



جامعة قاصدي مرباح - ورقلة
كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم الحقوق

مذكرة مقدمة لإستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق و العلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون أعمال

عنوان المذكرة

الإمتياز في المادة التجارية

إشراف الأستاذ:

- د. قادري لطفي محمد الصالح

إعداد الطالبين:

- حاجي ياسين

- قيرواني شرف الدين

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
د. فدة حبيبة	أستاذ محاضر قسم "أ"	رئيسا
د. قادري لطفي محمد الصالح	أستاذ محاضر قسم "أ"	مشرفا
أ. مبعوج أحلام	أستاذ مساعد قسم "أ"	مناقشا

السنة الجامعية : 2022 - 2023



جامعة قاصدي مرباح - ورقلة
كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم الحقوق

مذكرة مقدمة لإستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق و العلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون أعمال

عنوان المذكرة

الإمتياز في المادة التجارية

إشراف الأستاذ:

- د. قادري لطفي محمد الصالح

إعداد الطالبين:

- حاجي ياسين

- قيرواني شرف الدين

أعضاء لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
د. فدة حبيبة	أستاذ محاضر قسم "أ"	رئيسا
د. قادري لطفي محمد الصالح	أستاذ محاضر قسم "أ"	مشرفا
أ. مبعوج أحلام	أستاذ مساعد قسم "أ"	مناقشا

السنة الجامعية: 2022 - 2023

شكر

أولاً نشكر الله ونحمده حمداً تتم به الصالحات على توفيقه لنا وإمدادنا

بالعون طيلة مشوارنا الدراسي في إنجاز هذه المذكرة

كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى أستاذنا المشرف الذي لم يبخل علينا

بنصائحه وتوجيهاته القيمة

كما لا يفوتنا أن نتقدم بشكرنا الخالص مع فائق التقدير والاحترام لكل

أستاذ مخلص لرسائله

كما نتقدم بالشكر الجزيل لكل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إنجاز هذا

العمل واجتهد معنا بكل إخلاص

إلى كل هؤلاء نهدي هذا العمل المتواضع

ياسين/شرف الدين

اهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

<> وقضى ربك ألا تعبد إلا إياه وبالوالدين إحسانا>>

صدق الله العظيم

إلى من ربتي و رعنتي صغير و نصحتني كبير و أنارت دربي للعلم وسهرت

على نجاحيأمي الغالية

الذي كان السبب في نجاحي و القدوة في حياتي و الداعم الأكبر لي أبي العزيز

قد يخونني التعبير وتضيع منى الكلمات لكن وباختصار شديد

أهدي هذا العمل المتواضع إلى روح جدتي رحمها الله

و إلى كل العائلة من كبيرهم إلى صغيرهم

وإلى كل أصدقائي و الذين تحملهم ذاكرتي و لم تحملهم مذكرتي

شرف الدين

اهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

>> وقضى ربك إلا تعبد إلا إياه وبالوالدين إحسانا<<

صدق الله العظيم

إلى من ربتي و رعنتي صغير و نصحتني كبير و أنارت

دربي للعلم وسهرت

على نجاحيأمي الغالية

الذي كان السبب في نجاحي و القدوة في حياتي و الداعم الأكبر

لي أبي العزيز

و إلى كل العائلة من كبيرهم إلى صغيرهم

وإلى كل أصدقائي و الذين تحملهم ذاكرتي و لم تحملهم مذكرتي

ياسين

قائمة المختصرات

ط: طبعة

ج: الجزء

ص: الصفحة

ع: عدد

ج ر ج: الجريدة الرسمية الجزائرية

ق: القانون

ق.ت.ج: القانون التجاري الجزائري

ق.م.ج: القانون المدني الجزائري

مقدمة

لقد أدى التقدم الهائل في الأنشطة الاقتصادية إلى تطور المعاملات العقدية التي لم تعد مقصورة على العقود التقليدية المسماة أو غيرها من العقود غير المسماة المألوفة ، فقد تطورت العلاقات التعاقدية حتى بدأت تظهر أنماط ومسميات جديدة من العقود تنشأ من تراكم أكثر من عقد، ليظهر في النهاية نظام عقديا جديدا لم يعتد عليه الفقه أو تتناوله التشريعات بالتنظيم. فمن النظام العقدي المعتمد على عقد واحد إلى نظام عقدي مركب تتحدد أركانه من أكثر من عقد، بدأت عقود مستحدثة تظهر لمواكبة المغيرات الاقتصادية المتطورة و المتتابعة.

ومن أكثر العقود الحديثة أهمية، التي بدأ انتشارها منذ النصف الثاني من القرن العشرين، لتغطي معظم الأنشطة والقطاعات التي توفر للفرد حاجاته سواء الأساسية أو الكمالية، هو عقد الفرنشيز فقد أصبح العمل بأنظمة الفرنشيز جزء من الحياة اليومية لمعظم المستهلكين في أغلب الدول، إذ تم الاعتماد على ذلك النظام كوسيلة لممارسة الأعمال والأنشطة المختلفة، وتم استغلاله كآلية لتحقيق نوع من التكامل بين المشروعات المختلفة ووسيلة لغزو أسواق جديدة واستغلال الإمكانيات الاقتصادية لهذه الأسواق.

و الفرنشيز ، وهو مصطلح حديث في الفقه القانوني العربي ومألوف كثيرا في الفقه الأجنبي، وهو يمثل بصورة مبسطة، نقل أحد الأشخاص ما يملكه من حقوق ملكية فكرية – معرفة فنية وعلامة تجارية – حققت له شهرة في الأنشطة و الاستثمارات الخاصة به، إلى شخص آخر لاستخدامها في نشاط مماثل للاستفادة مما حققه المشروع الأول من شهرة

أدى التحول في الفكر الاقتصادي والتجاري في النصف الثاني من القرن العشرين، إلى ظهور العديد من المفاهيم والأفكار الجديدة والتي كان من أهمها تفعيل مبدأ حرية التجارة والصناعة، وكون الاقتصاد الجزائري لا يزال في مرحلة انتقالية، فقد حاول مساهمة التطور

الاقتصادي العالمي، فنص على هذا المبدأ في المادة 37 من الدستور الجزائري المعدل في 1996.

ومن هنا بدأت الشركات العالمية تصدر منتجاتها وتقدم خدماتها بطريقة جديدة مبتكرة أنواعا جديدة من العقود لم تكن معروفة من قبل من بينها عقد الفرنشيز، الذي يمثل إحدى الآليات التي يتحقق من خلالها التكامل بين المؤسسات المختلفة في طبيعة نشاطها بين الإنتاج والصناعة والتوزيع، ويقوم بصفة عامة على وجود نشاط اقتصادي ناجح في مجال الإنتاج أو التوزيع يهدف من خلاله صاحبه إلى التطور والانتشار دون أن يستثمر أمواله الخاصة في وحدات خاصة مملوكة له فيستخدم في ذلك عقد الفرنشيز وظهر لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية تحت تسمية "Franchising"، ثم انتقل إلى فرنسا ليحمل تسمية "Franchisage"، ويتم تداوله عند رجال الأعمال تحت تسمية "Franchise"، ثم انتشر في أغلبية دول العالم، لاسيما الدول العربية ومنها الجزائر رغبة في تحسن أوضاعها الاقتصادية والدفع بعجلة النمو في ميدانها الاقتصادي.¹

تأتي هذه الدراسة بهدف التعرف على عقد الفرنشيز، باعتبار أنه حظي باهتمام كبير لعدة دول اوروبية و عربية وازدادت أهميته كونه فرض نفسه في الميدان الاقتصادي عامة والتجاري خاصة، مما أدى إلى زيادة التعامل بمثل هذه العقود فتعرض لهذا الشكل العقدي الحديث من أشكال التوزيع سيساهم في وضع التنظيم التشريعي المناسب لهذا العقد، خاصة مع انتشار هذا النموذج على ارض الواقع التجاري.

¹ إن الدراسات التي تطرقت في موضوعها لعقد الفرنشيز قليلة جدا إحدى هذه الدراسات للمحامية اللبنانية "سبيل جلول" في كتابها عقد الفرنشيز (موجبات الفرقاء) والتي اقتصرتها لدراسة هذا العقد على التزامات الأطراف فقط، وهناك مؤلف لهذا العقد تناولها الدكتور "نعيم مغبغب" في كتابه عقد الفرنشيز، حيث تعرض للعقد بصورة موجزة، كذلك تناول الدكتور "محمد محسن إبراهيم النجار" هذا العقد في كتابه عقد الامتياز التجاري (دراسة في نقل المعارف) من خلال دراسته بصورة أساسية للمعرفة الفنية (محل هذا العقد).

كما تهدف هذه الدراسة بشكل أساسي إلى توضيح جملة من النقاط فيها بعض الغموض في عقد الفرنشيز ومن بينها بيان المفهوم القانوني لعقد الفرنشيز، وذلك من خلال تعريفه وبيان أهميته، وتحديد الطبيعة القانونية له من خلال تمييزه عن العقود الأخرى المشابهة له، وتحديد الآثار المترتبة على العقد.

من أهم دوافعنا لاختيار هذا الموضوع هو توضيح عدد من النقاط و التي فيها بعض الغموض في عقد الفرنشيز فالدراسة هذا العقد ضرورية و حيوية، وذلك لأن عقد الفرنشيز من أهم العقود التي يتم من خلالها تحريك اقتصاد الدول النامية، والرقي بها الى مصاف الدول المنتجة و تعريف المعنيين و المسؤولين على الدور الذي يلعبه هذا العقد، فمن خلاله يتم دفع عجلة النمو الاقتصادي، خصوصا في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها الجزائر

من أهم المشاكل التي تواجه عقد الفرنشيز في الجزائر غموض طبيعته القانونية و تشتت النظام القانوني الذي يحدد طبيعة هذا العقد وآثاره على المتعاقدين من حيث الحقوق و الالتزامات، وبالتالي فإن ذلك سيؤدي إلى إهدار الحقوق ومن خلال ما سبق يتبادر إلى أذهاننا الاشكالية التالي:

ماهية القواعد القانونية الموضوعية التي تصلح أو تناسب لمعالجة عقد الفراشيز التجاري؟

و لدراستنا لعقد الفرنشيز اعتمدنا على المنهجين، المنهج الأول هو المنهج الوصفي حيث تم وصف عقد الفرنشيز بعد ذلك وصف الطبيعة القانونية لهذا العقد، وكذلك التمييز بين عقد الفرنشيز وبين العقود الأخرى المشابهة له، وبعد ذلك اعتمدنا على المنهج التحليلي في تحليل الالتزامات المترتبة على الأطراف المشمولة لعقد الفرنشيز، وكذلك الآثار المترتبة على انتهاء مدة هذا العقد.

و للإجابة على التساؤل المطروح والوصول إلى الأهداف المرجوة من البحث وفق منهجية تتألم مع طبيعة الموضوع تم اعتماد على التقسيم الثنائي للخطة و التي تتكون من فصلين بحيث خصص الفصل الاول للإطار النظري للعقد الفرنشيز و الذي بدوره قسم الى مبحثين , المبحث الاول تم تطرق فيه إلى مفهوم عقد الفرنشيز و المبحث الثاني يتحدث عن الطبيعة القانونية للعقد الفرنشيز , كما تم تخصيص الفصل الثاني لأثار عقد الفرنشيز و الذي بدوره قسم الى مبحثين, المبحث الاول تم تطرق فيه الى الالتزامات اطراف عقد الفرنشيز و المبحث الثاني تم تطرق فيه الى انقضاء سريان عقد الفرنشيز

الفصل الأول:

الإطار النظري لعقد الفرنشيز

تمهيد:

يعد ظهور عقد الفرنشيز كغيره من العقود الحديثة، نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي و ما رافقه من انفتاح العالم على بعضه، وحلول عصر العولمة. فقد أصبح العالم قرية صغيرة، والفضل في ذلك ينسب إلى الاتفاقية العامة للتجارة و التعريفية الجمركية (GATT) التي مهدت بشكل تدريجي إلى ظهور منظمة التجارة العالمية (WTO) الأمر الذي أدى إلى انحسار دور المشروعات الصغيرة، فأصبح اعتماد التجارة وتغلغلها إلى الأسواق العالمية يعتمد بدرجة كبيرة على مؤسسات تجارية عريقة تتشد التوسع المطلوب.

يعتبر عقد الفرنشيز من بين العقود الحديثة النشأة والمنتشرة في الكثير من دول العالم والذي يسعى أساس إلى توسيع وتطوير دائرة المشروعات التجارية والاستثمار في صناعات كبرى و متعددة، وفي إطار هذا العقد تقوم علاقة تجارية بين كل من مانح الفرنشيز Franchisor والممنوح له Franchisee بحيث تقوم هذه العلاقة على إنتاج منتجات أو خدمات وتوزيعها وتسويقها في منطقة ومدة محددة من قبل الممنوح له وفق للشروط المتفق عليها في العقد فيقوم المانح بتقديم الخبرة والأنظمة والتدريب والدعم الفني للممنوح له وكذا السماح له باستعمال جميع مستلزمات ومقومات هذا النشاط من اسم وعلاقة تجارية او الخدمية و خطط الإدارية و التسويقية و المالية و الاعلامية وتقديم المساعدة والتدريب والإشراف خلال فترة العقد بالمقابل معين يتم تحديده في العقد.

وعليه فقد تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين: يتضمن

المبحث الأول: مفهوم عقد الفرنشيز أما بالنسبة

المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز.

المبحث الأول: مفهوم عقد الفرشيز.

يكفل أو يضمن عقد الفرشيز لمانح الفرشيز فعالية أكثر وبأقل تكلفة، ومردود مالي أكبر من أن يقوم بافتتاح فروع لشركته في مناطق مختلفة، وفي الوقت نفسه يوفر الفرشيز المزايا نفسها لمتلقي الفرشيز، بالإضافة إلى أنه يمثل بالنسبة للمتلقي استثمار آمن ومضمون النجاح دون أن يتحمل كلفة الأبحاث ومخاطر التجارة، وتتحقق الغاية من هذا العقد من خلال سماح مانح الفرشيز للمتلقي باستغلال مشروعه الاقتصادي بنفسه طريقة المانح و الإستفادة من نجاحها وشهرتها لتحقيق أرباح تجارية مضمونة.

المطلب الأول: تعريف و أنواع عقد الفرشيز

هناك عدت تعاريف لعقد الفرشيز ما بين تعاريف قانونية وقضائية وفقهية نتناولها في الفرع الأول، أما أنواع عقد الفرشيز سنتطرق لها في الفرع الثاني.

الفرع الأول: تعريف عقد الفرشيز

لم يحدد او يعين المشرع الجزائري نصوص قانونية خاصة بعقد الفرشيز كما لم يقم بتعريفه مثل باقي التشريعات العربية لذا سنتطرق إلى مجموعة من التعاريف التي تجسد المواقف المختلفة التي اتخذتها بعض الدول بشأن هذا العقد¹.

أولاً: التعريف القانوني لعقد الفرشيز

لم يخصص المشرع الجزائري نصوص قانونية لتعريف عقد الفرشيز مثله مثل الكثير من التشريعات العربية لذا سنتطرق الى مجموعة من التعاريف التي تجسد المواقف المختلفة التي اتخذتها بعض الدول من هذا العقد².

¹ - عرفت عقد الفرشيز كل من فرنسا قانون الاتحاد الأوروبي، إيطاليا، اسبانيا، السويد، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، أندونيسيا، كوريا الجنوبية، ماليزيا وأستراليا.
² - إقچطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرشيز في ظل القانون الجزائري ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، جامعة أكلي محند أولحاج البويرة، 2016.

1/ تعريف الاتحاد البريطاني لعقد الفرنشيز:

بداية الأمر كانت من طرف البريطانيين التجار الذين اتحدوا من أجل تحقيق هدف واحد والمتمثل في وضع معايير وضوابط موحدة لهذا العقد وهذا ما تم تحقيقه فعلا من خلال إخراج الجمعية البريطانية للامتياز التجاري إلى حيز الوجود the british franchising Association حيث عرف الاتحاد البريطاني عقد الفرنشيز على أنه عقد يبرم بين طرفين مستقلين قانونيا واقتصاديا أحدهما يسمى المانح والآخر الممنوح له وفقا للبنود التالية:

- يسمح أو يطلب من الممنوح له أن يمارس خلال فترة معينة عملا معيناً تحت اسم يخص أو مملوك للمانح.
- السلطة الرقابية المستمرة للمانح على أعمال الممنوح له والتي هي محل عقد الفرنشيز.
- التزام المانح بتزويد الممنوح له بكل مستلزمات موضوع العقد ومساعدته في تأدية هذه الأعمال.

- يلتزم الممنوح له بدفع أتعاب الفرنشيز للمانح خلال فترة العقد.

2/ تعريف الاتحاد الفرنسي لعقد الفرنشيز:

عرف القرار الوزاري الفرنسي الصادر في 22 نوفمبر 1973: "طريقة للتعاون بين مشروعين ، المشروع المانح من جهة ومشروع أو مشروعات المتلقين من جهة أخرى و يتضمن بالنسبة للأول¹:

- الملكية أو الحق في استخدام علامات لجذب عملاء سواء أكانت علامات تجارية أم صناعية أم شعارات أم اسما لشركة أم اسما تجاريا أم رموزا.
- استخدام المعرفة الفنية والخبرة المكتسبة الخاصة به.
- مجموعة من المنتجات أو الخدمات أو التكنولوجيات سواء أكانت مبرأة أم لا.

¹ - Arrêté du 29 novembre 1973 relatif à la terminologie juridique et financière, jorf du 03 janvier 1974.

ويشكل الارتباط بين هذه العناصر الثلاثة مفهوم الفرنشيز" ويركز هذا التعريف على العناصر التالية لتحديد مفهوم هذا العقد :

وجود اتفاق بين الطرفين المانح والمتلقي، بحيث يمتلك الأول العلامة التجارية أو الصناعية أو الشعارات أو الاسم التجاري أو المعرفة الفنية الخاصة.

والمحل التعاقد يكون منتجاً أو خدمات أو تكنولوجيات تصاحبها الخبرة المكتسبة¹.

3/ تعريف الإتحاد الدولي لعقد الفرنشيز:

يعرف الإتحاد الدولي عقد الفرنشيز كمايلي:

إجراء الفرنشيز هي علاقة تعاقدية بين صاحب الامتياز ومتلقي الامتياز يلتزم بمقتضاها صاحب الامتياز بنقل المعرفة الفنية والتدريب لمتلقي الامتياز الذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف وعام أو شكل أو إجراءات أو مسيطر عليها من قبل صاحب الامتياز وفي هذا العقد يقوم المتلقي باستثمار أمواله الخاصة في العمل المرخص به بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عليه ويتحملها وحده دون غيره².

ويلاحظ على هذا التعريف الدقة في تحديد العلاقة بين الطرفين وتحديد سمات عقد الفرنشيز حيث يتضمن استخدام الاسم التجاري ونقل المعرفة الفنية و المساعدة الفنية والتأكيد على استقلالية المشروع بذكره مسألة تحمل المتلقي باستثماره أمواله الخاصة في المشروع المخاطر وحده دون غيره.

1- أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية، 2010، ص، 24، 25.

2- أحمد أنور محمد، المرجع نفسه، ص 28.

4/ تعريف الاتحاد الجزائري لعقد الفرنشيز :

لقد أظهر الملتقى المنظم في الجزائر أيام 22، 23، 24 جانفي 2012 تحت عنوان "الفرنشيز في الجزائر" وجود 70 علاقة تجارية أجنبية تزامنت مع ظهور أسواق متخصصة في عدة مجالات بالإضافة إلى وجود بعض الشركات الجزائرية التي تستخدم عقد الفرنشيز وعلى الرغم من كل هذه الأعمال التي تتبع عنها إعداد مشروع قانون مؤرخ في ديسمبر 2012 يبقى عقد الفرنشيز في الجزائر غير مسمى¹.

ثانيا: التعريف القضائي لعقد الفرنشيز :

عرف عقد الفرنشيز من طرف العديد من الجهات القضائية نذكر منها:

1/ تعريف القضاء الفرنسي:

ثم تعريفه بأنه ذلك العقد الذي بمقتضاه يصنع المانح franchisor تحت تصرف الممنوح له franchisee اسمه التجاري، بالإضافة إلى الأحرف الأولى والعلامة التجارية والمعرفة الفنية ومجموعة من السمع والخدمات يتم إنتاجها بطرق أصلية ومحددة، ويجري استغلال هذه العناصر بإتباع طرق فنية وتجارية موحدة سبق تجربتها، ويجري اختبارها وضبطها باستمرار وذلك بمعرفة المانح وتحت إشرافه².

2/ تعريف محكمة العدل الأوروبية:

ورد في حكم لمحكمة العدل الأوروبية في 28 يناير 1986 وصف هذا العقد " في نظام امتياز التوزيع الذي قام فيه أحد الأطراف بممارسة نشاط توزيعي في سوق معينة مطورا نفسه وطرق عمله، ثم منح تجارا مستقلين مقابل رسم معين الحق في التوزيع أسواق أخرى مستخدمين بالإضافة إلى اسمه التجاري طرق التوزيع الخاصة به.

وأساليب العمل التي أدت إلى نجاحه ، فإن هذا النظام يوفر له الحصول على فوائد مالية من خبراته دون استثمار رأس ماله الخاص . بينما يوفر للأطراف الأخرى الذين ليس

¹ - عروسي سامية، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية تخصص قانون خاص جامعة سطيف 2، 2015، ص.2.

² - الحديدي ياسر سيد، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، 2008، ص.19.

لهم خبرة سابقة إمكانية الوصول إلى الطرق التي ليس من السهل نقلها دون جهد كبير وتكلفة باهظة"

3/ تعريف القضاء اللبناني :

عرف عبر محكمة الدرجة الأولى في بيروت في حكمها تحت رقم 96/28 أثناء نزاع على أنه: «اتفاق يحصل عادة بين تاجر أو صناعي يتعاطى تجارة الجملة وبين شخص يتعاطى أو يرغب في تعاطي تجارة المرفق بصورة مستقلة ولحسابه الخاص، فتعتمد الشركة إلى تسهيل تكوين مركز أو محل تجاري يكون ملكا للتاجر، وتعطيه حق بيع بضاعة من ماركة مشهورة، مع حق استعمال هذه الماركة والاسم التجاري في محله على أن يتمتع التاجر عن بيع بضاعة أخرى مزاحمة لهذه الماركة»¹

نلاحظ أن هذا التعريف جاء متجاه لعنصرين أساسيين ومميزين لعقد الفرنشيز وهما المعرفة العملية وعنصر المساعدة وان هذا التعريف للعقد يقتصر على التوزيع فقط مع أن الفرنشيز أشمل وأوسع من ذلك.

ثالثاً: التعريف الفقهي لعقد الفرنشيز:

1/ يعرفه الدكتور " ياسر الحديدي " على أنه:

وسيلة عقدية للتعاون فيما بين المشروعات المستقلة، والتي تعتمد على نقل المعرف الفنية والتجارية وما يرتبط بها من حقوق الملكية الفكرية و الصناعية، و المساعدة الفنية من المانح للمتلقي الذي يمارس نشاطه وفقاً لمعايير وشروط يضعها المانح في مقابل أداءات مادية للأخير ، بهدف تكرار النجاح الذي حققها المانح في نشاطها التجاري"²

حيث يرى أن عقد الفرنشيز هو عقد يسمح للآخرين بتكرار النجاح الذي سبق تحقيقه.

1- موقع سوريا للقضاء والمحاماة نشر بتاريخ 28/08/2006 على الموقع: <http://www.Alnazaba.net>

2- د . ياسر سيد محمد الحديدي ، المرجع السابق ، ص 29.

2/ يعرفه الأستاذ " ياسين ولد موسى " على أنه :

عبارة عن تبادل متوازن بين الحقوق والحريات، و اتفاقية تعاقدية بين كل من المرخص و المرخص له وأخيرا هو علاقة مع المسؤوليات المحدودة بصفة واضحة تتضمن المسؤوليات المتبادلة (التوزيع، الإنتاج، الخدمات)¹

وعليه بناء على هذه التعاريف يمكن القول أن الفرنشيز " هو عقد مساعدة (معاونة) بين مؤسستين مستقلتين ، مؤسسة المرخص و مؤسسة المرخص له ، حيث يمنح للمرخص له مقابل دفع حق الدخول وإتاوات ، علامات وعناصر الاتصال بالعملاء ، ينقل له المعرفة الفنية جوهرية وخاصة ، المتبعة لطرق خاصة منها التجارية الموحدة التي سبق تجربتها بصفة مستمرة و المراقبة التي تنقل للمرخص له تحت شكل مساعدة مستمرة"

الفرع الثاني: أنواع عقد الفرنشيز

يقسم الفقه عقد الفرنشيز إلى ثلاثة أقسام وهي :

أولا : الفرنشيز الصناعي:

هذا النوع من الفرنشيز منتشر بكثرة في مجال الصناعات وعادة ما يكون محل هذا العقد هو الترخيص باستعمال براءة الاختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية، حيث يقوم أساسا على نقل المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له قصد تصنيعها مراعيًا في ذلك خبرات المانح والذي يلتزم بدوره الممنوح له بمختلف الأسرار الصناعية المتعلقة بكيفية الإنتاج².

فالممنوح له يعمل تحت السلطة الرقابية المخولة للمانح على المنتج من خلال الإشراف على الإنتاج والتحقق من جودة السلع ومدى مطابقتها للمواصفات المحددة.

1- توات أمال ، الفرنشيز وقانون المنافسة في الجزائر بحث لنيل شهادة الماجستير في الحقوق : فرع قانون الأعمال كلية الحقوق ، جامعة الجزائر 1 ، 2008 ، ص2.

2 - الصغير حسام الدين، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية القاهرة، 1993 ، ص25.

ثانيا: الفرنشيز التوزيعي:

ويهدف هذا النوع من الفرنشيز إلى تمكين الممنوح له من تسويق المنتجات من خلال نظام معين يتم تحديده من قبل المانح الذي يمارس الرقابة والسيطرة والإشراف على الممنوح له فهو يلتزم بتوريد المنتجات محل العقد خلال مدة العقد وضمن إطار جغرافي محدد مع تسخير كل المساعدات الفنية اللازمة في مجال التسويق والممنوح له ما عليه إلا الالتزام بإتباع تعليمات المانح وتنفيذها ويمكن أن يكون هو الموزع الوحيد لهذه المنتجات في منطقة نشاطه في حالة تمتعه بحق القصر¹.

ثالثا: الفرنشيز الخدماتي:

هذا النوع من الفرنشيز يستخدم في أنشطة كثيرة مثل تقديم خدمات صيانة السيارات، تشغيل الفنادق محلات الوجبات السريعة، مكاتب تأجير السيارات ، حيث يقوم بموجب هذه التقنية المانح وضع بعض الخدمات بتصرف الممنوح له الذي بدوره يقدمها للزبائن تحت شعار الأول وعلى مسؤوليته².

المطلب الثاني : مميزات وأهميته عقد الفرنشيز

يمتاز عقد الفرنشيز بعدة مميزات وخصائص التي تجعله مختلفا عن العقود التجارية الأخرى

الفرع الأول: مميزات عقد الفرنشيز

أولا: عقد مستمر زمني:

العقود الزمنية هي العقود التي يكون الزمن عنصرا جوهريا فيها بحيث يكون له تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد، إن عقد الفرنشيز من بين العقود الزمنية ذات التنفيذ المستمر والذي يستلزم بحكم طبيعته أن تكون طرفيه التزامات سيستمر تنفيذها لفترة من الزمن أو يتكرر هذا التنفيذ لعدة مرات ومنه فعقد الفرنشيز لا يعتبر من بين العقود الفورية التي تنفذ دفعة واحدة فهو عقد مستمر متتابع، والمدة عنصر أساسي في إبرامه وتنفيذه³.

1- قادري لطفي محمد الصالح، آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم

القانونية تخصص قانون أعمال جامعة محمد خيضر بسكرة 2016 2017، ص 231

2- مغيبغ نعيم، الفرنشايز. الطبعة الأولى. منشورات الحلبي الحقوقية 2006 ، ص 48.

3- دواس أمين، القانون المدني(مصادر الالتزام) ، دراسة مقارنة، ط1 ، دار الشروق للنشر والتوزيع، 2004 ، ص 29.

ثانيا: من العقود الملزمة لجانبين:

في العقد الملزم لجانبين يترتب التزامات متقابلة على المتعاقدين إذ يفرض على كل من المانح والممنوح له التزامات متبادلة بينهما فكل واحد منهما يكون دائن ومدين في نفس الوقت.

ثالثا: عقد معاوضة:

عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابل لما أعطى في عقد الفرنشيز كل طرف يحصل على عوض لما يقدمه فالمانح يلتزم مثلا بنقل المعرفة الفنية للممنوح له ويحصل على عوض عن ذلك عن طريق قيام الممنوح له بالوفاء بالمقابل المادي أو الخدمي.

رابعا: عقد إذعان:

عقد الإذعان هو العقد الذي لا يتم الاتفاق على شروطه والمساومة بين المتعاقدين حيث يكون أحد المتعاقدين قويا من الناحية الاقتصادية، يفرض إرادته على المتعاقد الآخر ويفرض عليه شروطا لا يملك حق مناقشتها وعليه أن يتقبلها أو يرفضها فإذا قبلها يكون ذلك تسليما بالشروط إلى مشيئته¹.

إن عقد الفرنشيز هو بمثابة عقد إذعان وذلك لأن المانح يقوم بفرض مقابل ثابت جزافي عند إبرام العقد دون أن يكون للممنوح له الحق في مناقشة المانح في تحديد هذا المبلغ

خامسا: عقد رضائي:

فهو من بين العقود التي تتعقد بمجرد تبادل الإيجاب والقبول بين الأطراف

¹- العوفي صالح بن عبد الله بن عطف، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، معهد الإدارة العامة 1998 ص 44.

سادسا: عقد يقوم على الاعتبار الشخصي:

إن عقد الفرشيز من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي ، أي أن شخصية المتعاقد معه تكون محل اعتبار بالنسبة للطرف الآخر ، باعتبارها تؤثر في إبرام العقد و تنقيده بالطريقة التي يرغب فيها أطراف العقد فهو بذلك يتوقف على الميزات الشخصية للمتعاقد¹.

سابعا: تجارية عقد الفرشيز:

يعتبر عقد الفرشيز عقدا تجاريا ، كون الصفة الممنوحة للمانح أو للممنوح له تتوافق مع المستلزمات المطلوبة لصفة التاجر ، كالقيام بالعمل بصورة مستمرة في سبيل الربح ، وعليه فإن قواعد القانون التجاري تطبق على هذا العقد².

ثامنا: عقد يتضمن التدريب:

إن المانح في عقد الفرشيز ليس ملزم فقط بتقديم المساعدة التقنية للممنوح له إنما يلتزم أيضا بتدريبه وجعله قادر على القيام بنشاطه، فيلزم المانح بتتقيف المستخدمين لدى الممنوحه في إطار التعاون وضمن الاستقلالية القانونية التامة لكل من المتعاقدين، فلا يجوز تخطي هذه الاستقلالية تحت طائلة الملاحظات القانونية.

تاسعا: عقد محدد وليس احتمالي غرر

حيث يتم تحديد التزامات كل طرفي العقد ومقدار المنافع العائدة لكل واحدة منهم عكس عقد الغرر الذي يكون فيه أحد الالتزامات موقوفا على عارض مستقبلي غير محقق الوقوع ويدور الشك حول وقوعه مثل عقد المقامرة والمراهنة.

¹- العوفي صالح بن عبد الله بن عطف ، مرجع سابق،ص 44.

²- محمد بن جلال وفاء، المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري، الدار الجامعية، 1989 ، ص 72 .

الفرع الثاني: أهمية عقد الفرنشيز

يعتبر عقد الفرنشيز على قدر من الأهمية لما يحققه من فوائد سواء بالنسبة لأطرافه أو على الصعيد الدولي ، ولا يعني ذلك خلوه من السلبيات ولذلك سنتطرق إلى الفوائد التي يحققها (للمانح) و (للممنوح) وإلى الفوائد التي يحققها على الصعيد الدولي بالإضافة إلى سلبياته في الأخير.

أولاً: الفوائد التي يحققها عقد الفرنشيز (للمانح)

يحقق عقد الفرنشيز بالنسبة للمانح مجموعة من المزايا أهمها:

- تحقيق التوسع والانتشار واختراق الأسواق دون الحاجة إلى صرف رأس مال إضافي أو التعرض لمخاطر الدخول في أسواق أخرى بل يتم تعزيز رأس المال القائم
- يستطيع جني عوائد مادية مجزية تسمى رسوم الامتياز سواء كانت دفعة واحدة أو دفعات مستمرة أو متتالية
- توزيع السلع أو الخدمات بأسلوب محدد ومنظم
- مديرو الوحدات التابعة له ، هم في الواقع مالكون للمشروع وليسوا موظفين لديه ، الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع ، وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل به.¹
- يستطيع تجنب عملية إدارة فروع جديدة ، قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير جداً وجهداً ورقابة ومخاطرة كبيرة في الاستثمار
- إفادته المادية من عملية تزويد محلات الممنوح لهم بالمواد ، لأنه وفقاً لشروط النظام وللمحافظة على الجودة ، فإن الفرنشايزي يقوم بشراء المواد من الفرنشايزر الذي يستطيع أن يوفرها بسعر منافس

1- محمد السيد البدوي الدسوقي ، حق الامتياز التجاري ماذا تعرف عن الفرنشيز ؟ مصر 2009 ، مركز الإسكندرية للكتاب ، مصطفى مشرفة ص 12.

ثانياً: الفوائد التي يحققها عقد الفرنشيز (للممنوح له):

يحقق عقد الفرنشيز أيضاً للممنوح له مجموعة من المزايا أهمها:

1/ فوائد إستراتيجية:

- حجم مخاطرة استثمارية أقل.
- فرصة التركيز على متغيرات السوق المحلية.
- حجم منافسة أقل نسبياً.
- الفرصة للتطوير المستمر للمنتجات والخدمات.

2/ فوائد مالية:

- تقادي عنصر التجربة والخطأ وتأثيرها على رأس المال.
- الاستفادة من القوة الشرائية للمانح.
- فرصة كبيرة لزيادة الأرباح والعائد من الاستثمار نتيجة للدعم الفني والإداري والتسويقي.

3/ الفوائد التسويقية:

- الاستفادة من اسم تجاري أكثر انتشاراً أو مصداقية وعلامة وشهرة وخبرة المانح.
- منتجات وخدمات محل ثقة الجمهور¹.

ثالثاً: الفوائد التي يحققها الفرنشيز على الصعيد الدولي:

- يعد عقد الفرنشيز من العقود التي تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري ، إذ يساهم هذا النوع من الاستثمار بتشغيل الأيدي العاملة المحلية ، فيعد وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة

- يقلل هذا العقد من نسب السيولة المتسربة للخارج ، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة

¹- الزين منصور ، الفرنشيز ، ملحق حول آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة لتحقيق التنمية ، جامعة سعد دحلب ، كلية العلوم الاقتصادية .

- يساهم هذا العقد في تطوير الأيدي العاملة المحلية الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة.
- و هناك سلبيات لتطبيق عقد الفرنشيز على الصعيد الدولي:
- يعد عقد الفرنشيز وسيلة لنشر ثقافات شعوب أخرى ، وأنماطهم الغذائية الاستهلاكية إذ يعد بمثابة غزو ثقافي لشعوب المنطقة
- يؤدي تطبيق هذا العقد إلى الاستنزاف الاقتصادي المتمثل في دفع نسبة تفرضها طبيعة هذا العقد ، وبالتالي تكون وسيلة لإخراجها من البلد ، مما يؤثر في الاقتصاد الوطني لذلك فإن انتشار هذا النوع من العقود لا يبشر بمرود كبير من ناحية زيادة تقدمها الصناعي والتقني.²
- التأثير السلبي في نمو النشاطات التجارية والخدمية المحلية مقارنة بمثيلاتها من الأنشطة الجديدة المقامة بعقد الفرنشيز نظرا لعدم التوازن في الإمكانيات المتاحة لكل واحدة منهما

¹ - العوفي صالح بن عبد الله بن عطف ، مرجع سابق، ص44 .

المبحث الثاني : الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز.

بعد أن تم دراسة مفهوم عقد الفرنشيز في المبحث الأول والذي تناولنا فيه تعريف عقد الفرنشيز وأنواعه في المطالب الأول، إضافة إلى مميزات وأهمية عقد الفرنشيز في المطالب الثاني سيتم في هذا المبحث الثاني التمييز بين عقد الفرنشيز وغيره من العقود التي تشته به وذلك كونها تتقارب مع عقد الفرنشيز من حيث المحل والآثار كمطلب أول والطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز في المطالب الثاني.

المطالب الأول: تمييز عقد الفرنشيز وغيره من العقود المشابهة له

يقترّب عقد الفرنشيز في كثير من الوجوه مع بعض العقود الأخرى المشابهة، وفي هذا المطالب سيتم دراسة مجموعة من العقود وسيتم مقارنتها مع عقد الفرنشيز، وذلك في في ثلاثة فروع ، الفرع الأول :عقد الفرنشيز وعقد الامتياز التجاري الفرع الثاني :عقد الفرنشيز وعقد الوكالة التجارية والفرع الثالث :عقد الفرنشيز وعقد الترخيص باستعمال العلامات التجارية.

الفرع الأول :عقد الفرنشيز وعقد الامتياز التجاري

يعتبر عقد الامتياز التجاري من عقود التوزيع، حيث يلتزم المتنازل بتمويل صاحب الالتزام ويلتزم هذا الأخير أن يتعامل معه في مجال العقد المتفق بينهما بصفة استشارية وفي منطقة جغرافية محددة ولمدة محددة في حين صاحب العلامة في عقد الفرنشيز ملزم بتقديم المعرفة الفنية إلى المستغل في استعمال حق من حقوق الملكية الصناعية.

لقد أوضحت محكمة العدل التابعة للسوق الأوروبية المشتركة في حكمها الصادر في 28 فبراير 1986 التفرقة بين عقود الفرنشيز وعقد الامتياز التجاري: إن عقود الفرنشيز لا تسري عليها القواعد التي تنظم عقود الامتياز إذ أن هذه العقود لا تتضمن سوى التزامات بالبيع والشراء ولا تشتمل العناصر الأخرى المميزة والتنازل عن المعرفة الفنية¹.

¹ - سميحة القبوني، شرح العقود التجارية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية القاهرة، 1992 ، ص 196.

حيث في عقد الامتياز التجاري يمنع على المتنازل وفقا لطبيعة هذا العقد منح امتياز للغير في ذات المنطقة الجغرافية المتواجد فيها صاحب الامتياز وذلك لتطبيق شرط الاستثناء وبالمقابل فإن هذا الشرط في عقد الفرنشيز له طابع اختياري (أي قد يكون في العقد أو لا) كذلك لا يحتوي عقد الامتياز التجاري منح رخصة استغلال العلامة ولا على التزام المساعدة التي تعتبر التزاما أساسيا ملزما لعقد الفرنشيز.

إذن يظهر الاختلاف بين الامتياز التجاري وعقد الفرنشيز في احتواء هذا الأخير على مساعدة صاحب العلامة للمستغل خصوصا فيما يتعلق بالنقل المتواصل للمعرفة، أما عقد الامتياز التجاري يمكن تنفيذه دون مساعدة ودون نقل للمعرفة.

الفرع الثاني: عقد الفرنشيز وعقد الوكالة التجارية

تنص المادة 34 من القانون التجاري الجزائري على ما يلي "يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص في عادة بإعداد أو إبرام البيوع ، أو الشراء و بوجه عام جميع العمليات بإسم ولحساب تاجر ، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ، ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد إجارة الخدمات "

وتعتبر الوكالة من عقود التوسط، حيث يعمل الوكيل باسم موكله ، فلا يعتبر طرفا في العقد الذي يتم على يديه و إنما تكون مهمته مجرد تمثيل الموكل والنيابة عنه في إبرام العقد وتكمن أهمية الوكالة التجارية، بالنسبة للتاجر في إيجاد من يعاونهم على القيام بأعمالهم أي الوكلاء التجاريون ، وهم عادة أصحاب الخبرات (في البيع ، النقل،الإيجار، أو ترويج بضائعهم) أو أصحاب قدرة على التفاوض¹.

¹- جميل حسين الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية ، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية 1994 ، ص 366.

- وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين عقد الفرنشيز وعقد الوكالة التجارية كما يلي:
- 1/ يقتصر دور الوكيل التجاري على تسهيل إبرام العقود في منطقة معينة بينما في الفرنشيز يتصرف الممنوح له في استغلال واستعمال كل صورة وشعار والعنوان التجاري للمانح والمعرفة الفنية وغيرها من العناصر.
- 2/ يتميز عقد الفرنشيز باستقلالية أطراف العقد (المانح والممنوح له) أما الوكيل فهو عبارة عن وسيط يتصرف باسم و لحساب الموكل ولا يعد طرفا في العقد بل طرفا في المفاوضات.
- 3/ لا يحصل الوكيل في عقد الوكالة على أي منتج ، أو خدمة من قبل الموكل على عكس الممنوح له في الفرنشيز.

الفرع الثالث :عقد الفرنشيز وعقد الترخيص باستعمال العلامات التجارية.

يعرف عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية بأنه " العقد الذي يجيز بموجبه مالك العلامة التجارية لشخص أو أكثر استخدامها ، على كل أو بعض المنتجات أو الخدمات المسجلة عنها العلامة وهذا لا يعني عدم استعمال الملك لعلامته على منتجاته"

وإذا ما قارنا بين العقدين نجد أن الترخيص باستعمال العلامة التجارية هو متضمن في عقد الفرنشيز الذي يعد نظاما أكثر تعقيدا حيث أنه بالإضافة إلى الترخيص باستعمال الاسم والعلامة التجارية فإن عقد الفرنشيز يتضمن أيضا حق نقل المعرفة الفنية والمساعدات التقنية من الأساليب والوسائل التي توضح تحت تصرف الممنوح له لضمان النجاح وذلك في إطار رقابة المانح¹.

ومما سبق يتضح أن عقد الفرنشيز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية يشتركان في نقطة وحيدة وهي:

- 1/ في كلا العقدين لمرخص والمانح يمنحون حق استعمال واستغلال علامتهم في مقابل معين ويختلف العقدان في:

¹ - مغيبغ نعيم، المرجع السابق ، ص 104.

- 1/ عقد ترخيص العلامة المتنازل لا ينقل أي معرفة فنية ولا مساعدة مستمرة للمتنازل له على عكس الفرنشيز الذي يلزم المانح بنقل المعرفة الفنية ومساعدة الممنوح له.
- 2/ شرط الرقابة يكون محتمل في عقد ترخيص العلامة ، على أساس تأكد المرخص بأن السلع المباعة أو الخدمات المقدمة تحت هذه العلامة تتوافق مع الخصائص التي تتطلبها هذه السلع.

المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز

بعد أن تم دراسة تمييز عقد الفرنشيز عن غيره من العقود المشابهة له، و لوحظ اختلاف هذا العقد عن غيره من العقود سنتناول في المطلب الثاني الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز، وذلك بدراسة المحل في هذا العقد وإبرام العقد وعليه دراسة هذا المطلب في فرعين أساسيين: الفرع الأول: خصوصية المحل في عقد الفرنشيز، الفرع الثاني: إبرام عقد الفرنشيز.

الفرع الأول: خصوصية المحل في عقدالفرنشيز

يرتكز الفرنشيز على عناصر أساسية، تكون الباعث الحقيقي لازدهاره وتقدمه، ويمكن تقسيم هذه العناصر إلى:

الأسرار التي تستند إليها الطرق والأساليب المتبعة لهذا النشاط المعرفة الفنية والمساعدة التقنية وعناصر الملكية الفكرية. وفي هذا الصدد سيتم دراسة المحل في عقد الفرنشيز من خلال التطرق إلى عناصره الجوهرية.¹

أولاً: المعرفة الفنية

تعتبر المعرفة الفنية أهم عناصر عقد الفرنشيز فجميع عمليات الفرنشيز تعتمد على المعرفة الفنية التي كانت السبيل والسبب في نجاح المانح وذلك اعتماداً على خبرته السابقة. كما يعرفها الأستاذ محسن شفيق عبارة عن مجموعة من المعلومات المتعلقة بكيفية تطبيق نظرية علمية او اختراع اي انها الجانب التطبيقي للعلم او المعرفة الفنية لها قيمة اقتصادية في كافة الانظمة الخاصة الانشطة الصناعية فهي ثمرة البحث و الفكر و التجربة.

¹ - محسن شفيق، نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية، مطبعة جامعة القاهرة الكتاب الجامعي، 1980 ص 23.

حيث يشمل دور المساعدة الفنية في عقد الفرنشيز من حيث تقديمها للخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية المنقولة موضع التنفيذ، أو كما عبر عنها الاتجاه الفقهي الذي يصف عقد الفرنشيز بكونه عقد معرفة فنية وعقد مساعدة فنية بالصورة المتحركة للمعرفة الفنية. شروط المعرفة الفنية:

1/ أن تكون المعرفة الفنية سرية: ولا يشترط أن تكون السرية مطلقة لأن العملية الإنتاجية في الوقت الحاضر، تتطلب تقسيم العمل على نحو شديد التخصص بما يتيح الفرصة أمام الكثيرين من العاملين داخل المشروع للوصول إلى المعرفة الفنية المستخدمة، ما يزيد من احتمالات تسربها إلى المشروعات المنافسة، ويضاف إلى ذلك أن مالك المعرفة الفنية قد يقوم بالترخيص باستعمالها للغير.¹

2/ شرط الاستعمال والقيمة: المقصود بهذا الشرط الاستعمال الفعلي أو الواقعي، الذي يعطي للمعرفة الفنية نفعية معينة، وبالتالي تعطي للمانح ميزة اقتصادية.

3/ أن تكون المعرفة الفنية سهلة النقل إذ أن المعرفة الفنية تشكل الميزة الأساسية لعقد الفرنشيز فهي تسمح لغير الممتهين القيام بأعمال معينة لم تكن واردة أو مستحيلة عندهم. 4/ أن تكون المعرفة الفنية قابلة للعرض، وذلك بأن تكون قابلة للكشف عند عرضها مع المحافظة على سريتها.

5/ أن تكون المعرفة الفنية مبتكرة وذلك بأن تضيف قيمة جديدة للممنوح له، بحيث تعطيه ميزة على منافسيه.

ثانياً: المساعدة التقنية

المقصود بها: تقديم المساعدة و اعطاء كل ما هو مطلوب تقنيا و فنيا، ووضع جميع الأساليب والوسائل تحت تصرف الطرف الآخر، الراغب بالحصول على هذه التقنية. و بصورة عامة تعد المساعدة التقنية الصورة المتحركة للمعرفة الفنية.

¹ - محمد جلال وفاء، فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1995، ص 46.

بما أن المساعدة التقنية تكون من طرف المانح سنشير إلى البعض من هذه المساعدات:

- 1/ إعداد برامج التدريب على البيع أو على طرق خدمة ما بعد البيع.
- 2/ تحسين السلع والأجهزة وتجديدها.
- 3/ نصح الممنوح له باعتماد نظام محاسبة ضريبية معين.
- 4/ إنشاء نظام والقيام بلقاءات من وقت لآخر أو إقامة المحاضرات على المستوى المحلي أو الدولي لأجل تنفيذ هذه الأساليب¹.
- 5/ قيام المانح بمساعدة الممنوح له باختيار مكان محله الجديد الذي سيباشر فيه نشاطه.
- 6/ مواعيد الفتح وعندئذ يكون على المانح تقديم إرشاداته المتمثلة في تحديد مواعيد فتح المحل استنادا إلى خبرته في السوق
- 7/ الدفع مقابل الخدمات المقدمة له.

ثالثا: عناصر الملكية الفكرية

تعد الملكية الفكرية من أهم العناصر المكونة لنشاط الفرنشيز، فهي التي أوجدت الإبداع والتميز في هذا النشاط، الأمر الذي أدى إلى تطوره وازدهاره سيتم تناول عناصر الملكية الفكرية، بصورة موجزة.

1/ براءة الاختراع:

لم يعط المشرع الجزائري في المرسوم التشريعي رقم 17/93 المؤرخ في 07/12/1993 المتعلق بحماية الاختراع تعريفا لبراءة الاختراع ، إلا أنه تدارك ذلك في الأمر 07/03 وذلك في المادة 2/2 التي تنص على أن: "البراءة أو براءة الاختراع ، وثيقة تسلم لحماية الاختراع" وهي شهادة رسمية تمنحها الدولة للشخص الممنوح². حيث نصت المادة 03 من الأمر 07/03 على مجموعة من الشروط الموضوعية لصحة منح البراءة وهي على النحو التالي:

1- نعيم مغبغب، مرجع سابق، ص 99.

2- مرسوم تشريعي رقم 93-17 المؤرخ في 07-12-1993 المتعلق بحماية الاختراعات، جريدة رسمية، رقم 81.

أ/ أن يكون الاختراع مبتكرا.

ب/ أن يكون الاختراع جديدا: بمعنى عدم علم الغير سبق الاختراع قبل طلب البراءة عنه.

ج/ أن يكون الاختراع قابل للاستغلال الصناعي: نصت عليه اتفاقية تريس على اشتراط

قابلية الاختراع للاستغلال الصناعي للحصول على براءة تحميه بنص المادة 27 الفقرة 1 .

كما نص في المادة 07 من المرسوم التشريعي رقم 17/93 على ذكر المواضيع التي لا

تعتبر اختراعات وهي:

أ/ المبادئ والنظريات والاكتشافات ذات الطابع العلمي وكذلك المناهج الرياضية

ب/ الخطط والمبادئ والمناهج الرامية إلى القيام بأعمال ذات طابع ثقافي أو ترفيهي

محصنة.

ج/ المناهج ومنظومات التعليم والتنظيم والإدارة أو التسيير.

د/ طرق علاج الجسم أو الحيوان بالجراحة أو المداواة وكذلك مناهج التشخيص.

هـ/ برامج الحاسوب.

و/ الابتكارات ذات الطابع التزيني المحصن.

2/ الرسوم والنماذج الصناعية:

يقصد بها كل ترتيب للخطوط أو شكل جسم بألوان أو بغير ألوان لاستخدامها في

الإنتاج الصناعي بوسيلة آلية أو يدوية أو كيميائية أو مثال على ذلك الرسوم على الأقمشة

أو المنتجات المعدنية لتمييز السلع المرسوم عليها عن غيرها، كزجاجات الكوكاكولا، أو

حمود بوعلام¹.

والرسوم والنماذج الصناعية مجموعة من الشروط سواء موضوعية كانت أو شكلية وأهمها:

أ/ الشروط الموضوعية:

- أن يكون الرسم أو النموذج الصناعي جديدا.

1- عبد القادر اليقيرات ، محاضرات في مادة القانون التجاري الجزائري، الأعمال التجارية، نظرية التاجر، المحل الشركات التجارية، الشيك، الجزائر، ص52.

- أن يعد الرسم أو النموذج لاستخدامه في الإنتاج الصناعي.
- أن يكون قد تم ابتكار الرسم أو النموذج الصناعي.
- أن لا يكون الرسم أو النموذج الصناعي مخالف للنظام العام أو الآداب العامة.

ب/ الشروط الشكلية:

- تسجيل الرسم أو النموذج الصناعي وأثر التسجيل.

3/ الشعار:

هو كل إشارة مرئية تهدف لتمييز نشاط تجاري من غيره ويجب الجمهور الغموض والخط بين الأنشطة التجارية المتشابهة.¹

فالشعار المشهور يشكل الحافز الأكثر جاذبية لاستجلاب الممنوح لهم في عمليات الاستثمار

4/ الاسم التجاري:

هو اسم يستخدمه التاجر في ممارسته لتجارته وتمييز متجره عن غيره من المتاجر إذ يجب أن تتوفر مجموعة من الشروط الموضوعية للاسم التجاري تتمثل :

أ/ أن يكون الاسم التجاري مميزاً: وذلك بأن يكون للاسم شكل مميز خاص به يحفظه عن الاختلاط بغيره من الأسماء التجارية العائدة لمحللات مماثلة أو مشابهة ويجعل من اليسير معرفته من قبل الجمهور .

ب/ مشروعية الاسم التجاري: لا يجوز استعمال أو تسجيل اسم تجاري يخل بالنظام العام أو الآداب.

ج/ عدم تعلق حق الغير بالاسم التجاري.

د/ أن يكون الاسم التجاري جديداً: وذلك بأن يكون الاسم جديداً بالنسبة إلى المحال التجارية الأخرى ومختلفاً عنها.

¹ - نعيم مغيب ، مرجع سابق، ص85.

5/ العلامة التجارية:

أ/ تعريف:

تطرت العديد من التشريعات ومنها التشريع الجزائري إلى مسألة تعريف العلامة التجارية، حيث لقد جاء لمشروع الجزائري في المادة 02 من الأمر 06/03 بتعريف العلامة حيث جاء فيها ما يلي: العلامات كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي لاسيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والأرقام والرسومات أو الصور والأشكال المميزة للسلع أو توضيبيها والألوان بمفردها أو مركبة التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره ، كما أن للعلامة عدة وظائف¹.

ب/ وظائف العلامة التجارية:

- نظام تسجيل العلامة التجارية يساعد المستهلكين على تحديد المنتجات أو الخدمات وشرائها لأن الطبيعة والنوعية اللتين تدل عليهما العلامة التجارية الفريدة تلبين احتياجاتهم.
- العلامة التجارية هي إشارة مميزة تحدد سلعا أو خدمات معينة على أنها تلك التي ينتجها شخص أو مشروع محدد أو يوفرها.
- تحدد العلامة التجارية منشأ المنتج إذ تضمن العلامة التجارية نوعية البضائع أو الخدمة ليكون المستهلك مطمئنا لما يشتريه.
- تؤدي حماية العلامة التجارية أيضا إلى إحباط جهود العاملين في المنافسة الغير مشروعة مثل: المزورين إذا شاء الانتفاع بإشارات مميزة مماثلة بغرض تسويق منتجات أو خدمات من نوع رديء أو مختلف أو يسمح النظام للأشخاص ذوي المهارة وروح المبادرة بإنتاج سلع وخدمات وتسويقها في أنسب الظروف المشروعة وذلك بتسهيل سير التجارة الدولية².

¹- المادة 2 من الأمر 06/03 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 يتعلق بالعلامات التجارية.

² - ARAB BRITISH Academy for higher education www.abahe.co.uk, p1.

الفرع الثاني: إبرام عقد الفرنشيز

تجدر الإشارة أن المبادئ العامة المقررة في القانون المدني هي التي تحكم إبرام عقد الفرنشيز، شأنه في ذلك شأن بقية العقود.

و هنا يثور التساؤل: هل تشترط الشكلية لإبرام عقد الفرنشيز؟ القاعدة أن الكتابة شرط للإثبات وهي لا تكون شرطاً للانعقاد إلا إذا تدخل المشرع صراحة ليقرر ذلك. إذ عدت بعض التشريعات أن الكتابة شرطاً لانعقاد العقد، وقد ذهب إلى ذلك المشرع الأمريكي والألماني، وكذلك كان المشرع المصري واضحاً في اشتراط الكتابة لانعقاد العقد، ليس في الفرنشيز فحسب و إنما في سائر العقود الناقلة للتكنولوجيا¹.
وقد رتب البطلان أثراً لتخلفها.

فعقد الفرنشيز يجب أن يكون خطياً أو لا يمكن اعتباره قائماً وملزم للطرفين إلا إذا أدرج في مستند مكتوب، لكن السؤال الذي يمكن إثارته هو هل يكفي أن يكون مكتوباً وحسب؟ ألا يجدر التسجيل في السجل التجاري أو في السجل الخاص لدى وزارة الاقتصاد للتدفع به في وجه الغير؟ إن شرط الكتابة يسري على الطرفين المتعاقدين، و لإمكانية التدفع به تجاه الغير وجب تسجيله في السجل التجاري أو في سجل خاص لدى وزارة الاقتصاد، حتى يتم التدفع به بوجه من يقدم على انتهاك هذا العقد².

ومن هنا لابد لهذه الأطراف أن تتفاوض لكي يقف كل طرف على واجب كل منهما في الإيفاء بالالتزامات والحقوق المترتبة بموجب العقد، لهذا من الضروري أن يلاحظ بأن لهذا الإبرام سماته الخاصة وعليه سيتم تقسيم هذا الفرع إلى:

أولاً: مرحلة التفاوض

ثانياً: مرحلة الإبرام النهائية لعقد الفرنشيز.

¹ - نصت المادة، 74 ، فقرة، 1 ، من قانون التجارة المصري الجديد: يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوباً و إلا كان باطلاً.

² - نعيم مغيبغ، مرجع سابق، ص ص 181 182.

أولاً: مرحلة التفاوض

التفاوض هو التخطيط للحصول على نتيجة مرغوبة من خلال التوصل إلى اتفاق مع الطرف المتفاوض معه، بعد إجراء مناقشات وتقديم تنازلات أحياناً.¹ ويمكن تصريف المفاوضات في مجال إبرام عقد دولي بأنها مناقشة مشتركة لعناصر عقد مقترح تهدف إلى الوصول إلى صيغة أو تصور مشترك مقبول بين الطرفين، وقد يجهل البعض أهمية المفاوضات على إبرام عقود التجارة الدولية، إذ تعكس مدى حسن النية عند الأطراف أو تصميم على إنهاء الصفقة.

1/ بدء المفاوضات التمهيدية:

إن مرحلة المفاوضات تفصل بين الاقتراح الأولي والإبرام الفعلي للعقد وما يميز هذه الفترة هو غياب الطابع الإلزامي ، إذ تبدأ باقتراح بسيط يقضي بدخول فترة مفاوضات وتنتهي باقتراح صارم ودقيق يقضي بإبرام العقد خلال هذه الفترة المسؤولة التقصيرية هي عقوبة التصرفات الخاطئة، يملك كل طرف من الأطراف في هذه المرحلة الحرية بالتعاقد أو عدمه.²

2/ ضمانات بدء المفاوضات:

تتصب المفاوضات بشكل أساسي على ماهية العقد من جهة أو كيفية التعامل مع محله والأدوات التي سيكون لها دور مهم في تنفيذ العقد من جهة أخرى، وتتصف هذه الفترة بالصعوبة إذ يضطر المانح إلى إعطاء بعض المفاوضات الفنية الدرية التي يحرص عليها وكشفها للممنوح له.

ويمكن للمتفاوضون التغلب على مشكلة المحافظة على السرية من خلال الضمانات العامة بمناسبة التفاوض، وتقسم ضمانات بدء التفاوض بحسب مصدرها إلى نوعين:

¹ - جون: كيف تجري مفاوضات ناجحة؟، دار الفاروق ، غير مذكور سنة النشر.ص18 .
² - جلول سيل، عقد الفرنشيز، مكتبة صادر الحقوقية. بيروت - لبنان، 2001.

النوع الأول: ضمانات إرادية

عادة ما يغلب هذا النوع من الضمانات مصلحة المانح الذي لا يكتفي بالضمانات العامة في القانون والتي تقضي بضرورة التعامل بحسن النية، والضمانات الإرادية تتم بإحدى الوسائل التالية:

أ/ تعهد كتابي سابق:

وهو إقرار كتابي وتعهد بالمحافظة على المعلومات التي يصرح بها المانح للممنوح له أو يحرص عليها المانح كل الحرص، إذ يتعهد الممنوح له بالالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التي ستصل إليه أثناء المفاوضات، وأن لا يستخدمها أو يسهل استخدامها، ويلتزم الممنوح له بعدم استغلال المعرفة الفنية أو نقلها إلى الغير، سواء بمقابل أو دون مقابل¹.

ب/ دفع مبلغ من المال:

وذلك أن يكون الاتفاق بأن يدفع الممنوح له المانح مبلغاً من المال، مقابل إطلاعه على أسرار المعرفة الفنية محل التفاوض، ويمثل هذا المبلغ ضماناً لعدم إفشاء تلك الأسرار فإذا ما انتهت مرحلة المفاوضات التمهيديّة وتم إبرام العقد فإن هذا المبلغ يحتسب من ضمن المبلغ المتفق عليه كمقابل للفرنشيز، أما في حال فشل المفاوضات فإن هذا المبلغ مصيره يتحدد وفقاً لما اتفق عليه مقدماً.

النوع الثاني: ضمانات قانونية

يحكم عملية التفاوض مبدأً:

أ. مبدأ حرية العدول: يعتبر مبدأ حرية العدول عن حرية المنافسة، وبهذا المعنى لا يكون العدول مخالفاً للقانون إلا في الحالة التي يقترن فيها بخطأ بموجب للمسؤولية.

ب. مبدأ حسن النية: أي يتمثل في ضرورة إدارة المفاوضات بحسن النية، لذا يلتزم كل طرف بالإطلاع على الآخر، بكل دقة على كافة المعلومات التي من شأنها التأثير في قراره.

¹ - الشرقاوي جميل، محاضرات في العقود الدولية، دار النهضة العربية، 1996، 1997 ص 6.

ثانياً: مرحلة الإبرام النهائية لعقد الفرشيز

تتمثل مرحلة الإبرام النهائي في اقتران القبول والإيجاب البات، وعليه سيتم دراسة هذه المرحلة بتناول إعداد عقد الفرشيز ثم صيغة عقد الفرشيز.

1/ إعداد عقد الفرشيز:

ينصرف مفهوم إعداد عقد الفرشيز إلى إعطاء اتفاق المتعاقدين الصيغة القانونية اللازمة بإحداث الآثار التي اتجهت إليها إرادتها والتعرف على كيفية إعطاء الاتفاق ذلك الطابع القانوني والزمني الذي تنتج فيه الإرادة آثارها القانونية، لذا لا بد من دراسة متى تطابق القبول بالإيجاب.

أ/ اقتراب الإيجاب بالقبول:

ينعقد العقد إذا تقبل الموجه إليه الإيجاب أو ذلك طالما كان الإيجاب قائماً لم يرجع فيه الموجب فإذا كان التعاقد بين المانح والممنوح له أو كلاهما في مجلس واحد أو لم يشتمل الإيجاب على أجل محدد للقبول أصبح القبول مادام المجلس لم ينفض، فإذا ما انفض المجلس قبل أن يصدر القبول أو يصبح القبول بعد ذلك، والتعبير عن إرادة الأطراف يجوز أن يكون صريحاً أو ضمناً¹.

أما بالنسبة لسكوته فالأصل أنه لا يناسب إلى ساكن قول، وهذا هو حكم المادة 81 من القانون المدني العراقي، مع استثناء لهذا الأصل في الفقرة الأولى من هذه المادة أن هناك حالات يعد فيها السكوت قبولا وهي:

- حالة التعامل السابق بين المتعاقدين.
- طبيعة المعاملة: فطبيعة المعاملة تستوحي اعتبار السكوت قبولا ويستدل في ذلك مما يجري عليه العمل في الوسط التجاري².

¹- الفصل مندر، النظرية العامة للالتزامات، ج 1، دار الثقافة 1996، ص 135، نصت المادة 103، من مجلة الأحكام العدلية.

²- سلطان أنور، مصادر الالتزام، الموجز في النظرية العامة للالتزام، دار النهضة العربية، 1983، ص 61.

2/ تحرير العقد (صيغة العقد):

ويقصد بصيغة عقد الفرنشيز الكيفية التي يتم من خلالها تثبيت طبيعة العقد ومضمونه سواء اتصل الأمر بحقوق الطرفين أم بالتزاماتهما التي يصاغ في بنود العقد، ومن جانب آخر فإن صيغة بنود العقد يجب أن ترد بعبارات واضحة ودقيقة دون اللجوء والاعتماد على المصطلحات الغامضة متعددة المعاني.

وعقود الفرنشيز تتضمن عموماً، ديباجة العقد والتعريف الخاصة بالمصطلحات المعتمدة فيه وأخيراً موضوع العقد.

أ/ ديباجة العقد:

تعتبر الديباجة أو المقدمة جزء لا يتجزأ من العقد ومتممة له ولا تتفصل عنه، ولا بد من الإشارة إلى ذلك و يذكر في الديباجة تاريخ العقد وبيان من هما طرفا العقد وعناوينهما والغرض والأسباب والبواعث التي أدت إلى إبرامه أضف إلى ذلك يجب أن تحتوي الديباجة على الاتفاقات التمهيدية ذلك من خلال الإشارة إلى جوهر التزاماتها وكذلك الإشارة إلى الملاحق الفنية والتقنية، كما أنها تسهل تنفيذ العقد وتقلل احتمال ظهور أي نزاع بين الأطراف¹.

ب/ التعاريف المعتمدة في عقد الفرنشيز:

وتذكر هذه التعاريف عادة في الوثيقة التعاقدية وفي بدايتها على وجه التحديد، مع بيان عوامل إنشاء المشروع المتفق عليه، وأهميته وأهدافه، بحيث تعتبر كل من التعاريف والديباجة وجهان لعملة واحدة لأن كل منهما تكمل الأخرى.

ج/ موضوع العقد:

تتصب عقود الفرنشيز عموماً على مواضيع حيوية ومتميزة، وكل موضوع يتألف بدوره من العناصر والبنود التي تخفف أهداف طرفيه لهذا تتم صياغته بشكل يكون التركيز فيه

¹ - د. الكيلاني محمود، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، ط 2، دار الحبيب ودار الفكر العربي 1995. ص 205.

على ما تم تحديده من خطوط عريضة تمثل المضمون التعاقدى يشمل هذا القسم موضوع العقد ومادته الأساسية ومحوره والالتزامات التي يربتها والحقوق التي يخولها والواجبات التي يفرضها والشروط التي يحددها كل طرف¹.

وأهم أنواع عقد الفرنشيز من حيث موضوعه نذكر:

- عقد الفرنشيز للتصنيع أو الإنتاج.
- عقد الفرنشيز للتوزيع.
- عقد الفرنشيز للبيان التجاري.

¹ - السيف سيف عبد العزيز، التفاوض التجاري، الإعداد والتنفيذ، معهد الإدارة العامة، 2004، ص 209.

خلاصة الفصل:

عقد الفرنشيز هو ذلك العقد الذي بمقتضاه يضع المانح تحت تصرف الممنوح له استخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له مع الإلتزام بنقل المعرفة الفنية والتجارية له وبالمقابل يلتزم الممنوح له بدقة رسوم دخول شبكة الفرنشيز وفق ما تم الإتفاق عليه في العقد مع الخضوع لسلطة المانح الرقابية طوال فترة العقد فيلزم بتطبيق المعرفة الفنية حسب تعليمات المانح وعدم الإفشاء بأسرار المعرفة الفنية أثناء سريان العقد و لهذا العقد خصائص كثيرة نذكر منها: الرضائية، عقد يقوم على الإعتبار الشخصي، عقد مستمر ملزم لجانبيين، عقد معاوضة، عقد إذعان...إلخ.

لعقد الفرنشيز مجالات نذكر منها مجال التصنيع، التوزيع، الخدمات والذي يقوم أساسا على ثلاث عناصر أساسية والتي تتمثل في استخدام العلامة التجارية لشبكة الفرنشيز ونقل المعرفة الفنية، وتقديم المساعدات الفنية والتجارية والتي تسمح لنا بتمييزه عن عقود التوزيع الأخرى المشابهة لها.

كما تبرز أهمية عقد الفرنشيز سواء على الصعيد الداخلي أو الخارجي، وبالنسبة لكل من المانح والممنوح له من بين المزايا التي يحققها للمنوح له نجد أن عقد الفرنشيز يضمن فرصة نجاح شبه مؤكدة لمشروع الممنوح له نتيجة الدعم الفني والإداري والتسويقي واسم الشهرة الذي تحصل عليه من المانح ومن بين المزايا التي يحققها عقد الفرنشيز للمانح نجد التوسع في انتشار الاسم التجاري بتكاليف استثمارية أقل والدخول لأسواق جديدة.

وفي الأخير يمكن القول أن لعقد الفرنشيز طبيعة خاصة بوصفه عقد ذو طبيعة مركبة يحتوي في داخله على العديد من العقود التي تصلح كل منها لأن يكون عقدا قائما بذاته.

الفصل الثاني:

أثار عقد الفرنشيز و انقضاؤه

تمهيد:

يعتبر عقد الفرنشيز من بين عقود المعاوضة الملزمة لجانبين حيث تتجه فيها الإرادة إلى إحداث آثار قانونية في ذمة طرفي العقد والتي يجب تنظيمها لتقليص حجم الخلافات بينهم بمعرفة كل طرف ماله من حقوق وما عليه من التزامات ، لذا فهو يرتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيه بحيث يمثل بعضها حقوقا لأحد الطرفين والبعض الآخر التزامات عليه لمصلحة الطرف الآخر.

ونظرا للأهمية الاقتصادية التي يمثلها عقد الفرنشيز باعتباره من العقود التي تساعد على الإنماء الاقتصادي التجاري و زيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة فقد انعكست طبيعة هذا العقد على اثاره لتحديد وصياغة الالتزامات المتبادلة بطريقة مختلفة بما يحقق مصلحة كل طرف من الأطراف وإن كانت هذه الآثار لحظة نشوء العقد أو قبل إبرام العقد وأثناء تنفيذه فهي تمتد إلى ما بعد انتهاء العقد.

عليه سوف يقسم هذا الفصل إلى مبحثين يتضمن المبحث الأول: التزامات أطراف عقد الفرنشيز أما بالنسبة للمبحث الثاني: إنقضاء سريان عقد الفرنشيز.

المبحث الأول: التزامات أطراف عقد الفرنشيز.

باعتباره عقدا ذا عوض، ينتج هذا العقد اثارا جمة فكل طرف فيها يأخذ مقابلا لما أعطى وهذا ما سيتم دراسة في هذا المبحث حيث قسمنا هذا المبحث إلى:

المطلب الأول: التزامات مانح العلامة (صاحب العلامة)

المطلب الثاني: التزامات الممنوح له (مستغل العلامة)

المطلب الأول: التزامات مانح العلامة (صاحب العلامة)

صاحب العلامة هو كل شخص طبيعي أو معنوي، تاجر أو حرفي أو صناعي، صاحب معرفة فنية مختبرة، ملكية أو حق استعمال إشارات مميزة ومجموعة منتجات أو خدمات أو تقنية تكنولوجية.¹

عليه سيتم تناول هذه الالتزامات في عدة فروع وهي:

الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة

يلزم المانح بإعطاء الممنوح له في الفترة التي تسبق إبرام العقد، وثيقة تضم معلومات عن المشروع المنوي ترخيصه وينتهي هذا الالتزام لحظة البدء في تنفيذ العقد، وقد جاء بهدف حماية حقوق الممنوح له نظرا لعدم خبرته في هذا المجال.²

بما أن القانون الجزائري لم ينظم عقد الفرنشيز سنقوم بدراسة هذا الالتزام وفقا لما ورد في القانون الفرنسي.

يلتزم المانح بتقديم وثيقة للممنوح له تضم معلومات عن القيمة التجارية للاسم والعلامة الفارقة والشعار، وتضم أيضا معلومات خاصة بعنوان المانح وقيمة رأسمال شركته وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري بالإضافة إلى عرض شبكة الفرنشيز ومضمون العقد ومنطقة النشاط المعطلة والالتزامات الملقاة على عاتق الممنوح له والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها والمدة وأماكن الدفع المصرفية والقيود في السجل التجاري.³

¹ - عروسي سامية، مرجع سابق، ص 06 .

² - جلول سبيل، مرجع . سابق، ص 24.

³ - مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 142.

و يفضل تقديم المعلومات السابقة في مستند واحد ومكتوب وتدعيمه بمستندات أخرى تثبت صحتها بصورة واضحة من الواقع الحال لتفادي أي مخاطر تنتج عن الإخلال بهذا الالتزام وفق القانون الفرنسي إذا المانح ليس ملزم فقط بإعلام الممنوح له بالمعلومات السالفة الذكر فحسب فيجب عليه التقيد بمبادئ حسن النية في التزامه بالإعلام. إذ هذا الالتزام متبادل بين الطرفين إذ يلتزم الممنوح له بتزويد صاحب العلامة بمعلومات حول شخصه ومؤسسته والسوق المحلي المزمع مباشرة النشاط فيه معرفة دقيقة و مجانيه واحتياجها الحدود وذلك حتى يتسنى للمانح أن يقرر مدى جدارته في الانضمام إلى شبكة الفرنشيز من عدمه.

الفرع الثاني: الالتزام بنقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية

أولاً: الالتزام بنقل المعرفة الفنية

هذا الالتزام من بين الالتزامات الأساسية والجوهرية ومن بين العناصر المكونة لعقد الفرنشيز و شرط من شروط صحته، إذ لا يمكن تصور قيام العقد من دونه لكونه هو محل العقد، كما أنه يمثل المحور الرئيسي لعقود التكنولوجيا بصورة فيلتزم المانح بنقل لمعرفة الفنية للممنوح له¹.

قد عرفت غرفة التجارة الدولية مضمون المعرفة الفنية كما يلي " :المعارف التطبيقية اللازمة لاستخدام فعال لتقنيات صناعية ووضعها موضع الممارسة " وهو التعريف الضيق الذي حصر حدود المعرفة الفنية في معارف وتقنيات الصناعة وعملية التصنيع فقط². في حين أن التعريف القانوني أوسع ليدخل مفهوم المعرفة الفنية في جميع المجالات الصناعية والتجارية والإدارية والمالية فيمكن تعريف المعرفة الفنية بأنها مجموعة المعلومات العملية الغير المسجلة ناتجة عن خبرة المانح الذي اختبرها والمتعلقة ببيع المنتجات أو تقديم الخدمات، عرض المنتجات للبيع والعلاقات بين الزبائن وغيرها.

¹ - حميد علي البديوي، النظرية العامة للالتزام مصادر الالتزام ، الطبعة الثانية، منشورات الجامعة المقترحة، طرابلس 1993 ، ص144.

² - عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، المعرفة الفنية وأثرها في العقد الفرنشيز، مجلة جامعة بابل، العلوم الإنسانية، المجلد 17 العدد 2 2009 ص 283.

ويمكن أيضا تعريف بأنها مجموعة المعارف التكنولوجية النظرية والعملية والصناعية، الإدارية الجديدة والقابلة للانتقال والتي تحيط بها المشروعات بشكل سري غير المشمولة بحماية براءة الاختراع.

وقد عرفت الأوساط التجارية تحت مصطلح Know-how ومنه ثلاثة خصائص لتكبينه المعرفة الفنية والمتمثلة فيما يلي:

- 1/ سرية: يكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولا أو يستحيل الحصول عليه، خارج إطار العلاقات مع مانح الامتياز، و التي يجهلها الغير
- 2/ معرفة: بحيث تكون المعرفة موصوفة بصورة كاملة و كافية.
- 3/ جوهرية: حيث تكون مفيدة ومهمة للممنوح له لنتيح له تحقيق نتائجه ووضعه في السوق ولا يشترط أن تكون معرفة التصرف مبتكرة ومستحدثة ومحددة، ولكن يكفي أن تؤدي إلى نجاح الممنوح له.

ثانيا: الالتزام بتقديم المساعدة التقنية

هذا الالتزام الوسيلة التي يستطيع بها الممنوح له من تكرار النجاح الذي حققه المانح يلتزم المانح بنقل اختصاصات القدرة التقنية للممنوح له في شكل تدريب لطاقته على كيفية استغلال المعرفة موضوع عقد الفرنشيز و وضعها قيد العمل، بعد التمكن من التحكم فيها وحسن استخدامها، فالنطاق الموضوعي لهذا الالتزام يتمثل في تزويد الممنوح له بكافة المعلومات التطبيقية وكذلك التدريبية ومستخدميه على كيفية استغلال المعرفة الفنية.

إن الالتزام بتقديم المساعدة التقنية للممنوح له تكون فيما يتعلق بتنظيم شؤونه الخاصة واشتراكه في تمارين إعادة تأهيل تقنية وتجارية وادارية، وتختلف وسائل تقديم هذه المساعدة بحسب نوع النشاط وحجم الشبكة وطبيعة المعرفة الفنية محل العقد، وتنقسم هذه الوسائل إلى مادية وغير مادية¹.

1- النجار محمد محسن إبراهيم ، التنظيم القانوني لعناصر الملكية الفكرية، ، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر 2005،ص222.

1/ الوسائل المادية لتقديم المساعدة التقنية:

تشمل الكيفيات الإرشادية التي تعتبر دليل لطريقة التشغيل التي يستند منها الممنوح له من أجل تنفيذ العقد والتي تكون في شكل بطاقات وصفية تتضمن نموذج التشغيل الذي يلتزم الممنوح له بتتبعه طوال مدة العقد إلى جانب المجالات الخاصة بالشبكة والتي تكون في صورة دوريات منتظمة لنقل إرشادات المانح وعرض تجارب أعضاء الشبكة فهي بمثابة مرجع عام ومباشر لعرض التجارب بالإضافة إلى وسائل أخرى كأشرطة الفيديو وبرامج الحاسوب¹.

2/ الوسائل الغير المادية لتقديم المساعدة التقنية:

تتمثل في دورات تدريبية وحلقات دراسية ومؤتمرات بصورة منتظمة وبتصالات شخصية وبتحديث كتيبات التعليمات ، زيارة المانح لمنشأة الممنوح له. إن التزام المانح بتقديم المساعدة التقنية يعد التزام قانوني إذ أن خلق العقد من النص الصريح عليه أو استبعاده بنص تعاقدي لا يؤدي إلى تحلل المانح منه. لهذا الالتزام نطاق زمني ينقسم إلى ثلاثة مراحل هي²:

المرحلة الأولى: هي المرحلة السابقة على بدء النشاط: تكون فيها دراسة للسوق واختيار المكان المناسب للممنوح له لمباشرة مشروعه فيه إلى جانب تدريب عماله وموظفيه. المرحلة الثانية: بدء النشاط: إذ يقوم المانح بالإشراف على عناصر دعائية الممنوح له وتنظيم كل ما يتعلق بلحظة بدء النشاط وقد يكون المانح حاضر وقت الافتتاح لتقديم الإرشادات والنصائح.

المرحلة الثالثة: التالية على بدء النشاط وحتى انتهاء العقد: مثل توفير تدريب دائم في دورات تسوية أو عند الطلب وتكون تكاليف هذه الخدمة على عاتق الممنوح له إن مظاهر تقديم المساعدة التقنية قد تتجسد في صورتها المجردة أو تقديمها في صورتها المجردة تنصب على

1- العوفي صالح بن عبد الله بن عطف، مرجع سابق ص158.

2- النجار محمد محسن إبراهيم ، مرجع سابق ص 224، 225.

تتمية قدرة الممنوح له على مباشرة النشاط، وتمتد لتشمل تفاصيل متعددة كالمسائل الإدارية والإعلامية والتسويقية وكذلك عمليات التدريب وصيانة منشأة الممنوح له.

أما المساعدة التقنية المقترنة بالعنصر المادي بالإضافة إلى ما سبق فهي تشمل التزام المانح بتزويد الممنوح له بالبضائع أو قطع الغيار فالأصل إن الممنوح له حر في اختيار الجهة التي تزوده بالبضائع ولا يكون مجبر على طلب ذلك من المانح إلا في الحالة التي يكون فيها التزود من غيره ضار بسمعة الشبكة.

الفرع الثالث: الالتزام بنقل العلامة الفارقة ونقل التحسينات

أولاً: الالتزام بنقل العلامة الفارقة

يلتزم المانح بنقل العلامات الفارقة التي تميز السلعة أو الخدمة موضوع عقد الفرنشيز، وتتعلق هذه العلامات بالاسم التجاري الشعار، العلامة التجارية، عنوان الشركة، الرسوم الصناعية ونماذجها، ويستوي في ذلك إذا كان المانح مالكا لهذه العناصر أو يملك حق استخدامها، ففي غياب حقه على العلامات المقدمة قد تم إبطال العقد تلعب هذه العلامات دور مهم في جذب الممنوح لهم للانضمام إلى شبكة الفرنشيز وجذب المستهلكين للتعامل معها ومختلف الزبائن الذين يبحثون عن الماركة قبل بحثهم عن المنتج وتبقى هذه العلامات خاضعة للحماية القانونية المقررة لها¹.

تمثل العلامة التجارية والشعار أهم عنصرين فكريين يكونان محل عقد الفرنشيز وبمثابة همزة وصل بين المشروع والمستهلك، إذ تعتبر الوسيلة التي تؤمن تسويق المعرفة الفنية. تعتبر هذه العلامات وسيلة للإعلان عن المنتجات والبضائع والخدمات والوسيلة التي تحدد مصدر هذه الأخيرة.

¹ - النجار محمد، حسن إبراهيم، مرجع سابق، ص259.

وتكمن أهميتها في كونها آلية لضمان حماية جمهور المستهلكين ومنها ظهرت فكرة حظر التصرف في العلامة التجارية مستقلة عن المشروع الذي تميزه. وبظهور نظام العولمة الجديد وظهور منظمة التجارة.

وتزامنا مع ظهور نظام العولمة الجديد وظهور منظمة التجارة العالمية ظهر الاتجاه الحديث الذي أجاز التصرف بالعلامة التجارية مستقلة عن المشروع متى توفرت في المنتجات التي يضعها الممنوح له أو يقوم بتوزيعها ويضع عليها العلامة صفات المنتجات وخصائصها ذاتها التي ينتبها المانح حيث يرى أنصار هذا الاتجاه أن المستهلك لا يهتم مصدر المنتجات بقدر ما يهتم جودة المنتجات أي أنه أخذ بالوظيفة الأساسية للعلامة المتمثلة بكونها وسيلة إظهار لجودة المنتجات التي تمثلها.

وهذا من أخذت به فرنسا فقد أجازت التصرف في العلامة التجارية مستقلة عن المشروع، كما يجوز الترخيص باستعمال هذه العلامة دون أي قيد يرد على حرية صاحب العلامة في التصرف حيث يقال في تبرير ذلك إن حماية الجمهور مكفولة بمقتضى قوانين حماية المستهلك، وهي تشريعات توجب توفر حد أدنى من مواصفات المنتجات وجودتها¹.
ثانيا: الالتزام بنقل التحسينات.

إن الالتزام بنقل التحسينات يعد من بين الالتزامات المشتركة والمتبادلة بين طرفي العقد بين كل من المانح والممنوح له، إذ ينشأ هذا الالتزام في الفترة التالية لإبرام العقد وأثناء تنفيذه .

المقصود بالتحسينات هنا هي مجموعة الخدمات الفنية والتقنية التي يدخلها المانح على المضمون الفني لنظامه والتي يلتزم بإمدادها للممنوح له قصد تحقيق التطابق بين المنتجات والخدمات التي يقدمها كل واحد منهما.

ويتميز هذا الالتزام بالطابع الاحتمالي والذي يعتمد ويتحدد وجوده بظروف المانح التقنية وقدرته على التطوير إذ يلتزم المانح بنقل هذه التحسينات بصفة مستمرة كلما قام

1- فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون الجزائري، الحقوق الفكرية ابن خلدون للنشر و التوزيع، وهران، 2003 ، ص 253.

بتطوير منتجاته وكما يمكن أن تكون هذه التحسينات لمرة واحدة فالمهم أن يقوم المانح بإعلام الممنوح له بالتحسينات سواء كانت بسيطة أم لا.

فمن الضروري النص على الالتزام بنقل التحسينات المضاف تبادليا بين الطرفين صراحة في العقد الأصلي مع تحديد المدة التي يتم من خلالها الإعلام وتحديد المقابل إن لزم الأمر ذلك تبرر أهمية الالتزام بنقل التحسينات على الصعيدين¹.

1/ على صعيد التجارة الدولية ومسايرة التطورات السريعة المتعلقة بميدان المعرفة الفنية ونقلها إذ يلتزم كلا طرفي العقد بالإعلام عن ما تم إدخاله من تحسينات تساعد على استخدام واستغلال التقنية محل العقد.

2/ على صعيد الاستغلال الصحيح والمنسجم للتقنية مع الظروف المحلية الوطنية من حيث التحسن الذي يطرأ على التقنية محل العقد والتي من شأنها أن تساعد في تطوير الإنتاج طوال مدة سريان العقد².

الفرع الرابع: الالتزام بالضمان

الالتزام بالضمان من بين أهم الالتزامات في كافة عقود المعاوضة، ففي عقد الفرنشيز يلتزم المانح بأن يضمن للممنوح له صحة السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها وفق ما يخدم مصلحتها المشتركة.

أمام الأساس القانوني لهذا الضمان هو ذات الالتزام بتسليم شيء غير مملوك للغير وليس لأحد حقوق عليه وتمكين المستفيد من الاستمتاع بحياسة هادئة ونافعة قد يكون هذا الضمان ضمان قانوني أو ضمان مشروطا.

¹ - النجار محمد، حسن إبراهيم ، مرجع سابق، ص230.

² - مصطفى كمال، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقا للقانون الجديد رقم 17 لسنة 1990 ، دار المطبوعات الجامعية، 2002، ص235.

أولاً: الضمان القانوني

الإلتزام القانوني يكون الوفاء به بحكم قانوني حيث أنه لا يشترط النص عليه في العقد كشرط، فبموجب هذا الإلتزام يلتزم المانح بتمكين الممنوح له من الانتفاع بحقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية" عناصر الشهرة "محل العقد انتقااعا هادئاً لا يعكر صفوه تعرض منه أو من غيره، فيمتنع المانح بالقيام بأي عمل من شأنه أن يحول كلياً أو جزئياً دون استعمال الممنوح له لتلك الحقوق لتي يحققها عقد الفرنشيز .

يلتزم المانح بضمان التعرض والاستحقاق:

1/ التعرض المادي: يلتزم المانح بضمان التعرض المادي وتعويض الممنوح له في حالة ممارسة استثماره في منطقة الممنوح له رغم وجود النشاط الاحتكاري " الحصري " وهناك يكبر المانح بمثابة مرور إنما يلتزم بتدقيق عمله وتعويض الممنوح له¹.

2/ التعرض القانوني: ويكون ذلك في حالة ادعاء حق على عناصر الملكية الفكرية في مواجهة الممنوح له، فيعيق بذلك استغلال الممنوح له للعناصر محل عقد الفرنشيز .فالمانح يتحمل مسؤولية كاملة في حالة إخلال بالالتزامه إذا لم يتمكن من ضمان الحيابة الهادئة وحماية الممنوح له من التعرض².

وفي حالة اعتداء الغير على البراءة أو العلامة أو غير ذلك من حقوق الملكية الفكرية التي يتضمن العقد يجب على المانح اتخاذ التدابير وكافة الإجراءات القانونية لرفع هذا الاعتداء، وله الحق في رفع دعوى التقليد والتي لا ترفع إلا من قبل مالك هذا الحق " المانح" كما يلتزم بضمان المنتجات من العيوب الخفية والتي تعتبر الصورة الثانية لهذا الضمان.

¹- الكيلاتي محمود، مرجع سابق، ص233.

²- جلول سبيل، المرجع السابق، ص115.

ثانياً: الضمان المشروط

يجوز للمتعاقدين في العقد على أن يتفقا على ضمان يختلف بصورة أو بأخرى عن الضمان القانوني حيث يجوز التعديل في أحكام الضمان بشرط عدم الإضرار بالम्मنون له أو الغير، لذا يفضل الإشارة إلى بند الضمان عند صياغة العقد عملاً بقواعد القانون المدني¹.

الفرع الخامس: الالتزام بالبيع الحصري والتموين الحصري

يأخذ التزام المانح بالبيع الحصري والتموين الحصري مظهرين الأول يتمثل في امتناع المانح عن كل عمليات البيع أو تقديم أي خدمات داخل النطق الإقليمي المحدد بضبط الحصرية للشبكة وتكمن أهمية هذا الالتزام في شكل المانح حكماً بين الممنون لهم حيث يمنع تجاوز أيهم لنطاقه الجغرافي على حساب الآخر².

كما يلتزم المانح أن يتعامل مع أي زبون آخر لإغراق الممنون له سواء كان داخل أو خارج النطاق الإقليمي المحدد للممنون له في العقد وفي حالة قيام المانح بتحقيق مبيعات داخل المنطقة المخصصة لموزعه الممنون له يكون أمام خرق لهذه الحصرية، وحتى يكون بند الحصرية صحيحاً يجب أن يكون محدد في الزمان والمكان وأن لا تتجاوز مدته الحد المعقول بشكل مبالغ فيه ولا يطبق على العقود ذات المدة غير المحددة وهذا الالتزام (التموين الحصري) لا يوجد في كل من فرنشيز التصنيع وفرنشيز الخدماتي إن الالتزام بالبيع الحصري والتموين الحصري ينتج عنه التزامات آخر والذي يتمثل في الالتزام بمنع كل منافسة شخصية كانت أو من الغير أما الالتزام بالتموين يكون بالالتزام المانح بتسليم للممنون له المنتجات التي طلبها منه كما يتحمل كل المسؤولية المرتبطة بهذه الصفة.

في هذا الالتزام يميز بين الالتزام بالتموين والالتزام بالتموين فالأول يكون في حالة فرض المانح على الممنونين لهم الشراء الحصري للمنتجات التي يضعها بنفسه أما الالتزام

1- جابر عبد الرؤوف، الوجيز في عقود التنمية التقنية، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، 2005، ص126.

2- النجار محمد، حسن إبراهيم، مرجع سابق، ص59.

بالتموين يكون في حالة فرض المانح على الممنوح لهم الشراء الحصري من أطراف أخرى خارج نطاق الشبكة، فالحصرية تحدد مدى تبعية الممنوح له لمانحه.

لهذا الالتزام خصائص تتمثل كونه اختياري أو مؤقت:

1/ الالتزام الاختياري: حيث يستطيع المانح الاحتفاظ بحق التعامل مع مومنين آخرين بشرط أن يمارسوا أعمال تنافسية ووجود هذا الالتزام في العقد يكون بشكل اختياري وليس بشكل إلزامي، كما يجب أن تكون المنتجات المعنية ضرورية.

2/ الالتزام المؤقت: بالنسبة لمدة هذا البند في فرنسا حدد بعشر سنوات في القانون الصادر في 14 تشرين الأول 1943 إن هذا البند لا يكون صحيحا إلا إذا كان محصورا بما هو ضروري فقط ويجب أن يكون ضروري لحفظ هوية الشبكة وسمعتها وتجانس صورة ماركتها.

المطلب الثاني: التزامات الممنوح له (مستغل العلامة)

بعدما رأينا في المطلب الأول أهم الالتزامات التي تقع على المانح سننتقل لدراسة أهم الالتزامات التي تقع على الممنوح له باعتباره الطرف الثاني في عقد الفرنشيز، فإذا قام الأول بتنفيذ التزاماته على أكمل وجه فعلى الطرف الثاني احترام هو الآخر لالتزاماته وتنفيذها على أحسن وجه وعليه سنقوم في هذا المطلب دراسة التزامات الممنوح له في عدة فروع.

الفرع الأول: التزام الممنوح له بدفع الثمن

يمثل هذا الالتزام المالي عن التبعية الاقتصادية القائمة بين المانح والممنوح له، حيث يقوم على أساس التزام الممنوح له بدفع قسط مالي محدد للمانح مراعيًا في تقديره قيمة وشهرة العلامة والمعرفة الفنية وسمعة وشبكة المانح ونجاح معرفته العملية فهذا الضمن يعد بمثابة بدلا لشهرة العلامة الخاصة بالمانح، ويطلق على هذا المبلغ اسم رسوم، ثمن، أتاوى وتجدر بنا الإشارة إلى أن هذا الالتزام المالي ينقسم إلى نوعين من العائدات الأولى ثابتة و الثانية نسبية¹.

¹ - جلول سبيل، مرجع السابق، ص77.

أولاً: المقابل الثابت الجزافي

المستفيد أو الممنوح له هو من يتحمل عبئ العملية الاستثمارية كلها فقبل دفع ثمن الدخول هو ملزم بدفع مختلف النفقات المتعلقة والخاصة بتهيئة منشأة الفرنشيز وتخطيط للعملية الإنتاجية بعد ذلك يلتزم بدفع ثمن الدخول في شبكة الفرنشيز أو ما يعرف برسم الدخول¹.

رسم الدخول هو ثمن يدفعه الممنوح له للمانح لدى افتتاح مشروع الفرنشيز ذاته مقابل الاستفادة من الخدمات والمنتجات التي يقدمها المانح فهو مبلغ يقدم أثناء توقيع العقد وحق يخول للمانح مقابل السماح للممنوح له باستغلال النتائج التي توصل إليها من خلال مختلف الأبحاث والنتائج².

أساس دفع المقابل يستمد وجوده من عقد الفرنشيز ذاته حيث أن دفع هذا الثمن بعد انتهاء العقد يعد باطلا لانعدام السبب، ونسبة المبلغ تتفاوت حسب شهرة العلامة وأهمية المنطقة المعطاة وعدد الممنوح لهم فيتم تحديد المبلغ سلفا لدى توقيع العقد ولا يمكن استرجاعه حتى لو توقف العقد بعد فترة زمنية قصيرة لكن إذا كان التوقف ناتج عن خطأ المانح يتم مقاضاته ومسائلته عن الأضرار التي لحقت بالممنوح له.

إن رسم الدخول يعد بمثابة مقابل لاستعمال العناصر الغير المادية حيث لا يشترط أن يكون مقابل الدخول نقديا و انما مقوم بالنقود فهو ليس ثمن إنما مقابل كما أن أتاوي الدخول ولو أنها مبالغ جزافية إلا أنها تكون أحيانا متناسبة مع عنصر خارجي موضوعي مثل مساحة المؤسسة بالمتر المربع إلى عدد السكان في الإقليم المحدد في العقد إلى جانب عناصر أخرى كتحديد نوع العملة التي يتم على أساسها الوفاء تحديد سعر الصرف، طريقة التحويل في حالة الأداء نقدا و اذا كان عين فلا بد من وصفه من حيث الجنس والنوع، حيث

1- جلول سبيل، مرجع السابق، ص 77.

2- مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 207.

أن المقابل في هذا الحالة يخضع لذات أحكام عقد البيع من شروط التسليم والمطابقة كما يمكن إعادة تحديد رسم الدخول عند تجديد العقد¹.

ثانيا: الثمن النسبي

العائد يستحق خلال حياة العقد وتنفيذه عكس المبلغ الجزافي الذي يستحق في بداية العقد حيث يحسب بالنسبة المؤدية ويدفع في مهل يحددها الأطراف وما يميزه عند عقد التوزيع فهذا المبلغ النسبي مرتبط برفع المبيعات المحققة حيث تجد أن المانح من مصلحته أن ينص في العقد على حقه في فحص الدقائق و اجراء الرقابة المالية مع وضع الضوابط والوسائل اللازمة لإصلاح الأخطاء التي قد يكتشفها في طريق حساب وتقدير هذه النسبة التي هي من حقه الحصول عليها إلى جانب نصوص أخرى تعالج موضوع تقلب الأسعار والتي تكون عادة مرتبطة بمستوى الحياة المعيشية².

فيكون الممنوح له ملزم بمعايير محاسبية محددة وضرورية كما يلتزم بتقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل إن الطبيعة القانونية لهذا الثمن مرتبطة بعدد الموزعين وأهمية الخدمات المقدمة والمردود المنتظر من الاستثمار وغالبا ما تتراوح بين 2% إلى 10% من رقم الأعمال، فيلتزم المستفيد بدفع جزء من أرباحه في صورة أقساط دورية والتي تعتبر مصدر دخل رئيسي للمانح إلى جانب التزام الممنوح له بالتزامات مالية أخرى منها ثمن الرعاية، الإعلان، التسويق، مبالغ مقابل خدمات محددة³.

الفرع الثاني: الالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح

فضلا عن تبعية الممنوح له الاقتصادية للمانح، تتخذ العلاقة بينهما شكلا آخر، وهو الخضوع والامتثال لحاجات العمل وأوامر المانح، من هنا، سيتم دراسة مجموعة من الالتزامات التي تدخل ضمن هذا الإلتزام:

1- المادة 364 وما بعدها من القانون المدني الجزائري.

2- أحمد أنور محمد، المرجع السابق ص65.

3- مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 210.

أولا : الالتزام بالإعلان عن الاستقلالية

يلتزم المانح بإعلام الغير كالمستهلكين أو الممولين والمصارف وسواهم باستقلاليته عن الممنوح له، بالمقابل يلتزم الممنوح له الإعلان بأنه يعمل بصورة مستقلة عن المانح، وأنه يعمل لمصلحته الخاصة ولا تربطه أي علاقة بالمانح، وبالتالي يجب وضع الإعلانات خارج المؤسسة بشكل لافت ، بأنه المسؤول الوحيد عن هذه المؤسسة¹.

ثانيا :المحافظة على السرية

إن الممنوح له يلتزم بالمحافظة على سرية المعلومات والخبرات والمعرفة العملية الخاصة بالفرنشيز التي حصل عليها من المانح فلا يجوز إفشائها للغير ماعدا الموظفين العاملين في مؤسسة الممنوح له وخدمهم لهم الحق في الإطلاع على هذه المعلومات بحكم أو بحجة وظيفتهم أو عملهم فيها فهذه المعلومات السرية هي تلك المعلومات التي تم الإفشاء عنها تلحق الضرر بشبكة الفرنشيز بما فيها من مستندات مختلفة، البراءة، أساليب، طرق، كيفية الاستعمال وما شابه ذلك إذ يجب على القائمين على شبكة الفرنشيز توقيع وثيقة يتعهدون من خلالها على عدم إفشاء أي معلومة سرية خاصة بهذا البرنامج فالممنوح له السيء النية إذا أخل بهذا الالتزام يكون مسؤولا مسؤولية التقصيرية لدى المانح ويسأل عن تعويض الضرر الناتج عن الإفشاء عن المعلومات السرية الخاصة بالفرنشيز سواء كان هذا الإفشاء في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك².

إن تحديد ما هو عبارة عن معلومات سرية يجب أن يتضمن دون تحديد ما يلي:

- 1/ أي معلومات يمكن التحقق منها أو الإطلاع عليها بطريقة الفحص أو التحليل أو العينة.
- 2/ المعلومات الموصوفة أو المذكورة في الجداول المرفقة بهذا العقد.
- 3/ أي معلومات لها علاقة بعمل، تحول عمليات، خطط، معلومات الإنتاج، المعرفة التقنية، حقوق التصميم، السرية التجارية، أسرار العميل وعملياته³.

1- د. مغيب نعيم: مرجع سابق. ص204 .

2- جابر عبد الرؤوف، مرجع سابق، ص98.

3- د. حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام، غير مذكور دار النشر . 1991-1992 ص203.

ثالثا: الالتزام بعدم المنافسة

هذا الإلتزام يعد مشروعاً يلتزم به الممنوح له، فهو يهدف إلى تجنب الاستفادة من المعرفة الفنية المنقولة والمساعدات المقدمة إليه من أن تذهب بصورة مباشرة أو غير مباشرة إلى غير و الحاق الضرر بالمانح لذا فإن التزم الممنوح له بعدم منافسة المانح يضل قائماً طول فترة سريان العقد ويمتد حتى إلى بعد نهايته إن التزم الممنوح له بعدم المنافسة أثناء سريان العقد يكون بامتناعه سواء كان منفرداً أو مشتركاً مع غيره من إنتاج أو عرض منتجات أو تقديم خدمات منافسة لما تنتجه أو تقدمه مؤسسة المانح في حين التزمه بعد فعالية العقد يكون بامتناعه عن ممارسة نفس النشاط في الإقليم الذي كان يزاول فيه نشاطه كما يلتزم بعدم الانضمام إلى شبكة منافسة¹.

إذا قام الممنوح له فور انتهاء العقد بممارسة نفس النشاط أو الانضمام إلى شبكة منافسة مستغلاً ما اطلع عليه من المانح أثناء تنفيذ العقد يكون قد أضر بالمانح واستولى على مقومات تجارته المادية والمعنوية ويكون بذلك أخل بشرط المنافسة الغير المشروعة وقد اعتبر التنظيم الأوروبي رقم 2790-1990 أن بنود عدم المنافسة لا تكون مشروعة إلا عند اجتماع الشروط التالية:

1/ أن يكون مضمون بنود عدم المنافسة سلع وخدمات تنافس سلع وخدمات موضوع عقد
2/ أن تكون الحاجة لهذا البند جد ضرورية، بأن يكون لا عنه لحماية المعرفة الفنية التي نقلت سابقاً إلى الممنوح.

3/ أن لا تتجاوز مدة سريان بند عدم المنافسة سنة واحدة من تاريخ انتهاء العقد².
رغم المعايير الموضوعية لمشروعية بند عدم المنافسة إلا أنها تبقى غامضة لأن تقديرها يخضع للظروف المحيطة والخاصة بكل عقد على حدة.

رابعا: الالتزام بعدم تسويق منتجات منافسة

¹ - Louis VOGEL, droit de la concurrence européen et français traite de droit économique, tome 1 éditionlawlex, paris 2012, p207.

² - règlement de la communauté européenne (CE) n°2790/1999 de la commission du 22 decembre 1999 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traite à des catégories d'accords verticaux et de pratique concertées, jurnal officiel des communautés européennes (jec E), n° L336/21-29/12/1999 article 51.

هذا الالتزام معترف به بصورة معقولة فهو ملقى على عاتق الممنوح له خلال حياة العقد حيث نجد المانع يلزم الممنوح له بعدم بيع منتجات منافسة للمنتجات موضوع عقد الفرنشيز وهذا أمر معترف به بصورة معقولة، فالمانح يسكن إلى الحفاظ على صورة وسمعة شبكته متخذا كل الإجراءات اللازمة لذلك، لأن كل بيع لسلع ومنتجات منافسة لمنتجاته ستؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على عملية تسويق سلعه ومنتجاته إلا أن المانع قد يسمح بعرض منتجات غير منافسة وبيعها حتى ولو تكن ضمن ماركته إلى جانب سلعه، كما له سلطة سحب الإذن المتعلق بالمنتجات الاختيارية إذ ارتأى أن في ذلك مصلحة لشركته¹.

خامسا: الالتزام بالمحافظة على جودة المنتج

الممنوح له ملزم بالحفاظ على السمعة التجارية العامة لشبكة الفرنشيز من خلال احترام مستوى الجودة المنتجات في مواجهة المستهلكين وللمانع سلطة رقابية على الممنوح له لضمان حماية علامته التجارية محل العقد فله الحق في الإشراف على الإنتاج واختيار مختلف العاملين الفنيين وكما له الحق في عمل زيادات لمنشأة الممنوح له².

1/ إقرار الممنوح له بحق المانع في التحكم في الجودة.

2/ موافقة الممنوح له على مستوى الجودة المقررة من المانع، وذلك بمناسبة وصفة معينة قدمها المانع أو بموافقتة على العينات التي قدمها الممنوح له.

3/ حق المانع في تفقد أماكن الممنوح له لمعاينة طرق التصنيع.

4/ توفير الممنوح له عينات من المنتج بصفة دورية كل ستة أشهر أو عند طلب المانع.

5/ موافقة المانع على طريقة الممنوح له في التغليف، الدعاية وكذلك طريقة استخدام العلامة التجارية.

¹ - جلول سبيل، مرجع سابق، ص 95.

² - جابر عبد الرؤوف، مرجع سابق، ص 101.

سادسا: الالتزام بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد

يتوجب على الممنوح له مسك الدفاتر التجارية، و انشاء محاسبة منظمة، بحيث يمكن للمانح الاطلاع عليها دوريا، وتقديم خدمات للزبائن كإعطائهم تسهيلات بالدفع وتوفير موقف السيارات كذلك يلتزم الممنوح له بأن يستعمل المستندات المكتوبة المتعلقة بالاسعار، وأسماء المنتجات و العروض، كذلك يجب التقيد بالزّي الرسمي وجودة الإعلانات والتسويق الملائم، ويساهم المانح في تمويل هذه الإعلانات، بنسبة محددة، ويتم الاتفاق على كيفية دفع هذه النسبة من المدفوعات الخاصة بالإعلان.

سابعا: الالتزام بالسماح بالتفتيش

يفرض على الممنوح له السماح للمانح بتفتيش المؤسسة ساعة ما يشاء وتمكينه من التدقيق في كل المستندات المتعلقة بالنشاط من خلال الإطلاع على مختلف الوثائق والمعلومات والتكلم مع الزبائن والموظفين العاملين في المؤسسة بهدف الحفاظ على المستوى المطلوب أدواءه للمستهلكين¹.

ثامنا:الالتزام بالإعلام عن التحسينات الطارئة

يتوجب على الممنوح له إعلام المانح عن كامل التحسينات التي قد تطرأ عند تنفيذ العقد، والتي يكون لها فائدة للاستثمار وتجدر الملاحظة أن الممنوح له إن حاول تطوير الفرنشيز فسيلقى على عاتقه تمويل الاستثمارات الضرورية لوضعه حيز التنفيذ ويلاحظ أن ما يدخله الممنوح له من تحسينات يكون مملوكا له، سواء أكان مرتبطا بمحل الفرنشيز أو لم يكن كذلك، إلا أن نطاق سلطاته في مباشرة حق الملكية تعتمد على طبيعة هذا التطوير وذلك وفقا لما يلي:

1/ التطوير الذي يمكن فصله عن محل الفرنشيز: وفي ذلك يتمتع الممنوح له بكامل سلطات المالك على ما أدخله من تطوير، ولا يحد من سلطة الممنوح له في مباشرة حق ملكيته سوى التزامه بالامتناع عن كل ما من شأنه إفشاء معرفة المانح الفنية.

¹ - مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص217.

2/ ارتباط التطوير بجوهر معرفة المانح الفنية: إذ يلتزم الممنوح له إعطاء المانح ترخيصا باستغلال المعرفة الفنية التي ارتبطت ارتباطا وثيقا لا يمكن فصله عن محل الفرنشيز ويكون هذا الترخيص قائما طوال مدة العقد، وكذلك بعد انتهائه إن كان ذلك الانتهاء رجعا لخطأ الممنوح له¹.

تاسعا: الالتزام بتسويق المنتجات

يجب على الممنوح له أن يحقق زيادة في حجم المبيعات المتعلقة بتسويق منتجات المانح، حيث يعتبر بعض المؤلفين أن رقم المبيعات بمثابة برهان على تبعية الممنوح لمانحه فالمانح يفرض في العقد حد أدنى من رقم المبيعات الذي لا يجب إعماله فيتم تحديد نسبة هذه الأعمال مسبقا في بنود تسمى بنود الكون أو المحاصة لكن نلاحظ أن رقم المبيعات منوط بحاجات السوق وظرفه والفرص المتاحة فيه².

عاشرا: الالتزام بالتعاون في سبيل الدفاع عن الحقوق الفكرية

عند حدوث تقليد لعلامة المانح على الممنوح له الإسراع في إعلامه بأن عملية التقليد وصلت إلى عمله، فيكون حاضرا في الحقل الإقليمية الذي يحصل فيه الاعتداء.

الفرع الثالث: الالتزام بشرط الحصرية

أولا: التزام الممنوح له بالتموين الحصري من المانح

هو التزام الممنوح له بشراء السلع والبضائع بصورة حصرية من المانح وبالمقابل يلتزم المانح بعدم البيع لأي شخص آخر ثالث هذه السلع والبضائع والخدمات في المنطقة المتفق عليها في العقد إن التزم المانح بالتموين يمكن أن يكون إما كاملا أو مقتصر على بعض السلع حسب ما تم الاتفاق عليه في العقد حيث يمكن أن يحتفظ الممنوح له بحرية التموين بالنسبة للمنتجات الأخرى فيكون هنا أمام التزم بالتموين بصورة جزئية تجد أن المانح يفضل اشتراط التموين الحصري في بنود العقد لعدة أسباب منها:

1- لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرنشيز، المؤسسة الحديثة للكتاب لبنان، الطبعة الأولى، 2012، ص221.

2- جلول سبيل، مرجع سابق، ص95.

- 1/ خفض تكاليف الإنتاج أو مفاوضة المومنين بالأسعار.
- 2/ زيادة تقديماته للممنوحين ماداموا يرغبون بذلك.
- 3/ حسن إدارة المخزون والسماح للممنوح لهم بتحسين الخدمات المقدمة للمستهلكين والمردود من نقطة بيعهم¹.

إن التموين الحصري هو شرط يكلف المستفيد بشراء منتجات محل العقد حصريا من المانح أو من مومون آخر معتمد من طرف والمانح مما يؤدي إلى إقفال وضع السوق في وجه المومنين المنافسين الآخرين وهذا ما استوجب تحديد مدة أقصى لا تتجاوز 5 سنوات كي يستفيد العقد من الإعفاء من الحظر الذي يرتبه قانون حرية المنافسة².

ثانيا: التزام المستفيد بممارسة النشاط ضمن الحدود الحصرية المتفق عليها

شرط الحصرية المقصود به هنا هو شرط حصرية نشاط المستفيد وليس الحصرية التموين يلتزم الممنوح له باحترام شرط الحصرية المتفق عليه في العقد مع المانح إن احترام شرط الحصرية بعين حضر مباشرة كل سياسة تجارية نشطة يقوم بها أي عضو من أعضاء الشبكة خارج نطاقه الإقليمي، ولا يحق للمستفيد أن يتجاوز حدوده الإقليمية إلى حين يكون ذلك لمواجهة طلب طارئ تعرض له مستفيد آخر دون أن يكون هذا الأخير قادر على مواجهته³.

لذلك يفضل في صياغة العقد تحديد النطاق الجغرافي مع مراعاة احتمال حدوث تغيرات في النطاق الإقليمي للمنطقة المحددة وبالمقابل النص على أن المانح يجب عليه الامتناع عن تشغيل وأن يمنح بطريقة مباشرة أو غير مباشرة حقوق عقد الفرنشيز في نطاق المنطقة الحصرية⁴.

¹ - دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشيز وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا جامعة النجاح الوطنية فلسطين 2008، ص101.

² - محمد حسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 57.

³ - ناصري سفيان، الحماية القانونية للفرنشيزي وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية فلسطين 2008، ص370 371.

⁴ - إتوجال نسيمية، عقد الفرنشيز في القانون الجزائري ، مذكرة لنيل درجة الماجستير في قانون المؤسسات كلية الحقوق والعلوم الإدارية جامعة الجزائر، 2004 ، ص 125.

المبحث الثاني: انقضاء سريان عقد الفرنشيز

بالرغم من الأهمية البالغة التي يحظى بها عقد الفرنشيز ومكانة الاقتصادية بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة، إلا أن هذا لا يحول دون انقضائه، وينتهي بعده منها: انقضاء المدة المحددة في العقد، أو يفسخ العقد أو إلغاؤه أو إبطاله.

عليه سيتم دراسة هذا المبحث في مطلبين اساسيين، الأول: أسباب انقضاء عقد الفرنشيز، الثاني: الآثار المترتبة على انقضاء مدة عقد الفرنشيز .

المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الفرنشيز

ينقضي عقد الفرنشيز بالأسباب ذاتها التي تنقضي بها العقود عموما منها انقضاء المدة المحددة للتعاقد أو الفسخ لإخلال أحد أطراف العقد بالتزاماته التعاقدية أو إلغاؤه أو إبطاله، وقد ينقضي العقد نتيجة استحالة التنفيذ لوجود قوة قاهرة يجعل تنفيذ الإلتزام العقدي مستحيلا أو لوجود شرط في العقد، ينقضي أيضا لإفلاس أحد أطراف العقد وبمعنى آخر فإن عقد الفرنشيز ينقضي بالأسباب التي تنقضي بها سائر العقود عموما¹.

الفرع الأول: إنقضاء عقد الفرنشيز بانقضاء المدة المحددة

إذا كان عقد الفرنشيز محدد المدة، فالقاعدة أن هذا العقد ينقضي بانقضاء مدة العقد المبرم بصفة تلقائية، إذ لم يتضمن شرط التجديد الضمني، وعلى هذا الأساس لا يستطيع أحد الأطراف إلزام الآخر باستمرار العلاقات بينهم و إلزهم بالتعويض إذا ما رخص استمرار العلاقة، أما إذا تضمن العقد شرط التجديد الضمني ففي هذه الحالة يجدد العقد لذات المدة أو إلى مدة أخرى حسب ما يتم الاتفاق عليه بين الأطراف ، وهنا يكون فيها عقد الفرنشيز أمام حالتين إما أن يكون محدد المدة، أو يكون فيها غير محدد المدة، وهذا ما سنحاول التعمق والتدقيق فيه أكثر .

¹ - د. الكيلاني محمود أحمد، مرجع سابق، ص34.

أولاً: إنقضاء عقد الفرنشيز محدد المدة

يلزم على تحديد مدة العقد انقضاء العلاقة التعاقدية بحلول أجله وتحلل كل من طرفيه من التزاماته ، ولتبقى الالتزامات المستمدة بعد انقضاء العلاقة التعاقدية كالتزام السرية وعدم إفشاء الأسرار أو المعرفة الفنية، يترتب على تحديد مدة العقد دون شرط التجديد الضمني عدم وجوب الإخطار المسبق بالانتهاء من جانب أطراف العقد، وفي حالة وجود الشرط فإن عدم الإخطار يترتب حق كل من الطرفين في التجديد دون معارضة الطرف الآخر ويتجدد العقد إلى فترة أخرى مماثلة وبنفس الشروط، أما في حالة عدم وجود شرط التجديد الضمني أن ينتهي العقد دون وجوب الإخطار المسبق¹.

ثانياً: إنقضاء العقد غير محدد المدة

العقد غير محدد المدة يخضع في انقضائه للعقود العامة في انقضاء العقد، ويكون من حيث المبدأ قابلاً للانتهاء بواسطة أي من الطرفين، ولكن يلتزم كل منهما بشرط الإخطار المسبق بالإنهاء وعادة ما تكون هذه المدة محددة إما من خلال النصوص التعاقدية أو العرض التجاري ويكون الأطراف ملزمين بها والغاية منها إعطاء أطراف العقد الفرصة لأخذ الاحتياطات اللازمة لمواجهة الظروف التي تنشأ عن الإنقضاء².

أما إذا أنهى أحد الأطراف العقد دون احترام مدة الإخطار يترتب للطرف المتضرر الحق في المطالبة بالتعويض عن الضرر الذي لحق به نتيجة هذا الإنهاء، ويكون تقدير الضرر بما تراه المحكمة المختصة.

الفرع الثاني: فسخ أحد الطرفين لعقد الفرنشيز

العقد عبارة عن رابطة اتفاقية بين طرفين أو أكثر، يلتزم بمقتضاها كل طرف بتنفيذ كل البنود الخاصة والمبينة في هذا العقد وذلك طول مدة العقد ولا يحق عادة لأي طرف نقض هذا العقد قبل ذلك، ولكن استثناء ونتيجة ظروف معينة قد يفسخ هذا العقد وبالرجوع إلى نص المادة 119 من القانون المدني الجزائري نستنتج أن المطالبة بفسخ العقد يتطلب توفر

¹ - الحديدي ياسر سيد، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، 2006 ، ص 2.

² - voir : <http://www.Franchise-magazine.com/guide> .

عدة شروط منها أن يكون هذا العقد ملزم لجانبين، فلا بد أن تكون هناك التزامات متقابلة، وأن يتحقق إخلال أحد الطرفين بالتزامات العقدية ليتمكن الطرف الثاني من طلب الفسخ، ويشترط في المتعاقد الذي يطلب هذا الفسخ أن يكون هو قد وفى بالالتزامات الخاصة به أو على الأقل يكون مستعدا للوفاء بها، ويلتزم أيضا بأعدار هذا المتعاقد المخل بالتزاماته قبل أن يطالب بفسخ العقد¹.

وقد حدد في عقد الفرنشيز الحالات التي يكون فيها أحد طرفين عقد الفرنشيز الحق بطلب فسخ العقد، وسنتناولها على النحو التالي:

أولاً: إفشاء الأسرار من قبل (الممنوح له)

حيث أن مفهوم الفرنشيز يعتمد على الحصرية والملكية الفكرية وغيرها من طرق الاستثمار، ويكون الممنوح له ملزماً بعدم إفشائها، فإذا قام بإفشاء هذه الأسرار تؤثر على نشاط الفرنشيز مما قد يمنح للمانح الحق والمطالبة بفسخ العقد أو المطالبة بالعتل والضرر².

ثانياً: عدم التقيد بالأعمال الإنتاجية

يتم عادة الاتفاق على وضع حد أدنى للنشاط ويكون الممنوح ملزماً بإنجازه، فإذا لم يتقيد هذا الأخير برقم الأعمال المتفق عليها في العقد، يكون للمانح الحق بالفسخ.

ثالثاً: الإخلال بالالتزامات التعاقدية

إن إخلال أحد أطراف العقد بالتزاماته التعاقدية سواء كان المانح أو الممنوح يمنح للطرف الآخر المطالبة بفسخ العقد ومثال ذلك: تهاون وعدم قيام الممنوح بالإعلان اللازم لشبكة الفرنشيز.

¹- المادة 119 من القانون المدني الجزائري.

²- الجمال مصطفى، النظرية العامة للالتزامات، الدار الجامعية، 1987، ص 254.

رابعاً: عدم الالتزام بالنوعية

إذا لم ينفذ الممنوح التزاماته من نوعية المواد أو السلع أو لم يتم بتقديم الخدمات المتفق عليها أثناء انعقاد العقد فهذا يعتبر إخلال موجب لفسخ العقد.

خامساً: تقديم أرقام حسابية مغشوشة أو ارتكاب جرم جزائي

إذا قدم الممنوح أرقام حسابية مغشوشة لا تتفق مع واقع العمل يمنح مانح الحق بالمطالبة بفسخ العقد أو ارتكاب جرم جزائي كالتهرب من دفع الضرائب ففي هذه الحالة يفسخ العقد أيضاً ودون إنذار مسبق¹.

سادساً: فسخ العقد لتغير شخص أحد المتعاقدين

إن عقد الفرنشيز قد يعتبر من العقود المختلطة، حيث أنه لا يعتمد على المال فقط، و إنما ينظر إلى شخصية العاقدين فيه ويكون الاعتبار الشخصي ضروري، وفي حال حصل تغير على شخصية أحد العاقدين أو إذا حصل تنازل دون موافقته يكون المجال لفسخ العقد فسخاً نهائياً أو فسخه و إبرام عقود جديدة.

سابعاً: البنود التعسفية

مثالها: تنازل الممنوح للمانح عن الحقوق التي تعود له حسب القوانين والأنظمة، فإذا أدرج بند بهذا المقتضى يعتبر بمثابة بند تعسفي يؤدي ويبرر فسخ العقد.

الفرع الثالث: إبطال عقد الفرنشيز

هناك فرق واضح بين إبطال العقد وفسخه، ففي حالة الفسخ يكون العقد قد أبرم بشكل صحيح لكن الصعوبات التي حصلت أثناء التنفيذ تحول دون تنفيذه. أما الإبطال فيحصل إذا تضمن عيباً أثناء الإنشاء تجعله قابلاً للإبطال، إما بصورة مطلقة أو بطلاناً نسبياً. ويمكن المطالبة بفسخ عقد الفرنشيز في الحالات التالية²:

¹ - مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 246.

² - مغيبغ نعيم، مرجع نفسه، ص 251.

1/ إذا صدر غش من قبل المانح، ولم يتمكن من تبرير الأرقام المقدمة، وأخفى عمدا الصفات غير الأكيدة لتوقعاته الاستثمارية.

2/ إذا حصل خطأ في التزام الوسيلة الملقاة على عاتق المانح، كما لو كان الأمر يتعلق برقم الأعمال السنوية الملحوظ من قبله، وعلى هذا الأساس أقدم الممنوح له على استئجار الموقع ووظف المستخدمين لديه.

3/ في حال غياب السبب، كما لو حصل الاتفاق على الفرنشيز بدون وجود الشهرة اللازمة للمانح، ولا وجود لسرية معرفة لديه مبدعة وذات خبرة، ولا حتى على التعاون الواجب تقديمه للممنوح له.

4/ عدم تحديد أسعار السلع و الخدمات، موضوع الفرنشيز.

5/ عدم تحديد الإقليم المقدم من قبل المانح للممنوح له.

6/ عدم إعطاء مسبقا وقبل توقيع العقد بمدة 21 يوما المستندات التفصيلية التي تسمح لهذا الأخير التعهد مع علمه اليقين بكل ما يتعلق بموضوع التعاقد حسب المادة 330-1 من قانون التجارة الفرنسي.

المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انقضاء مدة عقد الفرنشيز

عند إنقضاء العقد، يستمر هذا الأخير بإحداث تأثيرات على طرفيه سواء بالنسبة

لصاحب العلامة (المانح) أو مستغل العلامة (الممنوح له) حيث سنتناول في مطلبنا هذا على

الآثار المترتبة على إنقضاء مدة عقد الفرنشيز لذا خصصنا لهذا المطلب ثلاثة فروع.

الأول يتمثل الآثار المترتبة على إنقضاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للمانح، الثاني يشمل

الآثار المترتبة على إنقضاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للممنوح له والفرع الثالث سنتناول فيه

القانون الواجب التطبيق على النزاع¹.

¹ - نعيم مغيب، مرجع سابق، ص 239.

الفرع الأول: الآثار المترتبة على إنقضاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للمانح

أولاً: التزام المانح باستعادة مخزون السلع غير المباعة

قد يبقى لدى مستغل العلامة في عقد الفرنشيز مخزونا المنتجات لم يتم بيعها بعد، فالمانح ملزم بشراء هذا المخزون بسبب عدم قدرة الممنوح له على بيعها بعد انقضاء مدة العقد وغالبا ما ينص عقد الفرنشيز على إجراءات استعادة المخزون من قبل المانح وفي حالة ما إذا أغفل الطرفان على وضع هذا البند في العقد نلاحظ أن هناك اتجاهين فالقضاء الفرنسي والنمساوي لا يلزمان المانح باستعادة المخزون الباقي لدى الممنوح له إلا إذا تبين أن فسخ العقد كان بسبب خطأ المانح، أما القضاء الألماني والبلجيكي بناء على مبدأ حسن النية والنزاهة يلزمان المانح في عقود الفرنشيز مساعدة مستغل العلامة في تصريف المنتجات التي بقيت في حيازته عند نهاية العقد أو بإعادة شرائها¹.

ثانياً: استحقاق كل المبالغ ذات الأجل

بانتهاء عقد الفرنشيز وتوقف النشاط تصبح جميع الديون مستحقة على كل من صاحب العلامة والمستغل، فيأخذ كل شخص ماله ويدفع ما عليه، ففي هذا الوقت تتم المحاسبة على جميع الحقوق والالتزامات ، وتقطع بالتالي كل المهل التي جرى الاتفاق على دفع مبلغ يتناسب مع قيمة المواد ضمن حدودها.

ثالثاً: إيقاف خطوط الهاتف والفاكس والانترنت

عند انتهاء العقد يترتب على صاحب العلامة إيقاف جميع خطوط الهاتف والفاكس والانترنت، إذ تعتبر من الوسائط الأساسية لتسهيل المعاملات التجارية، لكن إذا أراد المستغل القيام بنشاط آخر لا يعتبر مزاحمة غير مشروعة باسمه الشخصي، فيجوز الإبقاء عليها².

¹ - سمار رابح، عقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة ماستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص جامعة البويرة، 2019، ص 65.

² - نعيم مغنغب، مرجع سابق، ص 239.

رابعاً: التعويض عن انقطاع الزبائن

اختلفت قرارات القضاء الفرنسي بصدد مسألة التعويض عن انقطاع الزبائن، حيث يستطيع الممنوح المطالبة بالتعويض المستحق إذ توفر عنصر من العنصرين، وهما خسارة في الإيرادات نتيجة لإنهاء الاتفاق والتعويض عن انقطاع الزبائن.

فقرار الغرفة المدنية الثالثة لمحكمة النقض الفرنسية في 27/03/2002 قضى باقتسام الحق في الزبائن بين المانح والممنوح، فيكون للمانح الحق في الزبائن الوطنيين والممنوح الحق في الزبائن المحليين¹.

وقد رأى الفقه في هذا الحل ميزة عدم تغيير مضمون الحق في التمتع السلمي بالممتلكات، بما في ذلك عناصر المحل التجارية كالزبائن وفي مواجهة هذا الحل، يسعى بعض المانحين إلى إدراج شرط عدم الاسترداد في عقد الفرنشيز، للحيلولة دون استرداد الممنوح لعناصر المحل التجاري، بما في ذلك الحق في الزبائن عند نهاية عقد الفرنشيز وتكييفاً لهذا الشرط أرى الفقه أنه صورة لشرط عدم المنافسة، غير أنه إذا تما إقراره فإنه سيقضي على مفهوم الممنوح كتاجر مستقل².

ومع ذلك ألغت الغرفة التجارية لمحكمة النقض الفرنسية، الحكم الذي أصدرته محكمة استئناف DOUAI الذي قضى ببطلان شرط عدم الاسترداد المنصوص عليه في عقد الفرنشيز، على أساس أن قضاة الموضوع لم يبرزوا طابعه غير المتناسب مع المصالح المشروعة للممنوح.

ورجح الفقه أن الممنوح يجرم من ملكية الحق في الزبائن في فرضيتين³:

1/ أنه لا يمارس نشاطه التجاري محتملاً مخاطره، وهذا شرط يساهم في الكشف عن صفة التاجر، في هذه الحالة كذلك يكون وصف الممنوح تضليلياً لأنه في وضعية تبعية للمانح، ويعاد تكييف عقد الفرنشيز إلى عقد عمل، ويستفيد من أحكام القانون الاجتماعي.

¹ - Guillaume, fort le franchise a-t-il une clientèle? Article publié sur le site web: joliprint.com/magLe 10 octobre 2011, jour de visionnement 12/09/2013 à 17h.

² - Fonds de commerce, guide juridique et fiscal 3eme édition, édition française le febre 2010, p106.

³ - سماررابج، عقد الفرنشيز، مرجع سابق، ص 67.

2/ ما قد يبدو مشكوكا فيه، ضرورة أن يعترف المانح بحق الممنوح في التصرف في عناصر المحل التجاري الذي يستغله ، بمعنى آخر يحرم الممنوح من ملكية محله، إذا تضمن عقد الفرنشيز شرطا خاصا، يحتفظ بموجبه المانح بملكية أهم عناصر المحل عند نهاية العقد، وهنا يعاد تكييف عقد الفرنشيز إلى إيجار تسيير.

الفرع الثاني: الأثار المترتبة على إنقضاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للممنوح

أولا: الالتزام بالامتناع عن مواصلة استعمال عناصر العقد

إن انتهاء عقد الفرنشيز يترتب امتناع الممنوح عن استعمال عناصر نظام عقد الفرنشيز التي كان قد وضعها المانح تحت تصرفه، فيمتنع عن استعمال العلامة التجارية الخاصة بالمانح و إشارات المميّزة الجاذبة ، وكذلك حقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية، ويقوم بإرجاع جميع المعدات والآلات للمانح.

ثانيا: المحافظة على السرية

يترتب على مستغل العلامة التكتّم على المبادئ المنقولة له، فيجب ألا يفشيها للغير ولا للزبائن ولاسيما المنافسين هذا الالتزام ساري المفعول خلال العقد، ويستمر حتى يعد زواله، وهكذا يجب أن تبقى كل المعلومات السرية المنقولة للمستغل سرية مادامت هذه المعلومات غير معممة على الناس.

ثالثا:الالتزام شرط عدم المنافسة بعد انقضاء العقد

يحق للمانح إدراج شرط عدم منافسة الممنوح له في فترة ما بعد انقضاء العقد ويترتب على إخلال مستغل العلامة بشرط عدم المنافسة بعد انقضاء العقد إلحاق ضررا بالمانح، مما يدفعه إلى المطالبة بتنفيذ هذا الشرط وذلك وفقا:

1/ المطالبة بالتنفيذ العيني :يمكن للمانح الحصول على التنفيذ الجبري لشرط عدم المنافسة ووضع حد للمنافسة غير المشروعة الممارسة من قبل الممنوح له¹.

¹- سماررابح، عقد الفرنشيز، مرجع سابق، ص68.

2/ المطالبة بالتعويض عن الضرر: يمكن للمانح كذلك المطالبة بالتعويض عن الأضرار اللاحقة به، وذلك إما استنادا على دعوى المسؤولية العقدية، أو على المنافسة غير المشروعة.

رابعاً: الالتزام بعدم الانضمام إلى مؤسسة منافسة

يدرج المانح في الكثير من الحالات شرط يمنع الممنوح له من الانضمام لأية شركة أو شبكة منافسة، وبصفة عامة يمنع مستغل العلامة بشكل مباشر أو غير مباشر المساهمة في منافسة المانح.

ويهدف هذا الشرط إلى ضمان الحفاظ على المعرفة الفنية للمانح وعدم انتقالها إلى الشبكات المنافسة، وفي حالة مخالفة الممنوح لهذا الشرط تترتب عليه مسؤولية عقدية أو جاز للمانح المطالبة بالتعويض¹.

الفرع الثالث: القانون الواجب التطبيق على النزاع

الأصل أن تقوم الأطراف المتعاقدة في عقد الفرنشيز كل من المانح والممنوح له بتحديد القانون الواجب التطبيق على الإجراءات التي تتبع في حالة ما إذا ثار نزاع، وكذلك تعيين القانون التي تحكم قواعده موضوع النزاع، لكن في حالة سكوت الأطراف يجب على الجهة التي تنظر النزاع، وهي غالباً من هيئات التحكيم الدولية، أن تبحث عن قصد المتعاقدين، فإذا وجد ما يشير إلى أن الأطراف اتفق ضمناً على قانون معين لحسم النزاع، فصلت بموجبه فللقضاء أن يلجأ عند تعيين القانون الواجب التطبيق إلى قواعد الإسناد لأنها ملزمة له².

ويلاحظ أن لهيئات التحكيم أن تستعين عادة بعدة مؤشرات لمعرفة الإرادة الضمنية للأطراف ولكن عندما تتحقق حالة عدم معرفة الإرادة الضمنية تلك، يصار عندئذ إلى معرفة الإرادة المفترضة لهم. وتتبع هذه الطريقة في كل من القانونين الانكليزي والفرنسي وغالباً ما

¹- سماررابج، عقد الفرنشيز، مرجع سابق، ص 68.

²- الجبوري علاء عزيز حميد، عقد الترخيص، دراسة مقارنة، الدار العلمية الدولية للنشر، ط 1، 2003، ص 148.

يكتشف أن الأطراف قصدوا تطبيق قانون التحكيم وفي مثل هذا الافتراض يجب أن يستعين المحكم عند اختياره القانون الواجب التطبيق بالمبادئ العامة في القانون والأعراف التجارية والمهنية (الصناعية) وبصورة عامة فإنه قد تطبق قوانين أجنبية حسب القواعد التالية:

1 / قانون الإرادة (الاتفاق بين الطرفين).

2 / قانون محل إبرام العقد.

3 / قانون محل تنفيذ العقد (الالتزام) .

4 / قانون القاضي الذي ينظر النزاع¹.

¹- الجبوري علاء عزيز حميد، مرجع سابق، ص 68.

خلاصة الفصل:

يلزم عقد الفرنشيز أثار بالنسبة للمانح والممنوح له فهو يرتب إلتزامات متقابلة في ذمة كل من الطرفين، فالحقوق الممنوحة للطرف هي إلتزامات على الطرف الآخر والعكس صحيح فمن بين إلتزامات التي تقع على عاتق المانح نجد الإلتزام بالإعلام في الفترة السابقة للعقد لإلتزام بنقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية إلى جانب الإلتزام بنقل العلامة الفارقة ونقل التحسينات للممنوح له، كما يلتزم بالضمان سواء كان ضمان قانوني أو ضمان مشروط بالإلتزام بكل من البيع الحصري والتموين الحصري في حين نجد إلتزامات أخرى مقابلة إلى عاتق الممنوح له ومن بينها نجد إلتزام الممنوح له بدفع الثمن أي المقابل سواء كان ثمن جزافي أو نسبي والإلتزام بالخضوع والإمتثال لأوامر من المانح إلى جانب إلتزام آخر يتمثل في الإلتزام بشرط الحصرية فيلتزم الممنوح له بالتموين الحصري من المانح وممارسة النشاط ضمن الحدود الحصرية والمتفق عليها.

ينتهي عقد الفرنشيز في طور التنفيذ لأحد الأسباب التالية: بوفاة أحد الأطراف المتعاقدة، أو تصفية أمواله كما ينقضي في حالة الفسخ أو الإبطال، وينتهي العقد بانتهاء أجله سواء كان عقد محدد المدة أو عقد غير محدد المدة وبمجرد انقضاء العقد تترتب أثار على كلا الطرفين، فيلتزم المانح بالتعويض عن الضرر الذي يلحق الممنوح له جراء انهاء العقد والإلتزام لاسترجاع المخزون أما الممنوح له يقع على عاتقه نوعين من الإلتزامات (الإلتزامات فورية لانقضاء العقد، إلتزامات أجلة لإنقضاء العقد).

فمن بين الإلتزامات الفورية لإنقضاء العقد نجد أن الممنوح له يلتزم بالتوقف عن استغلال عناصر العقد وارجاع المخزون واستحقاق كل المبالغ ذات الأجل، أما الإلتزامات الأجلة لإنقضاء العقد نجد الإلتزام بعدم افشاء الأسرار وعدم المنافسة الغير المشروعة.

الختام

تناولت هذه الدراسة بعض الجوانب القانونية لعقد الفرنشيز، حيث بينت أن عقد الفرنشيز هو من العقود التجارية الدولية الحديثة التي ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية، والأهمية الاقتصادية البالغة التي حظي بها على صعيد الدول المتقدمة لهذا النشاط والدول المتلقية له للنهوض بالصناعة وتحقيق التنمية الشاملة، كذلك استعرضت الدراسة صور هذا العقد في التطبيق العملي .

كما تعرضت الدراسة للطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، باعتباره أحد العقود المستحدثة التي لم تتل نصيب كبير من اهتمام الفقه والمشرع الجزائري والعربي نظرا لحدثة هذا العقد وعدم وجود أحكام قانونية خاصة تنظمه، الأمر الذي أدى إلى تضارب الكثير من الآراء و الاختلافات حول طبيعة هذا العقد، ونظرا لحدثة هذا العقد وعدم وجود أحكام قانونية خاصة تنظمه، تضاربت الآراء الفقهية في تسميته إذ ظهر جانب من الفقه يطلق على هذا العقد مصطلح الامتياز التجاري وظهرت العديد من التسميات لهذا العقد، الأمر الذي أدى إلى وجود اختلاط بين العقدين، لكن الغموض لم يدم طويلا حيث توصلت الدراسات أن عقد الفرنشيز عقد قائم بذاته له أحكامه الخاصة به، ولأطرافه حقوق وواجبات، فحقوق المانح والتي تشكل إلتزامات الممنوح له، تتمثل في دفع لمقابل مالي يدفعها هذا الأخير مقابل الانتفاع بالعلامة التجارية والمعرفة الفنية الخاصة بالمانح، كما يلتزم بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية، وعدم افشاء الأسرار والإمتثال والخضوع لأوامر صاحب العلامة دون الخروج عن النظام المحدد لتسيير المؤسسة.

أما حقوق الممنوح له التي تعد التزام على المانح، تتمثل في الإلتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد والإلتزام بنقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية، الإلتزام بالضمان، الإلتزام بالبيع الحصري والتميون الحصري.

كما تعرضت الدارسة في النهاية، أسباب انقضاء عقد الفرنشيز ، ومنها: انتهاء مدته، وانقضاء الشخصية القانونية لأحد الطرفين متى كانت شخصيته محل اعتبار في العقد.

وأخيراً، تعرضنا لآثار انقضاء ذلك العقد ، والتي تبين أنه يترتب عليه ، التزام المرخص له بالتوقف عن استخدام عناصر العقد ، والالتزام بالبقاء على سرية المعرفة الفنية.

و من خلال الدراسة تم استخلاص النتائج الآتية:

1/ يمثل عقد الفرنشيز أحد المعاملات العقدية الحديثة التي تسمح لأصحاب الأنشطة الاقتصادية الناجمة ذات الشهرة بالولوج إلى أسواق جديدة وتوزيع وبيع منتجاتهم دون تحمل أية أعباء مالية وذلك من خلال الترخيص لبعض الأشخاص باستخدام العلامة التجارية لأنشطتهم ، واستغلال المعرفة الفنية السرية التي يحوزونها في مقابل مبلغ مالي يتم دفعه.

2/ يعد عقد الفرنشيز من العقود غير المسماة التي لا تخضع لتنظيم قانوني يحكمها ، كما أنه يعد من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين .ويتشابه عقد الفرنشيز مع العديد من العقود ، كعقود العمل ، والشركات، والامتياز التجاري ،ونقل التكنولوجيا ، والترخيص باستخدام العلامة التجارية ، غير أن الدراسة قد أظهرت أنه لا يمكن أن ينتمي عقد الفرنشيز لأحد تلك العقود ، ومن ثم ، لا يمكن أن تنطبق أحكامها عليه لما له من خصوصية تميزه.

3/ يشكل عقد الفرنشايز ، إضافة للعقود غير المسماة التي تتسم بالخصوصية في محلها ، إذا تعد عقود الفرنشايز من العقود المركبة التي يتكون محلها من تآلف عنصرين، وهما : معرفة فنية سرية ينقلها صاحبها للمرخص له باستغلالها، وعلامة مميزة لنشاط صاحب الفرنشيز، واللذان بدونهما لا ينشأ عقد الفرنشيز.

4/ تتحدد آثار عقد الفرنشيز في مجموعة من الالتزامات العقدية التي تكفل ضمان استمرارية العقد وتحقيق أهدافه ، وتتمثل تلك الالتزامات في الالتزام قبل التعاقد بالإعلام ، والذي يسمح باستجلاء حدود العقد قبل إبرامه ، والالتزام بنقل المعرفة الفنية والذي يتيح للمرخص له حسن استغلالها ، وكذا ،الالتزام بتقديم المساعدة الفنية التي تسمح للمرخص له بممارسة نشاط مماثل لنشاط صاحب الفرنشيز ، والالتزام بالمحافظة على السرية والذي يلزم المرخص له بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية التي تنقل إليه ، والالتزام بدفع المقابل؛ حيث يكون المرخص له ملتزماً بدفع أداء مالي يدفع مرة واحدة للانضمام إلى شبكة الفرنشيز وأداءات

الخاتمة

مالية دورية تدفع طوال مدة سريان التعاقد، وإلى غير ذلك من الالتزامات المتبادلة بين طرفي العقد ، كالاتزام بتبادل التحسينات والالتزام بالحصريّة.

5/ عقد الفرنشيز من عقود المدة التي تنقضي بانتهاء المدة المتفق عليه، فضلاً عن كونه من عقود الاعتبار الشخصي؛ حيث ينقضي عقد الفرنشيز بانقضاء الشخصية القانونية لأحد طرفيه.

وعلى ضوء ما سبق دراسته توصلنا إلى إستخلاص جملة من الاقتراحات التي نأمل أن يأخذها المشرع الجزائري بعين الإعتبار وهي كالآتي:

1/ أنه حتى تستفيد الجزائر من مزايا العقد دون عواقبه ، يجب على الطرف الجزائري أن يكون الأقوى في العملية التعاقدية ، بتطوير البحث العلمي ، الاهتمام بالعقول الجزائرية لاسيما بصدد براءات الاختراع للحيلولة دون هجرة الأدمغة ، و توعية المستثمرين الراغبين في العمل بنظام الفرنشيز قانونيا ماليا و اقتصاديا و إداريا و فنيا.

2/ على الطرف الجزائري الذي إبرام عقد الفرنشيز أن لا ينجر وراء مغريات عرض المانح ، بل أن يتعمق في فهم طبيعة عقد الفرنشيز المعروض و كيفية تنفيذه قبل أن يقبل العرض ، فيجب على الطرفين أن يزودا اتفاقهما بكل ما يريدان تنفيذه ، و هذا في ظل مختلف فروع القانون المجتمعة في العملية ، ليتجنبوا قدر الإمكان أي نزاع ز محتمل.

3/ تنظيم بند الحصريّة المتعلق بعقد الفرنشيز في قانون المنافسة ، بتحديد مدته و شروطه حتى لا يتعسف المانح بصفته محتكرا للمعرفة الفنية في علاقته مع الممنوح ، و حتى لا تتأثر السوق بشبكة الفرنشيز لعدم تناسب الإمكانيات المتاحة.

4/ أن ينص على إلزام صاحب الفرنشيز بتقديم معلومات كافية للمرخص له تسمح له بالتعاقد عن علم وبينة وأن يحدد في التشريع كافة المعلومات الواجب الإفصاح عنها ، وذلك على غرار المشرع الأمريكي والفرنسي.

الخاتمة

5/ تحديد مصير المبالغ المدفوعة من قبل الممنوح له للمانح في بداية المفاوضات التمهيدية في حالة الإبرام أو عدمه، مع تحديد العملة التي يتم بها الوفاء.

6/ تحديد كيفية تسوية النزاع في عقد الفرنشيز من خلال تحديد كل من الجهة التي سيتم اللجوء إليها في حالة النزاع و القانون الواجب التطبيق.

7/ إلتزام المانح بتقديم معلومات للممنوح له في الفترة السابقة للعقد، وتحديد الثمن النسبي الدوري الواجب الدفع من قبل الممنوح له للمانح الذي يمثل نسبة من إجمالي الربح وليس إجمالي الدخل.

8/ العمل على أن يكون هناك قانون جزائري خاص بعقد الفرنشيز.

الملاحق

ملحق رقم : 01

نموذج من عقد الفرنشيز :

Contrat de franchise

Entre :

La S.A. dont le siège social est établi à 1050 Ixelles, chaussée de Wavre, 162-164, inscrite au registre de commerce de Bruxelles sous le n° et représentée par Mr Charly Lowy, administrateur-délégué, ci-après dénommée le FRANCHISEUR,

Et :

Monsieur agissant en nom propre ou au nom de la société dont le siège social est établi à et est inscrite au registre de commerce de sous le n° ci après dénommé(e) le FRANCHISE,

Préambule :

Le Franchiseur est fabricant - spécialisé dans le secteur de la boulangerie artisanale. Il offre quelque 130 sortes de pains différents, confectionnés sur base de recettes ancestrales et n'utilisant que des ingrédients de toute première qualité, offrant ainsi un produit fini tout à fait original.

De plus, le Franchiseur a expérimenté avec succès la formule de point de vente de boulangerie par l'exploitation de magasins en gestion propre et de magasins pilotes.

Il est convenu que le système de franchise « La Wetterenoise » est caractérisé par :

- une étroite collaboration entre 2 parties juridiquement et économiquement indépendantes. Cette collaboration est basée sur une confiance réciproque et une information mutuelle constante.
- un accompagnement continu du Franchisé par le Franchiseur comme stipulé plus avant.
- Une répartition judicieuse des tâches entre les parties afin de permettre au Franchisé de se concentrer sur la vente de ses produits et ainsi en obtenir la meilleure rentabilité possible.

- l'emploi de la même enseigne, de la même marque commerciale ainsi que des mêmes méthodes de travail et de vente afin d'assurer un rayonnement uniforme de toute la chaîne auprès du grand public.

Ce contrat ne constitue nullement un contrat de travail par le fait qu'il ne crée aucun lien de subordination entre le Franchiseur et le Franchisé.

Ce contrat ne constitue nullement un contrat de travail par le fait qu'il ne crée aucun cas, prendre des engagements pour le compte du Franchiseur.

Considérant que le Franchisé déclare avoir reçu toutes les informations tant sur les possibilités que sur les exigences de l'exploitation d'une franchise « La Wetterenoise » mise au point et expérimentée par le Franchiseur, avoir obtenu des avis compétents sur la question et désire exploiter une franchise « La Wetterenoise », il est convenu :

Article 1 : Concession de franchisage

- Le Franchiseur accorde au Franchisé le droit d'emploi de la marque commerciale « La Wetterenoise » et de l'enseigne avec ce sigle.

Il accorde également au Franchisé son assistance et son accompagnement continu, ainsi que le droit d'exploitation d'un magasin « La Wetterenoise » dans le but exclusif d'y vendre sa gamme de produits et de services.

- Le Franchiseur accorde au Franchisé le droit exclusif pour toutes les activités qui font l'objet du présent contrat, sous réserve de ce qui est prévu dans le paragraphe suivant, pour le secteu

Article 2 : Enseigne

Le Franchisé pourra utiliser cette marque pour la fabrication de ses éléments publicitaires, enveloppes et papiers à entêtes. Toutefois, il ne pourra pas utiliser cette marque comme dénomination sociale et devra clairement faire apparaître la différence entre lui et le Franchiseur.

Article 3 : Obligation du Franchiseur

Avant l'ouverture :

LOCAL :

- Le Franchiseur peut, si le Franchisé le désire, lui fournir une assistance pour l' négociation du bail commercial et la mise au point des dossiers financiers.

Le Franchiseur se réserve le droit d'approuver ou non l'emplacement proposé par le Franchisé. Le Franchiseur ne peut toutefois pas en être tenu pour responsable. Son expérience dans le secteur lui dictant sa décision.

- Le Franchiseur garanti l'assistance du Franchisé dans l'aménagement du point de vente conformément aux normes spécifiques de l'enseigne et fournira, pour ce faire, la liste des fournisseurs agréés.

FORMATION

- Le Franchiseur assurera la formation gratuite du Franchisé et de son personnel durant deux semaines dans un de ses magasins pilotes. Cette formation portera sur la cuisson, la vente et la présentation des produits.

Au terme de cette formation, si elle a été satisfaisante, le Franchiseur délivrera un certificat de fin de stage.

FOURNITURES

- Le Franchiseur met à la disposition du Franchisé tout le savoir-faire qu'il a développé et le tiendra informé de son évolution.

Pour l'ouverture :

- Le Franchiseur transmet au Franchisé le manuel opératoire

Après l'ouverture :

- Le Franchiseur s'engage honorer les commandes du Franchisé, dans les délais raisonnables demandés. Il garantit la qualité et la fraîcheur des produits fournis.

Article 4 : Obligation du Franchisé

Avant l'ouverture :

- Le Franchisé veillera à temps à l'obtention d'un numéro de TVA , d'un registre de commerce, d'une attestation de distribution et d'un numéro de compte en banque ainsi que toutes les démarches administratives nécessaires.

Pour l'ouverture :

- Le Franchisé s'engage à mettre en uvre le plan publicitaire approuvé par le Franchiseur.

Après l'ouverture :

- Le Franchisé s'engage à consacrer l'intégralité de son temps et de son activité professionnelle à l'exploitation de sa franchise. Cette obligation reste valable tant que le chiffre d'affaires prévisionnel n'aura pas été atteint et maintenu durant 6 mois au minimum.

Il ne pourra toutefois exercer, directement ou indirectement, à quelque titre que ce soit, aucune activité commerciale similaire à celle reprise dans le présent contrat.

Article 5 : Dispositions financières

Droit d'entrée :

En rémunération du transfert du savoir-faire, de l'assistance initiale, de la marque et de l'exclusivité territoriale, un droit d'entrée unique et non récupérable est fixé à 500.000fb hors TVA.

Apport personnel :

Le Franchisé reconnaît disposer d'un montant représentant 50% de la valeur des investissements nécessaires.

Redevance :

En contrepartie des services et droits accordés au Franchisé, celui-ci versera une redevance égale à 3% de son chiffre d'affaires global hors TVA.

Factures :

Toutes les factures concernant les produits livrés ou fabriqués par le Franchiseur lui même sont payables chaque semaine.

Article 6 : Durée du contrat

Le présent contrat est conclu pour une durée de 9 ans.

Article 7 : Clause de renouvellement

- Ce contrat peut être renouvelé si le Franchisé en exprime le souhait, par lettre recommandée, entre le 15^e et le 18^e mois qui précède son terme

Article 8 : Clause de révision

Article 9 : Clause d'agrément

Le présent contrat ne peut en aucun cas être cédé à un tiers sans l'accord préalable écrit du Franchiseur.

Article 10 : Clause de résiliation

Article 11 : Clause de non-concurrence

Après expiration ou non-renouvellement ou rupture du présent contrat, le Franchisé s'interdit d'exercer, directement ou indirectement, une activité similaire ou pouvant concurrencer le Franchiseur, et ce dans un rayon de 1 km autour du point de vente repris dans ce contrat et pour une durée de 5 ans.

Article 12 : Reprise de la Marque

- En cas de non-renouvellement ou de rupture ou d'expiration du présent contrat, le Franchisé s'engage à retirer tous les éléments représentant la marque. Une astreinte de 5.000 fb par jour de retard sera appliquée.

Article 13 : Clause de divisibilité

Article 14 : Attribution de compétence

En cas de litige concernant l'interprétation ou l'exécution du présent contrat, seuls les Tribunaux de l'arrondissement de Bruxelles seront compétents.

قائمة المراجع

Les références

المراجع:

أ- قائمة المراجع باللغة العربية:

أولاً: النصوص القانونية:

1/ الاوامر و القوانين:

- المادة 119 من القانون المدني أمر رقم 75-58 مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975

- المادة 364 من القانون المدني أمر رقم 75-58 مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر 1975

- المادة 74 الفقرة 1 من قانون التجارة المصري

- الأمر 06/03 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 يتعلق بالعلامات.

2/ المراسيم:

- مرسوم تشريعي رقم 17/93 المؤرخ في 1993/12/07 ، المتعلق بحماية الاختراعات، جريدة رسمية رقم 81 ، السنة 1999

ثانياً: الكتب الفقهية:

- أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010،
- الجبوري علاء عزيز حميد، عقد الترخيص، دراسة مقارنة، الدار العلمية الدولية للنشر، ط1، 2003

- الجمال مصطفى، النظرية العامة للالتزامات، الدار الجامعية، 1987

- السيف سيف عبد العزيز، التفاوض التجاري، الإعداد والتنفيذ، معهد الادارة العامة. 2004

- الصغير حسام الدين، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية

القاهرة، 1993

- الفضل منذر، النظرية العامة للالتزامات، ج 1، دار الثقافة 1996

- الكوفي صالح بن عبد الله بن عطاق، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية

- النجار محمد محسن إبراهيم، التنظيم القانوني لعناصر الملكية الفكرية ، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر 2005
- جابر عبد الرؤوف، الوجيز في عقود التنمية التقنية، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، 2005
- جلول سبيل، عقد الفرنشايز، مكتبة صادر الحقوقية بيروت، لبنان، 2001
- جميل حسين الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية ، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية 1994
- جون : كيف تجري مفاوضات ناجحة؟ دار الفاروق، غير مذكورة سنة النشر
- حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام غير مذكور دار النشر 1992، 1991
- حميد علي البدوي، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، الطبعة الثانية، منشورات الجامعة المقترحة، طرابلس 1993
- د. الكيلاني محمود، عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا، ط 2 ،. دار الجيب ودار الفكر العربي 1995
- د. الحديدي ياسر سيد، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، 2006
- دواس أمين، القانون المدني (مصادر الالتزام) ، دراسة مقارنة، ط 1، دار الشروق للنشر والتوزيع، 2004
- سلطان أنور، مصادر الالتزام ، الموجز في النظرية العامة للالتزام ، دار النهضة العربية، 1983
- سميحة القيلوني، شرح العقود التجارية الطبعة الثانية، دار النهضة العربية القاهرة، 1992
- عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، المعرفة الفنية وأثرها في العقد الفرنشيز، مجلة جامعة بابل، العلوم الإنسانية، المجلد 17 العدد 2، 2009
- فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون الجزائري، الحقوق الفكرية ابن خلدون للنشر والتوزيع، وهران، 2003
- لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرنشيز، المؤسسة الحديثة للكتاب لبنان، الطبعة الأولى، 2012
- محسن شفيق نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية مطبعة جامعة القاهرة الكتاب الجامعي 1980
- محمد السيد البدوي، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، 2006
- محمد بن جلال وفاء، المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري، الدار الجامعية، 1989

- محمد جلال وفاء، فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1995
- مصطفى كمال، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقا للقانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1990، دار المطبوعات الجامعية، 2002
- مغبغب نعيم، الفرشائز، الطبعة الاولى، منشورات الحلبي الحقوقية 2006
- ثالثا: الأطروحات و المذكرات:
- إتوجال نسيم، عقد الفرشيز في القانون الجزائري، مذكرة لنيل درجة الماجستير في قانون المؤسسات كلية الحقوق والعلوم الإدارية جامعة الجزائر، 2008
- إقبطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرشيز في ظل القانون الجزائري ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، جامعة أكلي محند أولحاج البويرة، 2016
- توات أمال، " الفرشيز وقانون المنافسة في الجزائر بحث لنيل شهادة الماجستير في الحقوق فرع قانون الأعمال ، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر 2008
- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرشيز وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا جامعة النجاح الوطنية فلسطين 2008
- سمار رابع، عقد الفرشيز، مذكرة لنيل شهادة ماستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص جامعة البويرة، 2019 2020
- عروسي سامية، الطبيعة القانونية لعقد الفرشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية تخصص قانون خاص جامعة سطيف 2، 2015
- قادري لطفي محمد الصالح، آليات حماية المنافسة في التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم القانونية تخصص قانون أعمال جامعة محمد خيضر بسكرة 2016
- 2017
- ناصري سفيان، الحماية القانونية للفرشيزي وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية فلسطين 2008
- رابعا: الملتقيات:
- الزين منصور، الفرشيز، ملتقى حول آليات دعم ومساندة المشروعات الريادية والمبدعة لتحقيق التنمية ، جامعة سعد دحلب ، كلية العلوم الاقتصادية

خامسا: المحاضرات:

- عبد القادر اليقيرات ، محاضرات في مادة القانون التجاري الجزائري، الأعمال التجارية، نظرية التاجر، المحل الشركات التجارية، الشيك، الجزائر
- الشرقاوي جميل، محاضرات في العقود الدولية، دار النهضة العربية، 1996، 1997

سادسا: المراجع الإلكترونية:

- موقع سوريا للقضاة والمحاماة نشر بتاريخ 2006/08/26 على الموقع:
<http://www.Alnazaba.net>
- ARAB BRITISH Academy for higher education www.abahe.co.uk
- :<http://www.Franchise-magazine.com/guide/#5-3>
- Guillaume, fort le franchise a-t-il une clientèle? Article publié sur le site web : joliprint.com/mag. Le 10 octobre 2011, jour de visionnement 12/09/2013 à 17h
- Arrêté du 29 novembre 1973 relatif à la terminologie juridique et financière, jorf du 03 janvier 1974.

المراجع باللغة الفرنسية:

- Fonds de commerce, guide juridique et fiscal 3eme édition, edition française le febre 2010, p106.
- Louis vogel, droit de la concurrence européen et français traite de droit éco Fonds de commerce, guide juridique et fiscal 3eme édition, edition française le febre 2010
- règlement de la communauté européenne (CE) n°2790/1999 de la commission du 22 décembre 1999 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traite à des catégories d'accords verticaux et de pratique concertées, jurnal officiel des communautés européennes (jec E), n° L336/21-29/12/1999 article 51

الفهرس

الصفحة	العنوان
	تشكرات
	الإهداء
1	مقدمة
07	الفصل الأول: الإطار النظري لعقد الفرنشيز
08	المبحث الأول: مفهوم عقد الفرنشيز
08	المطلب الأول: تعريف وأنواع عقد الفرنشيز
08	الفرع الأول: تعريف عقد الفرنشيز
13	الفرع الثاني: أنواع عقد الفرنشيز
14	المطلب الثاني: مميزات و أهمية عقد الفرنشيز
14	الفرع الأول: مميزات عقد الفرنشيز
17	الفرع الثاني: أهمية عقد الفرنشيز
20	المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز
20	المطلب الأول: تميز عقد الفرنشيز وغيره من العقود المشابهة له
20	الفرع الأول: عقد الفرنشيز و عقد الإمتياز التجاري
21	الفرع الثاني: عقد الفرنشيز و عقد الوكالة التجارية
22	الفرع الثالث: عقد الفرنشيز و عقد الترخيص بإستعمال العلامة التجارية
23	المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز
23	الفرع الأول: خصوصية المحل في عقد الفرنشيز
29	الفرع الثاني: إبرام عقد الفرنشيز
35	خلاصة الفصل
37	الفصل الثاني: آثار عقد الفرنشيز و إنقضاؤه
38	المبحث الأول: إلتزامات أطراف عقد الفرنشيز
38	المطلب الأول: إلتزامات مانح العلامة

38	الفرع الأول: الإلتزام بالإعلام في الفترة السابقة
39	الفرع الثاني: الإلتزام بنقل المعرفة الفنية و تقديم المساعدة التقنية
42	الفرع الثالث: الإلتزام بنقل العلامة الفارقة ونقل التحسينات
44	الفرع الرابع: الإلتزام بالضمان
46	الفرع الخامس: الإلتزام بالبيع الحصري و التموين الحصري
47	المطلب الثاني: إلتزامات الممنوح له
47	الفرع الأول: إلتزام الممنوح له بدفع الثمن
49	الفرع الثاني: الإلتزام بالخضوع و الإمتثال لأوامر المانح
54	الفرع الثالث: الإلتزام بشرط الحصرية
56	المبحث الثاني: إنقضاء سريان عقد الفرنشيز
56	المطلب الأول: أسباب إنقضاء عقد الفرنشيز
56	الفرع الأول: إنقضاء عقد الفرنشيز بإنقضاء المدة المحددة
57	الفرع الثاني: فسخ أحد الطرفين لعقد الفرنشيز
59	الفرع الثالث: إبطال عقد الفرنشيز
60	المطلب الثاني: الآثار المترتبة على إنقضاء مدة عقد الفرنشيز
61	الفرع الأول: الآثار المترتبة على إنقضاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للمانح
63	الفرع الثاني: الآثار المترتبة على إنقضاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للممنوح
64	الفرع الثالث: القانون الواجب التطبيق على النزاع
66	خلاصة الفصل
68	الخاتمة
72	الملاحق
76	المراجع
81	الفهرس
	ملخص المذكرة

ملخص المذكرة

الملخص:

يعتبر عقد الفرنشيز وسيلة من وسائل الاستثمار الحديثة التي أنشأها التعامل التجاري، إذ هو عقد يجمع بين طيابه خصائص العديد من العقود ، لكنه مستقل عنها و لا يمكن إضفاء طابع أي منها على هذا العقد ، كما أنه يتمتع بخاصية الاستثمار الفكري و الشبكة اللتان تسهمان في إبراز طبيعته الخاصة ، كما يترتب عليه آثار بالنسبة للمانح و للممنوح له ، و ينتهي عقد الفرنشيز في طور تنفيذ إما بوفاء أحد الأطراف المتعاقدة او بتصفية أمواله ، و ايضا ينقضي في حالة الفسخ و الابطال العقد ، و ينتهي بانتهاء أجله سواء كان محدد المدة و غير محدد و بمجرد انقضاءه يترتب عليه آثار لكلا الطرفين العقد.

الكلمات المفتاحية : عقد الفرنشيز ، المانح ، الممنوح له، منظمة التجارة العالمية ، الاتفاقية العامة للتجارة و التعريف الجمركية

Summary :

The franchise contract is considered one of the modern means of investment established by commercial agreements, since it is a contract that combines the characteristics of many contracts, but it remains independent in them, and it also has the characteristic of intellectual investment and of the network which contribute to highlighting its particular nature, since it has implications for the licensor and the concessionaire.

Thus, the franchise contract, in progress, ends either by the death of one of the contracting parties, or by the liquidation of its funds, it also expires in the event of termination and cancellation, and it ends the expiration of its term, whether fixed or indefinite, and upon its expiration, it has implications for both parties to the contract.

Keywords : Franchise contract , Franchisoe , Franchisee ,WOT ,GATT

Résumé:

Le contrat de franchise est considéré comme l'un des moyens modernes d'investissement établis par les accords commerciaux, car il s'agit d'un contrat qui combine les caractéristiques de nombreux contrats, mais il y reste indépendant, et il a aussi la caractéristique de l'investissement intellectuel et du réseau qui contribuent à mettre en évidence sa nature particulière, car il a des implications pour le concédant et le concessionnaire.

Ainsi le contrat de franchise, en cours d'exécution, prend fin soit par le décès de l'un des cocontractants, soit par la liquidation de ses fonds, il expire également en cas de résiliation et d'annulation, et il prend fin à l'expiration de son terme, qu'il soit à durée déterminée ou indéterminée, et dès son expiration, il a des implications pour les deux parties du contrat.

Mots clés: Contrat de franchise , Donneur, Accordé , Organisation mondiale du commerce , Accord général sur le commerce et le tarif douanier