



جامعة آكلي محند أولحاج - البويرة



كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم : القانون الخاص

# عقد الفرنشيز

مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في الحقوق

تخصص: قانون أعمال

إشراف الأستاذ:

من إعداد الطالبان:

- د/ بوعمامة زكرياء

❖ سمار رايح

❖ مكدي صوفيان

## لجنة المناقشة

الأستاذ(ة) : د/ والي نادية..... رئيسا

الأستاذ(ة) : د/ بوعمامة زكرياء..... مشرفا ومقررا

الأستاذ(ة) : د/ أيت بن أمر صونيا..... مناقشا

السنة الجامعية: 2020/2019

# إهداء

أهدي ثمرة هذا الجهد المتواضع

إلى من كافح في مصاعب الحياة وعمل بجد من أجل أن أشق طريقتي، إلى  
من علمني أن الحياة جد وعمل أبي الحبيب أطال الله في عمره.

إلى نبع الحنان، ومصدر فخري وقدوتي في الحياة، والتي كانت دعماً لي  
و سهرت من أجلي راحتني وقدمت لي النصع والإرشاد إلى أمي الغالية  
حفظها الله إلى أعمز ونعم الإخوة، الذين شاركوني كل أفراحي وأحزاني في  
الحياة، إخوتي .

إلى كل أساتذة كلية الحقوق والعلوم السياسية لجامعة البويرة لهم مني  
أسمى التقدير والإحترام.



# إهداء

إلى من لم يبخل علي يوماً بحبه وحنانه ودعواته الدائمة، والذي أفنى عمره  
لتوفير الراحة والسعادة أبي العزيز أدامه الله فخراً وتاجاً علي رأسي، وأطال  
الله في عمره..

وإلى التي يعجز اللسان عن وصفها، الحنان ميزتها والتضحية خلقتها، الحبه  
زادها، والأم إسمها وإليها الفضل في كل ما وصلت إليه حفظها الله، وأنان بها  
حياتنا دائماً.

إلى كل الإخوة والأخوات أدامهم الله لي فخراً واعتزازاً وإلى كل الزملاء  
والزميلات خاصة زميل دربي الذي رافقني في إعداد هذه المذكرة



# شكر وتقدير

نحمد الله الذي أنار لنا درب العلم والمعرفة ووفقنا على أداء هذا العمل  
ونستعينه ونستغفره.

نتقدم بالشكر والعرفان إلى كل من أعاننا ولو بكلمة تشجيع في إنجاز هذه  
المذكرة.

ونخص بالذكر الأستاذ المشرف الدكتور - بوعمامة زكرياء - الذي نتوجه له  
بخالص الشكر والتقدير على كل ما قدمته لنا من دعم و نصائح التي كانت  
عمودنا في إعداد هذه المذكرة وعلى التوجيهات التي أعطتها لنا لإنجاز  
هذا العمل في جميع مراحلها.

وكذا نتقدم بالشكر لأعضاء لجنة المناقشة لتشريفهم لنا بقبولهم مناقشة هذه  
المذكرة.



مقدمة

يشهد العالم في هذه المرحلة من تاريخ العلاقات الدولية انطلاق نظام اقتصادي موحد، تضبطه اتفاقات جماعية وثنائية في إطار منظمة التجارة الدولية، فالنظام الاقتصادي الحر يستوجب روابط وتنظيمات قانونية جديدة، تنظم الجوانب المختلفة لاقتصاد السوق الحر، إذا يقل تدخل الدولة ويبقى دورها يقتصر على الأمور الرقابية والأمنية وبعض المرافق الصحية والتعليمية، مما يفتح الباب على مصراعيه للقطاع الخاص للقيام باستثمار أمواله في أنشطة كبيرة كانت في السابق محتكرة من طرف الدولة.

ونتيجة التطور الاقتصادي والذي رافقه التطور التكنولوجي وانفتح العالم على بعضه البعض، وحلول عصر العولمة وظهور عدة أنظمة وعقود من بينها عقد الفرنشيز، فهذا العقد هو أسلوب مبتكر حديث النشأة شاع استخدامه في الدول الأمريكية الذي طبق فعليا في الولايات المتحدة الأمريكية وكان شكلا من أشكال التعامل التجاري وحققوا بفضله تطور وازدهار اقتصادي كبير أدى هذا النجاح الملفت للإنتباه إلى انتقاله بمفاهيمه وأسسه إلى أوروبا حيث ظهر في فرنسا، مما زاد من أطماع بعض الدول العربية وخاصة الشرق الأوسط لتبني هذا العقد، رغبة في تحسن أوضاعها الاقتصادية والدفع بعجلة النمو في ميدانها الاقتصادي.

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

ومن هنا نطرح الإشكال التالي:

- فيما تتمثل خصوصية عقد الفرنشيز باعتباره عقد من عقود الأعمال؟.

## ❖ المنهج المتبع في الدراسة:

لدراستنا لعقد الفرنشيز اعتمدنا على منهجين، 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 الإلتزامات المترتبة على الأطراف المشمولة لعقد الفرنشيز، وكذلك الآثار المترتبة على انتهاء مدة هذا العقد بهدف الوصول إلى النتائج التي تستند إلى جانب علمي يذهب مباشرة للدقة والوضوح في تقييم التوصيات اللازمة.

### • تقسيم الدراسة:

سيتم دراسة بحثنا هذا وفق دراسة قانونية مكونة من فصلين :

- خصصنا (الفصل الأول) للتعرف على ماهية عقد الفرنشيز، في حين تطرقنا في (الفصل الثاني) إلى أبرز الآثار المترتبة على أطراف عقد الفرنشيز.

### ❖ صعوبات دراسة موضوع عقد الفرنشيز:

- حداثة الموضوع، فعقد الفرنشيز من العقود الحديثة وعليه، فإن نطاق التعامل مع هذا العقد مازال محدودا.
- ندرة المراجع حيث يوجد القليل من المراجع العربية التي تتناول عقد الفرنشيز.
- انعدام التشريعات الخاصة بهذا العقد في الجزائر وجميع الدول العربية.

### ❖ أهداف الدراسة:

- بيان ما إذا كان يوجد تنظيم قانوني ينظم عقد الفرنشيز، وتحديد الجوانب القانونية التي تحدد طبيعة هذا العقد وأثاره فيما بين المتعاقدين.
- بيان المسؤولية المتوقعة على المانع في مواجهة الغير، نتيجة الأعمال الممنوحة له.
- تكتسب هذه الدراسة أهميتها العلمية من تغيير إحدى الدراسات القانونية الحديثة التي لم تتم دراستها أو بحثها، إلا في نطاق محدود وعام ضمن المراجع والكتب القانونية في مجال التنظيم القانوني لعقد الفرنشيز.

ومن ثم فإن أهمية هذه الدراسة تكمن في تناولها المفاهيم المتعلقة بهذه الموضوع، حيث تثير مسألة الفرنشيز بعض الإشكاليات التي أدت بالدول إلى الإعتراف بهذا لبروز دورها الهام في النمو الاقتصادي الوطني، حيث تعد هذه الدراسة ضرورية وحيوية خاصة لدول العالم الثالث وتحريك اقتصادها والرقى بها إلى مصاف الدول المنتجة.

# الفصل الأول

ماهية عقد الفرنشيز

**تمهيد وتقسيم:**

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 ومتعددة، 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 خدمية وخطط إدارية وتسويقية ومالية وإعلامية وتقديم المساعدة والتدريب والإشراف خلال فترة العقد مقابل معين يتم تحديده في العقد. وعليه سندرس هذا الفصل في مبحثين:

**المبحث الأول: مفهوم عقد الفرنشيز.**

**المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز.**

## المبحث الأول

## مفهوم عقد الفرنشيز

يؤمن عقد الفرنشيز لمانح الفرنشيز فعالية أكثر وبأقل تكلفة، ومردود مالي أكبر من أن يقوم بإفتتاح فروع لشركته في مناطق مختلفة، وفي الوقت نفسه يوفر الفرنشيز المزايا نفسها لمتلقي الفرنشيز، بالإضافة إلى أنه يمثل بالنسبة للمالقي استثمار آمن ومضمون النجاح دون أن يتحمل كلفة الأبحاث ومخاطر التجربة، وتتحقق الغاية من هذا العقد من خلال سماح مانح الفرنشيز للمتلقي باستغلال مشروعه الاقتصادي بنفسه بطريقة المانح والإستفادة من نجاحها وشهرتها لتحقيق أرباح تجارية مضمونة.

سيتم دراسة هذا المبحث في مطلبين:

المطلب الأول: تعريف وأنواع عقد الفرنشيز.

المطلب الثاني: خصائص وأهمية عقد الفرنشيز.

## المطلب الأول

## تعريف وأنواع عقد الفرنشيز

تعددت تعاريف عقد الفرنشيز ما بين تعاريف قانونية وقضائية وفقهية نتناولها في الفرع الأول، أما أنواع عقد الفرنشيز سنتطرق لها في الفرع الثاني.

## الفرع الأول: المقصود بعقد الفرنشيز

لم يخصص المشرع الجزائري نصوص قانونية خاصة بعقد الفرنشيز كما لم يتم تعريفه مثل باقي التشريعات العربية لما سنتطرق إلى مجموعة من التعاريف التي تتجسد الموافق المختلفة التي اتخذتها بعض الدول بشأن هذا العقد. (1)

## 1. التعريف القانوني لعقد الفرنشيز

لم يخصص المشرع الجزائري نصوص قانونية لتعريف عقد الفرنشيز مثله مثل الكثير من التشريعات العربية لذا سنتطرق إلى مجموعة من التعاريف التي تجسد المواقف المختلفة التي اتخذتها بعض الدول من هاد العقد.<sup>2</sup>

## 1. تعريف الاتحاد البريطاني للفرنشايز:

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:

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

<sup>1</sup> - عرفت عقد الفرنشيز كل من فرنسا قانون الاتحاد الأوروبي، إيطاليا، إسبانيا، السويد، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، أندونيسيا، كوريا الجنوبية، ماليزيا وأستراليا.

<sup>2</sup> - إقچطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرنشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، جامعة أكلي محند أولحاج البويرة، 2016.

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

5- إن هذا الاتفاق لا يتم بين شركة قابضة وشركة تابعة أو بين الفرد وشركة يسيطر عليها.<sup>(1)</sup>

## 2. تعريف الاتحاد الفرنسي للفرنشيز:

عرف القرار الوزاري الفرنسي الصادر في 29 نوفمبر 1973<sup>(2)</sup> مصطلح le Franchisage

بأنه: «العقد الذي بمقتضاه تخول شركة لعدة شركات أخرى مستقلة عنها، نظير مقابل مادي، الحق في استخدام اسمه التجاري وعلامتها التجارية لبيع بعض المنتجات أو الخدمات ويصاحب هذا العقد في الغالب تقديم مساعدة تقنية».<sup>(3)</sup>

ونلاحظ هنا ان هذا التعريف قد أغفل أهم عنصر في العقد وهو المعرفة الفنية وهذا راجع إلى تسرع فرنسا لإدخال مصطلح جديد لغة الفرنسية حيث أن صدور هذا القرار كان متزامنا مع ظهور عقد الفرنشيز في فرنسا، وهدفها ليس تعريف العقد في حد ذاته. فقد عرفه الاتحاد الفرنسي الذي أعاد النظر في سنة 1987 بقانون في المناقبية في فرنسا كما يلي:<sup>(4)</sup>

أنه علاقة تعاونية بين طرفين (المانح والممنوح له) يكون أحدهما مشروع مؤسسة صاحبة العلامة من جهة وبين مشروع أو عدة مشاريع للمستغل من جهة أخرى من أجل تأدية الأعمال التي هي محل عقد الفرنشيز.

حيث يقع على صاحب العلامة ما يلي:

1- ملكية وحق استعمال العلامة (اسم تجاري، شعار، نماذج، صور، ماركة...الخ).

<sup>1</sup> - الكندري، محمود أحمد، أحمد الإشكاليات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، منشور بتاريخ 27/08/2006 الساعة 7 pm على الموقع <http://www.arablaurinfo.com> ص4 وما بعدها.

<sup>2</sup> - Arrêté du 29 novembre 1973 relatif à la terminologie juridique et financière, jorf du 03 janvier 1974.

<sup>3</sup> - نقلا عن: ياسر سامي قرتي، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية -دراسة مقارنة-، رسالة مقدمة للحصول على شهادة دكتوراه قسم القانون التجاري -كلية الحقوق جامعة القاهرة، 2005، ص 56.

<sup>4</sup> - الحديدي ياسر سيد، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، 2006، ص 19 ر.

2- المعرفة الفنية والمساعدة التقنية.

3- مجموعة من مواد، خدمات، منتجات، تكنولوجية.

4- هذا التعاون هدفه تطوير المشاريع المتعاقدة وتنشيطها.

### 3. تعريف الاتحاد الأوروبي للفرنشيز:

حيث عرفه التنظيم الصادر عن المجلس الأوروبي رقم 88/4087 في 30 نوفمبر 1988 الخاص بالإعفاء الجماعي لبعض عقود الفرنشيز وقد عرفه في مادته الأولى بأنه: «اتفاق يتم بمقتضاه قيام شركة (مانح الفرنشيز) بتحويل شركة أخرى (متلقي الفرنشيز) نظير مقابل مادي مباشر أو غير مباشر الحق في استعمال كافة حقوق الملكية الصناعية أو الفكرية فيما يتعلق بالعلامة التجارية الاسم التجاري، العنوان التجاري، الرسوم والنماذج الصناعية».<sup>(1)</sup>

ومن خلال هذه المادة يمكن أن نقول أن الاتحاد الأوروبي عرف عقد الفرنشيز على أنه علاقة اتفاقية بين طرفين هما صاحب العلامة والمستغل بمقتضاها يلتزم صاحب العلامة بنقل المعرفة الفنية وتدريب المستغل ومساعدته بالمستلزمات تحت اسم معروف أو شكل أو إجراء مملوك ومسيطر عليها من قبل صاحب العمة الذي يقوم باستثمار أمواله الخاصة في العمل محل الفرنشيز وتكون أعبائه ومخاطر هذه العملية عليه ويتحملها وحده دون غيره.<sup>(2)</sup>

وهنا تجدر بنا الإشارة إلى أن هذا التنظيم تم إلغاؤه واستبداله بالتنظيم رقم 99/2790 الصادر في 22 ديسمبر 1999 والذي لم يتضمن تعريف عقد الفرنشيز.

<sup>1</sup> - نقل عن ياسر سامي قرني، مرجع سابق، ص 58.

<sup>2</sup> - زمزم عبد المنعم، عقود الفرنشيز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، د ط، دار النهضة العربية، مصر 2011، ص 20.

## 4. تعريف الاتحاد الجزائري للفرنشيز:

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 2009 يبقى عقد الفرنشيز في الجزائر غير مسمى.<sup>(1)</sup>

## II. التعريف القضائي لعقد الفرنشيز:

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

## 1. تعريف القضاء لعقد الفرنشيز:

فقد عرفه بأنه ذلك العقد التي 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 إشرافه.<sup>(2)</sup>

فالقضاء الفرنسي عرفه بأنه: العقد الذي بموجبه يضع المرخص تحت 4 مرة المرخص له اسمه التجاري بالإضافة إلى الأحرف الأولى (Sigles) والرموز (Symboles) ومجموعة من السلع والخدمات يتم إنتاجها بطرق أصلية محددة ويجري اختبارها وضبطها باستمرار وذلك بمعرفة المرخص وتحت إشرافه ورقابته.<sup>(3)</sup>

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

<sup>2</sup> - الحديدي ياسر سيد، مرجع سابق ص 19.

<sup>3</sup> - الكندري، محمود أحمد، موقع أنترنت سابق، ص 5.

## 2. تعريف القضاء اللبناني لعقد الفرنشيز:

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 المفرق 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»<sup>(1)</sup> نلاحظ أن هذا التعريف جاء متجاهه لعنصرين أساسيين ومميزين لعقد الفرنشيز وهما المعرفة العملية وعنصر المساعدة وإن هذا التعريف للعقد يقتصر على التوزيع فقط مع أن الفرنشيز أشمل وأوسع من ذلك.

## III. التعريف الفقهي لعقد الفرنشيز:

## 1. تعريف الفقه الفرنسي لعقد الفرنشيز:

حيث عرفه بأنه عقد يلتزم بمقتضاه أنه طرفيه ويسمى المرخص بوضع علامته التجارية (Marque) ومعرفته التقنية أو الفنية (Savoir faire) واحتماليا توريد منتجاته تحت تصرف الطرف الآخر المسمى المرخص له، مقابل احترام هذا الأخير باستغلال هذه المعرفة التقنية واستخدام العلامة التجارية واحتماليا بيع المنتجات المملوكة للمرخص وذلك بشكل حصري، ودون أن يكون له الحق في التعامل مع منتجي آخرين.

<sup>1</sup> - موقع سوريا للقضاء والمحاماة نشر بتاريخ 26/08/2006 على الموقع: <http://www.Alnazaba.net>

## 2. تعريف الأستاذ الدكتور سليمان محمد الطماوي:

بأنه: «عقد إداري يتولى الملتزم فرداً أو شركة بمقتضاه وعلى مسؤوليته إدارة مرفق عام اقتصادي واستغلاله مقابل رسوم يتقضاها من المنتفعين مع خضوعه القواعد الأساسية الضابطة لتسيير المرافق العامة فضلاً عن الشروط التي تضمنها الإدارة عقد الامتياز». (1)

## 3- تعريف البروفيسور Delobader

إمتياز الخدمة العامة عبارة عن اتفاقية يفرض بموجبها المانح (سلطة عامة) رسوم على الممنوح له (شركة خاصة) مقابل الترخيص له بمزاولة هذه الخدمة والذي يتحمل كل التكاليف والمخاطر المترتبة وتعويضها من الرسوم المحصلة على الإستخدامات. (2)

ومن خلال التعريفات السابقة يمكن تعريف عقد الفرنشيز على أنه: عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الفرنشايزور أو مانح الفرنشايز بالسماح لشخص آخر يسمى الفرنشايزي أو الممنوح له باستخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له. في المقابل يلتزم الممنوح له بدفع رسوم دخول شبكة الفرنشايز والأقساط الشهرية المتفق عليها في العقد والالتزام بتطبيق المعرفة الفنية بحسب تعليمات المانح وبأن يفتش أسرار المعرفة الفنية للغير وبعدهم المنافسة أثناء سريان العقد. (3)

- ومن خلال التعريفات السابقة أنها تتفق على ما يلي:

1. العلاقة العقدية بين الأطراف حيث يمنح المانح الامتياز للممنوح له للقيام بالأعمال التي هي محل العقد التي تكون تحت الاسم أو العلامة والشهرة التجارية التي ترتبط بمنتج المانح.

<sup>1</sup> - سليمان محمد الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، دراسة مقارنة الطبعة الخامسة، مطبعة جامعة عين شمس مصر، سنة 1991، ص 108.

<sup>2</sup> - André de l'aubaderre-Frank Moderne - Pierre debvobvé, Traité des contrats administratives Tonne 1-L.G.D.j, 1983, p285.

<sup>3</sup> - لقمان وحي فاروق، التوكيل التجاري... أسلوب ذكي للاستثمار جريدة الوطن، (العدد 1516، 23 نوفمبر 2004)، نشر

19/08/2006 الساعة 19 pm وعلى الموقع: <http://www.Alwatan.com.sa>

2. السلطة الرقابية المستمرة طول فترة العقد من طرف المانح على الممنوح له وحق المانح بالإشراف على كيفية إدارة الممنوح له للمشروع.

3. الالتزامات المترتبة على الأطراف (تقديم المساعدة الفنية، التدريب، الإشراف، المحافظة على الأسرار الفنية...).

4. استقلالية مشروع الممنوح له عن المشروع الأصلي فالممنوح له يقدم ويخاطر برأس ماله.<sup>(1)</sup>

العناصر الأساسية لإدارة نظم الفرنشايز:

### 1. مانح الفرنشايز:

وهو الطرف المالك لسلعة أو منتج أو خدمة أو نظام عمل معين الذي يقوم بترخيص استعمال هذه الأخيرة لطرف آخر وهو الممنوح له مقابل مادي وفقا لما تم الاتفاق عليه في العقد.<sup>(2)</sup>

### 2. الممنوح له franchisee:

وهو الطرف الذي يشتري حق الامتياز من المانح بحيث يكون له حق تشغيل أنظمة المانح واستعمال اسمه التجاري أو علامة التجارية وفقا لما اتفق عليه في العقد وهو بذلك يتمتع بما يلي: المقدر الإداري والمالية، الاستعداد للعمل الشاق، الاستعداد للالتزام بنظام عمل مانح الفرنشايز، الالتزام بدفع رسوم الفرنشايز.<sup>(3)</sup>

### 3. عقد الفرنشايز franchise contract:

هو الاتفاق القانوني المبرم بين الأطراف لتحديد الشروط التي سيتم بموجبها منح الفرنشايز حيث يتضمن كل الحقوق والالتزامات المترتبة على الأطراف فهذا العقد يشمل كل ما يلي: أطراف العقد parties، مدة العقد جزمة الفرنشايز package franchise، التزامات مانح

<sup>1</sup> - الكندري، محمود أحمد، موقع انترنت سابق ، ص5.

<sup>2</sup> - مقدمة في إدارة نظم الامتياز التجاري وأثر ذلك في تطور الشركات العربية نشر بتاريخ 14/10/2006 الساعة 4 pm على الموقع <http://www.jcci.org.sa>

<sup>3</sup> - الشهري، محمد عبد الرحمن، عقود الفرنشايز تعاني من فراغ تشريعي في الدول العربية، جريدة الوطن (عدد 1829، 2 أكتوبر 2005)، نشر على الموقع بتاريخ 14/10/2006 الساعة 6 : pm على الموقع <http://www.Alwatan.com.sa>

الفرنشايز franchisor obligation، التزامات الممنوح له franchisee obligation، المنطقة الجغرافية شروط إنهاء العقد والأمور المترتبة على ذلك Termination.

#### 4. حزمة الفرنشايز franchise package:

تشمل المعرفة الفنية والتقنية، نظام العمل، أصلة التشغيل، التدريب الأولي والمستمر.<sup>(1)</sup>

#### 5. مقابل الفرنشايز franchise fees:

تشمل مقابل الترخيص لاستعمال الاسم التجاري والعلامة التجارية، تكلفة نقل نظام العمل والتدريب الأولي، تكلفة المساندة الفنية والإدارية، رسوم التسويق والترويج للمنتجات.

#### 6. المنطقة الجغرافية للفرنشايز:

وهي المنطقة الجغرافية المتفق عليها بين المانح والممنوح له في العقد القانوني من أجل ممارسة نشاط العقد (المشروع) في إطار هذه المنطقة سواء كانت بوحدات تجارية مملوكة كلياً للممنوح له أو عن طريق منحه الحق بإبرام عقود فرنشايز فرعية.<sup>(2)</sup>

#### الفرع الثاني: أنواع عقد الفرنشايز

#### أولاً: فرنشايز التصنيع manufacturing or processing plant franchise:

هذا النوع من الفرنشايز منتشر بكثرة في مجال الصناعات وعادة ما يكون محل هذا العقد هو الترخيص باستعمال براءة الاختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية، حيث يقوم أساساً على نقل المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له قصد تصنيعها مراعيًا في ذلك خبرات المانح والذي يلتزم بدوره بإعلام الممنوح له بمختلف الأسرار الصناعية المتعلقة بكيفية الإنتاج.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> -pirklouis : the franchise trade mark hardbook : developing and protecting your trade marks and service mark

نشر بتاريخ 14/06/2006 الساعة 5 : pm على الموقع: <http://www.books.google.com>

1- <http://www.whichfranchise.com>

<sup>3</sup> - الكندري محمود أحمد، أهم المشكلات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري franchising، ص7

فالممنوح له يعمل تحت السلطة الرقابية المخولة للمانح على المنتج من خلال الإشراف على الإنتاج والتحقق من جودة السلع ومدى مطابقتها للمواصفات المحددة.<sup>(1)</sup>

### ثانيا: فرنشيز التوزيع: Distributing franchise

يهدف 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 إيطار جغرافي محدد مع تسخير كل المساعدات الفنية اللازمة في مجال التسويق<sup>(2)</sup> 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 القصر.

### ثالثا: فرنشيز الخدمات:

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 مسؤوليته.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> - الصغير حسام الدين، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية القاهرة، 1993، ص 65.

<sup>2</sup> - الكندري محمود أحمد، مرجع سابق، ص 8.

<sup>3</sup> - مغيبغ نعيم، الفرنشايز. الطبعة الأولى. منشورات الحلبي الحقوقية 2006، ص 48.

## المطلب الثاني

## خصائص وأهميته عقد الفرشيز

## الفرع الأول: خصائص عقد الفرشيز

## أولاً: عقد مستمر "زمني":

"العقود الزمنية هي العقود التي يكون الزمن عنصراً جوهرياً فيها بحيث يكون له تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد"<sup>(1)</sup>، إن عقد الفرشيز 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 الفرشيز لا يعتبر من بين العقود الفورية التي تنفذ دفعة واحدة فهو عقد مستمر متتابع، والمدة عنصر أساسي في إبرامه وتنفيذه.<sup>(2)</sup>

## ثانياً: 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.

## ثالثاً: عقد معاوضة:

عقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابل لما أعطى<sup>(3)</sup> في عقد الفرشيز كل طرف يحصل على عوض تطير لما يقدمه فالمانح يلتزم مثلاً بنقل المعرفة الفنية للممنوح له ويحصل على عوض عن ذلك عن طريق قيام الممنوح له بالوفاء بالمقابل المادي أو الخدمي.

<sup>1</sup> - دواس أمين، القانون المدني (مصادر الالتزام)، دراسة مقارنة، ط1، دار الشروق للنشر والتوزيع، 2004، ص 29.

<sup>2</sup> - العدوي جلال عبي، أصول الالتزامات، منشأة المعارف 1997، ص 70.

<sup>3</sup> - الأهواتي حسام الدين كامل، مصادر الالتزام، دون دار النشر، 1991-1992، ص 26.

رابعاً: 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 مشيئته»<sup>(1)</sup>

إن عقد الفرنشيز هو بمثابة عقد إذعان وذلك لأن المانع يقوم بفرض مقابل ثابت جزافي عند إبرام العقد دون أن يكون للممنوح له الحق في مناقشة المانع في تحديد هذا المبلغ.<sup>(2)</sup>

خامساً: عقد رضائي:

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

سادساً: عقد يقوم على الاعتبار الشخصي:

يقوم عقد الفرنشيز على الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين طرفيه، فالعقد في قيامه وتنفيذه يعتمد على شخصية المتعاقد، نظرا لما يتمتع به من طابع السرية في نقل المعرفة الفنية.<sup>(3)</sup>

سابعاً: تجارية عقد الفرنشيز:

يكتتب عقد الفرنشيز الصفة التجارية فهو عقد تجاري فالصفة الممنوحة للمانع والممنوح له تتوافق مع المستلزمات المطلوبة لصفة التاجر فمثل الممنوح له يستخدم الاسم التجاري والعلامة

<sup>1</sup> - الكوفي صالح بن عبد الله بن عطف، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية، ص 44.

<sup>2</sup> - مغيب نعيم الفرنشيز، مرجع سابق، ص 158، 157.

<sup>3</sup> - الأهواتي، حسام الدين كامل، مرجع سابق، ص 24.

التجارية للمانح ويترتب على إضفاء الصفة التجارية لعقد الفرنشيز خضوعه للقواعد التي تخضع لها العقود التجارية.<sup>(1)</sup>

### ثامنا: عقد سياسي واقتصادي:

ويظهر جليا من خلال سعي الدول المانحة لتحقيق هدف غزو الدول النامية اقتصاديا وثقافيا.

### تاسعا: عقد يتضمن التدريب:

إن المانح في عقد الفرنشيز ليس ملزم فقط بتقديم المساعدة التقنية للممنوح له إنما يلتزم أيضا بتدريبه وجعله قادر على القيام بنشاطه، فيلزم المانح بتثقيف المستخدمين لدى الممنوح ه في إطار التعاون وضمن الاستقلالية القانونية التامة لكل من المتعاقدين، فلا يجوز تخطي هذه الاستقلالية تحت طائلة الملاحظات القانونية.<sup>(2)</sup>

### عاشرا: عقد محدد وليس احتمالي (غرر):

العقد المحدد هو "الذي يتحدد فيه وقت انعقاده مقدار الالتزامات التي يلتزم بها كل من المتعاقدين، ذلك بصرف التطبيق عن التعادل في الالتزامات بينهما"<sup>(3)</sup> 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.

<sup>1</sup> - محمد بن جلال وفاء، المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري، الدار الجامعية، 1989، ص 72.

<sup>2</sup> - مغبغب نعيم، مرجع سابق، ص 156.

<sup>3</sup> - أبو ملح، موسى سليمان، شرح مشروع القانون المدني الفلسطيني، ط1 غير مذكور دار النشر، 2003-2004، ص 21.

الفرع الثاني: تقييم عقد الفرنشيز

أولاً: مزايا عقد الفرنشيز

1- المزايا التي يحققها عقد الفرنشيز للمانح:

- التوسيع من دائرة الأسواق المستهدفة بتكاليف استثمارية أقل.<sup>(1)</sup>
- تحديد وتنظيم أسلوب توزيع السلع والخدمات.
- الاستفادة المالية للمانح من المبالغ التي يدفعها له الممنوح له.<sup>(2)</sup>
- تغلب المانح على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة التي تتطلب رأس مال كبير ومخاطرة أكبر بالاستثمار. فالممنوح بمثابة مالك للمشروع وليس موظف وبالتالي يسكن إلى نجاح مشروعه.<sup>(3)</sup>
- الاستفادة المادية للمانح من محلات الممنوح لهم من خلال تزويدها بالمواد بسعر منافس.<sup>(4)</sup>

2- المزايا التي يحققها عقد الفرنشيز للممنوح له:

- ضمان أكبر نسبة نجاح لمشروع الممنوح له من خلال استفادته من اسم المانح وعلامته وشهرته وخبرته مما يعزز ثقة الزبون فيه.<sup>(5)</sup>
- ضمان فرصة نجاح شبه مؤكدة للممنوح له نتيجة الدعم الفني والإداري والتسويقي واسم الشهرة التي تحصل عليه من المانح.

<sup>1</sup>- نشر بتاريخ 21/9/2006 الساعة 3: pm على الموقع [http:// www.sfdegypt.org](http://www.sfdegypt.org)

<sup>2</sup>- الغرابي الدراسات الصناعية والاقتصادية نظام الفرنشيز، نشر بتاريخ 27/8/2006 الساعة 11: pm على الموقع <http://www.Alghrurabi.com>

<sup>3</sup>- موقع انترنت سابق: [http:// www.sfdegypt.org](http://www.sfdegypt.org)

<sup>4</sup>- بسيوسو مروان يوسف، مجلة عالم الاقتصاد (غير مذكور العدد 1/2/2000) نشر بتاريخ 26/8/2006 الساعة 10: pm على الموقع [http:// www.EC oworlohang.com](http://www.EC oworlohang.com)

<sup>5</sup>- الشاقي نادر، عقد الفرنشيز، مجلة الجيش اللبناني (عدد 244) نشر بتاريخ 26/8/2006 الساعة 9: pm على الموقع [http:// www.labramy.gov](http://www.labramy.gov)

- استقلالية الممنوح له بوصفه ملك للمشروع وليس موظف له صفة المستثمر. (1)
- استفادة الممنوح له من الأسعار التنافسية للمواد من طرف المانح.
- زيادة الكفاءة العملية للممنوح له نتيجة التدريب النوعي والمستمر من المانح والذي يعود عليه بتحقيق أعلى نسبة من الأرباح. (2)
- التعزيز من ثقة المؤسسات المالية في الممنوح له مما يسهل عليه الحصول على التمويل اللازم.
- حماية الممنوح له من المنافسة من خلال تحديد له منطقة جغرافية خاصة به.

### 3- المزايا التي يحققها عقد الفرنشيز على الصعيد الدولي:

- المساعدة على الإنماء الاقتصادي والتجاري بالنسبة للدول الممنوح لهم. (3)
- حل أزمة البطالة من خلال تشغيل اليد العاملة المحلية. (4)
- التقليل من نسبة السيولة المتسربة نحو الخارج.
- تشجيع تداول المنتجات المحلية عوض استوردها من الخارج.
- زيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والصغيرة وتعزيز روح المنافسة من أجل رفع من جودة المنتج أو الخدمة الموجهة للاستهلاك. (5)
- تطوير اليد العاملة الوطنية وزيادة كفاءتها من خلال التدريب الذي تتلقاه من المانح.
- رفع كفاءة القوى البشرية.

<sup>1</sup> - العقاد عبد الله، منشأتنا الصغيرة والامتياز التجاري نشر بتاريخ 28/7/2006 الساعة 8:pm على الموقع <http://www.Abid.net-8m.com>

<sup>2</sup> - موقع أنترنت سابق <http://www.sfdegypt.org>

<sup>3</sup> - نشر بتاريخ 17/9/2006 الساعة 8 : pm على الموقع <http://www.Aawsat.com>

<sup>4</sup> - بن كمي زياد، نظام الفرنشيز في السعودية بين غياب الأنظمة وجمعية تحتضن مطالب المستثمرين، جريدة الشروق الأوسط (عدد 9682، 1 يونيو 2005) نشر بتاريخ 3/7/2006 الساعة 8 : pm على الموقع <http://www.Asharqalawsat.com>

<sup>5</sup> - رفعت عصام، في البطالة الفرنشيز هو الحل، جريدة الأهرام (عدد 1848، 7 يونيو 2004) نشر بتاريخ 19/8/2006 الساعة 7 :pm على الموقع <http://www.LK.Ahram.org.eg>

ثانياً: السلبيات التي تواجه تطبيق عقد الفرنشيز على الصعيد الدولي:

- التأثير السلبي في نمو النشاطات التجارية والخدمية المحلية مقارنة بمثيلاتها من الأنشطة الجديدة المقامة بعقد الفرنشيز نظراً لعدم التوازن في الإمكانيات المتاحة لكل واحدة منهما.<sup>(1)</sup>
- الغزو الثقافي والاقتصادي للشعوب لمنطقة الممنوح لهم من خلال نشر ثقافات شعوب منطقة المانح بمختلف أنماطها الغذائية والاستهلاكية.<sup>(2)</sup>
- تأثر الاقتصاد الوطني من خلال إخراج العملات الصعبة من البلاد فتطبيق هذا النوع من العقود يؤدي إلى الاستنزاف الاقتصادي ويؤثر على الدول النامية إذ أنه لا يبشر بمرود كبير من ناحية زيادة تقدمها الصناعي والتقني.<sup>(3)</sup>

## 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 خصائص وأهمية عقد الفرنشيز في المطالب الثاني سيتم في هذا المبحث الثاني التمييز بين عقد الفرنشيز وغيره من العقود التي تشبه به كالمطلب أول والطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز في المطالب الثاني.

<sup>1</sup> - بن كمي زياد، مرجع سابق، نشر بتاريخ 3/7/2006 الساعة 8 : pm على الموقع <http://www.Asharqalawsat.com>

<sup>2</sup> - الشريف منال، مجتمعاتنا تشبعت بالعادات الغريبة والامتياز يحد من هجرة الرساميل للخارج، جريدة الوطن، (عدد 1192، 4 يناير 2004)، نشر بتاريخ 3/9/2006 الساعة 6 : pm على الموقع

<http://www.Anwatan.com.sa>

<sup>3</sup> - العوفي صالح بن عبد الله بن عطف، مرجع سابق، ص 44.

## المطلب الأول

## التمييز بين عقد الفرنشيز وغيره من العقود المشابهة له

عقد الفرنشيز يقترب مع بعض العقود الأخرى المشابهة له، حيث سنحاول في مطلبنا هذا دراستها ومقارنتها مع عقد الفرنشيز وذلك 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: تمييز عقد الفرنشيز وعقد الامتياز التجاري

ذهبت العديد من الدراسات إلى ترجمة مصطلح "Franchise" وتسميته بعقد الامتياز التجاري، حيث ذهب الفقه إلى أن الفرنشيز ليس في حقيقته سوى الشكل الأمريكي لعقد الامتياز التجاري.<sup>(1)</sup>

إلا أنه في الحقيقة كل مصطلح يعبر عن عقد قائم بذاته، رغم أن هناك تقاربا فيما بينهما، وحتى لا يقع لبس فسنبوضح الاختلاف الموجود بينهما.

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

<sup>1</sup> - يعرف عقد الامتياز التجاري باللغة الفرنسية بمصطلح "La contrat de concession" بحيث يترجم هذا المصطلح بأنه "عقد الامتياز التجاري" ورد هذا التعريف في المعجم الفرنسي " Le petite la rouse " .

عليها القواعد التي تنظم عقود الامتياز إذ أن هذه العقود لا تتضمن سوى التزامات بالبيع والشراء ولا تشمل العناصر الأخرى المميزة والتنازل عن المعرفة الفنية...»<sup>(1)</sup>.

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 تنفيذي دون مساعدة ودون نقل للمعرفة.

### الفرع الثاني: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الوكالة التجارية

يعتبر كل من عقد الفرنشيز وعقد الوكالة التجارية من عقود التوزيع إلا أنه تتنوع نقاط الاختلاف بينهما، وللحديث عن هذا الاختلاف يجب أولا التعريف لعقد الوكالة وبين أهم صفاته حيث يتسنى لنا التفرقة بينهما.

حيث تعرف الوكالة التجارية بأنها "العقد الذي يقيم الموكل بمقتضاه شخصا آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم على أن يكون هذا التصرف من الأعمال التجارية".

كما عرف القانون التجاري الفرنسي رقم 91/593 الوكيل التجاري «بأنه وكيل يقوم بممارسة مهنة بالاستقلال ودون أن يكون مقيد إيجار خدمات، حيث يتولى بطريقة مستمرة التفاوض لإبرام بعض عقود البيع، الشراء، الإيجار أو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين، المصنعين،

<sup>1</sup> - سميحة القيلوني، شرح العقود التجارية الطبعة الثانية، دار النهضة العربية القاهرة، 1992، ص 196.

التجار، أو وكلاء تجاريين آخرين هذا ويمكن أن يكون الوكيل التجاري شخصا طبيعيا أو شخصا معنويا»<sup>(1)</sup> ومقارنة عقد الفرشيز مع عقد الوكالة يمكن ملاحظة ما يلي:

1. محل الوكالة هو تصرف قانوني يقوم به الوكيل لمصلحة موكله وليس عملا ماديا أو محل الوكالة كعقد مختلف عن محل عقد الفرشيز الذي يتعلق بترتب حق انتفاع على منقولات غير مادية ولا يرد على تصرفات قانونية.

2. غالبا ما يتعاقد الوكيل مع الغير باسم موكله ولحساب هذا الأخير بخلاف الفرشيز الذي يتعاقد الممنوح له باسمه ولمصلحته شخصية بشكل عام.<sup>(2)</sup>

3. المستغل في عقد الفرشيز يتصرف بصفته تاجرا مستقلا، أما الوكيل فإنه يعلن صفته أثناء التعاقد مع الغير باستثناء حالة الوكالة بعمولة.

فالوكالة التجارية هي حق بيع البضائع فقط والفرشيز يجمع بين البيع وحق استخدام الاسم التجاري فضلا عن المعرفة الفنية هذا التكوين الثلاثي يجعل العلاقة التجارية أشمل، الأمر الذي أدى إلى تحويل الشركات العملاقة ونظامها التجاري نحو الفرشيز.<sup>(3)</sup>

### الفرع الثالث: عقد الفرشيز وعقد الترخيص باستعمال العلامة 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 يحول هذا الترخيص دون استعمال المالك لعلامته على منتجاته.<sup>(4)</sup>

<sup>1</sup> - النص الأصلي كما يلي:

Art 1<sup>er</sup>: l'agent comercial est un mandataire qui, a titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé de façon permanente de négocier et éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achats, de location de service, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants, ou d'autres agents commerciaux il peut être une personne physique ou une personne morale.

<sup>2</sup> - د. مغنغب نعيم، مرجع سابق، ص 108.

<sup>3</sup> - إدريس النوازي، تطبيقات عقد الامتياز التجاري، مجلة المحامي، مراكش المغرب، سنة 2008، العدد 52، ص 28.

<sup>4</sup> - طلبة أنور، حماية حقوق الملكية الفكرية، المكتب الجامعي الحديث دون سنة نشر، ص 118.

غير أنه بمقارنة عقد الترخيص باستعمال العلامة مع عقد الفرنشيز، يلاحظ أن هذا الأخير يعد نظاماً أكثر تعقيداً من عقد ترخيص العلامة التجارية، وفي عقد الفرنشيز يمنح الحق في استغلال باقي حقوق الملكية الصناعية ونقل المعرفة الفنية، وكذلك الحق في تقديم المساعدة التقنية والتي تشمل الأساليب التي تثبت تجارب المانح ونجاحها إلى الممنوح ليسترشد بها في اختيار أنسب الوسائل التي تحقق له النجاح تحت إشراف المانح ورقابته.<sup>(1)</sup>

أما جوهر الاختلاف بين العقدين يركز أساساً حول الهدف من العقدين، فعقد الفرنسيين يهدف إلى وضع إطار اتفاقي للمعاملات المستقبلية بين المنتج والموزع وإلى تحقيق التكامل بينهما، ومن جانب الالتزام فمانح الفرنشيز يسمح للممنوح له باستخدام العلامة التجارية ونقل المعرفة الفنية، بالمقابل فإن التزام المرخص في عقد الترخيص باستعمال علامة تجارية يقتصر على السماح للمرخص له باستعمال علامته التجارية ولا يلتزم بنقل المعرفة الفنية للمرخص له

## المطلب الثاني

### الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز

بعد أن تم دراسة تمييز عقد الفرنشيز عن غيره من العقود المشابهة له، ولوحظ اختلاف هذا العقد عن غيره من العقود سنتناول في المطلب الثاني الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز، وذلك في فرعين أساسيين: الأول نتكلم عن خصوصية المحل في عقد الفرنشيز والثاني إبرام عقد الفرنشيز.

### الفرع الأول: خصوصية المحل في عقد الفرنشيز

يتكون محل عقد الفرنشيز من ثلاثة عناصر جوهرية هي: المعرفة الفنية المساعدة التقنية، عناصر الملكية الفكرية، وقد اصطلح على تسمية هذه العناصر مجتمعة بحزمة الفرنشيز "Franchise package".

<sup>1</sup> - بليفنتع الصغير حسام الدين عبد الغني، الترخيص، باستعمال العلامة التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 7.

إذ تعتبر هذه العناصر هي الباعث الحقيقي لازدهاره ونجاحه، وفي هذا الصدد سيتم دراسة المحل في عقد الفرنشيز من خلال التطرق إلى عناصره الجوهرية.

### 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 الاستاد محسن شفيق "عبارة عن مجموعة من المعلومات المتعلقة بكيفية تطبيق نظرية علمية أو اختراع أي أنها الجانب التطبيقي للعلم أو المعرفة الفنية لها قيمة اقتصادية في كافة الانظمة الخاصة الانشطة الصناعية فهي ثمرة البحث و الفكر و التجربة " (1)

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.(2)

وللحديث أكثر عليها لابد من الإشارة إلى أهم شروطها:

1. يجب أن تكون المعرفة الفنية سرية أو لا 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، مما يزيد من احتمالات تسربها إلى المشروعات المنافسة أو يضاف إلى ذلك أن مالك المعرفة الفنية قد يقوم بالترخيص لاستعمالها من طرف الضر.(3)

1- محسن شفيق نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية مطبعة جامعة القاهرة الكتاب الجامعي 1980 ص23

2 -PHILLIPE –BESSIS, op, CIT, p :17- ET yves DES cordt –MANUEL de droit commercial, 2 édition, édition anthénis, Belgique, 2011, p : 612. Rénifabre, le Knou-how : sa reservation en droit comun, édition lexisnexis, paris, 1976, p : 123.

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

2. 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.
3. أن تكون المعرفة الفنية قابلة للعرض، وذلك بأن تكون قابلة للكشف عند عرضها مع المحافظة على سريتها.
4. أن تكون المعرفة الفنية مبتكرة وذلك بأن تضيف قيمة جديدة للممنوح له، بحيث تعطيه ميزة على منافسيه.

### ثانياً: المساعدة التقنية

تعرف المساعدة التقنية بأنها "تدريب يقوم به المانح للممنوح وطاقمه على استغلال المعرفة الفنية موضوع عقد الفرنشيز". فهي نقل لاختصاصات القدرة التقنية، تحت شكل تدريب على وضع المعارف التقنية المنقولة قيد العمل.<sup>(1)</sup>

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 الأجل تنفيذ هذه الأساليب.<sup>(2)</sup>
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 استناداً إلى خبرته في السوق.

<sup>1</sup> - محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، 2006، ص 17.

<sup>2</sup> - نعيم مغنغب، مرجع سابق، ص 99.

7. الدفع مقابل الخدمات المقدمة له.<sup>(1)</sup>

### ثالثا: عناصر الملكية الفكرية

تعد الملكية الفكرية من أهم العناصر المكونة لعقد الفرنشيز، فهي التي أوجدت الإبداع والتميز في ها النشاط الأمر الذي إلى تقدمه وتطوره، حيث سنتناول عناصر الملكية الفكرية بصورة موجزة.

### 1- براءة الاختراع

لم يعط المشرع الجزائري في المرسوم التشريعي رقم 93-17<sup>(2)</sup>، المؤرخ في 07-12-1993، المتعلق بحماية الإختراع تعريفا لبراءة الإختراع، إلا أنه تدارك ذلك في الأمر 03-07 وذلك في المادة (2/2) التي تنص على أن: "البراءة أو براءة الإختراع، وثيقة تسلم لحماية الإختراع" وهي شهادة رسمية تمنحها الدولة للشخص الممنوح".

حيث نصت المادة 03 من الأمر 03-07 السالف ذكره على مجموعة من الشروط الموضوعية لصحة منح البراءة وهي على النحو التالي:

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<sup>(3)</sup>: نصت عليه اتفاقية تريس على اشتراط

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

<sup>1</sup> - جلول سبيل، عقد الفرنشايز، مكتبة صادر الحقوقية بيروت، لبنان، 2001، ص 42.

<sup>2</sup> - مرسوم تشريعي رقم 93-17 المؤرخ في 07-12-1993 المتعلق بحماية الإختراعات، جريدة رسمية، رقم 81، السنة 1999.

<sup>3</sup> - الخولي سائد أحمد، حقوق الملكية الصناعية، ط1، دار المجدلوي للنشر، 2004، ص 87.

كما نص في المادة 07 من المرسوم التشريعي رقم 17-93<sup>(1)</sup> 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.<sup>(2)</sup>

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 المرسومة عليها عن غيرها، كزجاجات الكوكاكولا، أو حمود بوعلام.<sup>(3)</sup>

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

### أ. الشروط الموضوعية:

- أن يكون الرسم أو النموذج الصناعي جديدا.

<sup>1</sup> - مرسوم تشريعي رقم 17-93 المؤرخ في 07-12-1993 المتعلق بحماية الإختراعات، جريدة رسمية، رقم 81، السنة 1999.

<sup>2</sup> - لا ندري لماذا أخرج المشرع برامج الحاسوب من دائرة الاختراع على الرغم أن الكثير من التشريعات العلمية كانت على عكس ذلك.

<sup>3</sup> - عبد القادر اليقيرت، محاضرات في مادة القانون التجاري الجزائري، الأعمال التجارية، نظرية التاجر، المحل الشركات التجارية، الشيك، الجزائر، ص 52.

- أن يعد الرسم أو النموذج لاستخدامه في الإنتاج الصناعي.<sup>(1)</sup>
  - 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 ويخيب الجمهور الغموض والخلط بين الأنشطة التجارية المتشابهة.<sup>(2)</sup> فالشعار يشكل الحافز الأكبر جاذبية لاستجلاب الممنوح لهم في عمليات الاستثمار<sup>(3)</sup> خاصة إذا استدعى الفرنشيز إلى شعارا يجب عندئذ التنفيذ بالأحكام الخاصة به.

### 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 مميزا خاص به يحفظه عن الاختلاط بغيره من الأسماء التجارية الأخرى.
- ب- مشروعية الاسم التجاري بمعنى أن لا يكون اسم المحل التجاري مخالف للنظام العام والآداب العامة.

<sup>1</sup>- أحمد محمد محرز، القانون التجاري، غير مذكور دار النشر، 1998، ص 548، 549.

<sup>2</sup>- مغنغب نعيم، مرجع سابق، ص 85.

<sup>3</sup>- العباسي عزالدين مرزا ناصر، الاسم التجاري، دراسة قانونية مقارنة، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2003، ص 76.

ج- عدم تعلق حق الغير بالاسم التجاري.

1. أن يكون الاسم التجاري جديد: بالنسبة للمحلات التجارية الأخرى وفي عقود الفرنشيز يشمل العنوان حق وضع العلامة المملوكة لصاحب العلامة على المحل وعلى الواجهة.

## 5- العلامة التجارية

### أ- تعريف:

تطرق العديد من التشريعات ومنها التشريع الجزائري إلى مسألة تعريف العلامة التجارية، حيث لقد جاء لمشروع الجزائري في الحادة 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<sup>(1)</sup>، كما أن للعلامة عدة وظائف.

### 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.

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

- 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 الدولية.<sup>(1)</sup>

### الفرع الثاني: إبرام عقد الفرنشيز

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

يثور التساؤل هنا: هل تشترط الشكلية لإبرام عقد الفرنشيز؟

- القاعدة أن الكتابة شرط الإثبات أو هي لا تكون شرطا لانعقاد إلا إذا تدخل المشرع  
صراحة ليقرر ذلك - إذ عدت بعض التشريعات أن الكتابة شرطا لانعقاد العقد- وقد ذهب إلى ذلك  
المشرع الأمريكي ونظيره الألماني، كذلك المشرع المصري كان واضحا في اشتراط الكتابة لانعقاد  
العقد، ليس في عقد الفرنشيز فحسب وإنما في سائر العقود الناقلة للتكنولوجيا<sup>(2)</sup> وقد رتب البطلان  
أثرا لتخلفها.

- فعقد الفرنشيز يجب أن يكون خطيا أو لا يمكن اعتباره قائما وملزم للطرفين إلا إذا أدرج  
في مستند مكتوب، لكن السؤال الذي يمكن إثارته هو هل يكفي أن يكون مكتوبا 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 أو فمكانية التدفع به اتجاه الغير وجب تسجيله في

<sup>1</sup> - ARAB BRITISH Academy for higher education [www.abahe.co.uk](http://www.abahe.co.uk), p1.

<sup>2</sup> - نصت المادة 74 فقرة 1 من قانون التجارة المصري الجديد "يجب أن يكون عقد نقل التكنولوجيا مكتوبا وإلا كان باطلا".

السجل التجاري أو في سجل خاص لدى وزارة الاقتصاد، حتى يتم التدرع به بوجه من يقدم على انتهاك هذا العقد.<sup>(1)</sup>

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 مسألتين: المسألة الأولى: مرحلة التفاوض والمسألة الثانية: مرحلة الإبرام النهائية لعقد الفرنشيز.

### المسألة الأولى: مرحلة التفاوض في إبرام عقد الفرنشيز

التفاوض هو "التخطيط للحصول على نتيجة مرغوبة من خلال التوصل إلى اتفاق مع الطرف المتفاوض معه، بعد إجراء مناقشات وتقديم تنازلات أحيانا"<sup>(2)</sup>.

ويمكن تصنيف 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.

### أولاً: بدء المفاوضات التمهيدية

إن مرحلة المفاوضات تفصل بين الاقتراح الأولي والإبرام الفعلي للعقد وما يميز هذه الفترة هو غياب الطابع الإلزامي<sup>(3)</sup>، إذ تبدأ باقتراح بسيط يقضي بدخول فترة مفاوضات وتنتهي باقتراح صارم ودقيق يقضي بإبرام العقد خلال هذه الفترة المسؤولية التقصيرية هي عقوبة التصرفات الخاطئة، يملك كل طرف من الأطراف في هذه المرحلة الحرية بالتعاقد أو عدمه.

<sup>1</sup> - مغنغب نعيم، مرجع سابق، ص 181، 182.

<sup>2</sup> - جون: كيف تجري مفاوضات ناجحة؟ دار الفاروق، غير مذكورة سنة النشر، ص 18.

<sup>3</sup> - جلول سبيل، مرجع سابق، ص 24.

## ثانياً: 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 Franchisor إلى إعطاء بعض المفاوضات الفنية الدرية التي يحرص عليها وكشفها للممنوح له Franchisee.

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

## 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:

## 1. 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<sup>(1)</sup>، ويلتزم الممنوح له بعدم استغلال المعرفة الفنية أو نقلها إلى الغير، سواء بمقابل أو دون مقابل.

## 2. 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 التمهيدية وتم إبرام العقد فإن هذا المبلغ يحتسب من ضمن المبلغ المتفق

<sup>1</sup> - الشراوي جميل، محاضرات في العقود الدولية، دار النهضة العربية، 1996، 1997، ص 6.

عليه كمقابل للفرشيز، أما في حال فشل المفاوضات فإن هذا المبلغ مصيره يتحدد وفقا لما اتفق عليه مقدما.

### النوع الثاني: ضمانات قانونية

يحكم عملية التفاوض مبدأن:

- أ. مبدأ حرية العدول: يعتبر مبدأ حرية العدول عن حرية المنافسة، وبهذا المعنى لا يكون العدول مخالفا 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.

### المسألة الثانية: مرحلة الإبرام النهائية لعقد الفرشيز

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

#### أولاً: 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<sup>(1)</sup> فإذا كان التعاقد بين المانح والممنوح له أو كلاهما في مجلس واحد أو لم يشتمل

<sup>1</sup> - الفضل منذر، النظرية العامة للالتزامات، ج1، دار الثقافة 1996، ص 135، نصت المادة 103، من مجلة الأحكام العدلية "العقد التزام المتعاقدين وتعدهما أمراً وهو عبارة عن ارتباط الإيجاب بالقبول".

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 صريحا أو ضمنيا.

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:

1. حالة التعامل السابق بين المتعاقدين.

2. طبيعة المعاملة: فطبيعة المعاملة تستوحي اعتبار السكوت قبولا ويستدل في ذلك مما يجري عليه العمل في الوسط التجاري.<sup>(1)</sup>

ثانيا: تحرير العقد (صيغة)

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 عموما، ديباجة العقد والتعاريف الخاصة بالمصطلحات المعتمدة فيه وأخيرا موضوع العقد.

أ. ديباجة العقد:

تعتبر الديباجة أو المقدمة جزء لا يتجزأ من العقد ومتممة له ولا تنفصل عنه، ولا بد من الإشارة إلى ذلك<sup>(2)</sup> ويذكر في الديباجة تاريخ العقد وبيان من هما طرفا العقد وعناوينهما والغرض

<sup>1</sup> - سلطان أنور، مصادر الالتزام، الموجز في النظرية العامة للالتزام، دار النهضة العربية، 1983، ص 61.

<sup>2</sup> - charler Edouard, l'inspection du contrat de droit prive et du contrat administratif, edition dalloz, paris 2011, p 398.

والأسباب والبواعث التي أدت إلى إبرامه أضف إلى ذلك يجب أن تحتوي الدباجة 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 الأطراف.

### 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.

### ت. موضوع العقد:

تنصب 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 على ما تم تحديده من خطوط عريضة تمثل المضمون التعاقدى *La contenu du contrat* يشمل هذا القسم موضوع العقد ومادته الأساسية ومحوره والالتزامات التي يربتها والحقوق التي يخولها والواجبات التي يفرضها والشروط التي يحددها كل طرف.<sup>(1)</sup>

وأهم أنواع عقد الفرنشيز من حيث موضوعه نذكر:

أ. عقد الفرنشيز للتصنيع أو الإنتاج.

ب. عقد الفرنشيز للتوزيع.

ت. عقد الفرنشيز للبيان التجاري.

<sup>1</sup> - السيف سيف عبد العزيز، التفاوض التجاري (الإعداد والتنفيذ)، د ط، معهد الإدارة العامة، د ب ت، 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 وعدم المنافسة أثناء سريان العقد.

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.

لهذا العقد خصائص كثيرة نذكر منها: الرضائية، عقد يقوم على الإعتبار الشخصي، عقد مستمر ملزم لجانبيين، عقد معاوضة، عقد إذعان...إلخ.

كما تبرز أهمية عقد الفرنشيز سواء على الصعيد الداخلي أو الخارجي، وبالنسبة لكل من المانح والممنوح له ومن بين المزايا التي يحققها عقد الفرنشيز للمانح نجد التوسع في انتشار الاسم التجاري بتكاليف استثمارية أقل والدخول لأسواق جديدة إلى جانب تعزيز التواجد سواء كان على الصعيد الوطني أو الدولي، فمن 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.

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

الآثار المترتبة على أطراف عقد الفرنشيز

تقسيم وتمهيد:

يعتبر عقد الفرشيز من بين عقود المعاوضة الملزمة لجانبين حيث تتجه فيها الإرادة إلى إحداث آثار قانونية في ذمة طرفي العقد والتي يجب تنظيمها لتقليل حجم الخلافات بينهم بمعرفة كل طرف ماله من حقوق وما عليه من التزامات، لذا فهو يرتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيه فالحقوق الممنوحة لطرف هي التزامات على الطرف الأكثر والعكس صحيح، وإن كانت هذه الآثار كله لحظة نشوء العقد أو قبل إبرام العقد وأثناء تنفيذه فهي تمتد إلى ما بعد انتهاء العقد. عليه سوف يقسم هذا الفصل إلى مبحثين الأول: التزامات أطراف عقد الفرشيز، والثاني: نهاية سريان عقد الفرشيز.

## المبحث الأول

## التزامات أطراف عقد الفرنشيز

باعتباره عقد مفاوضة كما سبق وأن ذكرنا فكل طرف فيها يأخذ مقابلا لما أعطى وهذا ما سيتم دراسته في هذا المبحث حيث قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين الأول: التزامات صاحب العلامة le franchiseur الثاني: التزامات مستغل العلامة le franchisee.

## المطلب الأول

## التزامات صاحب العلامة

صاحب العلامة le franchiseur 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 و/أو تقنية تكنولوجية.<sup>(1)</sup> سيتم دراسة مجموعة الالتزامات التي تقع على عاتق المانح في الفروع التالية:

## الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة

إن المانح ملزم بإعطاء الممنوحه 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.<sup>(2)</sup>

بما أن القانون الجزائري لم ينظم عقد الفرنشيز سنقوم بدراسة هذا الالتزام وفقا لما ورد في القانون الفرنسي.<sup>(3)</sup>

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

<sup>1</sup> - عروسي سامية، مرجع سابق، ص 6.

<sup>2</sup> - جلول سبيل، مرجع سابق، ص 24.

<sup>3</sup> - جاء في المادة 08 من مشروع قانون الفرنشيز الجزائري المؤرخ في ديسمبر 2009، الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة على التعاقد كشرط لانعقاد عقد الفرنشيز ونبوع من التفصيل.

تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري بالإضافة إلى عرض شبكة الفرنشيز ومضمون العقد ومنطقة النشاط المعطلة والالتزامات الملقاة على عاتق الممنوح له والنفاقات والاستثمارات الواجب تحقيقها والمدة وأماكن الدفع المصرفية والقيود في السجل التجاري.<sup>(1)</sup> وهذا ما قرض كل من القانون الفرنسي الأمريكي.

كما يفضل تقديم المعلومات السابقة في مستند واحد ومكتوب وتدعيمة بمستندات أخرى تثبت صحتها بصورة واضحة من الواقع الحال لتقادي 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.<sup>(2)</sup>

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 ومجانية 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

يعد هذا الالتزام من بين الالتزامات الأساسية والجوهرية ومن بين العناصر المكونة لعقد الفرنشيز وشرط 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 له.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> - مغبغب نعيم، مرجع سابق، ص 142.

<sup>2</sup> - جلول سبيل، مرجع نفسه، ص 26، 27.

<sup>3</sup> - حميد علي البدوي، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، الطبعة الثانية، منشورات الجامعة المقترحة، طرابلس 1993، ص 144.

قد عرفت غرفة التجارة الدولية مضمون المعرفة الفنية كما يلي: "المعارف التطبيقية اللازمة لاستخدام فعال لتقنيات صناعية ووضعتها موضع الممارسة" وهو التعريف الضيق الذي حصر حدود المعرفة الفنية في معارف وتقنيات الصناعة وعملية التصنيع فقط.<sup>(1)</sup>

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.<sup>(2)</sup>

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:

**سرية:** حيث يكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولا أو بتسجيل الحصول عليه خارج إطار العلاقات مع المانح والتي تكون مجهولة بالنسبة للغير وأي إفشاء لها يؤدي إلى فقدان قيمتها الاقتصادية.<sup>(3)</sup>

### 1. معرفة:

بحيث تكون المعرفة موصوفة بصورة كاملة وكافية، وأن تكون محددة، عملية قابلة للانتقال.<sup>(4)</sup>

<sup>1</sup> - 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.

<sup>2</sup> - l'égistration et contrats des accords de franchises, info-algeria@franchise key.com (15-05-2013).

<sup>3</sup> - ذهبت محكمة تجارة ليون في حكمها الصادر بتاريخ 10-10 1988 إلى وصف المعرفة الفنية بأنها المعلومات التي لم يسبق نشرها وفريدة وغير عادية. Bessis, philippe, op cit, p 76.

<sup>4</sup> - philippe, Bessis, op cit, p 35.

## 2. جوهرية:

تكون المعرفة جوهرية بأن تمكن من تحسين الوضع التنافسي للممنوح له، أي منحه أفضلية تنافسية وفائدة مؤكدة مرتبطة بممارسته هذه التجارة، ولا يشترط أن تكون معرفة التصرف مبتكرة ومستحدثة ومحددة بل يكفي أن تؤدي إلى نجاح الممنوح له.<sup>(1)</sup>

## 3. القابلية للانتقال:

يجب أن تكون قابلة للاستخدام والنقل بين المشروعات لتصلح لتكون محل لعقد الفرشيز، ويتم نقلها من خلال الكتابة أو بأي وسيلة أخرى كتدريب عمال الممنوح له.<sup>(2)</sup>

إن الالتزام بنقل المعرفة الفنية يكون من خلال ثلاث مراحل تتمثل في:

## المرحلة الأولى:

وتكون في الفترة الواقعة بين توقيع العقد وافتتاح المشروع للممنوح له، حيث يضع المانح شروط التدريب ومدته وعدد المتدربين والمدربين ويلزم بها الممنوح له لضمان الاستخدام والاستغلال الجيد للمعرفة الفنية في أحسن صورة وتمكينه من البدء في استثمار مشروعه.

## المرحلة الثانية:

تكون بافتتاح مشروع الممنوح له والترويج له فيلتزم المانح بتقديم الإرشادات والتعليمات المتعلقة بالحملة الإعلامية للمشروع في فترة افتتاحه.

## المرحلة الثالثة:

وتكون بعد افتتاح مشروع الممنوح له والشروع في العمل حيث يكون فيها تدريب موظفي الممنوح له بشكل مستمر سواء كان بشكل دوري أو عند طلب مانح الامتياز ذلك، ويلتزم المانح بتزويد الممنوح له بكافة المعلومات الضرورية المتعلقة بهذه المعرفة.

## ثانياً: الالتزام بتقديم المساعدة التقنية

يعد هذا الالتزام الوسيلة التي يستطيع بها الممنوح له من تكرار النجاح الذي حققه المانح.

<sup>1</sup> -yves de cordt, op cit, p 365.

<sup>2</sup> - أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص 191.

يلتزم المانح بنقل اختصاصات القدرة التقنية للممنوح له في شكل تدريب لطاقته على كيفية استغلال المعرفة موضوع عقد الفرشيز ووضعها قيد العمل، بعد التمكن من التحكم فيها وحسن استخدامها، فالنطاق الموضوعي لهذا الالتزام يتمثل في تزويد الممنوح له بكافة المعلومات التطبيقية وكذلك التدريبية ومستنديه على كيفية استغلال المعرفة الفنية.<sup>(1)</sup>

فالمقصود هنا من المساعدة التقنية أو الفنية أو التجارية هو التكوين المستمر للممنوح له ولكماله وموظفيه وبالاستناد إلى مضمون هذا الالتزام تم تكيف العقد على أنه عقد تدریس. un contrat d'enseignement<sup>(2)</sup>

إن الالتزام بتقديم المساعدة التقنية للممنوح له تكون فيما يتعلق بتنظيم شؤونه الخاصة واشتراكه في تمارين إعادة تأهيل تقنية وتجارية وإدارية، وتختلف وسائل تقديم هذه المساعدة بحسب نوع النشاط وحجم الشبكة وطبيعة المعرفة الفنية محل العقد، وتنقسم هذه الوسائل إلى مادية وغير مادية.<sup>(3)</sup>

### 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 الحاسوب.<sup>(4)</sup>

<sup>1</sup> - الطيار صالح بن بكر، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، ط2، مركز الدراسات العربي الأوروبي، ص 158.

<sup>2</sup> - عروسي سامية، مرجع سابق، ص 44.

<sup>3</sup> - النجار محمد محسن إبراهيم، التنظيم القانوني لعناصر الملكية الفكرية، د ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر 2005، ص 222.

<sup>4</sup> - الطيار صالح بن بكر، مرجع سابق، ص 158.

## 2. الوسائل الغير المادية لتقديم المساعدة التقنية

تتمثل في دورات تدريبية وحلقات دراسية ومؤتمرات بصورة منتظمة وبتصالات شخصية وبالتحديث ككتيبات التعليمات والتهارين، 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 تعاقدى لا يؤدي إلى تحلل المانح منه.<sup>(1)</sup>  
لهذا الالتزام نطاق زمني ينقسم إلى ثلاثة مراحل هي:<sup>(2)</sup>

## المرحلة الأولى:

هي المرحلة السابقة على بدء النشاط: تكون فيها دراسة للسوق واختيار المكان المناسب للممنوح له كمباشرة 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 تنمية 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

<sup>1</sup> - سلمان أنس السيد عطيه، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها (دار النهضة العربية 1996)، ص 147.

<sup>2</sup> - النجار محمد محسن إبراهيم، مرجع نفسه، ص 224، 225.

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

#### أولا 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.<sup>(1)</sup>

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 لها.<sup>(2)</sup>

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.<sup>(3)</sup>

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

<sup>1</sup> - النجار محمد، حسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 259.

<sup>2</sup> - شافي نادر، المرجع سابق، ص 3.

<sup>3</sup> - زين الدين صلاح، الملكية الصناعية والتجارية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع 2000، ص 255.

الممنوح له أو يقوم بتوزيعها ويضع عليها العلامة صفات المنتجات وخصائصها ذاتها التي ينتبها المانح حيث يرى أنصار هذا الاتجاه أن المستهلك لا يهيمه مصدر المنتجات بقدر ما يهيمه جودة المنتجات أي أنه أخذ بالوظيفة الأساسية للعلامة المتمثلة بكونها وسيلة إظهار لجودة المنتجات التي تمثلها.<sup>(1)</sup>

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 وجودتها.<sup>(2)</sup>

### ثانياً: الالتزام بنقل التحسينات

إن الالتزام بنقل التحسينات يعد من بين الالتزامات المشتركة والمتبادلة بين طرفي العقد بين كل من المانح والممنوح له، إذ تنشأ 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 بتطوير منتجاته وكما يمكن أن تكون هذه التحسينات لمرة واحدة فالمهم أن يقوم المانح بإعلام الممنوح له بالتحسينات سواء كانت بسيطة أم لا.

<sup>1</sup> - رمزي حوحو . كاهنة زواوي . التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري . مجلة المنتدى القانوني . عدد 5 . ب ت ن . ص 30.

<sup>2</sup> - فرحة زراوي صالح . الكامل في القانون الجزائري . الحقوق الفكرية ابن خلدون للنشر و التوزيع . وهران . 2003 . ص 253.

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<sup>(1)</sup> تبرر أهمية الالتزام بنقل التحسينات على الصعيدين.

- 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.<sup>(2)</sup>

- 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 العقد.<sup>(3)</sup>

#### الفرع الرابع: الالتزام بالضمان

إن 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.<sup>(4)</sup>

أمام الأساس القانوني لهذا الضمان هو ذات الالتزام بتسليم شيء غير مملوك للغير وليس لأحد حقوق عليه وتمكين المستفيد من الاستمتاع بحياسة هادئة ونافعة.<sup>(5)</sup> قد يكون هذا الضمان ضمان قانوني أو ضمان مشروطا.

<sup>1</sup> - التجار محمد محسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري، المرجع السابق، ص 230.

<sup>2</sup> - المولى نداء كاظم محمد، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع 2003، ص 220.

<sup>3</sup> - مصطفى كمال، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقا للقانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1990، دار المطبوعات الجامعية، 2002، ص 235.

<sup>4</sup> - الكيلاتي محمد، مرجع سابق، ص 127، 128.

<sup>5</sup> - دعاء طارق بكر البشتاوي مرجع سابق 93

## أولاً: الضمان القانوني

هو التزام قانوني الوفاء به يكون بحكم القانوني حيث أنه لا يشترط النص عليه في العقد كشرط، فبموجب هذا الالتزام يلتزم المانح بتمكين الممنوح له من الانتفاع بحقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية "عناصر الشهرة" محل العقد انتفاعاً هادئاً لا يعكس 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.<sup>(1)</sup>

يلتزم المانح بضمان التعرض والاستحقاق:

## - 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 له.<sup>(2)</sup>

## - 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 الحيازة الهادئة وحماية الممنوح له من التعرض.<sup>(3)</sup> 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.

<sup>1</sup> - الصغير حسام الدين، موقع سابق، ص 9.

<sup>2</sup> - الكيلاتي محمد، مرجع سابق، ص 233.

<sup>3</sup> - جلول سبيل، المرجع السابق، ص 115

## 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 بالمنح له أو الغير، لذا يفضل الإشارة إلى بند الضمان عند صياغة العقد عملاً بقواعد القانون المدني.<sup>(1)</sup>

## الفرع الخامس: الالتزام بالبيع الحصري والتمون الحصري

يتخذ التزام المانح بالبيع الحصري والتمون الحصري مظهرين الأول يتمثل في امتناع المانح عن كل عمليات البيع أو تقديم أي خدمات داخل النطق الإقليمي المحدد بضبط الحصرية للشبكة<sup>(2)</sup> وتكمن أهمية هذا الالتزام في شكل المانح حكماً بين الممنوح لهم حيث يمنع تجاوز أيهم لنطاقه الجغرافي على حساب الآخر.

كما يلتزم المانح أن يتعامل مع أي زبون آخر لإغراق الممنوح له سواء كان داخل أو خارج النطاق الإقليمي المحدد للممنوح له في العقد وفي حالة قيام المانح بتحقيق مبيعات داخل المنطقة المخصصة لموزعه الممنوح 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 (التمون الحصري) لا يوجد في كل من فرنشيز التصنيع وفرنشيز الخدمات.

إن الالتزام بالبيع الحصري والتمون الحصري ينتج عنه التزام آخر والذي يتمثل في الالتزام بمنع كل منافسة شخصية كانت أو من الغير.<sup>(3)</sup>

أما الالتزام بالتمون يكون بالالتزام المانح بتسليم للممنوح له المنتجات التي طلبها منه كما يتحمل كل المسؤولية المرتبطة بهذه الصفة.

<sup>1</sup> - جابر عبد الرؤوف، الوجيز في عقود التنمية التقنية، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، 2005، ص 126.

<sup>2</sup> - النجار محمد محسن، عقد الامتياز التجاري، مرجع سابق، ص 59.

<sup>3</sup> - جلول سبيل، مرجع سابق، ص 64.

في هذا الالتزام يميز بين الالتزام بالتمون والالتزام بالتموين فالأول يكون في حالة فرض المانح على الممنوحين لهم الشراء الحصري للمنتجات التي يضعها بنفسه أما الالتزام 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.<sup>(1)</sup>

### 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 مستغل العلامة (الممنوح له)

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 بدراسة التزامات الممنوح له في عدة فروع.

<sup>1</sup> - Bessis, philippe, op cit, p79: voir

## الفرع الأول: التزام الممنوح له بدفع الثمن

يعبر 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 أو ما يسمى بثمن حق 3 دول والثانية بـ البنية أو الأتاوى الدورية.

## أولاً: المقابل الثابت الجزافي (رسم الدخول)

إن 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 العملية الإنتاجية بعد ذلك يلتزم بدفع ثمن الدخول في شبكة الفرنشيز أو ما يعرف برسم الدخول.<sup>(1)</sup>

رسم الدخول هو ثمن بدفعه الممنوح له للمانح لدى افتتاح مشروع الفرنشيز ذاته مقابل الاستفادة من الخدمات والمنتجات التي يقدمها المانح فهو مبلغ يقدم أثناء توقيع العقد وحق دخول للمانح مقابل السماح للممنوح له باستغلال النتائج التي توصل إليها من خلال مختلف الأبحاث والنتائج.<sup>(2)</sup>

إن 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.

<sup>1</sup> - جلول سبيل، المرجع السابق، ص 77.

<sup>2</sup> - مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 207.

إن رسم الدخول يعد بمثابة مقابل لاستعمال العناصر الغير المادية حيث لا يشترط أن يكون مقابل الدخول نقدياً وإنما 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 نقداً.

وإذا كان عين فلا بد من وصفه من حيث الجنس والنوع، حيث أن المقابل في هذا الحالة يخضع لذات أحكام عقد البيع من شروط التسليم والمطابقة.<sup>(1)</sup> كما يمكن إعادة تحديد رسم الدخول عند تجديد العقد.

### ثانياً: الثمن النسبي

هذا العائد يستحق خلال حياة العقد وتنفيذه عكس المبلغ الجزافي الذي يستحق في بداية العقد حيث يحسب بالنسبة المؤدية ويدفع في مهل يحددها الأطراف وها ما يميزه عند عقد التوزيع<sup>(2)</sup> فهذا المبلغ النسبي مرتبط برفع المبيعات المحققة حيث تجد أن المانع من مصلحته أن ينص في العقد على حقه في فحص الدقائق وإجراء 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 المعيشية.<sup>(3)</sup>

فيكون الممنوح له ملزم بمعايير محاسبية محددة وضرورية كما يلتزم بتقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل.

<sup>1</sup> - المادة 364 وما بعدها من القانون المدني الجزائري.

<sup>2</sup> - <http://www.thebfa.org/what is .asp>

<sup>3</sup> - أحمد أنور محمد، مرجع سابق، ص 65.

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.<sup>(1)</sup> إلى جانب التزام الممنوح له بالتزامات مالية أخرى منها ثمن الرعاية، الإعلان، التسويق، مبالغ مقابل خدمات محددة.

### الفرع الثاني: الالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح

إن الممنوح له تابع اقتصاديا للمانح فهو ملزم باحترام قواعده والامتثال لأوامره وهذا ما يرجع بالنفع عليهما وسنقوم في هذا الفرع بدراسة مجموعة الالتزامات التي تدخل ضمن هذا الالتزام.

#### أولا: الالتزام بالإعلان عن الاستقلالية

إن الممنوح له قانونيا يكتسب صفة التاجر المستقل فهو يخضع لمختلف الالتزامات القانونية كالتسجيل في السجل التجاري والخضوع للنظام الضريبي والاجتماعي للتجار. فيلزم الممنوح له بإعلام الغير بما فيهم المستهلكين أو الممولين أو المصارف وسواهم عن عمله بصورة مستقلة عن المانح وأنه يعمل لحسابه الخاص ولمصلحته ولا تربطه أي علاقة بالمانح، فبمجرد أن الممنوح له يعد تاجرا أو تمتعه بصفة التاجر يعتبر مالكا لزيائنه ومالكا لمحله التجاري فيلتزم بوضع إعلانات خارج المؤسسة أو المحل لافتات تفيد بأنه هو المسؤول الوحيد عن هذه المؤسسة.<sup>(2)</sup>

إن استقلالية الممنوح له تبقى قائمة طوال مدة العقد وتمتد إلى غاية نهايته أي زواله وانقضائه، فهو حر في تسيير وإدارة أمواله ووضع أسعار البيع التي يراها مناسبة كما له أن يبرم العقود التي يراها ضرورية للاستغلال الجيد للفرنشيز.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> - مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 210.

<sup>2</sup> - مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 204.

<sup>3</sup> -Sterlin Caroline, op cit, p33, 34

## 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 ما عدا الموظفين العاملين في مؤسسة الممنوح له وهدفهم لهم الحق في الإطلاع على هذه المعلومات بحكم أو بحجة وظيفتهم أو عملهم فيها.<sup>(1)</sup>

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 مسؤولاً مسؤولية تقصيرية 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 ذلك.<sup>(2)</sup>

لذلك نجد أن المانح يسكن لإيجاد تعريف واسع وعريض للمعلومات السرية ويلزم الممنوح له بها طالبا بذلك أكبر قدر من الحماية عكس الممنوح له الذي يسكن لإيجاد تعريف محدد في أضيق نطاقا بقدر الإمكان.

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

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 العمل وعملياته...<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> -Goyder, Jonna, Ec Distribution law New york, p 152.

<sup>2</sup> - جابر عبد الرؤوف، مرجع سابق، ص 98.

<sup>3</sup> - حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام غير منكور دار النشر 1991، 1992، ص 203.

## ثالثا: الالتزام بعدم المنافسة

هذا الشرط 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 وإلحاق الضرر بالمنح.<sup>(1)</sup> لذا فإن التزام الممنوح له بعدم منافسة المنح يظل قائماً طول فترة سريان العقد ويمتد حتى إلى بعد نهايته.

إن التزام 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 المنح في حين التزامه بعد فعالية العقد يكون بامتناعه عن ممارسة نفس النشاط في الإقليم الذي كان يزاول فيه نشاطه كما يلتزم بعدم الانضمام إلى شبكة منافسة.

إذا قام الممنوح له فور انتهاء العقد بممارسة نفس النشاط أو الانضمام إلى شبكة منافسة مستغلاً ما إطلع عليه من المنح أثناء تنفيذ العقد يكون قد أضر بالمنح 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:<sup>(2)</sup>

1. أن يكون مضمون بنود عدم المنافسة سلع وخدمات تنافس سلع وخدمات موضوع عقد الفرشيز.

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 العقد.

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

<sup>2</sup> -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° L 336/21-29/12/1999 article 51.

رغم المعايير الموضوعية لمشروعية بند عدم المنافسة إلا أنها تبقى غامضة لأن تقديرها يخضع للظروف المحيطة والخاصة بكل عقد على حدة.

#### رابعاً: الالتزام بعدم تسويق منتجات منافسة

إن هذا الالتزام معترف به بصورة معقولة فهو ملقى على عاتق الممنوح له هلال حياة العقد. حيث نجد المانح 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 متخذاً كل الإجراءات اللازمة لذلك، لأن كل بيع لسلع ومنتجات منافسة لمنتجاته ستؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على عملية تسويق سلعه ومنتجاته.<sup>(1)</sup>

إلا أن المانح قد يسمح بعرض منتجات غير منافسة وبيعها حتى ولو تكن ضمن ماركتة إلى جانب سلعه، كما له سلطة سحب الإذن المتعلق بالمنتجات الاختيارية إذ ارتأى أن في ذلك مصلحة لشركته.

#### خامساً: الالتزام بالمحافظة على جودة المنتج

كان الممنوح له ملزم بالحفاظ على السمعة التجارية العامة لشبكة الفرنشيز من خلال احترام مستوى الجودة المنتوجات في مواجهة المستهلكين. وللمانح 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 له.<sup>(2)</sup>

ومن بين المظاهر التي تتجلى فيها رقابة الجودة "إثبات رقابة الجودة" تجد ما يلي:<sup>(3)</sup>

- إقرار الممنوح له بحق المانح في التحكم بالجودة.
- موافقة الممنوح له على مستوى الجودة المقررة من المانح.

<sup>1</sup> - جلول سبيل، مرجع سابق، ص 95.

<sup>2</sup> - جابر عبد الرؤوف، مرجع سابق، ص 101.

<sup>3</sup> - النجار محمد محسن إبراهيم، مرجع سابق، ص 244.

- التزام الممنوح له بتوفير عينات عن المنتج بصفة دولية كل ستة أشهر أو كلما طلب ذلك المانح.

- حق المانح في تفقد أماكن الممنوح له لمعاينة طرق التصنيع.

- موافقة المانح على طريقة الممنوح له في التغليف الدعاية وكذلك طريقة استخدام العلامة التجارية.

#### سادسا: الالتزام بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد

إن الممنوح له ملزم بمسك الدفاتر التجارية والعمل وفق محاسبة منظمة كما يتوجب عليه تمكين المانح من الإطلاع عليها دوريا.

حيث يلتزم الممنوح له بمزاولة نشاطه وفق تعليمات المانح مثل التقيد بالزي الرسمي، وجود الإعلانات والتسويق الملائم، كما يساهم المانح في تمويل هذه الإعلانات بنسبة محددة ويتم الاتفاق على كيفية حساب هذه النسبة من الدفوعات الخاصة بالإعلان.

فيقوم الممنوح له بتقديم الخدمات للزبائن على أحسن وجه كتقديم تسهيلات خاصة بالدفع وتوفير موقف للسيارات... كما يلتزم باستعمال المستندات المكتوبة المتعلقة بالأسعار وأسماء المنتجات والعروضات.<sup>(1)</sup>

إن الممنوح له ملزم ببيع المنتجات والبضائع المستهدفة في العقد في مكان مهئ ومزخرف على حسب تعليمات المانح أو حسب البند الذي يفرض مكان ما للمحل وهذا يؤدي إلى استحالة نقل الممنوح له لمحلته إلى مكان آخر دون موافقة المانح.<sup>(2)</sup>

#### سابعا: الالتزام بالسماح بالتفتيش

إن الممنوح له ملزم بالسماح للمانح بتفتيش المؤسسة ساعة ما يشاء وتمكينه من التدقيق في كل المستندات المتعلقة بالنشاط من خلال الإطلاع على مختلف الوثائق والمعلومات والتكلم مع

<sup>1</sup> -Bessis, philippe, op. cit, p84.

<sup>2</sup> -op cit, p 84.

الزبائن والموظفين العاملين في المؤسسة بهدف الحفاظ على المستوى المطلوب أدواءه للمستهلكين.<sup>(1)</sup>

### ثامنا: الالتزام بالإعلام عن التحسينات الطارئة

إن الممنوح له ملزم بإعلام المانح عن كامل التحسينات التي قد تطرأ عند تنفيذ العقد والتي تعود بالفائدة على الاستثمار وإن حاول الممنوح له تطوير الفرنشيز يقع على عاتقه التزام تمويل الاستثمارات الضرورية لوضعه حيز التنفيذ.

يأخذ التطوير الذي يدخله الممنوح له من تحسينات سواء كانت مرتبطة بمحل الفرشيز أو لم يكن كذلك إحدى الصورتين التاليتين.

### - تطوير يمكن فصله عن محل الفرنشيز:

إن الممنوح له يتمتع بكامل سلطات المالك على ما أدخله من تطوير ولا بد من سلطته في مباشرة حق ملكيته سوى التزامه بالامتثال عن كل ما من شأنه إفشاء المعرفة الفنية للمانح.<sup>(2)</sup>

### - ارتباط التطوير بجوهر معرفة المانح الفنية:

يلتزم الممنوح له بإعطاء ترخيص للمانح ليستعمل ما أدخله من تطوير على المعرفة الفنية ويكون هذا الترخيص قائم طوال مدة حياة العقد ويمتد إلى بعد انتهائه إن كان ذلك الانتهاء راجع لخطأ الممنوح.

فتجدر بنا الإشارة إلى أن كل ما يدخله الممنوح من تحسينات يكون مملوص له، وإن نقل هذا التطوير هو التزام تبادلي فالمانح لا يلتزم بنقل المعرفة الفنية فقط بل ينقل كل ما يلحقه بها من تطوير وهذا حرص على تجانس شبكة الفرنشيز وتوحيد مستوى الجودة فيها.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> - مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 217.

<sup>2</sup> - لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرنشيز، المؤسسة الحديثة للكتاب لبنان، الطبعة الأولى، 2012، ص 221.

<sup>3</sup> -Dominique Baschet, op cit, p23.

## 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 فيه.<sup>(1)</sup>

## عاشرا: الالتزام بالتعاون في سبيل الدفاع عن الحقوق الفكرية

في حالة 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.<sup>(2)</sup>

## الفرع الثالث: الالتزام بشرط الحصرية

سنقوم بدراسة هذا الفرع وفق لنقطتين كالآتي:

## أولا: التزام الممنوح له بالتمون الحصري من المانح

والمقصود بهذا الالتزام هذا 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 التزام المانح بالتموين يمكن أن يكون إما كاملا أو مقتصرا على بعض السلع حسب ما تم الاتفاق عليه في العقد.

حيث يمكن أن يحتفظ الممنوح له بحرية التمون بالنسبة للمنتجات الأخرى فيكون هنا أمام التزام بالتمون بصورة جزئية<sup>(3)</sup> تجد أن المانح يفضل إشتراط التمون الحصري في بنود العقد لعدة أسباب منها:

<sup>1</sup> - جلول سبيل، مرجع سابق، ص 95.

<sup>2</sup> - Bessis, philippe, op.cit, p75.

<sup>3</sup> - نادر الشافي، المرجع السابق، ص 3.

- خفض تكاليف الإنتاج أو مفاوضة الممونين بالأسعار.
- زيادة تقديماته للممنوحين ماداموا يرغبون بذلك.
- حسن إدارة المخزون والسماح للممنوح لهم بتحسين الخدمات المقدمة للمستهلكين والمردود من نقطة بيعهم.<sup>(1)</sup>

إن التموين الحصري هو شرط يكلف المستفيد بشراء منتجات محل العقد حصريا من المانح أو من ممن آخر معتمد من طرف والمانح مما يؤدي إلى إقفال وضع السوق في وجه الممونين المنافسين الآخرين وهذا ما استوجب تحديد مدة أقصى لا تتجاوز 5 سنوات كي يستفيد العقد من الإعفاء من الحظر الذي يرتبه قانون حرية المنافسة.<sup>(2)</sup>

ففي فرنسا لا يصح هذا الشرط إذا كانت المنتجات من نفس طبيعة المنتجات الموزعة من المانح المعدة لإعادة بيعها وإلا بعد البند باطلا لإعاقة مسار حرية التجارة. فإذا كانت الحصرية الموضوعية جائزة قانونا إلا أنها لا تعد شرطا جوهريا في العقد ويمكن تصور قيام العقد بدونها وهو ما كرسه الاجتهاد القضائي الفرنسي.

#### ثانيا: التزام المستفيد بممارسة النشاط ضمن الحدود الحصرية المتفق عليها

شرط الحصرية المقصود به هنا هو شرط حصرية نشاط المستفيد وليس حصرية التموين. يلتزم الممنوح له باحترام شرط الحصرية المتفق عليه في العقد مع المانح. إن احترام شرط الحصرية يعين 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 مواجهته.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup>- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشيز وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا جامعة النجاح الوطنية فلسطين 2008، ص 101.

<sup>2</sup>- محمد حسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 57.

<sup>3</sup>- ناصري سفيان، الحماية القانونية للفرنشيزي وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية فلسطين 2008، ص 370، 371.

لذلك يفضل في صياغة العقد تحديد النطاق الجغرافي مع مراعاة احتمال حدوث تغيرات في النطاق الإقليمي للمنطقة المحددة وبالمقابل النص على أن المانع يجب عليه الامتناع عن تشغيل وأن يمنح بطريقة مباشرة أو غير مباشرة حقوق عقد الفرشيز في نطاق المنطقة الحصرية.<sup>(1)</sup>

### المبحث الثاني

#### انتهاء سريان عقد الفرشيز

بالرغم من الأهمية البالغة التي يحظى بها عقد الفرشيز 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.

وهذا ما سنحاول دراسته في مبحثنا، حيث سنتناول في المطلب الأول: دوافع انقضاء عقد الفرشيز، والمطلب الثاني: الآثار المترتبة على انتهاء مدة عقد الفرشيز.

#### المطلب الأول

##### دوافع انتهاء عقد الفرشيز

ينتهي التعاقد على الفرشيز بعدة أسباب منها انقضاء المدة المحددة للتعاقد أو الفسخ لإخلال أحد أطراف العقد بالتزاماته التعاقدية أو إلغاؤه أو إبطاله، وقد ينتهي العقد نتيجة استحالة التنفيذ لوجود قوة قاهرة يجعل تنفيذ الالتزام العقدي مستحيلا أو لوجود شرط في العقد، ينتهي أيضا لإفلاس أحد أطراف العقد وبمعنى آخر فإن عقد الفرشيز ينتهي بالأسباب التي تنتهي بها سائر العقود عموما.<sup>(2)</sup>

#### الفرع الأول: انتهاء عقد الفرشيز بحلول أجل

تبرم عادة عقود الفرشيز لمدة محددة أو بالتالي فإنه وبحلول الأجل ينتهي العقد المبرم بصفة تلقائية، إذ لم يتضمن شرط التجديد الضمني، وعلى هذا الأساس لا يستطيع أحد الأطراف

<sup>1</sup> - إتوجال نسيمية، عقد الفرشيز في القانون الجزائري، مذكرة لنيل درجة الماجستير في قانون المؤسسات كلية الحقوق والعلوم الإدارية جامعة الجزائر، 2004، ص 125.

<sup>2</sup> - الكندري محمود أحمد، مرجع سابق، ص 34.

إلزام الآخر باستمرار العلاقات بينهم وإلزامهم 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 الفرشيز أمام حالتين إما أن يكون محدد المدة، أو يكون فيها غير محدد المدة، وهذا ما سنحاول التعمق والتدقيق فيه أكثر.

#### أولاً: انتهاء عقد الفرشيز محدد المدة

يترتب على تحديد مدة العقد انتهاء 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 وينفس الشروط، أما في حالة عدم وجود شرط التجديد الضمني أن ينتهي العقد دون وجوب الإخطار المسبق.<sup>(1)</sup>

#### ثانياً: انتهاء العقد غير محدد المدة

إن 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 الإنهاء.<sup>(2)</sup>

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، بحيث قد يكون هذا الضرر بحجم بضاعة معينة وإتلافها أو خسارة أرباح

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

<sup>2</sup> - مغبغب نعيم، مرجع سابق ص 239.

معينة، هنا يحق للطرف المتضرر المطالبة بالتعويض فقط ويكون العقد منتهيا حتى ولو كان الضرر ينتهي إذا استمر بالعقد ولو لفترة معينة أخرى.<sup>(1)</sup>

### الفرع الثاني: فسخ أحد الطرفين لعقد الفرنشيز

العقد عبارة عن رابطة اتقاقية 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<sup>(2)</sup> نستنتج أن المطالبة بفسخ العقد يتطلب توفر 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 قدوفى بالتزامات الخاصة به أو على الأقل يكون مستعدا للوفاء بها، ويلتزم أيضا بأعدادار هذا المتعاقد المخل بالتزاماته قبل أن يطالب بفسخ العقد.

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

### أولا: إفشاء الأسرار من قبل الفرنشايزي

حيث أن مفهوم الفرنشايز يعتمد على الحصرية والملكية الفكرية وغيرها من طرق الاستثمار، ويكون الفرنشايزي (الممنوح له) ملزما بعدم إفشائها، فإذا قام بإفشاء هذه الأسرار تؤثر على نشاط الفرنشيز مما قد يمنح للمانح الحق والمطالبة بفسخ العقد أو المطالبة بالعتل والضرر.<sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> - voir : <http://www.Franchise-magazine.com/guide/#5-3>.

<sup>2</sup> - المادة 119 من القانون المدني الجزائري: بنصها في العقود الملزمة لجانبين إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر بعد إعدار المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسحه.

<sup>3</sup> - الجمال مصطفى، النظرية العامة للالتزامات، الدار الجامعية، 1987، ص 254.

**ثانيا: عدم التقيد بالأعمال الإنتاجية**

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

**ثالثا: 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 الفرشيز.

**رابعا: عدم الالتزام بالنوعية**

إذا لم ينفذ الممنوح التزاماته من نوعية المواد أو السلع أو لم يقوم بتقديم الخدمات المتفق عليها أثناء انعقاد العقد فهذا يعتبر إخلال موجب لفسخ العقد.<sup>(1)</sup>

**خامسا: 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 أيضا ودون إنذار مسبق.<sup>(2)</sup>

**سادسا: فسخ العقد لتغير شخص أحد المتعاقدين**

إن عقد الفرشيز قد يعتبر من العقود المختلطة، حيث أنه لا يعتمد على المال فقد، وإنما 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 -فسخا نهائيا- أو فسخه وإبرام عقود جديدة.

<sup>1</sup> - الكندري محمود أحمد، مرجع سابق، ص 32.

<sup>2</sup> - مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 246.

سابعاً: البنود التعسفية

ومثالها: (1)

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

ثمة فرق كبير بين فسخ عقد الفرنشيز وإبطاله، فالفسخ قرار طوعي، ففي حالة الفسخ يكون العقد قد أبرم بشكل صحيح لكن الصعوبات التي حصلت أثناء التنفيذ تحول دون تنفيذه، أما الإبطال فهو قرار اضطراري يرغم عليه أحد الطرفين أو كلاهما على إنهاء العقد، ويحصل إذا تضمن عيباً أثناء الإنشاء فيجعله قابل للإبطال إما بصورة مطلقة أو بطلانا نسبياً.

ولقد حددت بعض الحالات التي يمكن المطالبة فيها بإبطال عقد الفرنشيز وهي:

- إذا صدر غش من قبل المانح أو لم يتمكن من تبرير الأرقام المقدمة وأخفى عمدا الصفات غير الأكيدة لتوقعاته الاستثمارية.

- إذا تعلق الأمر بموضوع الفرنشيز<sup>(2)</sup>: لعدم تحديد أسعار السلع والخدمات.

- لعدم إعطاء مسبقاً وقبل توقيع العقد بمدة 21 يوماً المستندات التفصيلية التي تسمح

للمنوح بكل ما يتعلق بموضوع التعاقد حسب المادة 330-1 من قانون التجارة الفرنسي.

- لعدم تحديد الإقليم المقدم من قبل المانح للممنوح له.

المطلب الثاني

الآثار المترتبة على انتهاء مدة عقد الفرنشيز

عند انتهاء العقد يستمر هذا الأخير بإحداث تأثيرات على طرفيه سواء بالنسبة لصاحب

العلامة (المانح) أو مستغل العلامة (الممنوح له) حيث ستناول في مطلبنا هذا على الآثار المترتبة

على انتهاء مدة عقد الفرنشيز لذا خصصنا لهذا المطلب ثلاثة فروع.

<sup>1</sup>- مغيبغ نعيم، مرجع نفسه، ص 250.

<sup>2</sup>- مغيبغ نعيم، مرجع سابق، ص 251.

الأول يتمثل الآثار المترتبة على انتهاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للمانح، الثاني يشمل الآثار المترتبة على انتهاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للممنوح له والفرع الثالث سنتناول فيه القانون الواجب التطبيق على النزاع.

### الفرع الأول: الآثار المترتبة على انتهاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للمانح

#### أولاً: التزام المانح باستعادة مخزون السلع غير المباعة

قد يبقى لدى مستقل العلامة في عقد الفرنشيز مخزونا المنتوجات لم يتم بيعها بعد، فالمانح ملزم بشراء هذا المخزون بسبب عدم قدرة الممنوح له على بيعها بعد انقضاء مدة العقد<sup>(1)</sup> وغالبا ما ينص عقد الفرنشيز على إجراءات استعادة المخزون من قبل المانح.<sup>(2)</sup>

وفي حالة ما إذا أعقل الطرفان على وضع هذا البند في العقد نلاحظ أن هناك اتجاهين<sup>(3)</sup> 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 والبلجيكييناء على مبدأ حسن النية والنزاهة يلزمان المانح في عقود الفرنشيز مساعدة مستغل العلامة في تصريف المنتوجات التي بقيت في حيازته عند نهاية العقد أو بإعادة شرائها.

#### ثانياً: استحقاق كل المبالغ ذات الأجل

بانتهاؤ 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، وتنقطع بالتالي كل المهل التي جرى الاتفاق على دفع مبلغ يتناسب مع قيمة المواد ضمن حدودها.

<sup>1</sup> - Y- ALSURAIHY, op cit, p376.

<sup>2</sup> - ويرد على مثل هذا النحو «في الأيام التي تلي نهاية العقد يبلغ المتلقي المانح جردا بمنتوجات المخزون التي بحيازته من أسعار إعادة بيعها ويكون المانح مخريرا بإعادة شراء كل أو بعض المخزون بالأسعار الأولية أو أسعار السوق إذا كانت أقل، يبلغ قرار إعادة شراء المخزون بشكل كتابي في الأيام التي تلي تسلم قائمة جرد المخزون، وفي حالة عدم اتفاق الأطراف على أسعار إعادة البيع فإنها تحدد من قبل خبير مستقل، وفي حالة ما إذا أقر المانح عدم إعادة شراء المخزون يمكن للمتلقي بيعه لكن في شروط عادة وبدون خصوم مفرطة»

<sup>3</sup> - Y- ALSURAIHY, op cit, p395.

## 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 عليها.<sup>(1)</sup>

**التعويض عن انقطاع الزبائن:**

اختلفت قرارات القضاء الفرنسي يصعد 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 بإقتسام الحق في الزبائن بين المانح والممنوح، فيكون للمانح الحق في الزبائن الوطنيين والممنوح الحق في الزبائن المحليين.<sup>(2)</sup>

وقد رأى الفقه في هذا الحل ميزة عدم تغيير مضمون الحق في التمتع السلمي بالامتلاكات، 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 رأى الفقه أنه صورة لشرط عدم المنافسة، غير أنه إذا تما إقراره فإنه سيقضي على مفهوم الممنوح كتاجر مستقل.<sup>(3)</sup>

ومع ذلك ألفت الغرفة التجارية لمحكمة النقض الفرنسية، الحكم الذي أصدرته محكمة استئناف DOUAI الذي قضى ببطلان شرط عدم الاسترداد المنصوص عليه في عقد الفرنشيز،

<sup>1</sup> - نعيم مغنغب، مرجع سابق، ص 239.

<sup>2</sup> -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.

<sup>3</sup> -Fonds de commerce, guide juridique et fiscal 3eme édition, édition française le febre 2010, p 106.

على أساس أن قضاة الموضوع لم يبرزوا طابعه غير المتناسب مع المصالح المشروعة للممنوح.<sup>(1)</sup>

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

- أنه لا يمارس نشاطه التجاري محتملا مخاطره، وهذا شرط يساهم في الكشف عن صفة التاجر<sup>(2)</sup>، في هذه الحالة كذلك يكون وصف الممنوح تضليليا لأنه في وضعية تبعية للمانح، ويعاد تكييف عقد الفرنشيز إلى عقد عمل، ويستفيد من أحكام القانون الاجتماعي.

- ما قد يبدو مشكوكا كافيته، ضرورة أن يعترف المانح بحق الممنوح في التصرف في عناصر المحل التجاري الذي يستغله<sup>(3)</sup>، 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: الآثار المترتبة على انتهاء 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 والشارات المميزة الجاذبة للسكان، وكذلك حقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية، ويقوم بإرجاع جميع المعدات والآلات للمانح.

**ثانيا: المحافظة على السرية<sup>(4)</sup>**

يترتب على مستغل العلامة التكتّم على المبادئ المنقولة له، فيجب ألا يغشيها للغير ولا للزبائن ولاسيما المنافسين هذا الالتزام ساري المفعول خلال العقد، ويستمر حتى يعد زواله، وهكذا

<sup>1</sup> -cass.com- 28 avril 2009, pourvoi n°08-12, 788, la semaine juridique- entreprise et affaires (JCPE) 2010, p 76.

<sup>2</sup> -Aristide Lévi, sur le droit des affaires de la chambre de commerce et d'industrie de paris, lamy droit commercial, édition 2011, woltersklwwer, France, p50.

<sup>3</sup> -Arland reygrobellet, fonds de commerce, 2 édition dalloz, paris, 2011, p723.

<sup>4</sup> -دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 116.

يجب أن تبقى كل المعلومات السرية المنقولة للمستغل سرية مادامت هذه المعلومات غير معمة على الناس.

ثالثا: الالتزام شرط عدم المنافسة بعد انقضاء العقد<sup>(1)</sup>

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 لما يلي:

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

ب. 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.

رابعا: 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.<sup>(2)</sup>

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 بالتعويض.

<sup>1</sup> - وحتى يكون هذا الشرط صحيحا ولا يكون مقيدا للمنافسة الحرة لابد أن تتوفر فيه بعض العناصر: أن يكون ضروريا لحماية مصالح المانح أن يذكر هذا الشرط صراحة في العقد بألفاظ صريحة لا تدع مجال للشك في تفسير فحواه، أن يكون محددًا من حيث الزمان أو المكان، أن يكون محددًا بنشاط موضوع عقد الفرنشيز، أن يكون متناسبا مع المصالح المشروعة للمانح، أن يكون بمقابل، فيحق للمتلقي الحصول على مقابل مالي عن الالتزام بهذا الشرط أنظر:

Phletourneau. Les contrats de franchisage, op cit, p286.

<sup>2</sup> - ويصاغ هذا الشرط مثل الآتي «يتعهد المتلقي صراحة بعدم الانضمام أو الاشتراك أو المساهمة بأي شكل كان لأي شبكة منافسة للمانح، وبصفة عامة الارتباط بأي مجمع أو مؤسسة منافسة للمانح، إن هذا المنح يمتد لمدة سنة بعد انقضاء العقد، ويشمل الإقليم الممنوح حصريا للمتلقي» voir:

Phletourneau. Les contrats de franchisage, op cit, p285.

## الفرع الثالث: القانون الواجب التطبيق على النزاع

الأصل أن تكون الأطراف المتعاقدة في عقد الفرشيز 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 فلقضاء أن يلجأ عند تعيين القانون الواجب التطبيق إلى قواعد الإسناد لأنها ملزمة له.<sup>(1)</sup>

ويلاحظ أن لهيئات التحكيم أن تستعين عادة بعدة مؤشرات لمعرفة الإرادة الضمنية للأطراف، ولكن عندما لا تتحقق معرفة الإرادة الضمنية، يصار عندئذ إلى معرفة الإرادة المفترضة لهم أو تتبع هذه الطريقة في كل من القانون الفرنسي والانكليزي وغالباً ما يكتشف أن الأطراف قصد وتطبيق قانون التحكيم، وفي مثل هذا الافتراض يجب أن يستعين المحكم عند اختياره القانون الواجب التطبيق بالمبادئ العامة في القانون والأعراف التجارية والمهنية. 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.
4. قانون القاضي الذي ينظر النزاع.

<sup>1</sup> - الجبوري علاء عزيز حميد، عقد الترخيص، دراسة مقارنة، الدار العلمية الدولية للنشر، ط1، 2003، ص 148.

## خلاصة الفصل:

يترتب على عقد الفرشيز آثار بالنسبة للمانح والممنوح له فهو يترتب إلتزامات متقابلة في ذمة كل من الطرفين، فالحقوق الممنوحة للطرف هي إلتزامات على الطرف الآخر والعكس صحيح فمن بين الإلتزامات التي تقع على عاتق المانح نجد الإلتزام بالإعلام في الفترة السابقة للعقد والإلتزام 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 والإلتزام بكل من البيع الحصري والتمون 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 بالتمون الحصري من المانح وممارسة النشاط ضمن الحدود الحصرية والمتفق عليها.

ينتهي عقد الفرشيز 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 آثار 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 إفشاء الأسرار وعدم المنافسة الغير المشروعة.

خاتمة

تناولت هذه الدراسة خصوصية عقد الفرنشيز، باعتباره عقد من عقود الأعمال، إذا يعتبر هذا العقد 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.

كما تعرضت الدراسة للطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، نظرا لحدائثة هذا العقد وعدم وجود أحكام قانونية خاصة تنظمه، الأمر الذي أدى إلى تضارب الكثير من الآراء والاختلافات حول طبيعة هذا العقد، 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 والتمون الحصري، كما تعرضت الدراسة إلى انتهاء سريان عقد الفرنشيز، والآثار المترتبة على انتهاء مدة العقد.

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

- العمل على أن يكون هناك قانون جزائري خاص بعقد الفرنشيز.
- العمل على ايجاد مصطلح عربي لهذا العقد.
- تحديد مصير المبالغ المدفوعة من قبل الممنوح له للمانح في بداية المفاوضات التمهيديّة في حالة الإبرام أوعدمه، مع تحديد العملة التي يتم بها الوفاء.

- تحديد كيفية تسوية النزاع في عقد الفرنشيز من خلال تحديد كل من الجهة التي سيتم اللجوء إليها في حالة النزاع والقانون الواجب التطبيق.
- 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.
- إلتزام تطبيق المانح بضرورة تعويض الممنوح في حالة خسارة الأخير في مشروعه بسبب خطأ المانح نتيجة إعطائه معلومات أو تقديرات خاطئة.
- منع الممنوح له من مزاوله أي نشاط مشابه بعد انقضاء مدة العقد إلا في حال انتهاء المدة المحددة.
- أن يتضمن عقد الفرنشيز مصير المخزون والأليات التابعة للمؤسسة في حالة انتهاء العقد.

# قائمة المراجع

I. باللغة العربية:

أولاً: الكتب

1. جمال مصطفى، النظرية العامة للالتزامات، الدار الجامعية، 1987.
2. . طلبة أنور، حماية حقوق الملكية الفكرية، المكتب الجامعي الحديث دون سنة نشر.
3. أبو ملوح، موسى سليمان، شرح مشروع القانون المدني الفلسطيني، ط1 غير مذكور دار النشر، 2003-2004.
4. أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص 191.
5. أحمد محمد محرز، القانون التجاري، غير مذكور دار النشر، 1998.
6. إدريس النوازي، تطبيقات عقد الامتياز التجاري، مجلة المحامي، مراكش المغرب، سنة 2008، العدد 52.
7. الأهواتي حسام الدين كامل، مصادر الالتزام، غير مذكور دار النشر، 1991-1992.
8. جابر عبد الرؤوف، الوجيز في عقود التنمية التقنية، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية، 2005.
9. الجبوري علاء عزيز حميد، عقد الترخيص، دراسة مقارنة، الدار العلمية الدولية للنشر، ط1، 2003.
10. جلول سبيل، عقد الفرنشايز، مكتبة صادر الحقوقية بيروت، لبنان، 2001.
11. جون: كيف تجري مفاوضات ناجحة؟ دار الفاروق، غير مذكورة سنة النشر.
12. الحديدي ياسر سيد، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، 2006.
13. الحديدي ياسر/سيد، عقد الامتياز التجاري، دار الفكر العربي، 2006. حميد علي البدوي، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، الطبعة الثانية، منشورات الجامعة المقترحة، طرابلس 1993، ص 144.
14. حسام الدين كامل الأهواني، مصادر الالتزام غير مذكور دار النشر 1991، 1992.
15. الخولي سائد أحمد، حقوق الملكية الصناعية، ط1، دار المجدلوي للنشر، 2004.

16. دواس أمين، القانون المدني (مصادر الالتزام)، دراسة مقارنة، ط1، دار الشروق للنشر والتوزيع، 2004.
17. زمزم عبد المنعم، عقود الفرنشيز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، د ط، دار النهضة العربية، مصر 2011.
18. سلطان أنور، مصادر الالتزام، الموجز في النظرية العامة للالتزام، دار النهضة العربية، 1983.
19. سلمان أنس السيد عطيه، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها (دار النهضة العربية 1996).
20. سليمان محمد الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، دراسة مقارنة الطبعة الخامسة، مطبعة جامعة عين شمس مصر، سنة.
21. سميحة القيلوني، شرح العقود التجارية الطبعة الثانية، دار النهضة العربية القاهرة، 1992.
22. الشراوي جميل، محاضرات في العقود الدولية، دار النهضة العربية، 1996، 1997.
23. الصغير حسام الدين، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية القاهرة، 1993.
24. الطيار صالح بن بكر، العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، ط2، مركز الدراسات العربي الأوروبي.
25. العباسي عزالدين مرزا ناصر، الاسم التجاري، دراسة قانونية مقارنة، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2003.
26. عبد القادر اليقيرات، محاضرات في مادة القانون التجاري الجزائري، الأعمال التجارية، نظرية التاجر، المحل الشركات التجارية، الشيك، الجزائر.
27. عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، المعرفة الفنية وأثرها في العقد الفرنشيز، مجلة جامعة بابل، العلوم الإنسانية، المجلد 17 العدد 2، 2009.
28. العدوي جلال عبي، أصول الالتزامات، منشأة المعارف 1997.

29. فرحة زراوي صالح.الكامل في القانون الجزائري .الحقوق الفكرية ابن خلدون للنشر و التوزيع. وهران .2003.
30. الفضل منذر، النظرية العامة الالتزامات، ج1، دار الثقافة 1996.
31. الكوفي صالح بن عبد الله بن عطف، المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية
32. لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرنشيز، المؤسسة الحديثة للكتاب لبنان، الطبعة الأولى، 2012.
33. محسن شفيق نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية مطبعة جامعة القاهرة الكتاب الجامعي 1980.
34. محمد بن جلال وفاء، المبادئ العامة في القانون التجاري والبحري، الدار الجامعية، 1989.
35. محمد جلال وفاء، فكرة المعرفة الفنية والأساس القانوني لحمايتها، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1995.
36. محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، 2006.
37. مصطفى كمال، العقود التجارية وعمليات البنوك وفقا للقانون التجارة الجديد رقم 17 لسنة 1990، دار المطبوعات الجامعية، 2002.
38. مغبغب نعيم، الفرنشايز. الطبعة الاولى. منشورات الحلبي الحقوقية 2006.
39. النجار محمد محسن إبراهيم، التنظيم القانوني لعناصر الملكية الفكرية، د ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر 2005، ص 222.
40. بليقنح الصغير حسام الدين عبد الغني، الترخيص، باستعمال العلامة التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.

ثانيا: الرسائل والمذكرات:

1. ياسر سامي قرتي، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية -دراسة مقارنة مقدمة للحصول على شهادة دكتوراه قسم القانون التجاري- كلية الحقوق جامعة القاهرة، 2005 .

2. عروسي سامية، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص جامعة سطيف 2014، 2015.
3. دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشيز وأثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا جامعة النجاح الوطنية فلسطين 2008.
4. ناصري سفيان، الحماية القانونية للفرنشيزي وأثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية فلسطين 2008.
5. إتوجال نسيم، عقد الفرنشيز في القانون الجزائري، مذكرة لنيل درجة الماجستير في قانون المؤسسات كلية الحقوق والعلوم الإدارية جامعة الجزائر، 2004.

ثالثا: النصوص القانونية:

- النصوص التشريعية:

1. الأمر 06/03 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق لـ 19 يوليو سنة 2003 يتعلق بالعلامات.
2. مرسوم تشريعي رقم 93-17 المؤرخ في 07/12/1993، المتعلق بحماية الاختراعات، جريدة رسمية رقم 81، السنة 1999.

II. باللغة الفرنسية:

1- Ouevrages :

1. André de l'aubaderre-Frank Moderne –Pierre debvobvé, Traité des contrats administratives Tonne 1-L.G.D.j, 1983.
2. PHILLIPE –BESSIS, op, CIT, p :17- ET yves DES cordt –MANUEL de droit commercial, 2 édition, édition anthénis, Belgique, 2011.
3. Rénifabre, le Knou-how : sa reservation en droit comun, édition lexisnexis, paris, 1976.
4. charler Edouard, l'inspection du contrat de droit prive et du contrat administratif, editiondalloz, paris 2011.
5. 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 febure 2010.

6. Aristide lévi, sur le droit des affaires de la chambre de commerce et d'industrie de paris, lamy droit comercial, édition 2011, woltersklwwer, France.
7. nomique, tome 1 éditionlawlex, paris 2012.
8. Arland reygrobellet, fonds de commerce, 2 édition dalloz, paris, 2011.

الموقع الإلكتروني:

1. الكندري، محمود أحمد، أحمد الإشكاليات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، منشور

بتاريخ 27/08/2006 الساعة 7 pm على الموقع <http://www.arablaurinfo.com>

ص 4 وما بعدها.

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

3. موقع سوريا للقضاة والمحاماة نشر بتاريخ 26/08/2006 على الموقع:

<http://www.Alnazaba.net>

4. لقمان وحي فاروق، التوكيل التجاري... أسلوب نكي للاستثمار جريدة الوطن، (العدد

1516، 23 نوفمبر 2004)، نشر 19/08/2006 الساعة pm وعلى الموقع:

<http://www.Alwatan.com.sa>

5. مقدمة في إدارة نظم الامتياز التجاري وأثر ذلك في تطور الشركات العربية نشر بتاريخ

14/10/2006 الساعة 4 pm على الموقع <http://www.jcci.org.sa>

6. الشهري، محمد عبد الرحمن، عقود الفرنشيز تعاني من فراغ تشريعية في الدول العربية، جريدة

الوطن (عدد 1829، 2 أكتوبر 2005)، نشر على الموقع بتاريخ 14/10/2006 الساعة

pm : 6 على الموقع <http://www.Alwatan.com.sa>

7. pirklois : the franchise trade mark hardbook : developing and protecting your trade marks and service mark

نشر على الموقع: الساعة 5 pm : 14/06/2006

<http://www.books.google.com>

8. الكندري محمود أحمد، أهم المشكلات التي يواجهها عق الامتياز التجاري franchising.

9. نشر بتاريخ 21/9/2006 الساعة 3 pm : على الموقع: [www.sfdegypt.org](http://www.sfdegypt.org)

10. الغرابي الدراسات الصناعية والاقتصادية نظام الفرنشيز، نشر بتاريخ 27/8/2006 الساعة 11: pm على الموقع <http://www.Alghrurabi.com>
11. بسيوسو مروان يوسف، مجلة عالم الاقتصاد (غير مذكور العدد 1/2/2000) نشر بتاريخ 26/8/2006 الساعة 10: pm على الموقع [www.EC](http://www.EC) [oworlohang.com](http://www.oworlohang.com)
12. الشاقي نادر، عقد الفرنشيز، مجلة الجيش اللبناني (عدد 244) نشر بتاريخ 26/8/2006 الساعة 9: pm على الموقع [www.labramy.gov](http://www.labramy.gov)
13. العقاد عبد الله، منشآتنا الصغيرة والامتياز التجاري نشر بتاريخ 28/7/2006 الساعة 8: pm على الموقع [www.Abid.net-8m.com](http://www.Abid.net-8m.com)
14. موقع أنترنت سابق <http://www.sfdegypt.org>
15. نشر بتاريخ 17/9/2006 الساعة 8: pm على الموقع <http://www.Aawsat.com>
16. بن كمي زياد، نظام الفرنشيز في السعودية بين غياب الأنظمة وجمعية تحتضن مطالب المستثمرين، جريدة الشروق الأوسط (عدد 9682، 1 يونيو 2005) نشر بتاريخ 3/7/2006 الساعة 8: pm على الموقع <http://www.Asharqalawsat.com>
17. رفعت عصام، في البطالة الفرنشيز هو الحل، جريدة الأهرام (عدد 1848، 7 يونيو 2004) نشر بتاريخ 19/8/2006 الساعة 7: pm على الموقع <http://www.LK.Ahram.org.eg>
18. بن كمي زياد، مرجع سابق. نشر بتاريخ 3/7/2006 الساعة 8: pm على الموقع <http://www.Asharqalawsat.com>
19. الشريف منال، مجتمعاتنا تشبعت بالعادات الغبية والامتياز يحد من هجرة الرساميل للخارج، جريدة الوطن، (عدد 1192، 4 يناير 2004)، نشر بتاريخ 3/9/2006 الساعة 6: pm على الموقع
20. <http://www.Anwatan.com.sa>
21. ARAB BRITISH Academy for higher education [www.abahe.co.uk](http://www.abahe.co.uk), p1.
22. <http://www.Franchise-magazine.com/guide/#5-3>.

23. Guillaume, fort le franchise a-t-il une clientèle? Article publie sur le site web : [joliprint.com/mag](http://joliprint.com/mag). Le 10 octobre 2011, jour de visionnement 12/09/2013 a 17h.
24. l'égistion et contrats des accords de franchises, [info-algeria@franchise key.com](mailto:info-algeria@franchisekey.com) (15-05-2013).

# فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	إهداء
	شكر وعرافان
أ-ج	مقدمة
<b>الفصل الأول: ماهية عقد الفرنشيز</b>	
02	تمهيد وتقسيم
03	المبحث الأول: مفهوم عقد الفرنشيز
03	المطلب الأول: تعريف وأنواع عقد الفرنشيز
04	الفرع الأول: المقصود بعقد الفرنشيز
11	الفرع الثاني: أنواع عقد الفرنشيز
13	المطلب الثاني: خصائص وأهميته عقد الفرنشيز
13	الفرع الأول: خصائص عقد الفرنشيز
16	الفرع الثاني: أهمية عقد الفرنشيز
18	المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز
19	المطلب الأول: التمييز بين عقد الفرنشيز وغيره من العقود المشابهة له
19	الفرع الأول: تمييز عقد الفرنشيز وعقد الامتياز التجاري
20	الفرع الثاني: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الوكالة التجارية
21	الفرع الثالث: عقد الفرنشيز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية
22	المطلب الثاني: الطبيعة الخاصة لعقد الفرنشيز
22	الفرع الأول: خصوصية المحل في عقد الفرنشيز
29	الفرع الثاني: إبرام عقد الفرنشيز
35	خلاصة الفصل
<b>الفصل الثاني: ماهية عقد الفرنشيز</b>	
37	تمهيد وتقسيم

38	المبحث الأول: التزامات أطراف عقد الفرنشيز
38	المطلب الأول: التزامات صاحب العلامة
38	الفرع الأول: الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة
39	الفرع الثاني: الالتزام بنقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية
44	الفرع الثالث: الالتزام بنقل العلامة الفارقة ونقل التحسينات
46	الفرع الرابع: الالتزام بالضمان
48	الفرع الخامس: الالتزام بالبيع الحصري والتمون الحصري
49	المطلب الثاني: التزامات مستغل العلامة (الممنوح له)
50	الفرع الأول: التزام الممنوح له بدفع الثمن
52	الفرع الثاني: الالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح
58	الفرع الثالث: الإلتزام بشرط الحصرية
60	المبحث الثاني: انتهاء سريان عقد الفرنشيز
60	المطلب الأول: دوافع انتهاء عقد الفرنشيز
60	الفرع الأول: انتهاء عقد الفرنشيز بحلول أجل
62	الفرع الثاني: فسخ أحد الطرفين لعقد الفرنشيز
64	الفرع الثالث: إبطال عقد الفرنشيز
64	المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انتهاء مدة عقد الفرنشيز
65	الفرع الأول: الآثار المترتبة على انتهاء مدة عقد الفرنشيز بالنسبة للمانح
67	الفرع الثاني: الآثار المترتبة على انتهاء مدة عقد الفرنشيز
69	الفرع الثالث: القانون الواجب التطبيق على النزاع
70	خلاصة الفصل
72	خاتمة
75	قائمة المراجع
83	فهرس المحتويات