

المملكة المغربية
وزارة العدل
المهد الاعلى للقضاء



INSTITUT SUPERIEUR DE LA MAGISTRATURE

الدورة التخصصية في المادة التجارية

4

سلسلة الندوات واللقاءات والأيام الدراسية

يونيو 2004

p.7 — p.12
007695-A2

لماذا التخصص في المادة التجارية؟

الاستاذ: احمد السراج
المدير السابق للمعهد الوطني للدراسات القضائية

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ
رقم A 007695 تاريخ 7/10/15 جزءة

بسم الله الرحمن الرحيم

حضرات السيدات والسادة:

إن المؤشرات الاقتصادية ببلادنا، حسب دراسة أعدتها خبراء مختصون، تهم العقدin القادمين، تبرهن على أن الاقتصاد الوطني سيعرف خلال السنين المقبلة وثيرة نمو متضاعدة، وتنبع في نفس الوقت، بارتفاع معدل الاستثمار، وهي مؤشرات انطلقت من واقع أكدّه استطلاع للرأي لدى الفاعلين الاقتصاديين، تم نشر نتائجه خلال الأسبوع المنصرم وأبانت بأن بلادنا عرفت فعلاً السنين الأخيرتين نمواً مطرداً، وأن معدل النمو في بداية السنة عرف مؤشرات واعدة، وأن الدفعـة القوية لممارسة النشاط الاقتصادي في سنة 1996 قد أعطت نفسهاً جديداً لمجموع النظام الإنتاجي، الذي يمكن تحسـن مؤشراته المضاعنة خلال السنة الجارية 1997.

يؤكد هذه الاستنتاجات من جهة أخرى، ما تعرفه بلادنا من استجـماع لمختلف القوى الفاعلة اقتصاديـاً لتشجيع حركة الاستثمار وجذب رؤوس الأموال، فبالإضافة إلى عدة ظاهرـات اقتصـادية تم تنظيمها في عواصـم مختلفة قصد التعريف بإمكانـياتها في مجال الاستثمار، نظمـت بالرباط خلال الأسبوع الأخير (20 فبراير الجاري 1997) ظاهرـة اقتصـادية هامة ضمت

أكثر من 300 مستثمر أجنبي، للتعرف على الفرص المتاحة في مجال الاستثمار بالمغرب، والتشجيعات الممنوحة بمقتضى القوانين المعمول بها في هذا المجال. وقبل ذلك بيوم واحد، صدرت مبادرة هامة من البنوك المغربية، حيث اتخذت قراراً يقضي بخفض نسبة الفائدة على قروض الاستثمارات كخطوة تحفيزية ما بين فاتح مارس و 13 دجنبر 1997، وبهم هذا التخفيض سائر التراخيص عن قروض الاستثمار ذات الأجال المتوسطة والبعيدة على السواء، وذلك من أجل مواكبة الإقلاع الاقتصادي الذي أخذ يلوح في الأفق.

ودون حاجة إلى سرد تفاصيل وأرقام في هذا الباب، يمكن أن نجمل القول بأن حركتنا الاقتصادية وتجارتنا ومشارينا التنموية -بناء على هذه المعطيات- أخذت تعرف تطورات إيجابية، يجب علينا كقضاة مواكبتها، لما لعملنا القضائي من ارتباط وثيق بالمحيط الاقتصادي، ذلك أن دور رجل القضاء في توفير الحماية الكاملة لعملية التنمية ولتشجيع الاستثمار، لا يقل أهمية عن أي عامل آخر من عوامل التنمية الاقتصادية.

وفي هذا الصدد، وبكل اعتزاز، نردد الكلمة الذهبية الخالدة لصاحب الجلالة دام عزه وعلاه، أمام رجال المال والأعمال الأميركيين أثناء زيارته الدولة التي قام بها حفظه الله إلى الولايات المتحدة الأمريكية خلال سنة 1995، حيث قال حفظه الله:

«إن أحسن حماية للإستثمار هي العدالة»، ولكي تقوم العدالة بدورها في هذا الصدد، يجب أن تكون نظرة رجالها والقائمين عليها مفتوحة على المحيط الاقتصادي الوطني والدولي.

وهذا ما تضمنه النطق الملكي الكريم أمام قضاة المجلس الأعلى، حينما تشرفوا بالمثلول بين يدي جلالته الشريفة، حيث قال حفظه الله:

«إذا أراد المغرب أن ينفتح على العالم فيجب أن يكون قضاءه مفتوحاً وفي مستوى قضاء العالم».

فالقضاء كجهاز تعرض عليه في المجال التجاري والاقتصادي والمالي نزاعات تفرزها بشكل عاد طبيعة التعامل البشري، يجد نفسه أحياناً أمام قضايا اقتصادية وتجارية لابد من سبر غورها ومعرفة كنهها، ليتوصل إلى حلها بشكل يضمن تحقيق ما يتواخاه المشرع من القوانين ذات الطابع المالي والاقتصادي، التي أصبحت اليوم محكومة بل مفروضاً عليها أن تكون في مسار العولمة، التي أخذت تحكم في الاقتصاديات الوطنية، وهذا ما يحتم تخصصاً نوعياً لرجل القضاء.

فرغم ما يتمتع به القضاء المغربي من كفاءات عالية أثبتت وجودها الفعال في شتى المجالات وفي مختلف المهام التي اضطاعت بها، فإن التخصص أضحى حتمية لا غنى عنها، ذلك أن التنوع الواسع لمجالات المعرفة، جعل من المستحيل أن يكون الإنسان دائرة معارف في شتى الفنون والعلوم، ومبدأ التخصص في حد ذاته لا يعني نقصاً في الكفاءة أوضاعها في التكوين، بقدر ما يوفر فرص التعرف على دقائق المادة وإشكالياتها، بشكل يسمح باتخاذ القرار الأكثر ملاءمة مع ظروف النازلة وملابساتها.

إن عملنا القضائي - ومن خلال تنوع المعاملات التي أخذت تتسع مجالاتها وتتعدد أشكالها - يحتم علينا الأخذ بمبدأ التخصص، لاسيما وأن القضايا التجارية بطبعتها، لا تتطلب المعرفة القانونية فحسب، ولكن تتطلب إلى جانب ذلك، إدراكاً متميزاً للواقع الاقتصادي ولمرامي المخططات التنموية وأبعادها، وما يصرف من جهد لتحرير دواليب الاقتصاد وتنسيطه، وما يتواخاه المشرع من النصوص المستحدثة في المجال التجاري والمالي والمصرفي، حتى يتمكن القاضي من التعامل مع هذه النصوص في محيطها الاقتصادي العام، وبالتالي البت في القضايا

والنزاعات التجارية بالكيفية وبالسرعة التي تقتضيهم طبيعتها، وهذا ما استوجب إنشاء محاكم تجارية متخصصة.

حضرات السيدات والسادة:

إن قضاء متخصصاً وفعلاً في المجال التجاري، لمن شأنه أن يدعم الثقة لدى الفاعلين الاقتصاديين ولدى المستثمرين، وطنين وأجانب على السواء، فالثقة في المعاملات قميّة بتشجيع الاستثمار، وطمأنة الممولين، وجلب رؤوس الأموال، وبعث حركية في الرواج الاقتصادي. وليس هناك من ينكر دور القضاء في تأكيد هذه الثقة وإشاعة هذه الطمأنينة، لاسيما إذا كان تحديث القوانين وتحييئها لتصبح مسيرة للمستجدات، متوازياً مع تحديث العدالة وعصرتها، وتوفير الوسائل لتكوين قضاة الغد بما يتلاءم والتطورات التي يعرفها عالم المال والتجارة والاقتصاد.

وفي هذا الاتجاه صدرت التعليمات الملكية السامية، بإعادة النظر في برامج المعهد الوطني للدراسات القضائية، وتحديث منهاجه وبرامجه، وهو ما يسهر السيد وزير العدل الدكتور عبد الرحمن أمالوا شخصياً على تطبيقه.

فتنفيذاً للتعليمات الملكية السامية الصادرة في 24 أبريل 1995، والقاضية بتحديث التكوين القضائي، تم إدراج مواد حديثة ببرامج المعهد لمواكبة المستجدات الاقتصادية، مثل التجارة الدولية، وقانون المعلومات، والمعلومات التطبيقية، والمحاسبة والتدقيق، وغيرها من المواد الحديثة التي تربط التكوين القضائي بمحیطه الاقتصادي، بالإضافة إلى إحداث ثلاث شعب لتلقين اللغات الأجنبية: الفرنسية والإنجليزية والإسبانية، بهدف تحقيق الإنفتاح على العالم الخارجي.

حضرات السيدات والسادة:

لقد جاء في الخطاب الملكي السامي لصاحب الجلاله الملك الحسن الثاني نصره الله، الموجه إلى الأمة بتاريخ 16 ماي 1995، (أن قانون

الشغل، وقانون الاستثمارات، وقانون التجارة والشركات، هي أساس كل عمل استثماري). وقد بادرت وزارة العدل بعد أن صدر ميثاق الاستثمار، ثم مدونة التجارة وقانون الشركات، وأخيراً مصادقة مجلس النواب على قانون المحاكم التجارية، إلى عقد هذه الدورة التي شرفها سيدنا المؤيد بالله فشملها برعايته السامية، والتي يشاركتنا في تأطيرها وبدعوة خاصة من السيد وزير العدل وحقوق الإنسان، كل من رئيس المحكمة التجارية بباريس السيد جون بيير ماطبي والمسيدين جورج زيمري وفيليب بورجري رئيس غرفة بها، ومجموعة من الكفاءات القضائية من مختلف محاكم المملكة، وأساتذة جامعيون، وأطر متخصصة من الوزارات المكلفة بالمالية، والتجارة، والاستثمار، والفلاحة، واللامة التجارية، والخوصصة وتنشيط الاقتصاد، والقطاع البنكي والمصرفي.

وقد كان للسيد وزير العدل وحقوق الإنسان دور بارز في تنظيم هذه الدورة على هذا المستوى وبهذا الحجم من الكفاءات، وفي تحديد موضوعاتها التي تضمنت محاورها أساساً، في هذه المرحلة، برنامج التقويم الهيكلية بالمغرب، وإشكالية المديونية، ومؤسسات الاستثمار، وأجهزة السوق المالية، والبنك المركزي، ووضعية المغرب على مستوى التجارة الدولية، والإطار القانوني للعلاقات التجارية الثنائية، والمغرب والمنظمة العالمية للتجارة، واتفاقية الشراكة، والدور الجديد للدولة في التنمية الاقتصادية، والإطار الاقتصادي لتشجيع الاستثمارات، وسياسة الخووصصة، ووسائل تنشيط الاقتصاد، وهي المحاور التي ستكون محل عروض ومناقشات على مدى أسبوعين كاملين.

وأخيراً، أستاذن السيد الوزير لأتوجه بدوري بالشكر الجليل لضيوفنا السادة جون بيير ماطبي وجورج زيمري وفيليب بورجري الذين تحملوا مشقة السفر من باريس إلى الرباط لمشاركة في هذه الدورة الدراسية، وللسادة القضاة وأساتذة الجامعيين، وممثلي الوزارات، وبنك المغرب، الذين

ساهموا معنا في تهيئتها، وإعداد العروض المقررة ضمن برنامجها، سواء في فترتها الأولى هذه، أو في الفترة الثانية اللاحقة بإذن الله.

وفقنا الله جميعاً لخدمة الصالح العام، وجعلنا عند حسن ظن مولانا الإمام، رائد نهضتنا الاقتصادية، وقائد مسيرتنا التنموية، جلاله الملك الحسن الثاني أدام الله عزه ونصره، وأقر عينه بسمو ولي العهد الممجد صاحب السمو الملكي الأمير سيدى محمد وصنه السعيد صاحب السمو الملكي مولاي رشيد، وسائر أفراد الأسرة الملكية الشريفة، إنه سميع مجيب.

والسلام عليكم ورحمة الله.

p.13 → p.18
007696-A2

صلاح نظام حيازة القيم المنقولة

الأستاذ: يوسف علال بختي

المدير العام للوديع المركزي

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوفيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ

7/10/15 تاريخ 007696-A2 رقم
جذريدة

المحاور الرئيسية:

I) ماهي الداعي التي أدت للتفكير في وضع هذا الإصلاح؟

- نظرة موجزة حول وضعية سوق القيم المنقولة قبل الإصلاح.

II) محتوى الإصلاح المتضمن في القانون رقم 96-35 المتعلق

بإحداث وديع مركزي وتأسيس نظام عام لقيد بعض القيم
 في الحساب.

- سن النظام العام للقيد في الحساب.

- إحداث المؤسسة المركزية لإيداع السنادات.

III) انعكاسات الإصلاح على سير سوق القيم المنقولة.

I) دواعي التفكير في وضع الإصلاح:

يدخل إصلاح نظام حيازة القيم المنقولة في إطار الإصلاحات التي همت مختلف جوانب السوق المالي ببلادنا، وقد جاء ليكمل تلك التي أدخلت منذ بداية العقد الحالي، خصوصاً منذ 1993:

- إصلاح بورصة القيم المنقولة.
- إحداث مجلس القيم المنقولة.
- إجبارية إفصاح المعلومات المتعلقة بنشاط المؤسسات للدعوة العمومية للإدخار وبوضعيتها المالية.
- وضع الإطار القانوني والتنظيمي المتعلق بسير هيئات التوظيف الجماعي في القيم المنقولة (شركات الاستثمار ذات الرأس المال المتغير وصناديق التوظيف الجماعي).
- إحداث سندات الدين القابلة للتداول.

ذلك أن هذه الإصلاحات مكنت من إرساء الأسس الضرورية لتحديث السوق المالي خصوصاً فيما يتعلق ببورصة الدار البيضاء التي عرفت جل مؤشراتها تحسناً ملحوظاً في السنوات الأخيرة، لكنها لم تتطرق لنظام حيازة السندات الذي يقي يتسم بعدة معوقات تحول دون تسخير الطاقات الكبيرة التي يحتويها سوق القيم المنقولة، والتي من شأن استغلالها أن يؤدي إلى تنمية متناسبة لسوق الرساميل ببلادنا وتقوية فعاليتها في تمويل القطاعات المنتجة.

وكأمثلة لهذه المعوقات:

- A) نجد أن تجسيد السندات لحامليها (ورق من نوع خاص مزخرف...) ينعكس سلباً في سير السوق، وذلك على عدة مستويات:

- 1- فبالنسبة للمصدرين: يرفع كلفة طرح السندات قصد تمويل المشاريع (حوالي 5 دراهم لكل سند).
 - 2- وبالنسبة لحاملي السندات: ينطوي على مخاطر ضياع أوسرقة أوتلف هذه السندات.
 - 3- وبالنسبة للوسطاء الماليين: يشغل المهام المرتبطة بإجراء العمليات المتعلقة بالسندات (الحفظ، أداء القسمائم، ممارسة الحقوق المرتبطة بالسندات...).
- ب) تعدد المؤسسات التي تقوم بحفظ السندات يحول دون تزامن الأداء نقداً مع تسليم السندات بعد تداولها في السوق البورصوي، مما يؤدي إلى مشاكل معقدة في تسليم السندات المتداولة.
- ج) بموازات نظام تجسيد السندات، نجد نظام القيد في الحساب الذي خصص لبعض القيم مثل سندات الخزينة وسندات الدين القابلة للتداول، وتؤدي ازدواجية أنظمة حيازة القيم المنقولة إلى اختلاف في أنظمة انتقالها وإجراء العمليات المتعلقة بها (OST). وبالتالي، ينعكس تعدد هذه الأنظمة سلباً على محاولات تحديث وعقلنة طرق معالجة محافظ السندات.

II) محتوى الإصلاح:

- سعياً وراء تفادي المعوقات التي ذكرتها، جاء القانون 36-95 بمستجدتين مهمتين:
- 1) سن النظام العام للقيد في الحساب:
يندرج النظام العام للقيد في الحساب في الفلسفة العامة للنظام المالي الذي يتسم بالتخلص تدريجياً عن تجسيد الوثائق المستعملة في المبادرات.
يطبق النظام العام للقيد في الحساب على القيم المنقولة التي تعرف انتشاراً واسعاً لدى الجمهور، وهكذا تستثنى من مجال تطبيق هذا النظام

القيم الأخرى التي لا تتداول إلا نادراً (كما هو شأن بالنسبة لأسهم الشركات ذات الطابع العائلي أو التي تمتلكها كلياً مجموعات مغلقة).

وسيكون القيد في الحساب بالنسبة للمجموعة الأولى (القيم المسجلة في البورصة، سندات الخزينة، السندات المصدرة من طرف هيئات التوظيف الجماعي للقيم المنقولة، سندات الدين القابلة للتداول)، بينما سيكون اختيارياً بالنسبة للمجموعة الثانية. وتم عملية القيد في الحساب على مستويين اثنين:

- مستوى أولى لدى المصدرين أو الوسطاء الماليين المؤهلين:
- مشروع ثانوي لدى المؤسسة المركزية لإيداع السندات وذلك بفتح حسابات جارية باسم ماسكي الحسابات.

وسيعتمد على هذه الحسابات الجارية لإجراء عمليات تنقيل السندات بعد تداولها وذلك بتحويلات من حساب إلى آخر.

(2) إنشاء المؤسسة المركزية لإيداع السندات:

ستتكلف هذه المؤسسة بضمان المحافظة على السندات الموكولة إليها من طرف المصدرين والوسطاء الماليين المؤهلين، وكذا بتسهيل تنقيلها وممارسة الحقوق المرتبطة بها واستخلاص الفوائد التي تدرها على أصحابها.

وفضلاً عن هذه المهام ذات الطابع الخدمatic لفائدة المهني سوق القيم المنقولة، ستتكلف هذه المؤسسة بمهمتين تكتسيان طابع المصلحة العامة، وتعتبران من الدعائم الأساسية لضمان مصداقية النظام الجديد لحيازة السندات:

- 1- إعداد قواعد مسک الحسابات السنديّة والشهر على احترامها من طرف ماسكي الحسابات (إجبارية القيد في الحساب بدل التجسيد).

2- التأكيد يومياً من فعالية النظام العام للقيد في الحساب، وذلك بالسهر على وجود تطابق مستمر بين المقابل الحقيقي لكل إصدار ومجموع الموجودات من السنادات المقيدة في الحسابات الجارية المفتوحة لدى المؤسسة المركزية لإيداع باسم ماسكي هذه الحسابات.

ال المؤسسة المركزية لإيداع السنادات	ماسكي الحسابات
حساب «الإصدار» = الحسابات الجارية للمنتسبين	حسابات الزينة = الموجودات المرصدة في الحسابات الجارية المفتوحة لدى المؤسسات المركزية

(III) انعكاسات الإصلاح على سير سوق القيم المنقولة:

إذا كانت بعض مقتضيات القانون رقم 96-35 غير مطابقة لما جاء في القانون رقم 95-17 المتعلق بشركات المساهمة، فإنها مع ذلك سوف لن تكون لها تأثيرات عميقة على الهيكل الأساسي لسوق القيم المنقولة، ذلك أنها تقتصر في مجملها على نقل الآليات والقواعد الحالية إلى إطار جديد مبني على التخلص عن تجسيد السنادات، وهكذا:

- 1- سيحتفظ بحق كل شخص في امتلاك القيم المنقولة رغم إلزامية قيدها في الحساب لدى المصادرين والوسطاء الماليين المؤهلين.
- 2- ستتحفظ الشركات بحرية اختيار شكل السنادات التي تصدرها، كما تبقى لها كامل الحرية في اختيار الوسطاء الماليين المعهد لهم بتسيير العمليات المتعلقة بسنادتها.

3- سيمكن للوسطاء الماليين الاستمرار في حفظ جميع السندات الموكولة إليهم من طرف زبنائهم، بما في ذلك السندات الإسمية كما هو الحال اليوم.

4- لن يكون بإمكان المؤسسة المركزية للإيداع إنشاء جذابة مركبة (Fichier Central) حول أصحاب السندات.

غير أنه إذا كان هذا الإصلاح لا يرمي إلى تغيير الهياكل الأساسية لسوق القيم المنقولة، فإنه يهدف بالمقابل إلى:

- تحسين سيرها؛

- ضمان فعاليتها؛

- ترسيخ الأمان بها.

ذلك أن:

1- إحلال القيد في الحساب محل تجسيد السندات سيوفر الظروف الملائمة لتحديث طرق إدارة السندات، خصوصاً باعتماد معالجة آلية للعمليات على السندات، كما سيقلص من كلفة إصدار القيم المنقولة وحفظها وإدارتها.

2- وسيتمكن القيد في الحساب وتجميع حفظ القيم المنقولة وتنقيلها من طرف المؤسسة المركزية للإيداع من التقليل بصفة ملموسة من آجال إجراء العمليات على السندات.

3- أما ترسيخ الأمن بالسوق، فسيأتي عن طريق التخلص عن تجسيد القيم وتوكيل المؤسسة المركزية للإيداع بتنقلها، الشيء الذي سيقلل من أخطار ضياع وسرقة أو اتلاف السندات.

p.19 —>p.39

007697-Ar

البنك المركزي

(نبذة تاريخية، الإطار المؤسسي - المهام)

المملكة المغربية

المركز الوطني للتوثيق

مصلحة الطباعة والاستنساخ

رقم 007697-A
التاريخ ٢٠١٥/١٥/٤
جذيدة

الأستاذ: فريد بلغازي

مدير مساعد رئيسي ببنك المغرب

يحتل بنك المغرب بصفته بنكاً مركزاً مكانة متميزة داخل الجهاز البنكي والمالي بالمغرب، وله خصوصياته التي ينفرد بها عن المؤسسات المالية الوطنية الأخرى سواه فيما يخص جذوره التاريخية أو إطاره المؤسسي ومهامه. ونتوخي من هذا العرض تقديم صورة موجزة عن هذا البنك.

I - نبذة تاريخية:

تميز تاريخ البنك المركزي ببلادنا بظهور البنك المخزني المغربي سنة 1907 عملاً بالفصل 31 إلى 58 الواردة في الباب الثالث من الميثاق الذي انبثق عن مؤتمر الجزيرة الخضراوة والمبرم يوم 7 أبريل 1906. وكان هذا البنك قد أحدث في شكل شركة مساهمة خاضعة للقانون الفرنسي، برأسمال موزع على البلدان الممثلة في المؤتمر، باستثناء الولايات المتحدة الأمريكية، وعهد بإدارته إلى بنك باريس والبلاد المنخفضة. لكن سرعان ما تمكنت فرنسا، عقب الحرب العالمية الأولى، من شراء عدد من الأسهم التي كانت في حوزة دول أخرى، لتصبح بذلك صاحبة الأغلبية في رأس مال البنك. وكان الامتياز المخول للبنك المخزني محدوداً في مدة أربعين سنة ثم تمديده سنة 1946 لمدة عشرين سنة إضافية.

هذا وقد عهد إلى البنك المخزني المغربي الذي أحدث في حقبة عصيبة من تاريخ المغرب بعدد من المهام نذكر منها على الخصوص،

ممارسة امتياز إصدار الأوراق البنكية ودور بنك الدولة والوکيل المالي للحكومة إضافة إلى وظيفة الخازن العام للمملكة.⁽¹⁾

وتتجدر الإشارة إلى أن البنك المخزني قام بإصدار أولى الأوراق البنكية سنة 1910 وكانت من قيمة 20 ريالاً حسنياً.

ونتيجة للارتفاع المستمر في سعر صرف الحسني بالفرنك الفرنسي من جراء الحرب العالمية الأولى، تم في 19 مارس 1920 إلغاء جميع القطع النقدية المحررة بالحسني وإحلال الفرنك المغربي محله. وكان سعر هذا الفرنك مرتبطاً ارتباطاً عضوياً بالعملة الفرنسية عبر ما كان يسمى حينذاك بحساب العمليات بين البنك المخزني المغربي والخزينة الفرنسية.

وهكذا، ظل الفرنك المغربي تابعاً للعملة الفرنسية إلى أن قررت حكومة المغرب المستقل فكه عنها يوم 28 ديسمبر 1958. وبالموازاة مع ذلك شرعت الحكومة في إجراء مفاوضات مع البنك أسفرت عن حصول اتفاق باسترئاغ الدولة المغربية لامتياز الإصدار قبل انتهاء أجله ويامساك البنك المخزني عن كل نشاط بنكي وإحلال مؤسسة وطنية محله.

II- الإطار المؤسسي لبنك المغرب:

يمكن إعطاء صورة عن الإطار المؤسسي لبنك المغرب من خلال لمحة موجزة عن نظامه الأساسي ثم عن بنائه وتنظيمه.

1- النظام الأساسي لبنك المغرب:

يخضع بنك المغرب لقانونه الأساسي الذي جاء به الظهير الشريف رقم 1-59-233 الصادر في 23 ذي الحجة 1378 موافق 30 يونيو 1959 حسبما تم تعديله أو تكميله.

(1) لم تحدث الخزينة العامة للمملكة إلا سنة 1916.

1-1- المنظمة القانونية:

بنك المغرب «مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المدنية والاستقلال المالي وهو يعتبر بنكاً تجارياً في علاقاته مع الغير».

وعن القانون الذي يحكم نشاطاته وعملياته:

- فهو من جهة، اعتباراً لكونه مؤسسة عمومية ذات طابع تجاري، فإن نشاطه التجاري (إعطاء بعض التسهيلات الائتمانية للبنوك، تحصيل القييم والوساطة في شراء وبيع الأسهم...) يخضع للقانون الخاص؛

- ومن جهة أخرى، نظراً لصلاحيات السلطة العمومية التي يتمتع بها بل والسلطات التنظيمية والتأديبية التي خوله إياها القانون البنكي الجديد،⁽²⁾ فإن بعض أعماله (قرارات أوعقود) يمكن اعتبارها أعمالاً إدارية خاضعة للقانون العام.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن بنك المغرب يعتبر من بين المؤسسات التي نص القانون البنكي صراحة على عدم خضوعها لأحكامه (الفصل 12).

2-1- المنظمة المالي:

يبلغ رأس المال البنك 500 مليون درهم وهو يتمتع باستقلال مالي يخوله صلاحية إدارة أمواله الذاتية حسب مقتضيات قانونه الأساسي. وهو يقوم كل سنة بإعداد ميزانيته الخاصة به وحصرها بعد تنفيذها وكذا بوضع حساباته الختامية السنوية. وتعرض جميع هذه المستندات على مصادقة مجلس البنك.

(2) الظهير الشريف رقم 147-93-1 الصادر في 15 محرم 1414هـ (6 يوليوز 1993م) المعتبر بمثابة قانون يتعلق بنشاط مؤسسات الائتمان ومراقبتها.

هذا، ويسمى بنك المغرب في رأس مال عدد من المؤسسات المالية الوطنية⁽³⁾ والأجنبية وله بالتالي منصب في مجالس إدارتها.⁽⁴⁾

وبصفته مؤسسة منبثق عن الدولة، فإن البنك يخضع لمراقبتها بواسطة مندوب للحكومة وناظرين، بالإضافة إلى المراقبة التي يمارسها عليه المجلس الأعلى للحسابات تطبيقاً لمقتضيات الظهير الشريف رقم 175-79-1 الصادر في 14 شتنبر 1979 والمتعلق باختصاصات هذا المجلس.

وتتجدر الإشارة بشأن النظام المالي للبنك إلى أن هذا الأخير يسمى بالجزء الأعظم من أرباحه في تمويل الميزانية العامة للدولة.

3-1- النظم المحاسبي:

ينص القانون الأساسي للبنك في فصله الثاني على أن قواعد المحاسبة العمومية لا تطبق على بنك المغرب الذي تمسك حساباته حسب القوانين والأعراف التجارية.

وهكذا، يتبع بنك المغرب في هذا الشأن أنظمة محاسبة داخلية تستوحى مبادئها الأساسية من القواعد العامة للمحاسبة التجارية، مع الأخذ بعين الاعتبار لخصوصيات أعمال البنك وعملياته.

ويقوم البنك شهرياً بوضع بيان عن حالته المالية ويعمل على نشره بالجريدة الرسمية، كما يقوم سنوياً بوضع حسابي الحصيلة والأرباح والخسائر اللذين يقدمان إلى صاحب الجلالة نصره الله ضمن التقرير السنوي للبنك.

(3) القرض العقاري والسياحي والبنك الشعبي المركزي والبنك الوطني للإنسان، الاقتصادي وبنك العمل ودار الضمان والصندوق المغربي للصفقات.

(4) تتجدر الإشارة إلى أن بنك المغرب مثل أيضاً في مجالس إدارة عدد من المؤسسات العمومية كالصندوق الوطني للقرض الفلاحي وصندوق الإبداع والتدبير (يرأس الوالي لجنة مراقبته) والصندوق المركزي للضمان ومجلس القيم المنقول.

1-4- النظم الجبائي:

يخضع بنك المغرب منذ 1993 لنظام جبائي خاص يتمثل في إعفائه من الضرائب عن عدد من عملياته وأعماله وإخضاعه لها فيما عداها.

فقد أدخل القانون المالي لسنة 1993 تعديلاً على النظام الأساسي للبنك أصبح معه هذا الأخير معفى من كافة الضرائب والرسوم على جميع العمليات والأعمال المتعلقة:

- بالإصدار النقدي ووضع الأوراق البنكية والقطع النقدية وكذا الوثائق الأمنية (بطاقة التعريف الوطنية، جواز السفر)؛

- بالخدمات المقدمة للدولة؛

- وبصفة عامة، بكل نشاط آخر لا يهدف إلى الربح إذا تعلق بالمهام المسندة إلى البنك بحكم القوانين الجاري بها العمل.

1-5- نظام الموظفين:

يبلغ عدد العاملين في بنك المغرب 2400 موظف. وهم لا يخضعون لقانون الوظيفة العمومية بل لنظام خاص صدر في صيغة أولى سنة 1981 ثم في صيغة ثانية بدأ العمل بها منذ يناير 1995. وينص هذا النظام على مختلف الحقوق (المرتب، الترقية، العطل، الحق التمثيلي، الحق النقابي...) والواجبات (أداء الواجب المهني، التقييد بالسر المهني، احترام قواعد الأمن الداخلي...).

2- بنيات بنك المغرب:

يشتمل البنك على مجلس يرأسه الوالي، ويساعد هذا الأخير مدير عام، في حين يتولى مراقبته الخارجية مندوب للحكومة وناظران.

1-2- المجلس:

يتربّك المجلس من الوالي والمدير العام للبنك بالإضافة إلى ممثلي بعض الوزارات ذات الصلة الوثيقة بالميدان الاقتصادي والمالى (المالية والشؤون الاقتصادية والصناعة والفلاحة والوزارة الوصية على الجماعات المحلية) وكذا المجلس الاقتصادي الاجتماعي، فضلاً عن خمسة أعضاء يتم تعيينهم اعتباراً لكتافةتهم في الميدان النقدي أو المالي أو الاقتصادي. وباستثناء الوالي والمدير العام للبنك، فإن بقية الأعضاء يتم تعيينهم بقرار من الوزير الأول.

2- الوالي:

يعين الوالي بظهير شريف وهو مخول كافة الصلاحيات الضرورية لإدارة وتسخير البنك. وبالإضافة إلى الاختصاصات الموكولة له بحكم القانون الأساسي للبنك، فهو يمارس أيضاً عدداً من السلطات التنظيمية والتاديبية التي خولها له القانون البنكي الجديد. وهو يعتبر سلطة نقدية لها وزنها على الصعيد الوطني ويحتل منصب نائب رئيس المجلس الوطني للعملة والادخار الذي ترسم في اجتماعاته الخطوط العريضة للسياسة النقدية للبلاد، كما يرأس لجنة مؤسسات الائتمان التي يستشيرها وزير المالية بشأن شروط ممارسة هذه المؤسسات لنشاطها.

3- مندوب الحكومة:

يعين مندوب الحكومة بظهير شريف باقتراح من وزير المالية الذي يختاره لزوماً من بين كبار موظفيه (عادة الكاتب العام للوزارة). ويقوم مندوب الحكومة، لحساب الدولة وباسم وزير المالية، بمراقبة نشاط البنك ولا سيما في علاقاته مع الخزينة.

2-4- المراقبان:

يعين الناظران بظهير شريف باقتراح من وزير المالية، لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد. وينتمي أحدهما لزوماً لأسلاك وزارة المالية (عادة المفتشية العامة للمالية). وبالرغم من أن القانون الأساسي للبنك لم يشر إلى القطاع الحكومي الذي يجب أن ينتمي إليه الناظر الثاني، فقد جرت العادة على أن يكون هذا الأخير من كبار رجالات القضاء.

ولهذين الناظرين حق غير محدود في مراقبة حسابات البنك وإحصاءاته الجردية، ويمكنهما القيام بتفتيش مصالحه قصد التتحقق من تطبيق قانونه الأساسي وأنظمته كما يسعهما الإطلاع على خزائنه.

3- تنظيم بنك المغرب:

يشتمل البنك على إدارة مركبة وفروع. وتضم الإدارة المركزية إلى جانب الوالي، المدير العام وعدداً من المديريات والأقسام المركزية.

3-1- المدير العام:

يساعد الوالي مدير عام⁽⁵⁾ معين بمرسوم يتخذ باقتراح من الوالي بعد استشارة وزير المالية. وهو يزاول مهامه تحت السلطة المباشرة للوالي.

3-2- المديريات والأقسام المركزية وعددتها 14 هي:

- مديرية القرض وأسواق الرساميل؛

- مديرية الشؤون الدولية؛

- مديرية مراقبة مؤسسات الائتمان؛

- مديرية التفتيش؛

(5) ينص القانون الأساسي للبنك على أن الوالي يساعد نائب الوالي أو مدير عام.

- مديرية الدراسات:

- دار السكة:

- قسم الإصدار:

- مديرية الميزانية والمراقبة المركزية:

- مديرية التنظيم والمعلومات:

- مديرية الموارد البشرية والشؤون الاجتماعية:

- قسم التكوين المهني والتثقيف،

- القسم القانوني:

- مديرية البنيات والشئون العامة:

- متحف المسكونيات.

3- الفروع:

لكي يضطلع بنك المغرب بمهامه في مجموع التراب الوطني، فهو يشتمل على 17 فرعاً، وذلك بالمدن الآتية: الرباط، الدار البيضاء، القنيطرة، العرائش، طنجة، تطوان، الحسيمة، الناظور، وجدة،بني ملال، مكناس، فاس، مراكش، الجديدة، آسفي، أكادير والعيون. هذا، ويحظى فرع الدار البيضاء بمكانة متميزة تأتي من وجوده بمدينة تحضن المقرات الرئيسية لأغلب مؤسسات الائتمان والمؤسسات المالية الأخرى، و تستقطب الجزء الأعظم من النشاط الاقتصادي والمالي للبلاد، يأتي بعده فرع الرباط لوجوده بعاصمة المملكة التي تأوي المرافق العمومية المركزية وخاصة منها الخزينة العامة.

III- مهام بنك المغرب:

على غرار عامة البنوك المركزية، يستأثر السهر على استقرار قيمة النقد الوطني باهتمام بنك المغرب الذي يتولى أيضاً ممارسة امتياز إصدار النقود الائتمانية ويسهر على حسن سير نظام الأداء، إلى جانب اضطلاعه بدور المستشار المالي للحكومة والوكيل المالي للخزينة، وقيامه بإدارةاحتياطي البلاد من العملات الأجنبية فضلاً عن مراقبة الجهاز البنكي.

هذا، مع العلم أن هذه المهام قد تم تطوير أدائها باستمرار لتواكب التطورات الاقتصادية والتكنولوجية العالمية وانعكاساتها على الصعيد الوطني.

1- السهر على استقرار قيمة النقد:

تنصب السياسة النقدية على التوفيق بين حجم وسائل الأداء المتاحة في الاقتصاد وبين حاجات المبادرات بشكل لا يمس بالتوازنات الأساسية للبلاد، لأن كل توسيع مفرط في السيولات له انعكاسات تصخمية وضغوط على مستوى الموجودات الخارجية، في حين أن استقرار قيمة النقد يساعد على تحقيق تنمية اقتصادية متوازنة ودائمة.

وقد نص الفصل 5 من النظام الأساسي لبنك المغرب على أن هذا الأخير «يتولى، في نطاق الصلاحيات المخولة له، مهمة المساهمة في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية التي تحدها الحكومة»، وهو يقوم في هذا الإطار ضمن ما يقوم به «بالسهر على استقرار قيمة العملة وقابليتها للتحويل».

ولهذا الغرض، يقوم بنك المغرب بتتبع الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد ونشاط مؤسسات الائتمان ومديونية المقاولات⁽⁶⁾ وحالة

(6) توجد بينك المغرب مصلحة مركزية للمخاطر تستقطب تصريحات مؤسسات الائتمان بالقروض الممنوحة لزيانها حينما يبلغ حجم هذه القروض في تاريخ التصريح 100.000 درهم.

أسواق المال، سواء منها السوق النقدية أو السوق المالية أو سوق الصرف، كما يراقب تطور العلاقات الاقتصادية والمالية مع الخارج وكذا الوضع الاقتصادي والمالي الدولي.

ولكي يتبع عن كثب حجم وسائل الأداء الممتاحة في الاقتصاد، فهو يقوم دورياً بسلسلة من الإحصائيات المتعلقة بالكتلة النقدية⁽⁷⁾ ومقابلاتها⁽⁸⁾ وسيولة الاقتصاد بصفة عامة ويدرس كل التغيرات التي تطرأ على عناصرها المختلفة.

وإما أن توزيع القروض البنكية يعتبر المصدر الرئيسي والأكثر مرونة لخلق النقود، فهو يشكل مجالاً خصياً لتدخل البنك المركزي.

وبالموازاة مع تحرير النشاط البنكي واعتماد البنوك أكثر فأكثر على تقنيات السوق في إدارة موجوداتها، واعتباراً لأن هذه التقنيات هي الكفيلة بتحقيق تخصيص أمثل للموارد، فقد عمل البنك المركزي بدوره على جعل تدخلاته تتلاءم تدريجياً مع هذه التقنيات.

وهكذا، فبعد أن كان تأطير القروض وتبنته البنوك لبعض موجوداتها لدى البنك المركزي بنسب فائدة ثابتة عن طريق إعادة الخصم يعتبران من الأدوات الرئيسية لتوجيهه سياسة الائتمان، إلى جانب تسعير نسب الفائدة وفرض مجموعة من الاستخدامات الإجبارية على البنوك، أصبحت تدخلات البنك المركزي تنصب على ضبط سيولة البنك عن طريق التدخل في السوق النقدية مع اللجوء، إذا دعت الضرورة، إلى استخدام «الاحتياطي النقدي».

(7) بلغت الكتلة النقدية في 31 ديسمبر 1996 ما قيمته 199 مليار درهم موزعة بين النقد الائتمانية (٪23,4) والنقد الكاتبية (٪48,8) وشبه النقد (٪27,8).

(8) تشتمل مقابلات الكتلة النقدية في نفس التاريخ على الموجودات الخارجية (٪17) والديون على الخزينة (٪35,8) والقروض المتقدمة للاقتصاد (٪47,2).

١-١- التدخل في السوق النقدية بواسطة تسببيقات أو عمليات السوق المفتوحة:

أ- تسببيقات لمدة أسبوع عن طريق المزايدة، وبواسطتها يتلقى البنك المركزي أسبوعياً من البنوك الراغبة في الحصول على تسببيقات منه بطلباتها سواء فيما يخص المبلغ أو نسبة الفائدة، وتبقى الصلاحية للبنك المركزي في الاستجابة كلياً أو جزئياً لهذه الطلبات، وذلك حسب أهداف السياسة النقدية وحالة السيولة البنكية^(٩):

ب- تسببيقات لمدة 5 أيام ويسعر يعلن بنك المغرب عنه مقدماً وهو محدد في سعر أعلى من سعر التسببيقات لمدة أسبوع عن طريق المزايدة.^(١٠)

هذا، ويعتبر سعر التسببيقات لأسبوع ولخمسة أيام سعران توجيهيان لأسعار السوق النقدية بين البنوك التي تؤثر بدورها على أسعار الفائدة المدينة والدائمة^(١١):

ج- عمليات «السوق المفتوحة»، وبها يمكن للبنك المركزي شراء أسبوع سندات الخزينة في السوق الشانوية، وذلك حسب رغبته في توسيع أو تضييق حجم السيولة المتوفرة لدى البنوك، بهدف التأثير على قدراتها الإقراضية.

١-٢- استخدام الاحتياط النقدي:

لكن التسببيقات في السوق النقدية وعمليات السوق المفتوحة لا تكتفي في بعض الأحيان لکبح جماح البنك في إعطاء القروض، فيضطر البنك المركزي حينها إلى اللجوء إلى طريقة تكتسي طابعاً جبراً وهي الرفع ولو

(٩) يبلغ السعر الذي يطبقه بنك المغرب حالياً على هذه التسببيقات 6,5٪.

(١٠) يبلغ سعر هذه التسببيقات حالياً 8٪.

(١١) إلى جانب هذين النوعين من التسببيقات، يوجد نوع ثالث لمدة 24 ساعة يكتسي طابعاً جزاً ويسمى 12٪ يطبق على البنك الذي يظل رصيد حسابه الجاري المفتوح لدى البنك المركزي مدينًا في نهاية اليوم.

لفترة معينة من نسبة الاحتياطي النقدي⁽¹²⁾ الذي يتعين على البنوك الاحتفاظ به، بدون مقابل، لدى البنك المركزي.

2- ممارسة امتياز الإصدار والشهر على حسن سير نظام الأداء:

يقع بنك المغرب وسط جهاز الأداء بالمغرب. وإذا كانت مؤسسات الائتمان والخزينة ومركز الشيكات البريدية تعمل على إمداد زبنائها بما يحتاجون إليه من وسائل أداء للتصرف في ودائعهم، فإن بنك المغرب هو الذي يسهر على حسن سير نظام الأداء سواء كان ذلك بالنقود الائتمانية أم بوسائل الأداء التقليدية منها والحديثة المستعملة للتصرف في النقود الكتابية.

1-2 ممارسة امتياز الإصدار:

يمارس بنك المغرب امتياز إصدار النقود الائتمانية من أوراق بنكية وقطع نقدية لها وحدها حق التداول القانوني والقوة الإبرائية في مجموعة التراب الوطني. غير أنه إذا كانت القوة الإبرائية للأوراق البنكية غير محدودة، فالقوة الإبرائية للقطع النقدية محددة في عدد معين من القطع (عادة 50 وحدة من نفس القطعة).

وتسرى على صنع الأوراق البنكية والقطع النقدية وحدة صناعية هي «دار السكة»⁽¹³⁾ التي تعتبر من بين المديريات التابعة للبنك.

هذا، وي العمل بنك المغرب بواسطة فروعه على توفير القدر الكافي من هذه الأوراق البنكية والقطع النقدية في كافة أقاليم المملكة.⁽¹⁴⁾ كما يحرص

(12) تبلغ نسبة الاحتياطي النقدي حالياً 10٪ من الودائع تحت الطلب بالدرهم، مع العلم أن وزير المالية خول لبنك المغرب بالقرار رقم 3-66 الصادر بتاريخ 27 ديسمبر 1990 صلاحية تحديده في نسبة تراوح بين 0 و10٪ من الودائع لأمد.

(13) تقوم دار السكة أيضاً بطبعaة الوثائق الأمنية.

(14) تبلغ النقود الائتمانية المتداولة خارج شبكيك بنك المغرب في 31 ديسمبر 1996 ما قيمته 48,7 مليار درهم منها 98,5٪ على صورة أوراق بنكية و1,5٪ على شكل قطع نقدية.

على صيانة جودة ما هو متداول منها، وذلك بواسطة فرز كل الأوراق البنكية التي تدخل إلى شبابيكه لكي لا تطرح من جديد في التداول إلا إذا كانت صالحة،⁽¹⁵⁾ كما يقوم بفحص الأوراق المبتورة التي تقدم إلى شبابيكه قصد اتخاذ قراره بتعريضها أو عدم تعريضها.⁽¹⁶⁾

ومن جهة أخرى، يظل بنك المغرب يقطأً تجاه كل عمليات التزوير التي تصل إلى علم مصالحة.

2- تنظيم عملية المقاصلة:

يسهر بنك المغرب على حسن سير غرف المقاصلة التي تنظم حصصها يومياً بفروع بنك المغرب لتمكين المؤسسات المنخرطة بها (البنوك، الخزينة، مركز الشيكات البريدية إضافة إلى بنك المغرب) من تبادل الشيكات والتحويلات والأوراق التجارية فيما بينها.⁽¹⁷⁾

ولبنك المغرب دور مزدوج في هذه الغرف. فهو من جهة، يعتبر مجرد منخرط بها يتبادل مع بقية المنخرطين مختلف القيم لحساب زبنائه. ومن جهة أخرى، يتولى الإشراف على تنظيم ومراقبة عملية المقاصلة ويعمل على تسوية الأرصدة الدائنة والمدينة الناتجة عنها، بقييد مبلغها في الحسابات الجارية للمؤسسات المعنية المفتوحة في دفاتر بنك المغرب.

3- الإسهام في مقاومة إصدار الشيك بدون مسوقة:

يتتبع بنك المغرب الشؤون المتعلقة بإصدار الشيك بدون مسوقة تنفيذاً للاتفاقية المبرمة بين البنوك في 29 نونبر 1989، وذلك في انتظار العمل

(15) بلغ عدد الأوراق المفروزة سنة 1995 ما يعادل 400 مليون ورقة ألغى منها بعد الفرز حوالي 60٪.

(16) يمكن تعريض الأوراق المبتورة بكامل قيمتها الاسمية أو ينصف هذه القيمة فقط وذلك حسب توفرها على الشروط المطلوبة.

(17) خلال سنة 1995، بلغ عدد الشيكات المتبادلة في هذه الغرف قرابة 14.5 مليون شيك رفض منها حوالي 3.4٪، وبلغ عدد الأوراق التجارية 1.8 مليون ورقة رفض منها ما يقرب من 12٪.

في أكتوبر من السنة الجارية بمقتضيات مدونة التجارة التي أتت بمقتضيات جديدة في هذا الباب وعهدت لبنك المغرب بتطبيق عدد هام منها.⁽¹⁸⁾

3- دور بنك الخزينة ووكيلها المالي:

لكي يتأتى للخزينة القيام بدورها كاملاً في مجال الحرص على التوازن بين الموارد والنفقات العمومية في المكان والزمان على السواء، فهي تحتاج إلى خدمات البنك الرئيسي. وتتجلى هذه الخدمات على الخصوص في:

3-1- مسک الحساب الجاري للخزينة:

الذي تسجل فيه عمليات الأداء والدفع والتحويل وغيرها من العمليات التي تتعلق بالمحاسبين العموميين في مختلف مدن المملكة.

3-2- تقديم تسهيلات ائتمانية للخزينة:

وهي ثلاثة أنواع:

أ- تعبئة بعض الديون التي للدولة على الغير. وتتخذ هذه التعبئة شكل خصم للشيكات المحررة لفائدة المحاسبين العموميين⁽¹⁹⁾ أو شكل تسبيقات للخزينة بضمان بعض الأوراق التجارية!

ب- تسهيل في الصندوق بمبلغ لا يتجاوز عشر (10/1) الموارد العادية للميزانية المنصرمة!⁽²⁰⁾

ج- تسبيقات تعاقدية يحدد مبلغها وشروط تسديدها باتفاقية تبرم بين والي بنك المغرب ووزير المالية ويصادق عليها بمرسوم.⁽²¹⁾

(18) سيتم إلغاء عرضين مستقلين في هذا الموضوع نظراً لأهميته.

(19) بلغت قيمة هذه الشيكات في 31 ديسمبر 1996 ما يعادل 1,6 مليار درهم.

(20) بلغ سقف هذا التسهيل في 31 ديسمبر 1996 ما قيمته 6,8 مليار درهم.

(21) بلغ مجموع هذه التسبقات المرخص بها في 31 ديسمبر 1996 ما قيمته 11,5 مليار درهم.

3-3- إدارة اقتراضات الخزينة:

تقوم الخزينة من أجل سد احتياجاتها المالية بالاقتراض من الداخل والخارج. ويساعدها بنك المغرب في تدبير بعض الاقتراضات الخارجية وجل الاقتراضات الداخلية. وهو يقوم بهذا الغرض بتكليف منها، وذلك بوضع وتنفيذ الوسائل والإجراءات العملية اللازمة لطرح هذه الاقتراضات وأداء فوائدها وتسدیدها عند الاستحقاق.

وتتجدر الإشارة بصدق الاقتراضات الداخلية للخزينة إلى أنه باستثناء بعضها الذي يكتسي طابعاً خاصاً، فإن الاقتراضات الأخرى نوعان:

- اقتراضات لمدد تتراوح ما بين 13 أسبوعاً و15 سنة يتم طرحها في السوق النقدية عن طريق المناقصة (تقترض الخزينة في هذه الحالة ممن يقتربون عليها نسب فائدة منخفضة)؛ وتقيد السندات المكتتبة في هذا الإطار في حسابات جارية لدى البنك المركزي ويمكن تداولها في السوق النقدية الثانية.⁽²²⁾

- اقتراضات يتم طرحها في السوق المالية وتمثل أساساً في الاقتراضات الوطنية⁽²³⁾ وسندات الخوخصة التي يتم تداولها معاً في بورصة القيم.

4- إدارة الاحتياطيات العمومية من الصرف:

لا يعتبر بنك المغرب في مجال الصرف مجرد وسيط مقبول مثل بقية البنوك، بل هو أيضاً بنك مركزي يسهر على إدارة الاحتياطيات العمومية من الصرف، علماً بأن حجم هذه الاحتياطيات يتغير حسب تطور ميزان الأداءات، فهو يزيد على الخصوص بفضل الصادرات وموارد السياحة وتحويلات

(22) سيلقي إطاران من بنك المغرب عرضين مستقلين عن السوقين التقديرين والمالية بصفة عامة.

(23) لمدة سنة وثلاث سنوات وخمس سنوات.

المغاربة المقيمين بالخارج والقروض أو الاستثمارات الأجنبية، وينقص أساساً من جراء واردات السلع والخدمات وخدمة الديون الخارجية.

وهكذا، يقوم بنك المغرب يومياً بحصر الموجودات الرسمية من العملات الأجنبية ويعمل على تدبيرها مع الحرص على التوفيق في هذا الشأن بين مبادئ الأمان والمرونة والسيولة.

ويعمل بنك المغرب على التوفير باستمرار على قدر كاف من الصرف حتى يضمن للفاعلين الاقتصاديين، في نطاق قوانين الصرف، قابلية تحويل العملة الوطنية إلى العملات الأجنبية.

هذا، وتتجذر الإشارة إلى أن بلادنا قد شهدت منذ 3 يونيو 1996 إنشاء سوق للصرف خولت بموجبها للبنوك صلاحية التوفير، في نطاق محدد، على مراكز صرف بالعملات الأجنبية⁽²⁴⁾ والتصرف فيها بشروط معينة كما خولت لها صلاحية القيام على مستواها بتحديد أسعار الصرف في هذه السوق، وذلك في حدود الأسعار الدنيا والقصوى التي يحددها بنك المغرب.⁽²⁵⁾

5- مراقبة النظام البنكي:

تقوم مؤسسات الائتمان⁽²⁷⁾ بدور اقتصادي بالغ الأهمية سواء في تعبئة الأذخار أو في تمويل النشاط الاقتصادي وإدارة وسائل الأداء، علماً بأن الجزء الأعظم من النقود الكتافية تنشئه البنوك بواسطة توزيع القروض.

وت تكون معظم موارد عدد هام من مؤسسات الائتمان من الودائع التي تتلقاها من الزبناء، في حين أن جزءاً هاماً من استخدامها وخاصة منها

(24) مركز الصرف يعني الفرق المرجح أو السالب بين الموجودات والمعهادات من الصرف.

(25) يتعلق الأمر هنا بأسعار الصرف التحويلي، أما أسعار الصرف اليدوي فهي موحدة على الصعيد الوطني.

(26) سيلقى إطار من بنك المغرب عرضًا مستقلًا عن سوق الصرف نظرًا لأهميتها.

(27) تتكون مؤسسات الائتمان من البنوك وشركات التمويل.

القروض المقدمة للاقتصاد تنطوي على بعض المخاطر التي من شأنها أن تؤثر على سيولتها أو على ملايتها.

وإذا كان تحرير القطاع المالي بفضل رفع التأثير عن القروض وتحرير الفوائد البنكية وإلغاء بعض الاستخدامات الإجبارية وتحرير الصرف وغيرها قد أعطى صلاحيات أوسع لمؤسسات الائتمان للتصرف في موجوداتها، فهو من جهة أخرى قد زاد من احتمال المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها هذه المؤسسات وخاصة منها البنوك، علماً بأن هذه المخاطر يمكن أن تتحول، إذا لم يتم علاجها في الوقت المناسب، إلى أزمة قد تمس النظام البولي بأكمله.

لكل هذه الاعتبارات، كان لزاماً على البنك المركزي أن يسهر على حسن سير النظام البولي بهدف الحفاظ على حقوق وصيانة سمعة المهنة البنكية وبالتالي حماية المصلحة الاقتصادية للبلاد.

وقد وردت الإشارة إلى هذه المهمة سواء في القانون الأساسي للبنك أوفي القانون البولي، فالقانون الأساسي للبنك أشار في الفصل 5 إلى أن بنك المغرب يقوم «بالتحقق من أن النظام المصرفي يسير سيراً حسناً»، كما أشار في الفصل 13 إلى أنه «يكلف بالسهر على تطبيق المقتضيات القانونية والتنظيمية المتعلقة ب مباشرة المهنة البنكية...». أما القانون البولي الجديد، فقد منحه صلاحيات واسعة سواء في مجال تنظيم نشاط مؤسسات الائتمان أو في مجال مراقبتها (الفصل 45 وما يليه من القانون البولي)، كما عهد إلى رئيسة هيئة أحدثها لهذا الغرض هما لجنة مؤسسات الائتمان برئاسة والتي البنك واللجنة التأدية لمؤسسات الائتمان برئاسة المدير العام للبنك.

ويتجلى دور بنك المغرب على الخصوص في:

- التدابير الوقائية:

- في المراقبة:

- في اتخاذ التدابير التصحيحية الازمة:

- في إيقاع بعض العقوبات التأديبية.

5-1- التدابير الوقائية:

إضافة إلى الاحتياطات المتخذة قبل ترخيص وزير المالية لمؤسسة ما بمزالة المهنة البنكية (رأس المال، صفة المؤسسين والمسيرين، خطة عمل المؤسسة وقدرتها على المساهمة بفعالية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد...)، يفرض بنك المغرب على مؤسسات الائتمان وعلى البنوك بوجه خاص احترام عدد من القواعد المعتمدة كمؤشر على سيولتها وملاقتها، وأهمها:

أ- قاعدة الأموال الذاتية الدنيا، وهي تقضي بـألا تنزل هذه الأموال عن 100 مليون درهم، وذلك لكي يتتوفر البنك باستمرار على مركز مالي لا يقل عن مبلغ رأس المال الأدنى المحدد بدورة في هذا المبلغ.

ب- مخصصات الديون المعلقة والسنادات والاستخدامات التي نقصت قيمتها. وتبليغ قيمة هذه المخصصات فيما يتعلق بالديون المعلقة نسبة 20٪ أو 5٪ أو 100٪ من هذه الديون حسب درجة احتمال استرجاعها، في حين تبلغ قيمتها بالنسبة للسنادات والاستخدامات التي نقصت قيمتها مقدار هذا النقص.

ج- المعامل الأدنى للملاعة ويمقتضاه يتعين على البنك أن تتتوفر باستمرار على أموال ذاتية صافية لا تقل عن 8٪ من عناصر أصولها وتعهداتها بواسطة التوقيع، بعد ترجيح هذه العناصر حسب درجة مخاطرها.

والهدف من هذا المعامل الذي يعرف على المستوى الدولي بمعامل «كُوك» هو الحفاظ على تلائم معقول بين الأموال الذاتية لكل بنك والحجم الفعلي للمخاطر المتعلقة باستداماته.

د- المعامل الأقصى لتوزيع المخاطر الذي يتعين بموجبه على البنك أن تحرص على ألا تتجاوز التسهيلات الائتمانية التي تقدمها إلى زبون واحد (أو أكثر من واحد إذا كانوا يشكلون فيما بينهم مجموعة) نسبة 10% من الأموال الذاتية للبنك.

والهدف من فرض هذا المعامل هو الحيلولة دون الإفراط في تمويل زبون واحد لما في ذلك من خطر على البنك إذا أفلس ذلك الزبون.

هـ- المعامل الأدنى للسيولة، وبمقتضاه تحرص البنك على ألا تقل عناصر أصولها المتيسرة أو القريبة التيسير في الأمد القصير عن 60% من تعهداتها الحالة أو القريبة الحلول في الأمد القصير.

وهذا المعامل هو المعتمد أساساً في الحفاظ على حجم أمثل من السيولة.

هذا، وتجدر الإشارة في باب التدابير الوقائية أيضاً إلى أنه تقرر بموجب القانون البنكي الجديد إحداث صندوق جماعي لضمان الودائع، يمول باشتراكات من مؤسسات الائتمان التي تتلقى أموالاً من الجمهور. وهذا الصندوق الذي يديره والي بنك المغرب يفيد في تعويض المودعين المتضررين مثلما يستخدم في إعطاء تسهيلات لمؤسسات الائتمان التي تعاني صعوبات مالية.

5-2- مراقبة مؤسسات الائتمان:

تتخذ المراقبة التي يمارسها بنك المغرب على مؤسسات الائتمان وخاصة منها البنك شكلين: مراقبة عن طريق الوثائق ومراقبة في عين المكان أوما يسمى بالتفتيش.

أـ- المراقبة عن طريق الوثائق، ويفحص بنك المغرب بواسطتها عدداً من الوثائق والبيانات المحاسبية وغير المحاسبية التي يتعين على البنك بعثها بصفة منتظمة إلى البنك المركزي. وتعتبر الوضعية المالية الشهرية

للبنك مع ملاحقها والحسابات الختامية السنوية وتقارير المدققين الخارجيين من المستندات الرئيسية في هذه المراقبة.

بـ- المراقبة في مقر البنك، ويجريها مفتشو البنك المركزي للتحقق من صدق الوثائق والمستندات المصرح بها والوقوف على احترام متضيقات مختلف النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالمهنة البنكية بما فيها تعليمات البنك المركزي.

وهذا التفتيش يكون إما عاماً يشمل كافة نشاط المؤسسة البنكية، أو خاصاً بنشاطات بنكية معينة أو يتخذ شكل تقص حول مسألة ما.

5- اتخاذ التدابير التصحيحية:

فضلاً عن التوصيات والتوجيهات العامة التي يوجهها والي البنك المركزي إلى مسيري مؤسسات الائتمان خلال لقاءاته معهم بمناسبة عقد اجتماع المجلس الوطني للعملة والادخار أو لقاءاته مع الجمعيات التي تمثلهم، بإمكانه، إذا دعت الضرورة إلى ذلك، توجيه تحذير إلى مسيري المؤسسات التي تخل بأعراف المهنة، كما يجوز له أن يوجه لهم أمراً باتخاذ التدابير الرامية إلى إعادة التوازن المالي إلى مؤسساتهم. وبوسعه أيضاً أن يطلب من المساهمين الرئيسيين في المؤسسة تقديم الدعم المالي الضروري لمؤسساتهم.

وإذا لم تكف هذه الوسائل لدعم المؤسسة التي تعاني من صعوبات مالية، جاز للوالى تنظيم عملية تضامن جماعي من أجل مساعدتها على الخروج من أزمتها. ويتخذ هذا التضامن إما شكل تسهيلات ائتمانية يتم تمويلها من الصندوق الجماعي لضمان الودائع، أو شكل دعم مالي تقدمه مؤسسات الائتمان التي تتلقى الودائع من الجمهور إلى المؤسسة المعنية.

4-4- إيقاع بعض العقوبات التأديبية:

أعطى القانون البنكي الجديد (الفصل 68) لبنك المغرب صلاحية إيقاع عقوبة مالية على مؤسسة الائتمان التي تخل ببعض مقتضيات هذا القانون على ألا يتتجاوز مبلغ هذه العقوبة 1/5 (خمس) رأس مال المؤسسة المعنية. وتدفع حصيلة هذه العقوبات إلى الخزينة العامة.

كما خوله في الفصل 71 إمكانية وقف واحد أو أكثر من أعضاء إدارة المؤسسة عن مزاولة مهامهم إذا ظل التحذير أو الأمر الذي وجهه لهم لتصحيح وضعية مؤسستهم دون جدوى.

ثم إن الفصل 72 خوله صلاحية توجيه إنذار إلى المؤسسة التي تخل ببعض مقتضيات القانون البنكي.

هذا، بإمكانه أيضاً تقديم اقتراح إلى وزير المالية، بعدأخذ رأي اللجنة التأدية لمؤسسات الائتمان، قصد اتخاذ عقوبات أخرى يمكن أن تصل إلى سحب رخصة الاعتماد من المؤسسة المعنية.

p. 40 → p. 50

007698-An

أسواق الرساميل بال المغرب

- المسوق المالية -

الأستاذ: علاء العياشى

مدير مساعد لمديرية القرض وأسواق الرساميل

- بذك المغ ب -

الدعاوى الرئيسة:

- I - السوق المالية: مفهومها ووظائفها.
 - II - حتمية تنمية أسواق الرساميل بال المغرب.
 - III - هيكلة وإصلاح السوق المالية.
 - IV - سوق مالية مت坦مية.
 - V - نواقص السوق المالية.
 - VI - آفاق تطور أسواق الرساميل ومهام البنك المركزي.

I - السوق المالية: مفهومها ووظائفها:

1- مفهوم السوق المالية:

- سوق الرساميل لأمد طويل (أسهم، سندات الدين لأجل طويل).
- سوق منظم وممكز لتسعير القيم المنقولة وتدير المعاملات المتعلقة بهذه القيم (بورصة القيم).
- قد يكون السوق، سوقاً مع أداء آني، سوقاً للمعاملات الآجلة، سوق المشتقات.
- توحيد أسواق الرساميل وصعوبة تحديد أو تصنيف السوق المالية وذلك اعتباراً لعدة عوامل:

* تنوع الأوراق والسنادات المالية:

* تنوع آجالها أو مددتها (من أمد قصير إلى أمد طويل، سواء فيما يتعلق بالسوق النقدية أو فيما يخص السوق المالية)؛

* فتح الفوائل بين الأسواق لجميع المستثمرين.

2- وظائف السوق المالية:

- دورة أو مسلك لتمويل الاقتصاد (التمويل المباشر).
- وسيلة لتنظيم سيولة الإدخار (وظيفة السيولة).
- وسيلة لقياس القيم المنقولة.
- مركز لمساومة المخاطر.
- وسيلة لتنشيط الاستثمار وتنمية التنمية الصناعية والتكنولوجية (تحول وتنمية هيكل الإنتاج).
- وسيلة لتوظيف فائض الخزينة للعناصر الاقتصادية.

II - حتمية تنمية أسواق الرساميل بالمغرب:

1- عولمة الاقتصاديات والأسواق المالية:

- تطوير سريع للمعاملات والأسواق المالية.

- إحداث معايير دولية للمعاملات المالية وخاصة لآجال الأداء

وتسليم القيم المنقولة لمقتنيها.

- السعي لجلب الرساميل الأجنبية.

2- تقوية تعبئة الأدخار من أجل تمويل ناجع لل الاقتصاد الوطني:

- تطور معدل الأدخار.

- الأدخار المالي والأدخار المؤسسي.

3- تشجيع النظام المالي وتقوية قدرته التنافسية.

4- نهج سياسة نقدية عبر وسائل وقنوات السوق.

III - هيئة وإصلاح السوق المالية:

- إصلاح بورصة القيم.

- إحداث شركات البورصة.

- إحداث مؤسسات التوظيف الجماعي في القيم المنقولة.

- إنشاء الوديع المركزي وعميم قيد القيم في الحساب.

- نظام جبائي ملائم للسوق والوسائل المالية.

IV - سوق مالية متنامية:

1- سوق أولية متنوعة:

1-1- تنوع الإصدارات والوسائل المالية:

السندات المصدرة والمتداولة في أسواق الرساميل:

- سندات الدين، سندات الاقتراض.

- أذينات الخزينة بالمزايدة.
- أذينات الخزينة القابلة للتحويل إلى أسهم (سندات الخوخصصة).
- تقنية المماثلة المتعلقة بإصدار سندات الخزينة.
- أسهم.
- شهادات الاستثمار.
- سندات قابلة للتحويل إلى أسهم.
- سندات الدين قابلة للتداول.
- شهادات الدين قابلة للتداول.
- شهادات الإيداع (الأبناك).
- أوراق الخزينة المصدرة من طرف المقاولات غير المالية.

1-2 - تنوعيـع المصـدرـيـن:

- الخزينة.
 - مؤسسات القرض (الأبناك وشركات التمويل).
 - المقاولات الغير المالية.
- 1-3 - تنوعيـع المكتتبـيـن في الإصدـارات.**
- 1-4 - تطـور التـوظـيفـات المـالـيـة لـلـعـناـصـر الغـير المـالـيـة.**
- 2- سوق ثانوية نشـيـطة: تـطـور بـورـصـة الـقيـم**

2-1- دخـول مـقاـولـات جـديـدة لـلـبـورـصـة:

- العروض العمومية لتفويتات الدولة عبر بورصة القيم.
- مـقاـولـات خـاصـة.

- 2- تطور متضاعف لمعاملات البورصة.

- 3- رسملة البورصة متضاعدة.

- 4- مردودية وأسعار القيم المتداولة في البورصة.

- 5- بورصة القيم متباينة ومتضاعدة (مقارنة مع بورصات الدول النامية).

3- تنمية نشاط مؤسسات التوظيف الجماعي في القيام المنقولة:

- تطور الاستعمالات وأصول الصافية.

- تشكيلاً للأصول الصافية.

* السندات:

* الأسهم:

* الأصول المختلطة / المتنوعة.

- مردودية أسهم مؤسسات التوظيف الجماعي في القيم المنقولة.

V - نواصص السوق المالية:

- انعدام إصدار سندات الدين من طرف المقاولات (الغير المالية).

- ضعف عدد المقاولات المقيدة في البورصة.

- نشاط البورصة متعلق بعمليات الخوادمة.

- تداول القيم وتقوية سلامة العمليات.

- الإفصاح والعوائق المترتبة عنه.

VI - آفاق تطور أسواق الرساميل ومهام البنك المركزي:

1- المهام الرئيسية المستقبلية من أجل تنمية السوق المالية:

- تقوية سلامة العمليات.

- عصرنة التداول والتسعير.

- تشجيع المقاولات للتمويل المباشر.

- الوديع المركزي وتدبير نظام قيد القيم في الحساب.

- تشجيع الادخار المالي والمؤسسي.

2- ضبط اسواق الرساميل وتدخل البنك المركزي:

- تقنيات التمويل من طرف البنك المركزي.

- تدبير وتوجيه معدلات الفوائد.

- السوق المفتوحة (Open Market).

الدورة التخصصية في المادة التجارية

م. 70 - الائتمانات في أذينات الخزينة بالزيادة
(بملايين الدرهم)

المجموع	1995			1994			المدة
	مكتتبون آخرون	صندوق الإيداع والتدبير	البنك	المجموع	مكتتبون آخرون	صندوق الإيداع والتدبير	
-	-	-	-	2.925	1.730	-	1.195
440	140	-	300	6.010	1.500	-	4.510
210	30	-	180	3.655	400	-	3.255
5.448	408	350	4.690	6.200	870	-	5.330
6.098	578	350	5.170	18.790	4.500	-	14.290
مجموع الأمد القصير (I)							
ستة أشهر.....							
3.720	-	530	3.190	240	-	240	-
3.720	-	530	3.190	240	-	240	-
مجموع الأمد المتوسط (II)							
10 سنوات.....							
1.217	27	1.190	-	3.575	115	1.840	1.620
3.125	125	2.000	1.000	5.182	52	3.130	2.000
4.342	152	3.190	1.000	8.757	167	4970	3.620
مجموع الأمد الطويل (III)							
المجموع (III+II+I)							
14.160	730	4.070	9.360	27.787	4.667	5210	17.910

المصدر: بنك المغرب.

م. 71 - معدلاتفائدة المطبقة على أذينات الخزينة العامة بالزيادة

المعدل المترسم	1995			1994			المدة
	المعدل الأعلى	المعدل الأدنى	المعدل المترسم	المعدل الأعلى	المعدل الأدنى	المعدل الأدنى	
7,28	7,50	7,00	6,91	8,50	6,00	-	أسبوعاً 13
8,27	8,50	8,00	8,42	9,50	6,50	-	أسبوعاً 26
8,34	9,00	7,50	9,10	10,50	8,25	-	أسبوعاً 52
-	-	-	-	-	-	-	ستة أشهر.....
8,28	10,00	8,00	11,00	11,00	11,00	11,00	5 سنوات.....
10,25	10,25	10,25	11,11	11,50	10,75	-	10 سنوات.....
10,50	10,50	10,50	10,68	11,00	10,50	-	15 سنة.....

المصدر: بنك المغرب.

م. 73 - توظيفات العناصر الاقتصادية غير المالية
(بملايين الدرهم)

التغيرات		المبلغ الجاري عند نهاية السنة			
1995	1994	1995	1994	1993	
9.071	11.072	126.884	117.813	106.741	A- المجموعات السائلة
2.154	3.905	43.261	41.107	37.202	- أوراق وقطع نقدية
6.917	7.167	83.623	76.706	69.539	- ودائع تحت الطلب (باستثناء الحسابات على دفاتر)
6.851	7.120	74.234	67.383	60.263	- لدى النظام المصرفني
(504)	(568)	(4.910)	(4.406)	(3.838)	منه: البنك المتخصص(1)
6	252	6.789	6.783	6.531	- الخزينة العمومية ومركز الشبكات البريدية
60	205-	2.600	*2.540	*2.745	- ودائع أخرى تحت الطلب (2)
8.052	8.820	84.634	76.582	67.762	B- توظيفات لأجل تنصير
2.595	2.725	21.279	18.684	15.959	- حسابات على دفاتر
2.057	2.313	17.987	15.930	13.617	- النظام المصرفني
(240)	(269)	(1.397)	(1.157)	(888)	منه: البنك المتخصص
538	412	3.292	2.754	2.342	- صندوق التوفير الوطني
4.882	3.774	51.554	*46.672	*42.898	- ودائع لأجل
4.882	3.774	51.554	46.672	42.898	- النظام المصرفني
(436)	(207)	(1.942)	(1.506)	(1.299)	منه: البنك المتخصص
641	3.527	11.739	11.098	7.571	- أذينات الخزينة لأجل تنصير
400	3.399	9.450	*9.050	5.651	- أذينات لأجل ستة أشهر لدى العموم
143	680	1.903	1.760	1.080	- اقتراضات لمدة سنة واحدة
90	279-	278	188	467	- اقتراضات لمدة سنتين (مخصصة للمغاربة المقيمين بالخارج)
8	273-	108	100	373	- مزایادات (عناصر اقتصادية غير مالية)
66-	1.206-	62	128	1.334	- أوراق خزينة المقاولات
361	2.515	12.117	11.756	9.241	C- توظيفات لأجل متوسط وطويل
3	341	1.477	1.474	1.133	- اقتراضات الخزينة لمدة ثلاثة سنوات
570	2.389	9.719	9.149	6.760	- اقتراضات الخزينة لمدة خمس سنوات
204-	164-	892	1.096	1.260	- سندات التجهيز
8-	51-	29	37	88	- سندات أخرى لأجل متوسط وطويل
8.186	7.460	62.297	54.111	46.651	D- ادخار مؤسسي
3.961	3.461	**30.717	*26.756	*23.295	- صناديق مؤسسات التقاعد والاحتياط
(1.491)	(1.509)	(11.760)	*(10.269)	*(8.760)	منها: الصندوق الوطني للتقاعد والتأمين والنظام الجماعي لمنع التقاعد
(1.435)	(878)	(10.838)	*(9.403)	*(8.525)	الصندوق الوطني للesan الاجتماعي
4.225	3.999	**31.580	*27.355	23.356	- الاحتياطيات التقنية لشركات التأمين
25.670	29.867	285.932	260.262	230.395	مجموع جزئي
7.337	9.192	-	-	-	E- أسهم الشركات (3)
33.007	39.059	-	-	-	المجموع

(1) البنك الوطني للإئام، الاقتصادي، الصندوق الوطني للقرض الفلاحي والقرض العقاري والسيادي.

(2) يتعلق الأمر أساساً بودائع تحت الطلب غير المؤسسة لدى صندوق الإيداع والتنمية.

(3) نظراً لعدم توفر المعلومات المتعلقة بالأسهم التي يحوزها العناصر الاقتصادية غير المالية، فإن الإصدارات الجديدة لأسهم الشركات وحدها تؤخذ بعين الاعتبار.

(*) أرقام مصحة.

(**) أرقام مقدرة.

المصر: بنك المغرب.

م. 74 - توظيفات العناصر الاقتصادية غير المالية
حسب شبكات التجمع
(بملايين الدراهم)

التغيرات		المبلغ الجاري عند نهاية السنة			شبكات التجمع
1995	1994	1995	1994	1993	
13.709	13.207	143.775	*129.985	*116.778	- النظام المغربي.....
(1.180)	(1.044)	(8.249)	(7.069)	(6.025)	منه: البنك المتخصصة(1).....
1.546	6.706	33.937	*32.391	25.685	- شبكة الغزينة العمومية والبريد.....
1.551	1.304	14.360	*12.809	*11.505	- صندوق الإبداع والتدبير والمصالح السوسية (2).....
6.695	5.951	**50.537	*43.842	*37.891	- مؤسسات التأمين والاحتياط.....
(4.225)	(3.999)	(31.580)	(27.355)	(23.356)	منها: - شركات التأمين.....
(1.435)	(878)	(10.838)	(9.403)	(8.525)	- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.....
23.582	27.168	242.609	219.027	191.859	مجموع الوسطاء الماليين.....
					المغارولات والخراس.....
2.154	3.905	43.261	41.107	37.202	- أوراق وقطع نقدية.....
7.271	7.986	-	-	-	- السوق الأولية للأدوات المالية الخاصة(3).....
33.007	39.059	-	-	-	مجموع التوظيفات.....

(1) ما كان يدعى سابقاً المؤسسات المالية المتخصصة: البنك الوطني للإتسا، الاقتصادي، الصندوق الوطني للقرض الفلاحي والقرض المقاري والسياسي.

(2) صندوق الإبداع والتدبير، النظام الجماعي لمنع التقاعد والصندوق الوطني للتقاعد والتأمين.

(3) نظرأ لعدم توفر المعلومات المتعلقة بالأسماء التي يحرزها العناصر الاقتصادية غير المالية، فإن الإصدارات الجديدة للشركات وحدها تتوارد بعين الاعتبار.

(*) أرقام مصححة.

(**) أرقام مقدرة.

المصدر: بنك المغرب.

م. 75 - التمويل الداخلي لل الاقتصاد
(بملايين الدرهم)

النفقات		المبلغ الجاري عند نهاية السنة			
1995	1994	1995	1994	1993	
12.082	14.753	119.576	107.494	92.741	- تمويل الخزينة العمومية.....
11.074	8.459	88.931	77.857	69.398	- من لدن الوسطاء، المالعين.....
9.897	1.094-	16.999	7.102	8.196	تسبيقات بنك المغرب.....
2	12-	54	52	64	ودائع لدى الخزينة ومركز الشبكات البريدية.....
956-	6.671	50.336	51.292	44.621	محفظة السنادات العمومية للبنوك.....
2.131	2.894	21.542	19.411	16.517	محفظة السنادات العمومية لدى باقي الوسطاء، المالعين.....
1.008	6.294	30.645	29.637	23.343	- من لدن المقاولات والخواص.....
6	252	6.789	6.783	6.531	ودائع لدى الخزينة ومركز الشبكات البريدية.....
400	3.399	9.450	*9.050	5.651	أذيئات لمدة 6 أشهر.....
806	3.131	13.377	12.571	9.440	اقتراضات الخزينة.....
204-	488-	1.029	1.233	1.721	أذيئات الخزينة الأخرى (1).....
425	72	3.655	3.230	3.158	- تمويل الجماعات المحلية.....
425	72	3.655	*3.230	*3.158	- من لدن صندوق التجهيز الجماعي.....
21.831	17.729	-	-	-	- تمويل المقاولات والخواص.....
14.560	9.743	136.964	122.404	112.661	- من لدن الوسطاء، المالعين.....
14.824	9.585	134.594	119.770	110.185	القرض.....
264-	158	***2.370	2.634	2.476	محفظة السنادات.....
7.271	7.986	-	-	-	براسطة سوق الأوراق المالية.....
66-	1.206-	62	128	1.334	أوراق الخزينة.....
7.337	9.192	-	-	-	أسمى الشركات (2).....
المجموع					
34.338	32.554	-	-	-	منه: تمويل عن طريق الوساطة.....
26.059	18.274	-	-	-	تمويل مباشر.....
8.279	14.280	-	-	-	

(1) سنادات التجهيز، أذيئات بالمزایدة، واكتتابات برسم استخدام حساب رأس المال.

(2) نظرًا لعدم توفر المعلومات المتعلقة بالأسهم التي يحرزها العناصر الاقتصادية غير المالية، فإن الإصدارات الجديدة لأنسهم الشركات وحدها تؤخذ بعين الاعتبار.

(*) أرقام مصححة.

(**) أرقام مقدرة.

ال مصدر: بنك المغرب.

LEXIQUE

BILLETS DE TRESORERIE	↔	أوراق الخزينة
BONS DE SOCIÈTE DE FINANCEMENT	↔	أذينات شركات التمويل
CAPITALISATION BOURSIERE	↔	رسملة البورصة
CERTIFICATS D'INVESTISSEMENT	↔	شهادات الاستثمار
CERTIFICATS DE DEPOT	↔	شهادات الإيداع
COTATION	↔	التصغير
DEPOSITAIRE CENTRAL	↔	الوديع المركزي
LIQUIDITE	↔	السيولة
ORGANISMES DE PLACEMENT	↔	مؤسسات التوظيف الجماعي
COLLECTIF EN VALEURS MOBILIERES		في القيم المنقولة
TITRES DE CREANCES NEGOCIABLES	↔	سندات الدين قابلة للتداول
VALEURS MOBILIERES	↔	القيم المنقولة
EPARGNE INSTITUTIONNELLE	↔	الادخار المؤسسي
EPARGNE FINANCIERE	↔	الادخار المالي

رقم 007699-Ar تاريخ ٢١/١٠/١٥

سياسة معدلات الفائدة

الأستاذ: حمید وھیب

مدى مساعد، رئيس، بنك المغرب

هذا العرض الموجز حول «سياسة معدلات الفائدة» سنجاول من خلاله التطرق إلى ثلات نقاط:

- 1- أهمية نسبة الفائدة في السياسة النقدية.
 - 2- سياسة نسب الفائدة في المغرب.
 - 3- بعض الاشكاليات المطروحة في الساحة حول هذا الموضوع.

سياسة اسعار الفائدة:

تعريف لما يسمى بـ**الفائدة**:

إذا كان للمواد والخدمات المتداولة ثمن يحدد مستوى، في غالب الأحيان، قانون العرض والطلب في السوق، فللأموال كذلك ثمن يحدد بنفس الطريقة، وهذا الثمن هو ما نسميه سعر الفائدة. وهو عبارة عن نسبة مئوية يؤديها المستفيد من القرض عن المبالغ التي منحت له في شكل قروض أو تؤخذ إلى صاحب الأدخار مقابل الودائع التي يسلمها للمؤسسات المصرفية، فأسعار الفائدة إذن نوعان:

هناك معدلات الفائدة المدينة (Intérêt débiteur) وهي التي تطبق على القروض، وتكون مدخولاًً بالنسبة للمؤسسة المقرضة.

وهناك معدلات الفائدة الدائنة (*Intérêt créditeur*) وهي الفوائد التي تمنح للمدخرين من طرف المؤسسات التي تستعمل هذا الإدخار. وعكس نسب الفائدة المدينة، فالفوائد الدائنة تكون تكلفة بالنسبة لمؤسسات القرض.

لماذا هذا التذكير بالفوائد الدائنة والمدينة؟ لأن هناك علاقة عضوية بين هذين النوعين من نسب الفائدة، وهذه العلاقة يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار في أي سياسة نقدية في هذا المجال. ومع الأسف، فالملحوظ أن الرأي العام أو حتى الصحافة المتخصصة بل حتى البرلمان، عندما يتطرقون لهذا الموضوع يركزون فقط على نسب الفوائد المدينة ويجهلون أو يتتجاهلون أن مستوى الفوائد المدينة يرتبط أولاً وقبل كل شيء بمستوى الفوائد الدائنة. فلا يمكن مثلاً لبنك ما أن يمنع نسبة 9٪ على الودائع وأن يفرض بنسبة 8٪، تماماً كأي تاجر الذي لا يمكن أن يبيع سلعته بشمن أقل من ثمن الشراء. هذا دون الكلام عن هامش الربح الذي يعتبر أهم مقومات الاستمرار لأي مؤسسة.

بعد هذا التذكير بمفهوم نسبة الفائدة، وبالعلاقة بين الفوائد الدائنة، هناك سؤال يفرض نفسه وهو، لماذا تولى أهمية قصوى لمستوى نسب الفائدة سواء في البلدان المتقدمة أو البلدان النامية بما فيها طبعاً، المغرب؟

الجواب على هذا السؤال سهل، ذلك أنه في إطار تحرير أنشطة القطاع المصرفي أو ما يسمى بالليبرالية في السياسة الاقتصادية بصفة عامة، وبعد أن تخلت السلطات النقدية عن سياسة التدخل المباشر في توجيه نشاط المؤسسات البنكية، مثلما تخلت الدولة عن التدخل المباشر في المجال الاقتصادي، بعد هذا إذن، أصبحت ميكانيزمات السياسة النقدية تتحذ أشكالاً غير مباشرة وأصبحت وسائل هذه السياسة تنحصر أساساً في التأثير بوسائل مختلفة على نسبة أسعار الفائدة كوسيلة، بغية الحصول على أهداف نقدية معينة ومرسومة مسبقاً.

إذن، أصبحت سياسة أسعار الفائدة في جل بلدان العالم العمود الفقري لكل سياسة نقدية.

إذا أردنا أن نبسط الأشياء نقول أن:

مستوى أسعار الفائدة يكون هدفاً مرحلياً لهدف السياسة النقدية، وهدف السياسة النقدية في حد ذاته ليس إلا وسيلة للوصول إلى الغاية المتواخة وهي الإنماء الاقتصادي. الغاية من كل سياسة نقدية هي التحكم في التضخم المالي، هذا هو المطلوب إذن من الأبناك المركزية، مع العلم أن السياسة النقدية لا يمكن أن تتحملها مسؤولية التضخم المالي لأنها بجانب هذه السياسة هناك سياسات أخرى لها أيضاً دورها في مسألة التضخم المالي:

- سياسة الأجور.

- سياسة الصرف Politique de change

- التضخم المستورد Inflation importée

- الظروف الاقتصادية: مثلاً خلال فترات الجفاف، يقل عرض المواد الفلاحية، فترتفع أثمانها وتجر معها أثمان المواد الأخرى فيقع التضخم الذي لا علاقة له بالسياسة النقدية.

على أي، الموضوع ليس هو السياسة النقدية، ولكن جانب فقط من هذه السياسة، وهو الجانب المتعلق بأسعار الفائدة.

إذن لنعد إلى أهمية نسبة الفوائد في السياسات المتبعة، قلنا بأن هذه الأهمية وهذه المكانة التي تحظى بها سياسة سعر الفائدة مردها إلى كون كل سياسة نقدية تطبق من خلال سياسة سعر الفائدة.

كما أنه من خلال أداة واحدة وهي نسب الفائدة نريد تحقيق عدة أهداف، منها على سبيل المثال لا الحصر:

- 1- ضمان تمويل الاقتصاد الوطني بشروط ملائمة كماً وكيفاً؛
- 2- تشجيع الادخار من خلال إقرار مستوى للفوائد الدائنة يفوق نسبة التضخم المالي؛
- 3- الحفاظ على القيمة الخارجية للعملة الوطنية، مما يجعل سياسة نسب الفائدة مرتبطة كذلك بالسياسات المتتبعة في هذا المجال، من طرف الدول الأخرى.

فكمًا تعلمون أصبحت الأموال في وقتنا الراهن تنتقل بسرعة مفرطة من بلد إلى بلد ومن قارة إلى قارة أخرى وكل ذلك سعيًا وراء الربح الذي يتأنى بطبيعة الحال من خلال مستوى معدلات الفائدة.

إذا كانت هذه معدلات مرتفعة في بلد معين بالمقارنة مع بلدان أخرى فإن جزءاً هاماً من الادخار سيأخذ طريقه إلى هذا البلد مما سينتج عنه ضرر بالنسبة للبلدان الأخرى ذات نسب الفوائد الضئيلة. هذا ويجب التذكير أن هامش التحرك لكل بلد في هذا الميدان ضيق شيئاً ما، لماذا؟

يمكن أن نتصور أن بلداً ما، سعياً منه لجلب أكبر قدر ممكن من الادخار العالمي، سيرفع من معدلات الفائدة مقارنة مع البلدان الأخرى لدرجة تجعله أكثر تنافسية في هذا المجال. هذا النوع من السياسة النقدية يمكن أن يؤدي إلى عدة مشاكل:

- أ- ارتفاع معدل الفائدة بشكل كبير لا يشجع على الاستثمار وبالتالي لا يساعد على خلق الظروف الملائمة للتنمية الاقتصادية.
- ب- ارتفاع نسب الفائدة يؤدي إلى تزايد الطلب على العملة مما ينبع عنه الارتفاع في قيمة هذه العملة وبالتالي التقليل من القدرة التنافسية المصدرة.

إذن، بالنسبة لهذه النقطة المتعلقة بعلاقة سياسة نسب الفائدة بالمحافظة على القيمة الخارجية للعملة الوطنية هناك فكرتان أساسitan:

الفكرة الأولى: هي أنه زيادة على الاعتبارات الداخلية التي تفرض نسب فائدة معينة، هناك أيضاً الاعتبارات الخارجية التي تتحكم في هذه السياسة.

الفكرة الثانية: هي أن مجال المنافسة في هذا الميدان محدود نظراً للعواقب الوخيمة التي يمكن أن تنتج من جراء نهج سياسة الفوائد المرتفعة قصد جلب أكبر قدر من الأدخار.

4- سياسة سعر الفائدة تهدف كذلك إلى تقوية الرصيد الوطني من العملة الصعبة، وفي المغرب يكتسي هذا الهدف أهمية بالغة في الوقت الراهن. لماذا؟ لأن العامل الرئيسي الذي فرض على المغرب في بداية الثمانينيات تطبيق برنامج التقويم الهيكلـي هو التقلص الخطير الذي طرأ على رصيـدنا من العملة الصعبة حيث أصبح المغرب غير قادر على تسديـد مستحقـات الدين الخارجي وغير قادر على تمويل الواردـات. هذه هي نقطة الانطلاق فيما يسمى «برامـج التقويم الهيـكلـي».

يعني أنـا في الثمانينـات كـنا أمام مشـكل مـيزـان الأداءـات، فالـتجـأـنا إـلى الجـهة المـختـصـة في هـذا المـجاـل وهي صـندـوق الـنقـد الـدولـي، فـكان بـرـامـج «التـقوـيمـيـهـيـكـلـيـ» وجـدولـة الـديـونـ الـخـارـجـيـة معـ ما صـاحـبـ هـذا كـلهـ منـ الـانتـقـادـاتـ، خـصـوصـاـ فـيـماـ يـتـعلـقـ بالـجـانـبـ الـاجـتمـاعـيـ لـسـيـاسـةـ التـقوـيمـ. بـدونـ الدـخـولـ فـيـ التـفـاصـيلـ أوـالـبـولـيمـيـكـ، يـمـكـنـ أنـ نـجـزـمـ أنـ المـغـرـبـ فـيـ سـنـةـ 1983ـ لمـ يـكـنـ أـمـامـ خـيـارـ غـيرـ تـطـبـيقـ بـرـامـجـ «ـتـقوـيمـ الـهيـكـلـيـ». وـعـلـىـ كـلـ حـالـ فـبـرـامـجـ التـقوـيمـ الـهيـكـلـيـ كـانـ لـهـاـ نـفـسـ الـاستـقـبـالـ فـيـ جـمـيعـ الـدـوـلـ الـتـيـ طـبـقـتـ بـهـاـ (ـتـونـسـ،ـ السـنـغـالـ،ـ سـاحـلـ الـعـاجـ،ـ مـصـرـ...ـ إـلـخــ).

بعد هذين القوسين لنعد إذن إلى موضوعنا الرئيسي.

5- نهج سياسة تفضيلية في مجال توزيع القروض على القطاعات. فعندما يراد مثلاً تشجيع قطاع معين، فإن السلطات النقدية تتخذ إجراءات مباشرة أو غير مباشرة كي تتمكن هذا القطاع من الحصول على موارد التمويل الضرورية بتكلفة أقل من سعر الفائدة الجاري به العمل.

لكن يجب الإشارة هنا إلى أن هذا النوع من السياسات غالباً ما يؤدي إلى نتائج عكس النتائج المتوقعة منه، ذلك أن مؤسسات التمويل لا تحبز استعمال مواردها في استخدامات ذات ربح أقل من المستوى المعمول به، وهذا يجب أن تكون واعين به، فالمؤسسات المصرفية في غالبيتها شركات تابعة للقطاع الخاص، بل حتى ما تبقى منها بين أيدي الدولة وتعني أساساً البنك الشعبي والصندوق الوطني للقرض الفلاحي والبنك الوطني للإنماء الاقتصادي والقرض العقاري والسياحي، يسير حسب مقاييس القطاع الخاص.

هذا يضعنا أمام إشكالية:

- إلى أي حد يمكن للسلطات النقدية أن تطالب القطاع الخاص البنكي بتمويل القطاعات الاستراتيجية تمويلاً تفضيلياً أي بنسب فائدة ضئيلة شيئاً ما؟ بمعنى آخر، هل يمكن الاعتماد على القطاع الخاص للقيام بمهام تتعلق بالمصلحة العامة؟

أوردنا إذن خمسة أهداف يتم العمل من أجل الحصول عليها من خلال استعمال أداة معدلات الفائدة.

لكن يبقى الهدف الرئيسي من سياسة نسب الفائدة ومن السياسة النقدية إجمالاً هو الحد من التضخم المالي، كيف يتم إذن توظيف أداة معدلات الفائدة للحد من التضخم المالي؟

عندما تنخفض معدلات الفائدة، تتزايد القروض بكل أشكالها، وتزايد القروض ينمي طلبات المقاولات والأفراد، مما تترتب عليه الزيادة في الطلب الإجمالي وهو ما يسميه الاقتصاديون La demande globale في الطلب الإجمالي هذه الزيادة في الطلب الإجمالي تؤدي بدورها إلى ارتفاع الأثمان أي إلى التضخم المالي. وعندما يكون هناك تضخم مالي، تعمل السلطات النقدية على الرفع من مستويات نسب الفائدة لتقليل من حجم الطلب وتحد من ارتفاع الأثمان. هكذا إذن توظف معدلات الفائدة لمكافحة ارتفاع الأثمان.

كما سبق الذكر، فالامر ليست دائمًا بهذه السهولة، يعني أن المسائل ليست أوتوماتيكية لدرجة أن أي ارتفاع في نسب الفائدة يؤدي حتماً إلى تقلص في التضخم المالي أو العكس، فهناك عوامل أخرى يجبأخذها بعين الاعتبار لعل أهمها هي الوضعية الاقتصادية نفسها. فمثلاً، في المغرب عندما تخلت السلطات النقدية سنة 1991 عن سياسة تأطير القروض ارتفعت نسب الفائدة وارتفع معها حجم القروض، بينما كان من المفترض أن يحصل العكس من الناحية النظرية (عندما ترتفع نسب الفائدة ينخفض حجم القروض).

في الشطر الثاني من هذا العرض المتواضع، سنتطرق بإيجاز إلى سياسة معدلات الفائدة التي عرفتها بلادنا في السنين الأخيرة.

في هذا الإطار يجب التمييز بين مرحلتين:

- مرحلة ما قبل فبراير 1996.

- مرحلة ما بعد فبراير 1996.

فمنذ أن استعاد المغرب سيادته النقدية "Souveraineté monétaire" التي تجسدت في إنشاء بنك المغرب ليحل محل البنك المخزن المغربي،

وتحرير العملة الوطنية من التبعية للفرنك الفرنسي، أي منذ بداية الستينيات إلى شهر فبراير من السنة الفارطة، كانت معدلات الفائدة تحدد بقرار من وزير المالية وتطبق بدورية من بنك المغرب.

سياسة التدخل المباشر للسلطات النقدية في ميدان تحديد معدلات الفائدة هي ما يسمى بالفرنسية "Taux administrés" ، وبطبيعة الحال هذه السياسة كانت تطبق من أجل الوصول إلى الأهداف التي سبق ذكرها:

- الحد من التضخم المالي؛
- صيانة الرصيد الوطني من العملة الصعبة؛
- المحافظة على القدرة التنافسية للمؤسسات المصدرة؛
- تشجيع الادخار... إلى غير ذلك من الأهداف التي ترمي إليها سياسة معدلات الفائدة.

وحتى خلال التدخل المباشر للسلطات النقدية في مجال تحديد أسعار الفائدة، كانت هناك عدة إصلاحات وتجارب أدخلت على نظام الفوائد. فعلى سبيل المثال لا الحصر، انفصلت معدلات الفائدة المدينة المطبقة من طرف البنوك في يوليو 1974 عن معدل فائدة إعادة الخصم لدى معهد الإصدار وفي شهر يوليو 1975 تمت هيكلة هذه المعدلات حيث تم:

- تحديد وحصر أنواع القروض؛
- إقامة ما يسمى بالمعدل الصافي؛
- ترتيب نسب الفائدة حسب مدة القروض.

وفي مرحلة لاحقة، أدخلت تعديلات أخرى قصد خلق ظروف ملائمة للمنافسة بين المؤسسات المصرفية، وهكذا أصبحت قرارات وزير المالية تحدد المستوى الأعلى للفوائد المدينة والمستوى الأدنى للفوائد

الدائنة. والمستوى الأعلى لنسب الفائدة المدينة عرف عدة تغييرات حيث تم ربطه بالفوائد التي تؤديها الخزينة على السندات التي تصدرها بطريقة المنافسة.

Bons du Trésor émis par appel à concurrence → Adjudications

بعد ذلك أصبحت الفوائد المرجعية لنسب الفائدة المدينة هي التي تؤديها الأبناك على الودائع لأجل. ثم انتقلنا بعد ذلك إلى ما يسمى بسعر الفائدة الأساسي للبنوك "Taux de base bancaire".

كل هذه المراحل كانت تهدف إلى تحضير الإصلاح المهم الذي أدخل في فبراير 1996 والمتعلق بتحرير نسب الفائدة وجعل مستواها خاضعاً لقانون العرض والطلب.

إذن في فبراير من السنة الفارطة قررت السلطات النقدية التحرير الكامل لنسب الفوائد ← السؤال المطروح الآن هو كيف يتم تدبير السياسة النقدية بعد أن أصبحت معدلات الفوائد تحدد من خلال قانون العرض والطلب؟

فما يجب التذكير به هو أن نسب الفوائد حتى بعد تحريرها، لا زالت تعتبر أهم أداة في السياسة النقدية. فكيف يتم إذن استعمال هذه الأداة؟

هذا الاستعمال يتم بطرق غير مباشرة من خلال تدخل البنك المركزي في السوق النقدية. وفي هذا الإطار، هناك عاملان أساسيان هما:

أولاً: الحجم الإجمالي لإعادة التمويل أي المبالغ التي يقرضها بنك المغرب للمؤسسات المصرفية.

ثانياً: تكلفة إعادة التمويل "Le coût du refinancement" (تدخل السيدة فتيحة بنيس أعطى التفاصيل الكافية في هذا الموضوع).

كما يتبع الجميع سواء من خلال الصحافة أو الأسئلة التي تطرح على السيد وزير المالية في البرلمان، هناك رغبة ملحة من الفاعلين الاقتصاديين ومن الرأي العام في تخفيض معدلات الفائدة المدينية، وتظهر السلطات النقدية كما لو كانت عاجزة على تلبية هذه الرغبة. فما هي إذن العوامل التي لا تساعد على تخفيض نسب الفائدة بغض النظر عن الإشكالية المطروحة حول مستوى هذه المعدلات؟ هل هي فعلاً مرتفعة أم عادلة؟

في نظري، هذه العوامل هي كالتالي:

- 1- الضعف النسبي لحجم الأموال الذاتية للمقاولات مما يجعل هذه المقاولات في وضعية تبعية للجهاز المصرفي فيما يخص التمويل.
- 2- عدم وجود موارد تمويل بديلة للتمويل البنكي لأن أسواق الرساميل لازالت في بدايتها.
- 3- تردد المقاولات في فتح رأس المالا للمستثمرين.
- 4- انعدام الشفافية عند غالبية المقاولات.
- 5- وجود نوع من «الاتفاق» بين البنك مما يُفرِّغ مفهوم المنافسة من محتواه.
- 6- العامل الأخير وهو مهم جداً يتعلق بمستوى عجز المالية العمومية، فكلما ارتفع عجز الخزينة العامة كلما زادت حاجياتها من الاقتراض، حينذاك يكون من الصعب توجيه نسب الفائدة نحو الانخفاض مادام الطلب على القروض مرتفعاً.

في هذا الإطار، يجب التذكير أن مجموع القروض المقدمة إلى الدولة من طرف الجهاز المصرفي يصل في نهاية ديسمبر 1996 إلى 68 مليار و 411 مليون درهم مقابل 100 مليار درهم من القروض الممنوحة للاقتصاد. هذه الأرقام تبين أن الخزينة العامة تعتبر من أكبر المستفيدن من القروض

البنكية. هذه الأرقام تدفعنا إلى طرح مشكل آخر وهو: كيف يمكن الكلام على تمويل طبيعي للاقتصاد الوطني في الوقت الذي تستهلك فيه الخزينة العامة جزءاً من موارد التمويل المتاحة؟

قد تختلف مع إخواننا في وزارة المالية حول هذا الموضوع وهذا شيء، طبيعي، يبقى أن هذا الوزن للخزينة العامة في مجموع استعمالات البنوك يُكونُ وَضْعًا يجب العمل على تغييره مستقبلاً، وهو وضع غير سليم مائة بالمئة.

إذن كما سبق الذكر، فمسؤولية ارتفاع أسعار الفائدة يتقاسمها الجميع:

1) الدولة ← السلطات النقدية.

2) المقاولات نفسها من خلال اعتمادها المطلق على التمويل البنكى.

3) الجهاز المصرفي الخاص منه والعام.

من ناحية أخرى، نعتبر أن هناك نوعاً من المبالغة في دور معدلات الفائدة فيما يخص تشجيع الاستثمار.

بطبيعة الحال نسب الفوائد تلعب دوراً في تشجيع الاستثمار، لكن هذا الدور يجب أن تُرجعَ إليه حجمه الحقيقي لكي لا تبقى الأنظار متوجهة نحو هذا الجانب وحده ونسى العوامل الأخرى المكونة لمناخ الاستثمار ومن بين هذه العوامل.

-1- المسطورة الإدارية:

-2- المناطق الصناعية:

-3- التجهيزات التحتية من طرق ومواصلات وغيرها:

- العلاقات الاجتماعية داخل مؤسسات الإنتاج؛

- تكلفة الطاقة؛

- القضاء...إلخ.

كما تعلمون هناك ظهير شريف 16/6/1950 يحدد المستوى الأقصى لنسب الفوائد في 10%. ويوجد كذلك قانون صادق عليه البرلمان في 28 ماي 1990 يحدد سقف الفوائد في 20%， لكن هذا القانون لم ينشر بالجريدة الرسمية، وهذا يعني أن ظهير 1950 لا زال ساري المفعول أمام هذه الوضعية. أما السلطات النقدية فتتولى تحديد المستوى الأقصى لمعدل الفائدة بقرار من وزير المالية.

السؤال المطروح إذن هو: كيف سيتعامل القضاء مع المؤسسات البنكية التي تطبق نسب فائدة أكثر من الحد الأقصى؟ هل سيستند على مقتضيات ظهير 1950 أم مادا؟

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ
الجوانب المختلفة للنقديات

٠٦٣ → ٠٧٨
٠٠٧٧٥٠ - آر

٢٠١٩١٥ تاريخ ٠٠٧٧٥٠ آر
جذبة

الأستاذ: الراضي الفيلالي المكناسي *

مدير عام أنتربنك - المغرب

عضو بمجلس - Visa (CEMCA)

يقدم العرض التمهيدي حول الجوانب المختلفة للنقديات على
النحو التالي:

- **التاريخ:**

* في الولايات المتحدة.

* في المغرب.

- **العاملون:**

* المصدرؤن.

* القابلون.

* التجار.

- **التقنيات المستعملة:**

* شخصنة البطاقات.

+ التثبيت (Embossage).

+ القن (Encodage).

+ المعالج الدقيق (Puce).

* التجهيز لدى التجار.

+ المكبس الطابع.

+ مطراف الأداء الإلكتروني (T.P.E).

+ الشباك الآلي المصرفي (G.A.B).

* طرق التشغيل.

+ مباشر، على الخط (On Line).

+ غير مباشر (Off Line).

+ رسيلة مفردة.

- التمويل:

* حساب الإستغلال العام للقابلين.

* حساب الإستغلال العام للمصدرين.

* الشبكات الدولية.

- القرصنة:

* مكافحة غش الحاملين.

* مكافحة غش التجار.

- الخاتمة.

I- التاريخ:

تجاوزت النقديات نطاق تقنيات الأداء والسحب بالبطاقة، لتعم اليوم كافة الوسائل والخدمات التي تقدم إلى حامل البطاقة أونمن يتم تشخيصه بهذه الصفة.

ولنلاحظ في السياق أن التجهيز الإلكتروني ليس حتمياً لإجراء معاملة بالبطاقة، وينقل على الفويترة التي يضع الحامل توقيعه عليها. وهذا الإجراء يسمح لأية مؤسسة مالية أن تقييد على حساب حامل البطاقة قيمة المعاملة وتقوم بادائتها إلى التاجر البائع.

وإذا طلب من مواطن أمريكي أن يقدم عرضاً عن النقديات، فلا شك أنه سيحدثكم عن أوائل حاملي البطاقات من ولاية ميشيغان قبل 70 سنة، ثم تطوير التنظيمات النقديات المحلية خلال الثمانينيات وأخيراً عن تعميم الأداء دولياً.

أما المواطن المغاربي والعربي، فإنه سيحدثكم عن هذا التطور ابتداء من النهاية، إذ أن النقديات دخلت المغرب انطلاقاً من خدمة قبول البطاقات الدولية، تم بعدها إنشاء تجمعات ومحاولات للتنسيق بين القابلين في وقت متأخر، ليتوصلوا نهاية إلى التفكير في تعميم توزيع بطاقات الأداء.

II- المشاركون:

- **المصادر:** لم تبد البنوك بداية حماساً كبيراً لتنمية النقديات، فتركـت المال إلى مؤسسات متخصصة، مثل Discover, Amex, Diner's إلخ... وقد شكل إنشاء تجمعات مثل Visa وMastercard فرصة لالتحاقها بالسوق النقدي، وذلك بسرعة جعلت منها اليوم عاماً فعالاً في هذا النشاط، لما تتميز به من إيجابيات خاصة من خلال نشاط الإقراض.

علاوة على ذلك، تستخدم البنوك النطويات تدريجياً لتخفيض الضغط على التجهيزات الآلية مثل موزعى النقد وتنمية الخدمات التي تؤدي من قبل فروع مصرية آلية تستغني عن الإنسان (Computerized Banking).

- **القابلون:** بينما تشكل المنشآت التجارية مركز قبول وإصدار للبطاقات الخاصة بها، تقوم البنك بإنشاء تجمعات جهوية أو محلية أو دولية للبطاقات الصادرة عنها وتكوين نظام موحد للتجهيزات، حتى تستفيد من اقتصادات العجم.

ومن جهة أخرى، فقد بادرت شبكات القبول إلى تكثيف التحالفات، حتى لا تبقى مقصورة على بطاقة واحدة، فاسعين للمنشآت التجارية المشاركة إمكانية قبول بطاقات مختلفة.

ويفضل هذه التجمعات، استطاعت بنوك صغيرة الحجم أن تقدم خدمات قبول إلى المنشآت التجارية، دون أن تضطر إلى اقتناص تجهيزات لتكوين مراكز ترخيص ومقاصة ومعالجة العمليات الغير مؤداة إلخ...

- **العاملون:** بعد أن كانت البطاقة مخصصة إلى رجال الأعمال وذوي الامتياز، أصبحت اليوم توزع على كل من لديه حساب بنكي. ولتحقيق هذا، لجأ المصدرؤن إلى تنويع البطاقات ابتداء بما يستخدم فقط على الموزع الآلي التابع للمصدر إلى البطاقات الدولية التي تتمتع بائتمان غير محدود.

- **المنشآت التجارية:** انحصرت النطويات في السنوات الأولى على المنشآت وحدها التي تقدم خدمات في ميدان السفريات أو الترفيه والتي تقبل الأداء بالبطاقة.

ويفضل تطور المعلوماتية والنقل البصري للمعلومات، وانخفاض كلفة المعاملات المنجزة عنها، أتى إلى الاشتراك في نظام الأداء بالبطاقة قطاعات أخرى. وصار هذا ممكناً استناداً إلى ضمان الأداء الذي تحضى به

البطاقة من قبل البنك المصدر إدراكاً من قبل المنشآت بأهمية هذا الضمان البنكي، مما يدعم الظروف الأمنية للمعاملات التجارية من حيث الأداء ومن حيث النقد بالصندوق الذي يصبح هامشياً ولا يجلب بالتالي اهتمام أي نشاط كان.

III- التقنيات المستخدمة:

- **شخصنة البطاقات:** تشكل البطاقات البلاستيكية عنصراً أساسياً للنقديات. وقد تمشي تطورها مع تطورات المعلومات. وبعد بطاقة الأداء المثقوقة، إنقلنا إلى البطاقة المعرفة مغناطيسياً، ثم بالشريط المغناطيسي، وأخيراً أضيفت لها ذاكرة بفضل المعلوماتية الشخصية.

لكن الهدف من هذا كله لم يتغير منذ النشأة وهو شخصنة العامل بشروط أمنية قصوى من جهة وتخفيض قيمة التجهيز لدى التاجر من جهة أخرى.

- **التجهيز لدى المنشآت التجارية:** كان أول تجهيز تم استخدامه بسيط للغاية، لكنه منخفض الكلفة، ويكون من طابع ينقل المعلومات من البطاقة إلى الفوترة بواسطة ورق النسخ. وتضاف منابياً إلى تلك المعلومات قيمة الشراءات وإمضاء العامل.

وفي حالة تجاوز قيمة الشراءات للمبلغ المضمون من قبل البنك المصدر، فيتوجب على البائع أن يطلب ترخيصاً من البنك على المعاملة بواسطة الهاتف.

وأمكنت إضافة الشريط الممغنط استخدام البطاقة على موزع النقد الآلي، الشيء الذي لا يشكل إلا صيغة أخرى لاستخدام البطاقة.

وفيمما يخص الأداء، فإن التطور من استعمال المكبس الطابع إلى المطراف الإلكتروني سيكون بطيناً، إذ أن الإستثمارات الضرورية لذلك

باهضة من ناحية، ولأنه يتطلب بنية تجهيزية متطورة على المستوى الوطني في ميدان الهاتف، لتحقيق التجميع البعدى.

- **نمط التشغيل:** بعد أن تم تجهيز المطراف أو الموزع بمسجاح (Modem) من جهة ومركز الترخيصات بمحطة اتصال لتحقيق التجميع البعدي، بدئ غير طبيعي أن لا تدخل طلبات الترخيص الطور الآلي، مما يسمى من قبل علماء المعلوماتية الإتصال المباشر (On-Line)، وهو سبيل آخر لتطوير الاتصال غير المباشر (Off-Line).

ويبدو هذا التطور من السهولة بمكان فيما يخص الموزع الآلي للنقد، لأن أغلبها (99,9٪) تم تركيبها بفروع البنوك، المتصلة اتصالاً مباشراً بالمركز المعلوماتي للبنك.

وبخصوص المطراف، فنوعية الإشكال غير ذلك، إذ أن الإتصال المباشر لم يعرف تطويراً سريعاً إلا بعد شبكات نقل المعلوماتية بالحزمة (Packet switch Network) (PAD).

والمرحلة القادمة التي هي من باب المنطق تقضي أن ليست هناك ضرورة لتقديم المعاملات لمقاصة بنكية خاصة بها مادام قد حصل فيها ترخيص مسبق، إلا إذا ارتأى القابل غير ذلك.

ويسمى خبراً النظيريات هذا الإجراء بـ «الرسيلة» (Single Message).

IV- التمويل:

- حساب الإستغلال العام ← البنك القابل.

- حساب الإستغلال العام ← البنك المصدر.

- التوفير غير المباشر للمصروفات.

انطلاقاً من القاعدة أن كل معاملات السحب والأداء ستتم حتماً بواسطة الشيك، إن لم توجد النقديات، يعتبر العديد من البنوك اليوم أن

توفير التكاليف يحصل في كل معاملة تتم باستخدام البطاقة. والتوفير هذا يتمثل في الفارق بين تكاليف معالجة الشيك وتلك المعاملة التقديمية.

لا ريب أن هذا الرأي صحيح في بلدان يبقى فيها الأداء الدولي هامشياً.

٧- التوزيع:

الشيك وسيلة أداء معترف بها من قبل القانون ومؤسسات النقد، وهو بالتالي مقبول حتماً لدى الجميع، وليس الأمر كذلك بالنسبة للبطاقة التي لا يزال التشريع يتجاهلها، فقبولها لا يزال موضع عقد يبرم بين المنشأة التجارية والخدماتية والبنك القابل، وذلك حتى في البلدان المتطرفة.

وبهذا يتحتم على المصدر أن يعتني أولاً بأول بتنظيم القبول للبطاقة، إما بإنشاء شبكة خاصة به للمتاجر القابلة أو بإصدار بطاقة تحمل رمزاً يفتح باب الإستفادة من شبكة متواجدة.

وبهذه الطريقة، بُرِزَ خلال العشرينات الثلاث الأخيرة العديد من شبكات القبول والمنشأة من قبل:

- المصادر:

+ بطاقة تستخدم فقط بمحلات تجارية معينة (Sears).

+ بطاقة شركات النقل الجوي (Plus).

+ بطاقة السفريات والترفيه (Diner's, AMEX, (T&E)

- البنوك في نطاق:

+ تجمعات جهوية (..CB, Accès).

+ تجمعات دولية (Mastercard, Visa).

وإن كانت هذه الشبكات متباعدة بالماضي، فإنها اليوم تميل إلى التعايش.

وهكذا، فإنه غير نادر أن تحمل بطاقة مجموعة تجارية أو مصنوع سيارات رمز Visa (Co-branding). وكذلك البنك الذي يقوم بإمضاء عقود المشاركة مع التجار لبطاقات Amex (Franchising). والتفكير سار حالياً في إمكانية السماح للبنوك بإصدار بطاقة Amex.

ولنلاحظ مع ذلك، أن أحسن تنظيم ثبت نجاحه هو التجمع، مثل حالات Visa و Mastercard.

وفي هذا السياق، أنشأت Americard في صيغة جمعية غير تكسيبة، تم تسجيلها في ولاية Delaware. وفي ظروف عشريتين، تغير كل شيء في هذه الجمعية: النظام الأساسي للأعضاء، التنظيم وحتى التسمية التي أصبحت Visa.

وكانت البلدان المغاربية بداية تنظم إلى منطقة أوروبا، الشرق الأوسط وإفريقيا (E.M.E.A) في هذا الترتيب. ومنذ أبريل 1995 انقسم هذا التجمع إلى: بلدان الإتحاد الأوروبي العضوة وفي قيد العضوية إضافة إلى إسرائيل وتركيا من جهة، وبلدان أوروبا الشرقية والأوسطية وإفريقيا والشرق الأوسط (CEMEA) من جهة أخرى. وتتمتع منطقتنا بمقعدين في مجلس إدارة المجموعة الجديدة، واحد للمغرب والآخر لإفريقيا الناطقة بالفرنسية.

أما Master Card المنصأ سنة 1996، فقد أصبح Interbank card منذ سنة 1981 وتخصص بمنطقة محدودة تشمل إفريقيا والشرق الأوسط. أما أوروبا فهي تكون مجموعة لوحدها (Europay). وهنا توفر البلدان المغاربية أيضاً على مقعدتين، وليس واضحاً إن كان المرشحين يمثلان مؤسستيهما أو يليهما أو بالمنطقة إلخ... ويتم «انتقاء» أعضاء المجلس من

قبل الإدارة الجهوية لـ Master Card بناء على أسس غامضة وعلى قرعة تتم بقائمة وحيدة. ولا يزال إذن موضوع إدخال أساليب ديمقراطية على تسيير التنظيم هذا غير وارد على جدول الأعمال.

VI - القرصنة:

دخلت القرصنة عالم الأفلام بعد أن بوشر في تسويق أجهزة الفيديو، والأمر يختلف بالنسبة للنقديات، إذ أن القرصنة ظهرت إلى الوجود في نفس الوقت الذي نشأ فيه النظام. والسيد Trescases سيشرح فيما بعد وبإسهاب الأساليب التي جعلت استخدام تقنيات خاصة ومعقدة للتصدي للتزوير والتزيف.

والشيء الذي سيتضح جيداً في المضمار هو أن البلدان المغاربية تبعد عن أوروبا مسافة سفر لا تتجاوز الساعة من الزمن. وكل ما شددت إسبانيا أو فرنسا أو إيطاليا إجراءات الأمانة للحماية ضد القرصنة، كلما انتقلت هذه جنوباً. ولا يبدو أن شركاءنا واعين بهذا، فعلينا أن نجعلهم يدركون ذلك.

VII - الخاتمة:

في عهد الأسفار حول الكره الأرضية في ظرف 24 ساعة، وعهد الشراكات البعدية والأقمار الصناعية، تتميز البطاقة اليوم بأنها وحدتها النقد المقبول.

الراضي الفيلالي المكناسي.

p.72 → p.78

007701-A8

المملكة المغربية

المركز الوطني للتوثيق

الإطار القانوني المنظم للعلاقات التجارية وصقلحة الطباعة والاستنساخ

نوع: جزء

التاريخ: ٢٠١٥/١١/٧

رقم:

جذيدة

العنوان: المغرب وباقى دول العالم

الأستاذ: قويدر لحول

رئيس قسم المختلomas الدولية

وزارة التجارة الخارجية

إن وزارة التجارة الخارجية التي أنشأت سنة 1990 تتكلف بإعداد سياسة الحكومة المتعلقة بالتجارة الخارجية حيث تقوم لتحقيق هذه الغاية وباتصال مع الوزارات المعنية بالمهام التالية:

- إعداد مشاريع النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالتجارة الخارجية؛

- تنسيق إعداد وتنفيذ سياسة الحكومة فيما يخص الإنتاج الوطني بطريقة اقتصادية أو بواسطة تحديد حصة الإستيراد ولا سيما إذا تعلق الأمر بحماية إنتاج القطاع الفلاحي؛

- تنسيق الأعمال التي تقوم بها الهيئات العامة فيما يتعلق بنھوض التجارة الخارجية ودعم أعمال المنشآت الخاصة متى استلزمت الحاجة ذلك؛

- المساهمة في تحضير وإجراء المفاوضات الاقتصادية والتجارية الدولية سواء كانت متعددة الأطراف أو جهوية أو ثنائية ولهذه الغاية، تساهم مع الوزارة المكلفة بالشؤون الخارجية في تنسيق موقف المغرب في هذه المفاوضات؛

- التأكيد من أن المعايير الواجب التقيد بها والتدابير التقنية الأخرى المطبقة على الاستيراد والتصدير لا تتعارض مع القواعد والأنظمة المتفق عليها على الصعيد الدولي:

- المساعدة في إعداد أية تدابير واتخاذ أي قرار يكون لهما تأثير مباشر أو غير مباشر على العلاقات الاقتصادية والتجارية الخارجية وعلى مستوى قدرة الاقتصاد الوطني على المنافسة سواء تعلق الأمر بعرض السلع والخدمات الوطنية على التصدير أو بتمويل التجارة الخارجية أو بنظام الصرف.

وهكذا قام المغرب خلال العشر سنوات الأخيرة بتعزيز علاقته التجارية الخارجية على الصعيد المتعدد الأطراف والثنائي عن طريق إبرام العديد من الاتفاقيات التجارية والاتفاقيات التجارية الجديدة وكذا تبادل تفضيلات جمركية مع بعض الدول النامية على الصعيد الثنائي.

1- الاتفاقيات التجارية:

إن هذا النوع من الاتفاقيات يعد الإطار الكلاسيكي المتبعة من طرف بلادنا مع بعض الدول حيث ينص في أحکامه على مبدأ الدولة أكثر رعاية ولا يمنع أي امتياز جمركي للدولة المبرم عليها.

ويرتبط المغرب بهذه الاتفاقيات مع عديد من الدول الإفريقية والآسيوية والعربية وبعض الدول الأوروبية.

وتتجدر الإشارة هنا إلى «الإتفاق الإطار حول التجارة والاستثمارات» الذي أبرم يوم 16 مارس 1995 مع الولايات المتحدة الأمريكية بمناسبة زيارة جلالـة الملك إليها. ويحظى هذا الإطار القانوني الجديد من دعم وتنشـيط العلاقات التجارية والاقتصادـية بين المغرب والولايات المتحدة الأمريكية التي تعد من أكبر الأسواق وأصعبها إقـتحاماً.

إن الإتفاقيات التجارية رغم عدم منحها أية امتيازات جمركية، فإنها تنص على تنظيم لقاءات بين رجال الأعمال من أجل استغلال الفرص التجارية المتاحة في كل الأسواق، كما تنص كذلك على منح تسهيلات بالنسبة للقوانين والأنظمة المطبقة في كلا البلدين في الميدان التجاري عند التنظيم أو المشاركة في المعارض المقامة فوق ترابها والرامية للتعرف بالمنتج الوطني.

II- الإتفاقيات التجارية والتعرفيّة:

إن الإتفاقيات التجارية والتعرفيّة المبرمة بين المغرب وبعض الدول العربية والإفريقية تنص، خلائلاً للاتفاق التجاري العادي، على تبادل امتيازات جمركية بالنسبة للمواد ذات المنشأ المحلي والمتبادلة في إطار لوائح متعددة تعرف بهذه الإتفاقيات.

تتجلى هذه الإمتيازات في:

أ- منح إعفاءات جمركية لكافة المواد المتبادلة ذات المنشأ المحلي كما هو الحال بالنسبة لمياديلاتنا التجارية مع العراق، ليبيا، الجزائر وسوريا.

ب- منح إعفاءات لللائحة أولوائح محددة كما هو منصوص عليه مع مصر، الأردن، تونس، المملكة العربية السعودية، السودان، موريتانيا، غينيا، السنغال والكويت.

وللتتمعن بهذه الامتيازات الجمركية، تبقى البضائع والسلع المتبادلة خاضعة لشهادة المنشأ التي تؤشر وتسلم من طرف سلطات الجمارك والتي تبين أن المادة ذات المنشأ المحلي حسب النسبة المتفق عليها في الاتفاقية.

وتتجدر الإشارة إلى أنه رغم منح هذه الامتيازات الجمركية على الصعيد الثنائي، فإن تطبيق هذه الإتفاقيات لم يعط النتائج المتوقعة، وذلك راجع لأسباب كثيرة نخص بالذكر منها:

- إبقاء هذه الدول لعدة عوائق غير جمركية مثل رخص الاستيراد،
رخص إدارية، رخص نقدية، حصص الإستيراد إلخ...
- عدم ضبط المواد المدرجة في اللوائح مما يخلق تبايناً بين الأطراف
في تحديد المادة وبالتالي يحول ذلك دون منع الامتيازات أو الإعفاءات
الجممركية المنصوص عليها في المغرب والعديد من الدول والذي يمكن من
تحديد المادة بدقة، وفي هذا الإطار، تجدر الإشارة إلى أن كل هذه
الاتفاقيات تنص على إنشاء لجنة مشتركة تجتمع بالتناوب في كلا البلدين
أو كلما دعت الضرورة لذلك حيث تقوم بالإشراف على حسن تطبيق بنود
الاتفاقية وخاصة:
- إعداد وتوقيع قوائم المواد المتبادلة والمغفاة من الرسوم
الجممركية:
- تقديم الاقتراحات والتوصيات حول كافة المجالات المتعلقة
بالتعاون التجارية وبيانها:
- دراسة الخلافات التي تنجم عن تطبيق هذه الاتفاقيات.

III- مسلسل ملائمة الاتفاقيات الثنائية مع المحيط الاقتصادي الجديد:
مع تراكم هذه المشاكل التي تعرقل في بعض الحالات تطبيق
الاتفاقيات التجارية والتعريفية وانضمام المغرب للمنظمة العالمية للتجارة
ودخول حيز التنفيذ قانون التجارة الخارجية الذي أقر مبدأ حرية الواردات
وال الصادرات، اضطر المغرب إلى إعادة النظر في كافة هذه الاتفاقيات
التجارية والتعريفية الثنائية المبرمة مع هذه الدول.

يرتكز هذا التعديل على المبادئ التالية:

- أ- حصر الامتيازات التعريفية الممنوحة لفائدة لائحة واحدة دون إعفاء
كافية المواد ذات المنشأ المحلي المتبادلة؛

- بـ- عدم التمييز بين المواد المستوردة والمواد المحلية فيما يتعلق بتطبيق الرسوم الداخلية وذلك عملاً بمبدأ المعاملة الوطنية؛
- جـ- إزالة جميع العوائق غير الجمركية لفائدة كافة المواد المتبادلة سواء الواردة منها في اللوائح أو غير المدرجة فيها؛
- دـ- تطبيق الإجراءات الوقائية لحماية الاقتصاد والإنتاج الوطني.

وهكذا بدأ المغرب منذ سنة 1994 في مسلسل مراجعة هذه الاتفاقيات مع الدول المعنية، كان أولها الأردن الذي وقعت معه إتفاقية جديدة ترتكز على المبادئ المذكورة.

ونظراً لأهمية العلاقات التجارية مع تونس، بدأ المغرب منذ سنة 1995، في تفاوض معها أدى إلى التوقيع على اتفاقية تجارية وتعريفية في نوفمبر 1996 تنص على إنشاء منطقة للتبادل الحر تدريجياً بين البلدين، وإعفاء كافة المواد ذات المنشأ المحلي والمتفق عليها من الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل.

ومن خصوصيات الإطار القانوني التجاري بين المغرب وتونس وجود لائحة مواد تخضع لرسم موحد بمعدل 17,5٪ ، تدخل في إطار هذه اللائحة المواد والبضائع المنتجة محلياً في كلا البلدين والتي دخلت في صنعها مواد أولية مستوردة من خارجهما دون أداء رسوم جمركية.

وتتجدر الإشارة في الأخير إلى أن وزارة التجارة الخارجية وضعـت منذ سنة 1995، استراتيجية جديدة ترمي إلى اقتـحام أسواق جديدة وإلى تعزيـز وقوـة وجود المنتـج المـغربي في بعض المناطق الـواعـدة كدول آسـيا وأـمـريـكا ودول أـوروـبا الشـرقـية.

٧- الاتفاقية التجارية والتعريفية بين المغرب واتحاد المغرب العربي:

لقد أبرمت دول الاتحاد فيما بينها اتفاقية تجارية وتعريفية سنة 1991 والتي لم تدخل بعد لحيز التنفيذ، تنص على إعفاء البضائع ذات المنشأ والمصدر المحليين المتداولة مباشرة فيما بينها من الرسوم الجمركية والضرائب والرسوم ذات الأثر المماثل المفروضة على الإنتاج المحلي في كل دولة من دول الاتحاد.

كما تنص كذلك على تحرير قائمة البضائع ذات المنشأ المغاربي الواردة في بروتوكول خاص بها.

وينص الفصل الخامس على أنه يجوز لأية دولة عضو في الاتحاد، في حالة تعرضها لاضطرابات هامة في قطاع من القطاعات الاقتصادية أولى صعوبات تخل بوضعها الاقتصادي أوقصد حماية صناعة وطنية ناشئة، أن تتخذ ترتيبات وقائية شرطية أن تقوم بإعطاء المبررات لتلك الترتيبات وأن لا تسري على العقود التي تم الشروع في تنفيذها.

كما تنص الاتفاقية على التزام الأطراف المتعاقدة بمنع كل ما من شأنه أن يشكل نشاطات أخرى تخل بقواعد المنافسة السليمة المتعارف عليها.

وفي حالة ثبوت ضرر، يمكن للطرف المتضرر أن يفرض بصفة مؤقتة رسوماً استثنائية مضادة للإغراق أوتعريفية عن إعانت التصدير، شرطية أن تكون مناسبة للضرر ومحدودة الزمن.

وتنص المادة الثالثة والعشرون من الاتفاقية على أنه في حالة عدم التوصل إلى حل يرضي الأطراف في حالة وقوع خلافات بالنسبة للنزاعات الناجمة عن تفسير وتطبيق الاتفاقية، تحال هذه النزاعات على الهيئة القضائية المنصوص عليها في المادة 13 من معاهدة إنشاء اتحاد المغرب العربي.

وتنص هذه المادة على تكوين هيئة قضائية تتألف من قضايبين إثنين عن كل دولة تعينهما الدولة المعنية لمدة ست سنوات، تجدد بالنصف كل ثلاث سنوات، تختص بالنظر في النزاعات المتعلقة بتفسیر وتطبيق المعاهدة والاتفاقيات المبرمة في إطار الاتحاد والتي يحيلها عليها مجلس الرئاسة أو إحدى الدول الأطراف في النزاع أوفقاً لما يحدده النظام الأساسي للهيئة، وتكون أحكام الهيئة ملزمة ونهائية.

مرفق: لائحة الإتفاقيات التجارية والتعريفية المبرمة بين المغرب وباقى الدول على الصعيد الثنائى إلى غاية 15 دجنبر 1996.

٠٧٩ → ٠١٤

٠٠٧٧٥٢ - آن

المغرب والمنظمة العالمية للتجارة

الأستاذ: قوييدر لحول
رئيس قسم المنظمات الدولية
وزارة التجارة الخارجية

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ
٨١٥١٩ تاریخ ٠٥٧٧٥٢ رقم
جذیدة آن

نبذة تاريخية عن الجات:

ترجع نشأة الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT) التي تمت في أكتوبر سنة 1947 إلى اللجنة التجهيزية المنبثقة عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة عام 1946 لوضع أعمال مؤتمر التجارة والعمل، بعد رفض الكونغرس الأمريكي فكرة إنشاء منظمة دولية للتجارة. وقد وقعت هذه الاتفاقية من طرف 23 دولة، ودخلت حيز التنفيذ سنة 1948.

وتم التركيز في هذه الاتفاقية على تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية وغير الجمركية، وتمكين الدولة العضو فيها من الدخول إلى أسواق الدول الأعضاء الأخرى مع الموازنة بين الحماية المناسبة للإنتاج المحلي وتتدفق التجارة الدولية واستقرارها.

يعتبر إجراء المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف بشأن تخفيض التعريفات الجمركية من أبرز مهام الاتفاقية، حيث عقدت تحت لواءها ومنذ نشأتها ثمان جولات تفاوضية:

نوع التعرفة	النتائج	المشتريون	السنة	جولة التفاوض
٪ 63	تعريفات	23	1947	- جنيف -1
	تعريفات	13	1949	- أنسى -2
	تعريفات	38	1951	- توركوايبي -3
	تعريفات	26	1956	- جنيف -4
	تعريفات	26	1961-60	- ديدون -5
٪ 50	تعريفات، مكافحة الإغراق	62	1967-64	- كيندي -6
	تعريفات، إجراءات غير	102	1977-73	- طوكيو -7
	جمركية، إطار العلاقات التجارية			
٪ 33	تعريفات، إجراءات غير	123	1993-86	- الأوروغواي -8
	جمركية، الزراعة، المنسوجات والملابس، الخدمات، حماية حقوق الملكية الفكرية، تنفيذ			
	نظام الجات			
٪ 40				

وتعتبر جولة طوكيو من أهم الجولات حيث تضمن إعلانها تخفيضاً جمركياً متميزاً وصل إلى ما يعادل ٪ 33.

أما جولة الأوروغواي والتي تعد الجولة الثامنة من مباحثات التجارة المتعددة الأطراف، فقد بدأت سنة 1986 وبلغ عدد الدول المشاركة فيها 123 دولة. وقد أدى احتدام الخلاف بين أمريكا وأروبا حول صادرات السلع الزراعية والدعم المقدم للمزارعين والمصدرين، وحول تجارة السمعيات والبصريات إلى تأجيل اختتام الجولة عدة مرات: دجنبر 1991، أبريل 1992، دجنبر 1993.

وتتميز هذه الجولة بأنها أكثر جولات الجهات طموحاً حيث شملت عدة موضوعات للتفاوض: التجارة الزراعية، المنسوجات، ولوج الأسواق، الخدمات، حماية الملكية الفكرية، تسوية المنازعات والمسائل التأسيسية.

كما تميزت هذه الجولة بأنها تعرضت، ولأول مرة في تاريخ المفاوضات، للتفاوض حول موضوعي التجارة في السلع الزراعية وقطاع الخدمات.

وقد تضمنت هذه الجولة مجموعة من الإتفاقيات بلغت 28 اتفاقية، كما بُرِزَت خلالها التوجهات التالية:

- 1- التأكيد على الارتباط بين التمويل والنقد والتجارة والتفاوض حولها كوحدة واحدة؛
- 2- التعامل مع قطاعات كانت مهملاً في التجارة العالمية، كالسلع الزراعية والخدمات أو تلك التي تخضع لنظم خاصة مثل المنسوجات والملابس الجاهزة.

نتائج جولة أروغواي:

تضمن البيان الختامي لهذه الجولة التي استغرقت سبع سنوات من المفاوضات النصوص القانونية للإتفاقيات، بالإضافة إلى نصوص القرارات الوزارية وإعلان المبادئ التي تضع نصوصاً معينة لبعض الإتفاقيات.

من بين أهم هذه الإتفاقيات:

1- اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية:

أسفرت هذه الإتفاقية عن تحويل الجهات من مجرد اتفاقية لتنظيم التجارة إلى مؤسسة عالمية دائمة تغطي التجارة الدولية في مجال السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية، وتتمتع بشخصية قانونية مستقلة. وهي بمثابة الضلع الثالث لمثلث اتفاقية «بريتون وورد» للنظام الاقتصادي

الدولي، والذي تم خصّ عنه إنشاء «صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي للإنشاء والتعمير».

2- أهدافها:

هي نفس أهداف الجات، ويعتبر أهمها:

تحرير التجارة الدولية، أي إزالة القيود التجارية الجمركية وغير الجمركية التي تضعها الدول في وجه تحركات السلع عبر الحدود الدولية، وفتح الأسواق وإتاحة أوسع المجالات للمنافسة الدولية.

وينبثق هذا الهدف من «مبادئ الليبرالية الاقتصادية» التي تذهب إلى أن حرية التجارة تدفع كل دولة إلى التخصص في ما هي مؤهلة لانتاجه بشكل جيد، وأرخص من غيرها من الدول.

3- وظائفها:

تمحور وظائف المنظمة في خمس نقاط:

- تنفيذ ومتابعة كافة الإتفاقيات المبرمة والنتائج المحققة في جولة الأروغواي؛

- تقديم محفل للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف وإطار لتنفيذ نتائجها؛

- تهيئة الوسائل القانونية الازمة للفتاوض بما يقتضيه ذلك من إرساء القواعد والقوانين والإجراءات التي تحكم تسوية المنازعات؛

- إدارة آلية استعراض السياسة التجارية؛

- وضع أسس ومحاور التعاون المختلفة بينها وبين المنظمات الدولية (صندوق النقد الدولي - البنك الدولي) لخلق أعلى درجة من الترابط والتنسيق في مجال رسم السياسة الاقتصادية العالمية.

المنظمة العالمية لفض المنازعات:

يعتبر نظام فض المنازعات في المنظمة العالمية للتجارة من العوامل الأساسية التي ستتضمن استقرار النظام العالمي المتعدد الأطراف، حيث اتفقت الدول الأعضاء على لا تتخذ أي إجراء منفرد ضد أي خرق لقواعد التجارة، ووافقو على نظام متكامل يشمل الطرق والإجراءات اللازم اتخاذها، والجدول الزمني اللازم لحل المنازعات بصورة أكثر دقة دون أي تمييز بين الأعضاء.

وتنص الاتفاقية في هذا المجال على:

- إنشاء جهاز يختص بفض المنازعات يتم من خلاله تكوين هيئة مستشارين (محلفين) وإعداد وفحص التقارير وقبول النقض فيها، والإشراف على تطبيق القواعد والمقررات اللازم لحل المنازعات، وتقرير العقوبات الالزمة في حالة عدم الالتزام بتنفيذ تلك المقررات؛

- توفير الحلول الإيجابية لأي خلاف ترضي كل الأطراف؛

- التدرج في حل الخلافات، وذلك من خلال إقامة اجتماع للأعضاء المعنيين لبحث موضوع الخلاف، وعرض النتائج على المدير العام لمنظمة التجارة العالمية، الذي يقوم بذلك العديد من المحاولات للتراضية أو الوساطة بين الأطراف لوقف النزاع، وفي حالة عدم التوصل إلى حل، فإن للعضو المستكفي الحق في اللجوء إلى جهاز فض المنازعات، مع توفير حق استئناف قرارات هيئة المستشارين.

المبادئ التي تقوم عليها المنظمة:

تلخص المبادئ التي تحكم منظمة التجارة العالمية في مبدأ عدم التمييز (الدولة الأولى بالرعاية) La NPF، مبدأ الشفافية، مبدأ المفاوضات التجارية، مبدأ المعاملة الوطنية، مبدأ التبادلية (Réciprocité) :

أ- مبدأ عدم التمهيد: (N.P.F)

تنص المادة الأولى من اتفاقية المنظمة على ضرورة منح كل طرف متعاقد مباشرةً وبدون شروط، جميع المزايا والحقوق والإعفاءات التي تمنح لأي بلد آخر، بحيث تصبح كافة الدول الأعضاء متساوية في ظروف المنافسة داخل الأسواق الدولية، فـأي ميزة تجارية يمنحها بلد لبلد آخر، تستفيد منها - وبدون مطالبة - باقي الدول الأعضاء. وتستثنى من تطبيق هذا المبدأ الحالات التالية:

- الترتيبات الحمائية للصناعات الناشئة في الدول النامية، حتى تقوى على المنافسة العالمية خلال فترة زمنية محددة؛
- العلاقات التفضيلية التي تربط الدول الصناعية المتقدمة ببعض الدول النامية التي كانت سابقاً مستعمرات لها؛
- الترتيبات المتعلقة بالتكلات الاقتصادية، ذلك أن الكات لا تتعارض مع قيام الاتحادات أو الأسواق المشتركة مثل السوق الأوروبية المشتركة أو اتحاد المغرب العربي أو السوق العربية المشتركة؛
- العلاقات التفضيلية التي تربط بين الدول المجاورة جغرافياً.

ب- مبدأ الشفافية:

يقصد به الاعتماد على التعريفة الجمركية وليس على القيود غير الجمركية (الكمية) كوسيلة لحماية الصناعة الوطنية، أو علاج العجز الحاصل في ميزان المدفوعات. يستثنى من هذا المبدأ:

- حالة الدولة التي تواجه عجزاً حاداً في ميزان المدفوعات؛
- السماح في حالات خاصة باستخدام حصص الواردات للسلع الزراعية؛
- حالة الشرط الوقائي، أي الزيادة الطارئة من واردات سلعة معينة مما يهدد الإنتاج المحلي بخطر كبير، وعلى الأخص الصناعات الناشئة.

يمكن إذن للبلد المعرض لهذه الحالة أن يتخذ إجراءات وقائية، إما بوضع حصر مفروضة على السلعة المستوردة، أو وضع رسوم جمركية إضافية عليها، أو سحب التزام بتنازع جمركي على هذه السلع.

كما يمكن تطبيق إجراءات وقائية لمدة 4 سنوات يمكن تمديدها لثمان (8) سنوات في حالة استمرار ثبوت ضرر الصناعة المحلية.

ج- مبدأ المفاوضات التجارية:

يعني هذا المبدأ اعتبار المنظمة العالمية للتجارة، الإطار التفاوضي المناسب لإصدار وتنفيذ الأحكام التجارية وتسوية المنازعات.

د- مبدأ المعاملة الوطنية:

يقضي هذا المبدأ بعدم اللجوء إلى القيود غير التعرفية، مثل الضرائب أو الرسوم أو القوانين والقرارات والإجراءات التنظيمية الأخرى، كوسيلة لحماية المنتوج المحلي ضد منتوج مستورد.

إن الدول الأعضاء تلتزم بإعطاء السلعة المستوردة معاملة لا تقل امتيازاً عن السلعة المثلية لها والمنتجة محلياً. وهكذا يمنع على الدولة المتعاقدة:

- تقديم الدعم للمنتوج المحلي لتفضيل استخدامه على المنتوج المستورد؛
- فرض ضرائب على المنتوج المستوردة تفوق القدر المفروض على المنتوج المحلي؛
- اشتراط استخدام نسبة معينة من المواد المحلية في إنتاج سلعة معينة.

هـ- مبدأ التبادلية: "Réciprocité"

ينص هذا المبدأ على ضرورة قيام الدول الأعضاء بتحرير التجارة الدولية من القيود أو تخفيفها في إطار مفاوضات متعددة الأطراف، تقوم

على أساس التبادلية. ذلك أن كل تخفيف في الحواجز الجمركية أو غير الجمركية لدولة ما، لا بد وأن يقابله تخفيف معاذل في القيمة من الجانب الآخر، وما تصل إليه المفاوضات في هذا الصدد، يصبح ملزماً لكل دولة، ولا يجوز بعد ذلك إجراء أي تعديل جديد إلا بمفاوضات جديدة.

يستثنى من ذلك:

- حماية الصناعات الناشئة في الدول النامية حتى تتمكن من المنافسة؛

- ترتيبات المنسوجات متعددة الألياف (Accords Multifibres).

اتفاقية المزارعة:

أسفرت المفاوضات حول تجارة السلع الزراعية عن اتفاقية اشتملت على أربعة أجزاء:

- الاتفاقية الزراعية؛

- التنازلات والالتزامات التي تقطعها الدول على نفسها وصولاً إلى الأسواق والدعم المحلي ودعم الصادرات؛

- اتفاقية إجراءات الصحة والصحة النباتية؛

- القرار الوزاري المتعلق بالدول الأقل نمواً، وواردات الدول النامية من المواد الغذائية الصافية.

* فيما يتعلق بالولوج إلى الأسواق، تقضي هذه الاتفاقية باستبدال القيود غير الجمركية بالتعريفات الجمركية، والتي توفر نفس مستوى الحماية.

كما تقضي هذه الاتفاقية بأن تخفض الرسوم الجمركية الناجمة عن عملية الاستبدال هذه وغيرها من التعريفات الأخرى، على المنتجات الزراعية

في المتوسط بنسبة 36٪ وعلى مدى ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة، و 24٪ على مدى عشر سنوات بالنسبة للدول النامية.

أما الدول أقل نمواً فلم يطلب منها أي تخفيض لتعريفاتها الجمركية.

* أما بالنسبة لدعم الصادرات الزراعية، فتنص الاتفاقية على حظر تقديم أي دعم جديد، كما تنص على تخفيض إعانت تصدير السلع الزراعية القائمة حالياً بنسبة 36٪ من قيمة الدعم الإجمالي لل الصادرات، وبنسبة 21٪ من كميات الصادرات الخاضعة للدعم في فترة أساسية 1986-1990 خلال ست سنوات بالنسبة للدول المتقدمة. أما فيما يخص الدول النامية، فإن التخفيض في دعم الصادرات يصل إلى ثلثي النسبة المطبقة في البلدان المتقدمة 24٪ و 14٪ على التوالي خلال عشر سنوات.

تستثنى من هذه التخفيضات الدول أقل نمواً.

3- اتفاقية إجراءات الصحة وسلامة النبات:

تعتبر الاتفاقية في هذا الموضوع مكملة لاتفاقية الخاصة بالزراعة، كما أن لها صلة وثيقة باتفاقية الحواجز الفنية على التجارة.

وتعنى هذه الاتفاقية بتطبيق إجراءات الصحة وسلامة النبات، وبعبارة أخرى ضوابط صحة وسلامة الطعام والحيوان والنبات. وتعترف الاتفاقية بحق الحكومات باتخاذ الإجراءات الالزمة وبالقدر الذي يعتبر ضرورياً لحماية حياة أو صحة الإنسان والحيوان والنبات، وبدون تمييز غير مبرر أو عشوائي بين الأعضاء حيث تسود فيها ظروف مطابقة أو مماثلة.

ويهدف تحقيق التوافق بين إجراءات الصحة وسلامة على نطاق واسع، فإن الأعضاء مدعوون إلى وضع إجراءاتهم استناداً إلى المقاييس والخطوط الإرشادية والتوصيات الدولية. كما توضح الاتفاقية أيضاً الإجراءات والمعايير الخاصة بتقرير المخاطر وتحديد المستويات الملائمة للحماية الصحية.

وتنشئ الاتفاقية لجنة إجراءات الصحة والسلامة، التي من شأنها أن توفر منبر الاستشارات ومناقشة المسائل ذات الأثر المحتمل على التجارة، وإقامة علاقات مع المنظمات ذات الصلة.

4- اتفاقية الموا仄ن الفنية للتجارة:

تستهدف هذه الاتفاقية بلوحة المفاهيم والقواعد على النحو الذي لا يؤدي إلى استخدام الموصفات والمقاييس الفنية بشكل متعرّض لعرقلة التجارة.

وتشمل العوائق الفنية المتعلقة بالتعبئة والعلامات والبيانات التوضيحية على السلع والمطابقة على الموصفات والمقاييس الفنية وإجراء الفحص واستخراج شهادات الصلاحية.

وبينما تشجع الاتفاقية الدول الأعضاء على مراعاة المقاييس الدولية لضمان صحة وسلامة البشر والنباتات والحيوان وحماية البيئة، فإنها تقر بحق الدول في وضع ما تراه ضرورياً منها في هذا الشأن، ولا تلزمها بتعديلها للتتوافق مع المقاييس الدولية.

وقد امتد نطاق تطبيق هذه الاتفاقية ليشمل الموصفات والقواعد المتعلقة «بعمليات وطرق الإنتاج» بعد أن كان مقصوراً على «المنتجات»، مما يحقق ضمانات أكبر لحماية البيئة.

كما تقضي الاتفاقية بمعاملة متميزة وأكثر تفضيلاً للدول النامية لضمان إزاحة العقبات غير الضرورية أمام صادراتها، وتقديم الدول الأعضاء للعون الفني إلى الدول النامية من أجل مساعدتها على تأسيس أجهزة محلية خاصة بإعداد الموصفات والمقاييس والقرارات والإجراءات المنظمة لتطبيقها ونشر المعلومات في هذا الشأن.

5- اتفاقية المنسوجات والملابس:

كان هدف المفاوضات هو تأمين اندماج قطاع المنسوجات والملابس اندماجاً فعلياً في الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (الجات) خلال عشر سنوات، حيث تخضع معظم تجارة المنسوجات والملابس حالياً لنظام الحصص، و بموجب اتفاقيات يتم التفاوض حولها ثنائياً في إطار اتفاقية المنسوجات المتعددة الألياف (Multi Fiber Agreements-MFA).

وتضع هذه الاتفاقية إطاراً للإنهاء التدريجي خلال عشر سنوات لاتفاقية المنسوجات المتعددة الألياف، التي كانت تمثل شكلاً من أشد أشكال التمييز من جانب الدول الصناعية ضد صادرات سلكت فيها الدول النامية ميزة نسبية لا بأس بها، نظراً لانخفاض تكلفة اليد العاملة بها.

وفيما يتعلق بالقيود الأخرى على تجارة المنسوجات والملابس التي تخرج عن إطار اتفاقية المنسوجات المتعددة الألياف، والتي لا تتفق مع مبادئ الجات، فإنه يتم إخضاعها لقواعد الجات خلال سنة من ممارسة منظمة التجارة العالمية لمهامها، أو تقديم برنامج إلى هيئة مراقبة المنتوجات في المنظمة يتضمن الإنهاء التدريجي لهذه القيود خلال عشر سنوات.

وتشترط الاتفاقية، وكجزء من عملية الاندماج، على أن يقوم كل الأعضاء بعمل كل ما هو ضروري في مجال تجارة المنسوجات والملابس للالتزام وضمان التطبيق العادل والمنصف وعدم التمييز ضد الواردات عند اتخاذ أي إجراءات لأسباب السياسة التجارية العامة، وتحديداً، تنص الاتفاقية في هذا الشأن على ما يلي:

* تحسين فرص دخول المنتجات النسيجية من منسوجات وملابس جاهزة للأسوق عن طريق تحفيض التعرفة الجمركية وإلغاء القيود غير الجمركية وتسهيل الإجراءات الجمركية ومنع التراخيص.

* تطبيق السياسات الخاصة بالعدالة والمساواة في تجارة المنسوجات، في مجالات الإغراق ومكافحته، في الإعانات والرسوم التعويضية، وفي حماية حقوق الملكية الفكرية.

* تفادي الإنحصار ضد الواردات من المنسوجات والملابس الجاهزة عند وضع السياسات التجارية.

وتقتضي الاتفاقية بإنشاء جهاز لإشراف على فحص وتنفيذ بنودها، كما تتضمن الاتفاقية نصوصاً يوافق الأعضاء بموجبها على توجيه معاملة خاصة لفئات معينة من الدول، وعلى سبيل المثال، الدول الغير الأعضاء في اتفاقية المنسوجات الدولية منذ 1986 والدول الأقل نمواً والموردين الصغار والمنظمين الجدد.

6- الولوج إلى الأسواق في مجال السلع الصناعية:

أسفرت جولة أوروغواي عن تخفيض في التعريفات الجمركية على واردات الدول المتقدمة من السلع الصناعية بمعدل 38٪.

كما أن هناك نسبة كبيرة من المنتجات الصناعية مسموح بدخولها لأسوق الدول الصناعية من دون رسوم جمركية، كالأدوية والمعدات الطبية ومعدات البناء والصلب ولب الورق والورق والمشروبات الروحية والأثاث والآلات الزراعية.

وهناك تخفيضات لا يأس بها في التعريفة على الإلكترونيات، والمعدات العلمية ولعب الأطفال والمنتجات الخشبية وبعض المنتجات غير الحديدية.

ومن المتوقع أن تنتفع الدول النامية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية من هذه التخفيضات نتيجة تطبيق مبدأ تعليم معاملة الدولة الأولى بالرعاية، وخاصة فيما يتعلق بالدول والمنتجات التي لم تكن مشمولة بتفضيلات خاصة لل الصادرات.

وبحسب التحليلات الأولية، يقدر أن ترتفع نسبة واردات الدول المتقدمة من المنتجات الصناعية للدول النامية التي تدخل معفاة من الرسوم الجمركية ما بين 22٪ و45٪ نتيجة للتخفيف الناتج عن جولة أوروغواي أي في تعريفات السلع الصناعية، إلا أن الدول النامية ستظل تواجه قيوداً غير هينة على دخول صادراتها أسواق الدول الصناعية لأن نسبة مهمة من هذه الصادرات ستبقى معرضة لرسوم جمركية تزيد عن 10٪، خصوصاً الصادرات ذات الأهمية المتميزة للدول النامية، كالملابس والمنسوجات والجلود والأحذية والأسماك ومنتجاتها والصلب والمنتتجات الزراعية غير الاستوائية المجهزة أو المصنعة. كما أن الكثير من هذه الصادرات سيواجه ظاهرة تصاعد التعريفة الجمركية مع ازدياد درجة تصنيع المنتج، مما سيحد من زيادة صادرات الدول النامية للمنتجات ذات القيمة المضافة العالية إلى الدول الصناعية.

7- اتفاقية مكافحة الإغراق:

أسفرت مفاوضات جولة أوروغواي عن تنقيح الاتفاقية المعتمد بها سابقاً، والتي تم التوصل إليها خلال جولة طوكيو بعد أن ظهر افتقارها إلى الدقة والتفصيل. فالاتفاقية المقترنة توفر مزيداً من الوضوح، ومبادئ وقواعد أكثر تفصيلاً في كيفية تحديد الإغراق، والمعايير التي تؤخذ بعين الاعتبار عند تحديد الضرر الناجم عن الواردات الإغراقية على الصناعة المحلية. حيث توضح المادة السادسة من اتفاقية «الجات» مفهوم الإغراق وشروطه والوسائل والإجراءات التي تتبعها الدول المتضررة لإثبات ذلك على النحو التالي:

أ- تعريف الإغراق بأنه «الحالة التي يكون فيها سعر تصدير السلعة يقل عن قيمتها المعتادة عند تصديرها إلى بلد آخر أو يقل عن تكاليف إنتاجها».

بـ- إجراءات إثبات الإغراق و حل المنازعات:

- يتعين على الدول المتضررة والتي تدعي وجود حالة إغراق لأسواقها من قبل دولة ما إقامة الدليل على ذلك، وفقاً لنصوص اتفاقية الجات؛

- إثبات أن هذا الإغراق سوف يتسبب في إحداث أضرار في بعض أوكل الصناعات الوطنية؛

- تقوم الجهات المسؤولة في المنظمة العالمية للتجارة، بإجراء تحقيقات في مدة أقصاها عام واحد؛

- يلتزم طرفا النزاع بتقديم أدلة الإثبات أوالنفي على وقائع النزاع، خلال مراحل التحقيق؛

- إذا انتهى التحقيق بصحة الإغراق وأضراره، يتم اتخاذ إجراءات الالزمة في شكل فرض حصص أورسوم جمركية...إلخ؛

- أجازت الاتفاقية في حالة الشك في أسعار إحدى السلع محل النزاع أن يتم فرض ضريبة إضافية عليها لمدة ستة أشهر.

8- اتفاقية تقييم الرسوم الجمركية:

أعطى القرار حول تقييم الرسوم الجمركية إدارة الجمارك الحق في طلب معلومات إضافية من المستوردين في حالة الشك، في دقة القيمة المصحح بها للسلعة المستوردة، كما أعطاها الحق أيضاً في عدم اعتماد بيانات المستورد لتحديد قيمة الرسوم الجمركية، حتى في حالة تقديم المستورد المعلومات الإضافية المطلوبة، إذا ما أكدت إدارة الجمارك بالدليل على ارتياها غير المغالى به. وعندئذ، فإن الحاجة تدعوا إلى كافة الرسوم الجمركية مع الأخذ بعين الاعتبار شروط الاتفاقية.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد تضمنت الاتفاقية نصين مرفقين بها لتوضيح فقرات تتعلق بالبلدان النامية، وتصل بالحدود الدنيا للقيم والاستيرادات من قبل الوكلاء والموزعين وأصحاب الامتياز الوحيدين.

9- اتفاقية التفتيش قبل الشحن:

يمارس التفتيش قبل الشحن من طرف شركات خاصة ومتخصصة للتدقيق في تفاصيل: الشحنة والأسعار الأساسية، الكمية والنوعية للسلع المطلوبة عبر البحار. وباستخدامها من طرف حكومات البلدان النامية، فإن الهدف من ذلك هو تأمين المصالح المالية الوطنية (منع هروب رأس المال والغش التجاري والتهرب من الجمارك). كما حدّدت الاتفاقية نظام مراجعة مستقل، يدار بشكل مشترك من طرف هيئة تمثل وكلاء التفتيش قبل الشحن وهيئة تمثل المصدر، لحل النزاعات التي تنشأ بين وكيل التفتيش والمصدر.

10- اتفاقية قواعد المنشأ:

تعرف الاتفاقية شروط المنشأ على أنها مجموعة القوانين والأنظمة والإجراءات الإدارية المطبقة من طرف أي من الدول الأعضاء، بهدف تحديد بلد المنشأ للسلع، شرط ألا تكون هذه مرتبطة بالشروط التعاقدية والإجراءات الذاتية العائدة لمنح معاملات تفضيلية في التجارة الخارجية للبلدعضو.

وتهدف الاتفاقية إلى تحقيق تنسيق شامل وموحد وطويل المدى لقواعد المنشأ المطبقة في حالات التجارة الدولية العادية، بحيث تكون قواعد المنشأ المعتمدة بالنسبة لأى سلعة هي نفسها المطبقة من طرف جميع الأعضاء وفق نظام التعريفة المنسقة، والذي يرتكز على مجموعة من المبادئ تجعل قواعد المنشأ المعتمدة واضحة ومحددة ومعلنة، بحيث يمكن التعرف عليها وتطبيقتها بسهولة وبشكل موحد ومحايد، كما تجعل منها وسيلة لتحقيق أهداف تجارة معينة بصورة مباشرة أو غير مباشرة، كما تضمن

ألا تؤدي هذه القواعد إلى أي نتائج من شأنها تقيد أو خلق عقبات غير ضرورية للتجارة الدولية.

كما تنص الاتفاقية على وضع برنامج العمل الخاص بالتوصل إلى إنشاء قواعد المنشأ المنسقة فور انتهاء جولة أوروغواي، على أن يكتمل خلال ثلاث سنوات فيه. وقد أناب الاتفاقية مهمة وضع برنامج العمل إلى اللجنة الخاصة بالقواعد، والمشكلة من ممثلي من كل الدول الأعضاء في «الجات»، واللجنة الفنية لقواعد المنشأ والمشكلة ضمن إطار مجلس التعاون الجمركي في بروكسل. وإلى أن يكتمل برنامج وضع قواعد المنشأ، فإنه يتوقع أن تضمن الأطراف المتعاقدة قواعد المنشأ التي يطبقونها، بأن تكون واضحة ولا تعيق أو تشوه أو تعطل التجارة الدولية.

11- اتفاقية إجراءات ترخيص الاستيراد:

تشدد الاتفاقية على الانضباط في استخدام ترخيص الاستيراد وجعله أكثروضوحاً وقابلأ للتبؤ به. فعلى سبيل المثال، فإن الاتفاقية تطالب الأطراف بنشر معلومات كافية للتجارة حول الأسس التي تمنع بموجبها التراخيص، وتحديد الإجراءات المعتمدة لدى المؤسسة المختصة، والإعلان عن أية تعديلات تطرأ عليها. ووضعت الاتفاقية قواعد عامة للاهتماء بها عند الترخيص التقائي.

أما بالنسبة للتراخيص التي تتطلب موافقة مسبقة، فقد نصت الاتفاقية على تقليل الإجراءات الإدارية إلى الحد الأدنى الضروري، وعلى ألا يتجاوز الرد مهلة ستين يوماً في كل الأحوال.

12- اتفاقية الدعم وإجراءات التعويض:

على خلاف اتفاقية جولة طوكيو، فإن الاتفاقية الأخيرة تحتوي على تعريف محدد للدعم، كما تقدم مفهوماً جديداً له، وهو الدعم المحدد أو المعين، كما صفت ثلاثة فئات من الدعم:

أ- الدعم المحظوظ:

وهو المتعلق بدعم الصادرات أو الواردات، سواء جاء هذا الدعم بناء على نص قانوني أو على قرار طاري أو استثنائي. وفي حالة ثبوت وجود هذا النوع من الدعم، فإنه يخضع لإجراءات تسوية المنازعات، والتي تقضي بضرورة رفعه فوراً. وإذا لم يتم ذلك خلال فترة محددة، فإن للطرف المتضرر الحق في اتخاذ إجراءات مضادة.

ب- الدعم المشروط أو المقيود:

وتشترط الاتفاقية ألا يتسبب أي عضو، خلال استخدامه للدعم، في أية نتائج عكسية على مصالح الموقعين الآخرين، كإضرار بصناعتها الوطنية أو تقليل انتفاعها من قواعد ومبادئ اتفاقية «الجات» المتعلقة بالتعريفة الجمركية، وألا ينجم عنها أي إجحاف أو تمييز ضد مصالح طرف عضو، وفي حالة ثبوت الضرر، فعلى العضو الذي أوقع الضرر من خلال الدعم أن يرفعه فوراً أو يزيل الآثار العكسية التي تسبب فيها.

ج- الدعم غير القابل لاتخاذ الإجراءات القانونية:

وهو الذي لا يمكن تصنيفه ضمن الدع敏ين السابقين، ويشتمل على أشكال الدعم المحدد أو غير المحدد، مثل المساعدة التي توفرها الدول للأبحاث الصناعية أو الصناعات في المناطق الأقل انتفاعاً أو مساعدة المنشآت القائمة للتكيف مع متطلبات حماية البيئة.

ويعني قسم من الاتفاقية بإجراءات التعويض على السلع المستوردة المدعومة، ويشمل أساس نشوء قضايا التعويض والتحقيق الذي تجريه السلطات الوطنية وقواعد الإثبات للتأكد من أن كل الأطراف المعنية تستطيع أن تقدم المعلومات والحجج، كما يشمل مبادئ معينة لاحتساب مبلغ الدعم باعتباره أساس تحديد الضرر الذي يلحق بالصناعة الوطنية.

وتقر الاتفاقية بأن الدعم يلعب دوراً مهماً في برامج التنمية الاقتصادية للبلدان النامية ودول التحول من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر. وتعفي الاتفاقية البلدان الأقل نمواً والبلدان النامية التي يقل متوسط الدخل فيها عن ألف دولار من الأحكام الخاصة بالدعم المحظور، فيما يتم تأجيل تطبيق هذه الأحكام على الدول النامية لمدة ثمان سنوات بعد دخول الاتفاقية حيز التنفيذ، ولمدة سبع سنوات بالنسبة للبلدان التي تمر بمرحلة التحول من التخطيط المركزي إلى اقتصاد السوق.

13- اتفاقية الإجراءات الوقائية:

تسمح المادة 19 من الاتفاقية العامة للتعرفات والتجارة لعضو «الجات» أن يتخذ إجراءات لحماية صناعة محلية معينة من زيادة غير متوقعة في الواردات من أي منتج، من شأنها أن تلحق أودى تلحق الضرر الجسيم بالصناعة المحلية.

وتحظر الاتفاقية على الدولة العضو للسعي إلى اتخاذ أو الاحتفاظ بإجراءات تقييدية على الصادرات والواردات. كما يتعين تعديل آية إجراءات سارية المفعول أو العمل على إنهائها، خلال أربع سنوات بعد وضع اتفاقية إنشاء منظمة التجارة المتعددة الأطراف موضوع التنفيذ، وبنهاية عام 1999. ويُخضع منح استثناءات للدولة المستوردة من إجراءات معينة لاتفاق متبادل مع العضو المعنى مباشرة.

وتقضي الاتفاقية بإنهاء جميع إجراءات الحماية في مدة أقصاها 8 سنوات من تاريخ بدء تطبيقها أول مرة، أو في مدة أقصاها 5 سنوات ابتداء من تاريخ وضع اتفاقية إنشاء منظمة التجارة المتعددة الأطراف موضوع التنفيذ أيهما أسبق.

وتتصور الاتفاقية إمكانية إجراء مشاورات بشأن التعریض عن إجراءات الحماية، وإذا ما أخفقت هذه المشاورات، فيمكن للأعضاء

المتضررين سحب تنازلات متكافئة أو أية التزامات أخرى بموجب اتفاقية «الجات» 1994.

إن إجراءات الحماية سوف لن تطبق على منتوج من بلد نام عضو إذا كانت حصة هذا البلد النامي العضو من واردات المنتوج المعنى لا تتعدى 3٪، وإذا كانت الحصة الكلية للبلدان النامية الأعضاء (حصة كل عضو منها أقل من 3٪) لا تزيد عن 9٪ من إجمالي الواردات من هذا المنتج.

كما يحق للبلد النامي العضو تمديد فترة تطبيق إجراءات الحماية لستين ما بعد المدة القصوى العادلة.

وتقضى الاتفاقية بتشكيل لجنة للإجراءات الحماية لمراقبة تطبيق بنودها، وتتولى مسؤولية الإشراف على تعهداتها.

14- اتفاقية التجارة في الخدمات:

ترتکز اتفاقية تجارة الخدمات، والتي تشكل جزءاً من البيان الختامي على ثلاثة ركائز:

الأولى: وهي عبارة عن إطار الاتفاقية، ويحتوي على الالتزامات الأساسية التي تطبق على البلدان الأعضاء.

الثانية: وتعلق بالجداول الوطنية للالتزامات، موضوع عملية التحرير المستمرة.

الثالثة: وهي عبارة عن عدد من الملحق تتعلق بالأوضاع الخاصة بقطاعات الخدمات، كل على انفراد. وتعتبر جزءاً لا يتجزء من اتفاقية التجارة في الخدمات.

* الجزء الأول من الاتفاقية الأساسية يعرف بالمجالات المشتملة بها، وهي الخدمات المتعلقة بالتجارة عبر الحدود (المكالمات التليفونية مثلًا)، وهناك الخدمات المتعلقة بالاستهلاك بالخارج (السياحة على سبيل

المثال)، والخدمات المقدمة من خلال تواجد مستوردي الخدمات من بلد إلى آخر (الخدمات المصرفية على سبيل المثال)، والخدمات التي يقدمها مواطنو أحد الأطراف في بلد أي طرف آخر (مشاريع الإعمار والاستشارات على سبيل المثال).

* الجزء الثاني يتضمن مبادئ والتزامات تنص على التزام الدول الأعضاء بالقيام فوراً وبدون شروط، بمنع الخدمات ومستوردي الخدمات من أي طرف، وعلى أساس الدولة الأولى بالرعاية، معاملة لا تقل عن مثيلاتها التي تقدمها إلى أي طرف آخر. كما تضمن هذا الجزء فقرات تنص على تسهيل زيادة مشاركة البلدان النامية في تجارة الخدمات الدولية والحصول على التكنولوجيا وتحسين وصولها إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات.

وبينما تلتزم الأطراف بشكل طبيعي بعدم فرض القيود على التحويلات الدولية ومدفوعات العمليات الجارية ذات العلاقة بالالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقية، فإن هنالك فقرات تسمح بفرض قيود - وعلى نطاق ضيق - في حالة وجود صعوبات في موازنة المدفوعات. على أية حال، فإن فرض مثل هذه القيود يجب أن يخضع لشروط منها، ألا تكون تمييزية، وأن تتجنب إلحاق أي ضرر تجاري بأي طرف آخر، وأن تكون ذات طبيعة مؤقتة.

* الجزء الثالث من الاتفاقية يحتوي على بنود حول الوصول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية (التي يجب أن تكون التزامات وليس تعهدات عامة، توضع في جداول وطنية)، وذلك بهدف الإزالة تدريجياً للأنواع التالية من الإجراءات: تحديد عدد مستوردي الخدمة، تحديد القيمة الإجمالية لعمليات الخدمة أو العدد الإجمالي لعمليات الخدمة أو عدد المستخدمين. وعلى حد سواء، فإنه يتبع رفع القيود تدريجياً عن الشخصيات الاعتبارية أو المشروع المشترك الذي تستورد من خلاله الخدمة، أو أية قيود على رأس المال تتصل بمستويات المشاركة الأجنبية القصوى.

وتفصي الاتفاقية بمعاملة مستوردي الخدمات الأجانب معاملة نظرائهم المحليين. وفي حالة منع مستوردي الخدمة المحليين معاملة تختلف عن معاملة مستوردي الخدمات الأجانب، فتنص الاتفاقية على أن تعدل شروط المنافسة لصالح مستوردي الخدمة المحليين.

* الجزء الرابع من الاتفاقية يتضمن وضع الأسس لتحقيق مزيداً من التقدم في مجال تحرير الخدمات من خلال جولات التفاوض المقبلة، كما تعطي الاتفاقية الأطراف الحق في سحب أو تعديل جداولها الوطنية بعد ثلاث سنوات من تطبيقها، على أن تتم المفاوضات حول التعويضات مع الأطراف المتضررة من هذه التعديلات، وفي حالة عدم الوصول إلى اتفاق، فإن التعويضات تقرر عن طريق التحكيم.

* الجزء الخامس من الاتفاقية يشتمل على البنود المؤسسية بما في ذلك المحاور المتعلقة بتطبيق الاتفاقية وتسوية المنازعات وتأسيس مجلس تجارة الخدمات والتعاون الفني، خاصة المعونة الفنية للدول النامية وفق ما يحدده مجلس تجارة الخدمات والعلاقة مع المنظمات الدولية الأخرى.

أما الملاحق، فقد شملت حركة العمالة، الخدمات المالية (المصرفية والتأمين)، الاتصالات وخدمات النقل البحري.

وفي مجال حركة العمالة، فإن الاتفاقية تسمح للأطراف بالتفاوض حول الالتزامات التي تطبق على حركة الأشخاص الذين يقدمون الخدمات.

وفي مجال الخدمات المالية التي تشمل النشاط المالي والتأمين، فقد نصت على حق الأطراف في وضع وتطبيق الإجراءات التدبيرية لحماية المستثمرين والمودعين والمساهمين، وتأمين سلامة واستقرار النظام المالي.

وفي مجال الاتصالات، فقد حدد الملحق الإجراءات التي يتم بموجبها استخدام وسائل الاتصالات العامة والشبكات. ويشجع الملحق أيضاً التعاون الفني لمساعدة الدول النامية على تعزيز وتنمية الاتصالات فيها.

15- اتفاقية التجارة في الجوانب المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية:

تقرر الاتفاقية بأن الاختلاف الواسع النطاق في المقاييس المتبعة في حماية حقوق الملكية الفكرية والافتقار إلى إطار مبادئ متعددة الأطراف وقواعد لضبط السلوك في التجارة الدولية للسلع المزيفة، تظل مصدراً كبيراً للتوترات في العلاقات الاقتصادية الدولية.

لهذا طالب الاتفاقية بتطبيق مبادئ «الجات» الأساسية فيما يتعلق باتفاقيات حقوق الملكية الفكرية الدولية ووضع إجراءات حماية حقوق الملكية موضع التطبيق الفعال لتسوية النزاع المتعدد الأطراف والترتيبات الانتقالية.

* الجزء الأول من الاتفاقية يعرض التدابير والمبادئ العامة، ولا سيما الالتزام بالمعاملة الوطنية، وذلك بأن يعامل كل طرف مواطني الأطراف الأخرى معاملة لا تقل أفضلية عن تلك التي يمنحها لمواطنيه فيما يتعلق بالملكية الفكرية.

وتجدر بالذكر أن الاتفاقية قد أدخلت، ولأول مرة، على اتفاقية دولية لحقوق الملكية الفكرية شرط «الدولة الأولى بالرعاية»، وبموجبها فإن الميزة التي يمنحها طرف إلى مواطني طرف آخر، يجب أن تمتد فوراً لتشمل، وبدون شروط، مواطني كل الأطراف حتى لو كانت هذه المعاملة أكثر أفضلية من تلك التي يمنحها لمواطنيه.

* الجزء الثاني من الاتفاقية يعالج كافة الجوانب المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية، والقواعد التي ينبغي مراعاتها من قبل الأطراف تجاه كل مجال من مجالاتها التالية: حقوق الطبع والعلامات التجارية وعلامات الخدمة والمؤشرات الجغرافية والتصاميم الصناعية وبراءات الاختراع والمعرفة الفنية ذات القيمة التجارية.

* الجزء الثالث من الاتفاقية يعرض التزامات الحكومات الأعضاء بتوفير إجراءات وإصلاحات في قوانينها المحلية لضمان وضع حقوق الملكية

الفكرية موضع التطبيق الفعلي، وعلى حد سواء، بالنسبة لأصحاب الحقوق من الأجانب أو المواطنين. فإذا تسمح الاتفاقية باتخاذ إجراء فعال ضد انتهاك حقوق الملكية الفكرية، فإنها لابد أن تكون عادلة ومنصفة. كما تقضي الاتفاقية بأن تراعي الدول في إصدار قراراتها، وكذلك عند تطويرها، الأخذ بالأحكام الالزامية لحماية الصحة العامة والتغذية ولتشجيع المصالح العامة في القطاعات ذات الأهمية الحيوية للتنمية الفنية والاجتماعية والاقتصادية باعتبارها تتفق وأحكام هذه الاتفاقية.

وللتتأكد من التزام الحكومات بالتقيد بهذه الأحكام، فإن الاتفاقية تنص على إنشاء مجلس للجوانب التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية. كما تقضي بأن تتم تسوية المنازعات بموجب إجراءات تسوية المنازعات الواردة في الاتفاقية العامة للتعرية والتجارة، وكما تم تنقيحها في جولة أوروغواي.

وفيما يتعلق بتنفيذ الاتفاقية، فقد منحت البلدان المتقدمة فترة انتقالية مدتها سنة لتعديل قوانينها بما يتفق وأحكام الاتفاقية، وخمس سنوات بالنسبة للبلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة التحول من الاقتصاد المخطط مركزياً إلى الاقتصاد الحر، وإحدى عشر سنة للدول الأقل نمواً.

16- اتفاقية التجارة في الجوانب المتعلقة بإجراءات الاستثمار:

تعرف الاتفاقية إجراءات الاستثمار ذات الأثر في التجارة بأنها الإجراءات والشروط التي تضعها السلطات المحلية على الاستثمارات الأجنبية، والتي ينبع عنها تقييد وتشويه للتجارة العالمية، ومنها اشتراط أن تكون واردات المشروع مقتصرة على كمية أو قيمة معينة يتم ربطها بكمية أو قيمة صادرات المشروع أو بقيمة متحصلاته من النقد الأجنبي، أو تقييد صادرات المشروع بنسبة معينة من إنتاجه المحلي، وهذا يتعارض مع «المادة 11» من اتفاقية «الجات» التي تقضي بالالتزام العام بعدم اللجوء إلى القيود الكمية على التجارة.

ومنها اشتراط قيام المشروع الأجنبي بشراء أو استخدام منتجات محلية بمقادير أونسب معينة، أو اشتراط نسبة معينة للمواد المحلية في منتجات المشروع، وهو ما يعتبر مخالفاً بمبدأ المعاملة الوطنية في الجات (المادة 3)، والذي يلزم الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بعدم اللجوء إلى القيود غير التعريفية لحماية المنتج المحلي، وإلى التمييز ضد المنتج المستورد.

فمثل هذه الإجراءات تتناقض مع مبادئ «الجات» وتحدد من نصوص التجارة العالمية وتضع العارقيل أمام حركة الاستثمارات الأجنبية.

ويمقتضى هذه الاتفاقية (المادة 5)، بتعيين على كل دولة عضو في منظمة التجارة العالمية إلغاء الإجراءات المحظورة لمدة سنتين من قيام المنظمة بالنسبة للدولة المتقدمة، ومدة خمسة سنوات بالنسبة للدول النامية، ومدة سبعة سنوات بالنسبة للدول الأقل نمواً.

كما يجوز للدول النامية والدول الأقل نمواً الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أن تطلب تمديد الفترة المحددة لإلغاء الإجراءات المحظورة، بشرط أن تبرهن في طلبها على صعوبة إزالة هذه الإجراءات خلال الأجل المحدد.

17- الاتفاقية الجمعية:

من أهداف جولة أروغواي تحويل الاتفاقيات الجمعية المختلفة عن جولة طوكيو (1978-1979) إلى اتفاقية متعددة الأطراف.

والاتفاقيات الجمعية هي اتفاقيات ذات طابع خاص في إطار الجات، حيث لا تطبق مبدأ تعميم معاملة الدولة الأكثر رعاية على جميع الدول الأعضاء، وإنما تجعل تطبيقه مقصوراً على الدول الأعضاء التي رفعت هذه الاتفاقيات الجمعية.

وقد نجحت جولة أروغرواي في تحويل خمسة منها إلى اتفاقيات متعددة الأطراف ملزمة لجميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، وهي الاتفاقيات المتعلقة بالقيود الفنية على التجارة، وقواعد التقييم الجمركي وإجراءات تراخيص الاستيراد وإجراءات مكافحة الإغراق والدعم والإجراءات المضادة.

لكن، بقيت أربع اتفاقيات تحتفظ بالطابع الجمعي، وهي المتعلقة بالمشتريات الحكومية واللحوم ومنتجات الألبان والطائرات المدنية، مما يجعل فتح الأسواق في هذه المجالات مقصورةً على الدول الأعضاء في هذه الاتفاقية ضمن حدود معينة.

وفيما يتعلق بخدمات النقل الجوي، فقد استثنى نص الملحق بعض المجالات من الاتفاقية مثل حقوق المرور والأنشطة المرتبطة بها مباشرة. وعلى أية حال، فإن الملحق في شكله الحالي يقرر بأن تطبق الاتفاقية على خدمات إصلاح وصيانة الطائرات وخدمات التسويق في مجال النقل الجوي والحجوزات بواسطة الحاسوب، كما نص على مراجعة الملحق كل خمس سنوات على الأقل.

18- اتفاقية المشتريات الحكومية:

يحتوي البيان الختامي على اتفاقية تتصل بإجراءات الوصول إلى اتفاقية المشتريات الحكومية، والتي وضع她 بهدف تسهيل حصول البلدان المتقدمة بها (أي الأشخاص الاعتباريين والذين سوف تفتح عروضهم للمنافسة الدولية). وكذلك فرص التصدير للبلد مقدم العروض إلى أسواق الموقعين الحاليين (أعضاء الاتفاقية).

وتتجدر الإشارة إلى أن هذه الاتفاقية تتميز عن المفاوضات الجارية للتوصل إلى اتفاقية جديدة للمشتريات الحكومية تكون أهدافها أكثر طموحاً. وتهدف المفاوضات الجارية إلى توسيع نطاق الاتفاقية لتشمل الخدمات

(وحالياً لا تغطي الاتفاقية إلا السلع)، وتوسيع الانضمام إليها بقبول انضمام الهيئات والحكومات المحلية وبعض المرافق العامة (مقصورة حالياً على الحكومات المركزية).

19- آلية مراجعة السياسة التجارية:

تضمن البيان الختامي، إضافة إلى ما تقدم، اتفاقية تؤكد على آلية مراجعة السياسة التجارية تتم بصورة دورية، وتحث على الوضوح في صنع سياسة التجارة الوطنية. حيث يظهر جلياً الدور الهام الذي تلعبه «الجات» في الاقتصاد العالمي عن طريق تقديم صورة حية وواقعية لتطبيقات هذه الاتفاقية، وذلك لبعض السياسات التجارية للدول الأعضاء لدعم الشفافية في الأنظمة التجارية الدولية.

20- صنع السياسة الاقتصادية الشاملة:

وقد تضمن البيان الختامي قراراً يعرض المفاهيم والمقترنات بشأن تحقيق روابط أقوى في صنع السياسة الاقتصادية الشاملة، ومن بين أشياء أخرى، يشير القرار إلى أن الاستقرار في أسعار الصرف، والذي يقوم بشكل منهجي على أسس مالية واقتصادية من شأنه أن يسهم في توسيع التجارة وأن يعزز عملية التنمية، كما يصلح اختلالات التوازن الخارجية في حينها. ويقر القرار بأن الصعوبات التي تنشأ خارج حقل التجارة لا يمكن تصحيحها من خلال إجراءات تتخذ في حقل التجارة وحده، بالرغم من وجود الروابط بين الجوانب المختلفة للسياسة الاقتصادية. وعليه، فإن منظمة التجارة المتعددة الأطراف مدعوة لتطوير تعاونها مع المنظمات الدولية المالية والنقدية، وعلى الأخص فإن مدیرها العام مدعو لمراجعة مضامين مسؤوليات منظمته المستقبلية في تعاونها مع مؤسسات اتفاقية «بريتون وودز»، وذلك مع نظرائه في البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، بهدف تحقيق مزيداً من التناسق في وضع السياسة الاقتصادية على المستوى العالمي. كما يضع المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية ترتيبات مع

المنظمات الحكومية الدولية الأخرى من أجل التعاون الفعال وترتيبات مع المنظمات غير الحكومية من أجل التشاور والتعاون في المسائل المتعلقة باختصاصات منظمة التجارة العالمية.

المغرب والمنظمة العالمية للتجارة:

بتاريخ 22 دجنبر 1976، تقدم المغرب بطلب الحصول على صفة ملاحظ إلى أمانة الجات GATT، وإثر ذلك أصبح يشارك بانتظام في اجتماعات مختلف الهيئات التنظيمية للجات بدون أن يكون له حق التقرير في الأشغال التي تقوم بها، وذلك على الرغم من أن علاقاته التجارية الخارجية كانت محكومة دوماً بمبادئ الجات وضوابطه.

وفي تاريخ 8 مارس 1985، أودع المغرب طلباً رسمياً بالانضمام إلى الجات تطبيقاً لمقتضيات الفصل 33، والحصول على صفة عضو رسمي. وفي هذا الإطار، دخل المغرب في مفاوضات تجارية مع الأطراف المتعاقدة التالية: النرويج، السويد، فنلندا، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، زيلاندة الجديدة واليابان. ولقد انتهت هذه المفاوضات بتقديم المغرب للاتفاقية امتيازات تعريفية Liste de concessions tarifaires ستمنح لكافة الأطراف المتعاقدة بناء على قاعدة الدولة الأولى بالرعاية Clause NPF. وقد قام المغرب بتوقيع هذا البروتوكول بتاريخ 18 مايو 1987.

وعند انضمامه للجات سنة 1987، قام المغرب بتبثيت (Consolidation) 156 وضعية تعريفية تمثل 30٪ من مجموع وارداته أثناء هذه الفترة.

ومن جهة أخرى، قام المغرب بإخطار Notification الجات بقبوله للاتفاقتين التاليتين: الاتفاق المتعلقة بالحواجز الفنية أو التقنية أمام التجارة بتاريخ 1 يوليوز 1993، والاتفاق الخاص بالتقدير الجمركي Evaluation Douanière بتاريخ 4 يونيو 1993.

وفي إطار المساهمة في تدعيم النظام التجاري المتعدد الأطراف، قام المغرب باحتضان المؤتمر الوزاري النهائي للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف لجولة الأوروغواي بمراكش من 12 إلى 15 ديسمبر 1994 والذي أفضى إلى ولادة المنظمة العالمية للتجارة، والتي وقع المغرب على الاتفاقية المنبثقة لها بتاريخ 15 ديسمبر 1995، الأمر الذي مكنه من الحصول على صفة عضو مؤسس لهذه المنظمة.

إن اختيار المغرب لاحتضان هذه التظاهرة ليس وليد الصدفة، لكونه سيترجم ويرسخ ديمومة الاستراتيجية والسياسة المتصورة من قبل جلالة الملك منذ ثلاثين سنة. إن هذا الاختيار يعترف بشكل مؤكد بنتائج التوجه المتبني لاقتصاد السوق في إطار سياسي متعدد المشارب وممفتح على العالم.

إن المملكة المغربية أصرت دوماً على لعب دور نشيط ومركزي في هذه المفاوضات المتعددة الأطراف انطلاقاً من أن الإيمان الذي ترسخ لديها في مصداقية النظام التجاري المتعدد الأطراف وأهليته، لأنه يشكل مرجعية في تنظيم علاقاتها التجارية مع باقي دول العالم في إطار من الشفافية، وتوقع جميع المتغيرات التجارية الدولية وضماناً لحقوقها في ظل نظام حل النزاعات التجارية.

إن الاقتصاد المغربي اقتصاد منفتح، والإصلاحات الاقتصادية التي قمنا بتطبيقها خلال العشرية الأخيرة تم تصورها خدمة للهدف الرئيسي المتمثل في إدماج اقتصادنا الوطني في الاقتصاد العالمي (ظاهرة العولمة).

إن هذه الإصلاحات لم يتم تقريرها لأغراض تتعلق فقط بالفعالية الاقتصادية، وإنما أيضاً لإعادة التأكيد على التشبث بال الخيار الليبرالي سواء على الصعيد الاقتصادي أو السياسي الذي نهجه المغرب منذ الحصول على استقلاله.

وبالتالي، فإن انضمام المغرب إلى المنظمة العالمية للتجارة يعني بأنه اختيار الالتزام بالقواعد التجارية المتعددة الأطراف لبناء جهاز إنتاجي في مجال البضائع والخدمات على أساس تنافسية.

تأثير اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة على التجارة الخارجية المغربية:

1- الولوج إلى الأسواق : Accès aux Marchés

1-1- المواد الصناعية :

قدم المغرب لائحة التزامات Liste d'engagements تعهد بموجبها بتثبيت جميع المواد الصناعية في نسبة 40٪ مع إضافة نسبة 15٪ (الاقتطاع الجبائي عند الاستيراد P.F.I)، الشيء الذي يمنحه هامشًا كافيًا وضمانًا من الحماية التعريفية أي 55٪.

إن المغرب ليس ملزماً بتخفيض هذه الرسوم الجمركية، وإنما بالشهر على عدم تجاوزها .Consolidation

ولحد الآن، وباستثناء مادة الموز التي طرحت مشكلة تطبيق تدبير وقائي (DPI)، فإن التزاماتنا اتجاه OMC في مجال الولوج إلى الأسواق لم يكن لها تأثير يذكر على التطور الطبيعي لوارداتنا، وذلك ابتداءً من 1 يناير 1995.

2- المواد الفلاحية :

وفيما يتعلق بمحاولة تقييم تأثيرات اتفاقيات OMC في هذا المجال، ينبغي بدءاً الإشارة إلى أن فترة الملاحظة الواقعية بعد دخول الاتفاق المنشئ لـ OMC حيز التنفيذ أي ابتداءً من 1 يناير 1995، تبقى جد قصيرة حتى تقيم تقديراً دقيقاً لتأثيراتها. ومن ثمة، سيتم الاقتصار على إبداء ملاحظات عامة بشأن هذا التقييم:

- بالنسبة للصادرات:

سمح تحليل عينة من المواد التي تهم الصادرات المغربية بالوقوف على غياب تأثير واضح للتخفيفات التعريفية المطبقة من قبل أعضاء OMC. فالتطور المرصد لتدفقات مبيعاتنا في الخارج والذي يبقى متناقضاً مع ما نحن نتوقعه (أي ارتفاعها نتيجة التخفيفات التعريفية) يؤكّد على الخلاصة السالفة.

من ثمة، فإن سلوك صادراتنا يبرز وكأنه غير مبالٍ بمتغير الرسوم الجمركية، وبالتالي فإن مؤشرات وعناصر أخرى تتحكم فيه.

كما خلصت دراسة أخرى قامت بها وزارة الفلاحة إلى أن التأثيرات المعنية لن تكون سلبية، وذلك للأسباب التالية:

* إن تخفيض الدعم الداخلي في الدول المصدرة سيقضي بعد 6 سنوات من سنة 1996، إلى تقلص تدريجي لاختلاف القائم على مستوى تكلفة الإنتاج بين هذه الدول والمغرب، لصالح هذا الأخير، على اعتبار أنه ليس ملزماً بتحفيض دعمه الداخلي لكونه لا يتجاوز نسبة 10% من قيمة الإنتاج الزراعي الوطني.

* التخفيض التدريجي للمساعدات المخصصة للتصدير والمنوحة من قبل الدول المتقدمة، سيؤدي إلى تدعيم تنافسية المواد التي سيستوردها المغرب بطريقة بنوية.

* إن إنتاجية المغرب الحالية ستبقى ضعيفة بالمقارنة مع إمكانياته الإنتاجية، مما يدفعنا إلى الرفع من مستواها على المدى المتوسط والبعيد. هذا في الوقت الذي ستكون فيه مقدورات الدول المتقدمة بهذا الخصوص جد محدودة .Limitées

3-1- تجارة الخدمات:

- الخدمات المالية Services Financiers

إن العروض المغربية المقدمة في هذا الإطار تندرج في إطار الإصلاحات التي أدخلت على النظام المالي، والمتميزة عموماً بطابعها اللبرالي. إن المغرب قام بالثبت على قاعدة التبادلية Réciprocité للولوج إلى الأسواق بواسطة تواجد التجار Présence Commerciale بالنسبة لجميع الخدمات المالية (باستثناء التأمين). كما احتفظ بحق تحديد مشاركة الرأس المال الأجنبي في المؤسسات البنكية الكبرى الموجودة في حالة ما إذا كانت هذه المشاركة Prise de Contrôle، ستفضي إلى التحكم في إدارة هذه المؤسسات.

هذا، وقد بادر المغرب إلى إخطار OMC بقبوله البرتوكول الثاني الملحق بالاتفاقية العامة حول تجارة الخدمات بتاريخ 6 مارس 1996. كما تقرر في المؤتمر الوزاري الأول لـ OMC المنعقد بستغرفة بتاريخ 13-9-1996 إعادة فتح المفاوضات بخصوص هذا القطاع في غضون سنة 1997 من أجل تحقيق تحرير أكثر أهمية على المستوى العالمي.

- الاتصالات الأساسية Télécommunications de base

قام المغرب بتقديم عرض بتاريخ 23 أبريل 1996 يتضمن مشروع الإصلاح الحالي المقدم للبرلمان. وتجدر الإشارة إلى أنه تم التوصل مؤخراً بتاريخ 15 فبراير 1997 إلى اتفاق بهذا الشأن بين الدول المشاركة في المفاوضات المتعلقة بهذا القطاع.

- تنقل الأشخاص الطبيعيين Mouvement de personnes physiques

اختتم فريق التفاوض حول هذا القطاع أشغاله بتاريخ 31 يناير 1996، وكان مفتواحاً للتوقيع إلى غاية 30 يونيو 1996 بالنسبة للأعضاء الذين أدخلوا تعديلات على لوائح التزاماتهم الخصوصية. ولم يأت المغرب

بأية تعديلات على عرضه الأول، ومن ثمة فهو ملزم باحترام التزاماته الأصلية التي تقدم بها خلال جولة الأوروغواي.

- الخدمات المهنية :Les services professionnels

يعتبر هذا المجال جديداً اعتباراً عن أن مجلس تجارة الخدمات أقدم منذ شهور قليلة فقط على خلق فريق عمل حول الخدمات المهنية استناداً إلى مقتضيات GATT، والمغرب يشارك في المفاوضات التي ما زالت جارية لحد الآن. وفي هذا الإطار، قام المغرب بتبني استماراة تتعلق باللوائح التنظيمية المطبقة في مجال خدمات المحاسبة وإرسالها إلىأمانة OMC، ذلك أن المفاوضات المستقبلية في هذا المجال ستنتهي من الإستثمارات المملوهة من قبل الأعضاء الآخرين لـ OMC.

- النقل البحري :Transport Maritime

قدم المغرب في مجال النقل البحري مشروع عرض مشروط، يأخذ بعين الاعتبار التشريع الجاري به العمل في هذا الإطار بغرض الانضمام إلى اتفاق محتمل بهذا الخصوص.

واعتباراً على أن المفاوضات لم تكلل بالنجاح في الأجل المحدد (30 يونيو 1996)، فإن الأعضاء قرروا تأجيلها إلى غاية 2000، بغرض استئنافها. والمغرب مستعد بهذا الخصوص للمشاركة في هذه المفاوضات على أساس عرضه الأولي.

1-2- الالتزامات بشأن الإخطار :Notification

من أهم المبادئ التي كرستها المنظمة العالمية للتجارة، نجد مبدأ الشفافية في العلاقات التجارية الدولية. إذ أسفرت التجارب السابقة في هذا الميدان على أن سبب التوتر الرئيسي بين الدول على المستوى التجاري، هو عدم التزام الدول بشكل كامل بتطبيق هذا المبدأ.

- واستناداً إلى مقتضيات اتفاقية OMC، فإن الشفافية ينبغي ترجمتها من خلال تعهد الدول الأعضاء بإخطار أمانة OMC وتبلغها بـ:
- كافة الأنظمة القانونية المؤطرة للأنشطة التجارية للدول، سواء على الصعيد الدولي أو الوطني وذات الارتباط بموضوعات اتفاقية OMC.
 - كافة الإجراءات المتخذة أوالمزعوم اتخاذها من قبل الدول عندما تواجه صعوبات على مستوى حماية صناعاتها الوطنية الناشئة أوميزان أداءاتها الخارجية، أعلى أي مستوى آخر.
 - بياناً مفصلاً عن كيفية تطبيق الدول الأعضاء لالتزاماتها بشأن التحديد الاقتصادي في مجال تجارة البضائع والخدمات.

وفي هذا الإطار، وابتداء من تاريخ دخول الاتفاقية المنشأة حيز التنفيذ أي 1 يناير 1995، بادر المغرب إلى القيام بمجموعة من الإخطارات همت كافة المجالات المنظمة من قبل هذه الاتفاقية: الفلاحة، الأنسجة والملابسات، الملكية الفكرية، المؤسسات التجارية التابعة للدولة، الحواجز الفنية للتجارة، اللوائح الصحية، تراخيص الاستيراد، القيد الكمية، مكافحة الإغراق، المساعدات والإجراءات التعويضية، قواعد المنشأ.

ومن أهم الإخطارات التي قام بها المغرب في هذا المجال:

- الإخطار المتعلّق بال المجال الفلاحي، ومضمونه يتمثل في الإجراءات التي يطبقها في مجال الدعم الداخلي والمساعدات والتقييدات المطبقة على الصادرات، بالإضافة إلى تخفيضه للرسوم الجمركية المطبقة على المواد الفلاحية بنسبة 4,2٪ بمقتضى القانون المالي 96-97، كنسبة أولية ستعقبها نسباً مماثلة أخرى طيلة عشر سنوات (أي إلى غاية 2005).
- الإخطار بتحرير نسبة 16٪ من وارداتنا من النسيج والملابسات سنة 1990 (بمعنى عدم إلزامية تطبيق قيود كمية على هذه المنتوجات).

وهذا التحرير يهم مرحلة أولى، ستتلتها مراحل أخرى بنسب مختلفة وتحول إلى تحرير كلي لهذا القطاع في سنة 2005.

3-1- فحص السياسة التجارية للمغرب Examen de la politique commerciale

قام الجهاز المكلف بفحص السياسات التجارية بالمنظمة العالمية للتجارة بفحص السياسة التجارية المغربية للمرة الثانية بتاريخ 17 و 18 يناير 1996. الفحص الأول أجري سنة 1989 (بمعنى دورية الفحص: مرة كل 5 سنوات) بالنسبة للدول النامية.

ولقد ارتكز هذا الفحص على تقريرين، الأول قدمته الدولة المغربية لاستعراض سياساتها وممارساتها التجارية، والثاني أعدته أمانة OMC تحت مسؤوليتها الذاتية.

ولقد هناً أعضاء OMC المغرب من خلال هذا الفحص عن حجم الإصلاحات الاقتصادية التي طبقها بشكل تلقائي منذ بداية الثمانينات. وكان من آثارها الرئيسية، فتح الكثير من القطاعات في الصناعة التحويلية... والخدمات، والتي كانت تحظى من قبل بحماية كبيرة، للمنافسة الدولية. وبالفعل، فلقد اعتبر الأعضاء أن تحرير أنظمة التجارة والاستثمار عبر تخفيضات جمركية مهمة، وتقليل القيود الكمية، وتبني برنامج واسع للخصوصية من قبل المغرب، يؤكّد على موقفه الجاد من مبادئ تحرير التجارة العالمية المؤطرة من قبل OMC.

4-1- مسلسل تكييف التشريعات الوطنية مع متطلبات: الاتفاقية المنشاة لـ OMC

إن الحكومة المغربية أعدت برنامجاً واسعاً لتكييف التشريعات الوطنية ذات الارتباط بالمجال التجاري مع القواعد والضوابط المتعددة الأطراف التي أنسنتها المنظمة العالمية للتجارة.

ففي مقام أول، يوجد مشروع نص تعديلی للقانون المتعلق بالتجارة الخارجية، والذي هو في طور المناقشة والمصادقة عليه في البرلمان. وتعلق المقتضيات الجديدة بأدوات حماية المواد الفلاحية الأساسية بواسطة إقامة «المقابلات التعريفية Equivalents tarifaires Mesures de sauvegarde» بدلاً من «الاقتطاع عند الإستيراد» و«الإجراءات الوقائية Mesures de sauvegarde»، وذلك بالمطابقة مع مقتضيات الاتفاقية المتعلقة بالقطاع الزراعي وتلك الخاصة بالإجراءات الوقائية.

هناك كذلك، قانون حول الشركات المجهولة الإسم والشركات ذات المسؤولية المحدودة الذي تمت المصادقة عليه مؤخرًا في البرلمان. نفس الشيء بالنسبة لمدونة التجارة. أما بالنسبة لمدونة الشغل، فهي ما زالت موضوع نقاش بداخل اللجان البرلمانية.

في مجال الخدمات، تم إصدار نصين قانونيين: الأول يتعلق بتأهيل وترتيب المقاولات، والثاني يخص نظام قبول مكاتب الدراسات، والنصين معاً يهمان قطاع البناء والأشغال العمومية.

وفي قطاع الاتصالات الأساسية، قدمت إلى البرلمان مشاريع قوانين تهدف إلى تشجيع الاستثمار الخاص لضمان تمويل القطاع وإعادة تحديد دور الدولة الذي ينبغي أن يقتصر على ممارسة مهام تنظيم ومراقبة وتسهيل هذا القطاع.

أيضاً، هناك المدونة البحرية التي هي في طور الإعداد آخذة بعين الاعتبار الالتزامات التي قدمها المغرب في عرضه الأولي في إطار المفاوضات المتعددة الأطراف المتعلقة بالنقل البحري.

رغم جهة أخرى، فإن القانون حول تنظيم ومراقبة الأشchan يتم حالياً تكييفه للاستجابة لشروط المحيط الليبرالي المتمس بالتنافسية، ولذلك فإنه يتم إعداد مشروع قانون حول المنافسة يرمي إلى تحديد

المقتضيات التي ستؤطر حرية الأثمان وإلى إقامة القواعد الساورة على حماية المنافسة الحرة.

وفيما يتعلّق بالتشجيع على الاستثمار، صدر مؤخراً ميثاق جديد حول الاستثمار يهدف إلى إحلال الشفافية، والتجانس Harmonisation، ودمج الامتيازات المرتبطة بعمليات الاستثمار في القانون العام Droit Commun، وتيسير المساطر الإدارية.

وبغية الارتباط بديناميات التجارة العالمية واعتباراً لظهور مجالات جديدة تستحق اهتماماً خاصاً، تنبّك الحكومة المغربية في الوقت الحالي على إعداد قانون جديد حول الملكية الفكرية بالاستناد إلى مقتضيات اتفاقية OMC حول حقوق الملكية الفكرية.

وتتجدر الإشارة في الأخير، إلى أن كلا من إعادة إضفاء الحيوية على نشاط بورصة القيم وخلق سوق للمعاملات المصرفية يندرج في إطار ورش إصلاحي كبير يهدف بالأساس إلى تحرير وتحديث وتأكيد دينامية أسواق الرساميل والسوق النقدية نظراً لأهميته الكبيرة في استقطاب الاستثمارات الخارجية، والإسراع من شحنه بوثيرة النمو الاقتصادي.

اتفاقية الشراكة بين المغرب والاتحاد الأوروبي

الأستاذ: شهول نور الدين
رئيس قسم صناعة التسويق بوزارة التجارة
والصناعة والصناعة التقليدية

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ
رقم 007703-Ar تاريخ ٢١٠٥٢٠١٨
جذيدة

تميز الاقتصاد العالمي في السنوات الأخيرة بتقلبات هيكلية أدت إلى بروز عدة فضاءات وتجمعات اقتصادية هامة، كمنطقة التبادل الحر لأمريكا الشمالية NAFTA، ومنطقة التبادل الحر لآسيا الشرقية ASEAN، وإلى المنظمة العالمية للتجارة. هذه التغيرات التي طرأت على مستوى العلاقات الاقتصادية الدولية، تحتم على بلادنا التي تطمح في أن تصبح شريكاً فعالاً على الصعيد العالمي، أن توافق هذا التحول وأن تطور علاقتها مع الاتحاد الأوروبي كإحدى التكتلات الاقتصادية العالمية التي تربطنا بها علاقات وثيقة، وذلك بوضع إطار جديد يأخذ بعين الاعتبار هذه التقلبات، ويحول الامتيازات المحددة الممنوحة حالياً إلى امتيازات متبادلة وأكثر شمولية.

ولعل من المناسب التذكير في بداية هذا العرض بأهمية الاتحاد الأوروبي بالنسبة لاقتصادنا الوطني وخاصة في مجال الاستثمار الصناعي والمبادلات الخارجية.

وهكذا، فإن استثمارات دول الاتحاد الأوروبي بالمغرب شكلت سنة 1995 حوالي 65% من مجموع الاستثمارات الأجنبية ببلادنا، وهو ما يزيد عن 2 مليار درهم.

كما وصلت الصادرات المغربية تجاه الأسواق الأوروبية خلال سنة 1995 حوالي 31 مليار درهم، أي ما يزيد عن 70% من مجموع مبيعاتنا للخارج.

أما في ما يخص الواردات المغربية من دول الإتحاد الأوروبي، فقد وصلت سنة 1995 حوالي 53 مليار درهم، وهو ما يمثل تقريرًا 73% من مجموع الواردات المغربية.

واعتباراً لأهمية الإتحاد الأوروبي بالنسبة لاقتصادنا الوطني، كما يتضح ذلك من خلال الأرقام التي ذكرت، وكذا التغيرات التي طرأت على مستوى الاقتصاد العالمي، فإننا نعتبر الإتفاق الأوروبي المتوسطي المؤسس لشراكة بين المملكة المغربية والمجموعة الأوربية، ضرورة ملحة على اقتصادنا الوطني لينسجم مع شريكه الرئيسي، وذلك لتحقيق نمو سريع.

أما في ما يخص الإتفاق بحد ذاته، فينبع الإشارة إلى أن العرض المغربي فيما يخص تفكيك التعرفيفات الجمركية في المجال الصناعي، قد تم تحضيره بتنسيق واسع مع الجمعيات المهنية التي تمثل مختلف قطاعات الصناعة المغربية.

أكثر من ذلك، فإن البرنامج المنصوص عليه في الإتفاقية في مجلمه، هو ما اقترحته فعلاً الجمعيات المهنية.

ويتمحور مشروع الإتفاق الموقع بين الجانبين أساساً حول التأسيس التدريجي لمنطقة التبادل الحر، حسب مخطط لتفكيك الحقوق والرسوم ذات الأثر المماثل، وذلك على الشكل التالي:

- إلغاء، ابتداء من دخول حيز تنفيذ الاتفاقية، الحقوق والرسوم على معدات التجهيز المستعملة في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني؛
- تفكيك حقوق الرسوم الجمركية بشكل سريع (خلال الثلاث سنوات بعد دخول حيز تنفيذ الاتفاقية) على المواد الأولية المستهلكة وقطع الغيار الضرورية للإنتاج؛

- التفكيك بشكل بطيئ وعلى مدى تسع سنوات، ابتداء من السنة الرابعة، على جميع المواد الأخرى والتي تنافس المواد المصنوعة محلياً.

بالإضافة إلى هذا البرنامج، ينص الاتفاق على إمكانية تعليق برنامج التفكيك الجمركي في حالة وجود صعوبات، أوفي حالة حماية الصناعات الناشئة.

وكما يتضح لكم حضرات السيدات والسادة، أن الخطط المقترحة للقطاع الصناعي خلال الثلاث سنوات الأولى من أجل تحسين طاقاته التنافسية، ولاسيما الرفع من مستوى الحماية، تكمن في تخفيض الرسوم الجمركية على المواد الأولية، والحفاظ على مستواها بالنسبة للمواد النهائية.

ومن جانب آخر، ستمكن مدة السماح المنصوص عليها في برنامج التفكيك من وضع وتنفيذ الإجراءات المصاحبة، الهادفة إلى ملائمة مناخ المقاولة للمعطيات الجديدة للمنافسة، والتي تحتمها منطقة التبادل الحر، وكذا تمكين المقاولة من تكيف وسائلها الإنتاجية والتدبيرية.

حضرات السيدات والسادة،

التدابير العملية المصاحبة للاتفاق الأوروبي المتوسطي المؤسس لشراكة بين المملكة المغربية والاتحاد الأوروبي:

سأعرض فيما يلي موجزاً لهذه الإجراءات وكذا المراحل التي قطعناها في سبيل إنجازها.

أولاً: دعم التجهيزات الأساسية من خلال تحسين مستوى تجهيزات الاستقبال للوحدات الإنتاجية، وقد تم في هذا الصدد اختيار الموقع المناسب لإنجاز المناطق التي سيقوم القطاع الخاص بتجهيزها وتسويقه وتسوييرها، وهذه المناطق هي:

- منطقة النواصر قرب المطار الدولي بالدار البيضاء على مساحة 250 هكتاراً.

- منطقة الجرف الأصفر قبالة ميناء الجرف الأصفر بالجديدة على مساحة 145 هكتار.

مع العلم أن مشاريع المناطق الصناعية بكل من طنجة والناظور هي مناطق حرة، وبخصوص منطقتي التواصر والجرف الأصفر، تم في مرحلة أولى تقديم عرض دولي أسفري في منتصف شهر يوليوز الماضي عن اختيار سبع شركات عالمية متخصصة في هذا القطاع، أجرينا معها مباحثات حول الإجراءات المتعلقة بالإعلان عن طلب العروض وشروط دفتر التحملات.

وستتنافس هذه الشركات السبع على إنجاز المشروعين وأحدهما من خلال عرض تقدمنا به ابتداء من 5 نوفمبر، وسيتمتد حتى 4 فبراير بالنسبة للأحرف الأصلف و 28 فبراير بالنسبة لمنطقة التواصـر.

أما فيما يخص المناطق الصناعية الحرة، فتحن الآن بصد المراحل النهائية من حيث استكمال الجوانب القانونية المتبقية.

ثانياً: تطوير التجهيزات التكنولوجية من خلال دعم المراكز التقنية الصناعية والمختبرات، وفي هذا الصدد تم في إطار التعاون الثنائي **أ. المتعدد الأطراف:**

- إحداث مركز للدراسات والأبحاث للصناعات الميكانيكية والمعدنية والكمبانيئة والالكترونية.

- إنجاز دراسة الجدوى للمركز التقنى للمواد.

- إنجاز دراسة الجدوى لمركز الخدمات لصناعات النسيج والألبسة.

والجدير بالذكر أن الوزارة تتتوفر على أراضي وبنيات أولية ستضعها رهن إشارة الجهة المعنية لاحتضان هذه المراكز.

ومن المعلوم أن هناك مراكزاً تقنية أخرى سيتم بحثها في حينها مع الجهات المعنية.

ثالثاً: إحداث لجنة وطنية للتأهيل تضم كلاً من وزارة التجارة والصناعة والصناعة التقليدية، ووزارة المالية والاستثمارات الخارجية، وممثلين عن القطاع الخاص: الاتحاد العام لمقاولات المغرب، وجامعة غرف التجارة والصناعة، ومجموعة المؤسسات البنكية، كما تضم أيضاً ممثلاً عن الاتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى ممثل عن البنك الأوروبي للاستثمار كملاظ.

وتتلخص مهمة هذه اللجنة في وضع الاستراتيجية المتعلقة بتأهيل القطاع الصناعي في أفق تحريره تجاه الإنتاج الأوروبي، وتحديد خطة التأهيل المتعلقة بالمقاولات الصناعية.

رابعاً: إنشاء مركز للدراسات بتمويل من الاتحاد الأوروبي يعمل تحت إشراف اللجنة المذكورة وفي إطار البرنامج الذي ستحددده. وقد تم مؤخراً التعاقد مع المؤسسة التي ستتولى تسيير المركز.

وسيقوم هذا المركز مباشرة أو بالاعتماد على مكاتب الاستشارة المختصة، بدراسة الملفات التي ستتقدم بها المقاولات الراغبة في ذلك من خلال إعلان عمومي تطرحه اللجنة. وبعد أن تتوصل الدراسة إلى توصيات واقتراح خطة عملية يتم الاتفاق عليها مع المقاولات المعنية وتمكنها من مسايرة برنامج التفكير الجمكي، يتقدم المركز بتقديم هذه الإستنتاجات إلى لجنة التأهيل بهدف اعتمادها، وفي هذه الحالة تستفيد المقاولة من البرنامج الذي هيئ لهذا الغرض.

ويمكن لهذه التوصيات أو الاقتراحات أن تأخذ الأشكال التالية:

1- تقوية الاعتمادات الذاتية أو الزيادة في رأس المال الشركة، حيث تقرر تخصيص غلاف مالي لهذا الغرض في حدود 45 مليون وحدة حسابية قد تضاف إليها حصة موازية بهدف إنشاء صندوق خاص للمساهمة في الزيادة في رأس المال الشركات التي تحتاج لذلك.

2- منح قروض في حالة ضرورة تحديد أوقتنا، آلات الإنتاج، وذلك لمدة قد تصل إلى 12 سنة مع ثلاث سنوات كفترة سماح وفائدة تقل عن النسب الجاري بها العمل، وذلك حسب مقاييس نحن الآن بصدق تحديدها مع الجهات المختصة.

3- المساعدة التقنية للمقاولات من خلال تحسين كفاءة تسييرها وجودة منتوجاتها، وكذا مساعدتها على التسويق أو على حصول أسواق جديدة في دول الاتحاد.

4- تحسين مستوى التكوين بوضع برنامج لتكوين المستمر لصالح العاملين في الشركة.

ونعتبر برنامج التكوين المستمر أهم عامل لتمكن المقاولات المغربية من رفع تحدي برنامج الشراكة.

ذلك أننا نعتقد أن أساس المنافسة في المستقبل سيرتبط ارتباطاً وثيقاً بمستوى التكوين، لذلك يجب إعطاء الأهمية القصوى. وقد رصد غلاف مالي لهذا الصدد في حدود 35 مليون وحدة حسابية. إضافة إلى ذلك، شرعنا مع البنك الدولي والإتحاد الأوروبي في تنفيذ برنامج يهم قطاع التكوين المستمر ويهدف إلى مساعدة المقاولة الصناعية على تحديد حاجياتها من الكفاءات ومساعدتها في تمويل برامجها التكوينية قصد تحسين الإنتاجية وإعادة تأهيل المستخدمين وانفتاحهم على التكنولوجيا المتطرفة.

خامساً: الاهتمام بالشركات الصغيرة جداً، الحرفية منها والتجارية (Les Micro Entreprises) ، حيث لاحظنا أن هذا النوع من الشركات لا تتمكن من الحصول على القروض لأسباب أهمها، عدم تمكنتها من تحديد حاجياتها وتهييء ملفات القروض، وعلى الأخص لعدم توفرها على ضمانات لذلك.

وهكذا، وبالإضافة إلى البرنامج الذي نحن بصدده إنجازه الآن مع الوكالة الأمريكية للتنمية USaid، سنعمل على تمكين هذه الشركات من الحصول على قروض تساعدها على القيام ببرامجهما على أكمل وجه.

وقد تم في هذا الصدد، رصد مبلغ مالي قدره 30 وحدة حسابية.

وموازاة مع ذلك، ندرس الآن مع الجهات المختصة إنشاء صندوق يخفف من عبء القروض ويسهل الحصول عليها من طرف الشركات الصغيرة والأفراد الذين ليست لهم اعتمادات كافية.

فمن المعلوم أن تحرير فوائد القروض، الذي هو جيد في حد ذاته، قد أدى إلى تحويل القروض المتوفرة إلى الشركات الكبرى واستفادة هذه الأخيرة من النقص النسبي لنسبة الفائدة، مما أثر سلباً على الشركات الصغيرة وحتى المتوسطة. لذا، نعتقد أن التدابير التي أقرتها ستساهم في إعادة نوع من التوازن والمساوات بين طالب القروض.

السادسة: دعم الجمعيات المهنية عن طريق تطوير خدماتها للمقاولات المغربية، وسنضع في هذا الصدد رهن إشارة الجمعيات المهنية صندوقاً لدعم التمويل في إطار «اتفاقية برنامج» نفقات العاملين والمستخدمين وتكونهم، وكرا، المحلات المهنية، وتجهيز المكاتب، ونشر المعلومات والدراسات، والخبرة في المجال القانوني والمالي والجبايي والضربي والاجتماعي. وستقوم لجنة التأهيل السالف ذكرها بالسهر على نشاط هذا الصندوق وتدبيره واختيار الجمعيات التي تستفيد منه، والمصادقة على اتفاقية برنامج، وكذا تتبع مراحل تنفيذه.

إذا كان نجاح تطبيق هذه الإجراءات يتوقف على مساهمة الجميع، فإننا نرى أن هذا النجاح يتوقف أيضاً على الجهد الذي يتبعين على المقاولات بذلها فيما يتعلق بإعادة هيكلتها على جميع المستويات، المالية، التقنية، التجارية، والتنظيمية... إلخ.

حضرات السادة،

إن ما يميز الاقتصاد المغربي هو تنوع قطاعاته الإنتاجية، وكذا هيمنة المقاولات الصغرى والمتوسطة. وهمما في نظرنا عاملان أساسيان يمكنان من مواجهة التغيرات التي ستتبثق من جراء اتفاق الشراكة.

ومن المنتظر أن يخلف هذا الاتفاق التكثيف على القطاعات ذات قيمة مضافة مهمة، والتي بدونها لا يمكن لمقاولاتنا مواجهة المنافسة العالمية.

لذا، نرى أنه من الضروري مثلاً، العمل على تقوية إدماج قطاع النسيج، حتى نرفع من تنافسيته. كما أن هناك جهوداً متواصلة تبذل لاستقطاب استثمارات مهمة لبلادنا في ميدان الإلكترونيك. بالإضافة إلى استثمارات أخرى هي الآن قيد التنفيذ، مما سيتمكن بلادنا أن تصبح منطقة محورية عالمية في هذا المجموع.

هناك أيضاً قطاعات أخرى سترى دورها تطوراً ملمسياً، وعلى سبيل المثال، فإن مشروع السيارة الاقتصادية أبرز لنا الإمكانيات التي يزخر بها هذا القطاع من تركيب وتجميع قطاع الغيار، شريطة إدماجه في نطاق استراتيجية المجموعات الدولية الكبرى في هذا الميدان.

حضرات السادة،

قبل أن أختتم كلمتي هاته، لابد من الإشارة أنه إلى جانب تعزيز الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، يجب على المغرب أن ينوع علاقاته مع جهات أخرى من بينها دول المغرب العربي والدول العربية، وكذا الدول الإفريقية. وفي هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى فتح (قريباً) خطوط بحرية جديدة اتجاه عدد من الدول الإفريقية، وبالتالي إزالة حاجز النقل أمام تقوية صادراتنا إلى تلك البلدان.

هناك أيضاً المباحثات التمهيدية لإحداث منطقة للتبادل الحر مع دول الجمعية الأوربية للتبادل الحر، وهذا ما يبرهن الأهمية التي نعطيها أيضاً للدول الأوربية الغير المنتمية للاتحاد الأوروبي.

كما تجدر الإشارة إلى «الاتفاق الإطار» للتجارة والاستثمارات المبرم بين المملكة المغربية والولايات المتحدة الأمريكية، خلال الزيارة الملكية التي قام بها صاحب الجلالة الملك الحسن الثاني تقدمه الله برحمته لواشنطن في مارس 1995، والذي سيتمكن بدوره من تعزيز وتنمية علاقاتنا التجارية والصناعية مع هذا البلد.

p.124 → p.135
007704-A1

المملكة المغربية

المركز الوطني للتفويض
مصلحة الطباعة والاستنساخ

القانون المتعلق بالتجارة الخارجية
وحماية الإنتاج الوطني

رقم ٥٥٧٧٠٤ تاريخ ١٥/١١/٢٠١٥

جذبة

الأستاذ: الحسن بن الصديق

رئيس قسم بوزارة التجارة

مقدمة:

إن الموقع الجغرافي للمغرب جعله يولي أهمية خاصة للتجارة الدولية لما لها من انعكاسات سياسية واقتصادية. وقد تجلى ذلك من خلال الاتفاقيات التجارية والتعريفية التي أبرمتها مع العديد من الدول والتي برهنت على مدى سياسة الإنفتاح الاقتصادي على العالم التي نهجها منذ مطلع القرن الماضي، وذلك بغض النظر عن الاتفاقيات التي كانت تحكم علاقته الدولية العامة.

وقد حرص المغرب من خلال علاقاته التجارية مع شركائه، الدفاع عن مبدأ المساواة وعدم التمييز في المعاملات التجارية من خلال تطبيق مبدأ الدولة الأكثـر رعاية والتي تعتبر الآن الركيزة الأساسية للنظام التجاري الدولي والتي نصت عليها الإتفاقيات المرفقة باتفاقية مراكش المحدثة للمنظمة العالمية للتجارة سنة 1994.

لقد كان لظروف الحرب العالمية الثانية أثر كبير على سياسة الإنفتاح التجاري التي نهجها المغرب، حيث أملت عليه هذه الظروف تطبيق نظام يحد من حرية التبادل التجاري لتشكل بذلك المرحلة الممتدة من ما قبل الحماية إلى الحصول على الاستقلال فترة متميزة في السياسة التجارية للمغرب بتطبيق مبدأ منع الاستيراد والتصدير إلا في بعض الحالات نظراً لمصلحة اقتصادية معينة (التزويد بالمواد الضرورية إلخ...).

ويحصل المغرب على استقلاله، تم وضع نظام للتجارة الخارجية يتلائم ومتطلبات التنمية الاقتصادية التي شرع في التخطيط لها منذ فجر الاستقلال، إلا أن التحولات الاقتصادية الهامة التي عرفها في مطلع الثمانينات والتأكيد المستمر على إدماج الاقتصاد الوطني في محظوظ الدولي كأحد شروط التنمية الاقتصادية الشاملة، كانت من الأسباب الداعية إلى تحبيب القوانين المنظمة للتجارة الخارجية وبالتالي إصدار نص تشعّعي جديد في هذا المجال.

I- تطور التشريع المنظم للتجارة الخارجية:

يمكن النظر إلى تطور التشريع المنظم للتجارة الخارجية عبر ثلاث حقب رئيسية ويتعلق الأمر بالفترة الممتدة من أواسط القرن الماضي إلى مرحلة ما قبل قيام الحرب العالمية الثانية، وتلك الممتدة من سنة 1939 إلى فجر الاستقلال، ومرحلة ما بعد الاستقلال.

المرحلة الأولى:

لقد تميزت هذه المرحلة بتوقيع المغرب على عدة اتفاقيات ومعاهدات ثنائية أو متعددة الأطراف التي تنظم علاقته مع شركائه التجاريين. فهناك إتفاقية السلام والصدقة الموقعة سنة 1836 مع الولايات المتحدة الأمريكية، والاتفاق التجاري الموقع مع الإمبراطورية البريطانية سنة 1956 وإسبانيا وألمانيا ومع فرنسا.

وقد نصت هذه الاتفاقيات على مبدأ عدم التمييز في المعاملات التجارية مع تطبيق رسم جمركي موحد بقيمة 10٪ على المواد المستوردة إلى المغرب، حيث ارتبط تطبيق هذا الرسم بما يسمى بعملية التعشير أي استخلاص الجمرك ما كان متداولاً ولازال إلى حد الآن.

وفي مجال العلاقات المتعددة الأطراف، فقد نصت معاهدة مدريد سنة 1880 على مبدأ معاملة البلدان الموقعة عليها لمبدأ «الدولة الأكثر

رعاية»، وهو ما يعني أن جميع الأطراف تتمتع على قدم المساواة في معاملاتها التجارية التفضيلية مع المغرب.

وقد تم التأكيد كذلك على هذا المبدأ أثناء التوقيع على معايدة الجزيرة الخضراء لسنة 1906 والتي نصت على نظام الباب المفتوح والمساواة التجارية بين الشركاء. كما تم إحداث رسم خاص بنسبة 2,5٪ على الواردات المغربية الذي يضاف إلى رسم 10٪ السالف الذكر، وباستثناء استيراد الأسلحة وتصدير بعض المواد القطنية اللذين كانوا محظوظين أو تطبق بشأنهما مراقبة خاصة، فإن باقي المواد كان تبادلها يتم بكل حرية دون أي مراقبة مسبقة.

وقد ظل هذا النظام مطبقاً إلى غاية 1939، تاريخ بدأ المرحلة الثانية في السياسة التجارية للمغرب التي عرفت تحولاً هاماً بوضع حد لحرية الاستيراد والتصدير التي كان معمولاً بها فيما قبل والذي أملته ظروف الحرب العالمية الثانية، كما ورد ذلك في دি�ياجة قانون 1938 المنظم للبلاد في وقت الحرب. وقد جاء ظهير فاتح ماي 1939 الذي تعرض بتفصيل إلى الإجراءات الواجب اتخاذها في ميدان التجارة الخارجية بصفة عامة سواء تعلق الأمر بالاستيراد أو التصدير أو تطبيق التدابير المتعلقة بتداول السلع.

المرحلة الثانية:

لقد نص ظهير 24 رجب 1358 (9 سبتمبر 1939) المتعلق بالإستيراد في مادته الأولى على منع استيراد البضائع إلى المغرب أيا كان مصدرها وتحت أي نظام كان ما عدا الذهب.

وقد استثنى من هذا المنع استيراد المواد الضرورية مثل المواد الطاقية أو المواد الأولى بصفة عامة، حيث خول هذا الظهير صلاحية النظر

في ترخيص استيراد هذه المواد إلى المدير العام للإتصالات فيما يخص الفئة الأولى ومدير الشؤون الاقتصادية فيما يتعلق بالفئة الثانية.

كما استثنى من هذا المبدأ فيما بعد المواد ذات المصدر أوالمنشأ البعض دول منطقة الفرنك (فرنسا، الجزائر...) مع تطبيق الشروط المتعلقة بالمراقبة، كما صدرت نصوص قانونية فيما بعد مكملة ومتتممة لمقتضيات هذا الظهير خاصة فيما يخص الإجراءات الإدارية المتعلقة بعمليات الاستيراد مثل رخص الاستيراد وتحديد مدة صلاحيتها إلخ...

المرحلة الثالثة:

غداة حصوله على الاستقلال، عمل المغرب على تأمين موارده المالية لتزويد السوق الداخلية من المواد الأولية ومواد التجهيز التي تتطلبها التنمية الاقتصادية، مع الأخذ بعين الاعتبار توازن المالية الخارجية واستقرار العملة الوطنية. ولهذه الغاية، خصص الموارد الازمة لتمويل الاستيراد وأبرم عدة اتفاقيات تجارية واتفاقيات أداءات مع شركائه التجاريين، وهو ما أفضى إلى وضع أول نظام للاستيراد سنة 1960 الذي يعتمد على لائحتين من المواد:

الأولى: قائمة المواد المسموح باستيرادها دون قيد مسبق وتتضمن المواد الأولية ومواد التجهيز.

الثانية: قائمة المواد التي يخضع استيرادها لنظام الحصص اعتماداً على العملة المخصصة لها مع الحصول على ترخيص بالاستيراد، مع الإشارة إلى أن المواد ذات المنشأ أوالمصدر «منطقة الفرنك» كانت تتمتع بنوع من التفضيل، إلا أن هذا النظام التفضيلي الذي كانت تتمتع به هذه المنطقة شكل عائقاً أمام سياسة تنويع العلاقات التجارية التي كان المغرب يرغب في تحقيقها، وهو ما أدى إلى وضع حد لهذا النظام التفضيلي باعتماد البرنامج العام للاستيراد سنة 1967 الذي يقسم المواد إلى ثلاث مجموعات هي:

- * لائحة «أ»: المواد التي لا يخضع استيرادها للترخيص الإداري المسبق وتضم بالأساس:
- المواد غير المصنعة محلياً والتي تشكل أهمية بالنسبة للنشاط الاقتصادي؛
 - المواد التي يحقق الإنتاج الوطني اكتفاءً منها وبالتالي لا يخشى عليها من منافسة خارجية؛
 - المواد ذات الإحتكار العمومي؛
 - المواد التي تفرض عليها رسوم جمركية جد مرتفعة؛
 - الآليات والمعدات المستوردة في إطار نظام الاستثمار؛
 - المواد المستوردة في إطار النظم الجمركية الاقتصادية.
- * لائحة «ب»: وتشمل المواد الخاضعة للترخيص الإداري المسبق للإستيراد وتضم المواد التالية:
- المواد المشيلة للإنتاج المحلي وإدراجها ضمن هذه اللائحة تم لاعتبارات تهدف توفير الحماية اللازمة له؛
 - المواد المتوكى من مراقبة استيرادها تنظيم وترشيد بعض القطاعات الإنتاجية.
- * لائحة «ج»: وت تكون من المواد الممنوعة للإستيراد وتوجد ضمن هذه اللائحة ما يسمى بالكماليات أو مواد الترفيه.
- وقد اعتمد في تقييم هذه اللوائح على معايير اقتصادية تهدف بالأساس إلى جعل البرنامج العام للإستيراد وسيلة لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية من خلال ضمان تزويد السوق الداخلي بكل من المواد الإستهلاكية ومواد التجهيز من جهة، وكذلك توفير الحماية اللازمة للإنتاج المحلي في إطار السياسة التي كانت تعطي الأولوية للإنتاج بدل الإستيراد.

إضافة إلى ذلك، فإن هذا البرنامج كان يتميز بنوع من المرونة في تغيير نظام استيراد المواد وفق الحاجيات والمتطلبات عن طريق إعلان للمستوردين.

وقد ظل العمل بهذا النظام إلى حين صدور القانون المتعلقة بالتجارة الخارجية مع تغيير تدريجي في مضمون اللوائح، حيث أصبحت لائحة المواد الغير خاضعة للترخيص تضم أغلبية المواد في إطار سياسة تحرير الاقتصاد، كما تم إلغاء لائحة «ج» ابتداء من سنة 1986.

II- القانون المتعلقة بالتجارة الخارجية:

إن التحولات الاقتصادية التي عرفها المغرب خلال العقود الأخيرين والإصلاحات التي شرع في تنفيذها منذ مطلع الثمانينات في إطار برنامج التقويم الهيكلي للاقتصاد الوطني والنهج الليبرالي الذي اختير من أجل إدماج الاقتصاد الوطني في المحيط الدولي وانضمام المغرب إلى الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة، كلها عوامل أملت إعادة النظر في القوانين المنظمة للتجارة الخارجية التي أصبحت لا تسير التطور الاقتصادي الذي أخذ يعيشه المغرب عقب الإصلاحات التي شملت مختلف الميادين الاقتصادية خاصة في ميدان التجارة الخارجية.

وقد همت هذه الإصلاحات بصفة عامة الجوانب الآتية:

- التحرير التدريجي للواردات والصادرات من القيود الكمية أو غير التعريفية;
- تخفيض مستوى النسب الجمركية المطبقة آنذاك من 400٪ سنة 1984 إلى 45٪ مع تقليص عددها إلى 10 بدل 26؛
- تبسيط الإجراءات والمساطير المتعلقة بالتجارة الخارجية؛
- إلغاء الرسم الخاص المطبق عند التصدير.

وهكذا، فقد جاء القانون الجديد المتعلق بالتجارة الخارجية لترسيخ هذا التوجه الإصلاحي من جهة، وملائمة التشريع الوطني لمبادئ الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة وكذلك مع الإلتزامات الدولية التي أبرمها المغرب خاصة مع المؤسسات المالية الدولية (البنك الدولي وصندوق النقد الدولي).

لقد تضمن القانون المتعلق بالتجارة الخارجية مبدأين رئيسيين هما :

- مبدأ حرية المبادلات التجارية:

- مبدأ حماية الإنتاج الوطني.

أولاً: مبدأ حرية المبادلات التجارية

جاء في المادة الأولى من القانون ضمن الأحكام العامة، أن عمليات استيراد وتصدير السلع حرة مع مراعاة القيود المنصوص عليها في هذا القانون أوقوانين أخرى، عندما يتعلق الأمر بصيانة الأخلاق والأمن والنظام العام وصحة الأشخاص وحماية النباتات والحيوانات والتراث الوطني التاريخي والأركيولوجي والفنى والحفاظ على مركز البلاد المالي في الخارج، وهو ما يعني رفع جميع القيود بصفة عامة عن المبادلات التجارية خاصة منها القيود الكمية التي كانت مفروضة بمقتضى القوانين والأنظمة التي سلف ذكرها.

إلا أنه لا يجب أن يقصد من هذا أن هذه الحرية هي حرية مطلقة بل يجب أن تتم في إطار القانون ومراعاة للشروط والقيود التي تضمنتها القوانين الأخرى، خاصة في مجال صيانة الأخلاق العامة، فاستيراد أشياء تتنافى مع القيم الأخلاقية للمجتمع المغربي أوتمس ب المقدساته مثلًا لا يسمح باستيرادها إطلاقاً، ونفس الأمر بالنسبة للنظام العام أوصحة الأشخاص وكل ما يتعلق بحماية الثروة النباتية أوالحيوانية وما يمكن أن يترتب عليه من آثار سلبية وأضرار خطيرة.

كما يقصد من الحفاظ على مركز البلاد المالي في الخارج، مواجهة تدهور المالية الخارجية نتيجة الزيادة الحادة في الإستيراد وما يمكن أن يتربّط عنه من اختلال في ميزان الأداءات، وفي هذه الحالة يمكن اتخاذ قيود كمية للحد من الإستيراد.

أما القيود التي نص عليها هذا القانون، فهي بصفة عامة قيود ذات طابع اقتصادي محض، الغرض منها توفير الحماية اللازمة للإنتاج الوطني من المنافسة الخارجية، أو حمايته من الممارسات التجارية الغير المشروعة، كالإغراق أو استيراد منتجات تستفيد من دعم عند صنعها أو تصديرها.

وقد جاءت مقتضيات المادة 1 من القانون مطابقة تماماً لما نصت عليه الإتفاقية العامة للتعرفة والتجارة للمنظمة العالمية للتجارة، وهكذا أصبحت جميع السلع حرة الإستيراد والتتصدير باستثناء قائمة جد محدودة من المواد نظراً للاعتبارات السالفة الذكر.

وهكذا، لم تعد تخضع للترخيص المسبق إلا المواد التالية:

- المتفجرات والمفرقعات:

- العجلات والإطارات الهوائية:

- الملابس المستعملة.

ثانياً: حماية الإنتاج الوطني

على الرغم من أن سياسة حماية ودعم الإنتاج الوطني شكلت إحدى الأولويات في السياسة الاقتصادية للمغرب منذ مطلع الاستقلال، حيث تجلّى ذلك من خلال الآليات التي استعملت لتحقيق هذا الهدف، من قيود كمية من خلال برنامج الإستيراد، وتطبيق مستويات جد مرتفعة للحماية الجمركية كما سبقت الإشارة إلى ذلك، أو عن طريق نظام التحفيزات والتشجيعات التي جاءت بها قوانين الصرف ومدونة الجمارك إلخ...، فإن الممارسة في تطبيق

هذه الآليات أبانت عن محدودية في الجدوى يمكن أن نرجعها إلى عدة أسباب، أهمها غياب إطار قانوني يحدد الشروط والمعايير الموضوعية في استعمالها، لذا كان من الضروري إعادة النظر في هذا الجانب.

وإذا كان مفهوم حماية الإنتاج مفهوم شامل، فإن القانون رقم ٨٩ - ١٣ المتعلق بالتجارة الخارجية قد فصل بين الحماية الاقتصادية والحماية من الممارسات التجارية غير المشروعة لاختلاف شروط تطبيق كل منها، وإن كانت النتيجة واحدة، كما خص الإنتاج الفلاحي من المواد الأساسية (الحبوب، البذور الزيتية، النباتات السكرية، اللحوم، الحليب ومشتقاته) بحماية متميزة اعتباراً للمكانة التي يحتلها الإنتاج الفلاحي من هذه المواد في الاقتصاد الوطني من جهة، وكذلك للإعكاسات التي تخلفها تقلبات أسعار هذه المواد على السوق الداخلي وذلك بحماية مصالح كل من المنتج والمستهلك على حد سواء، وحماية الإنتاج الفلاحي سيكون موضوع مداخلة خاصة لإتاحة الفرصة لمعالجة مختلف جوانبه المتشعبه.

١) الحماية الاقتصادية:

تنقسم الحماية الاقتصادية إلى حماية تعرفية وحماية غير تعرفية، أو الحماية بواسطة نظام الحصص، فبينما ترتكز الأولى على التعرفة الجمركية التي تنقسم بدورها إلى حماية إسمية وحماية فعلية، تقوم الثانية على أساس نظام الحصص إضافة بطبيعة الحال إلى الرسوم الجمركية أو التعرفة معاً، إذ أن الحقوق الجمركية وحدها لا توفر في بعض الأحيان الحماية اللازمة لبعض الإنتاجات خاصة الحديثة والتي قد تجد صعوبات في التكيف مع السوق ومواجهة المنافسة الخارجية الحادة.

وعلى عكس المرحلة السابقة لصدور القانون المتعلق بالتجارة الخارجية، فإن نظام حماية الإنتاج الوطني أصبح يعتمد على الحماية التعرفية كقاعدة عامة، وتستفيد منها جميع المنتجات أنها الحماية بواسطة

نظام الحصص، فهي تقتصر على المنتجات الجديدة لفترة زمنية معينة حددتها القانون في خمس سنوات قابلة للتجديد ثلاث سنوات إضافية.

وقد جاء تحديد مفهوم المنتوج الجديد في الباب الرابع من المرسوم رقم 5-415-93-2 بتاريخ 2 يوليوز 1993 المطبق للقانون المتعلق بالتجارة الخارجية في المادة 14 حيث اعتبر المنتوج الجديد هو المنتوج الذي لا يدخل في صنف من أصناف المنتجات المصنوعة في المغرب، أوالذى يكون حصيلة عملية تحويل جوهري وفق الشروط التي تحدد لهذه الغاية بناء على معايير نذكر منها على سبيل المثال النسبة المائوية الدنيا للقيمة المضافة محلياً.

أما الحماية التعرفية، فقد ربط القانون تطبيقها بعنصر المردودية الاقتصادية لإنتاج معين معيناً عنها بالأرباح والمزایا التي يوفرها المشروع الإنتاجي بالنسبة للاقتصاد الوطني ككل، وذلك من خلال ما يوفره الإنتاج من العملة الصعبة تحقيقاً لفكرة ترشيد وعقلنة الموارد المتاحة.

وإن كان نظام الحماية كما جاء به القانون المتعلق بالتجارة الخارجية يشمل جميع المنتجات بدون استثناء، فإن المنتجات الفلاحية تتمتع بحماية إضافية على شكل اقتطاع عند الاستيراد إذا ثبت أن الحماية التعرفية والحماية بواسطة نظام الحصص غير كافية لتوفير الحماية اللازمة لهذه المنتجات.

2) التدابير العitaire من الممارسات التجارية غير المشروعة:

قد يتبيّن في بعض الأحيان أن تطبق الحماية الاقتصادية وحدها غير كاف لتوفير الحماية اللازمة لإنتاج وطني معين، وذلك مهما بلغت مستويات هذه الحماية، خاصة في مواجهة المنافسة الخارجية في ظروف غير عادلة وذلك نتيجة لسياسة الإغراء التي تنهجها المؤسسات الإنتاجية أو التجارية بهدف اكتساح السوق الوطني، أويفعل الدعم الذي يحصل عليه الإنتاج

المستورد في بلد المنشأ أو المصدر، وهو ما يعني استيراد منتوج ما بشمن أقل من ثمنه الحقيقي، إذ من شأن هذه الحالات أن تلحق أضراراً بالاقتصاد الوطني من خلال القضاء على الإنتاج المحلي، أو تأخير ظهور مشاريع إنتاجية جديدة، لذا وجب اتخاذ تدابير إضافية بهدف حماية الإنتاج الوطني من هذه الممارسات التجارية الغير العادلة.

وقد حدد القانون المتعلق بالتجارة الخارجية هذه التدابير في:

- رسم تعويضي يساوي قيمة الدعم الذي تم منحه للمنتج المستورد؛
- رسم مضاد للإغراق يتم تحديده بناء على هامش الفرق بين الثمن الحقيقي وثمن الاستيراد الفعلي للمنتج موضوع الإغراق.

ولتطبيق هذه التدابير اشتُرط القانون أن يكون هناك ضرر جسيم أو تهديد بحصول ضرر جسيم، وأن تكون هناك علاقة سببية بين الإستيراد والضرر الحاصل.

أما الإجراءات والمسطرة المتعلقة بتطبيق الحماية الاقتصادية أو التدابير الحمائية من الممارسات التجارية غير المشروعة، فقد تم التنصيص عليها في المرسوم بتطبيق القانون المتعلق بالتجارة الخارجية في كل من الباب الرابع والباب الخامس، خاصة تقديم طلبات الحماية وإيداع العرائض المتعلقة بالتدابير الحمائية.

ولهذه الغاية، أحدثت لجنة استشارية للواردات لدى الوزير المكلف بالتجارة الخارجية لإبداء رأي استشاري في طلبات الحماية أو عرائض تطبيق التدابير الحمائية وفق المسطرة التي نص عليها المرسوم السالف الذكر.

وتضم هذه اللجنة بالإضافة إلى ممثلين عن الوزارات المعنية ممثلين عن الجمعيات والغرف المهنية، ويمكن أن يحضر أشغالها عند الاقتضاء ويطلب، كل من له خبرة بالطلب أو العريضة المعروضة عليها.

والهدف من إحداث هذه اللجنة هو توسيع دائرة التشاور بين مختلف الفاعلين الاقتصاديين مراعاة لمختلف الجوانب الاقتصادية عند وضع التدابير السالفة الذكر المتعلقة بحماية الإنتاج الوطني بصفة عامة.

وإذا كانت مهمة اللجنة الاستشارية للواردات هي دراسة للطلبات المتعلقة بحماية الإنتاج الوطني، فإن من بين المهام المنوطة بالمجلس الوطني الذي تم إحداثه بمقتضى نفس المرسوم، إعداد وتقديم مقترنات من شأنها أن تعزز القدرة التنافسية للإنتاج الوطني بصفة عامة.

بقيت الإشارة إلى أنه في إطار ملائمة التشريع الوطني لمقتضيات اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، فقد أضاف القانون رقم 96-3 المتمم والمغير للقانون 89-13 المتعلق بالتجارة الخارجية الذي تمت المصادقة عليه من طرف البرلمان، حالة جديدة موجبة لتطبيق تدابير حماية لحماية الإنتاج الوطني، وهي الحالات المتعلقة بالإستيراد المكثف الذي من شأنه أن يلحق هو الآخر ضرراً بالإنتاج، حيث أجاز القانون تطبيق رسم إضافي أوفرض تدابير كمية من شأنها أن تحد من الإستيراد وذلك بالقدر الذي يمكن من رفع الضرر.

وفي الختام، يمكن القول أنه بعد صدور القانون المتعلق بالتجارة الخارجية، فإن سياسة حماية الإنتاج الوطني أصبحت تعتمد على مبادئ واضحة المعالم، يلعب التشاور دوراً أساسياً في بلورتها في إطار التوجهات التي يفرضها المناخ الاقتصادي العالمي من منافسة والبحث عن المردودية والإنتاجية لتحقيق التنمية المستمرة.

p.136 → p.147
007705-A~

الخوخصة كأداة لتنشيط الاقتصاد

الأستاذ: محمد بن الجيلالي
من وزارة الخوخصة

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاسناد
رقم 007705-A~
التاريخ ٢٠١٥-٠٦-١٥
جذيدة

- 1- التعريف بالخوخصة.
- 2- لماذا الخوخصة؟
- 3- ما هي أهداف الخوخصة؟
- 4- ما هو الإطار القانوني والمؤسساتي؟
- 5- مسلسل التفويت.
- 6- منجزات الخوخصة.
- 7- اتفاقيات البيع: حقوق والالتزامات البائع والمشتري.
- 8- البيع عن طريق البورصة.
- 9- البيع عن طريق طلب عروض وبالتفويت المباشر.
- 10- المراجع القانونية الخاصة بالخوخصة.

1- التعريف بالخوخصة

2- لماذا الخوخصة؟

تعتبر الخوخصة عنصراً رئيسياً في الاستراتيجية الاقتصادية للمغرب، وتندمج في سلسلة من التدابير الرامية إلى تحديد دور الدولة في الاقتصاد.

ويراد لتدخل الدولة في المنشآت ذات الطابع الصناعي والتجاري أن يكون تدخلاً انتقالياً، بفضل السياسة الاقتصادية والاجتماعية للدولة، تحسن تكوين اليد العاملة، واتسعت البنية التحتية، وأصبح المقاولون أكثر نشاطاً وخبرة، وترتب عن ذلك انخفاض عوامل المجازفة والتقلبات. وقد وفرت الدولة الظروف الملائمة ليتسنى للقطاع الخاص تحسين تدبير الرساميل والإقبال على المخاطرة في الاستثمار. وهكذا أصبح اليوم بإمكان القطاع الخاص أن يستثمر في القطاعات التي كان غائباً عنها.

ويتخلي الدولة عن هذه المنشآت العمومية يصبح بإمكانها تكرис جهودها في نشاطات الإنعاش والضبط وتلبية الحاجيات الاجتماعية والتربية للبلاد. فالخوخصة يمكنها أن تساهم في انتقال الاقتصاد المغربي إلى مرحلة جديدة من التنمية.

إن الخوخصة كعنصر رئيسي في الاستراتيجية الاقتصادية للبلاد، تعني تخلي الدولة على المدى البعيد عن النشاطات الاقتصادية. فالخطبة الليبرالية بالمغرب ترتكز على الاقتناع بأن المنشأة الخاصة يمكنها أن تلعب دوراً أحسن في مناخ تنافسي، وعلى تكرис دور الدولة بالأساس في ضبط الاقتصاد وتنسيقه.

3- ماهي أهداف الخوخصة؟

أعطى الخطاب الملكي لـ 8 أبريل 1988 عند افتتاح الدورة الريعية لمجلس النواب، التوجيهات السياسية العامة لبرنامج الخوخصة،

حيث تم التأكيد على ضرورة تخلی الدولة للقطاع الخاص عن عدد من مؤسساتها التي ليس هناك ما يدعو لاحتفاظ بها... وقد حددت الأهداف السياسية والاقتصادية والاجتماعية لبرنامج الخوصصة فيما يلي:

- * عصرنة الاقتصاد المغربي.
 - * رفع مستوى معيشة المواطنين.
 - * إنعاش الاقتصاد الوطني.
 - * تخفيف أعباء الميزانية التي تتحملها الدولة من خلال الإعانت المالية التي تخصصها للمؤسسات العمومية.
 - * دعم وتوطيد الجهة.
 - * إتاحة الفرصة للإقتصاد المغربي لينفتح بشكل أوسع على الاقتصاد العالمي وليساهم بنفس الشكل في المبادرات الدولية.
 - * خلق مناصب جديدة للشغل.
 - * محاربة الاحتكار.
 - * إتاحة الظروف المواتية لفئة جديدة من المواطنين وذلك:
 - بتعويدها على تحمل المسؤوليات واقتحام المخاطر؛
 - بإتاحة الظروف المواتية للعمال والمدخرن وأصحاب المشاريع لأخذ نصيبهم الوافر من مكاسب التنمية الاقتصادية الذين هم صانعواها.
- 4- ما هو الإطار القانوني والمؤسساتي؟**

يتكون هذا الإطار من:

- القانون رقم 39 ل 11/4/1995 الذي تم تعديله في يناير 1995؛

- والمراسيم الأربع (2.90.402)، (2.90.403)، (2.90.577)، (2.90.578) بتاريخ 16/10/1990.

ينص القانون على الإطار العام للتحويل ويتضمن قائمة الشركات والفنادق المعروضة للبيع 31/12/1990، كما يحدد شروط توسيع القطاع العام. وعلى سبيل المثال، ينص هذا القانون على ما يلي:

* عدد المؤسسات المعروضة للخوخصة وهي: 144 منها 77 مؤسسة و 37 فندقاً.

* خلق جهاز يتكون من:

- وزير الخوخصة:

- لجنة التحويل وهي لجنة وزارية تتكون من 5 أعضاء؛

- هيئة التقييم التي تتألف من 7 أعضاء وهي مستقلة عن الإدارة.

* وينص القانون كذلك على طرق تحويل منشآت الدولة وهي ثلاثة:

- البيع عن طريق السوق المالية (بورصة القيم)؛

- طلب عروض (السمسرة)؛

- التفويت المباشر.

أما المراسيم التطبيقية، فتحدد سلطات هيئة التقييم وتوضح طرق التحويل والتقييم وتنص على المعاملة الخاصة الواجب تطبيقها على الفئات الاجتماعية التي حظيت بالأولوية في إطار مسلسل الخوخصة. كما تحدد هذه المراسيم صلاحيات الوزير وللجنة التحويل وتوضح المزايا الممنوحة للمأجورين.

5- مسلسل التفويت:

يشتمل هذا المسلسل على المراحل الأساسية التالية:

- 1- إعداد لائحة من المؤسسات وتحديد الجدول الزمني لإنجاز عمليات التحويل.
- 2- تنظيم عمليات تدقيق الحسابات وتقييم المؤسسات المراد خوخصتها وفقاً للمعايير والممارسات المعمول بها دولياً.
- 3- إنجاز البيع عن طريق طلب عروض أوالتفويت المباشر أو بواسطة بورصة القيم.

وهذه العمليات هي منوطه إلى وزارة الخوخصة.

أما لجنة التحويل فهي تدللي برأيها حول خطة التحويل الملائمة لكل نوع من المنشآت. وينحصر دور هذه اللجنة في إبداء الرأي إلا في حالة التفويت المباشر التي تتطلب منها إعطاء رأي مطابق (Avis Conforme).

من جهتها، تحدد هيئة التقييم ثمن عرض كل منشأة عمومية قابلة للتحويل إلى القطاع الخاص، ويوافي الوزير هذه الهيئة بتقارير تدقيق الحسابات وتقييم الشركات والفنادق الواردة في قائمة التحويل، لكن الهيئة غير ملزمة بتوصيات تلك التقارير ويمكنها الاستعانة بخبراء آخرين.

* تمهيد عمليات الخوخصة:

تنطلق إذن عمليات الخوخصة بتدقيق الحسابات وتقييم المنشأة القابلة للخوخصة، وتقوم بها مكاتب خاصة. ويقوم الوزير بعد ذلك بتعاون مع لجنة التحويل بضبط خطة التفويت ثم يطلب الثمن من هيئة التقييم. وتدخل خلال هذه المرحلة الأولى من مسلسل الخوخصة كل هيكلة ضرورية فيما يخص الجانب القانوني أو المالي أو اليد العاملة.

* **الطرق الأساسية الثلاث للتحويل:**

يمكن تفويت المنشآت العمومية القابلة للتحويل إلى القطاع الخاص بواسطة إحدى طرق التحويل الأساسية الثلاث المشار إليها أعلاه. ويمكن لهذه الطرق أن تكون مشتركة.

عندما يتم تحويل شركة بواسطة عرض عمومي أو بيع عن طريق البورصة تتخذ الإجراءات التالية:

- تهييء ملف يضم المعلومات الأساسية لعملية البيع;
- القيام بحملة دعائية بالتلذذيون والإذاعة والصحافة الوطنية;
- اختيار مستشار بنكي يساعد في البحث على المستثمرين أعلى توظيف الأسهم ببورصة القيم.

قد يتم تحويل شركة بواسطة عرض مقصورة (A.O.R) على فئات معينة قصد تحقيق وتعزيز الاقتصاد الجهوي أو قصد إعطاء الأسبقية للتعاونيات الفلاحية بالنسبة لبعض المؤسسات الفلاحية. ويتم هذا التفويت بعد استطلاع رأي هيئة التقييم.

ويمكن كذلك القيام بمفاوضات مباشرة استجابة لبعض المقاييس وهي:

- تمكين فئات اجتماعية جديدة من امتلاك المنشآت ومحاربة الاحتكار;
- تطوير وتنمية الاقتصاد الجهوي;
- المحافظة على التشغيل.

يمكن كذلك إجراء مفاوضات مباشرة عندما تبيع الدولة حصصاً تشكل أقلية لمنشآت يكون فيها المشتري هو المساهم الأكبر الذي غالباً ما يكون له حق الشفعة. وبالنسبة للمأجورين تتم عملية البيع كذلك بصفة مباشرة.

* مساهمة المأجورين:

يمنع القانون امتيازاً لأجراء الشركة أو المنشأة المراد تحويلها إلى القطاع الخاص، فالأجراء الذين يتوفرون على أقدمية لا تقل عن سنة قد يجوز لهم شراء 20٪ من مساهمة الدولة وفي حدود 10٪ من رأس مال الشركة مع منحهم تخفيضاً أقصاه 15٪ من ثمن البيع شريطة أن يحتفظ المأجور بملكية الأسهم مدة 3 سنوات. وفي حالة التخلص عن ملكيتها للغير قبل انقضاء ذلك الأجل، يجب عليه أن يدفع مبلغ التخفيض الذي تتمتع به.

* تأسيس النواة الصلبة:

من بين الأهداف الرئيسية لعملية التحويل، ضمان مستقبل المنشآت التي يتم تفويتها، وللوصول إلى هذا الهدف تخصص الوزارة قسماً من الأسهم إلى نواة من المساهمين المرجعيين، ذوي قاعدة مالية وخبرة تقنية مكتسبة أو ما يسمى بالنواة الصلبة.

إن المساهمة في رأس المال الذي تم بيعه إلى المساهم المرجعي كانت تدور في عمليات التفويت العبرمة بين 26 و90٪.

ويترتب عن هذا التفويت للنواة الصلبة تعهدات والتزامات ينص عليها دفتر التحملات أو عقد البيع، كما سرناه فيما بعد.

عندما يتم ضمان مستقبل المنشأة بفضل المساهم المرجعي، يمكن بيع الأسهم المتبقية عن طريق البورصة أو تخصيصها للمأجورين.

- منجزات الخوخصة:

نحن الآن في شهر مارس وقد مرت سنوات على انطلاق برنامج الخوخصة، حيث بدأت أول عملية للتحويل في شهر فبراير وتم تفويت شركة وفندق إلى القطاع الخاص، أي بمعدل عملية تحويل واحدة كل شهر، الاستثمارات المتعهد بها من طرف المستثمرين بـمليار درهم على مدى

سنوات بعد التفويت وتصل نسبة المستثمرين المغاربة من هذه المداخليل تقريباً نسبة المستثمرين الأجانب.

وتمت عمليات التحويل في جو من الانفتاح والشفافية وفقاً لمقتضيات القانون المتعلق بتحويل منشآت عمومية إلى القطاع الخاص. وهكذا، فقد تم تقديم طلب عروض، منها من كان بدون جدوى، ومنها ما كان ناجحاً ولا زالت عروض مفتوحة تتعلق بمعامل السكر، ومن بين هذه العمليات تم تفويت منشأة عن طريق البيع المباشر منها:

- احترام حق الشفعة (شركة شالة للخياطة الصناعية، فندق أشجار اللوز، شركة موبيل، شركة طوطال، الشركة المغربية للمحروقات، الشركة الصناعية للملابس بالمركز، شركة استخراج المعدن إيميسير)؛

- بعد طلب عروض بدون جدوى (فنادق باسمة، الجزر، مالاباطا فرييواتو، عبر المحيط بمكناس، وشركات معدنية)؛

- الإنقاذ من الإفلاس (الشركة الصناعية للأجهزة الإلكتروميكانيكية، شركة الصناعة الميكانيكية بفاس، الشركة العربية للمنتوجات الجلدية)؛

- لأسباب أخرى حددها القانون (الجهوية، الحفاظ على الشغل...) وهي: شال، جنيرال تاير، فندق بالدار البيضاء، معمل إيكوز، الشركة الشريفة لتوزيع الصحف، فندق المرنيين، فندق سبلانديد).

تم تفويت منشآت عن طريق طلب عروض وهي: البنك المغربي للتجارة الخارجية، شركة إسمنت المغرب الشرقي، ستيم، شركة بتروم، شركة تمويل الشراء بالسلف، سنيب، الشركة الوطنية للاستثمار، شركة تحويل عسل الشمندر، فنادق أزغور، دكالة، أوكيمدن، موحى أو حمو الزياني، طارق، تويقال، وزлаг.

تم إنجاز عمليات التفويت عن طريق بورصة القيم للدار البيضاء، وكانت سبباً في إنعاش هذه البورصة، التي أصبحت مساهمةً.

من جهة أخرى، بلغ إلى حد الآن عدد المأجورين المستفيدن من أسهم الشركات الممولة 4589 مساهمًا.

بالنسبة لجدوى عملية الخروصصة، فهناك مؤشرات تبين انعكاساتها الإيجابية على الاقتصاد عامة نذكر منها:

- نشاط السوق المالية حيث تضاعفت رسملة البورصة منذ انطلاق برنامج الخروصصة إلى غاية 31 ديسمبر 1996 بنسبة 15 مرة، كما تضاعف خلال نفس هذه الفترة معدل رقم المعاملات اليومي بـ 160 مرة منتقلًا من 495.000 درهم إلى 79 مليون درهماً!

- تكاثر الإهتمام الأجنبي بالمغرب كسوق ناشئ؛

- تطور بنية السوق المالية في ظرف قياسي (30 هيئة للتوظيف الجماعي والشركات ذات الرأس مال المتغير، 16 شركة بورصة)؛

- تعبئة الإدخار العمومي بقيمة عالية: ما يناهز 4 مليار درهم سنويًا عبر البورصة؛

- تعبئة الإدخار بالنسبة للرعايا المغاربة المقيمين بالخارج.

وقد أدت هذه الديناميكية إلى خلق فرص الشغل سيما فيما يرتبط بقطاع الخبرة والمحاسبة والمالية والإتصال وما دون ذلك.

7- اتفاقات البيع:

كما تمت الإشارة إلى ذلك، تجري عملية التحويل عن طريق:

- البورصة؛

- أوطلب عروض عمومي أومقصوري؛

- أوالتقويت المباشر.

في حالة طلب عروض والتقويم المباشر، تتم عملية البيع بإبرام اتفاق يحدد حقوق والتزامات الطرفين.

وتتجدر الإشارة إلى أن كل عملية بيع كيما كان نوعها تكون محصورة على إصدار مرسوم التقويم الذي يثبت تحويل الملكية.

* ما هي حقوق والتزامات الطرفين في حالة البيع؟

كما هو معلوم، تتم عملية البيع بواسطة اتفاقيات تنص على التزامات البائع (الدولة في شخص وزير الخدمة) والمشتري فيما يخص التحويل بواسطة طلب عروض أو بواسطة التقويم المباشر، ذلك أن البيع بواسطة البورصة يخلو من أي التزام بين البائع والمكتتب.

8- البيع عن طريق البورصة:

للذكرى، تكون الحصة المخصصة للبورصة محدودة نسبياً بحيث لا تتعدى عادة نسبة معينة من رأس المال المؤسسة وتوزع هذه الحصة على آلاف المساهمين الذين لا مسؤولية لهم في تسيير المؤسسة على خلاف النواه الصلب.

وفي هذه الحالة تكمن التزامات البائع إزاء المكتتبين في السهر والحرس على أن تكون المعلومات ومحنتوى المذكرات الإعلامية كاملة وسليمة.

وتقع نفس المسئولية كذلك على عاتق المؤسسات التالية التي تشارك هي بدورها في عملية البيع:

- الشركة المعروضة للبيع؛

- البنك الاستشاري المنسق لعملية البورصة؛

- مكتب الخبرة وتدقيق الحسابات.

وذلك بعض النظر عن المراقبة التي يمارسها المجلس العرفي للقيم المنقولة...

9- البيع عن طريق طلب عروض وبالتفويت المباشر:

- في حالة البيع عن طريق طلب عروض، تكون التزامات الطرفين منصوصاً عليها في دفتر التحملات الذي يشكل الوثيقة الأساسية من بين الوثائق التي تسلم للمرشحين.
- أما فيما يخص التفويت المباشر، فيتم إبرام عقد البيع بعد تطبيق المسطرة الخاصة بهذه الحالة.
- كل من دفتر التحملات وعقد البيع يحتوي على الحقوق والإلتزامات الأساسية التالية، بعد تقديم المعطيات الضرورية لعملية التحويل:

بالنسبة للبائع:

- يضمن البائع عادة الخصوم والأصول (أي الحالة الحسابية الصافية)، الخصوم الجبائية الخفية، الممتلكات العقارية، وأحياناً الحماية الجمركية.

بالنسبة للمشتري:

يعهد المقتني:

- بالاحفاظ على هوية المؤسسة;
- بتطوير المؤسسة وتدعم الإستثمار؛
- بتزويد السوق وتطبيق أثمنة في إطار الحفاظ على المنافسة وبدون احتكار؛
- بالاحفاظ على مكتسبات المأجورين؛
- بالإحتفاظ بالأوراق لمدة زمنية معينة (3 - 5 سنوات) لا يجوز خاللها تفويتها للغير إلا بموافقة البائع.

وتنص هذه الإتفاقيات كذلك على:

- العقوبات في حالة الإخلال بالتعهيدات;

- تطبيق القانون المغربي؛

- اللجوء إلى المحاكم المختصة بالرباط في جل الحالات.

10- المراجع القانونية الخاصة بالخوخصة:

من بين هذه المراجع نشير بالأساس إلى الوثائق التالية:

- قانون الخوخصة رقم 38/39 وتاريخ 11/4/1990 كما تم تعديله في يناير 1995؛

- المراسيم الأربع (2-90-402) (2-90-403) (2-90-577) (2-90-578)؛

- عقد البيع أو دفتر التحملات؛

- موافقة لجنة التحويل على البيع المباشر؛

- مراسيم التفويت؛

- المذكرات الإعلامية (البيع بواسطة البورصة)؛

- تقرير المكتب المكلف بتدقيق الحسابات؛

- القانون الأساسي للمؤسسة.

م. 162
م. 148
007706-Ar

المملكة المغربية

مدخل عام أو تمهيد ي المركز الوطني للتوصيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ

في العقود التجارية [م-027-706] تاريخ 15/10/77 جديدة

الدكتور: أحمد شكري السباعي

أستاذ التعليم العالي - كلية الحقوق - أكدال

ستستغربون أيها السادة دون ريب أوشك، إذا قلت لكم أنه في كل دولة توجد أكثر من سلطة تشريعية واحدة، ولا يختلف أي تشريع فيها عن آخر إلا من حيث الهيئة التي صدر عنها، وشمولية الآثار، وتدرج مرتبة كل واحدة في القوة، والمجال الذي يعمل فيه كل واحد. وبمعنى آخر، أن سلطة القانون تقاسمها في كل دولة السلطة التشريعية والجماعة والأفراد، فالسلطة التشريعية تسن القوانين، والجماعة تضع العرف والعادة، اللذين هما بمثابة القانون شرط ألا يخالفه إن كان صريحاً (المادة 475 ق.ل.ع.م). ويفصل في المسائل التجارية بقوانين وأعراف وعادات التجارة (المادة الثانية من مدونة التجارة)، والأفراد يشرعون لأنفسهم عن طريق العقود التي تقوم مقام القانون بالنسبة إلى منشئها، وبعبارة شائعة «العقد شريعة المتعاقدين» لا يس渥غ إلغاؤه إلا برضى طرفيه، وفي الحالات المنصوص عليها في القانون (المادة 230 ق.ل.ع.م) شرط ألا يخالف النظام العام والأخلاق الحميدة.

وتحت (المادة 231 ق.ل.ع.م) على وجوب تنفيذ كل تعهد بحسن نية، ولا يلتزم المتعهد بتنفيذ ما وقع الاتفاق عليه وحده، بل يشمل الالتزام تنفيذ كل الملحقات التي يقررها القانون أو العرف أو الإنصاف - وما أجمل وأدق وأبدع من كلمة الإنصاف - وفقاً لما تقتضيه طبيعة العقد

أوالتعهد وحسن النية، الذي يفترض دائماً وأبداً مادام العكس لم يثبتت
(المادة 477 ق.ل.ع.م).

وقد عززت الشريعة الإسلامية هذه المبادئ لقوله تعالى: «**يَا أَيُّهَا**
الَّذِينَ آمَنُوا أَوفُوا بِالْعَهْدِ». ولقول الرسول عليه الصلاة والسلام:
«**الْمُؤْمِنُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَلَّاً أَوْ حَلَّ حَرَاماً**».

وقد يتساءل الباحث عن سبب وسر هذه الأهمية التي تعطى للعقود من قبل الشريعة الإسلامية والتشريع الوضعي، وتجعل من العقد مدنياً كان أو تجاريًّا قانون أو شريعة المتعاقدين، واجب الاحترام والتنفيذ قانوناً وشرعياً قسراً وجبراً.

يكمن هذا السر في أن العقد أداة جوهرية إلى جانب القانون في كل إقلاع اقتصادي، وكل عمل تنموي، وأداة ناجحة لتقنيات آليات الاستثمار والتشغيل واستمرارها وأداة فعالة لترتيب الحقوق والالتزامات.

وإذا كان العقد من أهم مصادر الالتزام وأوالحق، ويحظى بهذه الأهمية والأولوية القصوى في كل نظام تشريعي، فإن مدونة التجارة الجديدة، مراعاة منها لهذه الأهمية والتطور الذي طرأ على العقود شكلاً وجوهراً وتکاثراً، عمدت إلى إعادة صياغة المبادئ العامة التي تحكم العقود التجارية، وإلى تنظيم عقود جديدة وليدة العصر الحديث، لم يكن الناس والمقاولون والشركات على اختلاف أنواعها يعرفونها أو يعملون بها عند وضع مدونة التجارة الصادرة في 12 غشت 1913، أولم يكونوا على الأقل يملون لهذه العقود التي نسميتها جديدة أهمية تذكر في زمان وضع هذه المدونة.

وعلى الرغم من الجهد الذي بذل، لم يكن في وسع المشرع، إن لم نقل يستحيل عليه (كما هو شأن في كل الدول)، أن يجمع شتات العقود التجارية كلها تحت مظلة سقف واحد أو مدونة واحدة. فالعقود التجارية ترتبط بأنواع شتى من النشاط الإنساني الذي تنظمه أكثر من مدونة

لاختلاف طبيعة الأغراض والأنشطة التجارية وتباينها، أسباب جعلت تنظيم كثير من العقود يبقى خارجاً عن مجال المدونة التجارية الجديدة لسنة 1996، كعقود التأمين وإن كانت عملية التأمين بالأقساط الشابطة تعد نشاطاً تجاريًّا إن اتّخذ شكل مقاولة⁽¹⁾ -سواء كانت الممارسة على وجه الاعتياد أو الاحتراـف- (المادة 6 ف. 8 من مدونة التجارة)، والعقود البحرية، كعقد نقل البضائع (المواد 206 إلى 269 من مدونة التجارة البحرية الصادرة في 31 مارس 1919)⁽²⁾، وعقد نقل الأشخاص (المواد 279 إلى 290)، وعقود التأمين البحري (المواد 345 إلى 383)، وعقود الشغل التي يبرمها المجهز مع الملحقين (المواد 165 إلى 208)، وعقود البيع الدولية الهامة والحساسة كعقد بيع البضائع (فوب) شرط التسلیم على ظهر السفينة في مينا الشحن (FOB: free on bord) والبيع (سيف) شرط نقل البضاعة والتأمين عليها من قبل البائع (CAF cout assurance et fret) وغيرها، وعقود النقل الجوي للبضائع والأشخاص، وإن كانت مدونة التجارة تعتبر الممارسة الاعتيادية أو الاحتراـفية (التي تأتي في شكل مقاولة) لكل عملية تتعلق بالسفن والطائرات وتوابعها، وكل عملية ترتبط باستغلال السفن والطائرات وبالتجارة البحرية والجوية وما يماثلها أنشطة تجارية، وعقودها بالتالي عقوداً تجارية (المادتان 7 و8 من مدونة التجارة الجديدة)، والعقود وأ لأنظمة الأساسية للشركات وغيرها.

وتوجد عقود أخرى شائعة لم يقع تنظيمها، وستبقى خاضعة لإرادة ومشيئة الأطراف كعقود النشر التي تعد عقوداً تجارية، لأن الطباعة والنشر بجميع أشكالها ودعائمهها أنشطة تجارية إن أنت في شكل مقاولة (المادة 6 ف 11)، والعقود الفندـقـية (المادة 6 ف 515)، لأن الفنادق من وسائل الترفيـه، أو الملاهي العمومـية (المادة 6 ف 15)، والعـقود المحسـوبـة

(1) يوجد مشروع يتعلق بإعادة تنظيم مقاولات التأمين وعقود التأمين تحت الدرس.

(2) وهناك مشروع في الموضوع أيضاً.

أو المعلوماتية المبرمة عن طريق الحاسوب "Contrat informatisé" ، والغائب الحاضر الذي كان ينبغي إدخاله في مدونة التجارة وإدخال تعديلات جوهرية عليه... لأنه لم يعد مواكباً للتطورات الحديثة. ونقصد بذلك ظهير 24 مايو 1955 المنظم لكراء العقارات المعدة لاستغلال أصل تجاري.

وننتقل الآن إلى معالجة العقود التجارية (المواد 334 إلى 544 من مدونة التجارة) في ثوبها الجديد الذي ألبسته إليها مدونة التجارة رقم 15/95 الصادرة عن مجلس التواب في 24 ذي الحجة 1416 (13 مايو 1996) ، والتي أمر بتنفيذها الظهير رقم 1.96.83، بتاريخ 15 ربيع الأول 1417 (فاتح أغسطس 1996).⁽³⁾

ويرى بعض الفقهاء أن عبارة «العقود التجارية» تفتقر إلى الدقة، لأن العقود التي ينظمها القانون المدني قد تكون عقوداً تجارية إذا اندرجت في عداد الأعمال التجارية.⁽⁴⁾ وبعبارة أخرى أن العقود المدنية في أصلها تفقد هذه الصفة إن قام بها تاجر وتعلق بأنشطته أو معاملاته التجارية، وتصبح عقوداً تجارية بالتبعية تخضع وبالتالي لمدونة التجارة كعقود تجارية، وليست كعقود مدنية إعمالاً للمادة 10 من مدونة التجارة الجديدة تلك المادة التي تعتبر تجارية كذلك كل الواقع والأعمال التي يقوم بها التاجر بمناسبة تجارته ما لم يثبت خلاف ذلك. والعكس صحيح، أي أن عقوداً تجارية قد تفقد صفتها التجارية إن كانت ثانوية وهامشية متى قام بها غير تاجر، وتعلق بنشاطه. غير التجاري أي نشاطه المدني.

ولقد أيد (رببير) الادعاء بعدم وجود ما يسمى بالعقود التجارية وبعبارة «لا توجد عقود تجارية، إن عقداً مسمى قد يكون مدنياً، وقد يكون تجاريأً حسب الشخص القائم به». ⁽⁵⁾

(3) الجريدة الرسمية عدد 4418، بتاريخ 3 أكتوبر 1996.

(4) مصطفى كمال طه، الوجيز في القانون التجاري، الجزء الثاني، طبعة 1971، صفحه 305، فقرة 376.

(5) د. أحمد شكري السباعي، الوسيط في القانون التجاري، الجزء الثاني، الطبعة الثالثة عشر، سنة 1992، فقرة 2483، صفحه 554.

ومهما كان الأمر، فارتباط صفة العقد بصفة القائم به، وبالنشاط الذي يمارسه أمر واقع، فهناك العقود التجارية التي نظمها المشرع، والعقود التجارية التبعية، والعقود المختلطة، والعقود المدنية، والعقود المدنية بالتجارية، ولكل من هذه العقود نظريات وقواعد تحكمها، وهذا الاستخراج والاستنباط ناتج عن كون العقود التي يبرمها التاجر تتخذ فعلًا أو تأتي على ثلاثة أشكال: عقود يبرمها تاجر مع تاجر آخر بمناسبة أنشطتهما التجارية، وعقود يبرمها التاجر مع المستهلكين أو زبائنه غير التجار، وعقود يبرمها التاجر، ولا تتعلق البتة بأنشطته التجارية.

ويلاحظ من ناحية أخرى أن أغلبية العقود التجارية تتخذ شكل عقود إذعان "Contrats d'adhésion" وبعبارة أخرى، تأخذ شكل عقود نموذجية "Contrats types" لا تناقش أويقع أو يتفاوض عليها بحرية كاملة (كبعض العقود البنكية وعقود التأمين وغيرها)؛ وقد يشكل بعضها خطراً على الزبائن والمستهلكين لعدم التوازن الاقتصادي بين الأطراف المتعاقدة، خاصة إذا أخذت هذه العقود شكل عقود أسدية أو تعسفية يتسلط فيها القوى اقتصادياً على الضعيف، ولكن وبدافع الإنصاف يكون من حق القضاء أن يتدخل لحفظ التوازن إن احتل، ولمنع التعسف إن وقع، وذلك كلما كان إلا بالتوازن بيناً ومضرأً، إما تحت نظرية التعسف في استعمال الحق "L'abus de droit" طبقاً للمادة 94 ق.ل.ع.م وإما تحت طائلة غطاء المادة 473 ق.ل.ع.م التي تنص على أنه: «عند الشك يؤول الالتزام بالمعنى الأكثرفائدة للملتزم».

وتخضع العقود التجارية لسائر الأركان والشروط العامة الازمة توفرها لصحة سائر العقود، والمنصوص عليها في مدونة قانون الالتزامات والعقود، وما ذلك إلا طبيقاً للمادة الثانية من مدونة التجارة التي تنص صراحة على أنه يفصل في المسائل التجارية بمقتضى قوانين وأعراف

وعادات التجارة، أو يمتنع القانون المدني ما لم تتعارض قواعده مع المبادئ الأساسية للقانون التجاري.

ومن أهم هذه الأركان توفر الرضى والأهلية والمحل والسبب والشكل، وخلو الرضى من العيوب التي تشوهه كالغلط والتسلس والإكراه والغبن والاستغلال وغيرها من الأركان والشروط الجوهرية التي لا تتعارض مع المبادئ الأساسية للقانون التجاري.

وتتناول بعد هذه الإشكاليات صياغة المبادئ الجديدة التي تحكم العقود التجارية واستعراض أنواع هذه العقود التي جاءت في المدونة، قديمها وجديدها.

أولاً: المبادئ العامة الجديدة التي تحكم العقود التجارية

أدت مدونة التجارة الجديدة لسنة 1996 بعديد من المبادئ العامة الهامة التي تحكم العقود التجارية والتي لابد من الإلمام بها، وبأثرها وتأثيرها على المسيرة التنمية والاقتصادية، إذ فرضتها الحياة التجارية القائمة على السرعة والائتمان والدولية في بلادنا، وهي التالية:

أ- الإثباتات:

لم يكن الموقف من مبدأ حرية الإثبات واضحًا في مدونة قانون الالتزامات والعقود، ونقصد بذلك ما يتعلق بالقرائن والبينة أو شهادة الشهود، خاصة أن هذه المدونة الأخيرة رجحت العادة التي تتطلب الكتابة على البينة أو شهادة الشهود، وبمعنى آخر جعلت الإثبات يقبل بشهادة الشهود بين التجار فيما يخص الصفقات التي لم تجر العادة بتطلب الدليل الكتابي لإثباتها (المادة 448 ق.أ.ع.م). ولم يخل قانون التجارة القديم لـ 12 غشت 1913 الذي تم نسخه من التردد والاستخفاف بمبدأ حرية الإثبات، عندما ذهبت المادة 60 إلى أن الأشربة والبيوع تثبت بالمحررات الرسمية والمحررات العرفية، وبالفاتورة التي تحمل صيغة القبول،

وبالمراسلات، وبدفاتر الأطراف، وبشهادة الشهود في الحالات التي ترتكبي المحكمة قبولاً لها، وبمعنى آخر، أن الإثبات بالبينة أو شهادة الشهود موقوف على إرادة المحكمة وسلطتها، الأمر الذي كان يقلل من شأن وشأن مبدأ حرية الإثبات. ولكن مدونة التجارة الجديدة حررت مبدأ حرية الإثبات، وأعطت للقرائن والبينة مكانة هامة إلى جانب الوسائل الأخرى، إذ دشنت تنظيم العقود التجارية، وقد يكون ذلك تفعيلاً وتقوية لهذه العقود، بمبدأ عام ضمن الأحكام العامة، وهو مبدأ حرية الإثبات، مخصصة له مادة مستقلة هي المادة 334، إلا أنها لم تجعل هذا المبدأ من النظام العام الذي لا يجوز الاتفاق على خلافه مراعاة لمبدأ سلطان الإرادة ومصالح الأطراف، حيث نصت على أنه: « تخضع المادة التجارية لحرية الإثبات، غير أنه يتبع الإثبات بالكتابية إذا نص القانون أو الاتفاق على ذلك ».

وهكذا أصبح من الإمكان إثبات الالتزام كييفما كانت أو بلغت قيمة الأشياء، أو الالتزام موضوع النزاع بكافة الوسائل، ومن ضمنها القرائن وشهادة الشهود، ونعتبر على الرغم من هذا التكريم والتقوية للعقود التجارية، أن هذه المادة لم تأت في موضوعها، بل إن مكانها الطبيعي والمناسب كان هو القسم الأول من الكتاب الأول الخاص بالتجار والأحكام العامة نظراً لشمولية هذه المادة باعتراف النص نفسه « تخضع المادة التجارية لحرية الإثبات »، وأن مفعول هذه المادة يشمل العقود والواقع والتصرفات القانونية، سواء كانت بإرادةتين أي العقود، أو تعلق الأمر بتصرف بإرادة منفردة فقط.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن التشريع الجديد قضى على جدل حاد حول مدى حجية كشف الحساب البنكي في الإثبات، إذ نصت المادة 492 على أن كشف الحساب وسيلة إثبات وفق شروط المادة 106 من الظهير الشريف رقم 147-93-1 الصادر في 15 محرم 1414 (6 يوليو 1993) المعتربر بمثابة قانون يتعلّق بنشاط مؤسسات الائتمان ومراقبتها.

بـ- الستـةـسـادـم:

لقد وضعت مدونة التجارة الجديدة تقادماً قصيراً للدعاوى التجارية، ومن بينها دعاوى العقود التجارية، حيث تنقضي هذه الدعاوى بمضي خمس سنوات، وبصيغة المادة 5 تقادماً للالتزامات بمناسبة عمل تجاري بين التجار أو بينهم وبين غير التجار بمضي خمس سنوات، ما لم توجد مقتضيات خاصة مخالفة.

ويلاحظ أن هذه الصيغة جاءت معيبة نسبياً، لأن التقادم يشمل الدعاوى لا الالتزامات، فالالتزام لا يتقادم وإن تقادمت دعواه، إذ يتحول من التزام مدنى أو تجاري إلى التزام طبيعى تحكمه وتنظمه نظريات خاصة، ولذلك كانت العبارة المستعملة في المادة 387 من مدونة قانون الالتزامات والعقود - وما يليها من المواد - أكثر دقة عندما عبرت عن التقادم بالعبارة التالية «كل الدعاوى الناشئة عن الالتزام تقادم بخمس عشرة سنة...».

وتشتمل مدونة التجارة، تطبيقاً لمبدأ «ما لم توجد مقتضيات مخالفة» على تقادمات أخرى أقصر من التقادم الخمسي كما هو الشأن في الأوراق التجارية (المادة 228 والمادة 295)، ومساطر معالجة الصعوبات التي تعترض المقاولة (مثلاً المادة 704 و707).

جـ- الـتـضـامـنـ:

يضع المشرع المغربي لأول مرة في مدونة تجارية مبدأ عاماً يتعلق بالتضامن في ميدان الأنشطة والعقود التجارية، وكان ذلك بمقتضى المادة 335 من مواد الأحكام العامة في العقود التجارية، حيث نصت على أنه: «يفترض التضامن في الالتزامات التجارية».

ويلاحظ على هذا المبدأ أولاً عموميته، الأمر الذي يجعله في موضوع غير مناسب أيضاً، فكان من الأفضل لو أدرج ضمن القسم الأول من الكتاب الأول الخاص بالأحكام العامة، لأنه يغطي العقود التجارية وغيرها من

التصروفات - ولو كانت بإرادة منفردة - والواقع التجاري، ويطرح ثانياً مشكلة ما إذا كان هذا التضامن من النظام العام أم لا؟

لا نظن بأن هذا التضامن من النظام العام، وبمعنى آخر، يجوز الاتفاق على خلاف ذلك، وقدمت المدونة نفسها أمثلة على ذلك في مادة الأوراق التجارية التي ماهي إلا تصرفات قانونية بإرادة منفردة، ويدخل استخلاصها وخصيمها ضمن عمليات البنك، من ذلك أن ساحب الكمبيالة يجوز له أن يعفي نفسه من ضمان القبول (المادة 165 من المدونة)، ومظهر الكمبيالة ضامن للقبول والوفاء، ما لم يرد شرط بخلاف ذلك (المادة 169 من المدونة). ومظهر الشيك ضامن للوفاء ما لم يرد شرط مخالف (المادة 257 من المدونة).

وهذا المبدأ تزكيه وتؤكد عليه المادة 165 ق.ل.ع.م والذي وقع اختزاله في المادة 335 من المدونة الجديدة - التي جاء فيها: «يقوم التضامن بحكم القانون في الالتزامات المتعاقد عليها بين التجار لأغراض المعاملات التجارية، وذلك ما لم يصرح السندي المنشي للالتزام أو القانون بعكسه».

د- الإختصاص القضائي:

من أهم التطورات القانونية والقضائية التي عرفها المغرب في هذا القرن هو إنشاء المحاكم التجارية التي نادينا بإحداثها في الندوة الثانية للعمل القضائي والبنيكي سنة 1988، ولا يعد إنشاء هذه المحاكم تخفيفاً عن المحاكم العادلة تحقيقياً لسرعة البت في النزاعات التجارية ضماناً لاستقرار المعاملات والثقة والاطمئنان فقط؛ بل يستجيب لضرورة ملحة هي المساعدة الفعالة والناجعة في المجهود الذي تبذله الدولة لتحقيق الإقلاع الاقتصادي والتنموي وتأمين تدفق الاستثمارات الوطنية والدولية، وطمأنة المقاولين عن طريق إيجاد قضاء فعال وعصري، ومتخصص يواكب التطور ويستطيع مواجهة تحديات القرن الحادي والعشرين.

والحقيقة أن قانون إنشاء المحاكم التجارية، لم يكتف بوضع المبادئ العامة لاختصاص نوعي جديد، بل تطرق إلى عمق كثير من الإشكاليات الناشئة عنه.

ويترتب عن هذا التطور أن المحاكم التجارية أصبحت وحدتها تختص نوعياً بنظر الدعاوى المتعلقة بالعقود التجارية (المادة 5 ف 1 من القانون رقم 53.95) إلى جانب الدعاوى التي تنشأ بين التجار والمتعلقة بأعمالهم التجارية، ودعوى الأوراق التجارية، والنزاعات الناشئة بين شركاء في شركة تجارية، والنزاعات المتعلقة بالأصول التجارية دون أن يمنع ذلك الأطراف من اللجوء إلى مسطرة التحكيم، وهذه المرونة تسجل بقلم من ذهب لأن إبراز أهمية التحكيم وتفعيله لا يخفف العبء عن القضاء فقط، بل يقوى مبدأ الحرية في عهد الشخصية وحرية السوق وحرية الفكر والإبداع ودعوى الشركات، والدعوى المتعلقة بالصعوبات التي تعترض المقاولة، والإجراءات التحفظية الخاصة بها (المادة 11 من القانون المنشئ للمحاكم التجارية).

ويلاحظ أن المكان الطبيعي لدعوى الشركات، والصعوبات التي تعترض المقاولة وإجراءاتها التحفظية، هو المكان الذي خصص للاختصاص النوعي (المادة 5)، قبل الاختصاص المحلي الوارد في المادتين 10 و 11.

وتدأ قدم القانون المنشئ للمحاكم التجارية فعلاً على حل إشكاليات عوبيصة تتعلق بالأنشطة وأعمال التجارة التبعية، والأنشطة وأعمال المختلطة، التي تكون تجارية من جانب أحد الأطراف، ومدنية من جانب الطرف الآخر.

ولقد أرسد هذا القانون الاختصاص بنظر الأعمال أو الأنشطة التجارية التبعية، تلك الأنشطة، والأعمال التي تكون مدنية في أصلها، إلا أنها تفقد هذه الصفة وتعد تجارية إذا قام بها تاجر بمناسبة تجارته (المادة 10 من

مدونة التجارة) إلى المحاكم التجارية ضماناً لوحدة القانون وتحقيقاً لوحدة المحكمة، حتى لا تتوزع نازلة واحدة، وعقود واحدة بين قانونين، قانون الالتزامات والعقود. ومدونة قانون التجارة، وبين محكمتين، المحكمة التجارية والمحكمة المدنية، ضماناً للسرعة والتخصص، الهدف الذي تروم تحقيقه المادة 9 من القانون المنسي للمحاكم التجارية التي جاء فيها: «تختص المحكمة التجارية بالنظر في مجموع النزاع التجاري الذي يتضمن جانباً مدنياً».

أما فيما يتعلق بالنشاط أو العمل المختلط، فإن القانون المنسي للمحاكم التجارية، ومدونة قانون التجارة حافظا على المبادئ الفقهية والقضائية المتعارف عليها في هذا الميدان، والقائمة على إعطاء الخيرة والحرية لغير التاجر، ولا خيار للتاجر، وبمعنى آخر، يجوز لغير التاجر أن يقيم دعواه على التاجر أمام المحاكم التجارية أمام المحاكم المدنية، في حين لا يسوغ للتاجر أن يقاضي خصمه غير التاجر سوى أمام المحاكم المدنية، ما لم يتفق على خلاف ذلك.

وقد تأكد هذا الحل في المادة 5 التي جاء فيها «يمكن الاتفاق بين التاجر وغيره على إسناد الاختصاص للمحكمة التجارية فيما قد ينشأ بينهما من نزاع بسبب عمل من أعمال التاجر.

ولا يتعلّق الأمر بالاختصاص النوعي فحسب، بل كذلك بالاختصاص المحلي أيضاً طبقاً للمادة 12 التي نصت على أنه: «يمكن للأطراف في جميع الأحوال أن يتفقوا كتابة على اختيار المحكمة التجارية المختصة».

ويتلاءم هذا النوع من المرونة والحرية مع طبيعة الأنشطة التجارية والعقود التجارية والاستثمارات وظروف التنمية، إذ تجعل المنشعدين الاقتصاديين والمستثمرين في علاقتهم مع الأطراف الأخرى من مستهلكين وغيرهم، قادرين على التفاوض والإقناع بأن من مصلحة الجميع إسناد النظر

في النزاع إلى المحاكم التجارية، والقدرة على تحديد المحكمة التجارية المختصة محلياً، بما يتفق ومصالح الجميع.

وتساير مدونة التجارة في منظورنا أيضاً النظرية الحديثة التي لا تربط بين الاختصاص والقانون الواجب التطبيق في الجوهر، وبعبارة أخرى لا تلازم بين اختصاص المحاكم التجارية وتطبيق مدونة قانون التجارة، أي يبقى لغير التاجر الخيرة بين تطبيق مدونة قانون الالتزامات والعقود أو مدونة التجارة، ولو أمام المحاكم التجارية ما لم ينص مقتضى خاص على خلاف ذلك، وهذه حالة الأوراق التجارية، وخاصة السند لأمر والشيك، حيث تختص المحكمة التجارية وحدها بالنظر في النزاعات المتعلقة بهم، ولا يوجد قانون آخر قابل للتطبيق على هذه الأوراق سوى مدونة قانون التجارية لسنة 1996.

ونضيف إلى ذلك ما سكت عنه التشريع، وهو أن القاعدة المنصوص عليها في المادة 4 من مدونة التجارة، ليست من النظام العام، بل يجوز الاتفاق على خلافها.

وتقضى هذه القاعدة المنصوص عليها في المادة 4 التي لا تعتبرها من النظام العام: «إذا كان العمل تجاريًا بالنسبة لأحد المتعاقدين ومدنيًا بالنسبة للمتعاقد الآخر، طبقة قواعد القانون التجاري في مواجهة الطرف الذي كان العمل بالنسبة إليه تجاريًا، ولا يمكن أن يواجه بهذا الطرف الذي كان العمل بالنسبة إليه مدنيًا، ما لم ينص مقتضى خاص على خلاف ذلك».

ولابد، للأمانة العلمية، من الإشارة إلى أنها كنا من المعارضين للنظرية القضائية الفرنسية التي بناها التشريع - التي شرحت أعلاه - ومن المتحمسين للنظرية الألمانية البسيطة والسهلة، التي صيغت في المادة 4 من مشروع مدونة التجارة لسنة 1988 التي كانت تقضي بأنه: «إذا كان

العمل تجاريًّا بالنسبة لأحد المتعاقدين، ومدنيًّا بالنسبة للمتعاقد الآخر، طبقة أحكام القانون التجاري على التزامات كافة المتعاقدين الناشئة عن هذا العمل، ما لم ينص قانون خاص على خلاف ذلك».

ثانياً: أنواع العقود التجارية التي نظمتها المدونة الجديدة

نقسم هذه العقود إلى قسمين: عقود كانت منظمة في مدونة التجارة الصادرة في 12 غشت 1913 المنسوبة، وعقود تدخل عالم التنظيم لأول مرة.

أ- العقود القديمة أو التقليدية:

لقد تم الاحتفاظ بكل العقود التقليدية القديمة مع إعادة صياغتها وتحسين لغتها وأسلوبها وأصطلاحاتها وإدخال تعديلات طفيفة عليها، تجعلها مواكبة للعصر الحديث وهي التالية:

- العقود المتعلقة بالأصل التجاري كعقود بيع الأصل التجاري (المواد 81 إلى 103)، وتقديمه حصة في شركة (المادتان 104، 105)، وعقود رهن الأصل التجاري (المواد 106 إلى 110) زيادة على الأحكام المشتركة بين عقد بيع الأصل التجاري ورهنه (المواد 111 إلى 151).⁽⁶⁾

- عقد الرهن الحيازي التجاري، وخاصة ما تعلق برهن القيم القابلة للتداول بواسطة تظهير، وكذا الأسهم وأنصبة الأرباح أو الانتفاع (حصص الاستفادة)، والتي تم إلغاؤها بمقتضى المادة 244 من القانون الجديد المنظم لشركات المساعدة لسنة 1996 التي جاء فيها: «يمنع ابتداء من سريان هذا القانون إصدار حصص المؤسسين أو حصص المنفعة». ⁽⁷⁾

(6) ظهير 31 دجنبر 1914 المنسوخ.

(7) تقابل المواد 61 إلى 63 من قانون 12 غشت 1913.

ويهدف المشرع من إلغاء أنصبة الانتفاع إلى وضع حد للتلاعب الذي بدأ يطالها.

- عقود إيداع البضائع في المخازن العمومية (المواد 341 إلى (8).
(345)

- عقد الرهن دون التخلص من الحيازة Le natissement sans la possession de l'objet، وعهود التجهيز (المواد 335 إلى 377)،
ورهن بعض المنتوجات (المواد 378 إلى 392).⁽⁹⁾

- عقود السمسرة (المواد 405 إلى 421 من مدونة التجارة).⁽¹⁰⁾
- عقود نقل الأشياء والأشخاص (المواد 443 إلى 486 من المدونة الجديدة).⁽¹¹⁾

بـ- العقود الجديدة التي تنظم لأول مرة في تاريخ التشريع

الصادر بـ:

لقد نظمت مدونة التجارة عقوداً جديدة كثيرة لم تكن معروفة من قبل، وإنما كانت معروفة بالإيماء دون تنظيم تفصيلي محكم وهذه العقود هي التالية:

- عقد التسيير الحر أو الإجارة الحرية (المواد 152 إلى 158 من المدونة التجارية)؛ ومن أهم المبادئ التي تضمنتها هذه المواد اكتساب المسير الحر لصفة تاجر وخضوعه لجميع الالتزامات الناشئة عن هذه الصفة (المادة 153)، خضوع عقد التسيير الحر للنشر (المادة 153) عند البدء

(8) تقابل مواد ظهير 6 بوليز 1915 في حدود ما وقع نسخه.

(9) تقابل مواد ظهير 20 مارس 1951، و22 نوفمبر 1956.

(10) كان يقابل هذا التنظيم من القانون القديم المنسوخ المواد 108 إلى 127 تحت عنوان: «في الوساطة والسماسرة».

(11) تقابل المواد 64 إلى 107 من القانون القديم المنسوخ.

والانتهاء، التضامن بين المكري والمكتري عن الديون المقترضة من طرف هذا الأخير إلى نشر عقد التسيير الحر، وخلال مدة الستة أشهر التي تلي تاريخ النشر (المادة 155) وبطلاز العقد لعدم احترام الشروط المنصوص عليها في القانون، دون التمسك بهذا البطلان تجاه الغير (المادة 158)؛

- عقد الوكالة التجارية (المواد 393 إلى 404)؛

- عقد الوكالة بالعمولة (المادة 422 إلى 430)؛

- عقد الائتمان الإيجاري أو التمويل بالإيجار سواء تعلق الأمر بمنقولات من نوع السلع التجهيزية أو المعدات أو الآلات أو العقارات المعدة لغرض مهني (المواد 431 إلى 442)؛

- والعقود البنكية: وهي كثيرة، كعقد الحساب بالاطلاع، والحساب لأجل، وإيداع النقود، وإيداع السنادات، والتحويل، وفتح الاعتماد، والخصم وحالة الديون المهنية (المواد 487 إلى 536)؛

ولقد تم السكوت عن عقود بنكية أخرى كانت لها مكانتها في مشروع 1988 كعقد الحساب الجاري (المواد 472 إلى 477)؛ حيث تم فقط الاكتفاء بتنظيم الجانب البنكي والاعتماد المستند (المواد 480 إلى 488)، وعقود كراء الصناديق الحديدية؛

- عقود رهن القيمة (المواد 537 إلى 544).

وستكمل هذا المدخل العام في العقود التجارية، عروض أخرى سيفقوم بها محاضرون مختصون كذلك، في مواضيع خاصة كالعقود البنكية، وعقود الائتمان الإيجاري وشراء الفاتورات التي ستكون محور هذا اليوم الدراسي من هذه الدورة التخصصية في المادة التجارية.

عقد الائتمان الإيجاري بين المقهى والمصنوع

الأستاذ: محمد برادة غزيول

رئيس غرفة بالمجلس الأعلى

مفتاح بالمختشية العامة لوزارة العدل

من بين العقود الجديدة التي جاءت بها مدونة التجارة عقد الائتمان الإيجاري المعروف بـ Crédit-Bail ou Leasing.

ويأتي هذا العقد في إطار الإصلاحات التي عرفتها قوانين المال والأعمال، لجعلها قادرة على التكيف مع المناخ الاقتصادي والتجاري، الوطني والدولي، وتشجيع الاستثمار، والدفع بالمقاومة ومدتها بالدعم المالي، لمواجهة التطورات التكنولوجية التي تسير بوتيرة سريعة ومتناهية في إطار عولمة الاقتصاد.

كما يأتي هذا العقد ومعه باقي نصوص مدونة التجارة بعد توقيع المغرب على معايدة روما، التي تنص على التزام الدول الموقعة على هذه المعايدة، بتوحيد تشريعاتها التجارية من جهة، وبحكم انتقال بلادنا من جهة أخرى، من منطق طلب المساعدة إلى منطق الشراكة القائمة على الحقوق والواجبات، والتي جاءت بعد المؤتمر الأوروبي المتوسطي، وما يلزمه الفصل 39 من هذه الاتفاقية، من ضمان حماية فعالة وحقيقة للحقوق المتعلقة بالملكية الفكرية الصناعية والتجارية، وذلك باعتماد المعايير الدولية المعتمدة في هذا الشأن.

لقد كان المغرب في طليعة الدول الموقعة على اتفاقية أوطاوا المتعلقة بالائتمان الإيجاري الدولي، قبل صدور مدونة التجارة. وإن صدور هذه الأخيرة، وما جاءت به من عقود جديدة مثل عقد الائتمان الإيجاري،

وعقود النقل بمختلف وسائله، وتنظيم وسائل الأداء، من شيك وكمبيالة والسدل لأمر إلخ... لخير دليل على تدويل القانون التجاري المغربي.

ويأتي اختيار هذا الموضوع ضمن محاور هذا اللقاء العلمي المتميز، نظراً لكون هذا العقد التجاري الجديد القديم يساير من جهة، التطور الاقتصادي بتقنية جديدة لم تكن معروفة من قبل، ولكونه من العقود المشجعة على الاستثمار من جهة أخرى، والذي سبقتنا في ممارسته بعض الدول المتقدمة، ولكونه أصبح عملاً مقنناً دولياً.⁽¹⁾ وكل تعاقد، فإن عقد الائتمان الإيجاري يطرح العديد من التساؤلات والإشكاليات القانونية، خصوصاً وأن النصوص الواردة بمدونة التجارة، وقبلها في ظهير 6 يوليوز 1993 المتعلقة بنشاط مؤسسات الائتمان ومراقبتها، لم يشيرا إلى العديد من الجزئيات. ونظراً لكون الفقه والقضاء في فرنسا عرفاً موافق واجتهادات في العديد من المشاكل التي أفرزها التعامل مع هذا العقد، وبحكم أن الساحة الوطنية ستعرف استقبالاً مشاكلاً متعددة بشأن هذا العقد، بعد انتشار التعامل به وتوعية المؤسسات الكبرى بأهميته.

ومن أجل الاستئناس بموقف الفقه والقضاء الفرنسي وما انتهى إليه هذا الأخير في بعض الإشكاليات، وبحكم أن النزاعات التي عرضت على القضاء المغربي بشأن هذا العقد جد ضئيلة، ولم تتناول أهم الإشكاليات في الموضوع، فإننا سنركز عرضاً على موقف الفقه والقضاء الفرنسيين، وعلى الخصوص في الائتمان الإيجاري على المنقولات تاركين بذلك الشق الثاني من الموضوع الذي يهم الائتمان الإيجاري على العقارات المعدة لفرض مهني ليس إلا. وقبل الدخول في الموضوع، نقدم ورقة تعريفية لهذا العقد. وسنميزه عن بعض العقود التي تشابهه في بعض جوانبه، ثم سنتوقف عند جذوره

(1) تنظم هذا العقد على المستوى الدولي اتفاقية Convention d'un droit المعروفة باتفاقية أوطاوا 28/5/88 والتي وقع المغرب عليها بنفس التاريخ.

التاريخية والكيفية التي يتم بها التعاقد في هذا العقد. وستتوقف أيضاً عند بعض الشروط التعاقدية التي ترد في بعض العقود النموذجية، المهيأة من طرف بعض مؤسسات الائتمان التجاري لتساءل عن طبيعة هذا العقد، وعلاقة المورد Fournisseur بالمستعمل Crédit preneur، وعلاقة هذا الأخير بمؤسسة الائتمان الإيجاري وبالغير.

وعقد الائتمان الإيجاري قد ينتهي بانتهاء المدة المتفق عليها، وقد يتم ذلك قبل هذه المدة، إما من طرف مؤسسة الائتمان الإيجاري وإما من طرف المستعمل. وكل تحرك من هذا النوع، يرتب آثاراً في مواجهة الطرف الآخر.

تعريف عقد الائتمان الإيجاري:

عقد الائتمان الإيجاري المشهور بـ Leasing أو ما كان يعرف من قبل بالإيجار المالي Location-Financière من العقود الأنجلو-أمريكية التي اعتدنا سمعاها في المجال الاقتصادي، مثل Franchising-Factoring أو Reuting Marketing. وهو عبارة عن عملية ائتمانية متميزة عن العمليات الائتمانية التقليدية، حيث تقوم في هذا العقد، شركة مالية متخصصة ومرخص لها من طرف السيد وزير المالية، بشراء ما يحتاج إليه المستثمر أو المقاولة من معدات أو آلات أو عقار في اسمها، بعد اختيار المستفيد من هذه العملية للمورد وما يحتاج إليه، والاتفاق في نفس الوقت مع هذا الأخير على تاريخ التسليم وكل المواصفات التي يرغب فيها.⁽²⁾ وتقوم مؤسسة الائتمان الإيجاري بشراء ما ذكر في اسمها، بعدما تتعاقد مع المستعمل على كراء ما اشتريه لفائدته لمدة معينة - غالباً ما تكون هذه المدة تستغرق الثمن، الذي اشتري به الشيء، وهامش الربح - ويقع

(2) وهو نفس الاتجاه الذي أخذت به أيضاً الاتفاقيات السالفة الذكر، في الفقرة الثانية من المادة الأولى والتي جاء فيها: «أن المكاري المالي يختار المعدات والمورد دون الاستعانة بصفة حاسمة بخبرة المكاري المالي».

الاتفاق مسبقاً على عدم فسخ عقد الكراء طيلة المدة المتفق عليها في العقد، وتعفى مؤسسة الائتمان الإيجاري⁽³⁾ نفسها من كل مسؤولية. وبعد انتهاء هذه المدة، يبقى أمام المستعمل خيارات ثلاثة:

1- إما إرجاع الشيء لمؤسسة الائتمان الإيجاري في شكل صالح للاستعمال.⁽⁴⁾

2- وإما شراء الشيء المكتري، وغالباً ما يكون الثمن الذي يقع الاتفاق عليه، بعد انتهاء مدة الكراء، يقل عن ثمن الشيء الفعلي. وقد يكون رمزاً، لأنه تراعى فيه من جهة تأكل هذه المعدات Amortissement.

3- أما الخيار الثالث الموضوع أمام المكتري، فهو تجديد عقد الكراء لمدة لاحقة، وغالباً ما يكون ثمن الكراء أقل من الثمن الأول.

وهكذا يلاحظ أن مؤسسة الائتمان الإيجاري لا تكون مالكة للشيء محل الإيجار، وإنما تقوم بشرائه خصيصاً بعد موافقة المستأجر عليه، والاتفاق مع الممول على المواصفات التي يرغب فيها. وبذلك تنشأ عن هذا العقد علاقة ثلاثية: فهناك عقد التأجير بين مؤسسة الائتمان الإيجاري والمكتري، وعقد التوريد الذي يتم بين المنتج أو المورد أو الممول ومؤسسة الائتمان الإيجاري، التي تحتفظ بملكية الشيء، كضمانة للدين، ويستفيد منه مباشرة العميل رغم أنه لم يكن طرفاً فيه. فهذا العقد يعتبر في قمة التطور القانوني للصيغة الاقتصادية الائتمانية، التي تحقق للمشروع الحصول على المعدات والأصول الرأسمالية اللازمة له، دون أن تضطر المقاولة المستعملة إلى أداء الثمن بكامله، أو التكلفة اللاحمة لذلك. كما أنها لا تقدم أي

(3) فمؤسسة الائتمان الإيجاري تعنى من كل مسؤولية تتعلق بالمعدات تجاه المكتري المالي ما لم يكن قد لحق بهذا الأخير ضرر نتيجة استعانته بخبرة المكتري المالي، وتدخله في اختيار المعدات أو مواصفاتها أو اختيار المورد كما نصت على ذلك المادة 1/83 من نفس الاتفاقية الدولية.

(4) ونفس الحال أخذت به اتفاقية أوطاوا في الفصل 29 منها، والتي نصت على: « عند نهاية عقد الائتمان الإيجاري على المكتري المالي إرجاع المعدات إلى المزجر المالي، وفق حالتها المحددة في الفقرة السابقة، ما لم يكن قد اشتري هذه المعدات أو أعادها من جديد ».

دفعه، على خلاف الائتمان العادي، وإنما تكتفي بأداء أقساط الكراء المتفق عليها خلال الفترات الزمنية المحددة في العقد، وتبقي مؤسسة الائتمان الإيجاري مالكة للشيء، ويحق لها أن تطالب باسترجاع الشيء المكرى بناء على أمر قضائي، إذا امتنع المكتري من أداء الكراء المتفق عليه. كما أن هذا الائتمان يضمن للمؤسسة المالكة للشيء أن يدخل الشيء الذي تملكه، والموجود بين يدي المفلس، ضمن التفلسة.

لقد خصصت مدونة التجارة للائتمان الإيجاري اثنى عشر مادة من 431 إلى 442 وعرفته المادة 431 منها بأنه:

1- «كل عملية إكراه للسلع التجهيزية، أو المعدات، أو الآلات التي تتمكن المكتري، كيما كان تكييف تلك العمليات، من أن يتملك في تاريخ يحدده مع المالك، كل أو بعض السلع المكرأة، لقاء ثمن متفق عليه، يراعى فيه جزء على الأقل من المبالغ المدفوعة، على سبيل الكراء (الائتمان الإيجاري للمنقولات).

2- كل عملية إكراه للعقارات المعدة لغرض مهني، تم شراؤها من طرف المالك أو بنيتها لحسابه، إذا كان من شأن هذه العملية، كيما كان تكييفها، أن تتمكن المكتري من أن يصير مالكاً لكل أو بعض الأموال المكرأة على أبعد تقدير عند انصرام أجل الكراء (الائتمان الإيجاري العقاري).

والملاحظ أن هذه المادة من المدونة، جاءت بنفس الصيغة التي وردت بها المادة 8 من ظهير 6 يوليو 1993 المتعلق بنشاط مؤسسات الائتمان ومراقبتها، مع اختلاف في بعض الكلمات، حيث عوضت كلمة استئجار وإيجار، بعبارات إكراه ومكرى ومكتري، وكلمة السلع بالأموال. وأضاف نص المدونة، بالنسبة للفقرة الأولى منه، بين قوسين الائتمان الإيجاري للمنقولات، وفي الفقرة الثانية بنفس الشكل، الائتمان الإيجاري للعقارات.

وإذا كان المشرع المغربي قد فضل استعمال مصطلح الائتمان الإيجاري، فإن بعض الدول العربية تستعمل مصطلح قرض الإيجار، ومنها من يستعمل مصطلح القرض التمويلي، وفي فرنسا أثارت ترجمة كلمة Leasing نقاشاً عند المترجمين: فهناك من يفضل ترجمتها بالسلف الإيجاري Le prêt-vente، في حين يفضل البعض عبارة سلف البيع Le prêt-bail بينما يستعمل البعض الآخر كراء التمويل أو كراء الاستهلاك Location-Financement. والرأي الراجح والذي سار معه المشرع الفرنسي هو الائتمان الإيجاري Crédit-Bail.

إن قانون الإصلاح البنكي ومدونة التجارة اقتصرا معاً على الائتمان الإيجاري على المنشآت، الذي يهم السلع التجهيزية أو المعدات أو الآلات، والائتمان الإيجاري على العقارات، الذي ينصب على شراء العقارات المعدة لغرض مهني، دون أن يشيرا معاً إلى العناصر الغير المادية للأصل التجاري، كما هو معمول به في فرنسا بمقتضى قانون 89-1008 وتاريخ 31/12/89. كما أنهما لم يدخلان في صياغة نصوصهما، ما يعرف بـ Leas-back والذي يعتبر عقد ائتمان إيجاري بين طرفين فقط هما: المستعمل ومؤسسة الإيجار الائتماني - حيث يقدم المستعمل لمؤسسة الإيجار الائتماني، والذي يحتاج إلى قروض - الآليات التي توجد بمقاؤلته أو بعضها، ويطلب منها أن تشتريها منه، وتكررها له. وبانتهاء مدة الكراء، يبقى أمامه نفس الاختيارات التي رأيناها في الائتمان الإيجاري على المنشآت أو العقارات.

تبقى ملاحظة ثالثة في شأن إغفال مدونة التجارة في نصوصها ما تضمنته بنود اتفاقية أو طاوا من أحكام والتزامات رغم أن المغرب كان في طليعة الموقعين على هذه الاتفاقية، التي استمر النقاش بشأنها وإعدادها مدة تزيد عن أثنتي عشر سنة، ورغم أن ممارسة هذا النوع من الائتمان بالمغرب يرجع لمدة ثلاثين سنة سابقة عن تاريخ صدور مدونة التجارة.

تشابه عقد الائتمان الإيجاري مع بعض العقود:

إن عقد الائتمان الإيجاري يشبه إلى حد ما بعض العقود، من ذلك مثلاً عقد البيع الإيجاري أو إيجار البيع Location-vente في كونهما ينتهيان معاً إلى بيع في نهاية المدة، لكن الإيجار الائتماني يعطي للمكتري الحق في أن يصبح مالكاً فيما بعد بموجب اختيار المكتري، في حين أن عقد الإيجار البيعي أو كراء، البيع يحول المكتري إلزامياً إلى مالك،⁽⁵⁾ في Location-vente، كما أن الائتمان الإيجاري يختلف أيضاً عن البيع الإيجاري كون العقد الأول تكون فيه مؤسسة الائتمان الإيجاري المكرية للشيء المكتري، وتقوم بشرائه خصيصاً لهذا الغرض، أما العقد الثاني فيكون المكري مالكاً أصلاً للشيء. ومن هنا يمكن أن تكون الأشياء المكررة محل عقد الائتمان الإيجاري مملوكة لنفس المكري، ويتحقق هذا في العقد المسمى Leasing-adosé، وهو عقد معروف ومعمول به في مجال الأجهزة الإلكترونية.

كما أن ما يميز عقد الائتمان الإيجاري عن عقد البيع هو أن العقد الأول يقتصر في أغلب الأحيان، على أموال وعتاد التجهيز للمقاولات التي تعرف انتلاقة جيدة، ولأغراض صناعية أو تجارية، بينما العقد الثاني يكون عام التطبيق، ولا يقتصر على أموال معينة، على أن أهم اختلاف بين العقدين، يكمن في كون مؤسسة الائتمان الإيجاري تتطلب مالكة للشيء طيلة مدة الكراء، ويمكنها أن تسترد له من المكري، إذا أخل بأداء الكراء، أو إذا تعرض للإفلاس، في حين أن الأمر خلاف ذلك في كراء البيع.

ومن بين العقود التي تشبه عقد الإيجار الائتماني، ما يعرف بعقد التأجير التشفيلي أو الكراء العادي، المعروف في المصطلحات الأنجلو-أمريكية بعقد Renting، حيث يتم بمقتضى هذا العقد إيجار الأصول

(5) للزيد من المعلومات انظر: Guallier, Op.Cit. n° 27, Promp et Reboul, Op.Cit. n° 398

للقيد بعمل محدد، ثم يقوم المكري باسترجاع الأصول التي أكرهاه ليكرر العملية بعد ذلك مع مكري آخر. «فهذا النوع الأخير من التأجير، ما هو إلا عملية تجارية أكثر منها عملية مالية، فالمؤجر يسعى إلى اقتصاد ربحه، ليس من خلال هامش يضاف إلى معدل الفوائد، وإنما عن طريق التفاوض على السوقية للأصل المؤجر، ويتميز هذا النوع من التأجير عن غيره ببعض الخصائص فهو، لا يسمح باستهلاك رأس المال المستثمر من قبل المؤجر، لأن فترة التعاقد تغطي جزءاً من العمر الافتراضي للأصل، ولا يوجد خيار الشراء للمستأجر في نهاية مدة العقد، «فضلاً عن أن المؤجر يكون مسؤولاً عادة عن صيانة وتأمين الأصل. كما يتحمل مخاطر عدم صلاحية الأصول، سواء بالهلاك أو عدم مساحتها للتقدم العلمي والتكنولوجي، وكثيراً ما يلجأ العميل إلى التأجير التشغيلي في حالة رغبته في الحصول على حاسب آلي لوقت قصير نتيجة لتطورات صناعية متقدمة على هذا النوع من الحاسوبات الآلية، مما يخشى معه صيرورتها غير حداثة».⁽⁶⁾

ويقترب عقد الإيجار الائتماني، من حيث خاصية تضمينه مجموعة من العقود المتداخلة (عقد البيع، عقد الكراء، عقد الوكالة)، كما سنرى فيما بعد أثناء الحديث عن طبيعة هذا العقد مع عقد سلف الضمان عن طريق الرهن *Prêt garantie par nantissement*.

عرض تاريخي حول عقد الائتمان الإيجاري:

عقد الائتمان الإيجاري قديم قدم الإنسانية، فقد عرفته الشعوب القديمة، السومريون منذ خمسة آلاف سنة قبل الميلاد، كما عرفه المصريون منذ ثلاثة آلاف سنة قبل الميلاد.⁽⁷⁾ أما الائتمان الإيجاري في شكله

(6) محمد فهمي، التأجير التمويلي وسيلة جديدة للتمويل وتنشيط سوق المال، وزارة شؤون المال والاستثمار والتعاون الدولي، الهيئة العامة، سوق المال، الكويت.

(7) للمزيد من المعلومات انظر: محمود محمد فهمي، المرجع السابق.

- Caillot, initiation au leasing ou crédit-mobilier, 1968.

- Moktar Bey, de la symbiotique dans le leasing et crédit-bail mobilier, 1971.

الحدث، فيرجع إلى سنة 1952. ذلك أن مدير مقاولة بكاليفورنيا لتعليق المواد الغذائية يسمى D.P. Junior Bouth، كان أول من فكر في كراء آلات جديدة احتاجت إليها مقاولته الخاصة من أجل تغطية صفة تجارية عقدها مع الجيش، وبعد أن عجز عن الحصول على الآلات التي يحتاج إليها عن طريق القروض العادية، اضطر إلى إنشاء ما يعرف بـ L'os Leasing بمساعدة ثلاثة من أصدقائه، وبعدها قام بإنشاء "L'o Booth Leasing Corporation" التي أصبحت سنة 1962 تحمل اسم ".La greyhound corporation".

وبعد نجاح هذه الفكرة، اهتمت بها البنوك والمؤسسات المالية، وأدخلتها ضمن القروض التي تقدمها لزبنائها المستثمرين. ومن الولايات المتحدة الأمريكية انتقلت الفكرة إلى فرنسا حيث ظهرت سنة 1962 أول شركة فرنسية أطلق عليها "Lovecar-France". كما صدر أول تشريع بشأن هذا الائتمان الإيجاري في فرنسا سنة 1966 وقع تتميمه بمقتضى الأمر الصادر بتاريخ 28/9/1967 والمرسوم المؤرخ في 4/7/1972، ثم أدخلت بعد ذلك عدة تعديلات على هذا النظام، إذ اعتبر قانون 6/1/1986 بأنه يمكن أن يشمل اكتساب الأصول التجارية ومؤسسات الصناعة التقليدية. كما جاء قانون 31/12/1989 ليحدد استعمال هذا النوع من الائتمان إلى العناصر المعنوية للأصل التجاري كما أقر قانون 10/7/1991 اتفاقية أوطاوا.

أما في المغرب، فإن ممارسة هذا النوع من الائتمان سبق التشريع. فقد ظهرت لأول مرة في المغرب شركة مختصة في الائتمان الإيجاري سنة 1965 أطلق عليها "Maroc-Leasing"، وهي الشركة الوحيدة التي بقيت تعمل على انفراد إلى غاية سنة 1972 حيث نشأت شركة ثانية أطلق عليها "Maghrébail"، التي أسست من طرف البنوك وشركات التأمين. ومن بين البنوك وشركات التأمين التي تمارس هذا النشاط يمكن أن نذكر (Diac-Leasing, Union-Bail, Wafa-Bail, Soge-Lease,

Maroc-Leasing) وقد اتحدت هذه الشركات فيما بينها وشكلت جمعية تعرف باسم "Inter-Leasing Aprobail".

وعلى المستوى التشريعي، فإن أول تشريع جاء لينظم هذا العقد هو الظهير الشريف المئرخ في 6 يوليوز 1993 المتعلق بنشاط مؤسسة الائتمان، الذي خصص له الفصلان 8 و3، وجاءت بعد ذلك مدونة التجارة وخصصت له اثنى عشر مادة. وقد سبقت هذا التشريع بعض التlimijahات لهذا العقد. في مشروع قانون التجارة لسنة 1988 الذي خصص له آنذاك الفصلان 404 و405 وسماه التمويل الإيجاري.⁽⁸⁾ كما وردت الإشارة إليه في القوانين المالية لسنوات 1992 إلى سنة 1995، وبذلك حقق المشرع المغربي بعد مرور ثلاثين سنة من الممارسة، وبعد الصيحات المتعددة التي أطلقها الممارسون والباحثون، ما كانوا يطمحون إليه من وضع إطار قانوني ينظم هذه التقنية، خصوصاً وأن بلادنا كانت في طليعة الدول الموقعة على اتفاقية أوطاوا للائتمان الإيجاري قبل صدور التشريع الداخلي المتعلق بهذا الائتمان.⁽⁹⁾

المراحل التي يمر بها عقد الائتمان الإيجاري:

كما سبقت الإشارة إليه من قبل، فإن عقد الائتمان الإيجاري مخصص لتمويل مشاريع صناعية أوتجارية مهمة، وبالتالي فلا يمكن أن تستفيد منه إلا المقاولات التي تعرف انطلاقاً جيدة في نشاطها، وتريد زيادة في إنتاجها، وتطوير تجهيزاتها، وهذا يعني أن المقاولات التي تعرف صعوبة أوتعثراً في نشاطها، أو تلك التي تريد الانطلاق من جديد، لا يمكنها أن تستفيد من هذا الائتمان.

(8) الدكتور المختار بكور، قراءة الاتفاقية الدولية لتوحيد القانون الخاص بشأن الإيجار الدولي المالي، المجلة الغربية لقانون واقتصاد التنمية، جامعة الحسن الثاني، الدار البيضاء، العدد 94/33 - E.M.Bey: la convention d'Ottawa sur le crédit-bail international, J.C.P, 89, Ed, 11, 15643.

(9) وهذا ما عبرت عنه المادة 1/10 من اتفاقية أوطاوا عندما نصت أن المستعمل يتحرك.

وعملية التعاقد في هذا النوع من الائتمان تمر بثلاثة مراحل متتالية:

المرحلة الأولى: وهي التي يتصل فيها طالب الائتمان بالمورد أو المنتج داخلياً كان أمن الخارج، والذي يمكنه أن يزوده «الممول» بالسلع التجهيزية أو المعدات أو الآلات التي يرغب في اقتناءها لفائدة مقاولته - الائتمان الإيجاري على المنقولات - ويحدد معه المواصفات التقنية، في المسائل التي يرغب فيها، ويتفق معه على أجل التسليم والثمن، بحيث يتحرك وكأنه سيشتري ما ذكر من ماله الخاص ولفائده،⁽¹⁰⁾ مع أن الذي سيتملك ما ذكر هي مؤسسة الائتمان الإيجاري Crédit-Bailleur.

المرحلة الثانية: تهم عقد الائتمان الإيجاري، حيث يتصل طالب الائتمان بالمؤسسة التي يختار التعامل معها ويعرض عليها ما يرغب فيه من السلع أو التجهيزات. وبعد مناقشة الموضوع، تطلب منه مؤسسة الائتمان الإيجاري أن يقوم بتهييء الملف، والذي يتضمن في غالب الأحيان نوعين من المعلومات: الأولى تنصب على التجهيزات المراد اقتناصها من طرف الطالب، ومدى المزايا التي يمكنه أن يحصل عليها من هذه العملية. أما الثانية فتنصب على شخص الطالب فيما يخص مؤهلاته المالية، ومراجعة البنكية، وقانونه المالي، وتصميم التمويل، والحسابات الواجب عليه تقديمها عن الحسابات الثلاثة الأخيرة لميزانيته. وقد تقوم مؤسسة الائتمان الإيجاري ببحث خاص للتأكد من جدوى العملية المطلوبة،⁽¹¹⁾ ويمكن أن

(10) "Comme s'il était lui même partie à ce contrat et comme si le matériel devait lui être livré directement".

(11) للمزيد من المعلومات يمكن الاطلاع على نماذج العقود السرذجية لهذه الشركات والمتضمنة للمعلومات المذكورة.

انظر أيضاً:

- Stauder, le contrat de finance, équipement leasing, dixième journée juridique, genève, 1970.

- Remarques à propos du leasing et du factoring sur l'évolution de la technique contractuelle, J.C.P, Ed, C.I, 1969, 85393.

نعتبر أن تقديم الطلب هو مجرد إيجاب من جانب طالب الائتمان، يبقى معه من حق مؤسسة الائتمان الإيجاري الموافقة أو رفض الطلب، لاعتبارات خاصة بها.

وبهذه الموافقة على الطلب، فإن الطرفين معاً يوقعان العقد بعد اضطلاع كل واحد منهما على الشروط المضمنة به، والتي هي في غالب الأحيان لفائدة المؤسسة مقدمة الائتمان، التي تهدفربح - على ما سنرى عند حديثنا عن الشروط التعاقدية.

المرحلة الثالثة: تهم تنفيذ العقد، حيث توجه مؤسسة الائتمان الإيجاري التي تعاملت مع المستعمل إلى الممول وصل الطلب، والذي تبدي من خلاله رغبتها في الشراء، وبمجرد توصل هذا الأخير بوصول الطلب، عليه أن يرسل التجهيزات المطلوبة للمستعمل، ولا تتسللها مؤسسة الائتمان رغم أنها هي التي اشتريت وهي التي أدت الثمن - وعلى المستعمل أيضاً أن يتأكد من جودة الشيء الذي سلم إليه، ومطابقته للمواصفات التي طلبها، وأن يخبر شركة الائتمان الإيجاري بذلك. وبمجرد ما يتم التسلیم والتّوقيع على محضره، توجه الفاتورة من طرف الممول إلى مؤسسة الائتمان الإيجاري، التي تقوم بتحويل الثمن لحساب الممول، مرة واحدة أو على عدة دفعات، تبعاً لبنود العقد. وإذا تعلق الأمر ببضائع أجنبية تقتضي إجراءات جمركية وإدارية لنقلها، فإن المستعمل هو الذي يؤدي هذه الصوائر، وترجع إليه من طرف مؤسسة الائتمان الإيجاري التي تم الشراء في اسمها، بعد أن يدللي لها بالوثائق المثبتة لذلك⁽¹²⁾ والسؤال الذي يرد بمناسبة هذا التعاقد هو، ما هو الوضع في الحالة التي ترفض فيها مؤسسة الائتمان الإيجاري التمويل، ويؤدي الأمر إلى فشل العملية؟ هنا يجب أن نفرق بين الحالة التي تم فيها توقيع عقد الائتمان الإيجاري من الطرفين وبين الحالة التي لم تقع فيها

(12) ليلي الزرهوني، *Propos sur la pratique du crédit-bail au Maroc*. مقال منشور بالمجلة المغربية لقانون واقتصاد التنمية، العدد 34، مرجع سابق.

مؤسسة الائتمان على عقد الائتمان، حيث أنه في الحالة الأخيرة لا يطرح أي إشكال، ولا تسأل هذه المؤسسة عن أي ضرر، سواء في مواجهة طالب الائتمان، أو الممول، لأنها تكون في مرحلة البحث عن الوضعية المالية للمقاؤلة.

لكن ما هو الوضع بالنسبة لطالب الائتمان الذي لم يوقع مع مؤسسة الائتمان الإيجاري على عقد الائتمان ويكون قد قدم طلبه للممول، هل يسأل عن ذلك مع أنه هو نفسه كان ضحية هذه العملية؟ إن الجواب عن هذا السؤال يقتضي منا أن نتوقف عند وصل الطلب Bons. فالوصول الذي يعلق مناقشة البيع على موافقة مؤسسة الائتمان الإيجاري، يمكن اعتباره بمثابة Vente Conditionnelle سند على بيع مشروط، ولا يرقى إلى درجة البيع، ويبقى بذلك مجرد طلب. ولكي يسأل طالب الائتمان الإيجاري في مواجهة الممول، كأن يعتقد أنه أمام بيع عادي. أما إذا كانت هناك إشارة للائتمان الإيجاري وموافقة على الطلب من طرف مؤسسة الائتمان الإيجاري، فإن هذه الأخيرة تسأل في مواجهة الممول.

الشروط التعاقدية في عقد الائتمان الإيجاري :

لم تشر مدونة التجارة إلى نوع الشروط التي يجب إدراجها في عقد الائتمان الإيجاري، وإنما اكتفت بالإشارة إلى أن عدم ذكر الشروط التي يمكن فيها فسخ هذا العقد أو تجديده بطلب من المتعاقدين المكتري، تؤدي إلى بطلان عقد الائتمان الإيجاري، وعدم ذكر شروط الانعقاد وشروط الفسخ يفهم منه أن المشرع المغربي ترك الحرية للأطراف في صياغة الشروط التي يرونها ضرورية لضمان التزاماتهم، في إطار القانون ودون مخالفته النظام العام.

وللحوقوف عند عينات من الشروط التي تدرج في مثل هذه العقود، فقد بحثنا في مجموعة من العقود النموذجية لمؤسسات الائتمان الإيجاري المغربية والفرنسية، فتبين لنا أن أهم الشروط التي تدرج بهذه العقود هي:

- 1- أن مؤسسة الائتمان تتبعه بشراء ما يحتاج إليه المستعمل من تجهيزات وأليات بالشمن الذي وقع الاتفاق عليه مع الممول، وبالمواصفات التي يطلبها المستعمل.
- 2- تشترط مؤسسة الائتمان الإيجاري على المستعمل أن يتبعه بالمقابل، بأداء أقساط الكراء خلال مدة العقد، وعلى دفعات شهرية، أوكل ستة أشهر، أو سنوياً، ومسقاً، ولا يمكنه أن يتوقف عن أداء أي قسط منها، وإلا استرجعت الشيء المكتري كله، مع ما يترتب على ذلك من مطالبة بأداء واجب الكراء عن المدة الباقيَة في العقد، مع استرجاع الشيء الموجود بين يديه موضوع الكراء.
- 3- تخول للمستعمل الخيارات الثلاثة التي سبق لنا أن أشرنا إليها، والتي هي شراء الشيء، أو تجديد عقد الكراء، أو استرجاع الشيء المكتري.
- 4- تلزمه بضرورة إشهار هذا العقد، سواء تعلق الأمر بالائتمان الإيجاري على المنقولات أو العقارات.
- 5- يحمل هذا العقد المستعمل كل المخاطر المرتبطة بالشيء الذي يستعمله بكراء من المؤسسة الائتمانية، من ضياع أو تلف حتى ولو تم ذلك في ظروف خارجة عن إرادته، أو بسبب عدم الصيانة.
- 6- يحمل العقد المستعمل أيضاً تبعـة كل مسؤولية ترتبط بالالتزامات الإدارية والضريبية والتأمين، وكل ما يرتبط بالمسؤولية المدنية بسبب فعل الشيء.
- 7- يخول هذا العقد للمستعمل حيازة الشيء المكتري مباشرة من الممول، وتعفي مؤسسة الائتمان الإيجاري نفسها من كل الشروط المتعلقة بالضمان، وتخول للمستعمل الحق في مقاضات الممول عن العيوب الخفية أو الظاهرة، أو عن عدم التسلیم في الوقت المتفق عليه إلخ...

- 8- يلزم هذا العقد المستعمل للشيء المكتري بضرورة صيانته وجعله صالحًا للاستعمال وقت إرجاعه بعد انتهاء العقد، في الحالة التي يفضل فيها المستعمل هذا الخيار.
- 9- يمنع عقد الائتمان الإيجاري المستعمل من تفويت الشيء، أو إكراهه من الباطن، إلا بعد موافقتها.
- 10- يخول هذا العقد للمؤسسة مانحة الائتمان حق المراقبة في أي وقت، واسترجاع الشيء من يد المكتري، إذا تغيرت وضعيته المادية وأصبحت مصالحها في خطر، كخضوعه للتسوية القضائية أو التصفية القضائية، أو إذا توقف عن نشاطه الصناعي، أو إذا تناقصت الضمانات التي كانت متوفرة فيه أو التي قدمها إليها. وقد تشير بعض العقود إلى إنهاء عقد الائتمان في الظروف العادلة، ومن يتحمل صوائر نقل الشيء وحراسته، وإلى الآثار التي تترتب عن فسخ العقد قبل انتهاء مدة، سواء من جانب مؤسسة الائتمان الإيجاري أو من جانب المستعمل.
- 11- هناك بعض العقود التي تشير إلى وضعية المستعمل الذي أدخل على الشيء بعض التحسينات، وذلك الذي أهمل الشيء وسلمه لها في وضعية غير صالحة للاستعمال.⁽¹³⁾

هذه بعض الشروط التي تمكنا من رصدها من خلال مراجعة بعض عقود الائتمان الإيجاري الوطنية والأجنبية، والتي تمكنا من الاطلاع عليها، وهي شروط تطرح العديد من التساؤلات والإشكاليات التي حاول الفقه والقضاء بفرنسا تقديم بعض الحلول لها، كما سنرى عند حديثنا عن طبيعة هذا العقد، وعن علاقة أطرافه. وقد قدم الفقه والقضاء في هذا الشأن رصيداً هاماً من الحلول الملائمة لبعض الإشكاليات التي واجهها، والتي

(13) للعزيز من المعلومات انظر:

Remarques à propos du leasing et du factoring sur l'évolution de la technique contractuelle, J.C.P, Ed. Ci, 1969-85393.

يمكن أن نستفيد منها من خلال بعض القضايا المشابهة التي يمكن أن تطرح على القضاء المغربي.

طبيعة عقد الائتمان الإيجاري:

يعتبر عقد الائتمان الإيجاري من العقود التي أثارت نقاشاً حاداً لدى الباحثين من رجال القضاء حول طبيعة هذا العقد، فكل واحد منهم يكيف هذا العقد ويقدم الحجج على قناعته بهذا التكييف، وتنحصر الظروف التي قدمت في كونه عقد كراء أو عقد شراء، أو وعد انفرادي بالبيع، أو اشتراك للغير، أو عقد ائتمان، أو عقد وكالة.

ومرد هذا النقاش يرجع لكون عقد الائتمان الإيجاري يعتبر عقداً مركباً، يحتوي على مجموعة من العمليات القانونية التقليدية، تلتزم فيما بينها، وتكون كلاً لا يتجزأ مما يتعين معه اعتباره عملية مركبة (14) Opération complexe وليس مجرد عقد.

إن معرفة طبيعة هذا العقد من شأنها أن تزيل كل خلط في هذا الموضوع وما قد يحدث للأطراف من التباس، لأنهم لا يستطيعون أثناء التعاقد التنبه لجميع المسائل التي يمكن أن تنشأ عن هذا العقد، وما يمكن أن تتعرض له بعض الشروط التعاقدية التي أدرجوها في عقودهم، من إلغاء من طرف القضاء، الذي قد يعتبرها في بعض الأحيان شرطًا تعسفية. كما أن تحديد طبيعة هذا العقد «يمكن أن تكون له فائدة، وعلى الخصوص في الحالات التي يكون في العقد فراغ، وينبغي للإلماع فيه، الرجوع إلى قانون متمم، وأيضاً عندما يكون هناك شك أو نزاع في تفسير العقد أو تأويل الاتفاقية، ويكون القاضي في حاجة لمعرفة الطبيعة القانونية للعقد، ليتمكن على ضوئها من إعطاء التكييف الحقيقي، الذي يعكس النية الحقيقية للأطراف، حتى ولو كانت غير واضحة».

(14) الدكتور مختار بكور، مرجع سابق، ص. 106.

(15) ليلي الزرهوني، المرجع السابق.

وفي هذا السياق، عرض على القضاة الفرنسي نزاع بشأن حاسوب آلي، و موقف المكتري الذي انقضت مدة عقده، الموصوف في العقد بأنه عقد بيع إيجاري، فهل يظل هذا المكتري محتفظاً بصفته كمكتري في حالة استمراره في استعمال الحاسوب تأسيساً على وجود تجديد ضمني للعقد المذكور، وبالتالي يلتزم بناء على هذا السند الضمني بأن يدفع كراءً جديداً؟ أم أنه يكتسب ملكية الشيء بمجرد انتهاء المدة المذكورة؟

إن هذا الإشكال مرتجعه لعبارة «بيع إيجاري»، التي أدرجت في العقد النموذجي لكراء جهاز الحاسوب الآلي، من قبل الكاتبة على الآلة الناسخة، فهل يعتبر هذا العقد بيعاً إيجارياً أم هو عقد كراء عادي، دون الالتفات إلى العبارة الواردة «بيع إيجاري» بالعقد النموذجي، وأنه في حالة عدم اعتبار هذه العبارة، إهدار للقاعدة التي تقول «إن الشروط المكتوبة تقدم على الشروط المطبوعة».

لقد انتهى القضاء من خلال هذه النازلة إلى أنه، لما كانت العبرة في تكييف الاتفاق بما اتجهت إليه نية أطرافه فعلاً، وكان للقضاء سلطة إعطاء الاتفاق تكييفه الصحيح، فيترتب على ذلك أنه إذا ثبت لهم أن **البيع هو الهدف المنشود من الاتفاق، حق لهم اعتباره كذلك، دون الوقوف على صياغة ووصف المتعاقدين له.**⁽¹⁶⁾

وتظهر نية المتعاقدين في إبرام عقد بيع وليس عقد كراء أو العكس، من الظروف المختلفة المحيطة بالتعاقد، وعلى الخصوص بمحض التزاماتهم، ومن النشاط المهني الذي يمارسه المكري، وقد يتتأكد أن المقصود بيع وليس كراء أو العكس، من وجود اتفاق يلحق بالعقد، ويظل سارياً بين المتعاقدين.

.(16) قرار 14/4/1938، دالوز، 1939.

يمكن الوصول كذلك إلى نفس النتيجة من خلال السلطات المخولة للمكتري على الشيء، وما إذا كان بإمكانه التصرف في الشيء المكتري من عدمه.⁽¹⁷⁾

وعلى ضوء ما تقدم، قضت استئنافية باريس بتاريخ 4 يونيو 1981 بتأييد حكم محكمة الدرجة الأولى التي اعتبرت العلاقة «بيعاً إيجارياً»، لأن هذا التكييف هو ما يتفق معه موقف الأطراف ونيتهم المشتركة، وظروف التعاقد، وأمرت برد كراء الأشهر التي دفعت خطأ من جانب المكتري بعد انتهاء مدة العقد.⁽¹⁸⁾

وقد جاء في حيثيات القرار الاستئنافي «أن قضاة الدرجة الأولى قد أحسنوا تقدير وجود عقد بيع إيجار بين الأطراف المتنازعة وترتيبها على ذلك، فإنه يتعمّن رد الأشهر التي دفعت خطأ من قبل المكتري المدعى "CIGA" الزائدة عن المدة المتفق عليها، وهي مدة ستة وثلاثون شهراً. وإن كان من المناسب التمسك أولاً، بأن المكتري المدعي "Memorex" لم ينزع في أنه قد أضاف بنفسه عبارة "Crédit-Bail" المكتوبة بالآلية الناسخة في العقد النموذجي الذي خاطب به ابتداءً المكري لكي يوقعه هذا الأخير، مع أن الخطاب لم يتضمن هذه الإشارة. ومع ذلك فإن المكتري رفض التوقيع على الصيغ المعدة سلفاً للإيجار، لكون هذه الصيغ غير مطابقة للاقتراح الذي تم في 7/9/12.

وبناء على رفض التوقيع من طرف المكتري، أضاف المكري إلى العقد النموذجي الصيغة المشار إليها. فالعقد المتنازع فيه قد اشترط بأن يبرم لمدة ستة وثلاثين شهراً بعد تسليم ما مجمله اثنا عشرة "Disc Pachel" بكراء شهري قدره ثمانية وخمسون فرنكاً لكل أسطوانة. وفي 17 يونيو

(17) قرار محكمة النقض الفرنسية، الغرفة التجارية، 14/5/1952، منشور بـ:

La semaine juridique, année 1952.

(18) Paris, 5e ch, 4 Juin 1981, Mémorex c. Ciga, Juris-Data n° 23841.

1973 خاطب المكري المكتري بملحق الوثيقة «أي بالتعديل» المؤسسة على صيغة الكراء، حيث تم توقيعه من قبل الأطراف، وقد تضمن نفس إشارة الآلة الناسخة «بيع إيجاري» مثلما أشار إليه العقد الأول.

وبناء على المستندات المقدمة، فإن تكييف العقد على أنه عقد «بيع إيجاري» والمستخرج من الشروط المتفق عليها من قبل الأطراف، والتي تتطابق مع إرادتهم المشتركة، يجب أن يرجع على الشروط النموذجية المطبوعة، لأنها لا تتلاءم مع هذا التكييف وإرادة الأطراف. فضلاً عن ذلك، فإن الطبيعة القانونية للتعاقد تتأكد من قبل المكري، حيث توضح مدة البيع الإيجاري بثلاث سنوات، والأجرة الشهرية خارج الضريبة بـ 58 فرنكاً لكل أسطوانة، وتحدد في نفس الوقت أنه في نهاية المدة فإن "Les discpaches" تنتقل ملكيتها إلى المكري، هذه الاقتراحات التي تنشئ إيجاباً، والتي قبلت من طرف المستأنف عليه، تلزم المكري المدعي "Mémorex".

إن هذه الاجتهادات القضائية توضح مدى الخلط الذي يقع بين اعتبار العقد بيعاً أو كراء أو عقد ائتمان إيجاري. والحقيقة أن هناك فرقاً شاسعاً بين الكراء العادي والكراء في الائتمان الإيجاري. ذلك أن الكراء العادي يكون عادةً بشمن مناسب، في حين أن أقساط الكراء التي يؤديها في الإيجار الائتماني تكون مرتفعة، وتشكل أصل رأس المال الذي يتم استثماره في شراء الشيء وتغطية نفقات الشركة المملوكة العامة والمالية، إضافة إلى هامش ربحها. كما أن الكراء في عقد الائتمان الإيجاري لا يمكن أن ينتهي قبل انتهاء المدة المتفق عليها، خلافاً للكراء العادي الذي تنظممه مقتضيات الفصول 627 و 675 من قانون الالتزامات والعقود.

وطبعاً فإن الهدف من عدم إنها عقد الائتمان الإيجاري قبل انتهائه، هو أن تضمن المؤسسة الائتمانية استثمارها والربح الذي تنشده، كما تضمن للمكري ضمان استغلال الشيء طيلة مدة الكراء، دون أن يفاجئ بالإفراج أو إرجاع الشيء في الوقت الذي تكون له التزامات مع أطراف أخرى لإنجاز

طلباتهم بالآليات موضوع الائتمان الإيجاري. كما يختلف عقد الكراء في الائتمان الإيجاري عنه في الكراء العادي، حيث يتحول المكتري في العقد الأول، كلياً أو جزئياً إلى مشتري لنفس الشيء الذي هو مكتري له، بعد خصم مبلغ الكراء المؤدى من طرفه من ثمن الشراء، إضافة إلى أن عقد الائتمان الإيجاري يحمل المكتري كل الأخطار التي يتعرض لها الشيء المكتري، طيلة حيازته له. في حين أن مقتضيات الفصول من 638 إلى 644 من قانون الالتزامات والعقود، تجعل ذلك كله على عاتق المكري، ومع وجود كل هذه الفوارق بين الكراء العادي والكراء في الائتمان الإيجاري، فإنه قد يقع في بعض الأحيان التباس في تكييف العقد، هل هو عقد كراء أم عقد ائتمان إيجاري، خصوصاً إذا أخطأ الطرفان في وصف العقد أو تعمد أحدهما إخفاء حقيقة الأمور من خلال وضع صيغة ملتوية في العقد، أو في وصل الطلب. وهكذا فقد عرضت على القضاء الفرنسي نازلة في هذا السياق، حيث ادعت شركة تسمى "Supplay" بأن العقد الذي أبرمته مع "Kienzie-bail" بخصوص الحاسوب الآلي لم يكن بيعاً بل كراء، وأن دفعها لمبلغ 11052 فرنكاً فرنسياً في 19 أبريل 1978 ليس سوى كراء عن الأشهر الثلاثة الأولى، وبالتالي فلا محل لادعاء شركة "Kienzie-bail" بوجود بيع يتعين فسخه.

وقد انتهت المحكمة إلى وصف العقد بأنه بيع، لأن الوثيقة التعاقدية قد أوضحت في كل بنودها أن الطلبة "La commande" كانت بمثابة بيع، وإن كانت قد احتوت على شروط للدفع تمثلت في عبارة «كراء لخمس سنوات»، ولأن الثمن في البيع وقدره 136000 فرنكاً، تقابل الأجرة لستين شهراً، وقدرها 187980 فرنك أي بمبلغ 3133 فرنكاً عن كل شهر. وإذا كان الثمن في البيع يقل بمقدار 38% عن إجمالي الكراء المشار إليه، فالفرق بينهما ليس سوى تجسيد للمصاريف والأعباء المالية التي اقتضتها العملية. ولأن العمر الاقتراضي للحاسوب الآلي هو خمس سنوات، يصبح بانقضائها غير صالح للاستعمال. ولأن الصيغة القانونية لإيجار الحاسوب

الآلبي لمدة خمس سنوات الواردة في الوثيقة، ليست سوى شرطاً منظماً لكيفية دفع الأقساط، ولكنها تضع أمام العميل "Supplay" في نفس الوقت، الخيار بين البيع الفوري والبيع الأجل طبقاً للشروط المالية المعروفة سلفاً، والمقترحه من قبل شركة "Kienzie-bail". ولأن شركة "Supplay" لم تدع بأن طلبها كان معلقاً على حصولها على منحة مالية، بحيث يمكن اعتباره شرطاً واقفاً يتوقف عليه إتمام الصفقة، كما أنها لم تدفع بأي سبب صحيح ليحررها من هذا البيع، مكتفيه بأن هذه الأجهزة قد استعملت في العمل وكانت محلاً لمضاريات مفتعلة.

وقد انتهت المحكمة إلى تكييف هذا العقد على أساس أنه بيع بات منذ 14 أبريل 1978، وهو تاريخ الاتفاق على الشيء المباع والثمن، وبالتالي لا أهمية لعدم إبرام عقد الائتمان الإيجاري بين شركتي "Supplay" و "Kienzie-bail" ، واعتبرت المحكمة أن الحكم المستأنف الذي قرر فسخ البيع لأخطاء شركة "Supplay" وحدها يعتبر حكماً صحيحاً وأيدته.⁽¹⁹⁾

علاقة المورد بالمستعمل في الائتمان الإيجاري:

طرح العلاقة بين الممول والمستعمل في الائتمان الإيجاري جملة من التساؤلات حول طبيعة هذه العلاقة وسند المستعمل في تحركه ضد الممول، رغم أنه لم يكن طرفاً في هذه العلاقة التي تكون قائمة بين مؤسسة الائتمان الإيجاري والممول، والتي ترتبط فيها هذه الأخيرة مع الممول بعقد الشراء، وأن دور المستعمل ينحصر في تسلم من البائع، والتتأكد من مواصفاته المطلوبة، وفي الوقت المتفق عليه. ومع ذلك فإنه يتحرك ضد البائع، إذا أخل هذا الأخير بالتزامه.⁽²⁰⁾

(19) قرار صادر عن الغرفة المدنية الاستئنافية بباريس بتاريخ 9/12/1982، انظر: Juris-Data n° 27710, Cit. In Lambeterie, contrat de crédit-bail et contrat clés en main, J.C.I, contrats distribution, fax 736.

(20) لكن الملاحظة التي تستوقفنا هنا هي أن اتفاقية أوطواوا، وعلى الخصوص المادة 2/10 منها، تعتبر أن نقل حقوق المكربي إلى المكربي في مواجهة الممول تعرف حدوداً عندما يتعلق الأمر بنسخ أو إلغاء عقد التوريد Contrat de fourniture.

فما هو أساس هذا التحرك الذي قد يصل إلى مقاضاة البائع مباشرة أمام القضاء، إذا اقتضى الأمر ذلك، ومطالبته بفسخ عقد البيع.

لقد فسر البعض هذه العلاقة بالوكالة "Mandat"، ذلك أن مؤسسة الائتمان الإيجاري لا ترغب في الدخول في مسلسل النزاعات التي قد تنشأ عن عقد البيع مع الممول أو المزود لأي سبب كان. ومن هنا نجد أن هذه الأخيرة غالباً ما تضمن بعقد الائتمان الإيجاري شرطاً يغطيها من الضياع، وتحوله إلى المكتري الذي يمكنه أن يقاضي البائع، اعتماداً على هذه الوكالة الصادرة عن مؤسسة الائتمان الإيجاري، وقد يؤدي الأمر إلى مطالبته بفسخ عقد البيع.

ويرى أنصار نظرية الوكالة أن المكتري يتتوفر على هذه الوكالة منذ الانطلاق، بحيث أنه هو الذي يختار الممول، ويتفق معه على الشروط والمواصفات المطلوبة، وهو الذي يقوم بالإجراءات الإدارية التي تتطلبها العملية، ويتسلم الشيء من الممول.

لكن ما اعتمدته أنصار هذه النظرية يمكن قبوله في حالات خاصة دون غيرها. ذلك أنه «إذا كانت الوكالة المتعلقة بتسلّم الشيء والقيام بالإجراءات الإدارية معقوله، لأنهما أعطيتا في الوقت الذي كانت فيه العلاقة بين المكتري والمكري قائمة، فإن الحديث عن وكالة رئيسية وكاملة في موضوع اختيار الممول، والشيء، موضوع تمويل مؤسسة الائتمان الإيجاري، لا يمكن قبوله»⁽²¹⁾ لأنه قبل أن يحصل أي اتفاق بين المستعمل ومؤسسة الائتمان الإيجاري، لم تكن هناك أية علاقة مع الطرف الثالث الذي هو الممول، وأن مرحلة التفاوض الرهينة بحصول موافقة الطرف الآخر عليها، تأتي بعد التوقيع على العقد، وبالتالي لا مجال للحديث عن الوكالة في هذه المرحلة. وفي رأينا، فإن ما ذهب إليه الفقه من نقد لمرحلة ما قبل التعاقد واعتباره غير مشمول بالوكالة هو رأي له وجاهته.

(21) ليلي زوهري، المرجع السابق، ونقلأ عن سمير لمبي.

في حين نجد بعض الكتاب ينتقدون فكرة الوكالة في إطار هذه العلاقة معتبرين أنها تتعارض من جهة مع الهدف الذي يتولى الأطراف الوصول إليه، إذ أن الأمر هنا يقتصر على تحويل حق المستعمل، بينما يجعل منه الوكالة ممثلاً لمؤسسة الائتمان الإيجاري، مع أنه عندما يطالب بتنفيذ التزامات الممول، إنما يتحرك باسمه في إطار مصلحته ولحسابه الخاص. ومن جهة أخرى، فإن الوكالة العامة للتحرك ضد الممول ستكون حسب رأي هؤلاء، أكثر خطورة بالنسبة لمؤسسة الائتمان الإيجاري، ومن شأن ذلك أن يجعل منذ ذلك الحين التوازن الاقتصادي للعملية في خطر،⁽²²⁾ لأن مؤسسة الائتمان الإيجاري إذا خولت للمستعمل وكالة مفوضة وعامة بالمفهوم السالف الذكر، فإن مصالحها قد تصبح مهددة بأي تصرف يقوم به المستعمل، ومن شأنه أن يؤدي إلى إضعاف الامتيازات التي تكون لها على الآليات أو الشيء، موضوع الائتمان الإيجاري. وأعتقد أن اتفاقية أوطاوا في المادة 2/10 منها تنبهت لذلك واعتبرت أن نقل الدعوى من المكري إلى المكري في إطار الوكالة تعرف حدوداً عندما يتعلق الأمر بفسخ أو إلغاء عقد، حيث لابد هنا من رضا شركة الائتمان.

وإذا كان أساس تحرك المستعمل ضد الممول قد لقي اعتراضاً من طرف بعض الباحثين، فإن هناك اتجاه آخر يعتبر أن تحرك من ذكر يكون في إطار الدعوى المباشرة "Action directe" ، حيث يستثير المستعمل بفضل هذه الدعوى المباشرة بالحق الذي لمؤسسة الائتمان الإيجاري في ذمة الممول، ويصبح بمثابة دائن له امتياز على هذا الحق، يتقدم بمقتضاه على سائر الدائنين، ليستوفи منه حقه. لكن يجاح عن هذا الاتجاه بأن الدعوى المباشرة تعتبر من ناحية أخرى، وفي الصور التي يكون فيها حق المدين في ذمة مدين المدين ناشئاً عن عقد خروجاً على القواعد العامة، التي تقضي بأن العقد لا يكون سارياً إلا في حق أطرافه، فلا يتعدى أثره إلى الغير. ذلك

(22) ليلى زوهري، المرجع السابق.

أن العقد الذي أنشأ حقاً للمدينين في ذمة مدين المدين، يجعل لدائن المدين سبيلاً مباشراً إلى هذا الحق دون أن يكون هذا الدائن طرفاً في العقد.⁽²³⁾

ولذلك نجد الفقهاء يعالجون الدعوى المباشرة كاستثناء للقاعدة التي تقضي باقتصرار أثر العقد على طرفيه، وما دامت الدعوى المباشرة إنما يتم تقريرها بنص تشريعي خاص. وفي غياب هذا النص فإنها لا تكون ذات مصدر تعاقدي.

من بين الاقتراحات الفقهية التي قدمها بعض الفقهاء لتفسير تحرك المستعمل ضد الممول فكرة التفويض "La délégation"، معتبرين أن تحرك المستعمل يدخل في إطار التفويض المخول له من طرف شركة الائتمان الإيجاري في التعاقد مع الممول، وقد تعرضت هذه النظرية بدورها للانتقاد من بعض الفقهاء، معتبرين أن الأخذ بهذه النظرية من شأنه أن يؤدي إلى تحول التعاقد عن اتجاهه الحقيقي، بحيث تحول حسب هذه النظرية عملية الشراء والتعاقد على أساسها إلى عملية ضمان سلامة الكراء للمكري.

وهناك من الفقهاء من اعتبر تحرك المستعمل ضد الممول يدخل ضمن نظرية الاشتراط لمصلحة الغير La stipulation par autrui التي اعتبر أن الاشتراط لمصلحة الغير يفترض وجود أشخاص ثلاثة: المشترط "Stipulant" والمتعهد "Promettant" والمنتفع "Bénéficiaire". فالمشترط التي هي مؤسسة الائتمان الإيجاري تتعاقد باسمها لا باسم المنتفع، الذي هو المستعمل وهي الطرف في العقد. وقبول المستعمل للاشتراط ضروري، حتى يتتأكد في شخصه حق كسبه من عقد لم يكن طرفاً فيه،⁽²⁴⁾ كما أن الاشتراط

(23) عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الأول، ص. 978.
انظر كذلك:

Cremieux-israël: Leasing et crédit-bail mobiliers-Dallas, pp. 56-62.

(24) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط، المرجع السابق.

لمصلحة الغير يقتضي أن تشرط مؤسسة الائتمان الإيجاري حقاً مباشراً للمستعمل، وأن تكون لمؤسسة الائتمان مصلحة شخصية في الاشتراط لمصلحة الغير الذي هو المستعمل. وبذلك تكون علاقة هذا الأخير بالممول في إطار الاشتراط لمصلحة الغير، هي حق مباشر مصدره عقد الاشتراط، وعن طريق هذا العقد، يكسب المستعمل حقاً شخصياً مباشراً يستطيع أن يطالب به الممول. وبهذا تتحقق ما في الاشتراط لمصلحة الغير من خروج على القاعدة التي تعتبر أن العقد لا ينشئ حقاً للغير.⁽²⁵⁾

وإذا كان الأثر الرئيسي للاشتراط لمصلحة الغير هو خلق حق مباشر وجديد وليس الحق نفسه، الذي يرجع للمشروط، وحق الغير الذي هو المستفيد، لا يمكن أبداً أن يختص به المشטרط. لكن إلى أي حد تنطبق هذه الموصفات والشروط على عقد الائتمان الإيجاري؟ إن الجواب يبدو واضحاً في كون الهدف في هذا العقد، هو تحويل الحقوق التي تكون لمؤسسة الائتمان الإيجاري على البضائع إلى المكتري، ولتطبيق نظرية الاشتراط لمصلحة الغير، ينبغي كما سبقت الإشارة إليه أعلاه، وجود عقد بين مؤسسة الائتمان والمزود، والتي يكون من خلالها المستعمل مجرد غير عادي، مع أن الأمر هو خلاف ذلك في هذا العقد، لأنه حسب أنصار هذه النظرية يعتبر طرفاً آخذاً Partie prenante، ورغم عدم ملاءمة الاشتراط لمصلحة الغير مع الائتمان الإيجاري، فإنه مع ذلك يبقى مقبولاً، بأنه يسمح بمنع المستعمل من أن يتسبب في حل عقد البيع، ويعطي في نفس الوقت لمؤسسة الائتمان الإيجاري الحق في اختيار الأسلوب الذي تراه في تمكين المستعمل من ممارسة بعض الحقوق. ويبقى بذلك، أن الاشتراط لمصلحة الغير أقرب في مفهومه وشروطه إلى عقد الائتمان الإيجاري.

والحقيقة أنه بغض النظر عن المناقشة السالفة الذكر، فإن العلاقة التي تنشأ عن هذا العقد هي علاقة مباشرة نتيجة عقد الائتمان الإيجاري،

(25) نفس المرجع.

يكون معه للمستعمل الحق في الرجوع مباشرة ضد المورد لإجباره على تنفيذ التزامه، وأن المادة 10 من اتفاقية أوطاوا حسمت في هذا الموضوع عندما اعتبرت أنه «يمكن للمستأجر المالي أن يشير في مواجهة المورد كل الالتزامات الملقة على عاتق هذا الأخير، والناتجة عن عقد التوريد، كما لو أن المعدات كانت ستسسلم له مباشرة».

وبهذا النص الذي ينظم العلاقة الموجودة بين المستعمل والمورد في عملية الائتمان الإيجاري الدولي للمنقولات، يمكن أن نقول بأن هذه الاتفاقية حسمت في نوع هذه العلاقة بصرامة هذا النص الذي نستأنس به في الائتمان الإيجاري الممارس من طرف المؤسسات الوطنية.

علاقة المستعمل بمؤسسة الائتمان الإيجاري:

هناك علاقة متبادلة بين طرفي العقد: المستعمل ومؤسسة الائتمان الإيجاري، حيث تضمن هذه الأخيرة للمستعمل الانتفاع الهادئ بالشيء المكتري، وتسلمه في صورة صالحة للاستعمال، كما تضمن له مؤسسة الائتمان عدم تعرض الدائنين لها على هذا الاستعمال - وقد سبق لنا أن قمنا بالتفريق بين عقد الكراء العادي والكراء في الائتمان الإيجاري أثناء حديثنا عن طبيعة عقد الائتمان الإيجاري - في إطار الضمان المستحق للمكتري، والمنصوص عليه في الفصل 643 إلى 662 من قانون الالتزامات والعقود المغربية. كما أن المستعمل ملزم بأداء الكراء.

كما أنها تنقل جل وإن لم تنقل كل الالتزامات التي تقع عادة على المكري إلى المكتري، بما في ذلك الالتزامات التقنية التي تهم الشيء، موضوع الكراء⁽²⁶⁾ وتجعل من المكتري كما لو كان هو المالك للشيء،

(26) اعتبرت اتفاقية أوطاوا في المادة 2/10 منها أن المستعمل يحل مساعدة الائتمان الإيجاري في مواجهة المورل بشأن ما يهم الجانب التقني للتجهيزات، وأن تحرك المستعمل بالنسبة لطلب نسخ عقد التوريدات يتطلب رضا مؤسسة الائتمان وقبولها لذلك التحرك.

المكري.⁽²⁷⁾ وهكذا فإن هذه العقود تلزم المكتري بالحفاظ على الشيء المكتري وصيانته واستعماله استعملاً معمولاً.

وتشير هذه العقود النموذجية ضمن شروطها -كما رأينا سابقاً- إلى أن للمؤسسة مقدمة الائتمان مراقبة الشيء الموجود بين يدي المكتري في أي وقت.

ومن جهة أخرى، فإن الشروط التعاقدية -كما رأينا سابقاً- تحمل المستعمل كل الأخطار المرتبطة بضياع الشيء أو تلفه أو هلاكه، وما قد يلحقه هذا الشيء المكري للغير من أضرار،⁽²⁸⁾ خلافاً لقواعد قانون الالتزامات والعقود، التي تعفي المكتري من التزاماته في حالة القوة القاهرة أو الحادث الفجائي. كما يلتزم المستعمل بأداء أقساط الكراء في الوقت المتفق عليه، وتجعل من توقفه عن كل أداء ولو لفترة واحد سبباً في فسخ العقد،⁽²⁹⁾ كما سنرى عند حديثنا عن فسخ العقد، كما أن المكتري ملزم بإبرام عقد التأمين عن خطر الإعسار والحريق.

علاقة المستعمل بالغير:

إن عقد الائتمان الإيجاري لا يسري أثره على الأطراف الثلاثة التي سبقت الإشارة إليهم -مؤسسة الائتمان، المكري، الممول- بل تمتد هذه العلاقة إلى الغير، الذين يتعاملون مع المستعمل. ذلك أن هؤلاء قد يعتقدون أن ما بيدهم هذا الأخير هو ملك له -مع أنه مجرد مكتري- فيقدمون له

(27) وهكذا فإن المادة 83 الفقرة 1 من اتفاقية أوطاوا تعني من كل مسؤولية تتعلق بالمعدات تجاه المكتري ما لم يكن قد لحق بهذا الأخير ضرر نتيجة استعانته بخبرة المكري وتدخله في اختبار المعدات أو مواصفاتها أو اختيار المورد.

(28) الفصل 1/8 من اتفاقية أوطاوا.

(29) خلافاً لهذا، يلاحظ أن اتفاقية أوطاوا في المادة 3/15 منها تعتبر أن التأخير في أداء شهر أو شهرين لا تؤدي إلى فسخ عقد الائتمان الإيجاري، وأن على مؤسسة الائتمان الإيجاري أن تمنع المستعمل مهلة استعطافية، أما إذا استمرت مدة عدم الكرا،، فيمكن لمؤسسة الائتمان طلب الكرا،، وفسخ العقد يصبح ممكناً.

القروض التي يرغب فيها، وقد يقوم البعض الآخر بشراء هذه الأشياء من المستعمل، والتي تكون في ملكية مؤسسة الائتمان الإيجاري. وتجنبًا لكل هذه الأخطار وما ينبع عنها من آثار لمؤسسة الائتمان الإيجاري وللغير حسن النية، فإن المشرع المغربي وعلى غرار ما هو معهول به في فرنسا، نص في المادة 436 على ضرورة إشهار عملية الائتمان الإيجاري ليتعرف الأطراف والغير على الأموال موضوع تلك العمليات.

وإذا تعلق الأمر بالائتمان الإيجاري على المنشآت، فإن مؤسسة الائتمان ملزمة بتقديم طلب هذا التقييد في سجل مفتوح لهذه الغاية بمكان تواجد المؤسسة.⁽³⁰⁾ كما أشارت المادة 437 من مدونة التجارة إلى ضرورة خضوع التعديلات المدخلة على الشيء موضوع الكراء لنفس الإشهار. وتحددت المادة 438 من مدونة التجارة عن آثار دخول التقييدات التي تمت بصفة قانونية والتشطيف على تلك التي للغير.

وألزمت المادة 439 من نفس القانون كاتب الضبط الذي يمسك سجل هذه التقييدات، بضرورة تسليم نسخة مستخرجة من حالة التقييدات للمعنيين بالأمر. وطبعي أن عدم التقييد من شأنه أن يضر بمصلحة الأطراف والغير، ولذلك فإن المادة 440 من مدونة التجارة رتبت عن عدم إجراء القيد، أن مؤسسة الائتمان تكون ملزمة في هذه الحالة بإثبات أن ذوي حقوق المكتري المكتسبة بعوض، كانوا على علم بذلك الحقوق. كما أن المادة 441 أشارت إلى إشهار عقد الائتمان الإيجاري على العقارات بالمحافظة العقارية. وأخيراً، فإن المادة 442 رتبت على عدم الإشهار أن الأغيار، لا يمكن أن يواجهوا بالعقد الذي لم يتم شهره.

(30) لقد أحالت اتفاقية أوطاوا إشهار عقد الائتمان الإيجاري الدولي الذي يتعلق بالطائرات على المقتضيات الواردة في اتفاقية شيكاكو المزروحة في 7/12/1994. أما بالنسبة للآلات المتنقلة بطبعتها مثل: الشحنات، آليات الأشغال العمومية، محرك الطائرة، فإنه حسب هذه الاتفاقية ينبغي أن يتم الإشهار طبقاً لقانون المركز الرئيسي لمؤسسة المكتري، وبالنسبة لباقي الآليات أي التجهيزات الغير المتحركة والآليات التي لا تجتاز الحدود، فإن الإشهار يتم طبقاً لقواعد دولة مكان وجود ما ذكر.

وإذا كانت عملية إشهار عقد الائتمان تهدف حماية مصالح مؤسسة الائتمان الإيجاري والغير حسن النية، فإن الغير سيء النية يسأل عن كل ضرر يحدثه لمؤسسة الائتمان الإيجاري.

وتجنباً لكل التباس لدى الغير الذي يتعامل مع المستعمل، فإنه لا يأس من أن تشير بعض عقود الائتمان إلى إلزام المستعمل بضرورة وضع لافتة، أو علامة متميزة تشير إلى أن الشيء موضوع ائتمان إيجاري، ليتأتى بسهولة إثبات سوء النية. بل إن المعمول به في فرنسا هو أن المستعملة ملزمة بالإشارة إلى مبلغ الكراء الذي أدى وما بقي في حساب الميزانية الخاصة بها. كما يعاقب أيضاً في فرنسا على عدم وضع الإشهار على الشيء بعقوبة من عشرة أيام إلى شهر حبس، وغرامة من 400 إلى 1000 فرنك فرنسي أو إحدى هاتين العقوتين.⁽³¹⁾

إنهاء عقد الائتمان الإيجاري:

إذا كان إبرام العقد لا يطرح في غالب الأحيان مشاكل نظراً لكون كل واحد من أطراف هذه العلاقة يحاول الدفاع عن موقفه وحقوقه، ويلح على إدراج الشروط التي يراها ضرورية للحفاظ على مصالحه، فإن إنهاء العقد قد يطرح العديد من المشاكل، سواء كان هذا الإنهاء طبيعياً بانتهاء المدة المتفق عليها في عقد الكراء، أو كان هذا الإنهاء نتيجة إخلال أحد الطرفين بالتزاماته التعاقدية، حيث ينتهي العقد قبل انتهاء المدة المتفق عليها.

1- إنهاء العقد بانتهاء المدة المتفق عليها:

إن إنهاء عقد الائتمان الإيجاري بانتهاء المدة المتفق عليها يقتضي - كما سبقت الإشارة من قبل - إما إرجاع الشيء لمؤسسة الائتمان الإيجاري،

(31) للمزيد من المعلومات انظر:

J/HEMARD, Publicité des opérations de crédit-bail.

وأيضاً:

(Décret n° 72-665 du 4/7/1972), Rev. trim. dr. com. 1972, 993.

أو تجديد عقد الكراء، أو شراء الشيء. وإذا كان تجديد العقد أو شراء الشيء يمكن الاتفاق عليه بين طرفي هذا العقد، ويتم تبعاً لرضاهما، فإن إرجاع الشيء يطرح جملة من التساؤلات تهم تاريخ الإرجاع أو المدة التي ينبغي أن يتم فيها، وعلى عاتق من تقع صوائر هذه العملية؟، التي قد تتطلب تفكيك الآلات وحراستها إلى حين تاريخ تسليمها للمؤسسة الائتمانية مثلاً في وضعية صالحة للاستعمال، وما هي الآثار التي تترتب عن إرجاع الشيء في وضعية غير صالحة؟، وبال مقابل ما هو مصير التحسينات التي يكون المستعمل قد أدخلها على الشيء المكتري؟. إن الجواب عن هذه التساؤلات يقتضي منا أن نتوقف عند شروط العقد، وهل احتاط الأطراف لمثل هذه الإشكاليات؟. وفي الحالة التي يقع الاتفاق على هذه الجزئيات، فإن الأمر يقتضي تطبيق قاعدة العقد شريعة المتعاقدين، وأن من التزم بشيء لزمه، مع مراعاة عدم تعارض هذه الشروط مع النظام العام. أما في الحالة التي لا يقع الاتفاق على حل مثل هذه المشاكل، فإنه يتبع في غياب النص عليه في العقد، وأمام عدم وجود نص قانوني ينظم هذه الوضعية، أن يتم ذلك خلال أجل قصير جداً من انتهاء العقد (من خمسة إلى عشرة أيام). أما من يتحمل صوائر هذا الاسترجاع في غياب النص على ذلك أيضاً، فإن المكتري هو الملزم بأداء هذه الصوائر، لأن هذه العملية تعتبر تتميناً لتسليم الشيء لمؤسسة الائتمان الإيجاري. وهذا ما سار عليه القضاء الفرنسي عندما قضى بإلغاء القرار الذي لم يحمل المكتري صوائر حراسة السيارة بعد إرجاعها لمؤسسة الائتمان الإيجاري.⁽³²⁾

ومعلوم أن عملية إرجاع الشيء المكتري إلى مؤسسة الائتمان الإيجاري، تقتضي بالضرورة أن يكون الشيء المسترجع في حالة جيدة وصالحة للاستعمال، لأن إنهاء العقد يقتضي إرجاع الأطراف إلى الحالة التي كانوا عليها قبل إبرام العقد أو قربة منها، دون أن تتضرر مصالح أي واحد

(32) Cass. civ. 1ère, 12 Nov. 1987: Bull. civ I. n° 289, p. 208.

منهما. أما إذا تم إرجاع الشيء في حالة غير صالحة أو في وضعية أحسن من تلك التي كان عليها الشيء، وقت تسلمه من طرف المستعمل، بحيث يمكن أن تستفيد مؤسسة الائتمان من هذا التحسين، أو قد تتضرر من جراء استهلاك المستعمل للشيء، فإن الوضع يختلف.

ذلك أن الاجتهادات القضائية الفرنسية بشأن نقص القيمة، كانت ولغاية تاريخ حديث غير مستقرة على رأي. وهكذا، فقد ألغت الغرفة المدنية بمحكمة النقض الفرنسية القرار الاستئنافي، الذي قضى بتحميل المستعمل تعويضاً عن نقص القيمة أو الاستهلاك، بينما اعتبرت الغرفة التجارية بنفس المحكمة، أن ذلك يخالف قاعدة إرجاع الأطراف إلى الوضعية التي كانوا عليها قبل إبرام العقد.⁽³³⁾ وهذا الحل لا يمكن إبعاده إلا إذا كان نقص قيمة الشيء بسبب خطأ المستعمل، ولا ينبع عن القدم العادي بسبب الاستعمال.⁽³⁴⁾

إن الاجتهادات القضائية الفرنسية اليوم تتجه نحو تحميل المستعمل صوارئ استرجاع الشيء، وفي حالة جيدة، ولو تعلق الأمر بنقص بسيط لقيمة الشيء من جهة، وحتى لو كان المستعمل لم يرتكب أي خطأ في الأصل في هذا الشيء. وهكذا فقد ألغت محكمة النقض الفرنسية قرار محكمة الاستئناف بطلة انعدام الأساس القانوني، القرار الذي قضى بأن استرجاع الشيء والثمن بين البائع والمشتري بعد فسخ عقد البيع، بدون أن يبحث ما إذا كانت السيارة المسترجعة بعد سنتين من بيعها لم تختلف نصاً في القيمة بسبب استعمالها، والتي تكون صوارئها على عاتق المشتري.⁽³⁵⁾

أما بالنسبة للتحسينات التي يمكن أن يكون المستعمل قد أدخلها على الشيء، وأضاف له بعض الآلات أو بعض الأجزاء، فإن ذلك لا يمنع من

(33) Cass. com, 29 Fév. 1972: Bull. civ I, n° 73, p. 33.

(34) Cass. com, 21/7/1975: Bull. civ I, n° 215, p. 177.

(35) Cass. com, 16 Dec. 1975: Bull. civ I, n° 308, p. 256.

استفادة المستعمل من هذا التعويض في غياب أي اتفاق في الموضوع، ويمنع له هذا التعويض في إطار القانون العام. وهذا ما انتهى إليه قرار محكمة النقض الفرنسية، ذلك أن مقاولة كانت قد اشتراطت بعض التجهيزات الإضافية التي أضافتها إلى الشيء المكتري من مؤسسة الائتمان الإيجاري، وبعد استرجاع الشيء موضوع الكراء و مباشرة بعد فتح المسطرة الجماعية في مواجهة البائع، فإن المستعمل تقدم بطلب التعويض عن التحسينات التي أدخلها على الشيء، فاستجابت لطلبه محكمة الاستئناف. وبإصدارها لهذا القرار، تكون قد طبقت قاعدة الالتصاق في المادة العقارية.

2- إنتهاء عقد الائتمان الإيجاري قبل انتهاء المدة المتفق عليها:

فقد ينتهي العقد قبل انتهاء مدة الكراء المتفق عليه من جانب مؤسسة الائتمان الإيجاري، أو من جانب المستعمل.

أ- إنتهاء عقد الائتمان الإيجاري من طرف مؤسسة الائتمان الإيجاري:

تضمن مؤسسات الائتمان الإيجاري في هذا العقد بنوداً تكون في غالب الأحيان لصالحها، لأنها تبحث عن الربح كما تشهد على ذلك الشروط التي سبق لنا أن تعرضنا لها. وفي هذا السياق، فإنها تنص على أن لها الحق في فسخ العقد في الحالة التي يصبح فيها هذا الأخير يشكل خطراً عليها، كخضوع المستعمل للتسوية، أو التصفية القضائية، أو يتوقفه عن مزاولة نشاطه، أو في حالة تناقص الضمانات، التي سبق له أن قدمها لمؤسسة الائتمان الإيجاري، أو عدم أداء الكراء. لكن، ما هو الوضع في حالة ما إذا أقدمت مؤسسة الائتمان على إلغاء هذا العقد بدون سبب؟ إن الجواب يبدو واضحاً فيما يخص مسؤولية هذه المؤسسة، في إطار التعويض عن الضرر، لأن المستعمل كان قد رتب التزاماته على هذا العقد مع الغير، ويكون بذلك قد لحقه ضرر يستحق معه التعويض.

بـ- إنتهاء العقد قبل انتهاء مدة من طرف المستعمل:

قد يقوم المستعمل بإنتهاء العقد قبل انتهاء مدة الكراء المتفق عليه مع مؤسسة الائتمان الإيجاري، وذلك بسبب عدم أداء الكراء المستحق، حيث يكون أمام هذه الأخيرة الحق في اللجوء إلى رئيس المحكمة للمطالبة بوضع حد لهذه العلاقة، واسترجاع الشيء، بعد استيفاء الطرق الودية طبعاً. لكن، ما هو الوضع بالنسبة للمستعمل في الحالة التي يتم فيها إلغاء عقد البيع أو بطلانه؟ هل يلزم المستعمل بأداء الكراء عن باقي المدة المتفق عليها رغم إلغاء أو بطلان عقد البيع؟ وهل يحق له أن يطالب مؤسسة الائتمان الإيجاري باسترجاع ما أداه لها من كراء عن المدة ما قبل فسخ العقد؟ ثم ما هو الوقت الذي يصبح فيه عقد الائتمان الإيجاري مفسحاً؟، وما هو الحل الذي ينبغي اتخاذه إذا كان فسخ عقد البيع جاء نتيجة خطأ المستعمل، بسبب عدم أداء الكراء أو عدم مطابقة الشيء، الذي تسلمه مع ما وقع الاتفاق عليه؟

مبدياً، نلاحظ أن فسخ عقد البيع يؤدي بالضرورة إلى فسخ عقد الائتمان الإيجاري، باعتبار أن العقددين مرتبطين معاً ولا يمكن أن يوجد أحدهما دون الآخر.⁽³⁶⁾

ومع ذلك، يلاحظ أن الغرفة التجارية المتأثرة بالفكرة الاقتصادية، تعتبر أن إلغاء عقد البيع لا يؤثر على عقد الائتمان الإيجاري، وأن المستعمل ملزم بأداء ما بقي من كراء عن المدة اللاحقة لفسخ عقد البيع.

في حين أن الغرفة المدنية⁽³⁷⁾ بنفس المحكمة، بقيت متأثرة بتكييف الواقع بأنها عملية كراء، واعتبرت أن سبب العقد هو استغلال الشيء،

(36) بالنسبة لاتفاقية أوطاوا، فإن المادة 3/12 منها تعتبر أنه إذا كانت التجهيزات أو الآلات غير مطابقة لما وقع في عقد الائتمان الإيجاري وإذا سلمت متأخرة، فإن للمستعمل الحق في إيقاف الكراء إلى حين قيام مؤسسة الائتمان الإيجاري بتلافي عدم تنفيذها بالتزامها طبقاً لعقد التوريد.

(37) Cass. civ. 1er Dec. 1985; Bull. civ I. n° 35 J.C.P. 1986. 15203. p. 85.

المكري، وأن عدم الاستغلال يؤدي إلى إنها، الإيجار الائتماني، وأن فسخ عقد الائتمان الإيجاري لسبب ما ينبغي أن يكون مبرراً للمستعمل في استرجاع الكراء الذي أداه عن الفترة ما قبل فسخ هذا العقد، أما الباقي من الكراء المستحق عن الفترة اللاحقة لفسخ عقد البيع، فإنه لا يمكن أن يؤديه لأن العقد الذي أسس عليه هذا الكراء قد انتهى.

لقد تصدت الغرف المختلطة لحل هذا المشكل من خلال قرارات صدرت بتاريخ 23/11/1993، وقد حاولت الغرف المختلطة إنها، ما كان يعرف بحرب السبع سنوات بين الغرفة المدنية والتجارية، لمجلس النقض الفرنسي عن طريق اتفاق⁽³⁸⁾ سلمي.⁽³⁹⁾

وهكذا، اعتماداً على هذين القرارات، فإن المبدأ الذي تم ترسيخه، هو أن فسخ البيع يؤدي بالضرورة إلى إنها، عقد الائتمان الإيجاري مع مراعاة الشروط التي يمكن أن تنظم نتائج هذا الفسخ. وهذا الأخير يسري على ما ينبغي أداؤه استقبلاً، أي أن المستعمل لن يؤدي ما بقي من الكراء، ولا يمكنه - هو - المطالبة بما أداه سابقاً، ولو كان فسخ البيع جاء نتيجة عيب من عيوب الرضا. وبذلك فإن سبب الإلغاء لا يؤثر مباشرة على عقد الائتمان الإيجاري، فهذا العقد لا يعتبر ملغى، ولكن يعتبر مفسوخاً.⁽⁴⁰⁾

وعن الوقت الذي يصبح فيه عقد الائتمان الإيجاري مفسوخاً، وبالتالي الوقت الذي يمكن أن يتوقف فيه المستعمل عن أداء الكراء، فإن مجلس النقض الفرنسي في قراره المؤرخ في 12/10/1993 اعتبر أن ذلك يبدأ من اليوم الذي يتقدم فيه المستعمل أمام القضاء بالطالة بفسخ عقد

(38) Cass. civ. 1er Dec. 1985; Bull. civ I, n° 35 J.C.P. 1986. 15203. p. 85.

(39) Remy, RTD, civ 1991, p. 360 et s.

(40) Cass. com 15/3/94. Voir aussi D. 1994. ir. 86, com 12/10/93. D 1993, ir. 238.

البيع، في إطار دعوى الضمان، الممنوعة له من طرف مؤسسة الإيجار الإئتماني.⁽⁴¹⁾

والملاحظ أن ما انتهى إليه هذا المجلس في غرفه المختلطة من حل، لم يؤد إلى تسوية كل المشاكل العالقة بالموضوع، فجاءت قرارات حديثة بتوضيحات مهمة، لإزالة بعض الصعوبات التي تطرح أثر فسخ عقد الإئتمان الإيجاري، وعلى الخصوص ما يهم وكالة التصرف الممنوعة للمستعمل في عقد الإئتمان، ومدى صلاحية الشروط التي تنظم نتائج هذا الفسخ.

ففيما يخص آثار فسخ عقد الإئتمان الإيجاري، يلاحظ أن فسخ عقد البيع يؤدي بالضرورة إلى إنهاء عقد الإئتمان الإيجاري. لكن، ما الحل الذي ينبغي اتخاذه عندما يكون فسخ عقد الإئتمان الإيجاري بسبب خطأ المستعمل، المتمثل مثلاً في عدم أداء الكراء لوجود عيب في الشيء المكتري، أو عدم مطابقته لما اتفق عليه مع الممول؟⁽⁴²⁾ إن البعض يرى أن فسخ عقد البيع يضع حداً لعقد الإئتمان الإيجاري، وبالتالي يمنع هذا الفسخ المستعمل الذي كان يتتوفر على الوكالة من التحرك ضد البائع، اعتماداً على الوكالة التي لم يبق لها أي أثر بعد فسخ عقد الإئتمان الإيجاري. وهذا الحل تبنته أيضاً الغرفة المدنية الأولى بمحكمة النقض الفرنسية في قرارها الصادر بتاريخ 23/09/1992، والذي اعتبرت فيه أن المكتري لا يمكنه أن يتحرك ضد البائع بعد فسخ عقد الإئتمان الإيجاري، بسبب الخطأ الذي ارتكبه مع مؤسسات الإئتمان الإيجاري، معتبرة أن الوكالة من أجل الدفاع انتهت مع عقد الإئتمان الإيجاري.⁽⁴³⁾

وعن السؤال الأخير الذي طرحته بشأن صلاحية الشروط التي تنظم نتائج الفسخ، والتي تضعها مؤسسة الإئتمان الإيجاري على عاتق

(41) J.C.P. éd., E. 1994 II, 548.

(42) لقد أعطت اتفاقية أوطاوا للمكتري المستعمل الحق في عدم أداء الكراء في الحالات التي رفض فيها الاجتهد القضائي الفرنسي هذا التردد عن أداء الكراء.

(43) Cass. civ. 1er. Cass. Pal. 20-21 Jan., 1993, p. 25.

المستعمل، فإن مجلس النقض الفرنسي أقرها، واعتبرت أنها تنسجم مع حرية الأطراف وما اتجهت إليه إرادتهم أثناء التعاقد.⁽⁴⁴⁾

ومن خلال الإشكاليات والمشاكل التي يطرحها هذا العقد، والتي رأينا بعضًا منها وما يمكن أن تفرزه الممارسة استقبلاً، فإن التوقف عند الاجتهادات القضائية الفرنسية التي قدمناها يبدو مهماً، خصوصاً أمام خلو النصوص الواردة في مدونة التجارة وقانون الإصلاح البنكي من تقنيين بعض جوانب هذا العقد. فهذا العقد المركب الذي يحتوي على مجموعة من العمليات (كراء، شراء، وكالة، إئابة إلخ...) والتي تعتبر عمليات تقليدية، إلا أنها تتلحم فيما بينها وتكون بالنسبة للائتمان الإيجاري كلا لا يتجزأ.

وهكذا يتضح أن الإطار القانوني الذي يحدد هذا العقد والتزامات أطرافه يشوبه نقص كبير. ومن هنا ينبغي أن يقع تدارك هذا النقص بإصدار نصوص تنظيمية تتمم هذا الفراغ التشريعي، وتزجر المخالف لقواعد خصوصاً في جانب الإشهار، كما هو معمول به في فرنسا مثلاً. وتحدد المدة القانونية لإرجاع الشيء، في حالة عدم نص الأطراف على ذلك في العقد، وإدخال الأحكام التي جاءت بها اتفاقية أوطروا حول الائتمان الإيجاري الدولي التي تصدت للعملية في كل جزئياتها، وحددت في نفس الوقت التزامات وحقوق كل الأطراف. وبذلك يمكن إزالة كل العراقيل القانونية والإشكاليات التي تعرفها هذه العملية الائتمانية، ولا تتضرر بذلك مصلحة أي طرف فيها، وتكون حافزاً لإنقاذ المقاولات الوطنية على التعامل مع هذا النوع من الائتمان الذي لا تعرف عنه إلا بعض المعلومات البسيطة التي تضمنها مؤسسات الائتمان في نشراتها الإشهارية.

(44) للمزيد من المعلومات حول مناقشة هذه الشروط وما يرتبط بها من مشاكل انظر:
Jocelyne Cayron, crédit-bail. Les grands arrêts du droit des affaires,
Jaques Mestre, Emmanuel Putman, Dominique vidal.

الشخصية المعنوية للشركات التجارية

الأستاذ عبد اللطيف مشبال

رئيس غرفة بالمجلس الأعلى

المحور الأول

الشركات التجارية في التشريع المغربي

حدد ظهير 12/8/1913 بشأن القانون التجاري بمقتضى الفصل 30 منه الشركات التجارية في:

- شركة التضامن وشركة التوصية وشركة المساهمة، وأوضح الفصل 52 منه:

«أن الشركة بالمحاصة تعتبر شركة تجارية إذا اختصت بعمل واحد أو أكثر من الأعمال التجارية».

وإذا كانت شركة المساهمة وشركة التوصية بالأسماء تعتبران شركات تجارية بصرف النظر عن الغرض الذي تهدفان إليه سواء كان تجارياً أم مدنياً، بمعنى أنهما تعتبران شركات تجارية شكلية (المادة 68 من قانون 1867 المطبق على الشركات المساهمة بمقتضى ظهير 22/8/1922)، فإن القانون رقم 96/5 الذي صوت عليه البرلمان بالإجماع في جلسة 26/12/96 حول الصفة التجارية حسب الشكل وكيفما كان الغرض إلى مجموع الشركات التي ينظمها وهي شركة التضامن، شركة التوصية البسيطة، شركة التوصية بالأسماء والشركة المحدودة المسؤولية، في حين يعتبر أن شركة المحاصة تعد تجارية إذا كان غرضها تجارياً (المادة 2)، فتعتبر وبالتالي الشركات المذكورة تجارية بالشكل إسوة بشركة المساهمة (م 1/1 من قانون الشركة المساهمة).

المدحور الثاني

الشخصية المعنوية للشركة التجارية

* نظرية عامة حول مدلولها

لعل أهم ما يتميز به عقد الشركة عن باقي العقود هو أنه يخلق كائناً مستقلاً بشخصيته عن الشركات في شخص الشركة. وجميع الشركات سواء كانت مدنية أو تجارية تكتسب هذه الشخصية باستثناء شركة المحاصة والشركات الفعلية.

لقد أثار الموضوع شغف الفقهاء إلى الحد الذي حدا بأحددهم إلى القول بأنه أصبح مرتعاً لرومانتقية قانونية،⁽¹⁾ بينما ذهب إلى القول بأن تطور القانون المقارن يدور حول فكرة الشخص المعنوي.⁽²⁾

وإذا كان هذا الموضوع قد حظي بهذا الاهتمام في التحليل والدراسة من جانب كبير من الشرح، فإن النقاش المحتدم بشأنه لا ينحصر في نظرتين رئيسيتين:

* نظرية الخيال التي تعتبر أن الشخصية القانونية الحقيقة تفترض وجوداً سدياً وعضوياً، فلا تثبت سوى للكائن البشري كفرد وهي إن صح اكتسابها من لدن الجماعات البشرية كالشركات والجمعيات، فإن ذلك ناتج عن رغبة المشرع.

* نظرية الحقيقة التي تتحى إلى اعتبار أن الشخصية المعنوية للجماعات البشرية هي شخصيات حقيقة مستقلة عن عناصرها البشرية والمادية، فتمتلك وبالتالي إرادة حقيقة مثل التي يمتلكها الأشخاص الطبيعيون، ويقتصر المشرع على الاعتراف بها عند ميلادها.⁽³⁾

(1) أبو زيد رضوان، الشركات التجارية، طبعة 1989، الصفحة 11.

(2) أبو زيد رضوان، مفهوم الشخصية المعنوية بين الحقيقة والخيال، مشار إليه في ملفات الشركات في التشريع المغربي والمقارن، عز الدين بنستي، الصفحة 97.

(3) أبو زيد رضوان، الشركات التجارية، المراجع السابق.

والصحيح حسب الرأي الراجح أن الشخصية المعنوية ليست سوى مفهوم أو تصور قانوني يكتسبه الفرد كما تكتسبه الجماعات التي تستطيع تأدية دور على مسرح الحياة القانونية. دون الصعود تاريخياً في محاولة لتأصيل قاعدة اكتساب الشركة للشخصية المعنوية، نلمس ملامحها الأولى في ظل القانون الروماني أوما عرفته من تطورات في العصور الوسطى، ونكتفي بالقول أنه من زاوية الفقه الإسلامي يبدو مقرراً انعدام ما يفيد في كتب الفقهاء القدامى الاعتراف أن للشخص المعنوي نوعاً من الأهلية كإنسان،⁽⁴⁾ على أن المدلول المعاصر لمدلول الشخصية المعنوية ارتبط في أصله بمفاهيم القانون العام كخاصية للدولة والجماعات العامة.

ويعود الفضل للاجتهدان القضائي الفرنسي خلال القرن الماضي في بناء المدلول الحالي للشخص المعنوي تأسيساً على بعض النصوص القانونية في المادة 529 من القانون المدني بشأن الحصص والمادة 6/69 من م.م التي تجيز مقاضاة الشركات في مقرها الاجتماعي، الأمر الذي استخلص منه القضاء أن لها خصائص الشخص المعنوي والمادة 4/44 من ق.ت⁽⁵⁾ الذي لم يكن يعترف بالشخصية المعنوية لشركات المحاصة، الأمر الذي يعني بمدلول المخالفة أن باقي الشركات تتتوفر على هذه الشخصية،⁽⁶⁾ وهذا المثال هو برهان آخر على أن القضاء يقوم بدور ما في خلق القانون.⁽⁷⁾

وعلى هذا الأساس، فإن للشركة شخصية قانونية تستقل بوجودها وذمتها عن شخصية وذمم الشركاء، وأساس ذلك في نظر التيار التقليدي هو العقد الذي يبرز إرادة الشركاء بالمشكوف، وانعكس هذا الرأي في المفاهيم الأساسية للشركة المنصوص عليها في مدونة الالتزامات والعقود

(4) عبد الله مبروك النجار، انفراط الشخصية وأثاره في الفقه الإسلامي مقارناً بالقانون، طبعة 1996، صفحة 40.

(5) هامل لا مارد، القانون التجاري، الجزء الأول، طبعة 1980، جوفر، ص. 59.

(6) جوكلاير إيلطيرو، الشركات التجارية، الطبعة التاسعة، 1992، هامش الصفحة 91.

(7) سمير عبد السيد تناغر، النظرية العامة للقانون، ص. 449.

حسب التعريف الوارد بالفصل 982 منها، في حين شاع تيار آخر يعرض بالحديث نظرية النظام بسبب الشكوك التي ثارت حول مدى صحة نظرية العقد سيما بالنسبة لشركات الأموال.⁽⁸⁾ فالشركة في نظره هي تنظيم للمشروع، أي مجموعة قواعد وأحكام تلبي حاجيات المشروع وتعتمد في ذلك ابتداء بأنه كائن اقتصادي، فتكتفل له الكيان القانوني من خلال الشخصية المعنوية الثانية أصلاً للشركة.

ويكل اختصاراً يبني المفهوم الحديث للشركة على أنها نظام أوتنظيم أي مجموعة قواعد وأحكام مصدرها القانون لا العقد.

والملاحظ بهذه الصدد، أنه بعد تصويت البرلمان على القانون الجديد للشركة المحدودة المسؤولية، فقد أصبح تأسيس هذه الشركة بمقتضى إرادة شخص منفرد ممكناً بمقتضى المادة 44، الأمر الذي نادى به لأنصار فكرة العقد إذا سمح أستاذنا شكري باستعارة هذا التعبير.⁽⁹⁾

والواقع أن الانتصار لإحدى هذين الفكرتين هو أمر صعب المنال بمراعاة أن المفهوم التعاقدى رغم تراجعه لازال يحتفظ بخصائصه في شركات الأشخاص التجارية، ولازال حياً بكيفية متباعدة في شركات الأموال، مما يمكن القول أن بصمات الفكرتين لا زالت قائمة في طيات الشركة.

ولاشك، أن الشركة منذ تأسيسها وتتسجيلها في السجل التجاري كما سنرى لاحقاً يتم خصُّصُها عليها مولود جديد، وخلال حياتها تنفرد الأغلبية باتخاذ القرارات خلافاً لأحكام العقد التي تقتضي الإجماع، كما أن العلاقات بين أجهزة تسيير الشركة والشركاء أو بين تلك الأجهزة وغيرها لا يمكن أن تفسر سوى على أساس العقد بل على أساس ميلاد الشخصية المعنوية التي تزداد أهميتها عن العقد ذاته الذي كان السبب في هذا الميلاد.

(8) مراد منير فهيم، نحو قانون واحد للشركات، طبعة 1991، ص. 149.

(9) الأستاذ شكري السباعي، الوسيط في القانون التجاري المغربي، ص. 25.

وفي اعتقادي، إن الشركة بصفة عامة لها طابع مؤسسي أزيد من الطابع التعاقدi و هو الرأي الذي يأخذ به عديد من الشراح.⁽¹⁰⁾ وتبدو أيضاً بصماته في التشريع الجديد للشركات التجارية وفق ما سنشير إليه لاحقاً باختصار.

المحور الثالث

شروط اكتساب الشخصية المعنوية

إن اكتساب الشخصية المعنوية له ارتباط وثيق الصلة بقيام شركة أمام الملا في ثوب قانوني واحد، متميز بإرادته ومصلحته عن إرادة هؤلاء، الأمر الذي يستوجب حتماً توفر عقد صحيح الأركان، إذ فضلاً عن قيام التراضي والمحل والسبب، فإن الواجب كذلك تعدد الشركاء والمساهمة بالحصص، علامة على وجود اتفاق على اقتسام الأرباح والخسائر وتوفّر نية المشاركة.

إن المفهوم التعاقدi البحث للشركة أخذ يتوارى ليفسح المجال لفكرة الشركة كنظام قانوني، وعند الحاجة تصبح الشركة بشخص واحد كما سبق القول بالنظر لأحكام المادة 44 من القانون الجديد للشركة المحدودة المسئولة، فالشركة لم تعد بالضرورة عقداً.⁽¹¹⁾

ولن نتعرض إلى الأركان العامة سواء الموضوعية أوالخاصة لقيام الشركة أولى الشروط الشكلية فيما يهم لزوم الكتابة. غير أننا سنقف مليأ فيما يهم شروط اكتساب الشخصية المعنوية على ضوء الأحكام الجديدة لقوانين الشركات التجارية.

وينقسم هذا المحور إلى:

(10) إيف كلين، الشركات، الطبعة الثانية، 1995، الفقرة الثامنة، ص. 20.

(11) وناريمان عبد القادر، الأحكام العامة للشركة ذات المسؤولية المحدودة وشركة الشخص الواحد، الطبعة الثانية، 1992، ص. 138.

- تاريخ اكتساب أوبء الشخصية القانونية وانقضاؤها.

- آثار اكتساب الشخصية المذكورة.

الباب الأول

بعد اكتساب الشخصية المعنوية

الأصل أن تكتسب الشركة شخصيتها المعنوية بمجرد إبرام العقد، وذلك وفق أحكام الفصل 982 من قانون الالتزامات والعقود.

وإذا كانت قوانين الشركات التجارية قبل مصادقة البرلمان على القوانين الجديدة للشركات المذكورة لم تكن تتضمن أي نص صريح يتحدث عن الشخصية المعنوية، ويستثنى شركة المحاصة من التمتع بهذه الشخصية،⁽¹²⁾ فإن الفصل الخامس من مشروع قانون الشركات كان ينص على أن ميلاد الشخصية الاعتبارية يتم بمجرد التوقيع على عقدها، وتبقى هذه الشخصية قائمة ولو تغير شكل الشركة أو تم تمديدها.⁽¹³⁾

إن التشريع الحديث للشركات يمنح أهمية خاصة لإجراء التسجيل في السجل التجاري باعتباره الحلقة الأخيرة في عملية تأسيس الشركة، ويكشف بالتالي عن تاريخ الميلاد الفعلي للمشروع موضوع الشركة، ومن ثم يعلق القانون اكتساب الشخصية المعنوية على إنجاز هذا الإجراء وفي سبيل إسدال حماية أقوى على الغير وإحاطته علمًا بكل ما يتصل بالموضوع من مسائل لا يجيز القانون للشركة الشروع في نشاطها وممارسة عملها سوى من تاريخ إنجاز التسجيل المذكور.

إن هذا الاحتياط المتخذ من المشروع يبرز الأهمية التي يوليه للمسألة قصد تفادي أن تضحي إمكانية خلق مواضيع القانون للإرادة المنفردة للإنسان.⁽¹⁴⁾

(12) الأستاذ شكري السباعي، الوسيط، مرجع سابق، الصفحة 125.

(13) الأستاذ شكري السباعي، الوسيط، مرجع سابق، الصفحة 130.

(14) لا مارد، جوانب بشأن تجارة الشخص المعنوي، الطبعة 74، الصنعة 429 وما يليها.

إن الملاحظ من استقراء الأحكام الواردة في القوانين الجديدة للشركات التجارية احتضانها المدلول الحديث للشركة بوصفها تنظيمًا قانونيًّا للمقاولة وتضاؤل النزعة العقدية لفائدة صفة التنظيم القانوني للمقاولة، سواء في مجال الإنشاء أو التأسيس باعتبار استخدام المشرع عبارة «تأسيس الشركة» بدلاً من الإنشاء و«المؤسس» بدلاً من الشريك.

وأضحت عملية التأسيس تتسم بصبغة شكلية ملحوظة في سبيل التيقن من الميلاد الفعلي للشركة وهي الشكلية التي تسمى حالياً بالشكلية الحديثة أو الشكلية التجارية بالنسبة للقانون التجاري عموماً.⁽¹⁵⁾

إن القانون الجديد للشركة المساهمة أدخل تعديلاً جوهريًّا في هذا السياق وسائر التشريعات الحديثة بشأن اعتبار ميلاد الشخصية المعنوية للشركة المساهمة لصيقاً بتقييدها في السجل التجاري (المادة السابعة من القانون).

واتخذ المشرع المغربي نفس الموقف بالنسبة لباقي الشركات التجارية التي تكتسب الشخصية المعنوية (المادة 2)، مع العلم أن شركة المحاصة لا تكتسب الشخصية المذكورة بصرح المادة 2/88 من القانون.

وكتأصيل تاريخي لهذه القاعدة يمكن القول أن المشرع الألماني كان له السبق في إقرار النظام التأسيسي للشركة مع النتائج التي يتمخض عنها بشأن تاريخ ميلاد الشخص المعنوي، ويعتبر بحق الفقيه الألماني أو طوكيرك الأب الفعلي لهذا الاتجاه.⁽¹⁶⁾

ففي ألمانيا كان الإشهار المترتب عن إبرام عقد الشركة يرتبط ومنذ سنة 1870 بالمصادقة التي تقوم بها السلطة القضائية لاحقاً.

(15) مراد منير فهمي، نحو قانون واحد للشركات، مرجع سابق، الصفحة 151.

(16) دوكولوس ففارد، الشركة المساهمة، طبعة 1992، الصفحة 6.

وقد اعتمد الفقيه المذكور على هذا التوجه للتأكيد على أنه ليس بوسع الأفراد لوحدهم إنشاء شخص جديد للقانون، وفي اعتقاده، فإن تدخل السلطة العامة إذا كان ضرورياً فإنه لا يترتب إنشاء شخص اعتباري جديد، بل إنما من شأنه الاعتراف الرسمي بهذا الوجود.

وتأسيساً على هذا التحليل، اتجه عدد آخر من الشرح الألماني إلى الإلحاح على الطابع المنظم والشرعي لشركات الأموال، واستعملوا النظرية العامة للقانون الألماني التي تميز بين فاصلين زمنيين عند إعداد التصرف القانوني، وهكذا تم التمييز بين الطابع الاتفاقي للمرحلة الأولى (إعداد الأنظمة من المؤسسين) والطابع العام للمرحلة الثانية (تدخل السلطة القضائية). فخلال المرحلة الأولى لا تعتبر الشركة سوى أساس لموضع للقانون، فلا تكتسب الأهلية القانونية الكاملة سوى في المرحلة الثانية إثر الحصول على خاتم المصادقة القضائية، مع ما يترتب عن ذلك من رفع مكانة الموضوع إلى درجة المؤسسة وتحويل المسيرين حق القيام بمهامهم القانونية بهدف تحقيق مصلحة عامة.

إن الاتجاه القانوني العام بفرنسا ظل خلاف ذلك محافظاً على المفهوم التقليدي للشركة - العقد - ولم يكن مرد ذلك فقط أن فرنسا هي بلد روسو وفولتير، على الرغم من الإصلاحات التي أتى بها المشرع الفرنسي سنة 1966.⁽¹⁷⁾

ولذلك يسوغ القول أن القانون الألماني ثم بعده الإيطالي كان لهما قصب السبق في منح شهادة ميلاد الشخص المعنوي انطلاقاً من التقييد بالسجل التجاري، ولا غرو في ذلك باعتبار أن ألمانيا هي بلد السجلات بأمتياز، فقد عرفت نظام السجل التجاري حتى قبل أن تحقق الوحدة الألمانية ذاتها! (قانون 1860/6/2).

(17) دركولوس فنارد، الشركة المساهمة، طبعة 1992، الصفحة 5.

إن التعديلات التي أتت بها قوانين الشركات التجارية على مستوى ميلاد الشخص المعنوي تستدعي إبداء بعض الملاحظات التي يمكن إنجازها كالتالي:

- 1- أن هذه القاعدة تخضع لها جميع الشركات التجارية المشار إليها باستثناء شركة المحاصة لأنها لا تتمتع بأية شخصية معنوية.
- 2- أن عدم تقييد الشركة التجارية باستثناء المحاصة في السجل التجاري من شأنه عدم تمتيتها بالشخصية المعنوية، الأمر الذي يعني منح أهمية بالغة لقرار كاتب الضبط المكلف بالسجل التجاري، غير أن هذا لا يعني أنه يمنع الشخصية المورمة إليها للشركة المقيدة، بل إنما يعني أن قراره يعتبر بمثابة تتوبيخ لمراحل سابقة تهم فترة التأسيس.⁽¹⁸⁾
- 3- أن التقييد بالسجل التجاري ليس من شأنه تطهير عقد الشركة من العيوب التي قد تكون لحقته باعتبار أن هذا الاحتمال يظل قائماً رغم حصول التقييد، وذلك وفق القواعد العامة.⁽¹⁹⁾
- 4- أن المشرع لم يحدد أجالاً معيناً للقيام بإجراء التقييد في السجل التجاري، كما أنه لم يحدد أجالاً للقيام بإيداع العقد التأسيسي والوثائق المرفقة به في كتابة الضبط (المادة 4/4 س.م.). لذلك يكون من الأنسب، لتفادي تأخير التقييد مع ما يتربّع عن ذلك من انعدام الشخص المعنوي، أن يقع تضمين العقد بنداً بشأن الشرط الجزائي كفرامة عقدية للإسراع بعملية التقييد بالسجل التجاري.⁽²⁰⁾
- 5- أن عملية التقييد بالسجل التجاري تسبقها مرحلة مراقبة مسبقة لعمليات التأسيس للشركة التجارية تحت طائلة عدم قبول طلب التقييد.

(18) هيئات تيري مابيلا، الشركات التجارية، طبعة 1972، الصفحة 141.

(19) روبر روبلو، القانون التجاري، الطبعة السابعة، 1977، ص. 443، نبذة 684.

(20) إيف شابر، قانون الشركات، الطبعة الأولى، 1993، الصفحة 56، نبذة 97.

وهذا يتضح بمراجعة أحكام الفقرة الأولى من المادة 31 من قانون الشركة المساهمة التي تنص بأن المؤسسين وأعضاء، أجهزة الإدارة والإدارة الجماعية والرقابة الأوليين يلزمون بإبداع تصريح في كتابة الضبط تحت طائلة عدم قبول طلب تقييد الشركة بالسجل التجاري يعرضون فيه كل العمليات التي تم القيام بها من أجل التأسيس القانوني لشركة المساهمة، ويشهدون فيه أن التأسيس تم طبقاً للأحكام القانونية والتنظيمية.

وتطبق هذه المقتضيات على باقي أنواع الشركات التجارية عملاً بأحكام المادة الأولى (فقرة ثانية) من القانون 5/96 الذي يحيل على المادة 31.

6- أن المشرع المغربي إنماز إلى فكرة الرقابة المحددة واللاحقة التي تهم سواء عمليات تأسيس الشركات التجارية أو عمليات تعديل أنظمتها، وعاقب المخالف بعقوبات زجرية (المادة 380 من قانون الشركة المساهمة).

7- أن الأشخاص الذين قاموا بعمل باسم شركة في طور التأسيس وقبل اكتسابها الشخصية المعنوية يسألون على وجه التضامن وبصفة مطلقة عن الأعمال التي تمت باسمها، ماعدا إذا تحملت الجمعية العامة الأولى العادلة أو غير العادلة للشركة الإلتزامات الناشئة عن هذه الأعمال بعد تأسيسها وتقييدها بشكل قانوني (المادة 27 من قانون شركة المساهمة المطبقة على باقي الشركات التجارية عملاً بأحكام المادة الأولى، فقرة ثانية من قانون 5/96). ومن شأن إقرار هذه الأحكام منع الحماية للشركاء من جهة، وأيضاً حقوق الأغيار الذين قد يتعاملون مع أشخاص ادعوا تمثيل شركة تجارية في طور التأسيس.

8- أن عدم تقييد الشركة بالسجل التجاري يترتب عن عدم تمتها بالشخصية المعنوية، مما يحق متابعة الشركاء في ذممهم الشخصية (المادة

27 من قانون الشركة المساهمة - فقرة أولى - مطبق على باقي أنواع الشركات بمقتضى المادة الأولى، فقرة ثانية من قانون 5-96.⁽²¹⁾

الباب الثاني

الأثار القانونية للاكتساب

لعل أهم معيار للتفرقة بين الكائن القانوني «الفرد» و«الكائن القانوني» «المجموعة» هو أن الأول يعيش في الحياة دون أن تكبله أغلال محددة مسبقاً ولا يلتزم بغرض معين يتقييد به، في حين أن الثاني غالباً ما يتحدد نشاطه بأغراض وأهداف معينة منصوص عليها في النظام التأسيسي.

وبعيداً عن هذه الفوارق التنظيمية، فإن للشخص المعنوي جميع الحقوق المنصوص عليها قانوناً، كما تقع على كاهله التزامات، وهي نتيجة طبيعية تتلازم وتتمتع بالشخصية المعنوية.

وباستثناء ما يتعلق بصفات الإنسان الطبيعية، فإن الشركة تكتسب ما يتمتع به الكائن القانوني الطبيعي «الإنسان». فلها موطن وتكتسب جنسية وتتمتع بذمة مالية مستقلة عن الذمم المالية للشركات، كما أن لها أهلية اكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات.

ولن أقف عند نتائج هذا الاكتساب لأنها معروفة من جهة، وخصوصاً لأنها لا تشير إشكالات معينة على صعيد الواقع من جهة ثانية. لذلك، سأنتقل إلى المحور الآخر الذي يبدو لي أن له أهمية أكبر على صعيد احتكاك الشركة بالواقع الملمس، وأعني به المحور المتعلق بحالة عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية للشركة التجارية.

(21) للمزيد من التفصيل: قارنو مؤلف الشركات التجارية، هيمار تيري مايلار، مرجع سابق، الصفحة 152، نبذة 169 وما يليها. قارنو أيضاً قانون الشركات، إيف شابو، مرجع سابق، الصفحة 38، نبذة 48 وما يليها.

وسبب اهتمامي بهذا الجانب من حياة الشركة ناجم عن ملامسة الواقع الاقتصادي الذي تعيشه بلادنا والإصلاحات التشريعية التي تحققت مؤخراً في ميدان قانون الأعمال، والتي استهدفت تحسين مناخ السوق المالية بهدف تحقيق المرجو تحقيقه، وهو استقطاب المزيد من الاستثمارات، الأمر الذي من شأنه الزيادة في عدد الشركات التجارية.

غير أن تحقيق هذه الزيادة دون ضبط لحركتها، ودون تدخل من المشرع وتغطية من القضاء لمخاطر انحراف استعمال الشخصية المعنوية باستعمالها مطية لتحقيق المآرب الخاصة دون الغرض الجماعي، ثم أيضاً ما يمكن للملاحظ المترصد لواقع بعض النزاعات التي همت ميدان الشركة التجارية مؤخراً، وما تشيره من تعقيدات منحنا حافزاً إضافياً لمقاربة الموضوع في هذا الجانب.

المحور الرابع

عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية للشركة التجارية وآثاره

لما كان من آثار اكتساب الشركة للشخصية المعنوية بزوغ كيان قانوني منفصل عن الشركة، وله أهليته وذمته المالية وباقى مكونات وجوده إسوة بالشخص الطبيعي الرشيد، فإنه رغم ذلك توجد فوارق بينة بين الشخصيتين.

فمن جهة، فإن الشخص الطبيعي تنصرف إلى ذمته مباشرة آثار تصرفاته باعتباره صاحب إرادة. ومن جهة أخرى، فإن إكمال هذا الآثر في مواجهة الشخص المعنوي يستلزم توافر شروط معينة.

ثم إنه لما كانت الشخصية المعنوية لم تجد بعد إطارها النهائي وال حقيقي، وأن الصراع القديم بين أصحاب نظرتي المجاز والحقيقة ما زال

قائماً ولربما متلوناً بأصباغ أخرى ومتخذاً لمظهر خافت، فإنه لم يكن لتمر ظاهرة «استمرار استغلال الشخصية المعنوية» بالنظرية لتنامي تأسيس الشركات سيمما التجارية منها دون أن يكون لها تجدر في الواقع الاقتصادي، دون أن ينتبه إليها الملاحظ اليقظ أو الشخص الممارس.

إلى حين الشروع في تطبيق أحكام قانون الشركة المساهمة وبباقي قوانين الشركات التجارية بعد نشرها، فإن الملاحظ من واقع القضايا المعروضة على القضاء. وهو تزايد ظاهرة الشركات، الظل أو الشركات الوهمية التي لا تحمل من نظام الشركة سوى الإسم والعقد اللذين تتحذهما حجاباً تستظل به. فمثل هذه الشركات تعقد صفقات مع الأغيار وتستدين من الأبناك ومن المزودين، وهي حينما تقوم بهذه الأعمال تتخذ من البيانات الشكلية الواردة سواء في عقد التأسيس أو في السجل التجاري حجة على ارتكانها للقانون، غير أنها لا تثبت أن تختفي من مسرح الحياة باصطدام مختلف الأساليب والحيل متى ووجهت بمساطر تنفيذية من الدائنين لاستخلاص ديونهم جبراً. ولا يتوانى المسورون في رفع مظلة «الشخصية المعنوية» عالياً من أجل تحقيق النصر على دائني الشركة وللحيلولة دون امتداد المساطر المذكورة حتى تصل إلى ذممهم الشخصية.

وخارج المغرب هناك شركات استيطان وشركات الربط التي تعرف باسم شركات الطاكيسي التي تحمل مظهراً خارجياً نقياً وبالتالي تستجيب لشروط الشركة من الوجهة الشكلية فحسب.

وهناك الشركات المنشأة أصلاً، وهي نائمة وتقوم مصاريف الأعمال بإنشائها سواء أكان الأمر لمصلحتها الخاصة أو تلبية لمصالح زبنائها وهي صالحة لكافة الاستعمالات. كما أن هناك ما يسمى بالشركة «المنمومة» وهي حالة الشركة التي تتوقف عن مزاولة كل نشاط لها دون أن يصدر أي قرار بحلها وهي تنتظر ما عبر عنه الشاعر الياباني «بالذى يأتي ولا يأتي»، أي

في حالة ترقب لاستعمال جديد، وتنتشر مثل هذه الشركات في العديد من الدول كالدانمارك والسويد والولايات المتحدة الأمريكية.

وهكذا تفرغ الشركة من كل صلة لها بواقع الغرض الذي أُسست من أجله لتضحي مجرد ثوب -إن صع التعبير- أو هيكل صالح لاستعمال مرتفق، والغريب أنه رغم هذا الانقطاع عن الصلة المذكورة، فإنها تتمتع بالشخصية المعنوية.

ولم يقف القضاء في مستهل الأمر ثم القانون فيما بعد مستكمياً أمام هذه الظاهرة، وأضطر القضاء إلى تجاهل كيان الشركة باعتبارها لا تتمتع بحجية مطلقة، متغللاً في صميم الحقائق الاقتصادية في سبيل الكشف عن حقيقة هذه الشخصية المعنوية.

ولم نقف -مرة أخرى- في موضوع حدود الأهلية القانونية للشركة وشروط التزامها بتصرفات المسيرين لاعتقاده بالأهمية البالغة التي أخذ يكتسيها -آنياً على الأقل- موضوع عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية للأسباب المبينة سالفاً.

الباب الأول

أسباب عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية استغلال القانون والتعسف في استعماله

إن تياراً واسعاً من الفقه ينحى إلى اعتبار أن استغلال القانون يعني في الواقع تحريف السلطة باعتبار أن الشخصية المعنوية تتكون من مجموعة من السلطات يمسكها المسيرون.

ولا يعتبر الفقه أن العمل يكون ذا طابع تعسفي إذا خرج عن هدفه، والعامل النفسي له أهميته في ميدان ممارسة الحقوق، وقد تعرض إليه كبار

الشراح، ويمكن القول فعلاً بأن استغلال الشخصية المعنية له علاقة بآليات الصورية.⁽²²⁾

ويعرف بعض الفقه استغلال الشخصية المعنية بأنها «استعمال السلطات الممنوحة لأصحابها لتحقيق هدف مخالف للهدف المخول لهم».⁽²³⁾

إذا كان استغلال الشخصية المعنية واستغلال السلطة لتحريفها يرتكزان حقاً على أساس أخلاقي، فإن بعض الفقه اعتمد أيضاً على معيار اقتصادي باعتبار أن نتيجة هذه الممارسة تؤدي إلى الإضرار الاقتصادي⁽²⁴⁾ بالمقابلة.

الفش:

وعلاوة على العنصر المشار إليه يرتكز على مضمونين آخرى لتقريب الشخصية المعنية، وذلك تأسيساً على مدلول الغش المستعمل من طرف مسيرين عملاً بالقاعدة الفائلة بأن الغش يفسد كل شيء.

وعلى الرغم من الصعوبات التي تعترى الغش، فإن الراجع أن ارتكاب الغش يرتبط بمخالفة القانون بهدف المساس بمصالح الغير المعترف بها قانوناً، فتتم إزاحة القانون بكيفية إرادية قصد الإضرار بحقوق الغير باستعمال الغش أو التدليس الذي لا يعتبر سوى تطبيقاً له.

والمثال السالف المتخد من حالة الشركة الموضوعة في حالة نوم (المنو) يعطي صورة جلية للمظهر الخادع، ووجود مثل هذا الصنف من الشركات يكتسي خطورة بالغة تجاه الغير نظراً لمخاطر استغلال واجهتها الخادعة للمساس بحقوقهم.⁽²⁵⁾

.138 (22) باتينغول ولامارد، مشار إليه في أطروحة نبيل فاضل، مرجع سابق، الصفحة 134، نبذة 138.

.189 (23) لا يارد، مشار إليه في المرجع السابق، الصفحة 179، نبذة 189.

.271 (24) أطروحة العميد «فو»، مرجع سابق، الصفحة 504، نبذة 271.

.267 (25) أطروحة العميد «فو»، مرجع سابق، الصفحة 496، نبذة 267.

والواقع أن الغش ليس مجرد إرادة في إزاحة القانون من الطريق باستعمال المناورات في مواجهة القاعدة القانونية الملزمة، بل تتضمن إصراراً على احتقار هذه القاعدة والإذراء بها لتضحي فارغة من كل مضمون.

الباب الثاني

بعض حالات انعدام الشخصية المعنوية

إن الشركات التي تخلق وهي نائمة أو الشركات التي تنام في سبات عميق، كلاماً يشيران الاهتمام والاستغراب، إذ أنها توحيان بوجود شخصية معنوية حقيقة، في حين أن حياتهما تتحذّظ مظهراً إسمياً فحسب، وعلاقتهما البارزة هما الخيال والغش.

لكن:

ما هو المعيار الذي يستعين به القضاء للتعرف على حقيقة القيام الحقيقي للشخصية المعنوية من عدمه؟

لا شك أن القضاء يستعين على توافر المعيار المتعلق بالنية في المشاركة، وعلى الرغم من أن المشرع المغربي لم ينص على هذا الشرط صراحة، إلا⁽²⁶⁾ أن كلاماً من الفقه والقضاء يعتبر أنه الركيزة الأساسية في قيام الشركة. وهذا الشرط ينبغي أن يستمر باستمرار الشركة، وإن العدم أثناء حياتها أثر كذلك على وجودها، ولو توفرت باقي الشروط،⁽²⁷⁾ وعلى الرغم من الصعوبة التي تعترى مسلك هذا الركن في الواقع المادي.

(26) إيف كيون، قانون الأعمال، الجزء الأول، الطبعة الأولى، 1989، صفحة 191، نبذة 201.

(27) التعسف في استعمال الشخصية المعنوية، أطروحة نبيل فاضل رعد، طبعة 1991.
إن المؤلف يعرف شركة الربط على أنها كل شخصية قانونية تستوطن بلدًا يمنع امتيازات ضريبية، وتكون محل رقابة من طرف شخص ملزم بالضريبة موجود في بلد آخر، ولا يتمتع بنفس الإمتيازات، ويكون الغرض من إنشاء مثل هذه الشركة في أغلب الحالات، الحصول على تملص ضريبي.

وبالتالي، فإنه أمام انعدام هذا الركن بالنسبة لهذه الشركات، فإن القضاء لا يتردد في عدم الإعتداد بشخصيتها المعنوية.

وعلاوة على ذلك، فالقضاء يترشد بوجود مقومات الحياة الجماعية في الشركة من عدمها في سبيل التيقن من حقيقة الشخص المعنوي.

وبقصد هذه الشركات، لن يطول الوقت أمام القاضي في البحث بهذا الشأن. ذلك أن إمارات واضحة نابعة من تغلغله في حقائق حياة الشركات المذكورة تدلل بسهولة على صوريتها، ومن بين هذه الإمارات، أن السبات العميق الذي انخرطت فيه هذه الشركة من شأنه أن يبرهن على انعدام الغرض الاجتماعي بسبب عدم مزاولة أي نشاط.

وبالنسبة للشركة التي نشأت وهي نائمة، فإن الملاحظ تطابق المحلات والمتصارفين مع محلات ومتصارفي الشركة الأم أو فروعها حتى أنه يبدو وكأن الشركة الأم تتصرف كما لو كانت محل المخابرة في مواجهة الشركة النائمة.

وعلى الرغم من احترام الشركة المذكورة لما يفرضه القانون من إجراءات لتنظيم الحياة الجماعية للشركة، فإن ذلك لا يعدو أن يكون مظهراً شكلياً بسبب انعدام روح الشركة الذي هو غرضها.⁽²⁸⁾

إن الهدف من خلق هذه الشركات النائمة أو الاستمرار في المحافظة على شركات منومة هو تمكين صانعيها من استعمالها لشئ الأغراض في الوقت المناسب، وعلى رأس قائمة هذه الأغراض التحايل على تطبيق القانون والاستحواذ على أموال الغير.

وأفرز محيط عالم الأعمال بفرنسا بعض الأمثلة على استعمال الشركات المذكورة.

(28) محسن شفيق، المرجز في القانون التجاري، طبعة 1967، الصفحة 155.

وهكذا وعملاً بأحكام المادة 2/182 من قانون 1966 الذي تمثله المادة 187 من قانون الشركة المساهمة بالمغرب، فإنه إذا تقرر رفع رأس مال شركة عبر دعوة الجمهور للإكتتاب في مدة تقل عن سنتين على تأسيس شركة لا تدعو الجمهور للإكتتاب، فإنه يجب أن تسبق الزيادة القيام بعملية تحقيق الأصول والخصوم من طرف مراقب الحسابات.

والقصد من وراء ذلك، هو تلافي عملية رفع رأس المال الشركة التي قد تقوم به شركة مساهمة أُسست دون دعوة الجمهور للإكتتاب مباشرة بعد هذا التأسيس، ودون عملية فحص أصولها وخصومها في سبيل حماية حقوق الغير.

غير أن وجود هذه الشركة المنومة، يتتيح الفرصة -لمن يتقلد أمرها بشرائها للقيام بعملية مهمة في رفع رأس المال بدعة الجمهور لاكتتاب بشأن غرض اجتماعي لا وجود له، ودون احترام الإجراءات التي خصّها المشرع لحماية حقوق المكتتبين.⁽²⁹⁾

ويمكن أيضاً تقديم المثال التالي لإبراز حالة أخرى من حالات الإستعمال التدليسي الذي توفره مثل الشركات المذكورة.

ذلك أنه عملاً بأحكام المادة 285 من القانون الفرنسي للشركات الصادرة سنة 1966 الذي تمثله المادة 293 من قانون الشركة المساهمة، فإنه لا يجوز لشركات المساهمة إصدار سندات القرض سوى إذا تم إنشاؤها منذ سنتين واختتمت سنتين متاليتين وتمت الموافقة على قوائمها التركيبية من طرف المساهمين، والهدف من هذا الإجراء -مثل حال المادة 187 ش.م- هو حماية حقوق المكتتبين بسبب عدم التيقن من ملاءة الشركة المصدرة. ورتبت المشرع المغربي عقوبة على خرق أحكام المادة وتمثل في غرامة تتراوح بين 8000 درهم و40.000 درهم (المادة 412 ق.ت).

(29) الأستاذ شكري السباعي، الوسيط في القانون التجاري المغربي، مرجع سابق، الصفحة 73.

ويكفي الإستعانة بخدمات الشركة المنومة المقيدة بالسجل التجاري
لمرة تفوق الستين من أجل الاحتياط على تطبيق هذه المادة.⁽³⁰⁾

إن القضاء لا يهتم بالظاهر الشكلي الذي يعتبر مجرد واجهة
في سبيل الإعتراف بالشخصية المعنوية للشركة، لأن مناط ذلك رهين
بوجود مصلحة جماعية مغایرة ومتميزة عن المصالح الفردية لكل شريك.
ومتى اتضح أن المصلحة الجماعية لا تعود أن تكون ظهراً صورياً خلقه
التاجر الفرد عن طريق الإستعانة بشركاء أو مكتتبين صوريين لم تتوفر لديهم
في أي لحظة نية المشاركة في الاستغلال موضوع الشركة «الوهمية»
 ولو لم تتوفر لديهم أي نية جدية في الالتزام بما التزموا به، فإنه لا
مناص من وجوب مواجهة الأوضاع الحقيقة القائمة في الواقع والسماح
للدائنين الذين تعاملوا مع هذه الشركة الوهمية من مباشرة حقوقهم
من الأموال الخاصة لهذا التاجر الفرد دون السماح له بالإحتجاج بمظهر
الشخصية المعنوية الذي يسعى إلى خلقه في سبيل تحصين أمواله
الخاصة.⁽³¹⁾

وقد سبق للقضاء المغربي أن قضى في نازلة بالأداء، لكل الدين في
مواجهة قضية تجلّى له من خلالها هيمنة سيد المشروع على الشركة
المحدودة المسئولة التي كان يديرها لتحقيق مصلحته الخاصة على حساب
المصلحة الجماعية للشركاء.⁽³²⁾

(30) التعسف في استعمال الشخصية المعنوية، مرجع سابق، الصفحة 143.

(31) استغلال للشخصية المعنوية: الشركات الموجدة في حالة نوم، مقال للأستاذ باسكال دينر، منشور في مؤلف عشر سنوات على قانون المعاملات، طبعة 1978، صفحه 106، نبذة 52.

(32) استغلال للشخصية المعنوية: الشركات الموجدة في حالة نوم، مقال للأستاذ باسكال دينر، منشور في مؤلف عشر سنوات على قانون المعاملات، طبعة 1978، ص. 107، نبذة 54.

المحور الخامس

آثار عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية

إن عملية التقييم المشار إليها سالفاً والتي يطلع بها القضاة عبر تفحصهم الحقائق الكافية وراء ستار الشخصية المعنوية للشركات التجارية في سبيل التيقن من حقيقة قيام الشركة دون أي مظاهر خادع، لا تتسم بالسهولة في جميع الحالات.

ويتعين القول أن هذا الفحص يتطلب مجهدًا وخبرة ودرأية واسعة في ميدان عالم الأعمال من أجل التعرف على الحقائق الناطقة، فضلاً عن الاستعانة بخبرات حسابية... إلخ.

ولم يتردد القضاة عند ثبوت أن المسؤول عن إدارة الشركة يمارس الأنشطة التجارية المعنوية للشركة بتصرفه في أموالها لفائدة الخاصة وخلص إلى أن إشهار إفلاس الشركة من شأنه أن يؤدي إلى إشهار إفلاس المدير الذي يسأل عن ديون الشركة في أمواله الخاصة.

والنتيجة التي يمكن استخلاصها من هذا الموقف، أن القضاة رتب على أثر عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية وجوب مساءلة المدير في أمواله الخاصة كما سبق بيانه، ثم عمد أيضاً إلى تمديد الإفلاس لمصير عند التصرّف بإفلاس الشركة.

ولابد من الإشارة بهذا الصدد إلى الصعوبات التي اعترضت القضاة الفرنسي في هذا السبيل، وحتى أحياناً التناقض الذي اشتهرت به بعض الأحكام، وقد قال العميد فُو في حق هذا القضاء، بأنه قضاء هجيس.⁽³³⁾

فقد اعتمد القضاة الفرنسي على أحكام الفصل 42 من قانون 1867/8/24 المتعلق بشركات المساعدة الذي يهم حالة بطalan عملية

(33) محمد مختار أحمد بريري، الشخصية المعنوية للشركة التجارية، طبعة 1985، ص. 174، نبذة 132.

تأسيس هذه الشركات ومداولاتها، وذلك من أجل القول بأن العيب الذي يشوب عملية تأسيس الشركة المساهمة من البطلان الذي يترتب عنه، من شأنه الحيلولة دون ميلاد الشخص المعنوي، مما يتبعه معه تحويل ديون المجموعة إلى الأشخاص الطبيعيين إعمالاً لمبدأ المسؤولية الشخصية للمسيرين. كما اعتمد في بعض الحالات على أحكام الفصل 37 من القانون التجاري.

وترسخ هذا الاجتهاد بناء على تأويل أحكام الفصل 25 من قانون 1863/5/23، وعللت محكمة النقض قرارها بشأن تمديد مسؤولية المؤسسين والمتصرفيين الأوائل (الشركة محدودة المسؤولية) لأنهم حلوا محل الشخص المعنوي لأنهم بأخطائهم وإهمالهم، ثبت عدم قيام الشخص المذكور على نحو قانوني، وبالتالي، فإن من شأن هذا، تحميلاه نفس الإلتزامات.⁽³⁴⁾

والجدير بالتنوية في هذا الصدد، أن القضاء لم يتردد عندئذ في إزاحة الشخص المعنوي، وطبق هذه القاعدة في عدة حالات من بينها حالة بطلان عقد الشركة الذي يترتب عنه اختفاء العقد وظهور كيانه وليس الواقع، وما يسبق ذلك من انعدام الشخص المعنوي، وأيضاً حالات الإخلال بإجراء قانوني يترتب عنه عدم ميلاد الشخص المعنوي.

غير أن المشرع الفرنسي تدخل بمقتضى قانون 1893/8/1 المطبق بالمغرب بمقتضى ظهير 1922/8/22 الملغى وذلك من أجل مسألة المؤسسين والمتصرفيين الأوائل بكيفية تضامنية في مواجهة الغير، وأيضاً المسؤولين عن الضرر الناتج عن بطلان الشركة بسبب عيب في التأسيس وتم تضمين نظام المسؤولية بحصتها في مبلغ الضرر الحاصل وليس بشأن جميع ديون الشركة.

(34) قرار استئنافية الرباط بتاريخ 91/6/10 في الملف التجاري عدد 3867/89، أيده المجلس الأعلى بقرار صادر عن غرفتين، منشور بمجلة الشعاع، قرار المجلس الأعلى.

ويمكن القول أن النصوص القانونية المنظمة لشركات الأموال، لم تكن تتبع مواجهة حالات تنامي استغلال الشخصية المعنوية للشركة سيما عند انعدام المصلحة الجماعية المعتبرة بمثابة وقود الشركة وتحريف استعمال هذه الأخيرة لتضحي مجرد أداة يتوصل بها شريك أو جانب من الشركاء لتحقيق مصالح لا تمت بصلة بالمصلحة الجماعية.

ورغم ذلك، فإن القضاء راعى قواعد الإنصاف وعامل الشخص الذى يتستر وراء الشركة لتحقيق مآربه الخاصة ضدًا على المصلحة الجماعية للشركة بنقض قصده بعلة أنه من شأنه اختفاء المصلحة المذكورة فقدان ستار الشركة، معتمدًا في هذا المعنى على تأويل فريد لأحكام الفصل 28 من القانون التجارى والفصل 42 من قانون 24/8/1967 رغم التعديل الذي أدخل عليه.⁽³⁵⁾

أولاً: عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية في التشريع المغربي

لقد تدخل المشرع المغربي بمقتضى ظهير 10/2/1951 لإحداث تعديل ساير بمقتضاه موقف التشريع الفرنسي بقصد تمديد الإفلاس ليشمل الشخص الذى استعمل الشركة ستاراً لتحقيق مآربه الخاصة ضد المصلحة الجماعية.

وتبلور تدخل المشرع الفرنسي بمقتضى مرسوم قانون 8/8/1935 في أجل اعتماد الموقف الذى أقره القضاء بهذا الشأن والمشار إليه سالفاً.

إن المشرع المغربي أضاف عملاً بالتعديل الحالى بمقتضى ظهير 10/2/1951 نفس مقتضيات الفقرة التي أدخلها المشرع الفرنسي على أحكام الفصل 435، ولم يفت المشرع المغربي الإشارة في أسباب التعديل إلى الطابع الصارم الذى يكتسيه تمديد الإفلاس ليشمل المسيرين والمتصرفين.

(35) المسزولة الشخصية للمسيرين في الشركات التجارية، أطروحة السيد دانييل فر، صفحه 281، نبذة 145.

وهكذا، أضحى الفصل 197 يشتمل على فقرةأخيرة تنص على ما يلي:
«في حالة إفلاس، يجوز أن يشمل إشهار الإفلاس كل شخص أنسج
لفائدته الخاصة تحت ستار الشركة أعمالاً تجارية وتصرف فعلاً بأموالها كما
لو كانت أمواله الخاصة.

ويتجلى من خلال هذه الأحكام أن المشرع المغربي أدخل تعديلاً
جوهرياً بقصد معاملة الشخص الذي يستغل الشخصية المعنية للشركة
لاستعمالها أداة لتحقيق أغراضه الخاصة نظراً لأن ظهير 12/8/1913
المتعلق بقانون التجارة لم يكن ينظم هذه الحالة.

وعلى الرغم من كون نظام الإفلاس في التشريع المغربي يعتبر من
عوارض الحياة التجارية، فإن التعديل المذكور حدا عن هذا النهج وأضحي
في متناول القضاة تمديد الإفلاس إلى المسيرين والمتصرفيين -عند توفر
شروط تطبيق التعديل - ولو أنهم لا يعتبرون مبدئياً من التجار.⁽³⁶⁾

إن تمديد الإفلاس إلى الشخص الذي قام بأعمال لفائدته الخاصة على
حساب المصلحة الجماعية يعني بالتأكيد نزع مظلة الشخصية المعنية التي
احتمن بها أو كان يتستر بها والكشف عن الحقيقة باعتباره مرتكباً للغش،
ما يجب معه تحميله وفي ذاته الشخصية تبعات خصوم الشركة، وهذا
يعني بدأه أن أثر التمديد لم يكن سوى نتيجة لإفلاس الشخص المعنوي.

فكيف يمكن تطبيق مقتضيات الفقرة الأخيرة من الفصل 197 من ق.ت؟

- شروط تطبيق المسؤلية الشخصية:

إن المساءلة تناول الشخص الذي ينجز لفائدته ولحسابه الخاص تحت
ستار الشركة أعمالاً معينة تلتبس على الغير الذي يعتقد أن المعاملة تمت
مع الشركة.

(36) أطروحة العميد فو، مرجع سابق.

وبعهاً لذلك، فقد رفض القضاة، تطبيق المقتضيات المشار إليها بالنسبة لنازلة همت أعمالاً أنجزت بعد توقف الشركة عن مزاولة كل نشاط، وذلك على أساس أنه من غير المسوغ افتراض أن الأعمال أنجزت باسم الشركة.⁽³⁷⁾

ثم علاوة على ذلك، يجب أن يتحقق الشخص نفعاً شخصياً وهو الشرط اللازم والضروري، ويكتفى توفر هذا الشرط وحده لمسألة المذكور (باعتبار أن النص يستعمل عبارة لفائدة الخاصة).

2- نظام هذه المسئولية:

* الأطراف:

إن الاجتهاد القضائي يفرز على مستوى أطراف الخصومة في هذه الدعوى الخطوط التالية:

أ- المدعي:

إن هذه الدعوى لا يمكن تقديمها سوى من الدائن الذي تعاقد مع الشخص المعنوي الوهمي، مما لا يجوز معه تقديمها من الدائنين الذين تعاملوا مع الشخص المعنوي بكيفية شخصية، بل يجب أن تكون المعاملة تتعلق بالشخص المعنوي الوهمي.

وقد استقر القضاء على عدم قبول الدعوى المقدمة من طرف الشريك باعتبار أنه إذا كان رب الشركة في واقع الأمر مجرد شخص منفرد، فإن الأمر لن يشير إشكالاً، أما إذا كان باقي الشركاء مجرد رجال الظل، فإنه لا يجوز عندئذ خلع وصف الشريك عليهم لأنعدام مقومات الشريك في مثل هذه الحالة، مما لا يسوغ لهم بالتالي تقديم هذه الدعوى طالما تنعدم لديهم المصلحة في الشركة.⁽³⁸⁾

(37) أطروحة العميد فرو، مرجع سابق، ص. 300، نبذة 157.

(38) عبد العزيز الصنلي، القانون والممارسة في مادة الإفلاس والتصرفية القضائية للمقاولات، الطبعة الأولى، 1995.

بـ- المدعى عليه:

إن الغالبية من الشرح يعتبرون أن الإفلاس المنصوص عليه بالفقرة الثانية من الفصل 197 من ق.ت، يكتسي طابع عقوبة ولكنه مجرد خاتمة طبيعية ونتيجة بدئية للمسؤولية الشخصية، فيمكن وبالتالي أن تطبقه المدعية حتى على الشخص المعنوي الذي مارس نشاطاً لفائدة الخاصة تحت شعار شخصية معنوية أخرى لا وجود لها حقيقة، مما يسوغ معه أن تكون المدعى عليها شخص معنوي في هذه الدعوى.

على أن أغلب الحالات تهم المتصرف بالنظر لسهولة استغلاله موقع السلطة في الشركة للإنفراد بها لتحقيق مصالحه الخاصة، ولا يهم أيضاً أن يكون المتصرف في وضعية نظامية وقانونية أو أن يكون مجرد متصرف فعلي استولى على دواليب الشركة لفائدة، مع العلم أنه يمكن تطبيق الإفلاس حتى في مواجهة الغير الذي هيمن على الشركة.

3- نطاق المسؤولية:

إن الشخص المعنوي بهذه المادة سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً، لا يمكن أن يكون محل المسائلة سوى عن الديون التي نشأت تحت ستار الشركة لفائدة الشخصية دوناً عن باقي الديون التي ترتب لفائدة المصلحة الجماعية في الوقت الذي لم يحصل فيه تحريف السلطة.

غير أنه قد يحصل مسألة رب الشركة -أحياناً- عن جميع خصوم الشركة عند اختلاط الذمم الخاصة والجماعية باعتبار أن هذا يكشف بالملموس حقيقة استعمال الشركة مطية لإخفاء العمليات المريبة التي كان يقوم بها رب الشركة.⁽³⁹⁾

. (39) أطروحة الأستاذ فؤاد مرجع سابق، الصفحة 343، نبذة 183.

ثانياً: عدم الاعتداد بالشخصية المعنوية في التشريع المغربي في ظل مدونة التجارة

لا يخفى على أحد، أن مدونة التجارة أدخلت تعديلاً عميقاً على مقتضيات نظام الإفلاس الذي لم يكن يعني بمال المقاولة.

وهكذا سن هذا القانون عدة مساطر وقاية وأرسى عدداً من الإجراءات بهدف تفادي النقص الذي كان يعترى الإهتمام بمال المقاولة وفتح الفرص للتجاوز والتغلب على العثرات التي قد تتعارض سيرها، والتي قد تحول في حالة استمرارها دون تدخل سريع وفعال عند بداية ظهور علاقات التعثر والإضطراب، وأتى بالأدوات الملائمة لتحقيق استمرار المقاولة وإنعاشها لتمتيتها ومنحها كل الفرص لتحقيق الإشعاع الاقتصادي المرجو في محيطها.

والذي يهمنا في موضع هذا البحث، هي الحلول التي انتهت إليها المدونة على مستوى استغلال الشخص المعنوي من طرف المسير لفائدة الخاصة باعتبار التعديلات العميقة التي أتت بها القوانين الحديثة التي نظمت عالم الشركات التجارية، وأيضاً باعتبار الانتقادات التي سبق للفقه أن وجهها إلى مقتضيات الفقرة الأخيرة من الفصل 197 من ق.ت المشار إليه، المماثلة للأحكام التي أتى بها مرسوم قانون 8/1935 الفرنسي، على أساس أن هذه المقتضيات لها طابع زجري أكثر مما لها من طابع إصلاح الضرر.⁽⁴⁰⁾

وهكذا، فقد نصت المادة 702 من المدونة على أن مقتضيات القسم الخامس من الكتاب الخامس تطبق على مسيري المقاولة الفردية أو ذات شكل شركة كانت موضوع فتح المسطرة، سواء كانوا مسirيين قانونيين أو فعليين يتتقاضون أجراً أم لا.

(40) قرار محكمة الاستئناف بالبيضا، ملف تجاري 97/37، قرار 97/2/18، غير منشور.

وإذا كان الملاحظ أن هذه الأحكام شملت حتى مسيري المقاولة الفردية، فإن الأحكام الواردة في الباب الأول من القسم الخامس، تخص العقوبات التي تهمنا في البحث عن مسيري الشركة وحدهم.

فمن هم الأشخاص المعنيون بأحكام المواد 702، 704 و 706 من المدونة؟

إن المادة 702 تشير إلى كل مسیر، سواء قانوني أو فعلى، يتلقى أجراً أم لا. وهي عبارة تختلف في مضمونها عن المادة 179 من القانون التجاري الفرنسي، التي تشير إلى تطبيق أحكام هذه المادة في مواجهة المسيرين الأشخاص الذاتيين والمعنويين منهم، وأيضاً الأشخاص الذاتيين ممثل الأشخاص المعنوية.

فهل هذا يعني أن أحكام المادة 702 من المدونة تستثنى من التطبيق المسيرين من الأشخاص المعنوية؟

أعتقد أنه لا يمكن مجارة هذا التحليل باعتبار أن النص وإن لم يكن يذكر المسير من الشخص المعنوي صراحة، فإنه من باب التحصيل أنه يشمله أيضاً. وباعتبار أن المادة أشارت إلى المسير دون أي تحديد معين وأنه من المعلوم أن المسير قد يكون ذاتياً أو معنواً، ثم إن المادة 24 من قانون الشركة المساهمة نصت على أن الشخص المعنوي يمكن أن يعين متصرفاً ما لم يتضمن النظام الأساسي ما يخالف ذلك. وتضمنت قاعدة آمرة توجب على الشخص المذكور عند تعيينه تسمية ممثل دائم عنه يخضع لنفس الشروط والإلتزامات ويتحمل نفس المسؤوليات المدنية والجنائية كما لو كان متصرفاً باسمه الخاص. كما أن المادة 6 «فقرة ثانية» من قانون 5/96 المتعلقة بالشركات التجارية، نصت أيضاً على نفس المقتضيات إذا كان المسير شخصاً معنواً.

وعلاوة على هذا، فإنه حتى في ظل المادة 99 من القانون الفرنسي الصادر في 13/7/1967 الذي لم يكن يتحدث سوى عن المسير الطبيعي، فإن القضاء لم يتردد في تطبيق نظام التسوية القضائية على الشخص المعنوي، واستقر على معاملته نفس المعاملة المطبقة على الشخص الطبيعي للحيثولة دون تستر الشخص المعنوي وراء الشخصية القانونية للشركة،

(41) أطروحة الأستاذ فيو، مرجع سابق، ص. 346، نبذة 185 وما يليها.

(42) إيف كريم، قانون الأعمال، الطبعة الثالثة، 1991، ص. 415، نبذة 1371.

(43) إن القانون السوري يمتنع على مجلس إدارة الشركة المساهمة شخصاً ذاتياً. انظر القانون والممارسة في الشركة المساهمة، باسكلا مونتافون - أميدرو ورملنكر - كرسطيان فيفر - سرج سطادلر، الجزء الأول، طبعة 1994، ص. 206.

إن المشرع الألماني يسمح في نفس الإتجاه، ويقر عضوية المجلس الإداري على الأشخاص الطبيعيين.

ويظل بالتالي بعيداً عند أية مسألة بشأن الإلتزامات المبرمة من طرفه (44) باسم الشركة تجاه الغير.

وعلى ضوء هذا التحليل، فإنه ليس هناك من مانع في أن تشمل العقوبات المالية الواردة في النصوص المذكورة حتى المسير القانوني للشخص المعنوي، وإلا كان هناك تمييز وتناقض بدون مبرر في معاملة الشخص المعنوي خلافاً للمعاملة الممارسة في مواجهة الشخص الطبيعي.

ومن جهة أخرى، فإن المادة 702 تتحدث عن المسير القانوني بمعنى الشخص المعنوي بصفة نظامية وقانونية لتولى مهام تسيير الشخص المعنوي وفق نظام الشركة والقانون، فيدخل في زمرة هؤلاء:

بالنسبة للشركة المساهمة: رئيس مجلس الإدارة، المتصرفون وأعضاء مجلس الإدارة الجماعية، فلا يمكن أن تشمل المادة أعضاء مجلس الرقابة أو رئيسه لأن دورهم لا يندرج ضمن أعمال التسيير، غير أنه يمكن أن تشملهم أحكام المادة 702، إذا قاموا بدور فعلي في عمل التسيير. (45)

وبالنسبة للشركة المحدودة المسئولة: المسيرون.

وبالنسبة لشركة التضامن: المسير غير الشريك (إن المسير الشريك تطبق عليه المساطر الجماعية تلقائياً). (46)

أما المسير الفعلي، فهو كل شخص وإن كان قد اتخذ الاحتياط -لربما- من أجل عدم الحصول على تسميته كمسير أو متصرف، فإنه مع ذلك يتصرف كأي متصرف آخر. عموماً، فإن المقصود به الشخص الذي يتولى مزاولة نشاط إيجابي ومعتاد ومتواتر بكل استقلال وحرية.

(44) المادة 91 من قانون 13/7/1967.

(45) المادة 236، فقرة أخيرة من قانون الشركات لسنة 1981.

(46) فايز نعم رضوان، عضوية الأشخاص الإعتبارية في مجلس إدارة شركة المساهمة، طبعة 1989، ص. 136.

وليس من شأن ممارسة المسير مزاولة مهام التسيير بدون أجر مثل فعالية هذه المادة لأنها تشير إلى تطبيق أحكامها حتى في هذه الحالة، بيد أنه يسوغ للمحكمة أن تراعي حالة هذا المسير في سبيل تحميته قدرًا أقل من خصوم الشركة لسد العجز أو النقص بمراعاتها عدم توصله بأجر.

الأشخاص الغاضعون للإجراءات:

إن تطبيق أحكام المواد المشار إليها يستدعي بادئ ذي بدء أن تكون هناك مسيطرة قد فتحت ضد شركة تجارية (المادة 1/704) التي تحدد نطاق المساطر الجماعية في مواجهة الشخص المعنوي الخاضع للقانون الخاص وهو تعبير كان محل انتقاد من جانب الفقه الفرنسي لعدم دقة المصطلح وتبسيطه⁽⁴⁷⁾ فإن المشرع المغربي اكتفى بالقول أن مساطر المعالجة تهم كل تاجر وكل حرفي وكل شركة تجارية.

فهل يعني هذا الموقف جواز تطبيق أحكام المساطر الجماعية في مواجهة الأشخاص المعنوية الخاضعة للقانون العام؟

على أنه إذا كان الفاصل بين مجالى القانون العام والخاص، هو فاصل متقلب، فإن المقرر فقهاً وقضاء، هو عدم جواز تطبيق أحكام الكتاب الخامس مثلاً كان عليه في ظل الإفلاس والتصفية القضائية في مواجهة أشخاص القانون العام لاستحالة قيام حالة التوقف عن الدفع بالنسبة لهؤلاء بالنظر للمراقبة المستمرة التي تقوم بها المصالح المختصة.⁽⁴⁸⁾

وتأسيساً على هذا، فإن أحكام المادة تطبق على كل الحالات التي تتوفّر فيها الشخصية المعنوية للشركة التجارية باعتبار ما سبق شرحه من كون الشخص المعنوي وحده الذي يتوفّر على ذمة مالية ذاتية خاصة، الأمر الذي يستلزم بداهة وجوب تقييد الشركة في السجل التجاري لأنه الإجراء الوحيد الذي يكشف عيد ميلاد الشخص المعنوي كما سبق بيانه.

(47) كيون، مرجع سابق، ص. 432، نبذة 1389.

(48) بول لوكانو - جان ميشيل لوشو - ميشيل بيطرتون - جان بيير سانشال، صوريات المقاولة، طبعة 1994، ص. 830، نبذة 1613.

ولما كانت المجموعة ذات النفع الاقتصادي لا تتمتع هي أيضاً بالشخصية المذكورة سوى من تاريخ تقييدها بالسجل التجاري،⁽⁴⁹⁾ فإن نفس القاعدة المشار إليها تنطبق أيضاً على هذه المجموعة.

ومن جهة أخرى، فإن الشركة الفعلية لا تتمتع بالشخصية المعنية، غير أن هذا لا يقف مانعاً دون إمكانية فتح المسطرة في مواجهة الشركاء مباشرة، فلا تطبق بشأنهم أحكام المادة 702.

دعوى سد العجز (أساس دعوى المادة 704):

تنص هذه المادة على أنه (...في حالة حصول خطأ في التسيير، ساهم في نقص في باب الأصول، فإنه يمكن للمحكمة أن تقرر تحميلاً كلياً أو جزئياً، تضامنياً أم لا لكل الممiserين أوللبعض منهم فقط).

ويتجلى من أحكام هذه المادة أن مناط تطبيقها قيام خطأ في التسيير. لذلك، فلا بد من أن يدلي المدعي بالحجة على قيام خطأ من جهة (50) ثم خطأ في التسيير من جهة أخرى.

ولا يشترط القضاء الفرنسي الذي سبق له أن طبق أحكام المادة 80 من قانون 1985/1/25 المماثلة لأحكام المادة 704 أن يكون الخطأ جسرياً، إذ يكفي قيام خطأ يكون قد أدى إلى عجز في خصوم المشروع (51) مهما كانت درجة الخطأ.

والمقصود بهذا الخطأ هو الخطأ في تسيير أصول الشركة.⁽⁵²⁾

(49) كيون، مرجع سابق، ص. 434، نبذة 1111.

(50) الأستاذ شكري الساعي، الوسيط في القانون التجاري المغربي والمقارن، الجزء الرابع، الصفحة 112.

(51) كيون، مرجع سابق، ص. 135، نبذة 1111.

(52) إن عبارة التسيير معين في المدلول العام، الخبرة في إدارة مؤسسة وهيكلتها، وتخطيط نموها وإثارة حساس حركي ومراقبة الإيجازات وصنفه عامة، وضع استراتيجية ووضعها في التنفيذ. أما عبارة الخطأ، فالمعنى بها كل جهل بالقواعد الأساسية التي تضبط علم التسيير وفق المتعارف عليه عند ذوي الخبرة والتي يقومون بتلقينها للصغار منهم، (راجع القانون التجاري - الجزء الخامس: المقاولة في حالة صورية)، بول ديدجي، الطبعة 1995، ص. 281.

كما أن الخطأ في التسيير يعتبر نتيجة تراكم مجموعة من الأخطاء، فالخطأ يجب أن يكون السبب الوحيد في نقص الأصول ولا حتى السبب الرئيسي، إذ يكفي أن يكون قد ساهم في هذا النقص وهو الأمر الذي يفسر استعمال المشرع عبارة (...في حالة حصول خطأ في التسيير ساهم في نقص الأصول).

تمديد الإجراءات (المادة 706):

إن أحكام هذه المادة تكتسي خطورة مؤكدة لأنها تؤدي إلى نتيجة مفادها إمكانية تطبيق مقتضيات المساطر الجماعية في مواجهة كيانين قانونيين متباينين، سيما عند تواجد حالة استغلال حالة الشخص المعنوي لتحقيق المآرب الخاصة للمسير مع ما ينجم من خلط في الذمم.

ويتجلى من مراجعة أحكام هذه المادة أن تطبيقها ينحصر في مواجهة مسيري شخص معنوي، ويلاحظ أن المشرع استعمل في أحكام الفقرة الثانية من المادة نفس العبارات الواردة -تقريباً- في الفصل 197 (فقرة الأخيرة) ق.ت، الأمر الذي يعني تشتت المشرع المغربي بنفس المدلول السابق الوارد في هذا الفصل، وذلك من أجل إزاحة أداء الشخصية المعنوية عن كل شخص استعمل الشركة ستاراً له لإخفاء تصرفاته الكامنة في إبرام عقود تجارية لأجل مصلحته الخاصة.

ونفس الملاحظة يمكن إثارتها بشأن أحكام الفقرة الأولى من المادة 706، ويقصد المشرع من سن هذه الأحكام حث مسيري الشركة على وجوب احترام الجدار الفاصل بين ذممهم الخاصة وبين الذمة الجماعية. وبالتالي، فإن من شأن ذلك كله إقامة رقابة لاحقة بشأن عدم اتّمام المسيرين.

وبطبيعة الحال، فإن مقتضيات هذه الفقرة تهم حالة جزئية في اختلاط الذمم.⁽⁵³⁾

(53) عبد الرافع موسى، نظام الإفلاس إلى أين؟، طبعة 1995، ص. 354.

وتتعلق أحكام الفقرة الثالثة بجميع العمليات التي لا يتحقق منها للشخص المعنوي أية منفعة، وأمثلة ذلك، مبالغة في تقدير أتعاب صورية، تفويت بعض أصول الشركة بأسعار غير معمول بها في السوق، إبرام عقود يتجلّى منها بوضوح توازن مالي.

والقصد من سن أحكام الفقرة الرابعة من هذه المادة حتّى مسيري الشركة على تقديم تصريح بالتروق عن الدفع في كل مرة، تجلّى منها أن مبلغ الخصوم يفوق الأصول بهدف عدم حرمان المقاولة من فرص نجاح مسطّرة التسوية وأيضاً لحماية الدائنين، ويجب في هذه الحالة أن تتوفر مصلحة خاصة عند المسير (استمرارية الحصول على مرتب العمل على سبيل المثال).

وتشير أحكام الفقرة الخامسة (المادة 706) إلى مسک محاسبة وهمية التي يتحدد مدلولها في التباين الملحوظ بين الحقيقة والوثائق المحاسبية، مع العلم أن المادة 721 من المدونة تعاقب مرتكب هذا الفعل بالتفاف، وذلك عند ثبوت سوء نيته.

أما أحكام الفقرة السادسة، فتتصبّ في اتجاه معاقبة مرتكبي الأفعال الخطيرة في التسيير، واستعمال مسطّرة التسوية القضائية كوسيلة تقنية في التسيير (الزيادة في خصوم الشركة بكيفية تدليسية)، وتعاقب المادة 721 على هذه الزيادة في الخصوم بالتفاف.

وتهتم أحكام الفقرة الأخيرة من المادة 704 حالة مسک محاسبة غير كاملة أو صحيحة خلافاً للأحكام العامة لقواعد المحاسبة.

لقد ثار تساؤل بشأن إمكانية تقديم هذه الدعوى مع الدعوى الرامية إلى الحصول على التعويض في نطاق الأحكام العامة، وقد نحا تيار من الفقه إلى عدم إمكانية الجمع بين دعوى التعويض ودعوى سد العجز على اعتبار وجود نص خاص يحدد طريق تحريك الدعوى لإصلاح الأضرار التي

ترتب على فعل ما، وأن النص يتضمن شرطًا معينة لولوج هذا الطريق،⁽⁵⁴⁾ مما لا يسوغ معه للمتضرر سلوك طريق القواعد العامة في التعويض،⁽⁵⁵⁾ بينما يتوجه البعض إلى جواز الجمع بين الدعويين.⁽⁵⁶⁾ ويدو أن محاكم الموضوع الفرنسي اتجهت إلى عدم إمكانية الجمع بين الدعويين.⁽⁵⁷⁾

بقي خاتماً سؤال عريض يتعين طرحه في هذا الباب، ويهم الشخص الذي سبق له تقديم دعوى المادة 706.

يتضح من خلال رأي بعض الفقه الفرنسي الذي ينطلق من أحكام المادة 182 من القانون الفرنسي المماثلة لهذه المادة، أنها لا تقوم على أساس مدلول الخطأ، وبالتالي، لا تعتبر دعوى تعويض بل تعتمد بالأخرى على مدلول الخلط الجزئي بين الذمم، وعلى الأصح على فكرة الإستيلاء على الشخصية المعنوية.

ولذلك، فإن الفقه يعتبر عدم توفر الصفة عند دائني الشركة لتقديم هذه الدعوى عملاً بمبدأ المساواة بين الدائنين الذي يحكم نظام المساطر الجماعية.⁽⁵⁷⁾ نجد أن السنديك هو الجهة المختصة لتقديم هذه الدعوى.

المحور السادس

الحلول

أ- الحلول:

لا جدال في أن توقف الشخصية المعنوية عن مزاولة نشاطها في نطاق الغرض الاجتماعي واستمرارها الظاهري رغم ذلك، يعتبر مساساً بالشخص المعنوي وتحريفاً يلحق بكيانه، كما أن من شأن استغلال هذا

.(54) بول لوكانو - لوشو - بوطرون - سانشال، مرجع سابق، ص. 842، نبذة 1652.

.(55) أطروحة نبيل فاضل رعد، مرجع سابق، ص. 207، نبذة 219.

.(56) أطروحة نبيل فاضل رعد، مرجع سابق، ص. 208، نبذة 220.

.(57) بول لوكانو - لوشو - بوطرون - سانشال، مرجع سابق، ص. 872، نبذة 1740.

الشخص لجعله يحقق أهدافاً هي تلك التي من أجلها تم تأسيسه، من شأنه أن يؤدي إلى المساس بحقوق الغير. لذلك، فإن هناك حلولاً يعتمدتها الفقه والقضاء لمواجهة هذه الوضعية الإستثنائية يمكن إيجازها كالتالي:

بـ- الصورية:

إن للصورية مظاهر متعددة، فقد تناول أصل عقد الشركة أو موضوعها أو رأس المالها. والصورية في أصل عقد الشركة تتجلّى إذا ما ثبت أن أموال الشركة ومصالحها تعود حصراً لشخص واحد أو لبعض منهم دون سائر الشركاء. فقد يرغب في تحصيص مبلغ من المال يستثمره في عمل تجاري معين، ويحرص على أن تبقى مسؤوليته محصورة ضمن نطاق هذا المبلغ دون أن يتتجاوزه. ولتحقيق هذه الرغبة، يعمد إلى تأسيس شركة مساهمة أو شركة محدودة المسئولية برأس المال يوازي المبلغ المخصص للإستثمار. وبما أن المشرع يشترط أن لا يقل عدد المؤسسين في الشركة المساهمة عن خمسة، فهو يتجه نحو أقربائه، ويدخل بعضهم شركاء صوريين في الشركة الوهمية التي بادر إلى تأسيسها.⁽⁵⁸⁾

وقد قضت محكمة الاستئناف بالرباط في إحدى أحكامها ببطلان الشركات المساهمة لثبت الإكتتاب الصوري لبعض المؤسسين.⁽⁵⁹⁾

كما أن الصورية قد تقع في شكل الشركة إذا ما تبين أن الشركاء اعتبروا شركتهم من نوع معين في الظاهر، مع أنه لا يتفق وحقيقة الواقع. وهذا ما يجري في شركات التضامن التي تتخذ ظاهرياً شكل شركات التوصية أو شكلاً لشركات ذات المسئولية المحدودة.

فقد يكون الشركاء عمدوا إلى تأسيس شركة التوصية من أجل انتهاج الشريك الموصى وبالتالي الإستفادة من مسؤوليته في حدود الحصة التي

(58) مازو، المطرول في المسؤولية المدنية، مشار إليه في مذلف عبد الرفيق موسى، مرجع سابق، ص. 352.

(59) ربير ورويلو، مشار إليه في المرجع السابق لعبد الرفيق موسى، ص. 351.

قدمها كرأسمال للشركة، في حين أنه رب الشركة الفعلي وهو الذي يدير أعمالها ويتصرف بأموالها من وراء الستار، وينهض في الواقع بدور الشريك المتضامن.⁽⁶⁰⁾

ج- الحل:

إن الحل يعتبر آلية مهمة أتاحها المشرع لمحاسبة صور استغلال الشخص المعنى.

ولا ريب أن الشركة المنومة تفقد مبررات وجودها لانعدام أحد أركانها، وهو الهدف في تحقيق الربح وتقسيمه (الفصل 982 من قانون الإلتزامات والعقود).

وقد سبق أن أشرنا إلى أن القضاة يعتبر انقضاء الغرض الاجتماعي بمثابة مؤشر حقيقي على انعدام الشخصية المعنية.

وتحل الشركة المؤسسة من أجل تحقيق غرض معين عند اختفاء هذا الغرض أو حدوث عائق يمنع استمراره،⁽⁶¹⁾ مع العلم أن المادة 69 من قانون الشركة المساهمة تنص على أن للمجلس الإداري أوسع السلط ليتخذ في كل الأحوال كل القرارات باسم الشركة، والتي ترمي إلى تحقيق غرضها مع مراعاة السلط التي يخولها هذا القانون لجمعيات المساهمين.

وإن تجاوز الغرض الاجتماعي، ولو أن مدلوله يحتاج إلى توضيح وتذكير، ليعتبره القضاة عاملاً مؤثراً من أجل التصریح بحل الشركة. وهكذا وعلى سبيل المثال، يمتنع من الاستجابة لطلب الحل المؤسس إذا ظلت الشركة مستمرة رغم ذلك.

(60) بول لوكانو - لوشو - بورطرون - سانشال، مرجع سابق، ص. 1637.

(61) أطروحة نبيل فاضل رعد، مرجع سابق، الصنحتان 274-275، نبذة 289.

ولا شك أن القضاء يأخذ بعين الاعتبار الواقع الاقتصادي ويعتمد على سلطة تقديرية واسعة في هذا الخصوص. ولذلك، فإنه لا يتردد في الإبقاء على شركة تسير بنظام قانوني سيئ.

وعملأً بأحكام المادة 1/362 من قانون الشركة المساهمة، فالشركة بمجرد حلها تدخل طور مرحلة التصفية لأي سبب من الأسباب. وبالتالي، فإنها تظل محفوظة بالشخصية المعنوية لأغراض التصفية إلى حين اختتام إجراءاتها. (الفقرة الثانية من المادة 362). وتطبق نفس الأحكام على باقي أنواع الشركات التجارية باستثناء شركة المخاصة (المادة الأولى من قانون 96/5 «فقرة ثانية»).

د- التشطيب:

إن المادة 54 (فقرة ثلاثة) من مدونة التجارة أدخلت أحكاماً جديدة تقضي بأن التشطيب يتم تلقائياً على كل تاجر ثبت توقفه فعلياً عن مزاولة نشاطه الذي قيد من أجله، وذلك منذ أكثر من ثلاث سنوات. وتفيذ أحكام هذه المادة أن رئيس المحكمة هو الذي يتولى إصدار أمر بالتشطيب.

وإذا كانت هذه المادة تتعلق بكل تاجر دون مزيد من البيان، بمعنى، هل أنها تشمل حتى الشخص المعنوي، فإن الواضح أنها تشمله كذلك لأن هذه المادة وردت ضمن أحكام الفرع الرابع من أحكام القسم الرابع من الكتاب الأول المتعلق بالتاجر، كما أن المادة 37 من المدونة تلزم كل شخص طبيعي أم معنوي يزاول نشاطاً تجارياً في تراب المملكة بالتسجيل في السجل التجاري.

فالملحوظ هو أن الفقرة الأخيرة من المادة 54 لم تحدد كيفية إثبات توقف الشخص المسجل فعلياً عن مزاولة النشاط الذي قيد من أجله. بيد أن القوانين الضريبية تلزم التاجر الإدلاء للإدارة المعنية ببيانات بهذا الصدد، الأمر الذي من شأنه المساعدة في إقامة الدليل المطلوب.

وإذا كانت أحكام المادة الثانية من قانون الشركة المساهمة، المطبقة أحكامها على باقي الشركات التجارية قد جعلت من التقيد بالسجل التجاري إعلاناً (رسمياً) بميلاد الشخص المعنوي، فإن القوانين المطبقة على هذه الشركات لم تورد أي بيان بشأن إعلان وفاة الشخص المذكور.

لكن المنطق السليم يسعف كل تحليل يتوجه إلى اعتبار أن التشطيب عن التقيد هو بمثابة الإعلان عن الوفاة مهما كانت أسبابه (حل الشركة - المادة 55 من مدونة التجارة - فقرة ثانية) اختتام مسيرة التسوية أو التصفية القضائية (المادة 55 فقرة 1 من م.ت) صدور مقرر نهائي بالمنع من مزاولة نشاط تجاري (المادة 54 فقرة 1 من م.ت).

على أن تحليلاً مقتصباً لأحكام المادة 54 من المدونة التجارية يفيد أن هذا التشطيب التلقائي، الذي يمكن أن يتم في مواجهة الشخص المعنوي الموجود في حالة نوم، من شأنه أن يشير بعض الإشكالات، لأنـه في هذه الحالة تندفع شركة تجارية منحلة أو مصفاة، مما يعني أنها تستمر مالكة لأصول لم تخضع لإجراءات التصفية (الفصل 1070 من ق.أ.ع وما يليه المحال عليها بمقتضى أحكام المادة 361 ش.م. والفقرة الأولى من المادة الأولى من القانون رقم 96/5، المتعلق بالشركات التجارية).

ولذلك، إذا كان التشطيب من شأنه أن يؤدي إلى وفاة الشخص المعنوي، فإنه يعني بالنسبة لهذه الحالة التصرّح بوفاته مع استمرار أصوله.

ثم، ألا يمكن أن يكون هناك تعارض مع أحكام الفقرة الثانية من المادة 362 من قانون الشركة المساهمة المطبقة على باقي أنواع الشركات التجارية المشار إليها آنفاً، التي تنص على استمرار الشخصية المعنوية قائمة لأغراض التصفية إلى حين اختتام إجراءاتها، مع العلم أن التشطيب التلقائي يتم أيضاً بعد انتظام أجل ثلاث سنوات من تاريخ تقييد حل الشركة

(المادة 55 من مدونة التجارة)، وهو الجزء الذي يتم وفق أحكام المادة 46 من نفس القانون.⁽⁶²⁾

هـ- العزاءات المدنية والزجرية:

لقد تضمنت مدونة التجارة جزاءات مدنية عند المساس بالشخصية المعنوية للشركة على النحو الذي سبقت الإشارة إليه سالفاً (المواد 713-714-715)، ورتبت على هذه الإدانة الحكم بسقوط الأهلية التجارية الذي يترتب عنه حرمان المعني من ممارسة وظيفة عمومية انتخابية (المادة 718).

وخصصت المدونة عقوبات التفالس لمحاسبة بعض الحالات الخطيرة الناجمة عن استغلال الشخصية المعنوية، وخصصت عقوبة بالحبس من سنة إلى خمس سنوات وغرامة من عشرة آلاف إلى مائة ألف درهم أو بإحدى هاتين العقوبتين فقط (المادتين 721 و722). وللحاظ بهذا الشأن أن المشرع المغربي لم يعد يميز في ظل أحكام المدونة بين التفالس البسيط (الفصول 362 إلى 368 من ظهير 1913/8/12) المعد بمثابة القانون التجاري، والفصلين 369 و370 منه).

(62) أطروحة عز الدين بنستي، نظرية البطلان والشركات الفعلية في التشريع المغربي، ص. 136.

p.238 → p.256

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ

007709-A~

٧١٥١٤٥ تاریخ رقم ٤٤-٤٣ جذیدة

مسؤولية المديرين

في شركات المساهمة

الأستاذ: محمد الإدريسي العماراوي

رئيس غرفة بالمجلس الأعلى

ملحق بالمعهد العالي للقضاء

مقدمة:

كانت تخضع الشركات المجهولة الإسم أو ما يعرف حالياً بشركات المساهمة في المغرب للقانون الفرنسي الصادر سنة 1867، وهذا القانون تم إعداده في أوج الليبرالية حتى يكون أداة في يد الرأسمالية الحديثة التي من شأنها أن تخلق قوة لتجميع رؤوس الأموال.

وبما أنه لم يطرأ على النص المذكور أي تغيير جوهري رغم وقوع العديد من الأحداث الهامة، كأزمة الثلاثينيات وعواقب الحرب العالمية الثانية واستقلال المغرب وقانون توحيد المحاكم، فإن هذا القانون أصبح قديماً ومتجاوزاً، ونجم عن قدمه هذا عدم ملائمة النصوص التشريعية الخاصة بالشركات للمتطلبات الراهنة، لتصبح بذلك متجاوزة بفعل التحولات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، مما أدى إلى تفاوت بين مقتضيات القانون الوضعية والواقع اليومي، وتتجلى هذه الوضعية أساساً في تنظيم شركات المساهمة التي كانت تحكمها تشريعات موزعة في العديد من النصوص التي صدرت إما استجابة لأحداث طارئة أو رضوخاً لمتطلبات قصرية، وقد أدى ذلك إلى وصف التشريع المغربي في هذا المجال بكونه لا يصدر عن تصور شامل للموضوع، لأنه نظراً لكثرة التعديلات والتنقيحات

المدخلة عليه، فقد هذا التشريع كل تناسق أو منطق وأدى إلى تعقيد النصوص والتنافي فيما بينها.

وهذه الاعتبارات هي التي كانت الدافع إلى التفكير في وضع تشريع عصري متكامل خاص بالشركات، حيث أعدت وزارة التجارة والصناعة التقليدية مشروع قانون يحمل رقم 95/17، تم تقديمها للجنة المالية والتنمية الجهوية بمجلس النواب بتاريخ 24 يوليوز 1995، حيث صادق عليه المجلس وأصبح يحمل اسم «القانون المتعلق بشركات المساهمة»، ونشر بالجريدة الرسمية عدد 4422 وتاريخ 17 أكتوبر 1996.

والذي يهمنا منه في إطار العرض الذي كلفت بإلقائه، هو موضوع «مسؤولية المديرين في إطار هذا النوع من الشركات». وسأطرق فيه بكيفية وجينة لهذه المسؤولية ومميزاتها في إطار القانون القديم مقارنة مع القانون الحالي والمستجدات التي تضمنها بالمقارنة مع التشريع الفرنسي المطبق حالياً.

أولاً: خصائص شركات المساهمة

بمقتضى ظهير 16 غشت 1922 كانت الشركات في المغرب خاضعة لمقتضيات القانون الفرنسي الصادر بتاريخ 24 يوليوز 1867 والقوانين المعدلة أو المتممة له.

ومن أهم الخصائص التي كانت تتميز بها شركات المساهمة في إطار هذا القانون، نذكر الخصائص التالية:

أ- أن الشركاء في هذه الشركات كانوا يساهمون فيها بواسطة حصة عبارة عن سندات قابلة للتداول.

ب- أن هؤلاء الشركاء لا يعتبرون مسؤولين عن ديون الشركة إلا بقدر المال أو الحصة التي ساهموا بها في الشركة، بمعنى أن مسؤولية كل شريك عن ديون الشركة، محددة بقيمة أسهمه، وتعتبر هذه أهم خاصية تميز

الشركات المجهولة، فلا يمكن مطالبة الشركاء أو المساهمين فيها بما يفوق قيمة مساهمتهم مهما وصلت ديون الشركة والخسارة التي تعرضت لها.

لذا أصبح من الثابت أن المساهمين في الشركة المساهمة لا يتحملون أية خسارة إلا في حدود حصصهم دون الزيادة في أعبائهم إلا برضاهم.

ج- إن الشركات المجهولة الإسم باعتبارها شخص معنوي، لها ذمة مالية مستقلة تمام الاستقلال عن ذمم الشركاء أو المساهمين فيها، الأمر الذي يترتب عنه أن دائني الشركة لا يملكون سوى التنفيذ على ذمة الشركة، وتبقى ذمم الشركاء بعيدة ولا يمكن التنفيذ عليها.

وهذه الخصيات التي كانت تتميز بها الشركات المجهولة الإسم، كان السبب في وضعها في إطار قانوني تطور التجارة والصناعة والتقدم التكنولوجي والاكتشافات العلمية التي نتجت عنها حاجة ملحة إلى رؤوس أموال ضخمة من أجل تأسيس المشاريع الكبيرة في مختلف ميادين التجارة من أبناك ونقل بري وبحري وتأمين.

ومن هذا المنطلق، يتجلّى أن القانون الفرنسي الذي كان مطبقاً في المغرب على شركات المساهمة إلى حين صدور القانون رقم 95/17 وتاريخ 30 غشت 1996 المتعلق بشركات المساهمة، يؤكّد على هذه الخصائص التي تتميّز بها هذه الشركات عن باقي الشركات الأخرى وبالاخص المسؤولية المحدودة للمساهمين فيها، وتحديد المسؤولية هذا أقره المشرع الفرنسي في الفصل 173 منه بمناسبة تعرضه لشركات المساهمة، إذ اعتبر المساهمين فيها مسؤولين عن ديون الشركة بقدر مساهمتهم في رأس المالها. هذا مع الإشارة إلى أن هذا المبدأ تقع عليه استثناءات ستعرض لها في حينها، وهي تتعلّق بالمسؤولية المرتبطة بخطإ جسيم أو غش أو تدليس، وقد أكّد الاجتهاد القضائي سواء المغربي أو المقارن على مسؤولية المديرين أو الشركاء في شركات المساهمة واعتبر مسؤوليتهم هذه غير محددة، ولو تجاوزت ديون الشركة قيمة مساهمتهم، وذلك بسبب غش أو تدليس، كما

قرر تمديد مسطرة التسوية القضائية إلى المديرين وإلى الشركاء إذا كان التوقف عن الدفع ناتجاً عن خطأ جسيم في التسيير بالإضافة إلى حالات المسؤولية الجنائية.

ثانياً: التزامات المديرين في شركات المساهمة

يتمثل هذا الالتزام في القيام بأعمال الإدارة بكامل العناية المطلبة وعن حسن نية، وهذا الالتزام ناتج عن وصف المدير وكيلًا بأجر، أما إذا مارس المدير مهامه بدون أجر، فيلتزم ببذل العناية التي يبذلها في ممارسة أعماله الشخصية، فعليه أن يسهر على مصالح الشركة والقيام بأخلاص بكافة العمليات المؤدية إلى تحقيق الغرض الذي من أجله أنشئت الشركة دون أن يتتجاوز الصلاحيات المخولة له قانوناً أو يمقتضى النظام الأساسي للشركة، وإلا أثيرت مسؤوليته.

وقد عالج قانون الالتزامات والعقود موضوع الأجر في الفصل 1013 الذي نص «على أن الشريك المتصرف الذي يتولى إدارة الشركة لا يستحق أجرًا خاصاً عن إدارته، ما لم يتفق صراحة على منحه هذا الأجر، ويسري هذا الحكم على باقي الشركاء بالنسبة للعمل الذي يؤدونه في مصلحة الجميع أو بالنسبة للخدمات التي يؤدونها للشركة من غير أن يكونوا ملزمين بأدائها كشركاء».

ولتحديد الأجر أهمية قصوى على مسؤولية المديرين، أي أن جسامته هذه المسؤلية تختلف فيما إذا كان المدير يتلقى أجرًا أم لا شأنه في ذلك شأن الوكيل في الفصلين 903 و 904 من قانون الالتزامات والعقود.⁽¹⁾

وقد تعرّض القانون المتعلّق بشركات المساهمة لموضوع الأجر والعلافات التي تمنع لأعضاء مجلس الإدارة في الفصول 55 و 56 منه.

(1) الدكتور شكري السباعي، الوسيط في القانون التجاري والمقارن، الجزء الخامس، سنة 84، الصفحات 230 و 241.

ثالثاً: مسؤولية المديرين عن ديون الشركة

كما أشير إليه سابقاً، لا يمكن اعتبار المديرين مسؤولين مسؤولية شخصية عن الالتزامات الناتجة عن تعاقدهم نيابة عن الشركة، كما أن مدى هذه المسؤولية يحدد بالاستناد إلى السلطة المخولة إليهم من طرف الجمعية العامة أثناء تعيينهم، والتي تعرض لها قانون شركات المساهمة في الفصل الثاني المتعلّق بمهام وصلاحيات أجهزة الإدارة والتسهير، حيث ينص الفصل 69 من هذا القانون على «أن مجلس الإدارة أوسع السلط ليتخدّ في كل الأحوال كل القرارات باسم الشركة، والتي ترمي إلى تحقيق غرضها مع مراعاة السلط التي يخولها هذا القانون لجمعيات المساهمين»، بينما تقضي الفقرة الثانية من نفس الفصل على «أن الشركة تتلزم في علاقاتها مع الأغيار حتى بتصرفات مجلس الإدارة التي لا تدخل ضمن غرضها ما لم يثبت أن الغير كان على علم بتلك التصرفات التي تتجاوز هذا الغرض، أو لم يكن يجهلها نظراً للظروف، ولا يكفي مجرد نشر النظام الأساسي لإقامة الحجة».

إلا أن مسؤولية المديرين عن ديون الشركة، قد ثبتت خلافاً لما ذكر نحو الشركة إذا أحدثوا بخطئهم ضرراً لذمتها المالية، فتكون في هذه الحالة دعوى مباشرة ضد هذا المدير المسؤول.

كما يسأل المدير إزاء أحد الشركاء في الشركة متى تسبّب بعمله غير المشروع في إحداث ضرر لهذا الشريك أو غيره، فيستطيع كل منهم أن يباشر دعوى شخصية في مواجهة المدير يطالبه بتعويض الضرر الناتج عن تصرّفه الضار.

وفي فرنسا كانت هناك تفرقة بين الدعوى الشخصية التي يقيّمها أحد المساهمين والدعوى الجماعية التي يقيّمها كل الشركاء إلا أن هذه التفرقة فقدت أهميتها منذ صدور قانون 24/7/1966، وبمقتضى هذا القانون فإن الدعوى الجماعية لا يمكن التنازل عنها تحت طائلة البطلان سواء بمقتضى

بند في القانون التأسيسي للشركة أو بمقتضى قرار صادر عن الجمعية العامة، سواء قدمت هذه الدعوى بصفة فردية أو جماعية، كما أن تنازل أحد الشركاء أثناء مرحلة التقاضي عن الدعوى نظراً لكونه فقد صفتة كشريك ليس له أدنى تأثير على سير الدعوى «الفصلان 245 و 200 من قانون سنة 1966»، كما تقرر أن مقتضيات هذين الفصلين لا تمنع للمساهمين سوى حق ممارسة الدعوى الجماعية وليس حق التصرف فيها، وأن المساهم أو الشريك الذي مارس الدعوى الجماعية ضد المسيرين وحصل على حكم في مواجهتهم وتنازل عمّا قضى به هذا الحكم، ليس من شأن هذا التنازل أن يحرم بقية المساهمين من متابعة إجراءات الدعوى الجماعية.⁽²⁾

كما ينص الفصل 245 من القانون الفرنسي لسنة 1966 على أنه إذا كان الهدف من ممارسة هذه الدعوى هو الحصول على تعويض الضرر الجماعي، فإن التعويض الذي يمكن أن تقرره المحكمة يعود مبدئياً للشركة سواء مورست هذه الدعوى من طرف شريك واحد أو مجموعة من الشركاء.

كما أنه في حالة التسوية أو التصفية القضائية للشركة، فإن الدعوى الجماعية يملكها السنديك الذي ثبت له الصفة للقيام بها، وأن أية مصالحة يبرمها السنديك في موضوع تلك الدعوى، تجعل طلب المساهم أو الشركاء الذين يرغبون الاستمرار في إجراءاتها غير مقبول نظراً للسلطات التي يخولها القانون لهذا الأخير.

وتظهر بالنسبة لهذه النقطة فقط أهمية التفرقة التي كانت قائمة بين الدعوى الشخصية التي يمارسها أحد المساهمين والدعوى الجماعية التي يقدمها كل الشركاء.

كما تشار مسؤولية مجلس الإدارة تجاه الشركة لأن أعضاء هذا المجلس مسؤولون إزاء الشركة عن الضرر الذي يصيّبها، والناتج عن

(2) محكمة فرساي بتاريخ 29 مارس 1978.

تصصيرهم أو خطئهم، ومن الناحية المبدئية يعود الحق للشركة نفسها في إقامة هذه الدعوى لإقرار المسؤولية والحصول على تعويض الضرر العاصل، والغالب أن تتخذ الجمعية العامة العادية القرار بمباشرة هذه الدعوى، وتعيين في قرارها من تنتدبه لأداء هذه المهمة.

والسؤال الذي يمكن طرحه هو، ما الحل إذا لم تستعمل الشركة الحق المنح لها برفع الدعوى بسبب تأثير أعضاء مجلس إدارتها على الجمعية العامة عندما يملكون أغلب أسهمها؟. هذا مع العلم أنه من الناحية العملية، يعتبر مجلس الإدارة هو صاحب السلطة الفعلية في الشركة، وكثيراً ما يستعمل هذه السلطة في توجيه الأغلبية لصالحه.

لقد اختلف في الجواب عن هذا التساؤل، فمن جهة، قررت أغلب التشريعات الحديثة منح هذا الحق للمساهمين، ومنها التشريع السوري في الفصل 196 من القانون التجاري الذي تضمن «أنه إذا لم تمارس الشركة هذا الحق، فلكل مساهم أن يداعي بالنيابة عنها بقدر المصلحة التي تكون له في الشركة، وهذا الحق يتعلق بالنظام العام، ولا يجوز حرمان من له المصلحة في ممارسته»⁽³⁾.

ومن جهة أخرى، ذهب البعض إلى أن المساهم ليس له أن يمارس دعوى الشركة، لأنها لم توكله في ذلك ولأنه لا يرتبط بأعضاء مجلس الإدارة بأية علاقة قانونية، لأن هؤلاء وكلاء عن الشركة وليسوا وكلاء عن كل واحد من المساهمين.

إلا أنه مع ذلك فقد استقر القضاء الفرنسي والمصري وأغلب الفقه على الاعتراف للمساهم بحق رفع دعوى الشركة، سواء أثناء حياتها أو في مرحلة التصفية القضائية، مع الإشارة إلى أنه خلال هذه المرحلة يمتنع على المساهم مباشرة دعوى الشركة مع فتح مسطرة التسوية أو التصفية

(3) الدكتور إلياس حداد، القانون التجاري، سنة 1981، ص. 201.

القضائية، لأنه خلال هذه المرحلة يفقد الدائنوون الحق في رفع الدعوى الفردية، وينتقل هذا الحق إلى السنديك. وهذا الاتجاه أقرته محكمة النقض الفرنسية بمقتضى قرار لها بتاريخ 22 يونيو 1912 حتى يكفل الدفاع عن مصلحتها فيما إذا أغلقت الشركة الدفاع عن نفسها، ووجه هذه المصلحة في أن جبر الضرر الذي أصاب الشركة يتربّ عليه بطريق غير مباشر المحافظة على مصالح المساهمين في استغلال أموالها أثناء وجودها وتوزيع موجوداتها عند التصفية.

ومنذ أصحاب هذا الرأي أن الشركة، وإن كانت شخصاً معنرياً مستقلاً عن الأشخاص المساهمين، فإن هذا الاستقلال لا يعني إقصاء الآخرين إقصاءً تاماً ولا ينفي كل أثر لوجودهم، بحيث إذا تخلفت الشركة عن الدفاع عن مصلحتها أصبح ذلك من حق المساهم.

إلا أن حق المساهم في ممارسة دعوى الشركة باسمه الشخصي يخضع لشروط خاصة تختلف عن تلك التي يخضع لها في مباشرة الدعوى الفردية، وذلك لاختلاف موضوع الدعويين، وتمثل هذه الاختلافات في الحالات التالية:

أ- يجب أن يكون رافع دعوى الشركة مساهماً وقت رفع الدعوى لأنه يدافع عن مصالح الشركة، ولا عن مصلحة الغير المساهمين في ذلك، وهذا الشرط يساير مقتضيات الفصل الأول من قانون المسطرة المدنية المغربي الذي يشترط لقبول الدعوى توفر الصفة في الادعاء.

ب- لا شأن للشركة في دعوى المساهم الفردية.

ج- لا يجوز لنظام الشركة أن يحرم المساهم أو أن يضيق من حقه في رفع الدعوى الفردية.

وقد سار القانون المغربي المتعلق بشركات المساهمة في هذا الاتجاه، إذ اعتبر في الفصل 354 منه «على أن كل شرط يعلق ممارسة

دعوى الشركة على الإبداء المسبق لرأي الجمعية العامة، أو على ترخيص من هذه الأخيرة أو يتضمن مسبقاً تنازلاً عن هذه الدعوى، يعتبر كأن لم يكن وارداً في النظام الأساسي»، كما تضمنت الفقرة الأخيرة من هذا الفصل أنه «لا يمكن أن يترتب عن أي قرار من قرارات الجمعية العامة سقوط دعوى المسؤولية ضد المتصرفين وأعضاء مجلس الإدارة الجماعية، وأعضاء مجلس الرقابة لخطأ ارتكبوا أثناء ممارسة مهامهم».⁽⁴⁾

ومما تجدر الإشارة إليه أن القضاء الفرنسي وبخصوص الديون المثلثة بها الشركة المساهمة، والناتجة عن أخطاء في التسيير تعزى لمديري هذه الشركة، كان يقضي ليس فقط بالمسؤولية الشخصية لهؤلاء المديرين، ولكن بالتسوية القضائية وبتصفية أموالهم الخاصة، وهذا المنحى كرسه المشرع الفرنسي بمقتضى القانون الصادر بتاريخ 24 يوليوز 1967 المادة 100 وبمقتضاه تأمر المحكمة بالتسوية القضائية أو بتصفية أموال المديرين الذين حكم بتحملهم الجزء أو الكل من ديون الشركة، والتي لم يتقرر إعفاؤهم منها.⁽⁵⁾ كما أن القانون الفرنسي في المادة 102 يسمح للمحاكم بأن تصرح بالإفلاس الشخصي للمدير المسؤول مع ما يترتب عن هذا الإفلاس من نتائج.

رابعاً: المستجدات بالنسبة للقانون المغربي رقم 95.17 المتعلق بشركات المساهمة

اعتبر القانون المتعلق بشركات المساهمة في الفصل 35 منه «المتصرفين وأعضاء مجلس الإدارة الجماعية أو مجلس الرقابة مسؤولين

(4) هذا الاتجاه مستمد من التشريع الفرنسي الذي أقر مبدأ أسماء المحافظة على حرية ممارسة دعوى المسؤولية، وعدم تعليق ممارستها على الحصول على إذن مسبق من الجمعية العامة، وذلك استناداً على الفصل 246 من القانون التجاري الفرنسي.

ويرى الفقه الفرنسي أنه يمكن تمديد هذه القيد الإيجابية إلى الدعوة الشخصية ودعوى المسؤولية المبنية على قواعد التأسيس أو تعديل القوانين الأساسية، وهدف المشرع المغربي والفرنسي هو تأمين حرية ممارسة هذه الدعوى التي يملك المساهمون حق إقامتها سواء فرادى أو جماعات.

(5) قرار محكمة النقض الفرنسية بتاريخ 7 يناير 1976.

إما فرادى أو متضامنين حسب الحالة تجاه الشركة أو الغير سواء عن مخالفة الأحكام التشريعية والتنظيمية المطبقة على شركات المساهمة أو عن خروقات النظام الأساسي للشركة أو عن الأخطاء التي يرتكبونها في التسيير». وتضيف الفقرة الثانية من نفس الفصل «أنه إذا اشترك عدة متصرفين أو أعضاء مجلس الإدارة الجماعية أو أعضاء مجلس الرقابة في القيام بنفس الأفعال، حددت المحكمة نسبة مساهمة كل واحد منهم في تعريض الضرر».

ومن الناحية العملية، فإن كل متصرف يكف عن القيام بأعمال الإدارة أو التسيير لأي سبب من الأسباب، يكون مسؤولاً تجاه الشركة عن الضرر اللاحق بها من جراء ذلك، كما اعتبر القانون المتعلق بشركات المساهمة كل متصرف مسؤولاً مسؤولية شخصية عن الضرر اللاحق بالشركة، والناتج عن خطأ الشخصي، وقرر اعتبار هذه المسؤولية ممتدة إلى ذمتها المالية الخاصة أى إلى أمواله.

وفي هذا الإطار، صدر حكم عن المحكمة الابتدائية بالبيضاء بتاريخ 20 يناير 1997 في الملف التجاري عدد 95/567 قضت فيه المحكمة بتحويل التصفية التي تتمتع بها الشركة المدعى عليها إلى إفلاس ويتمديد الإفلاس إلى المسيرين معتمداً في ذلك إلى كونه اتضح من الخبرة الحسابية المنجزة في الموضوع، وبعد توضيح كل الإخلالات التي تضمنتها حسابات الشركة، اتضح بأن هناك خلط بين حساب المسيرين وحساب الشركة، وأن دفع المدعى عليهم من كونه لا علاقة له بالتسيير الحالي، هو دفع مردود وأنه مادام مسيراً للشركة ويقع إلى جانب الهالك أمام كل الأبناك، وأنه إقرار صريح منه بصحة كل ما جاء في تقرير الخبرة بدليل محاولة التملص من كل مسؤولية منه، وأن هذا وحده كاف للقول بمسؤولية مسيري الشركة عن الحالة التي وصلت إليها مما يتعمّن معه تمديد الإفلاس إليهم وفقاً لأحكام المادة 197 من القانون التجاري القديم.

وقد أشارت مدونة التجارة المغربية الصادرة بمقتضى القانون رقم 95/15 وتاريخ 1 غشت 1996 في المواد 704 و 705 و 706 إلى هذا التمديد والأسباب التي يمكن اعتمادها للحكم بسريانه تجاه مسيري الشركة. وهكذا جاء في المادة 704 « أنه يمكن للمحكمة المختصة حينما يظهر من خلال إجراء معالجة شركة تجارية نقص في باب الأصول، وفي حالة حصول خطأ في التسيير ساهم في هذا النقص أن تقرر تحميته كلياً أو جزئياً تضامنياً أم لا لكل المسيرين أو بالبعض منهم فقط، وتدخل المبالغ التي يدفعها المسؤولون تطبيقاً لهذه الفقرة في الذمة المالية للمقاولة وتخصص في حالة استمرارية المقاولة وفق الكيفيات المنصوص عليها في مخطط الاستمرارية، وعند التفويت أو التصفية توزع هذه المبالغ بالتناسب فيما بين الدائنين ». ⁽⁶⁾

كما تنص المادة 705 من مدونة التجارة « على أنه يجب على المحكمة المختصة أن تفتح المسطرة تجاه المسؤولين الذين تم تحميلاً لهم مجموع خصوم الشركة أو جزءاً منه، والذين لم يبرؤوا ذمتهم من هذا الدين ». هذا بالإضافة إلى الحالات التي عدتها المادة 706، والتي أعطي القانون بالنسبة إليها للمحكمة الحق في فتح مسطرة التسوية والتصفية القضائية تجاه كل مسؤول من مسؤولي الشركة تبث في حقه ارتكابها أو نسبت إليه بناء على معلومات أو إفادات صادرة عن مراقب أو حيسوب الشركة أو غيره.

ومن هذه الأسباب الحالات التالية:

أولاً: التصرف في أموال المقاولة كما لو كانت أمواله الخاصة.

(6) تنص المادة 579 من مدونة التجارة في الجزء المخصص لمعالجة صوريات المقاولة على أنه يجب على السنديك السعين من طرف المحكمة أن يبين في تقرير يده، الموازنة المالية والاقتصادية والاجتماعية للمقاولة، وذلك بمشاركة رئيس المقاولة وبمساعدة المحتملة لخبير أو لعدة خبراء، وعلى ضوء هذه الموازنة يقترح السنديك إما مخطط للتسوية يضمن استمرارية المقاولة أو تفويتها لأحد الآخرين، أو التصفية القضائية.

ثانياً: إبرام عقود تجارية لأجل مصلحة خاصة تحت ستار الشركة
قصد إخفاء تصرفاته.

ثالثاً: استعمال أموال الشركة أو ائتمانها بشكل يتنافى مع مصالحها
لأغراض شخصية أو لتفضيل مقاولة أخرى له بها مصالح مباشرة أو غير
مباشرة.

رابعاً: مواصلة استغلاله بعجز بصفة تعسفية لمصلحة خاصة
من شأنه أن يؤدي إلى توقف الشركة عن الدفع.

خامساً: مسك محاسبة وهمية أو العمل على إخفاء كل الأصول وأجزاء
منها أو الزيادة في خصوم الشركة بكيفية تدليسية.

سادساً: اختلاس أو إخفاء كل الأصول، أجزاء منها، أو الزيادة في
خصوم الشركة بكيفية تدليسية.

سابعاً: المسك بكيفية واضحة لمحاسبة غير كاملة أو غير صحيحة.

وتنص المادة 708 من مدونة التجارة على أنه في الحالات
المنصوص عليها في المواد من 704 إلى 706، تضع المحكمة يدها على
الدعوى تلقائياً أو بطلب من السنديك.

وهنا يلاحظ أنه تم إغفال إعطاء نفس الحق للنيابة العامة لدى
المحكمة التجارية دون ترك دورها سلبياً في هذا المجال.

ومما تجدر الإشارة إليه في هذا الصدد، أن الاجتهاد القضائي
المغربي كان يميل إلى اعتماد هذا الاتجاه وتحميل المسيرين والشركاء
الديون الناتجة عن أخطائهم في التسيير وخارج إطار الفصل 197 من
القانون المتعلق بالإفلاس كما سبق ذكره.

وهكذا أصدرت محكمة الاستئناف بالرباط قراراً بتاريخ
10/06/1991 تحت عدد 3149 قضت فيه بالحكم على مدير شركة

مجهمولة الإسم والشركاء فيها بالتضامن بأداء الديون المتخلدة بذمة هذه الشركة، اعتماداً منها «على كون الخبرة المجرأة من طرف الخبر المتدبر بمقتضى القرار التمهيدي الصادر في نفس الملف أثبتت تداخل واحتلاط الذمة المالية للشركة المدعى عليها والمساهمين فيها، حيث حول هؤلاء أموالاً لفائدهما في حساباتهم الخاصة، حسب العمليات المذكورة في تقرير الخبرير، وأن هذا المزج والخلط في الذمة المالية للشركة وذمة المساهمين بلغ كذا درهم، وأن المدعى عليهم لم ينazuوا في الواقع الوارد في هذا التقرير ولم يشتبهوا غيرها، وعلى أن استقلال الشخصية المعنوية والمالية للشركة عن الشخصية المعنوية والمالية للشركة يحق إزاحته متى ثبت للقضاء انحراف الشركاء عن هذا المنع بسلطهم ذمة الشركة، بذممهم الخاصة» «انتهى قرار محكمة الاستئناف».

وقد أيد المجلس الأعلى هذا القرار بمقتضى قراره الصادر عن غرفتين مجتمعتين، الغرفة المدنية الأولى والغرفة الإدارية بتاريخ 9/3/1994 في الملف التجاري عدد 92/2817⁽⁷⁾ وجاء في حishiاته أن مصدر اعتبار قيام مسؤولية المساهمين هو تصرفهم في أموال الشركة كما لو كانت خاصة بهم، ولا مجال هنا للكلام عن ممارسة العمل التجاري، ولا عن طبيعة الشركة.

خامساً: المسؤلية التعاقدية الناتجة عن خطأ الإدارة ومسؤولية المساهمين فيها

تطبيقاً للقواعد العامة يسأل المديرون في مواجهة الشركة عن الأخطاء المرتكبة من طرفهم بمناسبة ممارستهم لمهامهم.

فهي يسألون عن خطئهم الجسيم أواليسيير تبعاً لما إذا كانوا يتلقون أجرأ أم لا كما سبق ذكره، كما يسألون شخصياً أو بالتضامن تبعاً لما إذا كان

(7) مجلة الإشعاع، العدد 11، ص. 107.

الخطأ شخصياً أو مشتركاً، وطبقاً لما استقر عليه الاجتهد القضائي الفرنسي، فإن المسؤولية تكون تضامنية إذا صعب تحديد نصيب كل مدير في المسؤولية.

وبخصوص القانون المتعلق بشركات المساهمة، اعتبر الفصل 353 منه المتصرفين وأعضاء مجلس الإدارة الجماعية أو مجلس الرقابة مسؤولين إما فرادى أو متضامنين حسب الحالة تجاه الشركة أو الغير، سواء عن مخالفه الأحكام التشريعية والتنظيمية المطبقة على شركات المساهمة أو عن خروقات النظام الأساسي للشركة أو عن الأخطاء التي يرتكبها في التسيير.

وأضافت الفقرة الثانية من نفس الفصل «أنه إذا اشترك عدة متصرفين وأعضاء مجلس الإدارة الجماعية وأعضاء مجلس الرقابة في القيام بنفس الأفعال، حدّدت المحكمة نسبة مساهمة كل واحد منهم في تعريض الضرر، وكل متصرف يكف عن القيام بأعمال الإدارة يكون ملزماً بتقديم حساب إلى الجمعية العامة التي إذا وافقت عليه تعطيه مخالصة، وهذه المخالصة تعفيه من كل الأخطاء التعاقدية، ولو اكتشفت في تاريخ لاحق، وقد اعتبر القانون الفرنسي هذه المخالصة غير كافية، لرفع عبء المسؤولية عن المتصرفين، وهذا القيد أدخل لأول مرة إلى التشريع الفرنسي بمقتضى القانون الصادر بتاريخ 31/08/1937.

وقد أكد على هذا القيد أيضاً القانون المغربي في الفقرة الثانية من الفصل 355 منه حينما أكد على أنه لا يمكن أن يترتب عن أي قرار من قرارات الجمعية العامة سقوط دعوى المسؤولية ضد المتصرفين وأعضاء مجلس الإدارة الجماعية وأعضاء مجلس الرقابة لخطأ ارتكبوه أثناء ممارستهم مهامهم.

سادساً: ضمان تعويض الضرر

يتم اختيار المديرين من بين المساهمين، ويتعين على كل واحد منهم، كما نص على ذلك الفصل 44، وما لم ينص النظام الأساسي على خلاف ذلك أن يكون مالكاً لعدد من أسهم الشركة، يحدده النظام الأساسي المخول للمساهمين حق الحضور في الجمعية العامة العادية إن اقتضى الحال، وهذه الأسهم حسب هذا القانون تكون وجوباً إسمية وغير قابلة للتغير. وينص على عدم القابلية هذه في سجل التحويلات للشركة، ويُسهر مراقب الحسابات تحت مسؤوليته على احترام هذه الأحكام.

ويرى الفقه أن هذه الأسهم تشكل في الواقع رهناً لمنقول أنسى لصالح المساهمين والغير لتعويض الأضرار التي قد تلحق بهم من جراء الأخطاء التي يرتكبها المديرون ضدهم، دون أن يكون هناك محل للتمييز بين ما إذا كانت مسؤوليتهم ناشئة عن أخطاء تعاقدية أو مدنية أو جنائية، فكما ذكر، اعتبر الفصل 44 من القانون المتعلق بشركات المساهمة هذه الأسهم ضماناً للمسؤولية التي يمكن أن تقع على كاهل المتصرفين بمناسبة تسخيرهم للشركة أو حتى عن أخطائهم الشخصية.

ولكن هذا الضمان غير كاف لأنه لا يتجاوز عدداً من الأسهم المحددة كما ذكرنا في عدد معين بالنسبة لكل مدير، وحتى إذا طبقنا قاعدة أن أسهم الجميع تضمن أخطاء واحد منهم، فعدد المديرين لن يتجاوز في أغلب الأحوال حسب نص الفصل 39 من قانون شركات المساهمة 15 مديرًا، ولن يكون المبلغ المتحصل من جمع أسهمهم مناسباً وكافياً إطلاقاً لتعويض الضرر الحاصل.

وهنا أعود إلى القرار الصادر عن المجلس الأعلى بتاريخ 09/03/1994 والمؤيد لما قضت به محكمة الاستئناف من تحمل المدير والشركاء في الشركة المجهولة تضامنياً ديون هذه الأخيرة، وأقول أنه كان في محله، ويفادى هذا الخلل القانوني المتمثل في عدم كفاية الأسهم التي

يملكها كل الشركاء لتعريض كامل الضرر أو لتفريطه ديون الشركة على الرغم من كون هذا القرار صدر خارج إطار مسطرة الإفلاس، وعلى الخصوص الفصل 197 من القانون المتعلق بالإفلاس الذي كان مطبقاً قبل صدور مدونة التجارة الحالية.

سابعاً: المسؤولية الجنائية

وهي التي نصت عليها الفصول 1044 و 1045 و 1046 من ق.ل.ع. وطبقاً لهذه الفصول، يكون المديرون مسؤولون عن الأخطاء التي تنتج عنها جنح أو شبه جنح، ويلزمون بتعريض الضرر للغير الناتج عن أخطائهم هذه كإصدار سندات خيالية لا ضمان لها.

ويقصد بالغير هنا ليس فقط الأشخاص المتعاملون مع الشركة أو دائنوها، بل أيضاً المساهمون فيها كحالة إصدار تقرير محاسبة وهما عن أرباح الشركة أو حصة مزاعمة دفعت المساهمين إلى شراء أسهمهم.

كما يستطيع الدائنو في حالة توزيع أرباح صورية أن يطالبوا المديرين بتعريضات عن الضرر اللاحق بهم من جراء هذا الفعل الجرمي، لأن ذلك التوزيع من شأنه الإنقاذه من الضمان العام للدائنين، بذلاً من رفع دعوى استرداد المبالغ الموزعة على المستفيدين وصعوبة مقاضاة هؤلاء المساهمين بسبب حسن نيتها أو غير ذلك.

وكما سبقت الإشارة إليه، كانت شركات المساهمة بالمغرب خاضعة للقانون الصادر سنة 1922 الذي بالرجوع إليه، يتجلّى أنه كان يتضمن مجموعة من المواد التي تحدد نوعية الجرائم المنسوبة إلى المسيرين والمتصوفين والمديرين في الشركات المذكورة، وكذا العقوبات المقررة لتلك الجرائم حيث كان ينص الفصل الثاني من القانون المذكور على أنه «تطبق بالمملكة المغربية المقتضيات الجنائية للفصول 13-14-15-16-45 والفرقة الثالثة من الفصل 64 من القانون الفرنسي لسنة 1867.

كما كانت تطبق بالنسبة للمسؤولين المذكورين مقتضيات أخرى، وهي المنصوص عليها في القانون الجنائي، ومن بينها جريمة النصب وخيانة الأمانة والتزوير وإفشاء الأسرار، وكذا الشأن بالنسبة للمادة 25 من القانون الصادر بتاريخ 6 يوليوز 1993 المنظم للسوق المالية بالمغرب، والمتعلق على الخصوص بمجلس القيم المنقوله وبالمعلومات المطلوبة من الأشخاص المعنية التي تدعو الجمهور إلى الاكتتاب في أسهمها وسنداتها، وهكذا تنص المادة 25 المذكورة على «أن كل شخص يحصل في أثناء مزاولة مهنته أو القيام بها على معلومات متميزة، ويستخدمها للإنجاز أو المساعدة عمداً على إنجاز واحد أو أكثر من العمليات في السوق، سواء كان ذلك بصورة مباشرة أو غير مباشرة أوبواسطة شخص آخر، يعاقب بالحبس من ثلاثة أشهر إلى سنة وبغرامة يمكن أن تساوي خمس مرات الربح المحتمل تحقيقه من غير أن تقل عن 200.000 ألف درهم أو بإحدى هاتين العقوتين».

إلا أنه رغم هذه المقتضيات ال مجرية، فقد تنبه المشرع المغربي إلى وجوب وضع جزاءات أخرى تكفل حسن إدارة شركات المساهمة والضرب على أيدي العابثين من أعضاء مجلس الإدارة والمديرين والمتصرفين، وذلك بوضع أحكام خاصة تنظم واجباتهم فيما يتعلق بانتظام سير الشركة وإدارتها سواء من الناحية الفنية أو المالية.

وقد خص المشرع في القانون الجديد لشركات المساهمة القسم الرابع عشر منه للجرائم والمخالفات المرتكبة من طرف من ذكر وقسم هذا الجزء إلى عشرة أبواب تتضمن المواد 373 إلى 424 على الشكل التالي:

الباب الأول: أحكام عامة

الباب الثاني: المخالفات المتعلقة بالتأسيس

الباب الثالث: المخالفات المتعلقة بالإدارة والتسيير

الباب الرابع: المخالفات المتعلقة بجمعيات المساهمين

الباب الخامس: المخالفات المتعلقة بتغيير رأس المال الشركة

الباب السادس: المخالفات المتعلقة بمراقبة الشركة

الباب السابع: المخالفات المتعلقة بحل الشركة

الباب الثامن: المخالفات المتعلقة بالقيمة المنقولة

الباب التاسع: المخالفات المتعلقة بالشهر

الباب العاشر: المخالفات المتعلقة بالتصفية

وأهم تعديل تضمنته هذه المقتضيات هو ما تعلق منها بتحميل المسيرين المسؤولية المترتبة عن نتائج التسيير، وهذه المسؤولية قد تصل إلى الإكراه البدني، ويعتبر هذا من أهم التعديلات التي طالت القانون القديم.

ومن أهم مقتضيات القانون الجديد، أن الشركات التي كانت قائمة عند صدوره، منحت لها مهلة سنة تنتهي عند متم شهر ديسمبر 1999 لتجعل قوانينها الأساسية منسجمة مع القانون الجديد، أو لتحول لشركات من نوع آخر.

وقد مررت المدة المحددة قانوناً ولم تقم أغلب الشركات المغربية بتنفيذ هذا الالتزام، الأمر الذي حدا البرلمان المغربي، بناء على مشروع تقدمت به الحكومة إلى المصادقة على قانون بتمديد المهلة الممنوحة لشركات المساهمة تنتهي عند متم سنة 2000 بجعل قوانينها الأساسية منسجمة مع قانون شركات المساهمة الجديد.

ومن الانتقادات الموجهة إلى هذا القانون فيما يتعلق بالمسؤولية الجنائية، كونه يتضمن ما لا يقل عن أربعين عقوبة تهم ثمانين مخالفات، 80٪ منها مصوّبة تجاه المسيرين، 22 حالة معاقب عليها بغرامة مالية فقط و 15 حالة أخرى يمكن أن تكون موضوع عقوبة حبسية بغرامة أو يدونها.

كما يعاب على هذا القانون طابعه الظري المتميّز لكونه لم يستثن من العقاب أي طرف من أطراف العلاقة في هذا النوع من الشركات، كما أنه إضافة إلى ذلك يتعارض مع المقتضيات التي تضمنها القسم الثاني من مدونة التجارة والمخصص لمساطر معالجة صعوبات المقاولة، ونجاح هذه المساطر ونجاعتها لن يتّأتى مع الطابع الظري للقانون المنظم لشركات المساهمة والشركات الأخرى.

والسلام٪

المملكة المغربية
وزارة العدل
المهد الاعلى للقضاء



INSTITUT SUPERIEUR DE LA MAGISTRATURE

الدورة التخصصية في المادة التجارية

4

سلسلة الندوات واللقاءات والأيام الدراسية

يونيو 2004

La réforme de la Bourse des Valeurs

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ
نомер 040598 تاريخ ١٥/١٢/٢٠١٥

Melle Fouzia ZAABOUL

Ministère des Finances

INTRODUCTION:

Comme vous le savez, le Maroc a entrepris depuis pratiquement 1984 un vaste programme de réforme de son secteur financier dans le but de développer le marché des capitaux et de favoriser un financement adéquat de l'économie marocaine.

La réforme de la Bourse des Valeurs de Casablanca s'inscrit donc dans ce cadre. Elle a pour objectif de dynamiser le fonctionnement du marché des valeurs mobilières afin de le rendre suffisamment attrayant et ce, aussi bien pour les investisseurs nationaux qu'étrangers.

Dans cet exposé, j'essaierai donc de présenter de manière succincte le contenu de cette réforme à travers 2 volets:

Dans le 1er volet, je présenterai les différentes étapes de la réforme et ses principaux apports;

Dans un 2ème volet, j'aborderai un aspect qui, me semble-t-il, devrait le plus vous intéresser et qui concerne

les moyens prévus par le législateur pour protéger cette réforme.

Quelles sont les différentes étapes de la réforme du marché boursier?

La réforme du marché boursier marocain s'est déroulée en 2 étapes:

- Une 1ère étape consacrée par la loi n° 1.93.211 du 21 Septembre 1993.
- Une 2ème étape plus récente consacrée par la loi n° 34.96 du 16 Janvier 1996 qui a amendé la loi de 1993.

LES RÉFORMES DE 1993 ET DE 1996:

La réforme de 1993:

Jusqu'en 1993, la Bourse des Valeurs était régie par le Décret Royal du 14 novembre 1967. Donc, pendant plus de 25 ans, la législation concernant la Bourse des Valeurs n'a pas évolué alors que l'économie marocaine et plus particulièrement le système financier ont connu de profondes mutations.

La réforme de la loi de 1967 était donc plus que nécessaire pour permettre au marché boursier de jouer pleinement son rôle dans le financement de l'économie marocaine.

Quels sont les apports de la réforme de 1993?

Sur le plan institutionnel:

1) La gestion de la Bourse n'est plus assurée par un établissement public comme c'était le cas auparavant, mais par une société privée fondée par les professionnels eux-mêmes.

Cette société privée a donc reçu en concession, la gestion du marché des valeurs mobilières. Elle a été à ce titre chargée de l'organisation du marché boursier en application d'un cahier des charges approuvé par le Ministre chargé des finances. L'intérêt de ce nouveau statut est de responsabiliser les acteurs du marché boursier et de permettre à la Bourse de faire face de manière rapide et efficace aux mutations financières.

2) Le commerce des valeurs mobilières n'est plus assuré par des intermédiaires qui peuvent être indifféremment personnes morales ou physiques, mais par de véritables sociétés dotées de moyens humains et financiers appropriés et dont la fonction principale est l'intermédiation en Bourse.

Sur le plan du fonctionnement du marché, la loi de 1993 a:

- réaffirmé le rôle de la Bourse comme seul marché où se dérouleront les transactions sur les valeurs mobilières cotées.

- explicité davantage l'obligation de la confrontation de toutes les demandes d'achat et de vente sur le marché central.

- ramené le délai qui existe entre la livraison des titres et le règlement des espèces de 15 jours à une semaine.

La réforme du marché boursier, amorcée en 1993, avait donc pour objectif d'assurer plus de liquidité et de dynamisme au marché boursier, ainsi qu'une plus grande sécurisation du marché.

Toutefois, malgré cette réforme, le marché officiel est resté très limité et plus de 70% des transactions continuent à se faire par entente directe entre les grands investisseurs à des prix qui ne reflètent pas le véritable état de l'offre et de la demande.

L'accès à l'information n'est pas assuré pour tous les investisseurs dont certains ne peuvent, par conséquent, définir aucune stratégie boursière. L'égalité d'accès au marché des investisseurs n'est pas non plus assurée puisque les conditions de négociation dépendent surtout de la taille et de la qualité de l'investisseur.

Cette situation pénalise particulièrement les investisseurs physiques, "petits porteurs" ayant acquis, par exemple, leurs titres lors des opérations de privatisation.

De même, elle peut dissuader les investisseurs étrangers à placer leurs capitaux dans un marché où les conditions de transparence et d'égalité d'accès ne sont pas assurées pour tous.

La réforme de 1996:

Les amendements de 1996 ont donc cherché à corriger cette situation. J'ai essayé de regrouper ces amendements en quatre séries. Chacune de ces séries ayant visé un objectif.

I- L'INCITATION À L'INSCRIPTION EN BOURSE:

- La création d'un 2ème compartiment à la cote de la Bourse pour lequel les conditions d'accès ont été assouplies:

Pour l'inscription des titres de capital: le montant de capital libéré dont doit disposer l'émetteur est ramené de 20 MDH à 10 MDH et le pourcentage de titres à diffuser auprès du public est ramené de 20% à 15%.

Pour l'inscription des titres de créances: l'émission obligatoire doit porter sur un minimum de 10 MDH au lieu de 20 MDH.

- Introduction de mesures de protection des émetteurs et des actionnaires minoritaires par l'introduction de l'obligation de déclaration des franchissements de

certains seuils de participation dans le capital d'une société et de l'obligation de la déclaration d'intention.

II- POUR LE RENFORCEMENT DE LA SÉCURITÉ DES TRANSACTIONS BOURSIÈRES, INTRODUCTION DU PRINCIPE DU DÉNOUEMENT GLISSANT:

Chaque journée de transactions donne lieu à une séance de livraison propre.

Introduction du principe de la simultanéité du règlement-livraison et introduction du principe de garantie de bonne fin des transactions.

La société gestionnaire de la Bourse est responsable de la réalisation effective des transactions.

Pour cela, elle dispose d'un système de garantie alimenté par chaque société de bourse pour son propre compte, en fonction des engagements qu'elle a contracté sur le marché.

III- POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA LIQUIDITÉ DU MARCHÉ, RÉORIENTATION DE L'ENSEMBLE DES TRANSACTIONS SUR LES VALEURS MOBILIÈRES VERS LE MARCHÉ BOURSIER:

1) Substitution aux transactions en "cession directe", des transactions de bloc et interdiction de la compensation et de la globalisation des ordres de bourse par les sociétés de bourse.

Qu'a prévu le législateur pour le respect des dispositions de la loi portant réforme de la Bourse?

La loi de 1993, comme les amendements qui lui ont été apportés, ont prévu des sanctions pénales à l'encontre des acteurs du marché boursier qui ne respectent pas les dispositions de la loi.

Dans cet exposé, je me limiterai aux sanctions pénales, les sanctions disciplinaires vous seront présentées par le CDVM.

Les sanctions pénales concernent en priorité les sociétés de bourse et s'appliquent à 3 échelons:

- le 1er échelon est celui de l'exercice de la profession sans agrément préalable.

- le 2ème échelon concerne les conditions d'exercice de la profession.

- et le 3ème échelon concerne les professionnels eux mêmes.

En ce qui concerne l'exercice de la profession sans agrément préalable, le législateur a distingué deux situations:

1) La situation où une personne fait croire qu'elle a été agréée en tant que société de bourse. Dans ce cas, la loi

prévoit une peine d'emprisonnement de 3 mois à un an et/ou d'une amende de 5000 à 100000 DH.

2) La situation où une personne pratique la négociation en bourse sans agrément. Dans ce cas, l'emprisonnement peut être de 6 mois à 3 ans et/ou d'une amende de 5000 à 500000 DH.

Le 2ème échelon de sanctions s'applique aux sociétés de bourse qui font passer leur intérêt personnel avant l'intérêt de leurs clients. C'est le cas où les sociétés de bourse réalisent des opérations pour leur propre compte dans des conditions meilleures que celles auxquelles les opérations de leur clientèle ont été réalisées.

Dans cette situation, la loi a prévu une amende de 5000 à 200000 DH.

Le 3ème échelon de sanctions s'applique aux fondateurs membres du conseil d'administration et aux dirigeants d'une société de bourse qui ne satisfont pas aux conditions d'intégrité imposées par la loi.

Ces personnes ne doivent pas avoir:

- été condamnées irrévocablement pour crime ou pour l'un des délits prévus et réprimés par les articles 334 à 391 et 505 à 574 du code pénal;

- été condamnées irrévocablement pour infraction à la législation des changes;
- fait l'objet, ou si l'entreprise qu'il administrait a fait l'objet, au Maroc ou à l'étranger, d'un jugement déclaratif de faillite et qu'il n'a pas été réhabilité;
- fait l'objet d'une condamnation irrévocable en vertu des...
 - fait l'objet d'une condamnation prononcée par une juridiction étrangère et passée en force de chose jugée, constituant d'après la loi marocaine une condmnation pour l'un des crimes ou délits ci-dessus énumérés.

Si une personne condamnée pour l'une des peines citées ci-dessus exerce dans une société de bourse, elle est passible d'un emprisonnement de 6 mois à 3 ans et/ou d'une amende de 10000 à 500000 DH.

P.44 → P.73
040599

La réforme du marché monétaire

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ
رقم 040599 تاريخ ٢١/١٥/٢٠٢٣
جتنية

Par: Mme Fatiha BENNIS

Sous-Directeur Principal

à Bank Al-Maghrib

La réforme du marché monétaire s'inscrit dans le cadre de la réforme du secteur financier dans son ensemble qui se caractérisait au cours de la décennie 80 par l'étroitesse et la segmentation des marchés, par l'éventail très limité des instruments financiers et par l'absence de concurrence.

La réforme vise à décloisonner et à unifier les marchés de capitaux de sorte que les épargnants aient la possibilité d'arbitrer tant au sein du compartiment primaire que secondaire, entre des instruments de placement variés. Les emprunteurs, quant à eux pourront disposer de financements diversifiés.

A terme, la concurrence entre les divers intervenants (y compris le Trésor) qui en résultera vise à accroître l'efficacité des circuits financiers dans la mobilisation des ressources et leur allocation en permettant aux agents économiques de bénéficier notamment, des taux les plus avantageux.

Dans ce contexte, le cadre institutionnel mis en place et régissant le marché monétaire a été renforcé en 1995. C'est ainsi, que les modalités d'adjudication des bons du Trésor ont été réaménagées (28 mars 1995) en même temps qu'ont été promulgués les textes instituant les TCN. Se devant d'adapter ses instruments au nouveau contexte de la politique monétaire, Bank Al-Maghrib a mis en place un nouveau mécanisme d'intervention sur le marché monétaire (circulaire n° 4/G/95) qui est entré en vigueur le 1er juin 1995.

PREMIERE PARTIE:

LE CADRE INSTITUTIONNEL

Initialement le marché monétaire se limitait au seul compartiment interbancaire au sein duquel les banques ajustaient leurs excédents et leur déficit journaliers en monnaie centrale à des conditions librement négociées. Le solde déficitaire était couvert par le recours à Bank Al-Maghrib (rôle passif de la Banque Centrale fiche de réescompte). En 1981, Bank Al-Maghrib a commencé à y intervenir en y consentant des avances à taux variables. En 1983, le Trésor y accède à son tour pour s'y financer (émissions à taux administrés et dont les encours maximums étaient fixés par arrêté du Ministère des Finances) auprès des banques.

Actuellement, le marché interbancaire ne constitue qu'un compartiment du marché monétaire, toujours réservé aux banques et à certains organismes financiers (CDG, CMN, DAR-ADDMANE).

Entendu dans son acception, *lato sensu*, le marché monétaire englobe les emprunts et placements allant de 10 jours à 15 ans. En d'autres termes, il s'agit du marché des TCN et des BTN (catégorie assimilée aux TCN) qui est

ouvert à tous les agents économiques tant pour prêter que pour emprunter.

Section I: Le compartiment des BTN

Il s'agit de produits avec lesquels les banques sont familiarisées. Réservé aux seules banques, ce marché a été ouvert en août 1990 aux compagnies d'assurances et aux caisses de retraite et à certaines entreprises publiques expressément désignées par arrêté du Ministère des Finances.

Afin de donner au Trésor la possibilité de mener une politique de gestion active de sa dette, et d'harmoniser ses bons avec les TCN, ce compartiment a été réaménagé le 28 mars 1995.

Les souscriptions aux bons du Trésor émis dans le cadre des adjudications sont désormais ouvertes à toute personne physique ou morale, résidente ou non-résidente(1). Toutefois, seules sont habilitées à soumissionner directement soit pour leur propre compte, soit pour celui de leur clientèle, les banques et la CDG.

Depuis le 5 août 1996 les compagnies d'assurances et caisses de retraite ont été autorisées à soumissionner directement. La soumission directe des sociétés de bourse est à l'étude.

Quatre établissements de crédit ne peuvent soumissionner que pour leur propre compte, il s'agit de Bank Al-Amal, la CMM, DAR ADDAMANE.

- L'ouverture de ce marché aux personnes physiques a donné lieu à une baisse du montant nominal unitaire d'abord de 3 à 1 MD puis à 500.000 DH et enfin à 250.000 DH (le 12 août 1996) (pour aligner les BTN sur les TCN). Les bons du Trésor négociables de gré à gré sont comptabilisés en compte courant auprès de Bank Al-Maghrib au nom des établissements admis à présenter les soumissions.

Le réaménagement du système de l'adjudication a tourné autour de trois principes connus de tous et qui guident en permanence la politique d'émission du Trésor. Il s'agit de la simplicité des produits, de la liquidité des emprunts et de la transparence et la régularité des émissions.

I- La simplicité: l'éventail des maturités a été réduit. les échéances de très court terme(1) (qui ne favorisaient pas l'émergence d'un marché secondaire) ont été supprimées. Le Trésor émet trois catégories de bons standardisés.

- Les bons du Trésor à long terme négociables (BTLTN) à 10 et 15 ans qui sont le support de l'endettement à long terme de l'Etat.

- Les bons du Trésor à moyen terme négociables (BTMTN) à 2 et 5 ans représentent l'endettement à moyen terme de l'Etat.

Ces deux catégories de bons sont destinés à couvrir les besoins à moyen et long terme découlant du déficit budgétaire et de la charge d'amortissement en capital de la dette à moyen et long terme.

- Les bons du Trésor à court terme négociables (BTCTN) à 13,26 et 52 semaines sont destinés à couvrir les besoins de trésorerie de l'Etat qui découlent essentiellement du décalage existant entre le rythme d'encaissement des recettes budgétaires et celui des paiements des dépenses.

2- La liquidité des titres du Trésor est considérée comme l'un des atouts majeurs destinés à développer le marché des adjudications. Elle s'appuie sur la technique de l'assimilation et les IVT.

a- Assimilation: consiste à rattacher un titre nouvellement émis à une ligne d'emprunt initiale présentant les mêmes caractéristiques (même date de

jouissance, même échéance, même taux nominal...). Cette pratique permet de réduire le nombre de signes et facilite les cotations.

Elle permet également la constitution des gisements importants de BTLTN et de BTMTN (assimilation BTCTN lorsque période de basses eaux budgétaires ou lorsque taux du long terme élevé et que l'on anticipe baisse de ces taux).

b- Les IVT: pour développer la liquidité, un groupe d'opérateurs spécialisés en valeurs du Trésor a été créé: les IVT. Initialement quatre établissements se sont vus conférer la qualité d'IVT. Ils ont pour rôle d'animer le marché en communiquant au Trésor leur appréciation de la demande et en s'engageant à participer régulièrement aux adjudications; (convention signée avec le Trésor).

A cet effet, ils sont tenus d'acquérir 10% au moins des montants adjugés durant chaque semestre dans les trois catégories de titres. Il doivent également jouer le rôle de "market-makers", c'est-à-dire, de "teneurs de marché" en acceptant de coter certaines lignes d'emprunts émis, en affichant des cours achat et vente et en s'engageant à acheter ou à vendre un certain montant des titres cotés.

Ils doivent également commercialiser auprès de leurs clients les BTN. En contrepartie, les IVT bénéficient de la

possibilité de présenter dans la limite de 20% du volume total adjugé dans chaque catégorie, de bons, des offres non compétitives (ONC) que le Trésor s'engage à servir aux taux moyens pondérés (TMP) ou au prix moyen pondéré (PMP) des bons émis.

3- La transparence du marché qui conditionne son bon fonctionnement et sa croissance est assurée par la diffusion d'un calendrier prévisionnel des émissions ce qui met fin au fait du prince (le Trésor décida sans préavis de l'émission) en rendant les émissions régulières et prévisibles. Les séances d'adjudication ont lieu chaque semaine pour les émissions à court terme et une fois par mois pour le moyen et long terme. Les bons sont adjugés le mardi avec règlement en J+6 c'est-à-dire lundi suivant. (objectif: permettre aux non résidents (NR) d'acheminer leurs fonds).

La transparence se retrouve également au niveau de la technique de l'adjudication fondée sur la mise en concurrence des souscripteurs pour le placement des titres. Les titres sont adjugés aux taux ou aux prix demandés. Les offres dont les taux sont les plus bas (ou les prix les plus élevés) sont servies en premier. Le trésor fixe un taux limite qui est fonction de la situation du marché, de l'offre et de ses besoins. Cette technique a en principe le mérite

de faire jouer la concurrence et de réduire le coût de l'endettement. L'organisation de l'adjudication par Bank Al-Maghrib assure cette transparence en ce sens que le Trésor décide en fonction du coût et non de ses liens avec le souscripteur dont il ignore l'identité, l'anonymat étant la règle. Les soumissions peuvent être exprimées en taux (ou en prix lors qu'elles portent sur des bons dits assimilables).

Enfin pour boucler la boucle de la transparence les résultats des adjudications sont communiqués aux IVT, aux agences de presse, et à REUTER.

Section II: Le compartiment des titres de créances négociables (TCN)

Les TCN sont régis par la loi n° 35/94 du 26 janvier 1995, le décret n° 2-94-651 du 5 juillet 1995, l'arrêté du Ministre des Finances d'octobre 1995 et les circulaires de Bank Al-Maghrib n° 2, 3 et 4 du 30 janvier 1996 et enfin la circulaire du CDVM du 29 février 1996. Ces textes définissent les différentes catégories d'instruments, précisent leurs caractéristiques et prévoient des dispositions permettant d'assurer la protection des épargnants et le bon fonctionnement du marché.

Les titres créés comprennent les certificats de dépôt émis par les banques pour des durées initiales allant de 10

jours à 7 ans, les bons de 2 à 7 ans émis par les sociétés de financement et les billets de trésorerie émis par les personnes morales non financières pour des durées initiales allant de 10 jours à 1 an.

Ces TCN dont le montant unitaire est fixé à 250.000 DH, font l'objet d'une inscription en compte auprès des établissements de crédit ou des sociétés de bourse. Ils sont dématérialisés, au porteur et librement transmissibles par simple virement.

Les TCN dont la durée est inférieure ou égale à un an doivent avoir un taux de rémunération fixe et peuvent donner lieu à des intérêts précomptés. Ceux dont la maturité est supérieure à un an peuvent être assortis de taux d'intérêts fixes ou variables, la révision des taux devant intervenir à la date anniversaire de l'émission.

Afin de protéger les épargnants, le législateur a imposé aux émetteurs le respect de certaines prescriptions et a prévu l'intervention d'organes de contrôle. Ainsi les émetteurs de TCN doivent établir un dossier d'informations qui est mis à la disposition du public au siège de l'émetteur et auprès des banques domiciliataires des titres. Ce dossier est annuellement actualisé, dans le cas échéant, il doit comporter des informations relatives à l'activité de l'émetteur, à sa situation financière et son programme d'émission.

En outre, les sociétés de financement sont tenues de respecter un rapport maximum, fixé à 40% entre l'encours des bons émis et celui de leurs emplois sous forme de crédit.

De même les billets de trésorerie ne peuvent être émis que par les personnes morales non financières disposant de fonds propres d'un montant minimum de 5 MDH. De plus, les émetteurs de ces billets doivent présenter au moins trois bilans certifiés par leur commissaire aux comptes.

C'est le CDVM qui est chargé de veiller au respect des obligations en matière d'information par les émetteurs, de TCN. L'émetteur de billets de trésorerie est assujetti, en plus, à un visa du CDVM qui conditionne son entrée sur le marché.

Le CDVM peut s'il le juge nécessaire, en ce qui concerne les émetteurs de CD et de BSF, exiger communication des dossiers d'informations. Bank Al-Maghrib est chargée de veiller au respect des conditions d'émission. A ce titre, elle reçoit copie du dossier d'information 15 jours avant la première émission et ce, quelle que soit l'émetteur (directement lorsque l'émetteur est une banque, indirectement via les banques pour les autres TCN).

Rôle de Bank Al-Maghrib sur le marché des TCN: La Banque Centrale doit veiller sur le respect des conditions d'émission: montant unitaire, durée initiale/émetteur, domiciliation bancaire, l'établissement garant l'émetteur, les teneurs de comptes, la forme juridique des établissements émetteurs de billets de trésorerie, et l'obligation qui leur est faite d'avoir trois années d'existence effective attestées par trois bilans certifiés conformes aux écritures, visa du CDVM (obligatoire en l'absence de rating).

Bank Al-Maghrib veille également au bon fonctionnement du marché. A cet égard, les émetteurs de CD ainsi que les banques domiciliataires des BSF et des billets de trésorerie sont tenus de lui communiquer des renseignements hebdomadaires portant sur les transactions et l'évolution des cours des titres qu'ils ont négociés.

Ainsi donc l'accès du marché monétaire est ouvert à tous les agents économiques y compris l'Etat qui devra désormais se financer aux conditions du marché. En effet, l'objectif de la réforme est d'assurer une meilleure mobilisation de l'épargne et une allocation optimale des ressources en laissant jouer la loi de l'offre et de la demande.

La BC se trouve donc confrontée à une modification du contexte dans lequel est mise en œuvre la politique

monétaire et c'est pour adapter son action aux mécanismes de marché que Bank Al-Maghrib a procédé à la rénovation de ces procédures d'intervention.

Section III: Rénovation des procédures d'intervention de Bank Al-Maghrib

Dans le cadre d'une politique monétaire reposant de plus en plus sur les règles du marché, il a été procédé depuis le 1er juin 1995 à une refonte globale des modalités de refinancement des banques en vue de mettre en place des mécanismes propres à assurer la transmission par les taux d'intérêts des impulsions de la politique monétaire.

C'est ainsi qu'après avoir supprimé les possibilités de recours automatiques et à taux privilégiés, Bank Al-Maghrib a mis en place un mode de financement fondé exclusivement sur les appels d'offres hebdomadaires et les prises en pensions à 5 jours.

Dans le cadre des procédures d'appels d'offres, les banques communiquent à Bank Al-Maghrib, chaque mercredi, leurs besoins en liquidités assortis du taux auquel elles sont disposées à se refinancer.

La Banque Centrale détermine les conditions de volume et de taux auxquelles seront satisfaites ces demandes en fonction de l'objectif de politique

monétaire et compte tenu de l'évolution des facteurs autonomes de la liquidité bancaire: circulation fiduciaire (observation historique, événements saisonniers), solde du compte courant du Trésor (émission ou remboursement du Trésor, période d'échéance fiscale) et les avoirs extérieurs (dette extérieure). Elle examine la situation du marché interbancaire (volume échangé et taux) et enfin le fonctionnement des autres guichets de Bank Al-Maghrib.

Les banques peuvent à leur initiative, une fois par semaine, solliciter un financement supplémentaire, sous forme de pension à 5 jours consentie à un taux supérieur à celui de l'appel d'offres et communiqué préalablement aux banques. Les taux de ces catégories de pensions constituent les taux directeurs de la Banque Centrale entre lesquels devraient s'insérer les taux des transactions sur le marché interbancaire.

Le dispositif est complété par les pensions à 24 h, accordées par Bank Al-Maghrib aux banques dont le compte ordinaire apparaît débiteur en fin de journée et ce à un taux supérieur de 4 points à celui des pensions à 5 jours. Depuis le 23 septembre 1996 la fusion compte ordinaire/compte réserve monétaire des banques rend ce guichet inopérant, (sauf lorsqu'une banque estime qu'une

avance à 24 h même à 12%, est moins coûteuse pour elle qu'une pension à 5 jours à 8%).

Les pensions à une semaine et les pensions à cinq jours doivent être garanties à hauteur de 50% par les bons du Trésor souscrits dans le cadre des adjudications et pour l'autre moitié, par des effets représentatifs de crédit à l'exportation, ou de CMTR consentis aux PME et aux JP. Cette répartition a été conçue notamment dans le but d'inciter les banques à continuer à accorder une attention particulière à ces secteurs prioritaires, après la suppression des conditions de refinancement préférentielles dont bénéficiaient les crédits qui leur étaient consentis.

La Banque Centrale a enfin prévu d'effectuer des opérations d'open market, sous forme d'achat ou de vente de bons du Trésor sur le marché secondaire. L'essor escompté de celui-ci, en liaison avec le développement des émissions de TCN, permettra à Bank Al-Maghrib d'élargir son champ d'intervention à différents compartiments du marché monétaire et de renforcer ainsi son aptitude à influencer le niveau des taux d'intérêts.

DEUXIEME PARTIE:

LE FONCTIONNEMENT DU MARCHE MONETAIRE

Section I: l'Activité du compartiment BTN

A noter à la décharge des souscripteurs qu'aucun calendrier prévisionnel des émissions n'est établi par le Trésor, alors même qu'il est censé donner des indications précises quant aux maturités à émettre à dates précises, ce qui permettrait aux investisseurs de mieux gérer leurs disponibilités.

En revanche, le Trésor accepte toutes les maturités chaque semaine.

1- Le marché primaire: le montant souscrit dans le cadre des adjudications des bons du Trésor a atteint 14,1 MHS de DHS en fin décembre 1995 et 24,2 MHS en fin décembre 1996.

A noter que du 28 mars au 31 décembre 1995 sur 40 séances d'appels d'offres 15 séances sans offres. Mars 1996, les 52 séances d'adjudications ont toutes fait l'objet d'offres.

Les taux sur le marché primaire des adjudications:

Années	1995	1996	1997 au 25 février
3s	7,28%	7,5%	
26s	8,27%	8,46%	
52s	8,34%	9	8,5%
2 ans		9,50%	
5 ans	8,28%	10%	
10 ans	10,25%	10,25%	10,25%
15 ans	10,50%	10,50%	10,50%

Il ressort de l'observation des taux sur le marché primaire que ceux-ci restent figés, aucune variation n'est enregistrée donc, le taux limite et le TMP correspondent en fait aux taux offerts pour la maturité.

Aucun TMP n'a pu être dégagé, et aucune offre non compétitive n'a été présentée.

Il y a lieu de remarquer que le signe à la baisse donnée par la Banque Centrale qui a réduit ses taux directeurs de 0,5 point n'a pas été suivi d'effet pour les placements à court terme. Il a fallu que des offres de 13,26,

et que 52 semaines soient rejetées par le Trésor à partir du 12 novembre pour qu'enfin s'amorce une baisse des bons du Trésor à 26 semaines 8,34% (=8,5%).

Les bons du Trésor à 52 semaines sont restés à 9% (alors que CD à 1 an placés à 8,50 en novembre 1996). La baisse du taux demandé pour cette maturité a été enregistrée pour la 1ère fois lors de l'adjudication du 18 février 1997. (8,5%).

Les IVT remplissent-ils leurs engagements sur le marché primaire?

(10% des montants adjugés semestriellement) globalement en 1996, 3 IVT sur 4 ont rempli leurs engagements.

En second lieu, il faut souligner que les montants acquis sont restés en majorité chez le souscripteur IVT (85% à 95%). C'est dire que l'effort de promotion et de commercialisation de ce produit que devaient accomplir les IVT n'a pas été fait ni sur le marché domestique, ni auprès d'investisseurs étrangers.

L'intérêt de cette action de promotion pour les IVT est que tous les montants souscrits par leur biais sont pris en compte dans le calcul du quota qui leur est imparti. Pour les intervenants non IVT admis à soumissionner

directement ils arguent du fait qu'aucune commission incitative ne leur est proposée par le Trésor dans ce cadre, alors que pour les emprunts nationaux, leur commission de placement est de 4%, ce qui explique leur empressement à placer ce produit.

A propos de l'utilisation de la technique de l'assimilation: deux opérations tests dont les résultats n'ont pas été concluants.

1ère opération: le 31/10/1995 avec règlement le 7/11/95.

Assimilation sur la ligne BT 52s portant date de jouissance du 1/12/1994, taux de 8,5% et échéance du 30 novembre 1995.⁽¹⁾

- Montant offert = 617 MDH

- Montant retenu = 570 au prix limite de 99,96%:

taux brut = 8,75%

taux net = 7%

2ème opération: le 12/12/1995 avec règlement le 18/12/1995.

(1) L'assimilation sus BV 52 semaines auquel il reste trois semaines à courir; la durée résiduelle était donc trop courte pour permettre la constitution de gisements.

Assimilation sur la ligne BT 52s date de jouissance le 9 mars 1995 au taux de 8% portant échéance du 7 mars 1996.

Le montant offert retenu est de 250 MDH au prix limite de 99,82%.

Les soumissionnaires:

- Au cours de la première opération, les participants ont été les 3 IVT (CDG, BCP, BCM) plus 2 autres banques Société Générale et Citibank. Cette dernière a joué le jeu mais s'est trouvée défavorisée par rapport aux autres, c'est-à-dire, les IVT qui ont proposé des prix plus bas et donc une meilleure rentabilité.

- Les participants à la seconde assimilation ont été les mêmes trois IVT. Aucun autre soumissionnaire ne s'est présenté. Est-ce à dire que la technique n'a pas été bien assimilée?

2- L'activité sur le marché secondaire est régie par la circulaire de Bank Al-Maghrib n° 5/G/1996 du 30 janvier 1996 et entrée en vigueur le 5 février. Celle-ci prévoit le principe de la double notification donnant lieu à l'appariement avant le dénouement de l'opération. Cette règle a pour but de sécuriser et de garantir les transactions sur le marché secondaire.

Les premières transactions sur le marché secondaire ont eu lieu en mars 1996 et ont porté sur un volume de 333 MDHS. Au mois d'avril ce volume a atteint 673 MDH. A partir du mois d'Août, les transactions ont porté sur des volumes dépassant le milliard de dirhams. Sur l'ensemble de l'année 1996, elles ont atteint 7,3 MHS sur un encours global de 42 MHS.

Il y a lieu de se réjouir dans la mesure où, en dépit de l'absence des cotations officielles, de lignes identiques détenues par les adjudicataires, un démarrage a eu lieu. En revanche, les IVT n'ont pas été les initiateurs de ce marché. De plus, les transactions se sont déroulées en grande partie entre une banque et sa clientèle. Ces opérations pourraient plus être assimilées à des pensions livrées qu'à des opérations sur le marché secondaire proprement dit.

Quelques remarques sur la gestion de la dette intérieure du Trésor:

Pour mener une politique de gestion active de la dette, le Trésor devrait surveiller la courbe des taux. Par exemple, s'il anticipe une baisse des taux longs, il s'endettera à très court terme, pour consolider sa dette, c'est-à-dire pour en rallonger la durée moyenne de vie lorsque la baisse se produira. Inversement, en période de hausse des taux, il devrait éviter de lancer des emprunts à long terme d'autant qu'il s'agit d'émission de bons à taux fixe.

De même en période de ralentissement de la croissance économique lorsque les recettes fiscales fléchissent, alors que les dépenses continuent à augmenter à leur rythme antérieur, le financement de ce déficit "provisoire" devrait être assuré par l'émission de BTMT.

Le Trésor pourrait envisager d'utiliser les techniques de l'échange de bons ou de rachat de titres pour allonger la durée de vie de sa dette et retirer du circuit des bons assortis de taux trop élevés mais non négociables.

Actuellement, la durée de vie moyenne de bons acquis dans le cadre des adjudications est de 7 ans et 1 jour compte tenu des profilages et consolidations dont les durées et les conditions sont fixées par le Trésor.

Section II: l'Activité du Compartiment TCN

Le marché des TCN a enregistré sa première opération le 23 octobre 1996. En fin décembre, soit en un peu plus de deux mois, l'encours global a atteint 1,7 MHS de dirhams répartis très inégalement entre 5 émetteurs.

Ce sont les émetteurs de CD qui ont drainé le maximum des souscriptions soit 91% (1,5 MDS). Au sein de cette catégorie de TCN un émetteur, la WAFABANK s'est arrogé 62,14%, le CIH a bénéficié de 30,7% et la BNDE de seulement 7,1%.

Les durées initiales des CD émis se sont échelonnées entre 6 mois et 7 ans. Cette dernière maturité représente 61,5% du total de CD émis contre 16,85% pour les 6 mois.

Les taux d'intérêts ont oscillé entre 7% et 10,25% selon les maturités. Pour les CD à 7 ans, le taux servi est de 10% révisable, alors que le Trésor sert le même taux fixé pour 5 ans.

Les bons de sociétés de financement ont drainé pour leur part 9% du montant global souscrit soit 148,5 MDHS. Un émetteur interleasing a collecté 74% du total émis en BSF, soit 110 MDHS, ce qui correspond au plafond d'encours fixé et communiqué à Bank Al-Maghrib. Le second émetteur: WAFASALAF s'est contenté de 26% soit seulement 38,5 MDHS.

INTERLEASING a émis une seule maturité de 3 ans au taux de 9,75%. WAFASALAF a diversifié les maturités, mais à durée initiale égale, elle a servi le même taux qu'interleasing, c'est-à-dire 9,75% pour 3 ans. Pour 2 ans, elle a servi 9,5% soit le même taux que le Trésor, cependant elle a payé ses BSF à 5 ans à 10,25% soit 0,25 point de plus que le Trésor.

Premières observations:

- 1) Les émissions paraissent avoir été faites à l'initiative de l'émetteur. Alors qu'il s'agit d'émissions à

robinet ouvert et négociables de gré à gré, certains émetteurs ont annoncé la période d'émission, tout comme le Trésor lors de l'emprunt dans le public, ainsi que le taux et la durée initiale.

En théorie, un seul souscripteur peut acquérir toute l'émission du jour. De même, la même émission peut donner lieu à des conditions de souscriptions différentes (taux maturités).

2) Côté souscripteurs: ce sont les particuliers qui viennent en tête avec 27,12% (481,25) de l'encours global émis, suivis par les OPCVM avec 26,67% (473 MDHS). Les établissements de crédit se sont portés acquéreurs de 21,32% (378,25MDHS).

- Les CD émis ont été acquis à hauteur de:

28,49% par OPCVM

23,27% par les ets de crédit

23,08% par les particuliers

14,15% par la CDG

- Les BSF ont été acquis à hauteur de 71,38% par des particuliers (essentiellement de clients de l'organisme placeur) 13,47% sont allés à la CDG.

3) Le marché secondaire des T.C.N: a démarré. Il porte sur des CD à 7 ans au taux de 10% et des BSF à 3 ans portant un taux de 9,75%.

Selon les données encore provisoires et incomplètes, les principaux animateurs de ce marché sont les O.P.C.V.M avec 82,37% du total des transactions, suivis par les particuliers qui sont à l'origine de plus de 9% des transactions sur le secondaire.

4) A noter que le compartiment "Billets de Trésorerie" n'a enregistré aucune émission à ce jour et que B.A.M. n'a reçu aucun dossier laissant présager d'une intention d'émettre.

Les raisons de ce retard sont diverses.

- Tout d'abord, il semblerait que les établissements bancaires qui constituent un intermédiaire incontournable pour les émetteurs de cette catégorie de T.C.N. (domiciliataire, teneur de compte, vérificateur des conditions d'émission et éventuellement montage du D.I et placeur...) ne fassent pas preuve de dynamisme en la matière.

- En second lieu, le coût de l'émission serait trop élevé, compte tenu du prix payé par la première signature du pays pour ses émissions à 1 an (9%) auquel il faut ajouter la commission du C.D.V.M de 1%°, les commissions

de domiciliation, de placement, l'aval etc... ce qui amène ce financement à un niveau égal sinon supérieur au coût du crédit bancaire, lequel paraît moins contraignant puisque aucune transparence à l'égard du public n'est exigée. (Relations directes entre banque et client banque).

Cet état des choses est d'autant plus regrettable que la création des nouveaux instruments de financement a pour but d'assurer aux entreprises un financement alternatif et concurrentiel aux crédits bancaires.

Or, il est évident que le lancement de ce produit dépend en grande partie des banques qui se montrent d'autant plus réticentes que la promotion des billets de trésorerie entraînera forcément une modification de la structure de leur portefeuille de prêts dans le sens d'un écrémage des meilleurs clients et d'autre part une augmentation corrélative des concours à une clientèle plus risquée. Seule l'application stricte des règles prudentielles (ratio Cooke, coefficient de division des risques etc...) amènera les banques à alléger leurs bilans.

Quelques remarques sur le fonctionnement du marché monétaire élargi ou marché des T.C.N.:

1- Le cadre juridique donnant à tous les opérateurs du nouveau marché la liberté d'arbitrer un T.C.N contre un

autre (y compris pour les B.T.N.), mais également arbitrer entre plusieurs marchés (T.C.N., titres du marché financier, D.A.T. non négociables) existe. Désormais, les seules considérations susceptibles de dicter l'arbitrage du prêteur sont celles liées aux composantes du taux de rendement (couple "risque-rendement") c'est-à-dire à la qualité de la signature, à la durée initiale ou résiduelle, à la liquidité du titre.

2- Côté emprunteurs: la réforme vise à les astreindre à payer pour une durée donnée un prix qui est fonction de la qualité de leur signature, de la régularité de leur présence sur le marché. Parrallèlement, la réforme vise à leur offrir une alternative au crédit bancaire en vue de réduire le coût de leur financement. Or, il est évident que la concurrence entre les banques et entre celles-ci et les marchés de capitaux qui devraient se traduire par une baisse des taux débiteurs ne joue pas encore pleinement.

Section III: L'action de Bank Al-Maghrib

Il y a lieu de rappeler que le lancement des TCN a pour objectif de faciliter une politique monétaire conférant un rôle accru aux taux d'intérêt. C'est donc dans ce cadre qu'il faut situer l'action de la B.C. sur le marché monétaire. Son but est de maîtriser le taux de l'interbancaire qui est appelé à servir de référence à la formation des taux

sur le marché des TCN dont les banques et le Trésor sont parties prenantes.

La Banque Centrale ayant le monopole de la monnaie centrale peut servir à la place le volume qu'elle estime raisonnable pour financer l'économie, la réforme lui donne également le droit de fixer le taux auquel elle entend servir.

De Juin à Décembre 1995, la B.C a procédé à 31 appels d'offres par lesquels elle a alloué aux banques un montant hebdomadaire moyen de 2,5 MDS au taux resté inchangé de 7%. Au cours de la même période en 1996, la Banque Centrale a servi aux banques un montant hebdomadaire moyen de 2,2 MHS, alors que sur l'ensemble de l'année, la moyenne a été de l'ordre de 2 Milliards, ce qui représente 79% de l'ensemble des concours consentis par BAM aux banques. S'agissant du prix le plus bas de l'argent, les banques tentent de se refinancer le plus possible sur ce guichet. Si la BC se montre prudente sur ce guichet c'est parce qu'elle ne dispose pas pour l'instant d'instrument de reprise de liquidité. L'Open market n'étant pas encore opérationnel.

Le recours à la pension à 5 jours à l'initiative des banques fonctionne lorsque le marché interbancaire est tari (son taux étant le taux directeur plafond) et que certaines

banques ont encore des besoins soit parce qu'elles n'ont pas fait de bonnes prévisions ou que la BC a servi serré en appel d'offres. Le recours moyen à ce guichet a été de 363 MDHS soit 14% du total du recours.

La pension à 24 heures a été utilisée en moyenne à hauteur de 176 MDH. En fait, depuis le 20 septembre, date à laquelle le compte réserve monétaire a été fusionné avec le compte ordinaire des banques, ce guichet ne sert plus à couvrir le solde débiteur des banques, mais fonctionne à leur demande lorsqu'elles estiment qu'une pension à 24 heures même à 12% est moins coûteux qu'une pension à 5 jours.

Les taux directeurs: de juin 1995 au 30 octobre 1996, ces taux sont restés inchangés. Les pensions sur appels d'offres étaient consenties à 7% et la pension à 5 jours à 8,5%.

Lors de l'appel d'offres du 7 novembre, la BC, pour appuyer ses recommandations de baisse de taux, a réduit de 0,5 point les taux des 2 guichets.

La mise en œuvre des nouvelles modalités d'intervention de BAM sur le marché monétaire a certes permis une meilleure maîtrise des fluctuations des taux de l'argent au jour le jour. Celui-ci voit comme prévu ses taux

balisés vers le bas par le taux de l'appel d'offres et vers le haut par le taux des pensions à 5 jours. De juin 1995 à décembre 1995, le taux moyen pondéré (TMP) du J/J a varié entre 7,09% et 7,22%. En décembre 1996, suite à la baisse survenue le 7 novembre de la même année, le TMP du J/J s'est inscrit à 6,85%.

Cependant, même si Bank Al-Maghrib maîtrise les taux de l'interbancaire, cela reste insuffisant et sans effet encore sur le coût de financement de l'économie (sauf invitation express des autorités monétaires car le marché des TCN n'est pas encore pleinement opérationnel. En effet, ce sont les taux de ces TCN qui devraient s'adosser sur les taux des prêts à terme de l'interbancaire et partant influer à la fois sur les financements désintermédiaires et intermédiaires. Ainsi, les banques seront amenées à indexer les taux de leurs emplois et de leurs ressources sur les taux prévalant sur les marchés de capitaux.

Mme Fatiha BENNIS

p.74 → p.90

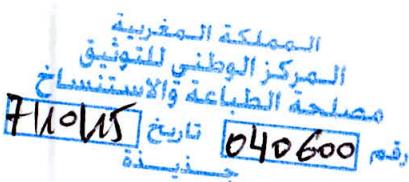
040600

Le Maroc et le Commerce International le Régime Douanier

Par: Mme CHAMI Khadija

Chef de la division de la réglementation

Direction de la Douane



L'économie mondiale a connu ces dernières années et connaîtra encore des mutations fondamentales dont les retombées sur le commerce international et partant sur les activités des administrations douanières se feront de plus en plus sentir.

L'éclatement des régimes collectifs, la confrontation de l'économie de marché, les tendances contradictoires à l'échelle internationale de mondialisation de l'économie d'une part, et de développement d'ensembles économiques régionaux d'autre part, constituent autant de facteurs annonciateurs de nouveaux systèmes économiques.

Dans toute cette mouvance internationale, où l'économie supplante la politique, la douane marocaine, à l'instar des autres administrations douanières a enregistré des réformes conséquentes et se prépare à d'autres évolutions encore plus prometteuses.

L'administration des douanes dont le rôle était cantonné dans celui d'un pourvoyeur de fonds pour le Trésor public, rôle essentiellement fiscal, a développé un rôle économique dynamique, outre son intervention au titre des législations au réglementations particulières dans le cadre du concours aux autres services.

La mission de l'administration:

La mission de l'administration est consacrée par le décret n° 2-78-539 du 22 novembre 1978 relatif aux attributions et à l'organisation du Ministère des Finances.

Conformément aux dispositions de l'article 6 dudit décret, l'Administration des Douanes et Impôts indirects est chargée d'étudier et d'élaborer les projets de textes législatifs et réglementaires en matière de douane et taxes intérieures de consommation et d'assurer l'exécution de la législation et de la réglementation dans ce domaine.

Elle a également pour rôle:

- d'appliquer les lois et règlements en matière de contrôle du commerce extérieur et des changes et de la taxe sur la valeur ajoutée dans les conditions et limites fixées par les textes régissant ces matières;
- de prêter son concours à l'application des législations et réglementations qui prévoient son intervention.

La mission fiscale de la douane:

Lorsqu'on considère le volume des recettes fiscales qu'elle assure et la diversité de ses attributions en matière de fiscalité, on comprend que la douane ait pu, pendant longtemps, passer pour une administration exclusivement fiscale. Elle assure près de 40% des recettes du budget général de l'Etat; les recettes douanières représentant plus de la moitié des recettes fiscales de l'Etat.

Outre la perception des recettes douanières proprement dites, la douane est chargée de recouvrer toutes les impositions fiscales ou parafiscales frappant les marchandises à l'importation ou à l'exportation, il s'agit:

* du droit d'importation dont le taux figure sur le tarif des droits de douane, ce droit a une vocation économique.

* du prélèvement fiscal à l'importation institué en 1988, qui s'est substitué au timbre douanier et à la taxe spéciale.

* de la taxe sur la valeur ajoutée, qui relève de la Direction des Impôts et qui est perçue à l'importation ou à l'occasion du recouvrement des taxes intérieures de consommation.

* des droits à l'exportation (exemple la redevance perçue sur les phosphates).

* des taxes intérieures de consommation relevant des impôts indirects et qui portent sur certains produits et matières, que ces matières ou produits soient importés ou fabriqués localement.

Il s'agit des:

- limonades;
- vins et alcools;
- sucres, produits sucrés et de la pulpe sèche de betterave;
- bières;
- ouvrages d'or, de platine ou d'argent;
- pneumatiques, chapes en caoutchouc, bandage et chambres à air;
- produits énergétiques et bitumes.

Ces taxes intérieures de consommation sont calculées sur la base du poids ou du volume.

La mission économique de la douane:

La douane assure cette mission depuis la seconde guerre mondiale dans la mesure où le dahir du 10 septembre 1939 a réglementé le mouvement des marchandises durant la période de guerre. Cette mission a

été confirmée à partir de 1957 et précisément depuis l'adoption d'un tarif élaboré suivant la structure de la nomenclature du Conseil de Coopération Douanière. Ce Conseil qui est un organe à vocation technique, veille à l'application harmonieuse du droit douanier, il est actuellement dénommé "Organisation Mondiale des Douanes".

Le rôle économique de la douane comporte trois volets:

- * celui de protecteur de la production nationale;
- * celui d'incitateur à la production et à l'investissement;
- * celui de promoteur des exportations.

- La protection de la production nationale:

Elle a toujours été assurée:

1) Au moyen du tarif qui frappe plus lourdement les produits concurrentiels importés. Le tarif est modulé en fonction du degré d'élaboration des produits pour permettre aux entreprises d'importer les matières premières dont elles ont besoin dans des conditions fiscales avantageuses.

2) Par le Programme Général des Importations (R.G.I) dont la liste B regroupait les produits dont l'importation

était soumise à autorisation préalable et ce, jusqu'en décembre 1992, date de promulgation de la loi sur le Commerce Extérieur.

Le (P.G.I) était élaboré par le département du commerce, de concert avec les départements et les professionnels concernés, dont la douane.

Cependant, avec l'évolution des choses et, du fait du désarmement tarifaire d'une part, et de la libéralisation progressive du P.G.I d'autre part, ces deux moyens de protection se sont avérés inopérants.

L'institution des prix de références (prix minima) a permis de neutraliser les effets négatifs du désarmement tarifaire et de la libéralisation commerciale. De même que pour certains produits (notamment les produits agricoles et leurs dérivés) la loi sur le commerce extérieur n° 13-89 a permis, en cas d'insuffisance des protections tarifaires et contingentaires, d'instaurer des prélèvements à l'importation pour éviter une concurrence néfaste pour le produit local.

3) Par la lutte contre la fraude: l'Administration a toujours considéré la lutte contre la fraude et, notamment, la lutte contre la contrebande, génératrice d'une concurrence déloyale, comme un garant de la protection du tissu économique national.

- Le rôle d'inciteur à la production et à l'investissement:

Certaines dispositions douanières constituent des mesures incitatives à la création d'industries de substitution aux importations telle la réduction sinon l'exemption des droits de douane en faveur des matières premières. Il s'agit également de la contribution de l'administration, qui accompagne le projet d'investissement de la phase accueille à la réalisation totale du projet (procédures simplifiées, bénéfice de régimes économiques, orientations et conseils, classification tarifaire regroupée, priorité dans le traitement des opérations douanières...).

- Le rôle de promoteur des exportations:

La politique douanière dans ce cadre répond au double souci d'alléger les charges financières des entreprises exportatrices concernées et partant d'accroître leur compétitivité sur le marché extérieur. Tout d'abord, c'est l'octroi des régimes économiques en douane qui permet l'importation et l'exportation en suspension de tous droits et taxes, prohibitions, restrictions d'entrée ou de sortie des marchandises destinées à être stockées, manipulées, fabriquées, transformées ou transportées sur le territoire national en vue de leur exportation ultérieure sur l'étranger.

Actuellement, ces régimes qui sont développés dans le chapitre V du Code des Douanes et Impôts Indirects, sont au nombre de huit:

- l'entrepôt de stockage à l'importation et à l'exportation;
- l'Admission Temporaire (A.T) qui permet la mise en œuvre de matière premières et leur transformation en demi-produits et en produits finis;
- l'Importation Temporaire (I.T) qui permet l'utilisation temporaire au Maroc de certains matériels étrangers;
- l'Entrepôt Industriel Franc qui groupe les avantages alloués par les régimes visés ci-dessus et qui sont l'A.T, l'I.T et l'entrepôt de stockage;
- le Trafic de Perfectionnement à l'Exportation qui permet l'envoi temporaire à l'étranger de marchandises marocaines pour y être transformées;
- l'Exportation Temporaire qui permet à certains matériels marocains d'être utilisés temporairement à l'étranger;
- le Transit qui permet aux marchandises de circuler d'un point à un autre du territoire national;
- Enfin, le Drawback qui, sans être un régime suspensif, stimule l'exportation de marchandises fabriquées

au Maroc grâce au remboursement, d'après un taux moyen, du droit de douane, du prélèvement fiscal à l'importation et, éventuellement, des taxes intérieures de consommation, payées sur les matières étrangères importées.

Les régimes économiques ont fait l'objet, en 1978 et durant les années 1984 à 1996 de nouvelles améliorations en vue de les rendre aussi efficaces que possible. Pour ce faire, l'administration a eu recours soit à la loi, soit à des procédures administratives tel l'apurement partiel des comptes, le dédouanement à domicile, le cautionnement moral et mutuel, le régime déclaratif des déchets, les cessions sous régimes économiques...

De même que l'article 163 bis du code des douanes a été adopté par la loi de finances pour l'année 1979. Cet article étend le bénéfice de l'exonération totale ou partielle des droits et taxes à l'importation prévus par certaines législations particulières en faveur des matériaux, marchandises et produits divers mis à la consommation en provenance directe de l'étranger à ces mêmes matériaux, marchandises et produits divers fabriqués au Maroc par l'industrie locale sous le couvert d'un régime économique en douane et déclarés pour la consommation.

Par le biais de cet article 163 bis, les industriels nationaux peuvent participer sur un pied d'égalité avec

leurs concurrents à l'étranger aux appels d'offres relatifs à la fourniture de matériaux destinés à des réalisations économiques situées sur le territoire marocain.

Les moyens juridiques de l'administration:

En vue d'accomplir ses diverses missions et de mettre en application la politique douanière, élaborée en concours avec la politique de tous les secteurs (agricole, industriel, touristique...), l'administration se doit:

- d'élaborer des instruments juridiques intégrés et actualisés;
- d'adhérer ou d'inciter à l'adhésion à différentes conventions internationales de manière à mieux harmoniser la législation douanière nationale avec les concepts et standards internationaux.

C'est ainsi que le droit douanier puise ses ressources, soit du droit douanier international, soit de la loi nationale et de ses textes d'application.

- Sources de nature internationale:

Il s'agit des conventions douanières et autres que douanières, des actes multilatéraux ou des actes bilatéraux.

Aux termes de l'article 7 du code des douanes, les dispositions douanières d'origine internationale prennent

effet à compter de la date de la signature de l'acte et sont applicables dès leur notification à l'administration.

Les conventions douanières auxquelles le Maroc a adhéré sont nombreuses et les plus importantes sont:

- celle créant la nomenclature de Bruxelles à laquelle le Maroc a adhéré en 1969;
- celle du Système Harmonisé de Désignation et de Codification des Marchandises ratifiées par le Maroc en 1992;
- la convention internationale pour la Simplification et l'Harmonisation Douanière dite convention de Kyoto, ratifiée par le Maroc en 1984;
- la convention internationale d'assistance mutuelle administrative en vue de prévoir, rechercher et réprimer les infractions douanières dite convention de Naïrobi ratifiée en 1986;
- la convention A.T.A relative à l'admission temporaire créée en 1990 dite convention d'Istambul pour laquelle le Maroc vient de déposer les instruments de ratification.

D'autres conventions non-douanières peuvent également créer des obligations pour cette administration, telle la convention de Bâles sur le contrôle des

mouvements transfrontaliers des déchets dangereux et de leur élimination, ratifiée en décembre 1995.

S'agissant des actes bilatéraux, ils correspondent aux accords tarifaires liant le Maroc à certains pays et prévoyant des tarifs préférentiels ou d'exonération partielle ou totale des droits et taxes à l'importation en faveur de produits originaires de ces pays.

- Sources nationales:

* Le code des douanes et impôts indirects approuvés par le dahir portant loi n° 1-77-339 du 25 chaoual 1397 (9/10/1977).

La codification de la matière douanière est intervenue suite à la nécessité ressentie de regrouper des textes épars à un moment où plusieurs législations et réglementations ont été promulguées en vue de promouvoir les exportations (loi sur la marocanisation, codes des investissements, codes des exportations...).

Le code des douanes a été régulièrement actualisé par voie de modifications intervenues, soit pour mettre en harmonie ce dispositif avec les instruments internationaux, soit pour répondre à des attentes de l'industrie nationale, ou encore sur proposition des différents départements ministériels.

Néanmoins, la relecture de ce document s'étant avérée nécessaire pour sa mise à niveau avec l'environnement international, des travaux d'actualisation ont été engagés depuis le mois de juin 1996 en concertation avec les représentants des organisations professionnelles et des départements ministériels concernés.

* Le dahir portant loi n° 1-77-340 relatif aux taxes intérieures de consommation qui détermine les quotités applicables aux ouvrages et marchandises soumises à taxes intérieures de consommation ainsi que les dispositions spécifiques à ces produits.

* Le dahir des droits de douane mis en vigueur par dahir n° 1-57-170 du 24/04/1957, qui comprend:

- Les positions et sous positions de la nomenclature découlant du Système Harmonisé adopté par le CCD plus, le cas échéant, les sous-positions nationales établies selon les normes fixées par cette nomenclature.

- Les quotités des droits applicables aux positions et sous positions précités.

* Les autres lois non-douanières qui créent des obligations à l'importation ou à l'exportation et dont l'administration est chargée de les appliquer (police sanitaire des végétaux, police vétérinaire, répression des fraudes...).

* Le décret n° 2.77.862 du 09/10/1977 pris pour l'application du code des douanes ainsi que des impôts indirects;

* Le décret n° 2.85.890 du 31/12/1985 accordant l'exemption totale des taxes en faveur des carburants, combustibles et lubrifiants consommés au cours de certaines navigations maritimes.

* Une vingtaine d'arrêtés traitant de différents aspects et se rapportant à l'application de la loi douanière.

Particularisme du droit douanier:

Le noyau central de la matière douanière est le tarif. Ce document est complété par de nombreuses règles qui en constituent l'accessoire et qui visent à assurer la perception correcte des droits de douane et des taxes diverses qui sont soumises au régime de perception douanier.

C'est ainsi qu'on peut citer très brièvement toutes les dispositions relatives à la conduite en douane des marchandises aux conditions de dépôt de la déclaration sommaire par le transporteur, aux conditions de séjour des marchandises en douane, au dépôt de la déclaration en détail par le déclarant, aux indications que doit contenir cette déclaration et notamment l'espèce, l'origine, la valeur, la provenance, aux opérations de déroulement...

Il s'agit aussi des règles de la liquidation et du recouvrement des droits et taxes.

- La particularité du droit douanier réside dans la spécificité de la matière douanière et la prédominance de son caractère technique.

C'est pourquoi les manquements à la loi douanière n'ont pas pu être soumises à la législation de droit commun d'où l'existence d'un dispositif répressif spécifique.

Ce dispositif, bien que faisant référence, par moments, au droit commun, notamment pour ce qui est des prérogations en matière de recherche de la fraude et des conditions de l'exercice de la poursuite judiciaire, s'en distingue nettement et se caractérise d'une part par son autonomie et d'autre part par sa rigueur et son caractère exorbitant du droit commun.

Bien qu'il s'apparente au droit fiscal général et notamment à la fiscalité indirecte, le droit douanier s'en différencie nettement dans la mesure où il dispose d'un certain nombre de concepts qui lui sont propres et qui répondent aux exigences du commerce international tels: l'espèce tarifaire, l'origine et la provenance des marchandises, la théorie de la valeur en douane qui permet de détacher la notion de valeur de celle du prix de vente pour permettre une taxation adéquate.

Malgré l'évolution de la valeur en droit international douanier (valeur GATT) ou valeur transactionnelle, cette notion n'a pas perdu de sa spécificité.

En outre, les prérogatives des agents des douanes dépassent largement celles des agents du fisc. (droit de perquisition, de visite des navires, droit de saisie, de retenue, droit de garde-à-vue...).

La pratique du droit de transaction dans une matière à caractère pénal même après la mise en recouvrement de l'action publique est une illustration éloquente de ce particularisme.

La transaction s'exerce avant saisine, au cours du procès et même après jugement.

Le particularisme de la matière douanière se concrétise d'une part, par le formalisme qui est de règle et par le caractère répressif du droit douanier.

La déclaration en détail, dont le dépôt est obligatoire, est un document qui jouit de la valeur d'un acte authentique: la moindre omission ou inexactitude relevée dans la déclaration peut engendrer pour son auteur des conséquences pénales.

En matière de régimes économiques, le système de garantie (caution bancaire, mutuelle ou morale) est

obligatoire et ne souffre d'exception que celle relative à l'importation temporaire de véhicules personnels.

Par ailleurs, ce particularisme réside dans certains aspects des dispositions répressives douanières dont notamment:

- le caractère purement matériel de l'infraction douanière, l'élément intentionnel n'étant pris en considération que pour le cas de la complicité ou pour l'infexion de la peine d'emprisonnement en cas de présomption de responsabilité pénale.

- le niveau des amendes douanières est particulièrement élevé: 5 fois la valeur cumulée des marchandises litigieuses, des marchandises ayant servi à masquer la fraude et du moyen de transport pour le délit de 6ème classe;

- le statut mixte de l'amende douanière qui, bien que jouissant du caractère prédominant de réparation civile, ne peut être prononcée que par un juge répressif;

- l'inapplicabilité des circonstances atténuantes et du sursis;

- la règle du cumul des pénalités;

- la possibilité de faire opposition à l'exercice de la liberté provisoire si le montant des pénalités n'est pas consigné entre les mains du receveur des douanes.

Acte final de l'Uruguay Round accord multilatéral sur l'agriculture

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مجلة الطباعة والاستنساخ
٢٠١٥/١٥ تاریخ ٠٤٠٦٠١ رقم
جامعة

Par: M. HOUTI Abderrahim

Ministère de l'Agriculture

Les négociations commerciales multilatérales du cycle de l'Uruguay Round se sont conclus le 15 décembre 1993.

L'Acte finale de l'Uruguay Round est d'une portée plus large que tous ses prédecesseurs.

En effet, les réductions tarifaires sont plus importantes, les obstacles non tarifaires sont traités de manière plus complète et pour la première fois, le commerce des services et plus important encore, l'agriculture, sont inclus dans l'accord négocié.

Dans mon intervention, je traiterai uniquement l'accord relatif à l'agriculture en:

- rappelant le déroulement des négociations;
- rappelant le contexte marocain relatif à l'agriculture lors de l'adhésion au GATT;
- explicitant les résultats des négociations;
- en passant en revue les implications de l'accord sur l'agriculture marocaine.

I- DEROULEMENT DES NEGOCIATIONS:

Les négociations relatives à l'agriculture ont connu trois phases:

1) Première phase appelée "option zéro" au cours de laquelle les USA ont défendu l'élimination de toute protection à la frontière ainsi que de toutes les subventions à la production et à l'exportation. Cette proposition se justifiait par le fait que les Américains donnaient moins de soutien que leurs principaux concurrents notamment l'UE. Ce qui a amené la communauté Européenne à s'opposer à cette option-zéro en argumentant par la PAC (politique agricole commune).

Le Maroc a adhéré à la proposition américaine, tout en préconisant un démantèlement progressif aussi bien de la protection à la frontière que des subventions.

2) Deuxième phase appelée phase de Montréal correspond à la discussion d'une option progressive où le concept d'élimination est remplacé par le concept de "réduction substantielle et progressive".

Cette option, qui rejoint la proposition marocaine, propose un démantèlement progressif de la protection à la frontière et des subventions à la production et à l'exportation.

Elle a été défendue par les USA et soutenue par le groupe de CAIRNS (Australie, Nouvelle Zelande, Canada, Brésil, Argentine et Chili).

Cette option n'a pas pu être menée à son terme du fait du désaccord sur la tarification entre les USA et le groupe de CAIRNS d'une part, et l'UE de l'autre. Cette phase s'est achevée à Bruxelles en 1991 par l'échec de la signature de l'Acte final.

3) Troisième phase correspond aux négociations marathon engagées durant le dernier semestre 1993 avec comme date butoir le 15 Décembre correspondant à la limite de validité du mandat du négociateur américain.

Ces négociations se sont déroulées entre un groupe restreint de huit pays (USA, Canada, UE, Argentine, Australie, Nouvelle Zelande, Japon et le Maroc). Mais en l'absence de résultats concerts et surtout de l'opposition USA-UE sur le préaccord de Blair House, ces négociations se sont transformées en négociations bilatérales entre ces deux parties contractantes qui se sont achevées le 15 décembre 1993 par l'accord dont je vais vous présenter les principaux résultats pour l'agriculture. Mais avant de vous présenter le contenu de l'accord, je vais passer en revue le contexte de la politique marocaine en matière agricole.

II- CONTEXTE DE LA POLITIQUE MAROCAINE EN MATIERE AGRICOLE:

En adhérant au GATT en 1987, le Maroc a confirmé sa volonté de poursuivre le processus de libéralisation de son économie déjà entamée au début des années 80 dans le cadre du programme d'ajustement structurel.

Cette adhésion a coïncidé avec trois évènements importants pour l'agriculture:

- Le premier a été la mise en œuvre du premier programme d'ajustement spécifique au secteur agricole.
- Le second a été l'adaptation de l'accord de coopération Maroc-UE suite à l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la communauté.
- Le troisième a été le démarrage des négociations multilatérales de l'Uruguay Round.

Cette conjoncture étant, le Maroc a fondé de grands espoirs sur les perspectives qui seraient offertes pour son agriculture d'exportation, par le marché international, qui devait être marqué par:

- une plus grande transparence;
- une élimination progressive de toutes les subventions qui ont un effet de distorsion sur les prix;

- une réduction du protectionnisme;
- et donc par la mise en avant de la théorie des avantages comparatifs.

III- RESULTATS DES NEGOCIATIONS:

Les considérants de l'accord reposent sur la volonté commune de:

- Etablir un système de commerce des produits agricoles qui soit équitable et axé sur le marché;
- Arriver par un processus suivi s'étendant sur une période convenue, à des réductions progressives substantielles du soutien et de la protection de l'agriculture qui permettraient de remédier aux restrictions et distorsions touchant les marchés agricoles mondiaux et de les prévenir;
- tenir compte des besoins et des situations particulières des pays en développement, membres.

L'accord sur l'agriculture signé le 15 Avril 1994 à Marrakech fait partie des 18 Accords de l'Acte Final de l'Uruguay Round. Les négociations menées ont abouti à un accord comportant quatre engagements essentiels que les membres du GATT doivent prendre, elles concernent le soutien interne, l'accès aux marchés, les subventions à

l'exportation et les dispositions en matière de mesures sanitaires et phytosanitaires.

- Le premier concerne le soutien interne:

Cet engagement concerne la réduction du soutien et aides aux producteurs qui ont un impact direct sur les niveaux de la compétitivité des produits dans les échanges internationaux.

Bien que l'objectif apparaît simple, sa mise en œuvre présente plusieurs complications notamment, la définition des mesures non soumises à engagement.

D'après l'accord, ce soutien se mesure par ce que l'on nomme dans le jargon GATT la Mesure Globale de Soutien ou M.G.S. Elle concerne toutes les aides directes ou indirectes à la production (subvention, bonification d'intérêt, recettes sacrifiées, etc...). Deux types d'aides sont à distinguer, le soutien par produit et le soutien autre que par produit.

Toutefois, sont exclues du calcul de la MGS toutes les subventions qui n'ont pas d'effet marqué de distorsion sur les prix et les marchés des produits agricoles notamment:

- Les actions de service public ou service à caractère général tels que la recherche, la formation, la vulgarisation,

la lutte contre les maladies et parasites, la promotion commerciale, les services d'infrastructure... La détention de stocks publics à des fins de sécurité alimentaire. Des programmes avec des objectifs prédéterminés et dont le processus de formation et d'écoulement des stocks sera transparent d'un point de vue financier. Les achats et les ventes de produits par les pouvoirs publics s'effectueront aux prix courant du marché intérieur.

- Les aides alimentaires intérieures: le droit à bénéficier de l'aide alimentaire sera déterminé en fonction de critères clairement définis liés à des objectifs en matière de nutrition. Les achats des produits par les pouvoirs publics s'effectueront aux prix courant du marché, alors que les ventes se feront soit aux prix du marché soit à des prix subventionnées. Le financement et l'administration de l'aide doivent être transparents.

- Le soutien au revenu découpé: il s'agit de versements directs aux producteurs qui ne sont pas liés d'année en année aux niveaux ou types de production, aux prix intérieurs ou extérieurs ou à l'utilisation des facteurs de production. Le droit à bénéficier de ces versements sera déterminé d'après des critères clairement définis, tels que le niveau de production au cours d'une période de référence de base définie et fixe, la qualité de producteur ou de propriétaire foncier.

- Les primes de retrait de production ou de gel des terres.
- Versements à titre d'aide en cas de catastrophes naturelles.
- Versement à titre d'aide régionale pour les régions structurellement défavorisées.

Pour les pays en développement un traitement spécial est prévu, en excluant des engagements de réduction concernant:

- Les mesures d'aides, directes ou indirectes, prises par les pouvoirs publics pour encourager le développement agricole et rural font partie intégrante des programmes de développement des pays en développement;
- Les subventions à l'investissement qui sont généralement disponibles pour l'agriculture dans les pays en développement membres;
- et les subventions aux instruments agricoles qui sont généralement disponibles pour les producteurs.

Ceci étant, l'engagement en matière de soutien interne prévoit de réduire la MGS:

- de 20% en 6 ans pour les pays développés;
- de 13,3% en 10 ans pour les pays en voie de développement dont le Maroc.

Sont exclus de la MGS totale courante:

- le soutien, par produit, est **inférieur à 5%** (De minimis) de la valeur de la production d'un produit.

- le soutien autre que par produit est **inférieur à 5%** (De minimis) de la valeur totale de la protection agricole.

Là aussi pour les pays en développement ce minimis est de 10%.

Pour 1 cas particulier du Maroc, il ne sera pas soumis à l'engagement de réduction de ses subventions car sa MGS est inférieure à 10% (Le Maroc a une MGS de 1,7%).

- Le deuxième engagement concerne l'accès au marché:

Il comporte quatre mesures essentielles dont l'objectif est d'améliorer l'accès au marché:

a) **La première, c'est la conversion de toutes** les mesures non tarifaires (licences, contingents, prix de référence, etc...) en équivalents tarifaires c'est-à-dire en droits d'importation, **c'est la disposition fondamentale de la réforme de l'accès au marché.**

b) **La deuxième, c'est l'engagement de réduction:**

L'engagement a été fait sous forme de listes de produits avec des taux consolidés, c'est-à-dire des niveaux

de protection à ne pas dépasser. Ces taux consolidés doivent être réduits:

- Pour les pays développés de 36% des droits de douane existants et des équivalents tarifaires sur une période de 6 ans avec un taux minimum de réduction de 15% par ligne tarifaire.
- Pour les pays en voie de développement de 24% des droits de douane existants et des équivalents tarifaires sur une période de 10 ans avec un taux minimum de réduction de 10% par ligne tarifaire.

c) La troisième, c'est le maintien de l'accès courant:

Les pays s'engagent à maintenir un courant d'importation au moins égal à celui de la période 1986-88 (période de référence) et donc de réduire les tarifs douaniers issus de la tarification pour atteindre cet objectif d'accès courant, si nécessaire.

Chaque pays membre s'est engagé à importer des volumes (contingent tarifaire) représentant l'accès courant pour les produits tarifiés. C'est-à-dire pour les produits dont les mesures non tarifaires ont été transformés en mesures tarifaires.

d) La quatrième, c'est la clause de sauvegarde spéciale:

C'est l'antidote de l'engagement de maintien de l'accès courant, c'est-à-dire la possibilité d'instaurer des droits de douanes additionnels lorsque:

- les quantités importées dépassent celles de la période de référence d'un niveau défini que l'on appelle "niveau de déclenchement". Dans ce cas, les droits de douane additionnelles sont égaux au tiers des droits de douane en vigueur.

- les prix d'importation sont inférieurs à ceux de la période de référence d'un niveau défini appelé "niveau de déclenchement".

Tous droits additionnels générés par les deux types de sauvegarde spéciale ne sont pas cumulatifs.

Là aussi, seuls les produits tarifiés peuvent bénéficier de cette clause.

Pour le cas du Maroc, nous avons transformé toutes nos mesures non tarifaires. Les derniers produits ont concerné les produits stratégiques de base et leurs dérivés. Il s'agit des céréales, du sucre, et des huiles.

Les tarifs douaniers calculés et les tarifs consolidés après réduction de 24% au bout de 10 ans pour les principaux produits sont donnés dans le tableau ci-après:

Produits	Droits d'importation 1995	Droits d'importation 2004
Blé dur	224	170
Blé tendre	190	144
Orge	148,5	113
Maïs	160,5	122
Riz usiné	256	195
Huile brute	283,5	215
Huile raffinée	311	236
Graine tournesol	183,5	139
Sucre	221	168
Viande bovine	315	239
Viande ovine	380	289
Viande blanche	132,5	101
Lait	115	87

Pour les autres produits moins sensibles, nous les avons consolidés au tarif douanier plafond prévu par notre réforme tarifaire à savoir 60% (45% de droits de douane plus 15% de prélèvement fiscal à l'importation).

- Le troisième engagement concerne la concurrence à l'exportation:

Il s'agit de réduire les mesures biaisant la concurrence à l'exportation et notamment les aides et subventions octroyées par les pays membres à l'export des produits agricoles.

Les subventions qui sont soumises à réduction concernent:

- Octroi de subvention directe aux entreprises, à une branche de production, à des producteurs d'un produit, à une coopérative ou autre association de ces producteurs ou à un office de commercialisation, subordonné aux résultats d'exportation.
- Ventes par les pouvoirs publics à des fins non commerciales, à un prix inférieur au prix comparable demandé pour le produit similaire aux acheteurs sur le marché intérieur.
- Octroi de subvention pour réduire les coûts de commercialisation des exportations de produits agricoles autres que les services de promotion des exportations et les services consultatifs largement disponibles.
- Conditions plus favorables pour le transport et le fret intérieur pour des expéditions à l'exportation.
- Subvention aux produits agricoles subordonnées à l'incorporation de ces produits dans des produits exportés.

Pour les pays en développement un traitement spécial est prévu pour des subventions liées à la réduction des coûts de commercialisation des exportations et l'avantage donné au transport et fret à l'intérieur du pays des produits exportés.

L'engagement consiste:

- pour les pays développés à réduire les dépenses budgétaires des subventions accordées à l'exportation de 36% en 6 ans dont 6% pour la 1^{er} année et l'engagement de réduire les tonnages qui bénéficient de subventions, de 21% en 6 ans dont 3,5% la première année.

- pour les pays en développement à réduire les dépenses budgétaires des subventions accordées à l'exportation de 24% en 10 ans dont 2,4% pour la 1^{ère} année et l'engagement de réduire les tonnages qui bénéficient de subventions, de 14% en 10 ans dont 1,4% la première année.

Dans le cas particulier du Maroc, il n'y aura pas d'engagement de réduction puisqu'il n'accorde pas de subventions à l'exportation.

- Le quatrième engagement concerne les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Un dispositif a été prévu dans l'Accord relatif aux mesures sanitaires et phytosanitaires. Il permet

d'harmoniser ces mesures sur la base de normes internationales et de les rendre équivalentes. Il s'applique à toutes les mesures sanitaires et phytosanitaires qui peuvent, directement ou indirectement, affecter le commerce international.

L'accord annonce aussi les prescriptions relatives à la transparence notamment par la publication des réglementations.

L'accord sur l'agriculture se réfère aux dispositions des articles XXII et XXIII du GATT 1994 pour le règlement des différents. Ces articles stipulent qu'après consultation des parties contractantes ayant des différents, une notification dénonçant l'accord peut être faite.

IV- IMPLICATION DE L'ACCORD SUR L'AGRICULTURE MAROCAINE:

Voyons maintenant quels sont les impacts sur notre agriculture.

Il faut tout d'abord analyser l'impact sur nos importations et donc sur la protection de notre production nationale.

La question qui se pose est de savoir si l'offre que nous avons faite au GATT en matière de protection de notre production nationale est suffisante. A priori, la réponse est positive et ce, pour les raisons suivantes:

La première est que les pays exportateurs devront réduire simultanément leur soutien à la production et leur soutien à l'exportation. Cela veut dire que leurs prix CAF, seront augmentés graduellement et donc notre compétitivité améliorée d'autant.

La deuxième raison est que notre productivité reste faible en égard à notre potentiel, ce qui laisse espérer son amélioration sensible à moyen et long terme alors qu'à contrario, les gains en productivité dans les pays exportateurs seront limités compte tenu de leur niveau déjà élevé.

La troisième raison est que le Maroc qui bénéficie de la "clause du minimis plus large" peut s'il en a la capacité budgétaire augmenter son soutien interne sans pour autant être en contradiction avec les dispositifs de l'Accord.

Il est certain que cette conclusion ne sera vérifiée que dans la mesure où les pays développés exportateurs utilisent de façon loyale l'autorisation qu'ils ont d'accorder un soutien au revenu, au gel des terres, au retrait des productions et aux zones défavorisées.

Je voudrais signaler comme dernier impact que la tarification systématique issue du nouveau dispositif du GATT se traduira pour les produits que nous importons par

un transfert intégral des variations des prix internationaux avec toutes les conséquences prévisibles sur la variabilité des prix intérieurs.

- Impact sur nos exportations.

Il est indispensable de scinder cet impact en deux en prenant en considération nos exportations hors Union Européenne et nos exportations sur l'Union Européenne.

Exportations hors Union Européenne:

Elles constituent 22% de nos exportations de produits horticoles frais ou transformés. Le nouveau dispositif du GATT qui oblige à une tarification de toutes les mesures non tarifaires et qui consolide les tarifs douaniers devrait permettre une diversification de nos exportations plus conséquente dans la mesure où un certain nombre de pays ont consolidé leurs tarifs douaniers en opérant des réductions tarifaires substantielles. A titre d'exemple, les USA ont baissé leurs tarifs pour les fruits et légumes de près de 22%, le Canada de 43%, le Japon de 24% et la Suisse de 28%.

Cette réduction tarifaire associée à la baisse du soutien interne devrait permettre à nos exportateurs de trouver de nouveaux débouchés pour nos produits horticoles frais et transformés.

Exportations sur l'Union Européenne:

Elles représentent 78% de nos exportations en produits horticoles frais et transformés.

Avant d'étudier l'impact du nouveau dispositif du GATT sur nos exportations, il est utile de rappeler que la Communauté Européenne n'a pas procédé à une tarification au sens strict du terme puisqu'elle a été autorisée à maintenir un système de prix d'entrée. En effet, dans l'offre communautaire au GATT, la Communauté Européenne a remplacé le prix de référence par un prix d'entrée qui est appliqué toute l'année alors que le prix de référence n'est appliqué que dans le cadre d'un calendrier déterminé.

Par ailleurs, la taxe compensatoire qui pénalise tous les produits d'origine marocaine lorsque les exportations étaient faites en deçà des prix de référence et remplacées par un équivalent tarifaire.

Le système de protection proposé est certes plus transparent, il ne pénalise que les lots qui pénètrent le marché européen en deçà du prix d'entrée et élimine l'effet de spirale de la taxe compensatoire.

A contrario, le niveau des prix d'entrée est sans commune mesure avec la réalité du marché et son

application tout au long de l'année nous interdit pratiquement l'accès au marché européen.

Voyons maintenant ce qui ce passe pour les produits horticoles transformés:

En dehors des jus de raisins, ces produits ne sont pas soumis au prix d'entrée mais à des droits de douane ad valorem ou à des droits spécifiques.

Actuellement, nos produits bénéficient sur le marché européen d'un accès à droit nul assorti ou non de contingents. De plus, lorsque les produits sont contingentés, les tonnages exportés restent en deçà des contingents.

Dans la proposition communautaire au GATT le réaménagement du tarif douanier commun a placé les droits de douane à un niveau tel qu'il fait perdre aux exportations marocaines leur compétitivité par rapport à leur principal concurrent, l'Espagne. A titre d'exemple, les taux applicables varient entre 18 et 24% en général pour atteindre pour certains jus d'agrumes 42%.

Ainsi donc, si l'offre communautaire devait nous être appliquée, telle quelle, nos exportations de produits transformés seraient vraisemblablement réduites à zéro.

Sur la base de l'article 24 du GATT et l'article 25 de l'accord de coopération Maroc-UE, le Maroc a renégocié un nouvel accord dans un contexte encore plus difficile et qui permet juste de maintenir ces acquis traditionnels et faisant évaporer tous les espoirs qui ont justifié son adhésion au GATT.

Ainsi, le chemin reste encore long puisque aussi bien l'accord d'association conclu avec l'UE que l'accord sur l'agriculture prévoient d'autres négociations pour une plus grande libéralisation des produits agricoles entre le Maroc et l'UE.

Problématique de la création d'entreprises:

contraintes et propositions de solutions

المملكة المغربية
المركز الوطني للتوثيق
مصلحة الطباعة والاستنساخ
[T] 10/18 تاریخ 04/06/2021
رقم 040602 جزئية

Par: M. Abderrahim AQUESBI

Ministère du Commerce, de l'Industrie
et de l'Artisanat

Je suis très heureux de pouvoir participer à ce cycle de formation et de perfectionnement du magistrat marocain en matière commerciale et économique, organisé par le Ministère de la Justice et l'Institut National des Etudes Judiciaires.

Ma contribution sera focalisée sur le secteur industriel marocain et portera précisément sur la problématique de la création d'entreprises: contraintes et propositions de solutions.

Cette communication sera organisée en quatre points. Le premier est une brève présentation du secteur industriel marocain. Le deuxième point rappelle les principaux atouts de ce secteur et les défis qu'il doit relever. Atouts, mais aussi contraintes: le troisième point évoque les obstacles les plus contraignants au développement des entreprises industrielles. Dans un quatrième point, enfin, je signalerai

les principales réformes en cours ou à venir, initiées par les pouvoirs publics en étroite concertation avec les opérateurs privés, en vue d'offrir aux entreprises industrielles l'environnement le plus favorable à leur épanouissement, et partant, à l'amélioration et au renforcement de la compétitivité de l'industrie marocaine.

1- PRÉSENTATION DU SECTEUR INDUSTRIEL:

Le secteur industriel marocain comprend les Industries Agro-Alimentaires, les Industries du Textile et du Cuir, les Industries Chimiques et Parachimiques, les Industries Mécaniques et Métallurgiques, et les Industries Electriques et Electroniques.

Les principaux indicateurs du secteur pour l'année 1995 peuvent être appréhendés ainsi:

- la production industrielle s'est établie à près de 130 milliards de dhs, dont 35% revenant aux IAA, 17% au ITC, 32% aux ICP, et 16% aux IMME;
- cette production est l'œuvre d'environ 6300 entreprises;
- les établissements à participation étatique contribuent à hauteur de 20% à la production industrielle;
- le secteur industriel dégage une valeur ajoutée de 44 milliards de dhs, participant ainsi pour 16% au PIB;

- l'investissement industriel réalisé se chiffre à près de 8 milliards de dhs;

- le secteur industriel emploie un effectif salarié total de 453000 personnes (dont 87000 saisonniers);

- l'industrie marocaine écoule sur les marchés extérieurs plus de 25% de sa production. Les exportations atteignent 33 milliards de dhs (sous-traitance comprise) et représentent 70% des exportations globales. Le taux de couverture des importations par les exportations industrielles s'établit à 62%;

- les entreprises à participation étrangère (pouvant atteindre les 100%) représentent:

* 17% des entreprises industrielles (soit 1071 entreprises);

* 30% de la production industrielle nationale;

* 33% de l'effectif salarié industriel;

* 36% de la valeur ajoutée industrielle;

* 34% des exportations industrielles;

* 36% de l'investissement industriel total.

Dans le cadre de la stratégie de développement industriel à moyen terme 1996-2000, sont envisagées les perspectives de croissance suivantes:

- un taux de croissance moyen annuel de la valeur ajoutée industrielle de 15% en termes courants, soit 3 points de plus le rythme de croissance prévu du PIB, ce qui porterait la contribution de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB à hauteur de 20% à l'horizon 2000;
- l'enveloppe totale de l'investissement projeté est d'environ 80 milliards de dhs sur les cinq années, soit 16 milliards de dhs en moyenne par an;
- le taux de croissance annuel moyen des exportations est fixé à 11,9%.

2- DES ATOUTS INDENIABLES ET DES DÉFIS DE TAILLE:

Le Maroc a opté, depuis l'indépendance, pour une économie libérale basée sur l'implication effective du secteur privé dans le processus de développement socio-économique du pays.

Comme chacun le sait, actuellement, l'économie marocaine est largement ouverte sur le monde extérieur, aussi bien en matière d'échange commerciaux qu'en matière d'investissements et de capitaux étrangers.

Cette ouverture s'est affirmée dès le début des années 1980 par la mise en place d'un programme d'ajustement structurel, visant d'une part, à réduire les déséquilibres macro-économiques du pays, et, d'autre part,

à créer un environnement favorable à l'investissement, notamment par:

- la libération du commerce extérieur;
- l'amélioration du niveau de concurrence;
- l'assouplissement des procédures administratives;
- l'assouplissement des réglementations des changes;
- la libéralisation du secteur bancaire;
- l'allégement et l'amélioration de la répartition de la charge fiscale;
- le développement des infrastructures nécessaires.

La signature par le Maroc des Accords de l'Organisation mondiale du commerce se traduira inéluctablement par une concurrence de plus en plus vive sur tous les marchés, et particulièrement sur nos marchés traditionnels, et nécessitera par conséquent un renforcement de la capacité concurrentielle du secteur privé afin de le rendre compétitif.

En outre, le Maroc a conclu avec l'Union Européenne un important accord d'Association qui prévoit l'établissement progressif d'une zone de libre-échange entre les deux parties. Cet accord présente un intérêt certain pour le secteur privé, à travers les projets de

partenariat, les flux d'investissements étrangers, et le développement des exportations marocaines, mais, une fois encore, impose au secteur privé d'être hautement compétitif.

Par ailleurs, il est incontestable que le Maroc dispose de multiples atouts qui font du secteur privé un domaine où l'investissement présente des avantages substantiels, atouts qui sont également un puissant levier pour l'accroissement des échanges extérieurs.

Parmi ces atouts, il convient de citer:

- un cadre institutionnel assurant stabilité et progrès;
- une situation géographique privilégiée;
- une génération d'hommes d'affaires acquis aux techniques de production et de management;
- une infrastructure d'accueil et de communication en développement;
- un marché intérieur potentiel en expansion.

Ces atouts s'articulent autour d'une seule mission de référence, qui vise à permettre à l'initiative privée de s'épanouir dans un cadre de liberté. Le secteur privé est, en effet, aujourd'hui, le principal acteur du processus de développement, le secteur public assurant de plus en plus

un rôle de régulateur et de pourvoyeur des services sociaux inhérents à un Etat moderne.

3- DES CONTRAINTES NEANMOINS PERSISTANTES:

Il y a lieu de noter, cependant, qu'en dépit de ces atouts, des contraintes au développement des entreprises restent à lever, pour tirer le meilleur parti des opportunités existantes et utiliser les potentialités du secteur productif industriel de manière efficiente. On peut se référer sous cet angle aux travaux de l'Observatoire de la Compétitivité internationale de l'Economie Marocaine (OCIEM) du MCIA.

Permettez-moi de rappeler au passage que l'OCIEM, mis en place en 1994, procède annuellement à l'évaluation des performances et de la compétitivité du Maroc, en comparaison avec d'autres pays concurrents ou à économie en grande progression. La base d'évaluation de la compétitivité internationale est constituée, dans le cadre des travaux de l'OCIEM, d'un ensemble d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs regroupés en facteurs qui influent de manière déterminante sur la capacité des pays à être compétitifs.

L'observation d'ensemble des différents facteurs de l'économie marocaine, par rapport à cet échantillon

de pays, fait ressortir des résultats intermédiaire, tranche inférieure, aussi bien pour le dynamisme macro-économique que pour le dynamisme financier, le dynamisme du marché, le commerce extérieur et le niveau des infrastructures physiques et institutionnelles. En revanche, des résultats faibles sont observés au niveau de la qualité des ressources humaines et du développement technologique.

Au surplus, l'enquête menée par l'OCIEM, et effectuée pour l'année 1996 auprès d'un échantillon d'environ 110 entreprises industrielles, permet d'identifier et de classer, par ordre d'importance, les contraintes qui entravent la bonne marche des affaires et qui ont, de ce fait un impact négatif sur le développement de la compétitivité de l'économie marocaine. Ces contraintes sont:

- la lourdeur des procédures administratives;
- la difficulté à faire valoir ses droits légaux, en particulier, l'insuffisance du cadre judiciaire;
- le coût élevé du financement;
- le niveau élevé des impôts;
- la faiblesse des infrastructures.

Tel qu'il ressort de l'appréciation des chefs d'entreprises, les obstacles les plus contraignants ont trait

particulièrement à la lourdeur des procédures administratives dans le domaine des affaires, et à la difficulté à faire valoir ses droits légaux, en l'occurrence l'incertitude du cadre judiciaire.

S'il est clair que l'amélioration de la contribution du secteur industriel au PIB, l'augmentation du volume des investissements, et l'accroissement des exportations manufacturières requièrent un environnement plus favorable à un développement prospère des affaires, quelles sont les principales mesures à mettre en œuvre dans ce sens?

4- MESURES POUR UN ENVIRONNEMENT PROPICE AU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL:

4-1- L'infrastructure de base:

Les investissements, qu'ils soient nationaux ou étrangers, nécessiteront un effort particulier pour la mise à la disposition des investisseurs des terrains ou locaux industriels aménagés dans des parcs modernes et évolués. En outre, la croissance prévisible des investissements industriels dans les années à venir entraînera inévitablement une augmentation des besoins en terrains industriels.

Il y a donc nécessité de dynamiser l'offre en terrains en mettant en place un mécanisme de promotion de zones,

bâtiments et locaux industriels, notamment, par l'implication du secteur privé, dans le cadre de concession pour l'aménagement, la commercialisation et la gestion des zones et parcs industriels.

Dans ce cadre, le MCIA a lancé un programme de réalisation de parcs industriels et de zones franches d'exportation dans les régions où le besoin se fait ressentir. Ces parcs seront aménagés, promus et commercialisés par des développeurs privés.

4-2- L'infrastructure technologique:

4-2-1- les centres techniques industriels:

L'ouverture de l'industrie marocaine à la concurrence internationale, et notamment européenne, requiert la mise en place de centres d'assistance technique à même de permettre aux entreprises industrielles de répondre aux exigences internationales en termes de qualité et de prix, d'être informé sur les mutations technologiques, et de s'adapter aux évolutions des produits et des marchés.

A cet effet, il est prévu la mise en place d'un ensemble de centres techniques industriels et de laboratoires d'essais et d'analyse dans différents secteurs industriels.

4-2-2- La normalisation, la certification et l'accréditation:

Dans ce même contexte, la normalisation constitue une contribution importante pour la libre circulation des produits industriels, aussi bien sur le marché national que sur les marchés extérieurs. Les efforts entrepris jusqu'à présent au niveau national ont permis de développer une prise de conscience de l'intérêt de la normalisation et d'assurer une adhésion des principaux opérateurs économiques concernés (administrations, industriels, laboratoires). La création d'un institut de normalisation est de nature à renforcer le système normatif marocain.

Par ailleurs, les entreprises marocaines sont conduites, particulièrement dans un contexte concurrentiel, à faire appel à de multiples organismes techniques en vue d'apporter la preuve de la conformité de leurs produits, services, process ou organisation à certaines exigences techniques prédéfinies. A ce titre, l'orientation retenue par le Maroc consiste en la mise en place d'un système d'accréditation et de certification conforme aux exigences internationales.

4-3- La modernisation du cadre administratif et judiciaire:

En ce qui concerne la modernisation du cadre administratif et judiciaire, des progrès substantiels ont été

réalisés en matière de simplification des procédures administratives en vue d'améliorer l'environnement des affaires. La récente adoption de la Charte des Investissements vient renforcer cette tendance. Rappelons que cette Charte, entrée en vigueur en octobre 1995, a abrogé dès janvier 1996 la totalité des codes des investissements antérieurs. Elle est fondée sur le triple principe de généralisation, d'harmonisation et d'automaticité des incitations.

Ces progrès restent cependant insuffisants, en égard au nombre encore important des autorisations administratives requises pour la création d'entreprises, surtout au niveau local.

Certes, plusieurs réformes juridiques ont été entreprises au cours des dernières années, dont notamment celles relatives au code de commerce, à la loi sur les sociétés et aux tribunaux de commerce. Il y a lieu de poursuivre ces réformes avec célérité afin de rendre l'environnement juridique et judiciaire de l'entreprise plus efficient et plus transparent.

Il y a lieu également d'activer les textes en préparation dont, entre autres, les lois sur la concurrence et la protection du consommateur, et sur la propriété industrielle.

4-4- Renforcement des compétences et des ressources humaines:

Pour ce qui est de la valorisation des ressources humaines, il y a lieu de préciser que, d'une manière générale, cet objectif requiert, d'une part, la réduction du taux d'analphabétisme, et, d'autre part, une meilleure adéquation entre les différents cursus de formation et les besoins des secteurs productifs. L'amélioration de la productivité des entreprises industrielles implique en particulier le développement d'un système de formation professionnelle moderne répondant, de façon rapide et souple, aux besoins de développement de ces entreprises.

Le secteur privé est appelé à jouer un rôle plus important dans la conception, la gestion et le financement de ce système.

4-5- Les associations professionnelles:

Enfin, les organismes d'appui aux entreprises (Fédération, associations professionnelles) sont appelés à jouer un rôle dynamique, en contribuant d'une manière active au développement du secteur industriel.

Aussi, le MCIA envisage-t-il de mettre à la disposition des associations professionnelles un Fond d'appui destiné à financier, de manière dégressive dans le temps, dans le

cadre de contrats programmes, les frais du personnel et de location des locaux, l'équipement de bureaux requis, le démarrage d'activités de documentation, de diffusion de l'information et des promotions, la formation du personnel permanent et les études et consultations dans les domaines juridique financier, fiscal, social, informatique et organisationnelle nécessaires à l'amélioration du système associatif.

Je vous ai donné un aperçu des principales contraintes à la création d'entreprises et d'une manière générale à l'investissement, ainsi que quelques mesures à mettre en œuvre en vue d'y remédier.

Je m'arrête à ce stade pour laisser place aux questions et au débat.

Je vous remercie.

Le crédit-bail au Maroc

المملكة المغربية

المركز الوطني للتوثيق

مصلحة الطباعة والاستنساخ

٧١٥١٨٥ تاریخ ٥٤٠٦٠٣

جذیده

Par: M. Mohamed TAHRAOUI

Directeur général de Maroc-bail

Monsieur le Président,

Mesdames et Messieurs,

Permettez-moi au préalable de souligner combien il m'est agréable d'être aujourd'hui dans cette institution qui prône le rapprochement entre opérateurs économiques et universités et offre à travers ce cycle de séminaires, une plate-forme riche en réflexions et en travaux de haut niveau.

Pourquoi le crédit-bail? et précisément aujourd'hui? autour de cette interrogation, je vous propose d'évoquer quelques idées à travers trois axes:

- 1) la pratique du crédit-bail au Maroc après un bref rappel historique;
- 2) L'importance croissante du secteur du crédit-bail;
- 3) Et enfin, quelques données caractéristiques du leasing au plan juridique notamment.

Comme vous le savez déjà, dans l'économie de type industriel , le capital individuel devient vite insuffisant et il

apparaît nécessaire d'assurer le drainage des capitaux vers l'entreprise par la mise en œuvre de moyens juridiques nouveaux. La naissance des sociétés anonymes et des obligations figure parmi les premiers exemples de création juridique engendrés par le développement des besoins financiers nouveaux.

La puissance d'attraction de l'entreprise a été longtemps suffisante à assurer le recrutement de capitaux. Les banques et les établissements financiers traditionnels s'assuraient dans le même temps de plus en plus le complément indispensable en assurant une collecte parallèle des capitaux, en transformant l'épargne à court terme en investissements productifs.

Face aux besoins sans cesse croissants, des innovations voient le jour elles ont eu pour objet, soit d'assurer une meilleure protection des créanciers, soit une meilleure collecte pour la création d'entités nouvelles qui se sont interposées entre l'entreprise et l'épargnant. Ces méthodes et ces moyens financiers, si élaborés soient-ils, sont apparus eux aussi insuffisants et pour une fois l'innovation s'est faite jour elle-même dans les faits avant de recevoir une consécration juridique et légale.

Vous l'avez compris; c'est sous le signe de l'empirisme que le crédit-bail est né. On raconte souvent l'histoire de

l'industriel américain titulaire d'une commande importante de l'armée qui cherche un partenaire pour acquérir à sa place les outils de production en lui promettant de lui régler le loyer correspondant à leur utilisation. L'idée a fait du chemin et depuis le leasing ou crédit-bail prend une place de plus en plus importante dans l'économie moderne.

Dans son pays d'origine (USA), ce mode de financement se présente sous forme d'un engagement contractuel de la part d'un locataire à payer à un bailleur des redevances périodiques, en contrepartie du droit à utiliser un actif lui appartenant.

Il se distingue donc de la location par l'irrévocabilité du contrat, et de ce fait, le locataire est dans la même position que le bénéficiaire d'un crédit.

Il existe toute une panoplie de variantes de leasing aux U.S.A. Le grand succès remporté par le leasing outre-atlantique a été à l'origine de son introduction en Europe. Ainsi, fut créée en 1962 la première société de crédit-bail en France.

La différence d'appellation de ce mode de financement trouve sa justification dans la définition donnée par la loi française du 02 Juillet 1966 qui a confiné les opérations de crédit-bail dans les limites suivantes:

"Les opérations de location de biens d'équipements, de matériel, d'outillage ou de biens immobiliers à usage professionnel spécialement achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soient leurs dénominations, donnent au locataire, la faculté d'acquérir tout ou une partie des biens loués moyennant un prix convenu, tenant compte au moins en partie des versements effectués à titre de loyer".

Deux critères, comme vous le constatez, ressortent de cette définition, permettant ainsi l'identification d'une opération de crédit-bail:

- * La destination du bien qui doit être un matériel à usage professionnel, ce qui exclut les biens de consommation;
- * L'option d'achat qui permet au locataire de devenir propriétaire moyennant un prix fixe d'avance.

Au plan national, c'est en 1964 que le crédit-bail a été introduit au Maroc pour la première fois, deux ans seulement après son apparition en Europe, et de ce fait, son introduction et son évolution s'inspirent pratiquement de l'exemple français aussi bien sur le plan de la finalité que sur les plans techniques et de gestion.

La légitimité de la dénomination "crédit-bail" a été implicitement reconnue par une circulaire du Ministère des Finances datant de 1968 et par la législation fiscale, aussi bien que par le dahir du 30 Juillet 1973 portant loi de finance rectificative pour l'année 1973, que par le dahir formant code des investissements en date du 13 Août 1973.

En fait, un essai de définition du crédit-bail dans la pratique marocaine ne peut être tiré de ces dahirs qui réglementent plutôt l'aspect fiscal du crédit-bail, mais davantage de l'analyse des contrats de crédit-bail.

Les contrats de crédit-bail ont été établis jusqu'en octobre 1996 par les sociétés marocaines dans le cadre de l'article 230 du dahir formant code des obligations et contrats consacrant le principe de l'autonomie de la volonté.

Ces contrats stipulent que le futur locataire choisit librement (et c'est très important) le matériel et négocie librement les conditions d'achat avec le ou les fournisseurs de son choix, et que c'est la société de crédit-bail qui acquiert le matériel et le donne en location à l'utilisateur pour une durée déterminée et irrévocable.

A l'expiration du bail, le locataire a la faculté d'acquérir la propriété du matériel moyennant le paiement

d'une valeur résiduelle convenue d'avance et tenant compte des versements effectués à titre de redevances.

On retrouve dans cet essai de définition, les deux critères fondamentaux de la loi française du 02 juillet 1966, à savoir la notion de destination du bien (à usage professionnel) et la notion d'option obligation pour le bailleur permettant au locataire d'accéder à la propriété. Il faut, peut-être, rappeler ici qu'en France, tout avait débuté par la définition d'un cadre général, le fiscal ayant suivi ultérieurement la définition juridique sans l'avoir précédé. Ce cadre juridique ainsi établi a pu servir de modèle aux pays qui s'inspirent des mêmes principes de droit.

Au Maroc, le cadre fiscal a précédé le cadre juridique et il a fallu attendre la promulgation de la loi du 13 juillet 1993 relative aux établissements de crédit et surtout la publication du dahir portant code de commerce en octobre 1996 pour bien délimiter le cadre juridique des opérations de crédit-bail. Nous y reviendrons un peu plus loin.

Le crédit-bail ainsi défini a connu un réel succès depuis son introduction au Maroc et a, depuis lors, apporté à l'entreprise marocaine, surtout petite et moyenne, des solutions originales qui ont contribué à accélérer sa croissance.

Cette innovation a été possible par l'appui que les pouvoirs publics ont procuré à ce mode de financement en adoptant les dispositions fiscales et financières appropriées, notamment à travers les différents codes des investissements et certaines lois de finance.

En fin décembre 1996, l'intervention des sociétés de crédit-bail a porté sur plus de deux milliards de dirhams de biens d'équipements à usage professionnel (se référer au tableau joint).

Comme pour tout mode de financement, il existe une corrélation étroite entre l'évolution du crédit-bail et les agrégats de l'économie nationale.

Ainsi le crédit-bail au Maroc a pris place naturellement dans l'évolution des moyens financiers mis à la disposition des entreprises pour l'acquisition de biens allant du simple photocopieur jusqu'à la chaîne complète de montage ou de production en passant par le véhicule utilitaire, le chariot élévateur, les engins de travaux publics, les bateaux et avions et tout récemment le financement en crédit-bail immobilier des plateaux à usage de bureaux, des bâtiments industriels construits ou à construire, y compris le coût du terrain. Le financement en crédit-bail est toujours assuré à 100%.

LE DÉROULEMENT DU CONTRAT DE CRÉDIT-BAIL:

L'un des principes régissant une opération de crédit-bail est que l'utilisateur-locataire est maître du choix de son matériel sans que l'établissement de leasing interfère dans celui-ci.

Avec le choix du matériel et du fournisseur, et après examen de la demande par les instances dirigeantes de la société de leasing, un contrat peut être élaboré et signé sur la base d'une simple facture proforma.

Une fois le matériel livré au locataire, la location prend effet à partir de cette date (de réception).

1) Tout contrat de crédit-bail se caractérise par le fait qu'il est conclu pour une période de durée dite irrévocable.

Cette caractéristique tient au fait qu'il doit y avoir une corrélation entre la vie économique du bien et les loyers qui doivent en couvrir 94 à 95% de la valeur d'origine, en moyenne. A son tour, cette durée économique doit être combinée à celle de l'amortissement fiscal autorisé par l'administration des impôts.

Dès lors, nous pouvons dire que, dans l'ensemble, une certaine concomitance est recherchée entre la durée de vie fiscale d'un équipement et cette période irrévocable de location, au terme de laquelle une option d'achat peut-être

levée pour l'équivalent de la valeur résiduelle définie dès la signature du contrat.

2) Toute demande de financement se concrétise par le dépôt d'un dossier qui devra être étudié dans un délai aussi rapproché que possible.

Les éléments constitutifs du dossier sont représentés principalement par:

- * Un imprimé à remplir;
- * Les bilans et comptes des trois derniers exercices;
- * Une situation comptable provisoire le cas échéant;
- * Des prévisions d'exploitation;
- * Des factures proforma du matériel;
- * Une étude technique quand il s'agit d'un matériel nouveau ou original;
- * Une note économique si le financement doit concerner une activité nouvelle d'intervention pour la société de leasing.

3) Dans l'ensemble, les critères retenus dans l'appréciation de la demande soumise sont ceux généralement pris en considération par tout bailleur de fonds: résultats, degré d'endettement, évolution du marché concerné, patrimoine et moralité des promoteurs etc...

Cependant, étant propriétaire du matériel, la société de leasing attache une importance toute particulière à une réelle appréciation du risque que cela comporte tels que l'usure plus ou moins rapide, les performances techniques, l'entretien, le degré de mobilité, les différences avec un matériel concurrent, etc...

4) Avec la signature du contrat, la procédure de déblocage des fonds peut être entamée et sa mise en place obéit à des modalités pratiques différentes selon que le matériel à acquérir est d'origine locale ou importée.

Dans le premier cas, la société de leasing adresse un bon de commande au fournisseur, choisi par le client, qui devra en accuser réception. Les différentes conditions de paiement convenues entre le client et le fournisseur (acompte, retenue de garantie, etc...) sont respectées par le bailleur.

La livraison et l'installation du matériel sont constatées par un procès verbal qui sera communiqué à la société de leasing en même temps que la facture définitive permettant ainsi le règlement du fournisseur.

Concernant le matériel importé, la société de crédit-bail intervient en remboursant le client de toutes les sommes imputables à cette opération sur la base des justificatifs produits.

5) Dès que la réception du matériel concerné à été constaté, les redevances locatives deviennent payables selon une périodicité d'un mois en général.

6) A la fin de la période irrévocable du contrat, le crédit-bail offre en principe deux options au client:

* Soit le paiement de la valeur résiduelle en vue de l'acquisition du matériel;

* Soit la reconduction du contrat, mais cette fois-ci sur la base de la valeur résiduelle et d'une nouvelle période de location.

Enfin, permettez-moi de survoler un domaine qui est plutôt le vôtre pour traiter succinctement les aspects juridiques d'un contrat de crédit-bail et vous faire part d'une pratique du terrain de plus d'un quart de siècle.

Une convention de leasing repose principalement sur la distinction entre la propriété juridique d'un bien qui reste au bailleur et la jouissance dudit bien, transféré à l'utilisateur moyennant le paiement des loyers.

Elle diffère du contrat de location dans la mesure où elle donne au locataire la faculté d'acquérir le tout ou une partie des biens loués moyennant un prix convenu comme développé précédemment.

Le contrat de crédit-bail tire aujourd'hui sa légitimité légale de l'article 8 du dahir portant loi du 15 Moharrem 1414 (6 Juillet 1993) relatif à l'exercice de l'activité des établissements de crédit et de leur contrôle.

Les articles 431 à 442 de la loi n° 15-95 formant code de commerce ont confirmé davantage la définition des opérations de crédit-bail et élargi le cadre juridique par le renforcement de la protection des intérêts des parties en cause.

Toujours dans le cadre de cette loi, l'article 434 est considéré par les professionnels du crédit-bail comme le vrai ressort du développement du crédit-bail immobilier.

En général, le contrat du crédit-bail met à la charge du bailleur et du preneur, certaines obligations.

OBLIGATIONS DES PARTIES

*** Obligations du preneur:**

Le preneur par la signature du contrat de crédit-bail s'engage à:

- Régler les redevances à leurs échéances sous peine de résiliation du contrat;
- Utiliser le matériel d'une façon normale conformément aux usages de la profession en assurant tout l'entretien et la maintenance technique nécessaires;

- Ne pas céder ou sous-louer le matériel propriété exclusive du bailleur;
- Se conformer aux lois et usages actuels et futurs concernant la circulation, la dotation, la garde et l'utilisation du matériel loué et prendre en charge tous les frais qui pourraient découler du non-respect par le locataire des dispositions légales et réglementaires actuelles et futures auxquelles l'utilisateur est tenu de se conformer;
- Lever l'option, c'est-à-dire acheter le bien loué à sa valeur résiduelle par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception 3 mois avant la date d'expiration du contrat, à défaut, il devra restituer le matériel au bailleur (rare) ou opter pour la 2ème période facultative;
- Souscrire toutes les assurances de nature à préserver le matériel en sécurité.

* Obligations du bailleur:

L'obligation principale mise à la charge du bailleur réside dans l'obligation de délivrance.

Cette obligation en matière de crédit-bail revêt un caractère particulier parce que le bailleur donne mandat au preneur de retirer le matériel loué au lieu et moment que ce dernier indiquera au fournisseur. Un procès-verbal de

livraison établi contradictoirement entre le vendeur du matériel et le preneur mandataire constate (atteste) que le bailleur a exécuté son obligation de délivrer le matériel en bon état.

Dès que le PV est approuvé par le preneur, ce dernier ne peut introduire une demande aux résolutions du contrat de crédit-bail pour défaut de livraison sauf à rapporter la preuve d'une faute du bailleur. Le mandat donné par le bailleur au preneur est particulier parce qu'il ne donne lieu à aucun remboursement des frais de réception ou autre au profit du preneur.

LES EFFETS DU CONTRAT DE CREDIT-BAIL ET LES APPLICATIONS JURISPRUDENTIELLES:

La conclusion du contrat de crédit-bail génère des effets à l'égard des parties elle-mêmes et à l'égard des tiers.

A) Les effets du contrat à l'égard des parties:

Le crédit-bail constitue comme tout contrat la loi des parties, d'où la nécessité pour ces dernières de s'y conformer.

Le non-respect par l'une ou l'autre partie de ses obligations contractuelle donnera lieu à la mise en œuvre de toutes les procédures judiciaires de nature à faire respecter le contrat par les parties.

Mais en matière de crédit-bail, l'article 433 du code de commerce exige la mise en place d'une phase obligatoire de tentative de règlement à l'amiable avant tout recours judiciaire.

Cette phase de règlement à l'amiable n'est que la consécration d'une pratique suivie par les sociétés de crédit-bail visant à recouvrer toutes les créances sans intermédiaire et sans mettre en danger la continuité des entreprises locatrices.

Effectivement, après l'échec desdites tentatives, plusieurs procédures judiciaires sont mises en œuvre d'une façon progressive.

Ces procédures sont multiples et font appel au juge de référendum, M. Le président du tribunal de commerce ou au tribunal au complet.

A ce jour, le juge des référés a été saisi pour décider de la résiliation du contrat et de la restitution du matériel (cas prévu par le contrat lui-même et validé par les parties); de toutes les mesures conservatoires de nature à sauvegarder les intérêts des créanciers (saisies).

Le choix du juge de référendum est lié à la particularité du crédit-bail qui nécessite la mise en œuvre des mesures conservatoires de nature à sauvegarder les intérêts de la partie lésée.

Depuis l'introduction de ce nouveau mode de financement, les tribunaux et notamment les juges de référez et les présidents des tribunaux ont fait des efforts importants quant au traitement des litiges portant sur le crédit-bail et ce, malgré l'absence de réglementation précise en la matière.

La jurisprudence est plutôt satisfaisante. Toutefois, des retards préjudiciables aux sociétés de crédit-bail ont été enregistrés et certains tribunaux ont décidé unilatéralement de se déclarer incompétents territorialement même si les parties leur ont attribué compétence.

C'est une décision inexplicable au regard des dispositions légales prévues en matière de procédure civile.

Quant à l'assignation en paiement, action principale pour le recouvrement de la créance, elle aussi souffre du retard du prononcé du jugement dû à l'engagement des tribunaux, problème qui est en phase de règlement par la création des tribunaux de commerce.

B) Que peut-on dire sur les effets du contrat à l'égard des tiers:

Le crédit-bail fait courir un danger aux créanciers de l'entreprise locataire qui peuvent croire que cette dernière

est propriétaire du matériel dont elle n'en a que la jouissance et dont la propriété reste la propriété exclusive de la société de financement (de leasing).

C'est dans un souci de protection que le législateur a instauré une obligation de publicité de contrat de crédit-bail sur un registre ouvert à cet effet auprès du tribunal dans le ressort duquel est situé le siège du locataire ou du lieu d'exploitation du matériel (article 436 du code de commerce).

Avant la mise en place de cette disposition, le bailleur était dans l'obligation de mettre en œuvre deux procédures, l'une en distraction du matériel et l'autre en revendication, ce qui génère une perte de temps supplémentaire, l'engagement d'autres frais...

Par cette publicité, le bailleur se trouve protégé contre toute tentative de fraude de la part du preneur et du complice parce que ce dernier par son acquisition du matériel, objet du crédit-bail, ne peut se prévaloir de la bonne foi.

De même, c'est une protection du tiers qui ne peut-être induit en erreur par le locataire pour qu'il obtienne auprès de lui un crédit ou autres, en lui faisant croire qu'il est propriétaire dudit matériel.

En conclusion, je voudrais rappeler que notre économie connaît actuellement une époque de grands défis. Les exigences sont considérables en matière de restructuration et d'innovation technologique.

Il importe donc de créer rapidement de nouvelles sources d'emploi, d'accroître les investissements et de promouvoir la constitution du capital.

Le crédit-bail peut jouer un rôle dynamique dans cette tâche en finançant à moyen et long terme de façon simple et imaginative les équipements d'entreprises et des commerçants. Pour cela, les entreprises de crédit-bail doivent pouvoir compter sur une institution juridique en parfaite adéquation avec son environnement.

L'Etat de droit est de plus en plus complexe et si cette complexité est de nature à favoriser le nombre de litiges et justifier les recours, il faut aussi que nous fassions tous ensemble en sorte que l'institution judiciaire ne soit pas bloquée par un excès de recours.

La création des tribunaux de commerce, entre autres, est une mise en phase avec notre économie moderne, on ne peut que s'en féliciter.

Je vous remercie de votre patience et m'excuse encore une fois pour une intervention plutôt orientée sur la pratique du terrain.