

## التوصيات :

ونوصي بما يأتي :

أولاً - أن تولي هيئة المعايير الشرعية الموقرة عناية أكبر بتحرير العقود فقهياً وقانونياً في جميع جوانبها المتعلقة بالصياغة ، والإرادة الظاهرة والإرادة الباطنة، وبآثار العقود، ومقتضى العقد الأصلي والتبعي، والفروق الحقيقية بين العقد والإرادة المنفردة، والوعد، والمواعدة ، والاتفاق، ومذكرة التفاهم ، وغير ذلك من الدراسات العلمية والعملية ...

ثانياً- أن توضع لما ذكر في البند السابق أو لبعضه معايير شرعية مستقلة لضبط العقود وتحريرها. فقد وضع معيار خاص للوعد والمواعدة ، وهذا أمر طيب ، ولكن الأمر يحتاج إلى وضع معايير أخرى لهذه المسائل السابقة .

هذا وآخر دعوانا أن الحمد لله ربّ العالمين  
وصلّى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

## الطبيعة القانونية للاتفاقات التمهيديّة

## التي تسبق إبرام العقود النهائيّة

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،  
ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد



## – دراسة مقارنة<sup>1</sup> –

الدكتور عبد القادر العرعاري  
أستاذ بكلية الحقوق أكادال الرباط

### مقدمة:

يعتبر موضوع الاتفاقات التمهيديّة التي تسبق إبرام العقود النهائيّة من الموضوعات الشيقّة والشاقّة في نفس الوقت فهي بقدر ما تغري المختصين والممارسين لتقنيات تحرير العقود بالبحث في أصولها القانونيّة وأسسها الفلسفيّة بقدر ما تشكل مصدر إزعاج لهم أثناء محاولة فهمها أو تفسير مضامينها القانونيّة التي تتداخل فيما بينها الأمر الذي يعقد مهمة القاضي والفقير على حد سواء.

ومما زاد في تعقيد هذه المهام أن معظم التشريعات المدنيّة التقليديّة كالقانون المدني الألماني والقانون المدني الفرنسي لم تفصل بشكل واضح بين مختلف مظاهر هذه الاتفاقات الأولى التي تمهد لإبرام العقود النهائيّة إذ اقتصر اهتمامها على مرحلة المفاوضات التمهيديّة والدعوة للتعاقد وبعض مظاهر الوعد والمواعدة بالعقد

<sup>1</sup> - للمزيد من التعمق والتفصيل بخصوص هذا الموضوع يمكن الرجوع لما يلي:

- DEMOGUE (R) « les contrats Provisaires » étude offerte à H. Capitant Daloz 1939 P 159.

COLLART (F) « les Contrats Préparatoires à la vente d'immeuble » Thèse Tours 1988

- Peter Sarvary – BENE « Réflexions sur la notion de contrat Préparatoire » (Thèse) 2015.

- يونس صلاح الدين على "العقود التمهيديّة - دراسة تحليليّة مقارنة" دكتوراه في القانون الخاص - جامعة الموصل - سنة النشر ٢٠١٠

- جمال فاخر النكاس "العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد وأهميّة التفرقة بين العقد والاتفاق في المرحلة السابقة على العقد" مجلة الحقوق الإلكترونيّة العدد الأول، مارس ١٩٩٦ ص ١٣٣ - إلى ١٩٢.

- عبد القادر العرعاري "علاقة بيع العقار في طور الإنجاز بالعقود التمهيديّة العقارية - دراسة مقارنة" مساهمة علميّة في الندوة الوطنيّة التي نظمها المركز المغربي للدراسات القانونيّة حول بيع العقار في طور البناء ٢٠٠٣ مطبعة المعارف ٢٠٠٤ ص ٣ وما بعدها.

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقيّة الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد



الملزمة لجانب واحد وبعده تفرغت مباشرة لمناقشة الإيجاب أو العرض كخطوة فعلية مباشرة لإبرام العقد إذا ارتبط الإيجاب بقبول الطرف الآخر.

وبقي الوعد بالعقد والتواعد عليه بمثابة النموذج البارز الذي يتم الاقبال عليه بنهم شديد في مجال التعاملات المدنية المصرفية رغم الصعوبات الكثيرة التي تعترض المحاكم بخصوص تحديد الطبيعة القانونية لمؤسسة الوعد كتقنية تقليدية عادة ما تعتبر بمثابة قنطرة آمنة لإبرام العقود النهائية، وقد حاولت التشريعات المدنية المعاصرة فك الارتباط بين هذه المؤسسة وغيرها من الاتفاقات الأخرى التي تختلط بها وذلك برسم الحدود الفاصلة بين مختلف هذه التعهدات الأولية، التي يتم استعمالها كأدوات قانونية موصلة لإبرام العقود النهائية.

وقد كان لانفتاح القوانين اللاتينية المعاصرة على تجارب الدول الأنجلوساكسونية في مجال إبرام العقود التي لها علاقة بالمال والأعمال أثره البالغ في اقتباس بعض النماذج من التعهدات ذات الأصول العرفية الأخلاقية والدبلوماسية مثل تعهد التصريح بالشرف والبرتوكول الاتفاقي واستقراء خطاب النوايا بمقتضى مذكرة تفاهم أو غيرها من النماذج الأخرى وإجلاء هذا الغموض وتوضيح حقائق ودلالات هذه الاتفاقات والتعهدات الموصلة لإبرام العقد النهائي المتضمن للالتزامات قانونية متبادلة فإنه ارتأينا تناول هذا الموضوع في بحثين على الشكل التالي:

المبحث الأول: التعهدات الأخلاقية غير الملزمة التي تشوش على المنظومة الإلزامية للتعاقد.

المطلب الأول: الالتزام بالشرف (Engagement d'honneur)

المطلب الثاني: مذكرة التفاهم المحددة لخطاب النوايا (lettre d'intention)

المطلب الثالث: البرتوكول الاتفاقي (Protocole d'accord)

المبحث الثاني: العقود التحضيرية التي تمهد لإبرام العقد النهائي

المطلب الأول: الوعد بالبيع والمواعدة عليه

المطلب الثاني: الوعد بالتفضيل

المطلب الثالث: عقد البيع الإبتدائي

## تمهيد:

٥- يمكن القول على أن عملية التعاقد تمر بعدة مراحل بدءاً بمجرد فكرة عابرة اختمرت في ذهن الشخص، وعند عزمه على المضي قدماً فإنه ينتقل لمرحلة الدعوة للتعاقد<sup>١</sup> التي تقتزن عادة بالمفاوضات الأولية التي لها ارتباط وثيق بالمشروع التعاقدى المستقبلي، وعندما يتعلق الأمر بالتعاقدات التي لها قيمة والتي تكون على قدر كبير من الأهمية فإن مهل هذه المفاوضات تطول بالقدر اللازم لاستكمال المعلومات الضرورية للحسم في المشروع التعاقدى<sup>٢</sup>، وعادة ما ينتقل الشخص المعني بالأمر إلى المستوى الثاني من الجدوية اللازمة لعرض فكرة التعاقد على الطرف الآخر في شكل إيجاب رسمي يترتب على قبوله نشوء العقد إلا أن الأطراف غالباً ما يفضلون التمهيد للمرحلة النهائية بإبرام واحد أو أكثر من التعهدات التي تسبق بناء العقد النهائي كالعقد الابتدائي أو الوعد بالعقد والمواعدة عليه أو الالتزام بتفضيل شخص معين دون غيره أثناء التعاقد إلى غير ذلك من الاتفاقات المتعارف عليها في هذا الباب.

٦- إلا أنه نتيجة لتلاقح الثقافات وانفتاح تجارب الدول اللاتينية على بعض الأعراف التعاقدية الشائعة في منظومة التعاقد الأنجلوساكسونية في مجال العقود التجارية والاتفاقيات الدبلوماسية فإن هذا الوضع أدى إلى اقتباس بعض النماذج التعاقدية الدخيلة على هذه المرحلة التعاقدية كالاتزام بالشرف وتبادل خطابات النوايا التي تستند إلى مذكرات للتفاهم بين الدول والجماعات والمؤسسات العمومية وشبه العمومية لتنتقل عدواها إلى التعاقدات الخاصة المبرمة بين الأشخاص والشركات وبناء على تداخل مفاهيم هذه المصطلحات القانونية المرتبطة بمرحلة ما قبل التعاقد الرسمي فإن الواجب يفرض علينا فك الارتباط بين مختلف هذه المفاهيم التي يختلط فيها الجانب القانوني بالمفهوم الأخلاقي ولفهم حقيقة هذه التعهدات الأولية فإنه ارتأينا تناول هذه الدراسة في مبحثين نتناول في الأول منهما بعض التعهدات الأخلاقية غير الملزمة للأطراف والتي كانت ولا تزال سبباً في التشويش على منظومة التعاقد، بينما سنعرض في المبحث الثاني لأهم العقود

<sup>١</sup> - للتفاصيل انظر مؤلفنا حول نظرية العقد - الطبعة الخامسة ٢٠١٦ ص ٦٩ فقرة ٨٢ وما بعدها.

2 - Ghestin (J) « le contrat » (L.G.D.J) édition 1988 P 249 N° 227 « entre l'initiative que constitue l'entrée en pour parlers, ou l'offre et la conclusion du contrat, se situe une période précontractuelle qui peut être parfois de longue durée »

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد



والاتفاقات التحضيرية الشائعة في ميدان التعامل المدني والتجاري على حد سواء والتي تعد قنطرة قانونية لبلوغ وتحقق التعاقدات النهائية.

### المبحث الأول: التعهدات الأخلاقية غير الملزمة التي تشوش على منظومة فترة ما قبل التعاقد

٧- بعد أن كانت فترة ما قبل التعاقد تقتصر على بعض النماذج التقليدية المحدودة للاتفاقات الأولية التي تمهد لإبرام العقود النهائية والتي سنتناول بعضها لاحقا فإن نطاق هذه الاتفاقات أصبح يتمدد بصورة تدريجية ليشمل الكثير من التعهدات ذات الأصول الأنجلوسكسونية الدخيلة على المنظومة القانونية اللاتينية والتي أدت إلى بعثرة الكثير من الأوراق والخلط بين الكثير من المفاهيم والمصطلحات التي لم تعد تؤد الوظيفة القانونية واللغوية التي وضعت من أجلها<sup>١</sup>.

ومن بين المفاهيم الأدبية التي ارتبطت بمرحلة ما قبل إبرام العقد النهائي نجد مصطلح الالتزام بالشرف وخطابات النوايا المستمدة من مذكرات التفاهم والبرتوكول الاتفاقي، فما المقصود بمضامين هذه التعهدات؟ وما هي قيمتها القانونية عند إخلال الأطراف بمضامين هذه التعهدات؟

### المطلب الأول: الالتزام بالشرف<sup>٢</sup> Engagement d'honneur

<sup>١</sup> - يعتقد الفقيهان (مالوي واين) في مؤلفها المشترك حول العقود الخاصة الطبعة الرابعة ٢٠٠٩ ص ٦١ فقرة ١٠٢ بأن العائق الأساسي الذي يحول دون فهم حقيقة هذه الاتفاقيات التمهيدية إنما يكمن في تعددها وتشابه مضامينها حيث يقتصر مفهوم بعضها على مرحلة التفاوض لا غير في حين يعتبر بعضها الآخر بمثابة خطوة إيجابية مؤدية لإبرام العقد النهائي

« Souvent la conclusion d'une vente est précédée préparatoires les uns relèvent de la négociation préalable, les autres font partie de la famille nombreuse des avant – contrats, la terminologie est vague, les applications diverses et la notion imprécise, « contrat préparatoire » « promesse de contrat » « contrat cadre » « accord de principe » « lettre d'intention » « contrat Partiel » la notion et son régime actuel continuent à être imprécis et instable

<sup>٢</sup> - لأخذ فكرة معمقة عن الالتزام بالشرف يرجى الإطلاع على ما يلي:

-Ammar (d) « essai sur le rôle de l'engagement d'honneur» ( these) Paris -١990

- Eismann (M) « le gentlemen's agreement comme source du droit international » journal du droit international clunet 1979

- Oppetit (P) « l'engagement d'honneur » 1979 chronique 17

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد



٨- لقد تم اقتباس مصطلح الالتزام بالشرف من رحم المصطلح الانجليزي (agreement Gentlmen's) الذي يندرج ضمن الالتزامات الأخلاقية التي تستند لمبادئ الشرف ونبيل الاخلاق وحسن النية في التعامل التي تقتضي الوفاء بالعهد وكما يظهر من اسمه فإن الالتزام بالشرف يكون معلقا على محظ إرادة المصرح بشرفه إلا أنه لا يلزم من الناحية القانونية بالوفاء به، فقد عرفه بعض الفقهاء<sup>١</sup> بأنه بمثابة " تصريح إرادي يتوقف تنفيذ مفعوله على إرادة الملتزم المصرح بشرفه دون أن يكون ذلك مشمولاً بأي متابعة قضائية أو شبه قضائية كالتحكيم " أما الفقيه "موسرون" فقد عرف الإلتزام بالشرف بأنه تعبير عن الإرادة للوفاء بتعهد معين إلا أنه لا يترتب على الإخلال بهذا التعهد أي جزاءات قانونية<sup>٢</sup> .

٩- وإذا كان الإجماع حاصلًا بخصوص الطابع الأخلاقي للالتزام النابع من شرف صاحبه إلا أن هذا الالتزام يندرج عموماً ضمن المفاهيم الأقل غموضاً مقارنة بغيره من المفاهيم الأخرى، فالجزء المترتب عن الإخلال بهذا الالتزام عادة ما يكون أخلاقياً باستهجان هذا الإخلال وتناقص قيمة من لا عهد له ولا كلمة له"<sup>٣</sup>

وبالرغم من أن المبدأ العام المتحكم في الالتزام بالشرف هي مجموع القيم الاخلاقية التي تعد بمثابة الضمان الشخصي لتنفيذ التعهد ولو لم يكن ملزماً لصاحبه من الناحية القانونية إلا أن هناك بعض الحالات التي يتضمن فيها الالتزام بالشرف عناصر العقد التمهيدي أو الابتدائي الأمر الذي يعني بأن التعهد بالشرف قد يكون مجرد إطار ظاهري مغلف وسائر للعقد التمهيدي الذي يعد إطاراً قانونياً يستوجب سريان بعض الآثار التي تسري على مثل هذا النوع من الاتفاقات وللمحكمة في إطار سلطتها التقديرية أن تحدد ما إذا

١- مالوري وأين في مرجعهما حول الالتزامات الطبعة الخامسة ٢٠١٠ ص ١٩٤، فالتصريح أو الالتزام بالشرف لدى هاذين الفقهاء لا ينتج أي أثر قانوني إذا لم يتحول إلى شكل آخر ذو طابع إلزامي وبالتالي فالالتزام بالشرف ما هو إلا صورة من صور شبه العقد بمفهومه الضيق للكلمة « il s'agirait d'un presque contrat »

٢- Mousseroun (N) « l'avant contrat » édition 2011 P 227

٣- انظر أطروحة (بيتر بين) المشار إليها سابقاً ص ٨١ فقرة ١٥٢ الذي يؤكد على ما يلي: « dans une société ou l'honneur tient une place prééminente, le respect de la parole donnée est considéré comme un devoir et une qualité essentiel de gentlmen »

كان الالتزام بالشرف مجرد شبه للعقد (PRESQUE CONTRAT) أم أنه يتضمن عناصر عقد تمهيدي آخر<sup>١</sup>.

### المطلب الثاني: خطابات النوايا<sup>٢</sup> (les lettres d'intention)

١٠- يمكن القول على أن خطابات أو رسائل النوايا تعد من مظاهر الإعلان عن الإدارة كبرهان على حسن نوايا صاحب الخطاب المستخلصة من الوثائق والمستندات التي تعزز صدق هذه النوايا وكما هو معلوم فإن مصطلح خطاب النوايا نشأ في إطار التجربة الأنجلوسكسونية المتعلقة بالعقود الدولية ذات الطابع التجاري<sup>٣</sup> ثم انتقل المصطلح إلى مجال التعاملات المدنية الدولية والوطنية كوسيلة وأرضية ممهدة لضبط مسار التفاوض في الاتجاه الصحيح الذي يمهّد بدوره لإبرام عقود ابتدائية عادة ما تفضي لإبرام العقود النهائية غير أنه نتيجة لتعدد الاستعمالات التي وظف فيها هذا المصطلح الدخيل على منظومة القوانين اللاتينية فإن معاني هذا الخطاب أصبح يختلف باختلاف المجالات والغايات المستهدفة بهذا الخطاب

١- للتعلم بخصوص تعهدات الشرف المنتجة لبعض الآثار القانونية يمكن الرجوع إلى أطروحة يونس صلاح الدين المشار إليها سابقا ص ٣٠٩

٢- لأخذ فكرة موسعة عن خطابات النوايا ومذكرات التفاهم يمكن الرجوع لما يلي:  
-Fontaine (M) « les lettres d'intention dans la négociation de contrat internationaux » édition 1977

- عبد السميع الأودن "خطابات النوايا في مرحلة التفاوض على العقد"  
- منشأة المعارف - الاسكندرية ٢٠٠٥  
- محجاجي سعاد "خطابات النوايا كوسيلة قانونية في تأمين تنفيذ الالتزامات" دراسة تاصيلية مقارنة - الجزائر (٢٠١١-٢٠١٢)

٣- لقد تم اقتباس مصطلح خطاب النوايا Lettre d'intention من المصطلح الإنجليزي memorandums of understanding الذي له ارتباط بالمشاريع الاقتصادية والصناعية الكبرى التي كانت تتطلب طرح فكرة التعاقد في شكل إعلان نوايا كأرضية أولية للنقاش والتفاوض ومما زاد في تعقيد فهم المعنى الصحيح لهذا المصطلح أن المشرع الفرنسي لم ينظم هذا الخطاب واكتفى بالإشارة لبعض الاستعمالات التي يوظف فيها هذا المصطلح كما هو الامر بالنسبة للمادة ٢٣٢٢ من القانون المدني الفرنسي التي استعمل فيها المشرع مصطلح "خطاب النوايا بما يفيد معنى الضمان المستخلص من رسالة دعم الطرف المدين لمواجهة الديون المستحقة عليه لصالح الدائن.

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد

والتي يكون القصد منها في غالب الأحيان تسهيل مأمورية التفاوض وتحقيق الحدود الدنيا من التوافقات بين الطرفين حول مضمون ومحتوى مشروع التعاقد.

فعندما يتعلق التفاوض بالعقود الدولية أو الوطنية التي تكون على قدر من الأهمية فإن أحد أطراف العملية التعاقدية عادة ما يلجأ لهذه التقنية كمبادرة منه عن حسن نواياه في شكل إعلان عن الإرادة<sup>١</sup> لرسم خطة أولية لحدود التفاوض على المشروع التعاقدى المستقبلي، لذلك فإن خطاب النوايا يكون أقرب لمبادرة أحادية الأطراف<sup>٢</sup> هدفها الأساس هو تحفيز الطرف الآخر على الدخول في المفاوضات الفعلية وتهيئته لدراسة ومناقشة الخطة التي تقدم بها صاحب الخطاب<sup>٣</sup>، وبناء عليه فإن خطاب النوايا ليس عقدا تمهيديا وبالتالي فإن عدم إتمام مناقشة هذه النوايا أو العدول عنها في أي مرحلة من المراحل لا يعتبر إخلالا بالتزام عقدي ولا يستوجب سريان قواعد المسؤولية العقدية.

فقد صنفت اللجنة العلمية للتجارة الدولية سنة ١٩٧٧ خطابات النوايا ضمن خانة عقود التفاوض رغم أن هذه المبادرات ليست عقودا بل مجرد إعلان عن نوايا التفاوض، وهذا التصور الذي نؤيده هو الذي يسانده الكثير من الفقهاء وفي مقدمتهم (جينيني)<sup>٤</sup> الذي يرى بأن خطابات النوايا لها ارتباط بمراحل ما قبل التعاقد (Avant Contrat) إلا أنها ليست عقدا تمهيديا بالمعنى المتعارف عليه في هذا الباب.

### المطلب الثالث: البروتوكول الاتفاقي « Protocole Accord »

١- لفهم أبعاد الإعلان عن الإرادة فإنه يمكن الرجوع لما يلي:

-Salleilles « de la déclaration de volonté contribution à l'étude de l'acte juridique dans le code civil Allemend » Paris 1901

- Rieg (A) Punctuation, Contribution à l'étude de la formation du contrat Mélanges – jauffret 1974

٢- (بيتر - بين) المرجع السابق ص ٨٩ حيث يقول:

« les lettre d'intention sont les actes juridique Unilatéraux, ils préparent la conclusion d'un contrat définitif, le plus souvent la lettre d'intention n'a pas d'autre objet que de fixer le cadre de la négociation »

3 - MOUSSERON (M) « avant – contrat » édition 2001 P 240

4 - GENINET (M) « théorie général des avant contrats en droit privé (thèse) Paris 1985 T1 P 253 et S

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد





١٢- يعد مصطلح البروتوكول الاتفاقي واحدا من فصيلة الأعراف شبه التعاقدية التي ارتبطت بالتقاليد الدبلوماسية ثم انتقلت بعد ذلك لتستعمل في مجال التعاملات المدنية والتجارية كأساس للتفاوض والتعاقد على حد سواء وقد تناوله بعض المهتمين أثناء كلامهم على أحكام الاتفاق المبدئي ( Accord de principe) الذي يعد بدوره واحدا من بين عشرات الاتفاقات الأولية التي تسبق إبرام العقد النهائي، ونظرا لتداخل عناصر البروتوكول الاتفاقي بعناصر خطابات النوايا فإن الكثير من المهتمين حاولوا رصد عناصر التفرقة بين هاتين المؤسستين، فهناك اتجاه فقهي قديم<sup>١</sup> يرى بأن البروتوكول الاتفاقي عادة ما يتضمن عناصر الإتفاق النهائي بحيث لا يبقى لاستكمال هذا العقد سوى الإتفاق على الشروط المتعلقة بتنفيذ العقد النهائي، أما الاتجاه الثاني<sup>٢</sup> المهتم بعناصر هذه التفرقة فيرى بأن البروتوكول الاتفاقي عادة ما يتضمن بنود خطابات النوايا لذلك فإن أنصار هذا الاتجاه يرون بأن البروتوكول الاتفاقي ما هو إلا صورة من صور خطابات النوايا لا غير وذلك رغم اختلاف شكل كل منهما، على اعتبار أن هذه الخطابات يتم إعدادها من قبل أحد الأطراف المعنية في شكل مباراة أحادية ويتم عرضها على الطرف الآخر لمناقشتها أما بخصوص البروتوكولات الإتفاقية فقد جرت العادة على تحضيرها وإعداد بنودها، بمحض الأطراف معا لتطرح بعد ذلك كأرضية للنقاش التفاوضي بين الأطراف المعنية بها.<sup>٣</sup>

### المبحث الثاني: العقود التحضيرية التي تمهد لإبرام العقد النهائي

١٣- لقد سبق وقلنا بأن العقود التي تكون على جانب من الأهمية غالبا ما يتم التمهيد لها بجملة من الإتفاقيات والتعهدات الأولية التي يتم بها التحضير لإبرام العقود النهائية ومن شأن هذه الفترة الفاصلة بين

1- Ghestin (j) op . cit p ٢٦٩ N° 241 : حيث يقول « on peut définir l'accord de principe « l'engagement contractuel de faire une offre ou de poursuivre une négociation en cours afin d'aboutir à la conclusion d'un contrat »

2- peter ( bene) op .cit .p 94 N° 187 حيث يقول « il s'agit la d'un exemple parmi tant d'autre ou le titre du document ne correspond à aucune réalité celui-ci est assimilable à une lettre d'intention le plus souvent , mais prend la forme d'un véritable contrat »

٣- للمزيد من التفاصيل حول علاقة البروتوكول الاتفاقي بخطابات النوايا والتميز بينهما راجع رسالة ما ستر مجاجي سعاد حول "خطابات النوايا كوسيلة قانونية لتأمين تنفيذ الإلتزامات" ٢٠١١-٢٠١٢ - ص ٢٦ وما بعدها.

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد



إنشاء الإتفاقات التمهيدية وإبرام العقود النهائية أن تمنح لأطراف هذه العلاقة فرصا إضافية للتفكير والتأمل في النتائج والآثار التي ستترب عن إبرام التصرف النهائي.

١٤- وهناك في الواقع العملي عدة أنماط متشابهة من حيث العناصر اللازمة لإنشاءها، إلا أنها تهدف لتحقيق نتيجة مشتركة ألا وهي ضمان إبرام العقد النهائي، ويندرج ضمن هذه العائلة من الإتفاقات التمهيدية كلا من الوعد والمواعدة بالبيع والعقود بالأفضلية وكذا العقود الإبتدائية إلى غير ذلك من الصور الأخرى التي تتجسد فيها مثل هذه الإتفاقات الأولية، ونتيجة لأهمية النماذج المشار إليها أعلاه فإننا سنتناولها بشيء من التفصيل.

### المطلب الأول: الوعد بالبيع<sup>١</sup> (Promesse de vente)

١٥- في الوقت الذي أقبلت فيه جل التشريعات المدنية المعاصرة على تنظيم مؤسسة الوعد بالعقد عموما والوعد بالبيع على وجه خاص فإننا نلاحظ أن المشرع المغربي لم يسلك نفس النهج وإنما اكتفى بالإشارة لهذه المؤسسة بمقتضى نصوص قانونية متفرقة يكتنفها الإبهام في معظم الحالات الأمر الذي لا يسعفنا على تكوين نظرة معمقة عن الوعد بالبيع في إطار التشريع المغربي<sup>٢</sup>، وهذا الفراغ التشريعي هو الذي حمل جملة من الباحثين<sup>٣</sup> على التصدي لهذا الموضوع لما له من أهمية في ميدان المعاملات المدنية والتجارية على حد سواء، فما هو الوعد بالبيع (أولا" وما هي الشروط اللازمة لقيامه (ثانيا) وما هي النتائج المترتبة عن ممارسة الخيار الناشئ عنه (ثالثا).

<sup>١</sup> - للتعلم بخصوص هذا الموضوع أنظر على الخصوص:

- الطاهر القضاوي: "الوعد بالبيع - دراسة مركزية في العقار" رسالة لنيل دبلوم الدراسات العليا في القانون الخاص، كلية الحقوق بالرباط ١٩٩٣-١٩٩٤.

بلعيد كرومي: "الوعد بالتعاقد في ضوء التشريع المغربي"، رسالة دبلوم الدراسات العليا في القانون الخاص، كلية الحقوق بالبيضاء ١٩٨٦. -FOURATI HICHAM : « La Promesse de vente en droit Marocain des obligations (D.E.S) Fac de droit CASA 1988.

- الطاهر القضاوي: "تقنية الوعد بالكراء والكراء في بيع" مجلة الميادين، كلية الحقوق بوجدة العدد ٨-١٩٩٣، ص: ٤١ وما يليها.

<sup>٢</sup> - لعل إغفال المشرع المغربي لمؤسسة الوعد بالبيع كان نتيجة لنفس الموقف الذي سلكه المشرع الفرنسي حيث أن هذا الأخير لم يتطرق لهذا الموضوع إلا عرضا وفي مناسبات قليلة (مالوري وآين -المرجع السابق ص: ٦٧ فقرة ١٠٧).

<sup>٣</sup> - أنظر الدراسات المشار إليها في الهامش رقم ١٤٥.

## أولاً: التعريف بالوعد بالبيع وبيان خصائصه

١٦- الوعد بالبيع هو العقد الذي يلتزم فيه الواعد ببيع شيء سواء كان منقولاً أو عقاراً أو غيرهما من الحقوق المالية الأخرى لشخص آخر إذا أظهر هذا الأخير رغبته في الشراء مقابل ثمن معين، وهناك الكثير من التعاريف الفقهية والتشريعية التي قيل بها بشأن الوعد بالبيع، وبالرغم من اختلافها في بعض العناصر إلا أنها تتقارب من حيث معناها العام، فقد عرفته المادة ٤٩٣ من قانون الموجبات والعقود اللبناني بأنه عقد بمقتضاه يلتزم المرء ببيع شيء من شخص آخر لا يلتزم شراؤه في الحال<sup>١</sup> وفي ميدان الفقه فإن الباحث الطاهر القضاوي<sup>١</sup> يرى بأن الوعد بالبيع "هو التصرف القانوني الذي يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الواعد ببيع شيء معين بثمن محدد لشخص آخر يدعى المستفيد الذي له ان يختار ذلك خلال أجل يمكن تحديده فيما بعد" أما الفقيه أنور سلطان<sup>٢</sup> فيرى بأن الوعد بالبيع عقد يلتزم بمقتضاه الواعد ببيع شيء إذا أظهر الموعود له رغبته في الشراء في مدة معينة<sup>٣</sup> فالشخص الموعود في ظل هذا الوضع لا يلتزم إزاء الواعد بأي مقابل وإنما يكون له الحق في إبداء رأيه بقبول هذا الوعد أو رفضه داخل الأجل المحدد<sup>٣</sup> والوعد بهذا الشكل لا يلزم إلا جانباً واحداً ألا وهو الواعد، لذلك، فهو يختلف عن التواعد بالبيع والشراء معا الذي يعد من العقود الملزمة لجانبين لكون أن المشتري يعد بدوره البائع بشراء الشيء الذي حصل التواعد بشأنه وخارج هاتين الحالتين فإن الوعد قد يقتصر على الشراء وحده دون البيع وهذه الحالة تعد بمثابة الوجه المعاكس للوعد بالبيع<sup>١٧٠</sup> مكرر.

١- القضاوي الطاهر: رسالته المشار إليها سابقاً ص: ١٢٦.

٢- الدكتور أنور سلطان: "عقدي البيع والمقايضة" دار النهضة العربية ١٩٨٠، ص: ٦٧.

٣- ليس هناك إجماع لا في ميدان الفقه ولا في ميدان التشريع بخصوص ضرورة ممارسة حق الخيار داخل أجل معين، ففي الوقت الذي اشترط فيه المشرع المصري ضرورة تحديد مدة الخيار في الوعد بالبيع (المادة ١٠١ مديني مصري) فإن القانون المدني اللبناني لم يستلزم توافر هذا الشرط إلا إذا كان موضوع الوعد من العقارات.

١٧٠ مكرر - للمزيد من التفاصيل بخصوص الأحكام المميزة لكل من الوعد بالبيع والوعد بالشراء كتصرفين أحاديي الطرفين والتواعد بالبيع والشراء كتعهد صادر عن الطرفين معا يمكن الرجوع إلى المؤلف المشترك (المالوري وآين) المرجع السابق ص: ٦٩ بند ١١٠ وما بعدها. أيضاً:

ALAIN BENABENT op.cit. P :64 n°83. « il s'agit tantôt d'un engagement souscrit par une seule partie qui promet de vendre ou promet d'acheter tandis que l'autre conserve toute liberté on parle

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد

١٧- ومن خلال التعاريف الفقهية والتشريعية التي أعطيت للوعد بالبيع كتصرف ملزم لجانب واحد<sup>١</sup> فإننا نلاحظ أن هذا التصرف يمتاز بالخصائص التالية:

أن الوعد إذا اقتصر على البيع دون الشراء فإنه يندرج ضمن قائمة التصرفات القانونية الملزمة لجانب واحد وبالتالي فهو يختلف عن كل من تصرفات الإرادة المنفردة والعقد الملزم لجانبين كما هو الأمر بالنسبة للتواعد على البيع والشراء الذي تختلف أحكامه عن الوعد الذي يقتصر على البيع دون الشراء<sup>٢</sup>.  
رغم أن الوعد بالبيع يمهّد في الأصل لإبرام العقد النهائي إلا أنه يمتاز بخصوصيات العقد الكامل لا من حيث العناصر ولا من حيث الشكل الذي يرد فيه، عدا ما هو من خصوصيات العقد النهائي للبيع.  
أن الوعد بالبيع من العقود المؤقتة التي يتم بها التمهيّد لإبرام عقد البيع النهائي، لذلك فهو ليس غاية في حد ذاته وإنما هو وسيلة قانونية تحضيرية قد يترتب عنها إبرام العقد النهائي.

alors de promesses unilatérales par lesquelles le promettant consent au bénéficiaire une option d'acquérir ou de renoncer.

Tantôt au contraire les deux parties s'engagent d'ores et déjà, en promettant l'une de vendre et d'autre d'acheter on parle alors de promesse synallagmatique, en ce cas le contrat de vente est déjà scellé entre elles ».

<sup>١</sup> - نظرا لأهمية هذه الصورة من الوعد بالبيع لذلك فإن الفقه المعاصر قد اهتم به بشكل ملفت للنظر من ذلك على الخصوص:  
- SCHMIDT (BENAC) « Le contrat de promesse unilatérale de vente » thèse Paris 1 (L.G.D.J) 1983.

- VIATTE : « La promesse unilatérale de vente » GAZ-PAL 1973- 1-DOC, P : 67 et S/

<sup>٢</sup> - مالوري وآين - المرجع السابق ص: ٧٨ فقرة ١٢٣. وفي الوقت الذي يعتبر فيه هذين الفقيهين بأن الوعد الملزم لجانب واحد يندرج ضمن قائمة التصرفات الأحادية الأطراف فإن الفقيه الفرنسي (بونابنت) يؤكد في المرجع المشار إليه أعلاه ص ٦٥، فقرة ٨٤ بأن الوعد الملزم لجانب واحد يندرج ضمن قائمة العقود الملزمة لجانب واحد وقد عبر عن ذلك بما يلي:

« La Promesse Unilatérale n'est pas un acte Unilatéral mais un véritable contrat issu d'un accord de volontés qui distingue ainsi d'une simple offre de vente ».

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد



الوعد بالبيع من العقود التي تنبني على منح الخيار للمشتري قصد تقرير مصير العقد النهائي بالإجازة أو الرفض داخل الأجل المحدد وهو بذلك يختلف عن بيع الثنيا<sup>١</sup> وبيع الخيار<sup>٢</sup> الذين يعتبران من العقود التي يخول للبائع أو المشتري أو هما معا إمكانية التحلل من البيع باسترداد المبيع ورد الثمن إذا تضمن العقد شرطا يجيز ذلك.

### ثانيا: العناصر اللازمة لقيام الوعد بالبيع

١٨- يلزم لقيام الوعد بالبيع باعتباره عقدا ملزما لجانب واحد توافر كل العناصر اللازمة لإبرام العقد الصحيح من أهلية وسبب ومحل<sup>٣</sup> فالواعد بالبيع يتعين فيه أن يكون أهلا للالتزام وأن يتم تحديد المبيع والثمن ولو بصورة تقريبية في هذا العقد التمهيدي، وعن طريق مفهوم المخالفة فإن الوعد بالبيع إذا جاء مجردا من غير تحديد لمضمونه فإنه يكون عديم الأثر وهذا ما أكده المشرع المغربي في الفصل ١٤ من (ق.ل.ع) الذي ورد فيه بأن مجرد الوعد لا ينشئ التزاما<sup>٤</sup> وهذا يعني أن الوعد غير الهادف إلى تحقيق نتيجة إيجابية يعد ضربا من العبث لذلك جرده المشرع من كل أثر، وبالإضافة لما سبق فإنه يلزم في الوعد بالبيع أن يكون مبنيا على منح فرصة الاختيار للمشتري بين قبول مضمون الوعد بالبيع أو رفضه وذلك داخل أجل محدد، أما إذا لم يتم تحديد هذا الأجل في صلب العقد التمهيدي فإن الواعد لا يمكن له التحلل من وعده إلا بوضع الطرف الموعود الذي هو المشتري في حالة مطل وذلك بعد إعطائه مهلة مناسبة للتعبير عن موقفه من موضوع الوعد بالقبول أو الرفض<sup>٥</sup>، وتفاديا لمثل هذه الأوضاع المعقدة فإن جل التشريعات

<sup>١</sup> - ينص الفصل ٥٨٥ (ق.ل.ع) على أن البيع مع الترخيص للبائع في استرداد المبيع أو بيع الثنيا هو الذي يلتزم المشتري بمقتضاه بعد تمام انعقاده بأن يرجع المبيع للبائع في مقابل رد الثمن....".

<sup>٢</sup> - ينص الفصل ٦٠١ (ق.ل.ع) بأنه "يسوغ أن يشترط في عقد البيع ثبوت الحق للمشتري أو البائع في نقضه خلال مدة محددة ويلزم أن يكون هذا الشرط صريحا ويجوز الاتفاق عليه إما عند العقد وإما بعده في فصل إضافي".

<sup>٣</sup> - جاء في حكم صادر عن محكمة الاستئناف بتازة بتاريخ (١٩٨٦/١٢/٢٤) بأن الوعد بالتعاقد عقد تمهيدي لا ينعقد صحيفا إلا إذا توافرت فيه جميع العناصر الجوهرية للعقد النهائي المراد إبرامه" الحكم منشور في مجلة المعيار، العدد، ١٣، ١٤ ص: ٨٩.

<sup>٤</sup> - قرار المجلس الأعلى عدد ٦٣٥ الصادر عنه بتاريخ (١٩٨٨/٣/٩) في الملف المدني عدد: ٧٣٧-٩٦ (القرار غير منشور).

<sup>٥</sup> - جستان وديشي: المرجع السابق ص: ٨٦ فقرة ١١٦.

مالوري وآين: المرجع السابق ص ٨٦، فقرة ١١٦.

-ALAIN BENABENT op. cit p : 73, n°96.

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد



التي تناولت موضوع الوعد بالعقد ألزمت الواعد بتحديد مهلة معقولة يتعين فيها على الطرف الموعد أن يمارس حقه في الخيار<sup>١</sup> حتى لا يبقى الواعد أسيرا لوعده أبد الدهر، خصوصا وأن غاية الوعد بالعقد هي التحضير والتمهيد لإبرام العقد النهائي ولن تتحقق هذه الغاية إلا بتقييد أجل الخيار بمهلة محددة يتعين فيها على الطرف المستفيد من الخيار إبداء رأيه في الموضوع.

### ثالثا: آثار الوعد بالبيع

١٩- يترتب على الوعد بالبيع جملة من الآثار القانونية بعضها يهم الواعد والبعض الآخر يخص الشخص الموعد.

أ- بالنسبة للواعد نلاحظ أنه خلال فترة الوعد يظل بمثابة المالك الحقيقي للشيء الموعد به الأمر الذي يعني أن له إمكانية استعماله واستغلاله والتصرف فيه في إطار الحدود المشروعة وإذا تعذر عليه الوفاء به أمام الشخص الموعد فعليه أن يتحمل التعويض الذي لحق الطرف المستفيد من الوعد نتيجة لعدم تمكنه من الوفاء بالتزاماته إزاءه<sup>٢</sup>.

ب- أما بالنسبة للطرف الموعد (المشتري) فقد خولت له التشريعات التي تناولت هذا النظام التعاقدية عدة حقوق في الوقت الذي لا يتحمل فيه بأي التزامات مقابلة لكون أن العقد ملزم لجانب واحد لا غير فالمستفيد من الوعد يثبت له حق شخصي<sup>٣</sup> في تقرير مصير هذا الوعد منذ الوهلة الأولى التي أنشئ فيها الوعد بالبيع، بحيث يمكن له أن يستعمل حقه في الخيار بين إجازة موضوع الوعد أو رفضه وذلك داخل المهلة التي حددها الطرفان لأجل ممارسة الحق في الخيار وباعتبار أن الحق في ممارسة الخيار يتقرر للمشتري

L'option ne peut pas être perpétuelle, le promettant peut alors mettre le bénéficiaire en demeure de prendre parti dans un délai raisonnable ».

١- من هذه التشريعات القانون المدني المصري الذي ألح على ضرورة تحديد مهلة للوعد بالتعاقد في المادة ١٠١، وهذا ما أكده الفصل ٢٢٠ من قانون الملكية العقارية اللبناني.

٢- لا يستحق التعويض في هذه الحالة إلا إذا تعذر الوفاء بالشيء الموعد به لتصرف الواعد إراديا في الشيء الموعد به، أما إذا تعذر عليه الوفاء به لأسباب قاهرة فإنه يتحلل من وعده تلقائيا لتخلف عنصر المحل، ويمكن استخلاص هذا الحكم العام من نص الفصلين ٧٨٨ و ٣٨٤ (ق.ل.ع) المتعلقين على التوالي بوعد المودع لديه والمعير حيث لا يعفيان من الوفاء بوعدهما إلا إذا أثبتنا أن أسبابا مشروعة أو أحداثا غير متوقعة قد حالت بينهما وبين عدم تنفيذ موضوع وعدهما.

٣- توفيق حسن فرج: المرجع السابق ص: ١٩٦، فقرة ٢٧٣.

وحده دون غيره إلا أن ذلك لا يمنع من حوالة هذا الحق أو التصرف فيه من طرف المستفيد إلا إذا كان هناك شرط مانع من التصرف تم التنصيص عليه في الوعد بالبيع<sup>١</sup> وكغيره من الحقوق الأخرى فهو ينتقل للورثة في حالة موت المستفيد من الوعد باعتبارهم خلفاء عامين للشخص الموعود<sup>٢</sup>.

١- يعتبر شرط الاحتفاظ بالملكية على سبيل الضمان من أبرز الشروط المانعة من التصرف ( Clause de Reserve de propriété) التي تهدف إلى حماية حقوق الطرف المستفيد من الشرط دفعا لكل ازدحام لكتلة الدائنين عندما يكون المدين في وضعية مضطربة تحدده بالإفلاس وبالرغم من أن قانون الالتزامات والعقود المغربي لم ينظم هذا الشرط إلا أن العادة جرت على التعامل به في بعض الحالات الاستثنائية كبيع السيارات بالسلف في إطار مقتضيات ظهير (١٧/يوليوز/١٩٣٦) وشراء العقارات بالتقسيط باعتماد تقنية الرهون الرسمية والحيازية، ونظرا لأهمية هذا الشرط الذي يخرج المال المبيع أو المأجور من كتلة الضمان العام لأموال المدين فإن المشرع المغربي اضطر إلى إقحامه في مدونة التجارة لفاتح غشت ١٩٩٦ حيث ورد النص عليه في المادة ٦٧٢ التي جاء فيها "يمكن استرداد البضائع المبيعة تحت شرط الأداء الكامل للثمن مقابل نقل ملكيتها، إذا كانت هذه البضائع موجودة بعينها وقت فتح المسطرة، هذا الشرط الذي يمكن أن يرد في محرر ينظم مجموعة من العمليات التجارية المتفق عليها بين الأطراف يجب أن يكون متفقا عليه كتابة على الأكثر حين التسليم" وعادة ما يرتبط هذا الشرط بعقود الائتمان الإيجاري الوارد على كل من العقار أو المنقول (المواد من ٤٣١ إلى ٤٤١) من مدونة التجارة وكذا عقود الأكرية المدنية المفوضية إلى تملك العقار (القانون رقم ٠٠-٥١) المؤرخ في ١١/١١/٢٠٠٣ إذ أن إبرام البيع النهائي لا يتم إلا بعد أداء كل المستحقات المتفق عليها أثناء إبرام العقد الأصلي. وفي حالة عدم تنفيذ المكتري المتملك لالتزاماته التعاقدية المتعلقة بالتسبيق أو الوجيبة الكرائية أو التحملات فإن المكري له الحق في استصدار أمر عن رئيس المحكمة الابتدائية باعتباره قاضيا للأمر المستعجلة بفسخ العقد وإفراغ المكتري المتملك بوصفه محتلا للعقار بدون سند أو قانون وشطب تقييده الاحتياطي إذا كان العقار المأجور محفظا.

وللمزيد من التفاصيل حول هذا الشرط أنظر:

- محمد العلواني: "شرط الاحتفاظ بالملكية في البيع الائتماني" رسالة دبلوم الدراسات العليا المعمقة كلية الحقوق بالرباط ٩٨-١٩٩٩.
- محمد حسين منصور: "شرط الاحتفاظ بالملكية في بيع المنقول المادي -دراسة مقارنة منشأة المعارف- الإسكندرية ١٩٩٣ أيضا:
- محمد شليح "قراءة ميتودولوجية لصيغة الكراء المفضي إلى تملك الربع المبنى لغرض السكنى في ضوء القانون (٥١-٠٠) المتعلق بالإيجار المفضي إلى تملك العقار" وهي مساهمة ضمن أشغال الندوة العلمية الوطنية التي نظمتها مركز الدراسات القانونية المدنية والعقارية بكلية الحقوق بمراكش يومي (١١ و ١٢) فبراير ٢٠٠٥ حول موضوع توثيق التصرفات العقارية.

-PEROCHON (F) : « La Reserve de propriété dans la vente de meubles corporels » édition LITEC 1988.

-DRIOCHE (Abdelkader) : « La clause de réserve de propriété une nouvelle garantie pour les transctions commerciales, la vie économique 12 Dec 1997 p : 4

٢- يمكن استخلاص هذا الحكم في التشريع المغربي بطريق القياس من نص الفصل ٦١٠ (ق.ل.ع) المتعلق ببيع الخيار حيث ورد فيه بأنه:

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد



**ج-** عندما يتعلق الأمر بالوعد الملزم لجانبيين لكل من البائع والمشتري الذي قد يتوقف فيه العقد على احترام شكلية قانونية أو أداء الثمن داخل أجل معين فإن العقد الذي يتضمن وعدا متبادلا بالبيع والشراء يندرج ضمن قائمة عقود البيع المرتبطة بأجل (ventes à Terme) أو المتوقفة على تحقق شرط أو واقعة معينة (ventes conditionnelles) ومثل هذا النوع من التعهد المزدوج لا يمنح للبائع ولا للمشتري أي خيار للعدول عن فكرة التعاقد عند تحقق الشروط أو الآجال أو الشكليات التي يتوقف عليها إبرام هذا النوع من التعهدات، فالتزاماتهما هي التزامات نهائية<sup>١٨٢مكرر١</sup> وعند عدم الوفاء بها فإنه يكون من حق الطرف المتضرر ان يطالب بإتمام عقد البيع كاختيار أساسي<sup>١٨٢مكرر٢</sup> أو المطالبة بفسخ العقد كاختيار ثانوي مع إمكانية المطالبة بالتعويض عن الأضرار في كلا الحالتين (الفصلين ٢٥٩، ٢٦٠ ق.ل.ع)<sup>١٨٢مكرر٣</sup>.

"إذ مات من له الخيار قبل أن يختار انتقل الخيار إلى ورثته وإذا فقد أهلية التعاقد عينت له المحكمة مقدما خاصا ويجب على هذا المقدم أن يعمل على النحو الذي يكون أكثر اتفاقا مع مصالح ناقص الأهلية".

– BENABENT (A) op.cit p : 77 n° 101.<sup>١٨٢مكرر١</sup>

« En principe la promesse synallagmatique de vente constitue la vente elle même- compromis de vente mais une vente qui sera souvent à terme ou conditionnelle ».

<sup>١٨٢مكرر٢</sup> – أنظر قرار المجلس الأعلى عدد ٣٥٥٧ المؤرخ في ٢٢/١٠/٢٠٠٨ الوارد في نشرة قرارات المجلس الأعلى المتخصصة – الغرفة المدنية الجزء الثالث - ٢٠١٠-، ص: ١١٠.

ويتعلق الأمر بوعد البيع لصالح المشتري الذي أدى جزءا من ثمن المبيع (مجموعة عقارات) والتزم بأداء باقي الثمن عند استكمال إبرام العقد النهائي وثبوت خلو العقارات المبيعة من الضرائب والتكاليف التي قد تثقلها وذلك داخل أجل ثلاثة أشهر من تاريخ إبرام العقد، إلا أن البائعة تهرت من إتمام العقد بدعوى عدم وفاء المشتري بالتزاماته العقدية تجاهها، وبعد أن استجابت محاكم الموضوع لطلبها الرامي لفسخ الوعد بالبيع فإن المجلس الأعلى قرر نقض الحكم الاستثنائي بدعوى أن قرار المحكمة القاضي بفسخ البيع لعدم أداء المشتري لباقي الثمن داخل الأجل المتفق عليه ناقص التعليل لكون أنها لم تتأكد من كون البائع قد وُفِّىَ بنصيبه من الالتزام وأبجز الإجراءات القانونية اللازمة لانتقال الملكية للمشتري داخل الأجل المتفق عليه لذلك فإنها تكون قد عللت قرارها تعليلا ناقصا يوازي انعدامه مما يجعله عرضة للنقض".

<sup>١٨٢مكرر٣</sup> – بخصوص مصير العقد بين التمسك بالدفع بعدم التنفيذ وممارسة دعوى الفسخ القضائية أنظر تعليقنا على القرار الصادر عن المجلس الأعلى بتاريخ (١٩٩٥/٢/٨) في الملف المدني عدد ٨٨١٧٩٢ المنشور بمجلة قضاء المجلس الأعلى العدد المزدوج (٤٩-٥٠) ١٩٩٧ ص: ٢٧٧ وما بعدها.

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد





٢٠- ونظرا لأن مصير الوعد بالبيع يتراوح بين الموافقة والرفض لذلك فإن الأحكام المترتبة عن هذين الوضعين ليست واحدة فإذا اختار الموعود (المستفيد) الموافقة على موضوع الوعد فهذا يعني أن عقدا جديدا سيظهر على حساب اختفاء عقد الوعد بالبيع، ولا تبدأ آثار هذا العقد الجديد في السريان إلا ابتداء من صدور هذه الموافقة عن المستفيد من الوعد، ولا يصبح مالكا للشيء الموعود به إلا ابتداء من هذا التاريخ، أما إذا رفض الموعود فكرة الوعد بالبيع رفضا صريحا أو ضمنيا فهذا دليل على سقوط الوعد وتحلل الواعد من وعده.

### المطلب الثاني: الوعد بالترفضيل<sup>١</sup> (Pacte de préférence)

٢١- يندرج الوعد بالترفضيل ضمن عائلة الاتفاقات الأولية التي تسبق إبرام العقد النهائي، وقد عرفه الدكتور أنور سلطان "بأنه اتفاق يتعهد بمقتضاه الواعد بترفضيل الموعود له على غيره في حالة تصرفه في العين المباعة ويكون الثمن في هذه الحالة هو الثمن الذي يعرضه الغير ويرضى به الواعد"<sup>٢</sup> ومن خلال هذا التعريف يظهر أن الوعد بالترفضيل يقترب كثيرا من نظام الوعد بالبيع إلا أن هناك عدة فوارق تميز بينهما فالوعد بالترفضيل لا يرتبط في العادة بمهلة زمنية لممارسة الخيار الناشئ عنه ثم إن الوعد بالترفضيل يقتصر في الواقع على منح المستفيد منه حق الأولوية على غيره في اقتناء المبيع، وأخيرا فإن الوعد بالترفضيل يبقى إلى غاية ممارسة حق الخيار معلقا على شرط واقف وهو رغبة المالك في البيع<sup>٣</sup>، ونظرا لأن الوعد بالترفضيل يقوم على الاعتبار الشخصي للمستفيد بالأفضلية فإن هذا الوعد قد يختلط بنظام الشفعة الذي يقوم على

<sup>١</sup> - حول هذا الوعد أنظر:

-VOIRIN (P) : « Le pacte de préférence » (J.C.P) 1954-1-1192.

-DAGOT : « Nouvelles réflexions sur la publicité des pactes de préférence et des promesses unilatérales de vente (J.C.P) 1980-1-2986.

-BRUSCHI « Le pacte de préférence- droit et Patrimoine » juin 1999.

-DESIDERI (P) « La préférence dans les relation contractuelles » thèse Aix en Provence 1997

٢- أنور سلطان: المرجع السابق ص: ٨٠ فقرة ٦٤.

٣- بخصوص الطبيعة القانونية للوعد بالترفضيل أنظر المؤلف المشترك بين مالوري وآين المرجع المشار إليه سابقا ص: ٩٢ فقرة ١٤٤.

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد

نفس الاعتبار الشخصي إلا أن غايتها ليست واحدة<sup>١</sup> فنظام الوعد بالترفضيل سواء تقرر بمقتضى القانون أو بناء على اتفاق تعاقدى ليس الهدف منه هو رفع الضرر كما هو الأمر بالنسبة لنظام الشفعة وإنما الهدف منه هو تحقيق مصلحة مقصودة من قبل المشرع أو الواعد بالترفضيل.

٢٢- وهناك عدة حالات كرس فيها المشرع المغربي تفضيل بعض الأشخاص في استحقاق حق عيني أو شخصي من ذلك على الخصوص:

أ- حالة المكترى الذي يضطر لإفراغ العين المكتراة بسبب الهدم وإعادة البناء حيث خول له المشرع حق الأسبقية على غيره في الرجوع للعقار بعد إصلاحه أو إعادة بناءه وهذا ما أكدته المادة ٥٠ من القانون رقم (١٢-٦٧) المنظم للعلاقات التعاقدية بين المكري والمكترى للمحلات المعدة للسكنى والاستعمال المهني<sup>٢</sup>.

ب- حالة الملاك المجاورين للمسيل الذي هجرته المياه بفعل تغير مجرى هذا المسيل يخول حق الأفضلية لهؤلاء الملاك في اقتناء الأراضي التي هجرتها المياه كلها في حدود النسبة التي كان يجاور بها المسيل القديم ويتم تحديد ثمن هذا المسيل من قبل الخبراء الذين يعينهم رئيس المحكمة المختصة بطلب من الإدارة وإذا رفض هؤلاء الملاك عرض الإدارة بالأثمان المحددة من قبل الخبراء داخل ثلاثة أشهر من تاريخ الإشعار بالعرض فإنه يتم بيع المسيل القديم وفق القواعد التي يتم بها بيع أملاك الدولة (الفصل ٤ من ظهير (١٦/٨/١٩٩٥)) المعتر بمثابة قانون للمياه<sup>٣</sup>.

١- أنظر بخصوص المقارنة بين الوعد بالترفضيل والشفعة - الطاهر القضاوي الرسالة المشار إليها سابقا ص: ٤١.

٢- القانون منشور في الجريدة الرسمية عدد ٦٢٠٨ الصادرة بتاريخ ٢٨/١١/٢٠١٣.

٣- لقد تم نشر هذا القانون بالجريدة الرسمية عدد ٤٣٢٥ الصادر بتاريخ (٢٠/٩/١٩٩٥)، لفهم مضمون قانون المياه يمكن الرجوع إلى:

- محمد الكشور: "الأوضاع القانونية للمياه في الفقه الإسلامي وفي تشريعات دول المغرب العربي" مجلة القضاء والقانون عدد ١٤٢ ص: ٢٩.

- محمد الكشور: "حقوق المياه ونظام التحفيظ العقاري" مشاركة في ندوة نظام التحفيظ العقاري بالمغرب المنعقدة بالرباط في ٤، ٥ ماي ١٩٩٠.

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد

ج- حالة أفضلية أعضاء الاتحاد في الملكية المشتركة في الحلول محل الشريك الذي باع شقته لشخص أجنبي عن الاتحاد وبالرغم من أن أفضلية هؤلاء الأعضاء مجتمعين أو منفردين في استحقاق العقار بالشراء قد تقرر بناء على ممارستهم لحق الأولوية الذي يخوله الفصل ٢٧ من ظهير (١٩٤٦/١١/١٦)<sup>١٨٨</sup>مكرر إلا أن هناك جانبا من الفقه المغربي الذي يعتبر هذه الأفضلية مجرد حالة من الحالات التي تقرر فيها شفعة العقار<sup>١</sup> من قبل أعضاء الاتحاد حتى ولو كانت فكرة الشياح غير واضحة المعالم بالنسبة للشقق المفروزة التي لا علاقة لها بالأجزاء المشتركة بين أعضاء الاتحاد<sup>٢</sup> ولا يقتصر هذا الحق على أعضاء الاتحاد في الملكية المشتركة بل يمتد إلى المنعشين العقاريين أيضا حسب تفسير للمجلس الأعلى من خلال القرار الصادر عنه بتاريخ (١٩٩٧/١٠/٢٩) في الملف المدني عدد: ٢٦٣ الذي جاء فيه "بأن بيع شقة لأحد الأغيار من عمارة خاضعة لنظام ملكية الشقق يخول لباقي الملاك ممارسة حق الأفضلية وهذه القاعدة تسري أيضا على المنعش العقاري عندما يبيع من اشترى منه شقة للغير، إذ يحق له حينئذ أن يمارس حق الأفضلية المنصوص عليه

<sup>١٨٨</sup>مكرر - لقد تم إلغاء مضمون هذا النص التشريعي بمقتضى المادة ٦١ من القانون الجديد رقم (١٨-٠٠) المؤرخ في ٣ أكتوبر ٢٠٠٢ المنشور بالجريدة الرسمية عدد ٥٠٥٤ الصادرة بتاريخ ٧ أكتوبر ٢٠٠٢.

<sup>١</sup>- أنظر مثلا مأمون الكزبري: التحفيظ العقاري والحقوق العينية الأصلية والتبعية ص: ٣٩٥ وقد تأثر القضاء بهذا التكييف أيضا أنظر قرار المجلس الأعلى عدد ٦٨١ الصادر عنه بتاريخ (١٩٧٩/٨/٢٩) المنشور في مجلة قضاء المجلس الأعلى عدد ٢٨-١٩٨١ ص: ٣٥ "سريان أجل الستين يوما المحددة لممارسة حق الشفعة في بيع الملكية المشتركة الخاضعة لظهير ١٩٤٦/١١/١٦ يجب أن يبلغ البيع إلى اتحاد الملاكين فلا يكفي مجرد العلم به وإلا فإن أجل الشفعة يمتد إلى سنة كاملة تبتدئ من تاريخ تسجيل البيع على الرسم العقاري".

وللمزيد من التفاصيل حول موقف الفقه والقضاء من هذا الحق أنظر دراسة للأستاذ جيلالي بوحبص حول "تعامل الفقه والقضاء مع حق الأفضلية المنصوص عليه في الفصل ٢٧ من ظهير (١٩٤٦/١١/١٦) المتعلق بملكية الشقق والطبقات" مجلة الملحق القضائي العدد ٣٤، ص: ٨٥. أيضا:

- عز الدين الماحي "ممارسة حق الأفضلية على ضوء القانون الجديد المتعلق بنظام الملكية المشتركة للعقارات المبنية" مجلة القصر العدد ٨، ص: ٤٣.

<sup>٢</sup>- الوكاري محمد: "الملكية المشتركة للعقارات المبنية" طبعة أولى، دار القلم ٢٠٠٨، عبد الحق صافي "ملكية الشقق في التشريع المغربي" ١٩٨٩ مطبعة النجاح الجديدة مصطفى عبد السيد الجارحي "ملكية الشقق في القانون المغربي - دراسة مقارنة بالقانون التونسي والمصري" المجلة المغربية للقانون المقارن العدد الأول ص: ٢٤٩ وما بعدها.

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد

في الفصل ٢٧ من ظهير (١٩٤٦/١١/١٦) المتعلق بمليكة الشقق<sup>١</sup> غير أن حق الأفضلية الذي كان حقا قانونيا في إطار مقتضيات ظهير ١٩٤٦ أصبح اتفاقيا بمقتضى التعديل الذي خضع له قانون الملكية للعقارات المبنية رقم ٠٠-١٨ المؤرخ في ٢٠٠٢/١٠/٣ والذي ورد في المادة ٣٩ منه ما يلي: "يمكن للملاك بأغلبية ثلاثة أرباع أصوات الملاك المشتركين الحاضرين أو الممثلين أن ينشؤوا حق الأفضلية فيما بينهم في جميع التصرفات الناقلة للملكية بعوض والتنصيب على كيفية ممارسة هذا الحق وآجاله في نظام الملكية المشتركة".

### المطلب الثالث: عقد البيع الابتدائي<sup>٢</sup> (Le contrat Préliminaire)

٢٣- بالإضافة للوعد بالبيع والوعد بالتفضيل فإن هناك صورة ثالثة من الاتفاقات التمهيدية التي تتحول في مرحلة لاحقة لعقد نهائي ويتعلق الأمر بالعقد الابتدائي الذي هو مرحلة وسطى بين المفاوضات التمهيدية والعقد النهائي، فالعقد الابتدائي يعتبر مشروعاً متكاملًا للتعاقد، وله عدة مظاهر قانونية، تختلف باختلاف الغايات التي هدف إليها الأطراف عند إنشاء هذا النوع من التعاقد، فهناك عدة اعتبارات عملية تدعو إلى الإقبال على البيوع الابتدائية خصوصا في الميدان العقاري<sup>٣</sup> من ذلك مثلا توفير الوقت اللازم

<sup>١</sup> - القرار منشور في مجلة قضاء المجلس الأعلى العدد المزدوج ٥٣، ٥٤-١٩٩٩، ص: ٧٥.

<sup>٢</sup> - للتوسع بخصوص أحكام هذا العقد أنظر:

-Massis (TH) : « Le contrat Préliminaire » Thèse Paris 1982.

-Cabanac : « Le contrat Préliminaire (Act-Jur-de Prop-immob) 1986 Doc p : 10 et S.

- الدكتور محمد المنجي: "عقد البيع الابتدائي - الآثار القانونية والعملية لعقد البيع غير المسجل، طبعة ثانية ١٩٨٧.

-Malinvaud (PH) en collaboration avec (PH) JESTAZ « Le contrat Préliminaire à la vente d'immeuble à Construire » (J.C.P) 1976-I-2790.

<sup>٣</sup>- أنظر على سبيل المثال بيع العقارات التي تكون في طور البناء حيث يتم الإقبال على شراء الشقق والمحلات التجارية أثناء مرحلة البناء وغالبا ما يتم ذلك في شكل عقود ابتدائية يحجز بمقتضاها المشترون حقهم في الشراء، وقد نظم المشرع المغربي أحكام هذا البيع بمقتضى القانون (٤٤-٠٠) الصادر بتاريخ (٢٠٠٢/١٠/٠٣) المنشور بالجريدة الرسمية عدد ٥٠٥٤ وخصص له الفرع الرابع ضمن الباب الثالث من قانون الالتزامات والعقود المتعلقة بأنواع خاصة من البيوع وخصص له ما يناهز العشرين فصلا.

وقد تم إدخال الكثير من التعديلات على هذا النص الأصلي وذلك بمقتضى القانون الجديد رقم (١٠٧،١٢) المؤرخ في (٣ فبراير ٢٠١٦) المنشور بالجريدة الرسمية عدد ٦٤٤٠.

للمشتري للتثبت من هوية العقار وتمكين المالك من إحضار مستندات الملكية<sup>١</sup>، وقد يكون الهدف من إنشاء البيع الابتدائي هو حفظ حق أحد الطرفين في استحقاق الأولوية في التعاقد، وغير هذا وذاك فإن العقد الابتدائي قد يكون مجرد عقد مؤقت يتم به التمهيد لإبرام العقد النهائي لعدم كفاية الضمانات المقدمة من طرف المشتري الشيء الذي يمكن البائع من الاحتفاظ بملكية المبيع خلال الفترة الفاصلة بين العقدين الابتدائي والنهائي.

٢٤- ونظرا لاختلاف الغايات التي يهدف الأطراف إلى تحقيقها من خلال إبرام العقود الابتدائية فإن الفقه بدوره قد انقسم بخصوص مسألة تكييف هذا النوع من العقود، فهناك من اعتبر العقد الابتدائي مجرد صورة من صور الوعد بالعقد الملزم لجانين<sup>٢</sup>، وهناك من اقتصر في هذه التسمية على عقود البيع العقارية الغير المقيدة في السجل العقاري<sup>٣</sup> وهناك من اعتبر العقد الابتدائي مجرد وسيلة قانونية للاحتفاظ بالحق في إبرام العقد النهائي<sup>٤</sup> إلى غير ذلك من التأويلات الأخرى التي قيل بها تبريرا لطبيعة هذا الأسلوب من التعاقد.

٢٥- وهناك الكثير من المظاهر التعاقدية التي يتم إبرامها في القانون المغربي على مرحلتين أبرزها حالتي الإيجار المفضي إلى تملك العقار<sup>٥</sup>، وبيع العقار في طور الإنجاز<sup>٦</sup> حيث ينبنى التعاقد في كلا الحالتين على إبرام عقد أولي تمهيدي يتم الاتفاق فيه على العناصر الجوهرية لمشروع التعاقد على أن يتحول في مرحلة لاحقة إلى عقد نهائي ناقل للملكية إذا مارس المكتري حقه في الخيار المنصوص عليه في المادة ١٥ من قانون الإيجار المفضي إلى التملك في الحالة الأولى أو أداء المشتري للمبلغ الإجمالي للعقار أو الجزء المفرز

١- أنور سلطان: المرجع السابق ص: ٨٥ بند ٦٨.

٢- السنهوري: عقد البيع، الجزء الرابع ص: ٨١ بند ٤٠.

٣- محمد المنجي: المرجع السابق حول عقد البيع الابتدائي، أيضا منذر الفضل "التعهد بنقل ملكية العقار وموقف القضاء العراقي منه" مجلة الحقوق السنة ١٥-١٩٨٣ عدد ١-٤ ص: ١٥١.

٤- مالوري وآين: المرجع السابق، ص: ٨٨ فقرة ١٣٩.

٥- القانون رقم (٥١-٠٠) المؤرخ في (٢٠٠٣/١١/١١) المتعلق بالإيجار المفضي لتملك العقار المنشور في الجريدة الرسمية عدد ٥١٧٢.

٦- القانون رقم (٤٤-٠٠) المؤرخ في (٢٠٠٢/١٠/٠٣) المنشور في الجريدة الرسمية عدد ٥٠٥٤. المعدل بمقتضى القانون رقم (١٠٧، ١٢).

منه حسب ما هو منصوص عليه في العقد الابتدائي بالنسبة للحالة الثانية وحفظا لحقوق أطراف العقد التمهيدي فإن المشرع أوجب على هؤلاء الأطراف المبادرة إلى تسجيل مضمون عقودهم الابتدائية لدى المحافظ على الأملاك العقارية إذا كان موضوع المعاملة عقارا محفظا أو الاكتفاء بتسجيلها في السجلات المخصصة لذلك لدى كتابة الضبط بالمحكمة الابتدائية بالدائرة التي يوجد بها العقار إذا كان هذا الأخير غير محفظ<sup>١</sup>.

ومن خصائص هذه العقود الابتدائية أنها لا تنقل الملكية للمشتري أو المكثري لأن ذلك من مميزات العقود النهائية وأقصى ما يمكن أن يحققه العقد المؤقت من آثار هو حفظ درجة التعاقد أو تمكين المتعاقد من حيازة الشيء واستعماله إذا كان جاهزا لذلك كما هو الحال بالنسبة للإيجار المفوض للملك وشراء السيارات عن طريق السلف<sup>٢</sup> وحالات الإئتمان الإيجاري المتعارف عليها في المجال التجاري<sup>٣</sup> بحيث يظل المكثري أو البائع محتفظا بملكية الشيء على سبيل الضمان لانطواء هذه الأنماط التعاقدية على شرط ضمني بمنع المدين من التصرف إلى غاية تحول العقد الابتدائي لعقد نهائي<sup>٤</sup>.

وإذا كانت البيوع النهائية تستلزم الأداء الفوري لباقي المستحقات المتفق عليها في العقود الابتدائية فإن أي إخلال بهذا الأداء إلا ويحول دون إتمام العملية التعاقدية ويستوجب الجزاءات القانونية المنصوص عليها في القوانين المنظمة لهذه التعاقدات ذات النمط الخاص.

<sup>١</sup>- أنظر المادتين (٥ و ٦) من القانون المتعلق بالإيجار المفوض للملك العقار وكذا الفصل ٤-٦١٨ من بيع العقار في طور الإنجاز.

<sup>٢</sup>- أنظر مقتضيات ظهير (١٧/٠٧/١٩٣٦) المتعلق ببيع السيارات بالسلف.

<sup>٣</sup>- بخصوص مظاهر الائتمان الإيجاري أنظر (المواد من ٤٣١ إلى ٤٤٢) من مدونة التجارة لفتاح غشت ١٩٩٦.

<sup>٤</sup>- قصد الإطلاع على هذا الموضوع أنظر، بحث محمد العلواني حول "شرط الاحتفاظ بالملكية في البيع الائتماني" دبلوم الدراسات العليا في القانون الخاص كلية الحقوق بالرباط ١٩٩٩.

## خاتمة

١- يمكن القول في نهاية هذه الدراسة المتواضعة بأن موضوع التعهدات والإتفاقات التمهيدية سيظل على رأس الموضوعات الشائكة التي أسالت الكثير من الحبر ماضيا وحاضرا، اهتم به الفقه كثيرا وحاول رصد معالم التفرقة بين مختلف هذه الإتفاقات وفك رموز معالم التفرقة بين مختلف هذه التعهدات وتدخلت التشريعات بدورها لتوضيح أحكام بعض هذه الإتفاقات في حين بقي بعضها الآخر من غير تنظيم ومرد هذا التباين في المنظور التشريعي يرجع بالدرجة الأولى إلى كون بعض هذه الاتفاقات الأولية لها طابع أخلاقي غير ملزم للأطراف الأمر الذي شوش كثيرا على المنظومة التعاقدية الملزمة، وسيلاحظ القارئ والمتتبع بأن هناك أنماطا كثيرة من التعهدات الأولية التي تم اقتباسها من تجارب الدول الأنجلوسكسونية المتعارف عليها في مجال التجارة الدولية، الأمر الذي صعب وعقد مهام المحاكم أثناء تكييفها للطبيعة القانونية للاتفاقات الهجينة التي يختلط فيها القانون بالأخلاق والإلزام وعدم الإلزام.

٢- وفي مقابل هذه المنظومة الأنجلوسكسونية المرنة فإن التشريعات اللاتينية والجرمانية ظلت متمسكة بالنطاق الضيق للإتفاقات التمهيدية، بحيث ركزت اهتمامها على التعهدات الواقعية الجدية كالوعد والمواعدة على التعاقد والوعد بالترفضيل واللجوء للعقود الإبتدائية كأساس متين يمهّد لإبرام العقود النهائية الملزمة ورغم تعدد الإشكاليات القانونية التي تواجه كلا من الباحث والقاضي على حد سواء أثناء محاولة تفسير أو تكييف الطبيعة القانونية لهذه التعهدات الأولية ورسم الحدود الفاصلة فيما بينها إلا أن الذي يتعين الإنتباه إليه هو أن قوة هذه التعهدات إنما يكمن في قوة العناصر الإلزامية التي تشتمل عليها وأن ضعفها يكمن في ضعف العناصر الجدية التي يتضمنها الإتفاق التمهيدي، لذلك يتعين قراءة مضمون هذه الإتفاقات جيدا لاستخلاص نوايا الأطراف والرغبات الحقيقية التي استهدفوها أثناء صياغتهم لبنودها، وإذا كانت غالبية التشريعات المدنية العربية قد تحاشت الخوض في هذا الجدل وفضلت تركيز اهتماماتها على العقود التحضيرية أو الإبتدائية التي تمهد لإبرام العقود النهائية كالوعد والمواعدة على البيع والوعد بالترفضيل، إلا أنه بحكم ارتباطها بالتعاملات الدولية فإن

التحرير الفقهي والقانوني للاتفاقية الوثيقة والعقد والإرادة المنفردة،

ومذكرة التفاهم، والالتزام والوعد والمواعدة والتعهد

هذا الوضع فرض على الشركات والمؤسسات التجارية والصناعية قبول التعامل بالتعهدات شبه التعاقدية المستقاة في أصلها من تجارب الدول الأنجلوسكسونية التي ارتبطت تاريخيا بمجال المال والأعمال.

والسلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته

الرباط في ٢٤ / مارس / ٢٠١٧