

Résiliation des contrats de distribution

Au regard de la jurisprudence marocaine



LEÏLA BAZZI
Directrice Juridique GSK Afrique
du Nord

Membre fondateur et Présidente du Cercle Marocain
des Directions Juridiques

L'activité de la distribution est une activité économique consistant à acheminer des produits du producteur au consommateur final, dans laquelle différents acteurs interviennent, notamment le producteur, le distributeur et le client final.

Le contrat de distribution est un contrat d'affaires fréquemment utilisé par les entreprises à la tête de réseau de distribution et ce, dans tout type de secteur d'activité (automobile, pharmaceutique, grande distribution, etc.).

Le contrat de la distribution doit être distingué du contrat de consommation. Le contrat de distribution lie un fournisseur au distributeur et a pour objet l'acheminement des produits vers le consommateur. Alors que le contrat de consommation lie le distributeur au consommateur et a pour objet la satisfaction du consommateur final. Le contrat de consommation est soumis au droit spécial de la consommation, notamment la loi n° 31-08 édictant des mesures de protection du consommateur.

Au Maroc, le contrat de distribution ne fait pas l'objet d'un régime spécifique. Le contrat de distribution fait partie des contrats innomés soumis à l'application de différentes sources de droit.

Les dispositions du droit commun du Dahir formant Code des Obligations et des Contrats (ci-après dénommé « DOC ») notamment celles relatives à la formation, conditions de validité et d'exécution du contrat vont s'appliquer naturellement au contrat de distribution. D'autres droits spécifiques vont aussi intervenir comme notamment la loi n° 31-08 édictant des mesures de protection du consommateur ou encore la loi n° 104-12 sur la liberté des prix et de la concurrence.

Les contrats de distribution peuvent soulever un certain nombre de difficultés notamment au moment de la fin des relations contractuelles, dans le cadre de la résiliation ou d'un non renouvellement du contrat de distribution. En effet, la fin d'un contrat de distribution avec un partenaire stratégique, dont la relation commerciale ou contractuelle, s'avère plus ou moins établie dans le temps, peut être source de litiges et de risques judiciaires pour les parties, notamment pour le concédant.

Les enjeux relatifs à la cessation de tels contrats peuvent être dès lors nombreux, notamment juridiques, financiers, sociaux et réputationnels. Ils requièrent des parties, une diligence particulière tant en amont, lors de la phase rédactionnelle, qu'en aval, une fois la rupture consommée pour aménager un risque de contentieux dans la mesure où aussi bien la jurisprudence marocaine ou la jurisprudence française est tatillonne sur les conditions et circonstances de cette rupture.

C'est dans ce contexte que le présent article tente de faire un focus sur la résiliation des contrats de distribution à la lumière de la position prétorienne à leur égard et des conséquences de cette rupture que les parties ont intérêt à anticiper et à gérer.

1. Conditions de résiliation d'un contrat de distribution

1.1. Résiliation des contrats à durée déterminée

La plupart des contrats de distribution sont conclus pour une durée déterminée. Le terme a un effet extinctif. Il met fin aux obligations réciproques des parties. Chaque contractant reprend sa liberté.

Le contrat, en tant que loi des parties, doit être exécuté conformément aux accords convenus entre elles. L'article 230 du DOC dispose que : « *Les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites et ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou dans les cas prévus par la loi* ».

Au regard du principe de la force obligatoire du contrat, lorsque celui-ci est conclu pour une durée déterminée, chaque partie doit l'exécuter jusqu'à son terme, incluant la période de préavis.

L'ensemble des obligations incombant à l'une ou l'autre des parties doivent être scrupuleusement respectées pendant la période de préavis. En cas de manquement à leurs obligations contractuelles, les parties engagent leur responsabilité contractuelle.

Le contrat à durée déterminée prend fin de manière automatique à l'arrivée du terme, par le seul effet de la force obligatoire attachée aux conventions, sans qu'il y ait besoin de motiver le non-renouvellement du contrat et de dédommager la partie aspirant à renouveler le contrat. Le non-renouvellement est un droit reconnu à la partie qui désire ne pas poursuivre les relations contractuelles qui prennent fin, à leur échéance.

Dans le cadre d'un contrat de concession automobile, la Cour d'appel de Casablanca, dans son arrêt 400/1 du 23 janvier 2008 a affirmé : « *Est considéré comme un contrat à durée déterminée, le contrat de concession commerciale conclu pour une durée de trois années renouvelables par tacite reconduction, au terme de cette période, pour une durée d'une année. Le concédant n'est pas tenu de motiver sa décision de mettre fin au contrat, et ne peut être condamné au versement de dommages et intérêts pour rupture abusive, dès lors qu'il a respecté le préavis contractuel* ».

Il résulte de cette décision que le contrat reste à durée déterminée même si les parties conviennent de le renouveler tacitement d'année en année. Le renouvellement du contrat de manière annuelle ne lui enlève en aucun cas son contrat à durée déterminée.

Le concessionnaire est ainsi libre de ne pas renouveler le contrat de concession dans le respect des dispositions du contrat, sauf si les conditions de non-renouvellement sont fautives.

Le préavis est ainsi indispensable à définir dans les contrats dont le renouvellement s'opère par tacite reconduction. En effet, si à l'arrivée du terme, le fournisseur n'a pas notifié sa volonté de ne pas renouveler le contrat, celui-ci sera automatiquement reconduit. Cela nous rappelle que les contrats à durées successives et marqués par la tacite reconduction, ressemblent sur cet aspect, à leurs « homologues » à durée indéterminée. Les uns et les autres, nécessitent en effet, une action d'au moins une partie pour qu'ils soient terminés.

1.2. Résiliation des contrats à durée indéterminée

En présence d'un contrat à durée indéterminée, le principe général de la liberté contractuelle s'applique de plein droit entre les parties. Au regard du principe de prohibition des engagements perpétuels, chaque partie est libre de mettre un terme à tout moment à un contrat conclu à durée indéterminée. Le fournisseur est en droit de rompre un contrat de distribution à tout moment, sauf si les circonstances de la rupture sont abusives.

Ce principe de la liberté contractuelle a été renforcé par une jurisprudence constante en la matière. Dans un arrêt du 14 juillet 2004 (Arrêt n°846), la Cour de Cassation a considéré que : « *Lorsque le contrat de concession exclusive de vente est conclu pour une durée indéterminée, chacune*

des parties peut y mettre fin à tout moment sous réserve de respecter un préavis contractuel ou d'usage ».

Cet arrêt pose les fondements, la portée et la mise en œuvre du droit de résiliation unilatérale dans une relation contractuelle conclue pour une durée indéterminée.

De plus, cet arrêt fait la distinction entre le contrat de concession et le mandat qui se trouve régi par les dispositions de l'article 879 du DOC et qui peut aboutir sur le versement de dommages et intérêts, si la rupture est brusque, imprévisible et intervenue sans préavis.

Au cas particulier, le contrat de concession est soumis aux dispositions du droit commun et ne saurait être soumis à des textes régissant les contrats nommés.

L'arrêt de la Cour de Cassation précité a par ailleurs confirmé que « *l'article 94 du DOC dispose qu'il n'y a pas lieu à responsabilité civile, lorsqu'une personne, sans intention de nuire, a fait ce qu'elle avait le droit de faire, que ces conditions ne sont pas réunies dans l'affaire d'espèce,*

l'attaquante n'ayant fait qu'exercer son droit de mettre fin à la relation commerciale la liant à l'autre partie, sachant que cette relation ne peut pas durer indéfiniment, qu'a ce résultat illogique que l'arrêt a abouti, que dès lors que chaque partie a le droit de mettre fin à la relation commerciale si elle le désire, dans le respect des conditions de la résiliation, on ne saurait alléguer l'existence d'un abus de droit violant l'accord ».

Le contrat étant la loi des parties, une résiliation unilatérale qui serait faite dans le respect des dispositions contractuelles, du respect du délai de préavis convenu entre les parties et sans intention de nuire, n'ouvre droit à aucune indemnisation.

Cette jurisprudence constante rejette ainsi toute sanction pour abus de droit en privilégiant les termes du contrat prévoyant un préavis qui a été mis en œuvre sans intention de nuire à l'autre contractant.

Néanmoins ce principe doit être relativement tempéré au regard de la spécificité de ce type de contrats d'affaires et des enjeux économiques qu'ils emportent. En effet, bien qu'en principe, l'auteur du non-renouvellement n'ait pas à motiver sa décision, ce droit n'exclut pas la possibilité d'un contrôle judiciaire notamment lorsque le juge est requis pour vérifier un éventuel usage abusif de ce droit et des conséquences négatives qu'il peut engendrer pour la partie qui le subit.

2. La rupture abusive

La rupture d'un contrat de distribution comme exposé auparavant constitue un droit selon la nature du contrat et les conditions qui y sont stipulées. Ce droit doit être exercé sans intention de nuire ou de manière disproportionnée au risque qu'un tel usage soit examiné de près par le juge.

Les enjeux relatifs à la cessation de tels contrats peuvent être dès lors nombreux, notamment juridiques, financiers, sociaux et réputationnels

2.1. L'abus de droit

Certaines circonstances sont de nature à engager la responsabilité de l'auteur du non-renouvellement ou de la résiliation d'un contrat de distribution. L'exercice du droit de ne pas renouveler un contrat à durée déterminée arrivé à expiration, ou de résilier un contrat à durée indéterminée n'échappe pas au contrôle du juge.

La jurisprudence, si elle admet que chacune des parties peut, en pareilles situations, mettre fin au contrat en ne renouvelant pas le contrat ou en le résiliant de manière unilatérale, réserve néanmoins le cas de l'abus de droit défini, par les dispositions de l'article 94 du DOC qui dispose que : « *Il n'y a pas lieu à responsabilité civile, lorsqu'une personne, sans intention de nuire, a fait ce qu'elle avait le droit de faire. Cependant, lorsque l'exercice de ce droit est de nature à causer un dommage notable à autrui et que ce dommage peut être évité ou supprimé, sans inconvénient grave pour l'ayant droit, il y a lieu à responsabilité civile, si on n'a pas fait ce qu'il fallait pour le prévenir ou pour le faire cesser* ».

L'abus réside dans la plupart des cas dans le caractère brutal de la résiliation ou du non-renouvellement que le contrat soit ou non une concession avec exclusivité.

Dans son arrêt du 14 juillet 2004 (Arrêt n°846), la Cour de Cassation définit la sanction de ce droit de rompre unilatéralement en faisant référence à la théorie de l'abus de droit et en définissant les conditions de la rupture abusive : « (...) *Doit être cassé l'arrêt qui n'indique pas dans sa motivation si la rupture de la relation contractuelle par l'un des cocontractants a causé un préjudice à son cocontractant ouvrant droit à réparation en recherchant si cette rupture est soudaine et imprévue, ou si elle a eu lieu sans préavis, si elle est entachée d'abus ou si le but recherché par la résiliation est illégitime. S'agissant d'un mandat, la résiliation peut ouvrir droit à des dommages-intérêts si elle est brusque, imprévisible et intervenue sans préavis. L'action en réparation du préjudice s'inscrit dans le cadre de la responsabilité délictuelle même s'il s'agit de la résiliation d'un contrat* ».

Au regard de cet arrêt, les critères retenus par la jurisprudence pour apprécier l'abus de droit sont : l'existence d'un préjudice, le caractère soudain et imprévu de la rupture, l'absence de délai de préavis, le caractère abusif entaché ou le caractère illégitime de la résiliation.

La preuve de l'abus de droit incombe à la partie victime du non-renouvellement ou de la résiliation du contrat. La sanction normale de l'abus commis par le fournisseur sera la condamnation au versement de dommages et intérêts

destinés à réparer le préjudice causé, du fait de la rupture abusive.

Dans un arrêt de la Cour de Cassation du 30 août 2012 (Arrêt n°771), cette dernière a précisé qu'elle : « *exerce son contrôle sur les modalités de fixation par la cour d'appel, de l'indemnisation pour rupture abusive d'un contrat d'exclusivité de distribution, dans la mesure où il s'agit d'une question de droit de type de qualification légale des faits. Par contre, la fixation de l'indemnité à un montant déterminé est une question de fait qui échappe audit contrôle* ».

Si la rupture est brutale, seule sera indemnisée la brutalité de la rupture. Le préjudice résultant de la rupture brutale doit être réparé à hauteur de la marge brute qui aurait été dégagée pendant la durée du préavis¹.

**En présence
d'un contrat à durée
indéterminée,
le principe général
de la liberté
contractuelle
s'applique
de plein droit
entre les parties**

2.2. Appréciation de la rupture abusive

Dans le cadre d'un contrat à durée déterminée ou indéterminée, l'abus peut résulter des circonstances de la décision de non-renouvellement ou de résiliation.

Le caractère abusif peut résider, d'une part, dans l'insuffisance du délai de préavis notifié au distributeur par le fournisseur pour rompre ou pour ne pas renouveler le contrat.

Dans l'hypothèse où le délai de préavis n'est pas prévu contractuellement pour résilier le contrat, la jurisprudence marocaine n'a pas défini de cadre juridique strict afin d'apprécier le caractère raisonnable du délai de préavis.

L'appréciation se fera au cas par cas en fonction notamment (liste non limitative) : de la présence d'une exclusivité, du volume et/ou chiffre d'affaires réalisé, de l'importance des investissements réalisés, de l'état de dépendance économique du fournisseur, telle que définie par la Loi n° 104-12 sur la liberté des prix et de la concurrence.

La question de l'appréciation du délai de préavis comme constitutif ou non d'un abus de droit peut également se poser en l'absence de contrat, notamment dans le cadre de la rupture d'une relation commerciale établie.

Au regard du principe du consensualisme, le seul échange de consentements suffit à former le contrat en droit marocain.

Même si la relation commerciale n'est pas formalisée par un écrit, les parties doivent redoubler de vigilance, dans l'octroi du délai à notifier pour rompre une relation commerciale. Le caractère établi de la relation commerciale est apprécié par rapport à la durée, l'intensité et la régularité de la relation commerciale.

¹ Cass. Com, 25 juin 2002, SA Perrier Vittel, n°99-19.121



En droit marocain, deux textes majeurs traitent de la rupture des relations commerciales :

- le Dahir n° 1-96-83 du 15 rabii 1417 portant promulgation de la loi n° 15-95 formant code de commerce, dans son article 396, traite d'une part de la rupture du contrat d'agence commerciale et,
- la Loi n° 104-12 sur la liberté des prix et de la concurrence dans son article 7 régit la rupture de la relation commerciale établie, dans le cadre des pratiques anti-concurrentielles. « Est prohibée, lorsqu'elle a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises : (...) L'abus peut notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées. Il peut consister également à imposer directement ou indirectement un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de service ou à une marge commerciale ».

En dehors des cadres juridiques précités, le droit marocain ne définit pas de durée minimale du délai de préavis à

observer, dans pareille situation. Le caractère raisonnable du délai de préavis reste à la libre appréciation des juges du fond.

En France, le droit de la rupture de relations commerciales

établies est strictement défini et a été récemment réformé par l'Ordonnance n° 2018-359 24 avril 2019 qui modifie l'article L 442-6, I-5 Code de Commerce qui devient l'article L. 442-1, II. Un délai de préavis de dix-huit mois est désormais défini pour rompre une relation commerciale établie.

D'autre part, l'appréciation de l'abus de droit peut se faire aussi au regard de la nature des investissements engagés par le distributeur peu avant la décision de ne pas renouveler le contrat ou d'y mettre fin de manière unilatérale.

Si le fournisseur a réclamé de son partenaire l'engagement des investissements et qu'il décide par la suite de ne pas prolonger la relation contractuelle, la rupture peut être jugée fautive. Il importe peu que le contrat soit à durée déterminée ou indéterminée.

En revanche, en la présence d'investissements réalisés de manière spontanée par le concessionnaire, la rupture ne sera pas jugée fautive. Dans cette hypothèse, le concessionnaire

en supportera lui-même la perte². Ou encore, la rupture

**L'appréciation
du délai de préavis
comme constitutif ou
non d'un abus
de droit peut se poser
en l'absence
de contrat,
notamment
dans le cadre
de la rupture
d'une relation
commerciale établie.**

² Cass.Com., 17 déc. 2002, Sté Honda n°00-14.460

ne sera pas abusive si les investissements restent la propriété du distributeur et qu'il est devenu rapidement concessionnaire d'une autre marque³.

Aussi, un fournisseur qui entretiendrait chez son distributeur de faux espoirs en lui faisant croire que le contrat serait renouvelé pourrait être condamné sur le fondement de l'abus de droit⁴. Ces espoirs peuvent être liés notamment à des investissements réclamés par le concédant peu de temps avant la rupture.

3. Les effets de la résiliation : liquidation du contrat

Une attention particulière doit être portée sur les effets de la fin d'un contrat de distribution qui doivent être anticipés et y être clairement définis afin d'éviter tout risque de contentieux, notamment une situation de concurrence déloyale, de la part du distributeur.

Pendant la période de préavis, les obligations incombant à chacune des parties demeurent applicables jusqu'à l'expiration du contrat. Toutefois, les parties peuvent librement aménager cette phase de préavis afin d'anticiper le dernier jour de la relation et que chacune des parties puisse retrouver sa liberté.

Nous étudierons certains aspects relatifs aux effets du contrat pouvant présenter des risques de concurrence déloyale.

3.1. Les stocks et la restitution des signes distinctifs

L'ensemble des matériels propriété du fournisseur mis à la disposition du distributeur pour les besoins de l'exécution du contrat de distribution doivent normalement être restitués par ce dernier, à l'expiration du contrat.

S'agissant de la gestion des stocks invendus d'une part, il arrive souvent qu'au moment de la rupture du contrat tous les produits achetés n'aient pas été vendus. Comment gérer le sort des stocks en fin de contrat des produits détenus par le distributeur en vue de les revendre ?

Le distributeur étant un commerçant indépendant, son rôle consiste à acquérir les produits du fournisseur pour les revendre.

C'est le cas généralement quand le contrat de distribution impose au revendeur de détenir un stock minimal pour éviter notamment toute rupture d'approvisionnement ou répondre à des exigences réglementaires.

Dans pareille situation, le distributeur reste le propriétaire de ses produits et pourrait ainsi légitimement les écouler après la fin ou la résiliation du contrat de distribution, sous réserve que cela soit prévu dans ledit contrat et sans que cette situation ne puisse être interprétée comme constituant un renouvellement de facto des relations commerciales et/ou contractuelles entre les parties.

L'aménagement de la possibilité pour le distributeur de vendre les stocks de produits dont il est propriétaire après la fin du contrat permettra ainsi d'éviter tout risque de situation en concurrence déloyale de la part du distributeur vis-à-vis du fournisseur. A défaut d'une clause qui l'autoriserait à écouler les produits en stock après la fin du contrat, l'ancien concessionnaire, ne peut en principe les vendre⁵.

Si le distributeur est détenteur de ces produits au titre d'un contrat de dépôt, ces produits doivent être restitués au fournisseur propriétaire.

Les parties peuvent aussi prévoir dans le contrat une clause de reprise des stocks, dont les modalités doivent être soigneusement définies, qui permettrait ainsi au distributeur d'exiger de son fournisseur qu'il rachète les stocks de produits invendus.

Concernant, d'autre part, les signes distinctifs de la marque, utilisées par le distributeur pour les besoins du contrat de distribution, ces derniers doivent être restitués au fournisseur. L'utilisation par l'ex-distributeur des signes distinctifs est peut-être constitutive d'un acte en concurrence déloyal.

Le fournisseur pourrait ainsi se réserver le droit de poursuivre l'ex-distributeur pour tout maintien abusif d'un quelconque signe distinctif, ainsi que toute utilisation

abusive de la marque, après la cessation du contrat de distribution.

La Cour d'Appel de Casablanca dans un arrêt du 4 novembre 2008 (Arrêt n° 467) a considéré que : « constituent une fraude et une concurrence déloyale, le fait pour une société d'enregistrer une marque similaire à celle qu'elle distribue par le biais d'un contrat de distribution exclusive ».

3.2. Documents commerciaux et fichiers clients

S'agissant d'une part des documents commerciaux notamment les plaquettes commerciales, carnets de bons de commande, documents publicitaires, procédures

Si la résiliation ou le non-renouvellement du contrat de distribution aurait une incidence quelconque sur la clientèle, généralement le distributeur prend ce risque, au regard de la nature même du contrat.

³ Cass.Com. 22 mai 2002, n°00-12.543

⁴ Cass.Com., 23 mai 2000, n°97-10.553

⁵ Cass. Com, 18 juill. 1984, n°82-15.715

commerciales transmis dans le cadre du contrat de distribution par le fournisseur au distributeur pour les besoins de l'exécution du contrat, ils doivent être restitués au fournisseur qui est à la tête du réseau.

Le distributeur qui, à l'expiration du contrat, utiliserait ces documents mettant en avant la marque du fournisseur, pourrait être poursuivi pour concurrence déloyale et voir sa responsabilité délictuelle engagée.

D'autre part, la fin du contrat de distribution soulève aussi la question délicate de la propriété de la clientèle qui représente un élément essentiel et déterminant dans ce type de contrat. Cette dernière appartient-elle au fournisseur ou au distributeur ?

Dans l'hypothèse où la résiliation ou le non-renouvellement du contrat de distribution aurait une incidence quelconque sur la clientèle, il convient d'admettre que généralement le distributeur prend ce risque, au regard de la nature même du contrat.

En effet, la clientèle nationale rattachée à la marque appartient à la tête du réseau. La clientèle n'existerait alors que par les moyens mis en œuvre par le fournisseur et ne serait attirée que par les signes distinctifs de la marque que le distributeur représente.

La clientèle se trouve avant tout attirée par la marque, qui garantit un service et une qualité des produits vendus par le distributeur.

Au moment de la conclusion du contrat de distribution, le distributeur a connaissance de ce risque notamment quant une clause prévoit que les droits de propriété relatifs aux marques et à la clientèle attachée à la marque appartiennent exclusivement au fournisseur qui est à la tête du réseau⁶.

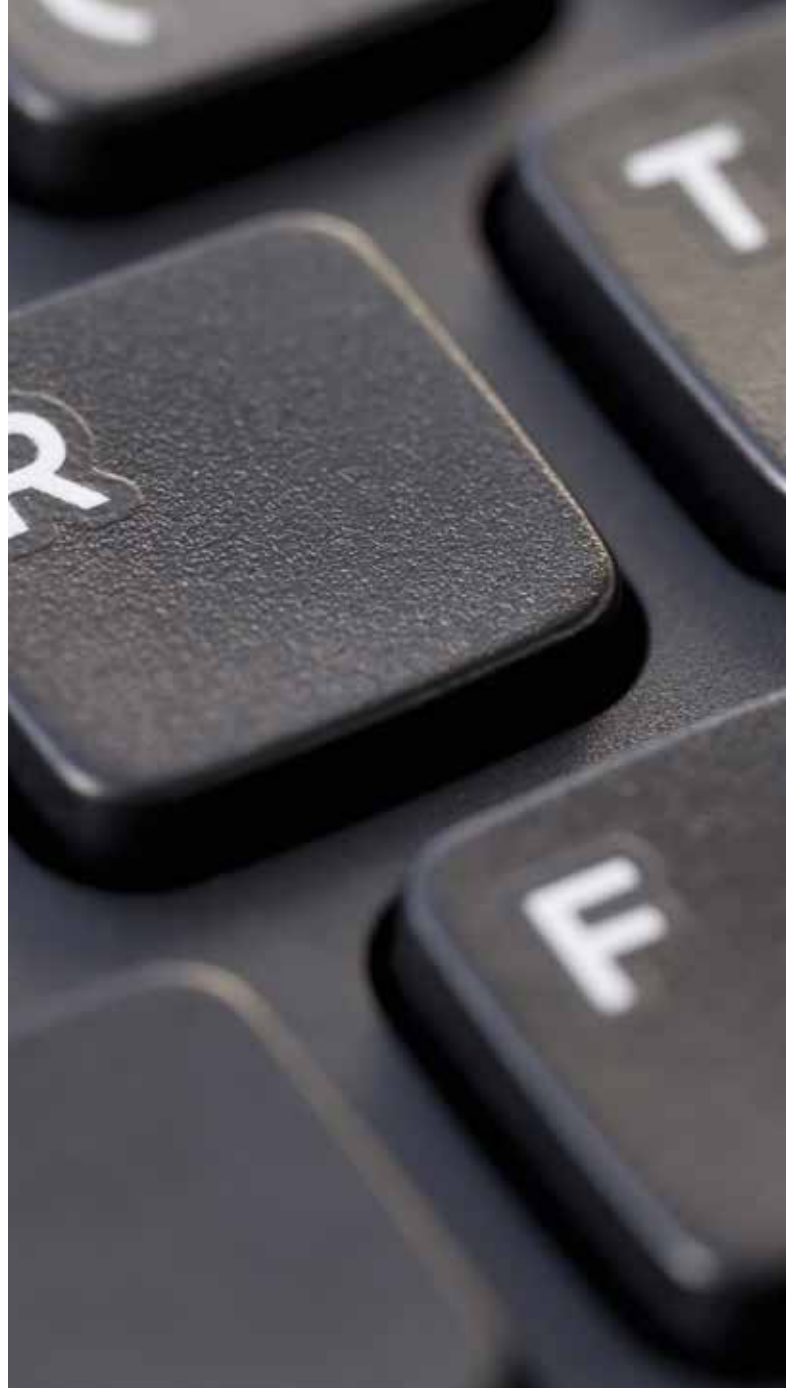
Dans l'hypothèse où le distributeur contreviendrait à cette clause, il pourrait être poursuivi pour concurrence déloyale.

Toutefois, il est tout à fait possible que le distributeur ait développé une clientèle personnelle indépendamment de la marque qu'il représente, à travers ses propres moyens et le développement d'une activité personnelle.

La jurisprudence française a admis en matière de franchise, que le franchisé développe ou crée une clientèle locale qui lui appartient dès lors qu'il met en œuvre des moyens pour l'attirer et qu'il supporte les risques de l'entreprise⁷. « Si une clientèle est au plan national attachée à la notoriété de la marque du franchiseur, la clientèle locale n'existe que par le fait des moyens mis en œuvre par le franchisé, parmi lesquels les éléments corporels de son fonds de commerce, matériel et stock, et l'élément incorporel que constitue le bail, que cette même clientèle fait elle-même partie du fonds de commerce du franchisé puisque, même si celui-ci n'est pas propriétaire de la marque et de l'enseigne mises à sa disposition pendant l'exécution du contrat de franchise, elle est créée par son activité, avec des moyens que, contractant à titre personnel avec ses fournisseurs ou prêteurs de deniers, il met en œuvre à ses risques et périls (...) ».

⁶ Cass. Com, 9 juill. 1952

⁷ Cass. civ. 3e, 27 mars 2002



ARTEMIS

VOUS SOUHAITEZ PUBLIER

Vous souhaitez publier un article dans la lettre ARTEMIS, envoyez-nous votre projet par mail à l'adresse suivante :

lettre@artemis.ma

LA LETTRE D'ARTÉMIS

N°13 - 1^{ER} Trimestre 2020

BULLETIN TRIMESTRIEL D'INFORMATION JURIDIQUE ET FISCALE

www.artemis.ma

1. Fiscal et comptable

REPENSER LA NOTION DE L'ÉTABLISSEMENT STABLE À L'ÈRE DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

2. Juridique

LE « DROIT » À L'ÉPREUVE DE LA CRISE :

Du besoin d'une légistique proactive

RÉSILIATION DES CONTRATS DE DISTRIBUTION AU REGARD DE LA JURISPRUDENCE MAROCAINE

LITIGES SOCIAUX :

Quand les juges ne respectent pas le délai de convocation

مؤسسة وسيط المملكة نموذج حداثي لموروث تاريخي متأصل في مجال ولاية المظالم

**L'Institution du Médiateur du Royaume :
Modèle moderne d'un héritage historique
de traitement des doléances
(Wilayat Al Madhalim)**

M. MOHAMED BENALILOU
Médiateur du Royaume