، ص 546.

[4] لوكادير مالحة،دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،رسالة لنيل شهادة الماجستير، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،2012 ص 92.

فبعد تنازل المنتمي كليا أو جزئيا عن حقوقه المستحقَّة تجاه مدينيه لصالح الوسيط، يقوم هذا الأخير بدفع قيمة هذه الحقوق الثابتة في الفواتير المحوَّلة إليه، وذلك بسعر تفاوضي حيث أن نسبة التمويل يمكن أن تصل إلى 90% من الحقوق وهذا بدون سقف محدد في القيمة ولا ضمانات إضافية، وذلك في أجل 48 ساعة، وبعد تحصيل الوسيط للمبلغ من الزّبون (المدين) عند حلول أجل الاستحقاق، يقوم الوسيط بتسديد المبلغ المتبقي غير المموَّل، والذي لا تزيد نسبته على 10% إلى المنتمي، مع العلم أنه يمكن تحويل الفواتير الكترونيّا، وهنا يكون استحقاقها خلال 24ساعة.[1]

في سبيل تحقيق هذه العملية يتم في الغالب فتح حساب جاري لدى شركة تحويل الفواتير لصالح المنتمي، يسجّل في الجانب الدائن منه قيمة الحقوق المحوَّلة، في مقابل قيد المصاريف والعمولات في الجانب المدين للحساب.[2]

من خلال هذا اعتبر عقد تحويل الفواتير من آليات التّمويل الحديثة التي جاءت لدفع التنمية الاقتصادية ومساعدة المؤسسات الاقتصادية لاسيما الصغيرة والمتوسطة، وذلك بتوفير الموارد المالية اللازمة لتمويل وتوسيع نشاطها والولوج إلى الأسواق الخارجية وتعدّي الحدود الدّاخلية.

ثانيا: تسيير حسابات الزّبائن

بالإضافة إلى خدمة التمويل التي يقدّمها عقد تحويل الفواتير، فهو يؤدّي وظيفة أخرى لا يستهان بها، والتي تعتبر خدمة ملحقة من خلال قيام الوسيط بإدارة خزينة الزّبون وتسيير حساباته، وهو ما يعبّر عنه بتسيير محفظة أوراق الزّبائن.[3]

حيث أن الوسيط يأخذ على عاتقه تسيير حسابات الزّبائن من تحصيل، إدارة ومتابعة الفواتير عن طريق تقديم كشف يومي عام ومفصّل لكل التسديدات التي تم تحصيلها وكذلك التسديدات المتبقيّة.[4]

حيث يجب تغطية سلسلة العمليات وهي مجموعة وظيفيّة لفعالية خدماتها ويمكن ذكر ما يلي[5]:

-تسجيل الفواتير عند وصولها للوسيط، وذلك من أجل التأكد من الفواتير سواء من النّاحية الشكلية من حيث وجود المستندات الضروريّة لمعرفة الحقوق، تحديد الآجال، وجود تأشيرة

[1] أحمد بن خليفة، إستراتجية تمويل وتحصيل الحقوق عن طريق عقد تحويل الفاتورة، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الحمان ميرة،بجاية، يومي،16و17ماي 1012، ص.ص، 90-91.

[2] موساسب زوهير، ملائمة عقد تحويل الفاتورة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني،السنة الثالثة، المجلد06، عدد02، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2012 ص 195.

[3] ارزيل الكاهنة، عقد تحويل الفاتورة والمؤسسات الاقتصادية، المرجع السابق، ص 432.

[4] أحمد بن خليفة، المرجع السابق، ص 81.

[5] محمودي بشير، عقد تحويل الفواتير، المرجع السابق، ص.ص 59-60.

الإخطار للمدين، وكذلك من ناحية الموضوع من خلال التأكد من وجود الفواتير والأدوات الثّبوتية (وصل الطّلب، وصل التّسليم)، وكذلك يؤدّي تسجيل الفواتير غرض المحاسبة في حسابات الزّبائن الخاصة بهم.

-التحصيل: حيث يتعلّق الأمر بتسوية تتضمن التزامات كميّة وأخرى نوعية، حيث يظهر التكفل الكمي في عدد الفواتير الذي يكون نسبي، حيث لا تكون متساوية إذ يمكن للمدينين تجميع عدّة فواتير لمنتمي واحد أو أن يكون لمدين واحد عدّة فواتير لعدّة منتمين.
أما الجانب الكيفي يظهر في سرعة وفعالية إدماج وإدخال التحصيلات في حساب المنتمين.

-التغطية: فبالنظر إلى احتراف وتمرّس الوسيط فهو يملك القدرة على تسوية المنازعات التي قد تثور، باعتبار أنه على الوسيط عدم إهمال المحيط الشخصي للمنتمي والذي يتمثل في علاقته مع المدينين، لذلك يقوم الوسيط عادة بفرض نظام متابعة للوفاء ويكون بطريقة تدريجيّة و دورية شفاهية ومكتوبة قبل وبعد أجل الوفاء، ويتنج عن ذلك تخلّص المنتمي من عبء تحصيل فواتيره، حيث يتولّى الوسيط مهمة القيام بتحرير الفواتير ومسك حسابات المدينين باعتباره (الوسيط) وبحكم وظيفته لديه جهاز إداري ومحاسبي وجهاز معلومات يمكّنه من الاستعلام عن مراكز المنتمين.

-تقديم المعلومات: حيث أن المنتمي يستفيد في إطار عقد تحويل الفواتير من المعلومات الضرورية والواقعيّة عن السّوق التجارية، وهذا الأمر يرتبط بالثّقة المتبادلة والاعتبار الشّخصي بين الطّرفين، حيث يقوم الوسيط بتقديم البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات وزبائن المؤسسة الاقتصادية ونسبة التحصيل والدّيون غير المضمونة.[1]

ثالثا: الضمان ضد خطر عدم الدّفع

إن عقد تحويل الفواتير يمكّن المؤسسة الاقتصادية من إزالة أهم العقبات التي يمكن أن تواجهها عند القيام بنشاطها، وهو خطر عدم الدّفع أو عدم التّحصيل أو عدم التّسديد، حيث تعمل شركة تحويل الفواتير في إطار هذا العقد على شراء ديون المؤسسة الاقتصادية، ومن ثمّ يأخذ مكان هذه الأخيرة في استيفاء قيمة تلك الحقوق.[2]

حيث يقع على عاتق الوسيط ضمان التّنفيذ الحسن للعقد، إذ أنّ خطر عدم الوفاء يلقى عليه، فإن لم يستطع تحصيل قيمة الفواتير التي دفع قيمتها مسبقا للمنتمي، فلا يمكن الرّجوع

[1] إرزيل الكاهنة، عقد تحويل الفواتير والمؤسسات الاقتصادية، المرجع السابق، ص 435.
[2] المرجع نفسه، ص 429.

عليه (المنتمي) حتّى ولو كان سبب عدم التّحصيل يرجع إلى إعسار المدين، أو عقبة قانونية أو إدارية منعت الوفاء.[1]

بذلك اعتبر هذا العقد تقنية للتأمين أو ضمان الحقوق المحوَّلة، يقوم بمقتضاها المنتمي بإعلام الوسيط عن نوعية مدينيه، وذلك من خلال تقديم تقرير مفصّل عن المركز المالي لكل زبون، وذلك ما يساعد على تحديد الحدّ الأقصى الذي لا يمكن تجاوزه عند إقراضه، الأمر الذي يمكّن من تجنّب العواقب الوخيمة، وفي المقابل يقوم الوسيط بدراسة مجّانية بهدف الاستعلام عن الوضعية المالية لزبائن المنتمي، وحتّى اختيار الزّبائن الذين يتعيّن على الوسيط التّعامل معهم، بعد إعلامهم باستعمال تقنية تحويل الفواتير، وهذا كلّه من أجل اختيار زبائن يتمتعون بملاءة مالية، الأمر الذي يجعلهم قادرين على الوفاء بالتزاماتهم عند حلول أجل الاستحقاق وبالتالي تجنيب الوسيط من خطر عدم الدّفع.[2]

بالعودة إلى نصوص المواد المنظمة لعقد تحويل الفواتير في القانون الجزائري، لا نجد نصوص خاصّة تفيد شرط ضمان عدم رجوع الوسيط على المنتمي في حال عدم تمكّنه من استعادة الحقوق عند حلول أجل الوفاء، من حيث تحديد مفهوم عدم الرّجوع أو الخوض أكثر في تفاصيله، باستثناء المادة 543مكرر14 من المرسوم رقم 93-08 التي تشير إلى تحمّل الوسيط في عقد تحويل الفواتير تبعة عدم التّسديد مقابل أجر، دون وجود نص آخر يشرح تفاصيل أو آثار هذا الشّرط.[3]

وبالتالي يلتزم الوسيط في إطار عقد تحويل الفواتير بضمان التّنفيذ والنّهاية الحسنة لهذا العقد، من خلال تحمّله خطر عدم الدّفع، وكذلك تعهدِه بعدم الرجوع على المنتمي، والذي يعتبر جوهر عقد تحويل الفواتير، وهو الدّافع وراء لجوء المؤسسات الاقتصادية لإبرام هذا العقد، وذلك من أجل إزالة خطر عدم الدّفع الذي من شأنه أن يضيِّع حقوق هذه المؤسسة ويحول بينها وبين تحقيق أهدافها المنشودة.

[1] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية، المرجع السابق، ص 61.

[2] أحمد بن خليفة، المرجع السابق، ص 82.

[3] موساسب زوهير، المرجع السابق، ص 197.

الفرع الثاني: مزايا التّمويل بواسطة عقد تحويل الفواتير

بالنّظر إلى الوظائف العديدة لعقد تحويل الفواتير، فهو يقدّم مزايا عديدة للمؤسسة الاقتصادية ويمنحها القدرة التّنافسية إن كان على المستوى الدّاخلي أو الخارجي:

أولا: على مستوى التّجارة الداخلية

إن عقد تحويل الفواتير يوفّر للمؤسسة الاقتصادية عدّة فوائد؛ حيث أنه يخفّف العبء الملقى على عاتق هذه الأخيرة فيما يخصّ التسيير المالي والمحاسبي و الإداري للملفّات المرتبطة بالزّبائن، فيتولّى هذه الوظيفة الوسيط الذي يختص في هذا النّوع من العمليات.[1] هذا ما يحقّق دفعا قويا للنمو والتطور، حيث يتم إعفاء المؤسسات الاقتصادية لاسيما الصغيرة والمتوسطة، من عبء التسيير الإداري والمحاسبي لحسابات الزّبائن، الأمر الذي يسمح لها بالتّقليص في الوقت وتكاليف التسيير والضّمان والتّمويل النّاتجة عن هذه الحسابات.[2]

فالتّمويل بواسطة عقد تحويل الفواتير لا يعرف سقفا محدّد القيمة مثل ما هو معمول به في الآليات الأخرى لتغطية الديون التّجارية، والتي يتم فيها إتباع خط تمويل محدد سابقا، وهذا ما يمنح عقد تحويل الفواتير ميزة المرونة في الاستعمال، حيث أنه لا يعرف حدودا في التّمويل، فيبقى القيد الوحيد الذي يحدّد قيمة التّمويل هو نطاق الضّمان الممنوح للمنتمي، وفقا لعدد الفواتير المقبولة من طرف الوسيط.[3]

كما أنه من أهم نتائج هذا العقد هو تحسين خزينة ووضعية المؤسسات الاقتصادية، حيث أن تنازل الوسيط كليا أو جزئيّا عن الفواتير المستحقة على زبائنه، يؤدي إلى زوال حساب الزّبائن من ميزانية المؤسسة الاقتصادية مما ينتج عنه تراجع الحاجة لرأس المال العامل الضروري لمواجهة مصاريف الاستغلال المتجدّدة، وكذلك إعفاء المؤسسة من الانشغال والبحث عن المركز المالي للزبائن.[4]

كما أن هذا العقد يعدّ بمثابة دفع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تكون في الأطوار الأولى للنمو، حيث أن إمكانية حصولها على التّمويل في مرحلة الإنشاء بواسطة هذه الآلية يعفيها من انتظار نتائج الحساب الختامي للسنة الأولى من بدء النّشاط، إذ أنّها وبمجرد لجوئها إلى عقد تحويل الفواتير، فإنها تتفادى اللجوء إلى القروض البنكية عند إقبالها على إبرام مختلف الصفقات التجارية، وهذا ما يُغنيها عن مصاريف التسيير ويحسّن حالة خزينتها، الأمر الذي يؤدّي إلى حدوث سلسلة من التطوّرات الايجابيّة، بحيث تتوفر لديها

[1] لطرش الطاهر، المرجع السابق، ص 116.
[2] موساسب زوهير، المرجع السابق، ص 198.
[3] المرجع نفسه، ص 198.
[4] المرجع نفسه، ص 199.

السيولة النّقدية لتسديد فواتيرها، لتتمكّن خلال فترة قصيرة من تقليص مصاريفها البنكيّة، و تحسّن قدراتها على الاقتراض، الأمر الذي يمكّنها من تركيز اهتمامها وانشغالها بإقامة المزيد من المشاريع والاستثمارات المنتجة.[1]

ثانيا: على مستوى التّجارة الخارجيّة

بالإضافة إلى المزايا العديدة التي يقدّمها عقد تحويل الفواتير للمؤسسات الاقتصادية على مستوى التجارة الدّاخلية، فهو أيضا يتعدّى هذه الحدود، ليمكّن مختلف المشاريع من غزو الأسواق الخارجيّة والتطور فيها ومن بين هذه الفوائد يمكن ذكر ما يلي:

1-زيادة عمليات التصدير:

حيث أن تحمّل الوسيط لخطر عدم الدّفع وإعفاء المنتمي من ذلك يعتبر ذو أهميّة بالغة خاصة بالنّسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي لا تمتلك كفاءة لتحصيل حقوقها في الخارج، سواء من حيث الوسائل أو من حيث التجربة العمليّة، وكذلك من حيث التكاليف المالية التي تتطلّبها العملية، حيث أن ميزانيتها المالية لا تتحمّل عبء ضياع الحقوق أو التّخلف عن الوفاء، وهنا يعتبر نظام الوسطاء من وسائل تنمية الصّادرات، إذ يحفّز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر للإمكانيات الإداريّة القوية من تصدير منتجاتها والولوج للأسواق الدوليّة.[2]

2-تقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية:

عند إقبال الوسيط على القيام بصّفقات تجارية تتعدّى حدود الأسواق الدّاخلية، فإن الوسيط يأخذ على عاتقه التزام القيام بدراسة تقديريّة لمخاطر السّوق الخارجية، عن طريق شبكته أو بالتّعاون مع وسطاء آخرين لضمان الشّفافية الكاملة، وذلك من أجل الحصول على المعلومات المتعلّقة بالأسواق الخارجيّة وأسعارها والأوقات المناسبة لعمليات التصدير، وكذلك الاستعلام عن أوضاع المنافسة العالميّة بخصوص السّلع محل التّصدير، وكذلك معرفة المراكز المالية للزبائن المستوردين الذين يتعامل معهم المنتمي.[3]

[1] موساسب زوهير، المرجع السابق، ص 199.
[2] جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، المرجع السابق، ص 562.
[3] محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية، المرجع السابق، ص 62.

3-القيام بالإجراءات الجمركية:

يتكفّل الوسيط إذا تمّ الاتفاق على ذلك بالقيام بإجراءات التّخليص الجمركي لبضائع المنتمي الموجّهة للتصدير نحو الخارج، وكذلك يعمل على حل كل المسائل الإدارية والضريبية والجمركية المتعلقة بها، وبالتالي إعفاء المنتمي من عبء ذلك.[1]

4-السرعة في تحصيل الحقوق:

حيث أن الوسيط يقوم بتمويل الحقوق الناتجة عن عمليات التّصدير التي يقوم بها المنتمي بصفة معجّلة، وهذا ما يحقق غاية اللجوء إلى عقد تحويل الفواتير من خلال ضمان الإسراع في تحصيل الحقوق، بالإضافة إلى تجنّب المنتمي لمخاطر إفلاس أو إعسار المستوردين الأجانب حيث يقع ذلك على عاتق الوسيط بمفرده.[2]

وبالتالي يترتب عن وظائف عقد تحويل الفواتير المتعددة من تمويل سهل ومرن وسهولة في تحصيل الحقوق، وكذلك إعفاء المنتمي من عبء تسيير حسابات زبائنه، بالإضافة إلى تجنيبه لمخاطر عدم الدّفع حيث تلقى على عاتق الوسيط، بالإضافة إلى كون هذا العقد آلية تمويل قصيرة الأجل تتيح للمؤسسة الاقتصادية فرصة التطور والتوسع، ليس فقط على المستوى الدّاخلي وإنّما أيضا تمكّنها من الولوج إلى الأسواق الخارجية، وكذلك منح فرصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة للظهور، الاستقرار والتطور، الأمر الذي يؤثّر على التّنمية الاقتصادية ككل، حيث تساعد هذه المشروعات على تطوير الاقتصاد الوطني، وتحقيق الاستقرار على مختلف الأصعدة نظرا لما توفّره من فرص للاستثمار ومناصب عمل.

المطلب الثاني: واقع عقد تحويل الفواتير في الجزائر

بالنّظر إلى أهمية عقد تحويل الفواتير والوظائف المتعددة وكذلك المزايا الكثيرة التي يتيحها للمؤسسة الاقتصادية من حيث تمويل وتحصيل الحقوق وضمان عدم الدّفع من المدينين وأيضا إعفاء المؤسسة من عبء تسيير حسابات زبائنها، سعت الجزائر إلى تكريس هذه الآلية تدعيما للقطاع الاقتصادي وللتنمية الوطنية بوجه عام، وذلك في إطار انتهاج إصلاحات مصرفية بغية تحديث هذا القطاع وعصرنته، فتم تكريس هذا العقد في ظل أحكام التقنين التجاري الجزائري غير أن مجرّد تقنين هذه الآلية سيظل حبرا على ورق، إن لم يتم تطبيقه على أرض الواقع، لذلك سنتطرق في هذا المطلب إلى تكريس المشرع الجزائري لعقد تحويل الفواتير، أو واقع هذا العقد من الناحية القانونية (الفرع الأول) ، وكذلك مدى تطبيقه أو واقعه من الناحية العمليّة (الفرع الثاني).

[1] محودي بشير،المرجع السابق، ص 62.
[2] المرجع نفسه، ص 63.

الفرع الأول: واقع عقد تحويل الفواتير في الجزائر من الناحية القانونية

تحتاج المؤسسات الاقتصادية إلى دعم من قبل الدولة، حتى تتمكّن من القيام بمختلف عمليات الإنتاج والتّوزيع، حتى تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال إيجاد تقنيات من شأنها أن تمنح لهذه المؤسسات الاقتصادية الضمانات والأموال اللازمة، وفي هذا الصّدد سعى المشرّع الجزائري على غرار باقي التشريعات، إلى تقنين عدّة آليات في ظل إصلاح المنظومة المصرفية والاقتصادية ككل.[1]

ونتيجة لذلك قنّن المشرع الجزائري بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08 عقد تحويل الفواتير -بالإضافة إلى أوراق تجارية أخرى- حيث خصّ هذا العقد بأحكام تضمّنتها المواد من 543مكرر14 إلى 543مكرر18.

حيث تضمّن في المادة 543 مكرر 14 تعريف عقد تحويل الفاتورة على أنه عقد يحل بموجبه الوسيط محل المنتمي في دفع الحقوق الثابتة في الفواتير لهذا الأخير قبل حلول أجل الاستحقاق، وأيضا يتحمل خطر عدم الدّفع مقابل أجر.

أما المادة 543 مكرر15 نصّت على كيفية إخطار المدين بحصول الحلول ونقل الديون إلى الوسيط، وذلك بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل استلام.

وكذلك نجد المادة 543 مكرر 16 تفيد بأن انتقال الفواتير إلى الوسيط يكون مصحوبا بجميع الضمانات التي تضمن وتؤكد له تحصيل الحقوق فيما بعد.

أما المادة 543 مكرر17 فترجِع كيفية تحويل الدفعات المتعلقة بحواصل التنازل لاتفاق الأطراف.

وأخيرا نجد المادة 543 مكرر 18 التي أحالت تحديد محتوى الفاتورات ، وكذلك شروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير إلى التنظيم.

وتطبيقا لهذه المادة صدر المرسوم التنفيذي رقم 95-331 الذي يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتي[2]، بالإضافة إلى المرسوم التنفيذي رقم05-468 الذي يحدد شروط تحرير الفاتورة وسند التحويل والفاتورة الإجمالية[3].

تبعا لذلك فإن أوّل ما يلاحظ بشأن تنظيم عقد تحويل الفواتير هو إدراجه ضمن الأوراق التجارية مثل السفتجة، الشيك والسّند لأمر، بالرغم من أن عقد تحويل الفواتير لا

[1] إرزيل الكاهنة، عقد تحويل الفاتورة والمؤسسات الاقتصادية، المرجع السابق، ص 426.
[2] المرسوم التنفيذي رقم95-331، المرجع السابق.
[3] لمرسوم التنفيذي 05-486 مؤرخ في 10 ديسمبر 2005، المحدد لشروط تحويل الفاتورة وسند التحويل ووصل التسليم والفاتورة الاجمالية، ج.ر. عدد 80.

يمكن اعتباره من بين الأوراق التجارية، بالنظر لعدم توفر الخصائص المميزة لها في هذا العقد، حيث أنه غير قابل للتداول عن طريق التظهير أو التسليم، فهو لا يعد وسيلة للدفع ولا ورقة مالية، وإنما هو عقد قائم بحد ذاته محلّه تحويل أو نقل الديون التجارية.

كما يلاحظ أيضا المساحة الضيقة الممنوحة لهذا العقد حيث خصصت له خمسة مواد، وهو ما لا يغطّي كافة تفاصيل هذا العقد.[1]

كما أنه إذا قارننا بين تعريف المشرع الجزائري، والتعريف الذي أعطاه المشرع الفرنسي لهذا العقد[2]، نجد أن تعريف الأول يشوبه قصور من خلال حصر وظيفة هذا العقد في قيام الوسيط بتسديد المبالغ الثابتة في الفواتير وتحمل خطر عدم التسديد، دون الإشارة إلى الوظائف الأخرى التي يؤدّيها هذا العقد.

وكذلك بالعودة إلى المرسوم التنفيذي رقم 95-331 الصادر تطبيقا للمادة 543مكرر18، فحدد هذا المرسوم شروط تأهيل الشركات المخوَّل لها بممارسة مهنة تحويل الفواتير، فيلاحظ أن الأحكام الواردة في هذا المرسوم بشأن طبيعة الرقابة المفروضة على شركات تحويل الفواتير يتناقض مع أحكام الأمر رقم03-11 المتعلق بالنقد والقرض[3] في عدم توحيد الهيأة المختصة في منح التأهيل وممارسة رقابة على شركات تحويل الفواتير من جهة والبنوك والمؤسسات المالية من جهة أخرى، حيث أن التأهيل والرقابة على شركات تحويل الفواتير تكون من اختصاص وزارة المالية، في حين يكون منح التأهيل للبنوك والمؤسسات المالية مخوّلا لمجلس النّقد والقرض، أما الرقابة فمن اختصاص اللجنة المصرفية وذلك بالرغم من تكييف شركات تحويل الفواتير على أنها شركات مالية تؤسس في شكل شركات تجارية (شركة مساهمة أو ذات مسؤولية محدودة).[4]

ناهيك عن التناقض الذي نصادفه عند استقراء الأحكام المنظمة لعقد تحويل الفواتير، من أجل البحث عن الأساس القانوني لانتقال الحقوق بموجب هذا العقد من المنتمي إلى الوسيط (سبقت الإشارة إليه عند التطرق لموقف المشرع الجزائري من الأساس القانوني لعقد تحويل الفواتير)

كل هذه التناقضات إن دلّت على شيء فهي تدل على التقنين العشوائي الذي اعتمده المشرع الجزائري لتقنية تحويل الفواتير، حيث أدمجها في السندات التجارية، ونظَّمها بأحكام تحمل في طياتها تناقضات عديدة، والأمر الذي زاد من حدة الغموض هو عدم تفعيل هذه

[1] بركات جوهرة، المرجع السابق، ص 36.
[2] انظر تعريف المشرع الفرنسي لعقد تحويل الفواتير المذكور سابقا.
[3] أمر رقم 03-11، المؤرخ في 26 أوت 2003، المتعلّق بالنقد والقرض، ج ر، عدد 52، لسنة 2003، المعدل والمتمم بموجب الأمر 04-10، المؤرخ في 26 أوت 2010، ج ر عدد 50، لسنة 2004.
[4] حجارة ربيحة،حول طبيعة الرقابة المفروضة على شركات تحويل الفواتير في القانون الجزائري، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16و17ماي2012، ص 343.

الآلية من الناحية العملية، حيث أنه لو تم فعلا إعمال عقد تحويل الفواتير لكانت هناك حلول عملية لمحاولة إلغاء هذا التناقض وإرساء قواعد واضحة لممارسة هذه الفنية القانونية (وهذا ما سيتم توضيحه في الفرع الموالي)

الفرع الثاني: واقع عقد تحويل الفواتير في الجزائر من الناحية العملية

إن رغبة المشرع الجزائري في تبني عقد تحويل الفواتير كآلية مستحدثة للتمويل، عن طريق تمكين المؤسسات الاقتصادية من الحصول على سيولتها المالية قبل حلول أجل استحقاق ديونها من خلال اللجوء إلى شركة تحويل الفواتير، لم يصحبه تجسيد فعلي وتطبيقي على أرض الواقع، حيث أن المحيط الاقتصادي الجزائري لم يشهد انتعاشا ولا تطبيقا واسعا لهذه الآلية.

باعتبار أن المشكل الكبير الذي يواجه المؤسسات الاقتصادية في الجزائر، هو أن آلية تحويل الفواتير لا تعرف أي فعالية ولا أي تطبيق، حيث لم يتم تأسيس ولا شركة تحويل فواتير، التي قد تلجأ إليها هذه المؤسسات، وذلك بالرغم من مرور عدة سنوات على تقنين هذه الآلية.

مع العلم أنه قد حاولت شركة تونسية لتحويل الفواتير OXIA فتح فرع لها بالجزائر، لكنها لم تتحصل على الرخصة اللازمة من قبل الوزير المكلف بالمالية.[1] **بالرغم من** أن هذه المؤسسة المالية لها تجربة كبيرة في مجال قرض الزبائن خاصة تسيير المخاطر، التعهدات، القرض الإيجاري، عقد تحويل الفاتورة، سير المتابعات القضائية، حيث تهتم OXIA بتسيير التغطية القانونية لحقوق الزبائن وكذلك وضعت نظام معلومات سواء للقرض الايجاري أو عقد تحويل الفواتير في عدة دول إفريقية.[2]

ومع ذلك يمكن ذكر أهم مؤسسة في الجزائر يكون على مستواها مؤسسة متخصصة في تحويل الفواتير، وذلك من أجل تحصيل ديونها وهي مؤسسة سونلغاز، حيث تعمل هذه المؤسسة سنويا على توسيع وتطوير شبكات الإنتاج والتوزيع وكذلك مواجهة وتلبية الطلب المتزايد.

إلا أن أهم عقبة تعرقل نشاط هذه المؤسسة هي مشكلة كثرة الديون وصعوبة تحصيلها، حيث أشار المدير التنفيذي للشركة أنها بلغت سنة 2005 قيمة 26 مليار دينار؛منها 35% تابعة لمؤسسات القطاع الاقتصادي، التي منها 1 مليار دينار لم تسدده مؤسسة المياه، أما الإدارات المختلفة فقد قدرت ديونها بأكثر من 7 مليار دينار أي نسبة 25%، أما النسبة الباقية فتمثل ديون الخواص.

[1] ارزيل الكاهنة، عقد تحويل الفاتورة والمؤسسات الاقتصادية، المرجع السابق، ص 440.
[2] بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، المرجع السابق، ص 11.

وأمام هذه النسب المرتفعة من الديون وما تفرضه من صعوبات وتكاليف من حيث تسيير الحقوق، متابعتها، تحصيلها، **وحتى اللجوء إلى القضاء في حالة عدم الدفع، كان لزاما على** مؤسسة سونلغاز العمل على إيجاد مؤسسة مصرفية متخصصة في عقد تحويل الفواتير، لتخليصها من هذه الأعباء، وأيضا لتأمِّن لها التمويل اللازم مع الاقتصاد في الوقت والتكاليف، الأمر الذي يمكّن هذه المؤسسة من التوسع في النشاط وتطوير الانتاج والتوزيع، وتلبية الطلب الملِح على الكهرباء.[1]

لكن عموما يبقى عقد تحويل الفواتير غير مطبق بالقدر الكافي في الجزائر، وهذا تأكيد آخر على عدم فعالية النصوص القانونية الجزائرية، حيث تبقى في مجملها حبرا على ورق، وهذا ما لا يخدم المؤسسات الاقتصادية ويحول دون تطورها.

حيث لا نجد الآليات والوسائل اللازمة التي تخدم تطلعاتها، وهذا ما يعد اجحافا في حق التنمية الاقتصادية ككل، وقمعا للمبادرة الخاصة، في حين أن السوق الجزائري بحاجة إلى مثل هذه الآلية لمواجهة ظروف ومعطيات التجارة خاصة مع حدة المنافسة والوتيرة المتسارعة للمعاملات التجارية لاسيما الخارجية.

[1] زواوي فضيلة، المرجع السابق، ص 139.

خاتمة الفصل:

تبيّن لنا من خلال هذا الفصل أن المؤسسة الاقتصادية في سعي مستمر لإثبات وجودها في الأسواق وتعزيز قدراتها التنافسية، وفي سبيل ذلك تعمل على الحصول على التمويل اللاّزم من أجل إتاحة السيولة المالية الضرورية للقيام بمختلف النشاطات.

ورأينا أن أساليب التمويل تختلف باختلاف مراحل واحتياجات المؤسسة الاقتصادية، فتوصلنا إلى أن عقد تحويل الفواتير من بين الآليات قصيرة الأجل والمستحدثة للتمويل، والتي تتيح للمؤسسة الاقتصادية عدة مزايا من خلال القيام بالكثير من الوظائف، أهمّها هو التمويل السهل والمرن، كذلك ضمان النهاية الحسنة وضمان خطر عدم الدفع، بالإضافة إلى تسيير حسابات الزبائن، وهذا ما يخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمكنها من الولوج إلى الأسواق سواء الداخلية أو الخارجية.

وأخيرا توصّلنا إلى أن تطبيق هذا العقد في الجزائر لا يرق إلى المستوى المطلوب، حيث لا نجده من الناحية العملية، بالرغم من تبنّي المشرع الجزائري لهذه الآلية بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08 السالف الذكر.

خاتمة

خاتمة

لقد تعرضنا في هذه الدراسة إلى إبراز مكانة عقد تحويل الفواتير بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية، من حيث مساعدتها على تلبية حاجياتها التمويلية، من خلال التطرق إلى دراسة هذا العقد من الناحية القانونية، باعتبار أنه من العقود التجارية المستحدثة وغير المعروفة في العديد من البلدان النامية خاصة، بالرغم من الأصول القديمة له وانتشاره الواسع في الدول المصنّعة خاصة الأوربية.

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى العديد من النتائج من بينها:

- عقد تحويل الفواتير عقد قائم في حد ذاته، يتميز بخصوصية تميزه عن باقي العقود تظهر في كونه عقدا مركبا حيث أنه يلم بعدة وظائف في آن واحد؛ تتجلى في خدمة التمويل من خلال تعجيل قيمة الحقوق الثابتة في الفواتير، بالإضافة إلى خدمة الضمان وذلك بتكفل الوسيط بتحمل خطر عدم الدفع، ناهيك عن خدمة تسيير حسابات زبائن المنتمي وإعفائه من عبء ذلك.
- عقد تحويل الفواتير يلتقي مع العديد من العقود التقليدية المعروفة (**حوالة الحق، الإنابة، الوكالة.....**) إلا أنه يستمد أساسه في نقل الحقوق من المنتمي إلى الوسيط من القالب التقليدي المتمثل في الحلول الاتفاقي.
- بالرغم من قاعدة النسبية المعروفة في العقود إلا أن عقد تحويل الفواتير من بين التصرفات القانونية التي تمتد آثارها إلى الأطراف (المنتمي والوسيط)، وأيضا تتعدى ذلك لتشمل المدين باعتباره عضوا فعّالا يؤثر ويتأثر بهذا العقد، وهو ما يجعله (**العقد**) تصرفا ثلاثيا.
- عقد تحويل الفواتير يعتبر من العقود غير المسماة، حيث لم يتم تنظيمه من **قبل معظم** التشريعات، باستثناء المشرع الجزائري الذي نظّمه ضمن السندات التجارية في القانون التجاري، وهو تنظيم خاطئ تشوبه العديد من التناقضات سواء من حيث تكييف هذا العقد في حد ذاته، أو من حيث الأساس القانوني الذي يستند عليه انتقال الحقوق كما رأينا سابقا.
- يعتبر هذا العقد من الآليات المستحدثة للتمويل، لمساعدة المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة ذات البنية الضّعيفة، على مواكبة التطورات وتعزيز مكانتها في السوق وتقوية قدراتها التنافسية، وذلك من خلال ما يتيحه لها من مزايا وخدمات تظهر في التمويل السّهل والمرن من خلال تحصيل الديون قبل حلول أجل الاستحقاق، وضمان خطر عدم الدّفع وتسيير حسابات الزبائن.

ومن هنا يعتبر عقد تحويل الفواتير بمختلف مميزاته آلية لا يمكن الاستغناء عنها في تفعيل دور المؤسسات على المستوى الداخلي والخارجي، وتنمية الاقتصاد الوطني بصفة عامة.

بالرغم من ذلك تبقى هذه الآلية عير معروفة في العديد من البلدان النامية، على غرار الجزائر التي قنّنت هذا العقد دون تعزيز تطبيقه من الناحية العملية.

وبناءً على ذلك يمكن لنا تقديم مجموعة من الاقتراحات كما يلي:

- لا بد على المشرع الجزائري أن يتدارك الأخطاء والتناقضات المتعلقة بتقنين عقد تحويل الفواتير، وذلك بإخراجه من السندات التجارية وتنظيمه بموجب قانون خاصٍ وشاملٍ يلمُّ بجميع تفاصيل هذا العقد، الأمر الذي يضمن حماية قانونية لكلا الطرفين -**خاصة المنتمي**- وبالتالي زيادة الإقبال على التعامل بهذه الآلية .
- تأسيس شركات تحويل الفواتير في الجزائر وسدّ الفراغ الموجود، ومنه إتاحة الفرصة لجميع المؤسسات الاقتصادية دون استثناء من اللجوء إلى إبرام عقد تحويل الفواتير، والاستفادة منه قدر الإمكان.
- ويتعين على المشرع الجزائري أيضا رفع اللّبس بشأن الشركات المؤهّلة لممارسة تحويل الفواتير، فيما إذا كانت شركات تجارية عادية أو مؤسسات مالية، **وإن** اعتبرها كذلك –مؤسسات مالية- فعليه توحيد الجهة المختصة بالرقابة ومنح التّأهيل لكل من هذه المؤسسات وشركات تحويل الفواتير.
- **كما نقترح انضمام الجزائر إ**لى اتفاقية أوتاوا لسنة 1988، لتوحيد الأحكام المتعلقة بعقد تحويل الفواتير، وبالتالي فتح المجال لكلا الطرفين من الاستفادة من هذه الآلية **على المستوى الدولي**.

قائمة المراجع

أولا: باللغة العربية

الكتب:

1-البقيرات عبد القادر،القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.

2-بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، دار هومة، الجزائر، 2008.

3-بن داوود إبراهيم، الأسناد التجارية في القانون التجاري الجزائري (مدعما بالاجتهادات القضائية وآخر التعديلات)، دار الكتاب الحديث، الجزائر، **دون سنة النّشر**.

4-بوراس أحمد، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم، الجزائر، 2008.

5-**ذكري عبد الرزاق محمد**، عقد شراء فواتير الديون التجارية، من الوجهتين العملية والقانونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2010.

6-السنهوري عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني (**الجزء الثالث**)، نظرية الالتزام بوجه عام،(**الأوصاف، الحوالة، الاقضاء**)، دار إحياء التراث العربي، لبنان، 1998.

7-شريف محمد غانم، الإفلاس الدولي لمجوعة الشركات متعددة الجنسيات (مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة)، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2006.

8-شريقي نسرين، السندات التجارية في القانون الجزائري، الطبعة الأولى، دار بلقيس، **الجزائر**، 2013.

9-**صبحي عرب، محاضرات في القانون التجاري، الطبعة** الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.

10-صخري عمر، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.

11-العريني عبد العزيز، القانون التجاري(الأعمال التجارية والتجار والمتجر،الشركات التجارية، الأوراق التجارية)، **مكتبة دار الثقافة، عمان**، 1995.

12-عدون ناصر دادي، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثانية، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.

13-عرباجي اسماعيل، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،1996.

14-علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، طبعة مكبرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.

15-عمورة عمار، الأوراق التجارية وفق القانون التجاري الجزائري، دار الخلدونية، **الجزائر**، 2008.

16-فوضيل نادية، الأوراق التجارية في القانون الجزائري، الطبعة الأولى، دار هومه، **الجزائر**، 2002.

17-القيلوبي سميحة، الشركات التجارية (**الجزء الأول**)، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.

18-لطرش الطاهر،تقنيات البنوك، دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية، الطبعة الثالثة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.

19-محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأداة حديثة لشراء الديون التجارية، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2003.

20-نادر عبد العزيز شافي، عقد شراء الديون التجارية (**دراسة مقارنة**)، الطبعة الثانية، منشورات زين الحقوقية، بيروت، 2013.

الرسائل والمذكرات الجامعية:

أ-رسائل الدكتوراه:

1-إرزيل الكاهنة، دور آلية تأمين القرض عند التصدير في التجارة الخارجية (**دراسة مقارنة**)، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009.

2-العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، اطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010-2011.

3-ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، **جامعة تلمسان**، 2011-2012.

ب-مذكرات الماجستير:

1-حدادي ريم شهاب، الوسائل القانونية الجديدة لتمويل المؤسسات في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر1، **الجزائر**، 2010-2011.

2-**زرقاني** رابح، تمويل المؤسسات الاقتصادية، (دراسة حالة المؤسسة الوطنية للدهن، وحدة الانتاج بالأخضرية)، رسالة لنيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2006-2007.

3-زغود تبر، محددات سياسة التمويل للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، (دراسة ميدانية لعينة المؤسسات الاقتصادية بالقطاعين العام والخاص في الجزائر)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، **جامعة قاصدي مرباح، ورقلة**، 2009.

4-زواوي فضيلة، تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر، **جامعة أحمد بوقرة، بومرداس**، 2008-2009.

5-صيودة إيناس، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، حالة القرض السندي لمؤسسة سونطراك، مذكرة لنيل درجة الماجستير، جامعة أحمد بوقرة، **بومرداس**، 2008.

6-لوكادير مالحة، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل درجة الماجستير، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012.

7-ماديو ليلى، النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2001-2002.

8-محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة (دراسة تحليلية)، بحث لنيل شهادة الماجستير، كلية **الحقوق، بن عكنون، الجزائر**، 2000-2001.

ج-مذكرات الماستر:

1-سنوسي أسامة، عرعار مراد، سياسة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الميكانيزمات الجديدة للتمويل، (دراسة حالة مؤسسة أغذية الأنعام بعين بسام)، **جامعة أكلي** محند ولحاج، البويرة، 2014-2015.

المقالات:

1-بلعيساوي محمد الطاهر، عقد تحويل الفاتورة في التشريع التجاري الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية، الاقتصادية والسياسية، عدد03، **الجزائر**، 2008، **ص.ص** 189-205.

2-موساسب زوهير، ملاءمة عقد تحويل الفاتورة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، السنة الثالثة، المجلد 06، عدد02، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2012، ص.ص 188-202.

3-زينة حازم خلف الجبوري، العقد الدولي لتحصيل الحقوق المحالة، مجلة المنصور، العدد15، العراق،2011، ص.ص 101-129.

المداخلات:

1-أحمد بن خليفة، استراتيجية تمويل وتحصيل الحقوق عن طريق عقد تحويل الفاتورة، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص.ص 80-89.

2-إرزيل الكاهنة، عقد تحويل الفاتورة والمؤسسات الاقتصادية، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و 17ماي 2012، ص. ص 429-440.

3-بركات جوهرة، تقنين عقود الأعمال في القانون الجزائري، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص.ص 33-40.

4-بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، درلسة حالة الجزائر والدول النامية، بسكرة، يومي 21 و22 نوفمبر 2002.

5-حجارة ربيحة، حول طبيعة الرقابة المفروضة على شركات تحويل الفواتير في القانون الجزائري، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص. ص 336-343.

6-زكري إيمان، أسباب قصور عقود الأعمال في تمويلها للمشاريع الاقتصادية في الجزائر، الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص.ص 540-550.

النصوص القانونية:

أ-النصوص التشريعية:

1-أمر رقم 75-58، المؤرخ في 26سبتمبر1975، المتضمن القانون المدني،ج ر عدد 78، المؤرخ في 30سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.

2-أمر رقم 75-59، المؤرخ في 26 سبتمبر، يتضمن القانون التجاري، ج.ر عدد 101لسنة 1975، المعدّل والمتمم.

-3المرسوم التشريعي رقم 93-08، المؤرخ في 25 أفريل 1993، المتمم للأمر رقم 75-59، المؤرخ في 26سبتمبر 1975، المتضمن القانون التجاري، ح ر عدد 27لسنة 1993.

4-أمر رقم 96-27، المؤرخ في 09 فيفري 1996، يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ 26سبتمبر1975، المتضمن القانون التجاري، ج.ر عدد 77ل 1996

5- قانون رقم 01-18، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج ر عدد 77لسنة 2001.

6-أمر رقم 03-03، المؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالمنافسة، ج.ر عدد 43 لسنة 2003، المعدل والمتمم.

7-أمر رقم 03-11، المؤرخ في 26 أوت 2003، المتعلق بالنقد والقرض، ج ر عدد 52 لسنة 2003، المعدل والمتمم بموجب الأمر رقم 04-10، المؤرخ في 26 أوت 2010، ج ر عدد 50لسنة 2004 .

8-قانون رقم 04-08، المؤرخ في 14 أوت 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، ج ر عدد 52لسنة 2004، المعدل والمتمم بموجب القانون رقم 13-06، ج.ر عدد 37لسنة 2013.

ب-النصوص التنفيذية:

1-المرسوم التنفيذي رقم 95-331، المؤرخ في 25 أكتوبر 1995، المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج ر عدد64لسنة 1995.

2- المرسوم التنفيذي رقم 05-468، المؤرخ في 10 ديسمبر 2005، يحدد شروط تحرير الفاتورة وسند التحويل ووصل التسليم والفاتورة الإجمالية وكيفيات ذلك، ج ر عدد 80لسنة 2005.

ثانيا: باللغة الفرنسية :

Conventions internationales :

1)-La convention d'Ottawa du mai 1988 sur l'affacturage international, convention UNIDROIT.
sur le site :htt://www.unidroit convention on international factoring(Ottawa,1988)/htm

2)-Articles :

-Zouaimia Rachid, Remarques critiques sur la technique du factoring en droit Algérien, Revue critiques de droit et sciences politiques, N°02, 2006, p.p. 5-29.

الفهرس

مقدمة 1
الفصل الأول: الإطار القانوني لعقد تحويل الفواتير 4
المبحث الأول: مفهوم عقد تحويل الفواتير 5
المطلب الأول: تعريف عقد تحويل الفواتير وخصائصه 5
الفرع الأول: تعريف عقد تحويل الفواتير 5
أولا: التعاريف الفقهية 5
ثانيا: التعاريف التشريعية 6
الفرع الثاني: خصائص عقد تحويل الفواتير 9
المطلب الثاني: أنواع عقد تحويل الفواتير 12
الفرع الأول: الأنواع حسب الوظيفة 12
أولا: عقد تحويل الفواتير المعجل 12
ثانيا: عقد تحويل الفواتير لأجل 12
الفرع الثاني: الأنواع حسب مجال التطبيق 13
أولا: عقد تحويل الفواتير **الداخلي** 13
ثانيا: عقد تحويل الفواتير الدولي 13
ثالثا: عقد تحويل الفواتير للتصدير 14
رابعا: عقد تحويل الفواتير للاستيراد 14
المطلب الثالث: الأساس القانوني لعقد تحويل الفواتير 15
الفرع الأول: الأحكام المستبعدة 15
أولا: الإنابة 15
ثانيا: التجديد بتغيير الدائن 16

ثالثا: حوالة الحق 16
رابعا: حوالة دايلي 17
الفرع الثاني: الحلول الاتفاقي كأساس لعقد تحويل الفواتير 18
أولا: شروط الحلول الاتفاقي 18
ثانيا: انسجام الحلول الاتفاقي مع عقد تحويل الفواتير 19
الفرع الثالث: موقف المشرع الجزائري من الأساس القانوني لعقد تحويل الفواتير 20
المبحث الثاني: النظام القانوني لعقد تحويل الفواتير 22
المطلب الأول: تكوين عقد تحويل الفواتير 22
الفرع الأول: الشروط القانونية لعقد تحويل الفواتير 22
أولا: الشروط الموضوعية والشكلية لعقد تحويل الفواتير 22
ثانيا: الشروط العامة والخاصة لصياغة عقد تحويل الفواتير 25
الفرع الثاني: أطراف عقد تحويل الفواتير 26
أولا: الوسيط 16
ثانيا: المنتمي 28
المطلب الثاني: مراحل عقد تحويل الفواتير 29
الفرع الأول: مرحلة التحقيقات 29
أولا: التحري لدى المدين 29
ثانيا: التحري لدى الغير 30
الفرع الثاني: إبرام عقد تحويل الفواتير 31
أولا: الأحكام الموجهة للمؤسسة المنتمية 31
ثانيا: الأحكام المتعلقة بالمؤسسة المنتمية 32

الفرع الثالث: تنفيذ عقد تحويل الفواتير 32
أولا: الفواتير غير المقبولة 32
ثانيا: تقديم الفواتير المقبولة 33
ثالثا: انتقل الحقوق 34
المطلب الثالث: آثار عقد تحويل الفواتير ونهايته 34
الفرع الأول: آثار عقد تحويل الفواتير 34
أولا: الآثار المباشرة لعقد تحويل الفواتير 35
ثانيا: الآثار غير المباشرة لعقد تحويل الفواتير 38
الفرع الثاني: انقضاء عقد تحويل الفواتير 42
أولا: الانقضاء العادي لعقد تحويل الفواتير 42
ثانيا: الانقضاء غير العادي لعقد تحويل الفواتير 43
الفصل الثاني: ملائمة عقد تحويل الفواتير لتمويل المؤسسة الاقتصادية 46
المبحث الأول: التمويل ومكانته في المؤسسة الاقتصادية 47
المطلب الأول: المقصود بالمؤسسة الاقتصادية 47
الفرع الأول: تعريف المؤسسة الاقتصادية 47
الفرع الثاني: أهداف المؤسسة الاقتصادية 49
أولا: الأهداف الاقتصادية 49
ثانيا: الأهداف الاجتماعية 50
ثالثا: الأهداف التكنولوجية 51
الفرع الثالث:تصنيف المؤسسة الاقتصادية 51
أولا: التصنيف القانوني للمؤسسة الاقتصادية 51

ثانيا: التصنيف الاقتصادي للمؤسسة الاقتصادية 52
المطلب الثاني: حاجة المؤسسة الاقتصادية للتمويل وطرقه المختلفة..... 54
الفرع الأول: الاحتياجات التمويلية للمؤسسة الاقتصادية 54
الفرع الثاني: طرق التمويل..... 56
1- التمويل الذاتي 56
2- التمويل المباشر 57
3- التمويل غير المباشر..... 57
المطلب الثالث: صعوبات التمويل بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية 57
الفرع الأول: عوائق التمويل 58
أولا: عوائق ذات صلة بالبنوك..... 58
ثانيا: عوائق تمويلية أخرى 58
الفرع الثاني: مخاطر التمويل..... 59
المبحث الثاني: استجابة عقد تحويل الفواتير لحاجة المؤسسة الاقتصادية للتمويل وواقعه في الجزائر..... 60
المطلب الأول: أهمية عقد تحويل الفواتير 60
الفرع الأول: وظائف عقد تحويل الفواتير 61
أولا: التمويل المباشر والمرن للمؤسسة 61
ثانيا: تسيير حسابات الزبائن..... 62
ثالثا: ضمان خطر عدم الدفع..... 63
الفرع الثاني: مزايا التمويل بواسطة عقد تحويل الفواتير 64
أولا: على مستوى التجارة الداخلية 64
ثانيا: على مستوى التجارة الخارجية 65

المطلب الثاني: واقع عقد تحويل الفواتير في الجزائر 67
الفرع الأول: واقع عقد تحويل الفواتير في الجزائر من الناحية القانونية 67
الفرع الثاني: واقع عقد تحويل الفواتير في الجزائر من الناحية العملية 70
خاتمة 73
قائمة المراجع