

جامعة عبد الرحمان ميرة – بجاية
كلية الحقوق و العلوم السياسية

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في فرع قانون الأعمال
تخصص القانون العام للأعمال
تحت عنوان:

إلتزامات أطراف عقد الفرائشيز

من إعداد: الطالبة: كاشبي فهيمة
لجنة المناقشة:
-إملول ريمة
-د.أيت منصور كمال
-إنوجال نسيمة
تحت إشراف: الدكتور: أيت منصور كمال
رئيسة
مشرفاً و مقررأ
ممتحنة

2013/2012

إهداء

إلى أبيي و أممي العزيزين اللذين طالما سانداني في
مختلفة خطوات حياتي، أطل الله بعمرهما و أمدهما
بالصحة و العافية،

إلى إخوتي و أخواتي، و أولادهن : صهيب، وليد،
إكرام، فؤاد، إسلام، هبة، إيمان،

و كل أفراد عائلتي كبيرا و صغيرا.

إلى أعمز أصدقائي: نسيم، نعيمة، زهوة، مجيد، عباس،

إلى كل أساتذتي في كلية الحقوق بجامعة بجاية،

أهدي هذا العمل المتواضع

نعيمة

شكر و تقدير

أتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف:

د. جمال أيت منصور

على كل توجيهاته و نصائحه، طيلة فترة إعدادي لهذه

المذكرة،

كما لا يسعني إلا أن أتقدم بالشكر للأستاذ

مسالي عبد الكريم

الذي طالما قدّم لي الدعم الوفير

كما أتقدم بالشكر إلى كل من قدّم لي يد العون و لو

بكلمة تشجيع في إنجاز هذه المذكرة.

الطالبة

مقدمة

يعتبر ظهور عقد الفرانشيز كغيره من العقود التجارية الحديثة، نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي وانفتاح العالم على بعضه وحلول عصر العولمة. ويعود تاريخ عقد الفرانشيز إلى أوائل القرن العشرين في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث كانت التجربة الأولى حسب بعض المراجع مع شركة محركات "جنرال موتورس"، و مراجع أخرى تقول أن التجربة الأولى كانت مع شركة "سينجر سوينغ" للآلات، تبعتهما شركة "كوكا كولا" و شركة سيارات "فورد". ثم انتقل تطبيق هذا العقد الحديث إلى الدول الأوروبية مع شركة "باتا التشيكسلوفاكية" وشركة "إيف روشيه" الفرنسية وغيرها وإنتشر عقد الفرانشيز في أغلبية الدول، لاسيما في الدول العربية، نظراً للمنافع الجمة التي يؤديها للمستفيدين من هذا النظام وللانعكاسات الإيجابية على أسواقها المحلية وتبادلاتها التجارية الدولية، و ظهر عقد الفرانشيز في لبنان سنة 1973 مع شركة كنتاكي للدجاج المقلي « kfc » ، ثم شركة "بيبيسي كولا" و شركة "ماك دونالد" و شركة "بيتزا هات"، وعلى الصعيد التشريعي، كان المشرع الأمريكي أول من نظم هذا العقد، فأصدر قانون الكشف الكلي سنة 1979¹ « Full disclosure act » ، وتبعه المشرع الفرنسي² بموجب قانون دويان سنة 1989. أما في أغلب الدول العربية، فعلى إعتقادي لم يصدر حتى الآن قانون خاص ينظم عقد الفرانشيز.

ظهر هذا العقد نتيجة التطور في المجال التجاري و زيادة حجم المشروع و توسيع نشاطه، وذلك بإتباع نفس الشكل و النظام الذي يخص مشروع مانح الفرانشيز، و يعد عقد الفرانشيز وسيلة حديثة لنقل المعارف و التكنولوجيا بطريقة تحقق مصالح طرفي العقد³ و يعود بالفائدة على كلا الطرفين لما يوفر لمانح الفرانشيز فرصة ممتازة للانتشار السريع دون أن يشكل ذلك عبئاً مالياً على نفقاته الخاصة كما يوفر له فرصة الوصول إلى الأسواق بسرعة وبالنسبة للمستفيد فإنّ هذا العقد يعتبر وسيلة لجذب الاستثمارات الأجنبية و وسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة مما يساهم على رفع كفاءة القوى البشرية.

تعريف عقد الفرانشيز: كلمة " فرانشيز " هي كلمة فرنسية الأصل مشتقة من فعل affranchir و

تعني أن تكون حراً. و تجارياً فإن الفرانشيز هو صيغة للتعامل التجاري بين طرفين:

1- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز و آثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين ، 2008، ص 15.

2-ناصرى سفيان، " الحماية القانونية للفرانشيزي -دراسة مقارنة بين النظامين الفرنسي والأنجلوأمريكي-"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري" ، يومي 16 و 17 ماي 2012 كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص 366.

3- أحمد أنور محمد، المحل في عقد الإمتياز التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص 15.

الأول : **مانح الفرانشيز** le franchiseur و هو الطرف الذي يرخص اسمه التجاري و علامته التجارية و نظام العمل الخاص به إلى :

الثاني : **المستفيد من الفرانشيز** le franchisé و هو الطرف المستفيد و الذي يدفع أتاوى مقابل حق الدخول في شبكة الفرانشيز، إضافة إلى نسبة مئوية من إجمالي مبيعاته مقابل حصوله على حق استخدام اسم و شعار و نظام عمل المانح في منطقة محددة و لفترة محددة هي فترة العقد بين الطرفين، و قانونيا، الفرانشيز هو عقد الذي يمنح بمقتضاه الطرف الأول (المانح) حق استخدام حقوق الملكية الفكرية (الاسم التجاري ، العلامة التجارية ، براءة الاختراع...)، بالإضافة إلى المعرفة الفنية لإنتاج السلع و توزيع المنتجات و تقديم الخدمات إلى الطرف الثاني (المستفيد) لتمكينه من بدء النشاط التجاري و أداء العمل في منطقة الفرانشيز و خلال فترة محددة⁴.

هناك عدة مجالات يمكن أن ترد عليها عقود الفرانشيز، نذكر أهمها:

- **فرانشيز التصنيع**: يشمل هذا النوع من الفرانشيز نقل مانح الفرانشيز المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها إلى المستفيد. هنا، يلتزم المانح تعاقدياً بأن ينقل للمستفيد جميع المعلومات اللازمة للإنتاج. فرانشيز التصنيع نجده منتشر غالباً في صناعة تعبئة المياه الغازية على سبيل المثال كوكاكولا.
- **فرانشيز التوزيع**: يرمي هذا النوع من الفرانشيز إلى تمكين المستفيد من تسويق المنتجات من خلال نظام معين محدد من قبل المانح.
- **فرانشيز تقديم الخدمات**: يستخدم هذا النوع من الفرانشيز في أنشطة كثيرة. نذكر منها تقديم خدمات صيانة السيارات، والفنادق، ومحلات الوجبات السريعة، ومكاتب تأجير السيارات⁵.
يهدف بحثنا إلى:
- تبيان مختلف الالتزامات التي تقع على كل طرفي عقد الفرانشيز و مدى الحرص على تطبيق هذه الالتزامات التي تبين واجبات و حقوق كل الطرفين.

4- منصورى الزين : "آليات دعم و مساندة المشروعات الريادية و المبدعة لتحقيق التنمية-حالة الجزائر"، من أعمال الملتقى الدولي حول: "الإبداع و التغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة"، يومي 12 و13 ماي 2010، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، جامعة سعد دحلب، الجزائر 2010، ص 13.

5-« Les contraintes de la franchise en Algérie », <http://www.medafco.org/> (26-05-2013).

- نظرا لقلّة الدراسات التي تنطرق إلى موضوع الفرانشيز و خاصة التزامات الأطراف التي تأتي دائما مختصرة و دون توضيح، نتطرق إليها في بحثنا هذا مفصلة و معمقة، لتبيان لكل طرف ما له من حقوق و ما عليه من واجبات.

تبرز أهمية البحث في:

- دراسة هذا العقد ضرورية لأن هذا العقد يعتبر من أهم العقود التي يتم من خلالها تحريك اقتصاد الدول النامية والرقى بها إلى مصاف الدول المنتجة.

- تعريف الأطراف على الدور الذي يلعبه هذا العقد فمن خلاله يتم دفع عجلة النمو الاقتصادي، خصوصا في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها الدول النامية.

- تنبيه المشرع الجزائري خاصة إلى أهمية إصدار تنظيم قانوني خاص بهذا العقد لكفل حقوق و واجبات طرفي هذا العقد.

تعود أسباب إختيارنا لهذا الموضوع إلى أنه:

- لم يُبحث في هذا الموضوع إلا نادرا في الفقه الجزائري رغم أهميته العلمية الكبيرة لكونه أسلوب جديد في نطاق القانون التجاري.

- أهمية نظام الفرانشيز في الوضع الحالي الجزائري في تبني سياسة الإقتصاد الحر و جذب الإستثمارات الخارجية، حيث يمثل الفرانشيز أداة مهمة و فعالة في دعم هذا التوجه.

لكن هناك العديد من الصعوبات التي تواجه هذا البحث منها:

(1) حداثة الموضوع: يعتبر عقد الفرانشيز من العقود الحديثة و عليه فإن التعامل في

نطاق هذا العقد مازال محدودا في الجزائر.

(2) ندرة المراجع: حيث يوجد القليل من المراجع العربية التي تتناول هذا العقد.

(3) انعدام تنظيم خاص بعقد الفرانشيز في الجزائر و أغلب الدول العربية.

سنقوم في دراستنا لهذا الموضوع بإتباع المنهج التحليلي و ذلك بجمع المعلومات المتعلقة بعقد الفرانشيز، و ما يتعلق من الأدبيات التي تبحث في هذا الموضوع، سواء كان ذلك مؤلفات فقهية أو أبحاث أو دراسات، كما سنستعين بشبكة الأنترنت للحصول على المعلومات المتعلقة بهذا العقد و هذا لحدائته و ندرة المراجع.

بعد تحديد الإطار العام لدراستنا والذي سنحاول معالجته من خلال الإشكالية التالية:

• ما مدى توافق الإلتزامات الملقاة على عاتق طرفي عقد الفرانشيز؟

و للإجابة على الإشكالية إرتأينا إلى تقسيم بحثنا هذا إلى فصلين:

سنعرض في الفصل الأول إلى إلتزامات المانح وذلك بالتطرق إلى إلتزامات المانح في مرحلة التعاقد(المبحث الأول)، ثم إلى إلتزاماته عند إنقضاء العقد(المبحث الثاني)، أما في الفصل الثاني سنتناول إلتزامات المستفيد من الفرانشيز و ذلك بالتطرق إلى إلتزامات المستفيد في مرحلة التعاقد(المبحث الأول)، ثم نتناول إلتزاماته عند إنقضاء العقد(المبحث الثاني) .

المفصل الأول

إلتزامات مانح الفرانشيز

عقد الفرانشيز مثله مثل العقود الأخرى فهو توافق بين إرادتين، و لا يكفي التوافق بين الإرادتين، و إنما لابد من أن تتجه الإرادتان إلى إحداث آثار قانونية، أي لابد أن يتوافر قصد الإلتزام، بحيث يمكن مساءلة أحد الطرفين قبل الآخر⁶، فيرى البعض أن للعقد أثرين أحدهما إلزامي بإعتباره ينشئ إلتزامات، و ثانيهما عيني بإعتباره ينقل الحقوق العينية.

لحظة نشوء العقد يولد إلتزامات على عاتق الطرفين، و سنهتم في هذا الفصل بدراسة الإلتزامات التي تقع على المانح في عقد الفرانشيز و التي تكون بطبيعة الحال حقوقا للمستفيد من الفرانشيز و يكون إلتزام المانح هو إلتزام بتحقيق نتيجة و هذا الإلتزام لا يتوقف عند الإلتزام العام بتحقيقها، و إنما بما تقتضي به التطبيقات الخاصة المستمدة من طبيعة هذا العقد⁷. هذا الإلتزام و إن كان يقع قبل إبرام العقد و أثناء تنفيذه فهو يمتد إلى بعد إنتهاء العقد.

و عليه سوف ندرس في هذا الفصل إلتزامات مانح الفرانشيز في مرحلة التعاقد(المبحث الأول) وإلتزامات المانح عند إنقضاء العقد (المبحث الثاني).

6- توفيق حسن فرج، مصطفى الجمال، مصادر و أحكام الإلتزام، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ص 38.

7- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 76.

المبحث الأول

إلتزامات مانح الفرانشيز في مرحلة التعاقد

يعتبر عقد الفرانشيز من العقود الملزمة لجانبين، متى تبين من الإلتفاق بين المتعاقدين أنهما قد إلتزما بإلتزامات أصلية متقابلة⁸ فهو من عقود المعاوضة، فبنجاح مرحلة المفاوضات التي تتم بين الطرفين تأتي مرحلة الإبرام النهائي لعقد الفرانشيز، و في هذه المرحلة يتم إعداد عقد الفرانشيز أي إقتران القبول بالإيجاب البات ثم تأتي صيغة عقد الفرانشيز أي مرحلة التحرير التي تحدد مضمون عقد الفرانشيز من حيث أطرافه و مدة سريانه و إلتزامات الطرفين و الجزاءات المترتبة على المخالفات، بالإضافة إلى أحكام أخرى يتم الإلتفاق عليها بين الأطراف.⁹

تأتي بعد ذلك فترة التعاقد أين تقع على أطراف عقد الفرانشيز عدة إلتزامات، و سنقوم في هذا المبحث بدراسة إلتزامات مانح الفرانشيز في مرحلة التعاقد، و نتعرض إلى إلتزام المانح بنقل محل الفرانشيز للمستفيد منه(المطلب الأول) وإلى الإلتزامات الخاصة بالبيع و التموين و الضمان(المطلب الثاني).

المطلب الأول- إلتزام مانح الفرانشيز بنقل محل العقد للمستفيد من الفرانشيز

يتكون محل عقد الفرانشيز من أهم عنصر يتمثل في المعرفة الفنية و المساعدة الفنية التي ينبغي المستفيد الحصول عليها من المانح وهذا العنصر يضم إلى جانبه العلامة التجارية¹⁰ فيلتزم المانح بنقل محل الفرانشيز و التي تتجلى في نقل المعرفة الفنية و كذلك المساعدة الفنية، كما يلتزم بمنح المستفيد كل ما يتبع محل الفرانشيز و المتمثلة في نقل العلامات الفارقة و نقل التحسينات التي تطرأ على المعرفة الفنية فهو ملزم بإعلامها للمستفيد.

و لكن تسبق كل هذه الإلتزامات، إلتزام والمتمثل بإعلام المانح المستفيد بالمعلومات الجوهرية، و سنتطرق إلى كل هذه الإلتزامات بالتفصيل.

8- توفيق حسن فرج، مصطفى الجمال، المرجع السابق، ص48.

9- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 69 .

10- عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جيار طالب، "المعرفة الفنية و أثرها في عقد الفرانشيز"، مجلة جامعة بابل، العلوم الإنسانية، المجلد 17، العدد 2، 2009، ص 283.

الفرع الأول-إلتزام المانح بإعلام المستفيد بالمعلومات الجوهرية

يلتزم المانح بإعطاء المستفيد في الفترة التي تسبق إبرام العقد، وثيقة تضم معلومات عن المشروع المنوي ترخيصه، وهذا ما فرضه القانون الفرنسي و كذا القانون الأمريكي.

أولاً- قانون دويان 1989 (loi Doubin)

فرض المشرع الفرنسي بمقتضى قانون دويان¹¹ على مانح الفرانشيز إعطاء الطرف الآخر، قبل 20 يوم على الأقل من توقيع العقد، وثيقة تظم كل المعلومات الضرورية كالترخيص للإسم التجاري و العلامة الفارقة والشعار وقيمة رأسماله وخبرته و نشاطه التجاري وشبكتة التجارية ونفقاته و إستثماراته¹² بالإضافة إلى عرض شبكة الفرانشيز و مضمون العقد و منطقة النشاط المعطاة و الإلتزامات الملقاة على المستفيد و النفقات و الإستثمارات الواجب تحقيقها و المدة وأماكن الدفع المصرفية و القيد في السجل التجاري.

يلاحظ وفقا للقوانين الفرنسية أن المانح ليس فقط ملزم بإعلام المستفيد بالمعلومات السابقة فحسب بل بالتقيد بمبادئ حسن النية في إعلامه أيضا، كذلك فإنه و بموجب هذه القوانين يحضر على المانح قبول الثمن الأولي قبل نهاية المهلة القانونية التي تمنحه وقتا للتفكير، فالهدف من هذا القانون حماية حقوق المستفيد نظرا لعدم خبرته في هذا المجال.¹³

ثانيا- قانون الكشف الكلي 1979 (Full disclosure act)

فرض المشرع الأمريكي بموجب هذا القانون على المانح إعلام الطرف الآخر بكافة المعلومات الأساسية المتعلقة بموضوع العقد، فعليه تقديم وثيقة معلومات أساسية ووثيقة إستعلامات مادية، تظهران كل ما يتعلق بالسلعة أو الخدمة التي يجري الإتفاق عليها بموجب عقد الفرانشيز.¹⁴

حسب قانون الكشف الكلي فالمانح ملزم بإعلام المستفيد بواسطة مستندات تتضمن عشرين نوع من المعلومات، و أهم هذه المعلومات هي :

1- المعلومات المتعلقة بالمؤسسة: إن المعلومات الواجب تقديمها تتعلق بالمركز الرئيسي للمؤسسة

وطبيعة نشاطها مع الإشارة إلى الشكل القانوني و هوية صاحب المؤسسة، إذا كان شخصا

11- LOI n°89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social.

12- نادر الشافي، "عقد الفرانشيز، مفهومه و خصائصه و موجبات طرفيه"، مجلة الجيش، العدد 244، ص2، منشور على الموقع التالي:

http:// www.lebarmy.gov.ib/ (2013-03-18).

13- دعاء طارق بكر البشناوي، المرجع السابق، ص 78 .

14- نادر الشافي، المرجع السابق، ص 2.

طبيعياً أو هوية المدراء، إذا كان شخصاً معنوياً، بالإضافة إلى مقدار رأسمالها، كذلك يجب تقديم المعلومات الكاملة حول الشبكة المراد التعاقد معها.

2- **التسجيل في السجل التجاري:** يجب تقديم المعلومات الخاصة بالتسجيل في السجل التجاري أو رقم تسجيل العلامة المستعملة إذا كانت العلامة المستعملة قد حصل عليها بالتنازل أو إذا كان لديه حق إستغلال هذه الماركة أو العلامة إذا كان الأمر يتعلق بحق الإستغلال يجب ذكر المدة الممنوحة له بموجب هذا الحق.

3- **المصاريف المتعامل بها:** يجب ذكر المصاريف التي يتعامل معها و إذا كانت متعددة فيكفي تعيين المصاريف الخمسة الكبرى من بينها.

4- **تاريخ إنشاء المؤسسة:** يتوجب ذكر تاريخ إنشاء المؤسسة مع ملخص لمراحل التطورات الرئيسية بما في ذلك الشبكة المستثمرة و يمكن أن تقتصر هذه المعلومات على السنوات الخمس السابقة للتعاقد و يمكن إكمالها بإضافة الجرد السنوي و ميزانية السنتين السابقتين و الأرباح المحققة.

5- **المعلومات الخاصة بالأحكام القضائية:** يجب الإطلاع على أوضاع الأطراف المتعاقدة مالياً و إذا ما كانت هناك أحكام مدنية بحقهم و ما إذا كانوا ملاحقين بالإفلاس أو الصلح بعد الإفلاس أو بالغش أو الخداع أو الإحتيال أو غيرها من الجرائم، بالمقابل يجب الإطلاع عما إذا كان المستفيد متعاقد مع مانح وعن المداخل التي كان يتقاضاها و الأرباح المتوفرة و ما إذا كان بالإمكان تحويلها إلى الخارج أم أن القوانين الداخلية تمنع هذا التحويل.¹⁵

و يفضل تقديم كل هذه المعلومات في مستند واحد مكتوب تفادياً لأية مخاطر تنتج عن الإخلال بهذا الإلتزام من خلال التماذي في إعطاء معلومات متفرقة و في أوقات متباعدة.

و تبرز أهمية هذه المعلومات في كونها تشكل الحجر الأساسي لإقناع المستفيد بالتعاقد مع المانح بغية إستثمار نشاط معين لكن هذه المعلومات لا تكفي بحد ذاتها، إذ يجب أن يكون المتعاقد حذر في تعامله و يخشى التوقيع بدون معرفة حقيقة ما سيؤول إليه الوضع فلا بد من تدعيم المعلومات بمستندات تثبت صحتها بحيث تعطي صورة واضحة من واقع الحال، و تجدر الإشارة بأن الإلتزام بتقديم المعلومات التي تسبق التعاقد ينتهي لحظة البدء في تنفيذ العقد.¹⁶

15- دعاء طارق بكرالبيشتاوي، المرجع السابق، ص 79.

16- دعاء طارق بكر البيشتاوي، المرجع نفسه، ص 79.

ثالثاً-إقتصار الإلتزام بالإعلام على المانح و الوسيط

يلزم القانون الأمريكي كل من المانح و الوسيط أو السمسار بإعلام المستفيد بالمعلومات الجوهرية المتعلقة بالمشروع، و الملتزم الأول و هو المانح قد يكون شخص طبيعي أو معنوي فهو كل فرد أو تجمع أو شركة أو جمعية أو أي كيان آخر يهدف لتحقيق المصلحة المشتركة للشبكة.

أما الملتزم الثاني بالإعلام و هو الوسيط أو السمسار فقد عرفه القانون: «كل شخص طبيعي أو معنوي كالأفراد و الشركات و التجمعات أو أي تجمع يتوخى تحقيق المصلحة المشتركة للأطراف من خلال مساعدتهم على إبرام العقد و هو بذلك ليس مانحاً أو مستفيداً وإنما وسيطاً بينهما» ، و لما كان مضمون الإعلام واحد فإن قيام أي من المانح أو الوسيط به يسقط إلتزام الآخر.¹⁷

الفرع الثاني- إلتزام المانح بنقل المعرفة الفنية

يجب أن تتوفر في المحل شروط و هي أن يكون المحل ممكن و أن يكون معيناً أو قابلاً للتعيين و أن يكون مشروعاً.¹⁸

تعتبر المعرفة الفنية عنصراً هاماً من عناصر التكنولوجيا و تمثل المحور الرئيسي لعقود التكنولوجيا بصورة خاصة لذا سوف نقوم بتحديد مفهوم المعرفة الفنية و بيان خصائصها ثم إلتزام المانح بنقلها للمستفيد.

أولاً-مفهوم المعرفة الفنية

هناك تعريفات عديدة و متفاوتة لهذا المصطلح¹⁹ و نقوم بعرض مفهومين مختلفين أولهما المفهوم الفني أو الضيق، و ثانيهما المفهوم القانوني أو الواسع.

أ)-المفهوم الفني أو الضيق للمعرفة الفنية:

يذهب أصحاب هذا المفهوم إلى حصر فكرة المعرفة الفنية في حدود معارف و تقنيات الصناعة و عملية التصنيع فقط دون أن تتعدى إلى غير ذلك من المجالات و قد تبنت هذا المفهوم العديد من الإتفاقيات و المنظمات الدولية المعنية بنقل التكنولوجيا و حقوق الملكية الفكرية، فكما عرّفت غرفة التجارة الدولية مضمون المعرفة الفنية بأنها " المعارف التطبيقية اللازمة لإستخدام فعال لتقنيات صناعية و وضعها موضع الممارسة ".

17- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الإمتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2001، ص 18.

18- محمد علي اليدوي، النظرية العامة للإلتزام، مصادر الإلتزام، الطبعة الثانية، منشورات الجامعة المفتوحة، طرابلس، 1993، ص 144.

19- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 162.

كما تبني القضاء الأمريكي هذا المعنى في بعض أحكامه إذ أصدرت المحكمة العليا في الولايات الأمريكية حكماً إعتبرت فيه حق المعرفة عبارة عن الطرق الجديدة و السرية في الصناعة و ذهبت إلى أن حق المعرفة يعود إلى مرحلة من مراحل التصنيع و أيضا إلى المعلومات و التجارب المرتبطة بهذا الحق، و كما ذهب القضاء الفرنسي إلى ذلك في بعض الأحكام، فقد قضت محكمة إستئناف دواي عام 1967 بأن معنى السرية الصناعية مميز عن فكرة الإختراع، و سمعة السرية تتعلق بمجموعة من الإجراءات ذات الأهمية البالغة و أن مدلول المعرفة الفنية يعني التكنولوجيا التطبيقية.²⁰

(ب)-المفهوم القانوني أو الواسع للمعرفة الفنية:

يعرف المشرع الألماني د.يرنجر المعرفة الفنية من الناحية القانونية بأنها "كل المعلومات التقنية التي تمثل إثراء تقنيا و التي تقتصر المعرفة بها على دائرة ضيقة من الأشخاص".
كما عرفها الأستاذ ماك دونالد بأنها "عبارة عن معلومات فنية لها ميزتان الأولى أنها سرية والثانية تعطي لصاحبها أفضلية على منافسيه".

أخذت بهذا المعنى للمعرفة الفنية بعض الإتفاقات الدولية و التشريعات الداخلية منها لجنة حماية الملكية الصناعية التابعة لغرفة التجارة الدولية، كما أخذت به الإتفاقية الدولية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية تريبيس .

المفهوم القانوني أو الواسع للمعرفة الفنية يتسع ليدخل مفهوم المعرفة الفنية في جميع المجالات الصناعية و التجارية و الإدارية و المالية²¹، فهي لا تقتصر على الجانب الصناعي فقط كما يذهب إلى ذلك القائلون بالمفهوم الفني.

ثانيا-خصائص المعرفة الفنية

يتضح لنا من خلال ما أوردناه من تعارف للمعرفة الفنية أن لها خصائص وهي السرية والجدة أو الأصالة و قابليتها للإنتقال.

(أ)-السرية:يعد هذا الشرط من أهم العوامل التي تميز المعرفة الفنية فبدونه تصبح المعرفة الفنية عديمة الجدوى و الواقع ان ما يميز المعرفة الفنية عن براءة الإختراع هو هذا الشرط لأن الحصول على هذه الاخيرة يتطلب الإعلان عنها و هو ما قد يعرضها للسرقات²²،فالسرية أداة إحتكار إشتراطها القانون لقيام

20- عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، المرجع السابق، ص 279.

21-l'égislation et contrats,le contenu des accords de franchises, info-algeria@franchise key.com (15-05-2013).

22- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 183.

الحق على المعرفة الفنية²³، و يتخذ حائز المعرفة الفنية طرق عديدة للمحافظة على سرية المعارف التي يحوزها بأن يأخذ تعهد من طالب المعرفة بالمحافظة على سرية المعلومات التي يطلع عليها خلال فترة المفاوضات أو زيارة المنشئة و الإمتناع عن إذاعتها و إستعمالها قبل إبرام العقد النهائي²⁴.

(ب)-**الجددة(الأصالة)**: مفهوم الجدة في مجال المعرفة الفنية يعني أنها غير معروفة في مجال الصناعة بصفة عامة ولا يعني ذلك أن تكون مستحدثة فهي تقوم على أساس أن عناصر هذه المعرفة مستعارة من وضع تقني قائم و يضاف إلى هذه العناصر تحسينات عملية أو تفصيلية تدخل في صناعة محددة حيث يقاس هذا التجديد بالمستوى التكنولوجي الذي سيحدثه مقارنة بما هو موجود في مشروعات أخرى، و عموما يجب أن يوضع في الحسبان مدى شهرة المعرفة الفنية و مستواها و موضوع الجدة فيها و يقصد بمدى شهرة المعرفة الفنية هو أن تكون منتشرة في مجال الصناعات بما لا يجعلها معروفة بصفة عامة، أما المقصود بمستوى الجدة فيها فهو أن يكون هذا المستوى متناسبا مع التطور التكنولوجي في مجال الصناعات بما يكفي لوصفها بأنها أسلوب للتنمية، أما موضوع الجدة فيعني نوع التجديد في المعرفة²⁵.

(ج)-**قابليتها للإنتقال**:تتطلب عملية نقل المعرفة الفنية من المانح إلى المستفيد قيام الأول بتقديم كل ما لديه من الخبرات السابقة في مجال نشاط محل الفرانشيز منذ توقيع العقد بما في ذلك خبراته الإيجابية الناجحة و السلبية الفاشلة،أي يقوم بنقل المعرفة الفنية بكل تفاصيلها إليه²⁶.

إضافة إلى خصائص أخرى كأن تكون المعرفة الفنية معرّفة بحيث تكون موصوفة بصورة كاملة و كافية،و يجب أن تكون جوهرية بحيث تكون مفيدة و مهمة للمستفيد لتتيح له تحقيق نتائجه ووضعه في السوق²⁷.

لا ينتهي دور المعرفة بوصفها جوهر عقد الفرانشيز على أثرها في تغيير الوصف القانوني للعقد، بل تفرض على المانح إلتراما بنقل عناصرها إلى المستفيد من الفرانشيز إذ لولا فكرة المعرفة الفنية و

23- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 215 .

24- عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب،المرجع السابق،ص 282.

25- عبد المهدي كاظم ناصر،نظام جبار طالب،المرجع نفسه،ص 283 .

26- أحمد أنور محمد،المرجع السابق،ص 191.

27- دعاء طارق بكر البشتاوي،المرجع السابق،ص 84.

حاجة المستفيد لها، لما تقدم المستفيد للإنظام في شبكة الفرانشيز، لذلك يفرض العقد على المانح إلتزامات فحواها نقل عناصر المعرفة الفنية التي يحوزها إلى المستفيد من الفرانشيز²⁸.

الفرع الثالث- الإلتزام بنقل المساعدة الفنية

يعتبر هذا الإلتزام من الإلتزامات الجوهرية و العناصر المكونة لعقد الفرانشيز و هو شرط من شروط صحته²⁹، و إذا كانت العلامة التجارية هي الوجه الخارجي لشبكة الفرانشيز، والمعرفة الفنية محورها، فإن تقديم المساعدة الفنية هو الرابط الذي يحافظ على وحدة الشبكة الداخلية وتضمن تطورها، فهي الوسيلة التي يستطيع بها المستفيد تكرار النجاح الذي حققه المانح.

يقصد بالمساعدة الفنية أو التقنية أو التجارية، التكوين المستمر للمعطي له ولعماله وموظفيه. حيث يمكن هذا التكوين من تحكم المعطي له في المعرفة الفنية للمعطي وحسن استخدامها وكذا التحكم في قواعد الاستغلال التجارية³⁰، وتتكون المساعدة الفنية من نصائح و آراء يقدمها المانح ويمكن تعريفها على أنها تدريب يقوم به المانح لطاقت المستفيد على إستغلال المعرفة الفنية موضوع عقد الفرانشيز، فهي نقل لإختصاصات القدرة التقنية تحت شكل تدريب على وضع المعارف التقنية المنقولة قيد العمل، فيعرض المانح على المستفيد المساعدة فيما يتعلق بتنظيم شؤونه الخاصة وإشراكه في تمارين إعادة تأهيل تقنية و تجارية وإدارية، و تختلف وسائل تقديم المساعدة الفنية بحسب نوع النشاط و حجم الشبكة و طبيعة المعرفة الفنية محل التعاقد³¹.

أولاً- وسائل تقديم المساعدة الفنية

تكون وسيلة نقل المساعدة الفنية جزءا من جوهر المعرفة الفنية إما مادية أو معنوية.

(أ)- الوسائل المادية لنقل المساعدة الفنية: تتم هذه من خلال تسليم المانح إلى المستفيد الوثائق المادية التي تمثل المعارف المنقولة و منها الكتيبات الإرشادية لطرق التشغيل الخاصة بالأجهزة والآلات في النشاط المعني، كما أن هناك دوريات خاصة بالشبكة وتتداول بين أعضاء الشبكة ، و تتضمن عرضا للإرشادات التي يريد المانح نقلها، كما تتضمن تجارب الأعضاء الآخرين، و كذلك يمكن أن تتضمن

28- عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جيار طالب، المرجع السابق، ص 287.

29- نادر الشافي، المرجع السابق، ص 2.

30- حمادوش أنيسة، "دور آلية الفرانشيز في تطوير الإقتصاد الوطني"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري" يومي 16 و 17 ماي 2012 كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص 452.

31- دعاء طارق بكر البشناوي، المرجع السابق، ص 80.

وسائل إضاحية أخرى مثل أشرطة فيديو و برامج الكمبيوتر و غيرها و تستخدم في تقديم المساعدة الفنية و نقل ما يريده المانح لأعضاء شبكته التجارية.³²

ب)-الوسائل غير المادية لنقل المساعدة الفنية:تتمثل هذه الوسائل في دورات تدريبية و حلقات دراسية و زيارات³³، و يتطلب هذه التدريب الإعداد الجيد لبرامج التدريب لمعرفة المانح.

ثانيا- مضمون الإلتزام بالمساعدة الفنية

يتحدد نطاق الإلتزام بإسداء المساعدة الفنية من خلال مضمونه الموضوعي و نطاقه الزمني.

أ-النطاق الموضوعي: يكون إلتزام المانح بإسداء المساعدة الفنية أن يقوم بتزويد المستفيد بكافة المعلومات التطبيقية و كذلك تدريبية و مستخدميه على كيفية إستغلال المعرفة الفنية.

ب-النطاق الزمني: يقسم البعض مراحل تقديم المساعدة الفنية إلى ثلاث مراحل:

•المرحلة الأولى-المساعدة قبل بدئ النشاط:هي المرحلة السابقة لبدئ النشاط و تشمل دراسة

السوق للتعرف على مدى ملائمة النشاط له و الوضع التنافسي في السوق وإختيار المكان المناسب لمنشأة المستفيد و المساعدة في إعداد المنشأة من حيث التنظيم الداخلي و الشكل الخارجي³⁴.

•المرحلة الثانية-المساعدة عند بدئ النشاط:إذ يقوم المانح بالإشراف على عناصر دعائية للمستفيد و تنظيم كل ما يرتبط بلحظة بدئ النشاط، كذلك قد يتطلب الأمر ضرورة تواجد المانح وقت الإفتتاح فيكون المانح حاضرا لإرشاد المستفيد بنصائحه و عادة يتم تحديد كلفة هذه الخدمة و ذلك فيما يتعلق بنفقات التنقل و الإقامة³⁵.

•المرحلة الثالثة-المساعدة طول فترة العقد:هي المرحلة التالية على بدئ النشاط و حتى إنتهاء

العقد³⁶، و يتم من خلالها توفير تدريب دائم في دورات سنوية أو حسب الطلب و تكون تكاليف الإقامة والمواصلات على نفقة المستفيد.

32-أنظر أحمد أنور محمد، المرجع السابق،ص 230،و كذلك محمد محسن إبراهيم النجار المرجع السابق،ص222.

33- محمد محسن إبراهيم النجار،المرجع السابق،ص222.

34- احمد أنور محمد، المرجع السابق،ص 235.

35- دعاء طارق بكر البشتاوي،المرجع السابق،ص 82.

36- محمد محسن إبراهيم النجار،المرجع السابق،ص225.

ثالثاً-مظاهر تقديم المساعدة الفنية

يلتزم المانح بتقديم المساعدة الفنية إلى المستفيد سواء في صورتها المعنوية المجردة أو المقترنة بعنصر مادي .

(أ)-المساعدة الفنية في صورتها المجردة: تنصب على تنمية قدرة المستفيد على مباشرة النشاط وتمتد لتشمل تفاصيل متعددة كالمسائل الإدارية و الإعلامية و التسويقية و كذلك عمليات التدريب و صيانة منشأة المستفيد.

(ب)-المساعدة الفنية المقترنة بعنصر مادي: تشمل بالإضافة إلى ما سبق قيام المانح بتزويد المستفيد بالبضائع و قطع الغيار، لكن يلاحظ أن المانح بموجب هذا الإلتزام لا يعني إنفراجه بتزويد المستفيد بالبضائع أو قطع الغيار إذ الأصل أن المستفيد له حرية إختيار الجهة التي يتزود منها بالبضائع و لا يكون مجبراً على طلب ذلك من المانح إلا في الحالة التي يكون التزود من غيره ضاراً بسمعة الشبكة³⁷، وليكون الفرانشيز مريحاً يجب أن يقوم حوار دائم بين المانح و المستفيد و لكي تكون المساعدة فعّالة يجب أن تكون متواصلة فجب ألا تقتصر على المساعدة التقنية و التجارب بل أن تستكمل بإعداد متواصل فهي مساعدة مسبقة و تستمر بعد إبرام العقد و طوال فترة تنفيذه.

الفرع الرابع-الإلتزام بنقل العلامات الفارقة و نقل التحسينات

يلتزم مانح الفرانشيز بنقل العلامات الفارقة التي تميز السلعة أو الخدمة موضوع العقد و كما يلتزم أيضاً المانح بنقل التحسينات التي يطرئها على المعرفة الفنية.

أولاً- الإلتزام بنقل العلامات الفارقة

يلتزم المانح بنقل العلامات الفارقة و تتعلق تلك العلامات الفارقة بالإسم التجاري، و الشعار والشكل الخارجي و الألوان المعتمدة التي تميز الشركة من غيرها³⁸، فإن دراسة عناصر محل عقد الفرانشيز لا تكتمل بدون دراسة العلامة المميزة لشبكة الفرانشيز سواء كانت علامة تجارية أو صناعية أو علامة خدمة و من أمثلة علامة الخدمة، العلامة المميزة لشركات الصرافة و الفنادق والمنشآت السياحية و شركات الطيران و شركات الدعاية و الإعلان³⁹، فالعلامة عنصر جوهري في محل العقد إضافة إلى ما تقوم به من توفير الحماية لأصحابها من خلال تمتعه بالحق الإستثنائي في الإنتفاع به و

37- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 82.

38- نادر الشافي، المرجع السابق، ص 3.

39 - محمود أحمد الكندري، "بحث في المشكلات العملية التي يواجهها عقد الإمتياز التجاري"، مننديات كلية الحقوق، على الموقع التالي:

www.law- zag.com (2010-06-04).

لتمييز السلع و الخدمات التي تحملها العلامة⁴⁰، فأصبحت العلامة المميزة وسيلة لجذب العملاء و جمهور المستهلكين ، بما تؤديه لهم من تسهيل في التعرف على ما يفضلونه من سلع وخدمات⁴¹. تطرقت العديد من التشريعات و منها التشريع الجزائري إلى مسألة تعريف العلامة، و إبراز مميزاتها، و تبيان الشروط الواجب توافرها فيها حتى يصبح مودع العلامة مالكا لها، و لقد جاء المشرع الجزائري في المادة الثانية من الأمر 06/03⁴² بتعريف للعلامة حيث جاء فيها ما يلي: «العلامات: كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي، لاسيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف و الأرقام، و الرسومات و الصور و الأشكال المميزة للسلع أو توضيبها، و الألوان بمفردها أو مركبة، التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره» .

كما بين المشرع الجزائري الأنواع المختلفة للعلامات وهي: العلامات التجارية و علامات الصنع أو الخدمة، العلامة الفردية و هي العلامة التي يمتلكها شخص معين قد تكون علامة تجارية مثلا، و هناك العلامة الجماعية و هي كل ميزة مشتركة لسلع أو خدمات مؤسسات مختلفة كما نجد نوع آخر ألا و هو العلامات المحلية و العلامات المشهورة و نقصد بالعلامة المحلية تلك التي تم تسجيلها في بلدها و أصبحت معروفة فيه أما العلامة المشهورة فما هي في الأصل سوى علامة عادية، ثم أخذت تعرف في الأسواق حتى أصبحت معروفة لدى أغلب الناس و هي مرتبطة بسلع ذات جودة مميزة، و بإستقراء نص المادة الثانية من الأمر 06/03 المتعلق بالعلامات نجد أن أنها تضمنت أشكال العلامات الأكثر إستعمالا و هي: العلامات الإسمية و هي العلامة التي تتكون من إسم يختاره التاجر أو الصانع أو مقدم الخدمة لتمييز سلعه أو خدماته و يمكن أن يكون إسمًا عائليا أو إسمًا شخصيا أو حتى أن تكون حروفا أو أرقام. أما الشكل الثاني وهي العلامة التصويرية و يمكن أن تكون من الصور و الرسومات و الأشكال، و تسمى كذلك بالعلامة الرمزية أو الشعارية لأنها عبارة عن رموز تخاطب العين⁴³، و تجدر الإشارة إلى أن هذه العلامات تبقى خاضعة للحماية القانونية المقررة لها، كحماية الإسم التجاري و الشعار و الرسوم و النماذج الصناعية فتحظى العلامة التجارية في الجزائر بحماية خاصة ، غير أن هذه الحماية تفرض إيداع العلامة لدى المصالح المختصة فبمقتضى نص المادة 06 من الأمر رقم 06/03 الصادر بتاريخ 19 يوليو 2003 والمتعلق بالعلامات فإن العلامة ملك للشخص الأول الذي

40- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 239.

41- رمزي حوجو، كاهنة زاوي، التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري "مجلة المنتدى القانوني، عدد 5، ب ت ن، ص 30.

42- أمر رقم 06-03 مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003 المتعلق بالعلامات، ج ر عدد 44 صادر في 23-07-2003.

43- رمزي حوجو، كاهنة زاوي، المرجع السابق، ص 34-36.

قام بإيداعها. وينجم عن الإيداع القانوني للعلامات التجارية منح شهادة تسجيل تعتبر سند ملكية العلامة، ويكون هذا الحق محميا لـ 10 سنوات، هذا وتكون العلامة حجة على الغير بمجرد نشرها، ومن ثم تتمتع بالحماية المقررة لها قانونا تجاه مختلف الجرائم الماسة بالعلامات، وذلك من خلال العقوبات المقررة لها و بهدف حماية العلامات التجارية حدد المشرع الجزائري الجرائم الخاصة بالعلامات وهي التقليد، المحاكاة التديسية، عدم وضع العلامة التجارية، ولهذا نص المشرع الجزائري في المادة 33 من الأمر 03/06 على عقوبات تطبق على الأشخاص الذين لم يلتزموا بهذا الواجب أي لم يضعوا العلامة التجارية على سلعهم أو الذين تعمدوا بيع أو عرضوا للبيع سلعة لا تحمل علامة تجارية، وكذلك الأشخاص الذين وضعوا على سلعهم علامة لم تسجل أو لم يطلب تسجيلها لدى المصالح المختصة (المعهد الوطني للملكية الصناعية) وفقا للأشكال المنصوص عليها قانونا⁴⁴.

ثانيا- الإلتزام بنقل التحسينات

يترتب على إلتزام المانح نقل عناصر الفرانشيز إلتزامه بنقل التحسينات و هذا الإلتزام يعتبر من الأداءات المشتركة بين المانح و المستفيد، فالمانح ملزم بإمداد المستفيد بالتحسينات المتوالية التي يدخلها على المضمون الفني لنظامه، إذ ينشأ هذا الإلتزام في المرحلة التالية على إبرام العقد و أثناء تنفيذه، و طبيعة هذا الإلتزام تتميز بالطابع الإحتمالي، الذي يعتمد و يتحدد بوجوده بظروف المانح التقنية و قدرته على التطوير⁴⁵، و قد تناول المشرع المصري و كذا المشرع الفلسطيني موضوع الإعلام بالتحسينات و ذلك لأهميته جعل الإلتزام يقع على عاتق المانح في حال أن يدخل على المعرفة الفنية التحسينات مدة سريان العقد، و لم يتناول إلتزام المستفيد بنقل التحسينات بشكل مباشر إنما أشار إليه ضمن إلتزام المانح بالمحافظة على سرية التحسينات التي يدخلها المستفيد و ينقلها إلى المانح بموجب شرط العقد، و تبرز أهمية الإلتزام بنقل التحسينات على صعيدين إثنين هما:

أ) على صعيد التجارة الدولية و مسايرة التطورات السريعة التي تتعلق بميدان المعرفة الفنية ونقلها إذ لا بد من أن يتفق كل من المانح و المستفيد على إعلام كل منهما الآخر بما تم إدخاله من تحسينات تساعده في إستخدام التقنية محل العقد و إستغلالها.

44-شيخ محمد زكرياء،"حماية العلامات التجارية بين التشريع و الممارسة القضائية"،مقال منشور على الموقع:

E-mail: nabilbouhmidi@marocdroit.com (2012-09-23).

45-محمد محسن ابراهيم النجار،المرجع السابق،ص230.

ب) على صعيد إستغلال التقنية إستغلالا صحيحا منسجما مع الظروف المحلية من حيث أن التحسين الذي يطرأ على التقنية محل التعاقد من شأنه أن يساعده في تطوير الإنتاج طوال مدة العقد⁴⁶.

المطلب الثاني-الإلتزامات الخاصة بالبيع و التموين والضمان

تكمن هذه الإلتزامات في إلتزام المانح بالبيع الحصري و التموين الحصري(الفرع الأول) هذا وما ينص عليه في عقد الفرانشيز، ثم سنرى ما العلاقة التي تربط الحصرية بقانون المنافسة(الفرع الثاني) كما سنتطرق إلى إلتزام المانح بضمان صحة السلع و البضائع و الخدمات للمستفيد و كيفية إستعمالها بما يعود بالفائدة على كلا الطرفين.

الفرع الأول-إلتزام المانح بالبيع الحصري و التموين الحصري

سوف نتطرق في هذا الفرع إلى إلتزام المانح بالبيع الحصري(أولا) ثم إلى إلتزامه بالتموين الحصري(ثانيا).

أولا-إلتزام المانح بالبيع الحصري

جرت العادة في عقود الإمتياز أن ينص بها على ما يسمى بتحديد للمنطقة أو الإقليم، و هذا التحديد ينعكس على حماية كل من المانح و المستفيد لحقوقه و أسلوب ممارسة هذه الحقوق و يرتبط تحديد المنطقة أو الإقليم عادة ما يسمى بالحصرية ، فالشرط الحصري و الذي يلتزم بمقتضاه المانح بعدم بيع منتوجاته لتجار آخرين غير المستفيد داخل نطاق جغرافي محدد بشكل دقيق بعقد الإمتياز،يمكنه أن يحتفظ لنفسه (المانح) القيام ببعض البيوعات لفائدة بعض الفئات من الزبائن كالإدارات العمومية، و الشركات الكبرى و غيرهم⁴⁷.

يتمثل إلتزام المانح بالبيع الحصري في إمتناعه عن كل عملية بيع أو تقديم خدمات داخل النطاق الإقليمي لأي من المستفيدين من الفرانشيز، فالمانح يقوم بضبط الحصرية للشبكة فيجعل من المانح حكما بين المستفيدين فيحول دون تجاوز أيهم نطاقه الإقليمي على حساب الآخر⁴⁸، كما ينتج عن هذا الإلتزام أيضا، إلتزام المانح بالعمل على منع كل منافسة سواء أكانت منافسة شخصية أم منافسة من الغير الذين يتعاقدون مع المانح خارج الإطار المناطقي المتفق عليه. و يشترط لصحة و قانونية بند

46- دعاء طارق بكر البشتاوي،المرجع السابق،ص 91.

47-أيت وازو زابنة،"خصوصية عقد الفرانشيز في السوق"،من أعمال الملتقى الوطني حول:"عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"،يوممي16و17 ماي 2012 ،كلية الحقوق و العلوم السياسية،جامعة عبد الرحمان ميرة،بجاية 2012،ص 144.

48-محمد محسن أحمد النجار،المرجع السابق،ص 59.

الحصرية أن يكون محددًا في الزمان و المكان حتى لا يؤدي إلى الإخلال بمبدأ حرية التجارة بشكل أبادي⁴⁹، و هو ما يعتبر وفقا للفكر التجاري التحرري قيذا على حرية التجارة ومدعاة للإحتكار و تقسيم السوق⁵⁰، فيجب أن لا يتجاوز مدته الحد المعقول، و قد أعتبر أغلبية الفقهاء أنه لا يجوز أن تتجاوز هذه المدة العشر سنوات وفقا لقواعد القانون المدني العامة، و يتم خرق الحصرية عندما لا يحترم المانح الحصرية فيقوم بتحقيق مبيعات في المنطقة المخصصة لموزعه (المستفيد)، و أكثر من ذلك يلتزم المانح بالألا يتعامل مع أي زبون آخر لإغراق المستفيد فلا يحق له القيام بعملية الإغراق حتى خارج الأراضي الداخلية في التعاقد⁵¹، و يؤدي خرق بند الحصرية إلى فسخ العقد عندما يكتسب الطابع الجوهري بالنسبة لعقد الفرانشيز وفقا لإرادة طرفيه، و تترتب على خرقه مسؤولية المخل التعاقدية و إلزامه بالتعويض على الطرف الآخر عن كافة الأضرار التي لحقت به جراء ذلك الإخلال⁵².

إن تبعية المانح في مجال بيع المنتجات، تضع على عاتقه إلتزام آخر و هو الإلتزام بالتموين.

ثانيا- الإلتزام المانح بالتموين الحصري

يفرض عقد الفرانشيز على المانح إلتزام تسليم المستفيد، المواد الأولية التي يطلبها منه ضمن حدود حسن النية و الشروط المنصوص عليها في العقد⁵³، فهو يتحمل كل مسؤولية مرتبطة بهذه الصفة فيلتزم المانح و هو المانح بتزويد المستفيد المتعاقد معه وحده دون غيره في منطقة الفرانشيز المحددة له و لا يحق له تعيين مستفيد آخر في المنطقة المحددة لأحد المستفيدين، أو القيام بنفسه بعمليات البيع مباشرة أو إسناد هذه العمليات لتاجر آخر و لو بصفة مؤقتة⁵⁴.

(أ)- الإلتزام إختياري: إذ يستطيع المانح الإحتفاظ بحق التعامل مع مومنين آخرين بشرط ألا يمارسوا أعمالا تنافسية، و وجود مثل هذا الإلتزام في العقد ليس إلزاميا بل على العكس إختياري و يجب أن تكون المنتجات المعنية ضرورية.

49-نادر الشافي، المرجع السابق، ص 3.

50-ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الإمتياز التجاري، منشأة المعارف، مصر، 2000، ص 232.

51- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 92.

52-نادر الشافي، المرجع السابق، ص 2.

53-نادر الشافي، المرجع نفسه، ص 3.

54-أيت وازو زاينة، المرجع السابق، ص 154.

ب)-إلتزام مؤقت:بالنسبة لمدة البند في فرنسا فقد حصر القانون إلتزام التموين الحصري بعشر سنوات،و لكن هذا البند لا يصح إلا بشروط معينة، أي أن يكون محصورا بما هو ضروري فقط، كما يجب أن يكون ضروريا لحفظ هوية الشبكة و سمعتها و تجانس صورة علامتها⁵⁵.

الفرع الثاني-علاقة الحصرية بقانون المنافسة

ينتج عن إلتزام المانح بالبيع الحصري و التموين الحصري إلتزام آخر و هو الإلتزام بمنع كل منافسة سواء كانت المنافسة الشخصية و هي منافسة المانح للمستفيد و ذلك بتحقيق مبيعات في المنطقة المخصصة للمستفيد، أو منافسة الغير و هي أن يتعامل المانح مع أي زبون آخر لإغراق المستفيد، فلا يحق له القيام بعملية الإغراق حتى خارج الأراضي الداخلة، في التعاقد،فتعد الشروط الحصرية من أكثر الشروط التي أثارت جدلا واسعا في الفكر القانوني لما لهذه الشروط من تأثير على حرية التبادل التجاري و السلي و الخدمي بين الأطراف المختلفة، و لمنع الإحتكار.

المراد من الحصرية في عقد الفرانشيز هو أن كل مستفيد يستأثر ببيع منتجات من علامة معينة في منطقة محددة لا ينافسه شخص آخر، فمن هنا علينا أن نبين علاقة الحصرية بقانون المنافسة.

أولا-الإستغلال التعسفي لتبعية إقتصادية

ورد في قانون المنافسة مصطلح الإستغلال التعسفي الذي يحظر قيام منشأة أو مجموعة منشآت بالإستغلال التعسفي:

1. لوضع مهيمن في السوق الداخلية أو جزء مهم من هذه السوق.
2. لحالة تبعية إقتصادية يوجد فيها زبون (مستفيد) أو ممون(مانح) و ليس لديه حل مواز و ذلك عندما يكون الغرض منه أو يمكن أن تترتب عليه عرقلة المنافسة أو الحد منها أو تحريف سيرها مثلما ورد في قانون المنافسة و ذلك على سبيل المثال و ليس الحصر⁵⁶.

من خلال ما سبق يفترض إجتماع ثلاثة شروط:

أ)شروط التبعية:تقدر معايير التبعية من خلال المبادئ العامة التي تجسد تبعية مستفيد إتجاه المانح أو المانح إزاء المستفيد، فالتبعية الإقتصادية لمستفيد إزاء مانحه (ممونه)أو ما يسمى بتبعية التموين وتتجسد من خلال المعايير التالية:مواصفات البضاعة،شهرة العلامة التجارية للممون،أهمية حصته في

55- دعاء طارق بكر البشتاوي،المرجع السابق،ص 92-93.

56-أنظر المادة 11من الأمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003،يتعلق بالمنافسة،(معدل و متمم بموجب: القانون 08-12 المؤرخ في 25 جوان سنة 2008، المعدل و المتمم بموجب الأمر 10-05 المؤرخ في 15 أوت سنة 2010)، ج ر عدد 43، صادر في 20-07-2003.

السوق، و حصته في رقم معاملات المستفيد، أما تبعية الممون إزاء الموزع (المستفيد) فهي تنتج عندما تكون العلاقة التعاقدية بين الممون و الموزع جد مختلفة لفائدة هذا الأخير بسبب قوة الشراء، وتتحدد هذه التبعية من خلال عدة معايير تتعلق بوضعية الممون في السوق، ووضعية الموزع، ولمواصفات علاقتهما التجارية، و إذا كان معيار التبعية أساسيا فإنه مع ذلك غير كاف للحديث عن وجود إستغلال تعسفي بل يلزم أن يكون هناك غياب حلول موازية.

(ب) غياب الحلول الموازية: لا يكفي أن تجتمع شروط التبعية الإقتصادية بل ينبغي أن تتعدم الحلول البديلة لدى الشركة التابعة حيث:

- يحظر قيام منشأة أو مجموعة منشآت بالإستغلال التعسفي لحالة تبعية إقتصادية يوجد فيها موزع أو ممون و ليس لديه حل مواز، و الحل الموازي يحيل إلى وضعية تكون فيها الشركة التابعة إقتصاديا إزاء الشريك الإقتصادي الذي يفرض عليها ممارسات منافية لقواعد المنافسة، قادرة مع ذلك على مواصلة نشاطها بشكل عادي⁵⁷.

إن الحل الموازي ينبغي أن يقاس على أساس مبدأ النسبية، أي على تناسب الحل بالنظر إلى تكلفته و الوقت الذي يستغرقه أو بصيغة أخرى ينبغي أن ينصرف الحل إلى تكلفة معقولة و فترة زمنية مقبولة.

ثانيا - التحالفات

لقد أورد قانون المنافسة مبدأ منع الإتفاقات المنافية لقواعد المنافسة و في هذا الإطار نص على أنه: «تحظر الممارسات و الأعمال المدبرة و الإتفاقيات و الإتفاقات الصريحة أو الضمنية عندما تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها في نفس السوق أو في جزء جوهري منه...»⁵⁸

من خلال النص نجد أنه يشترط وجود ثلاثة عناصر أساسية لتشكيل الإتفاق المحظور وهي: وجود إتفاق، أن يكون غرضه أو أثره منافيا للمنافسة، أن يكون هناك تقييد للمنافسة و العنصر الثالث يتمثل في تحديد السوق⁵⁹، إلا أنه من طبيعة كل شبكات التوزيع أنها تحد بشكل أو بآخر من حرية المنافسة، و هي تنصرف إلى نوع من التحالف إلا أن المشرع الجزائري وآخذا منه بالدافع

57-أيت وازو زابينة، المرجع السابق، ص 148.

58-أنظر المادة 6 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة، مرجع سابق.

59-تواتي محند الشريف، فمع الإتفاقات في قانون المنافسة، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون فرع: قانون الأعمال، كلية الحقوق و العلوم التجارية، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، 2007، ص 18.

الإقتصادي الذي تشكله شبكات التوزيع، إرتأى أن يجيزها طالما أنه يمكن لأصحابها أن يبرروا موقفهم بأن هذه الممارسات تساهم في تحقيق إقتصادي و أن هذه المساهمة كافية لتعويض الضرر الحاصل في مجال المنافسة، ومع ذلك فإن هذه الممارسات لا ينبغي أن تفرض قيود على المنافسة إلا في حدود ما هو ضروري لتحقيق أهداف التقدم الإقتصادي⁶⁰.

ثالثا- وضعية الهيمنة

وضعية الهيمنة هي الإسراف في إستغلال التواجد في موقع القوة الاقتصادية في قطاع أو سوق بأكمله و يمكن أن يتمثل في رفض البيع أو رفض التعامل أو فرض شروط للبيع أو تحديد أسعار غير طبيعية. و تتميز وضعية الهيمنة عموما بتوافر عناصر ثلاث و هي:

- تمكين المقابلة المهيمنة من القيام بعملية تقييم و تحليل إقتصادي للسوق.
- إحتكار المقابلة المهيمنة للسوق، دون الخضوع لأية منافسة من طرف جهة أخرى.
- تركيز القوة الإقتصادية بيد المقابلة المهيمنة.

هذا ولا بد من الإشارة إلى أنه ليس التواجد في وضعية الهيمنة هو الذي يخل بالمنافسة بل إن إستغلال تلك الوضعية بشكل تعسفي هو الذي يقع تحت طائلة الحظر⁶¹.

رابعا- التركيز الإقتصادي

بالرجوع إلى قانون المنافسة نجد أن عملية التركيز الإقتصادي تنتج عن كل عقد كيفما كان شكله إذا كان يقضي بتحويل الملكية أو الإنتفاع فيما يتعلق بمجموع أو بعض ممتلكات منشأة أو مجموعة منشآت من ممارسة نفوذ حاسم على واحدة أو أكثر من المنشآت الأخرى بصفة مباشرة أو غير مباشرة، و نظرا إلى أنه ليس من شأن كل عملية تركيز إقتصادي أن تلحق أضرارا بقواعد المنافسة و مراعاة أيضا لما تلعبه عملية التركيز من تقوية للإقتصاد و تماسكه وضع المشرع شرطين أساسيين لسريان عملية المراقبة و هما:

1. أن يشكل التمرکز تهديد لحرية التنافس.
2. أن تكون المنشآت المتكثلة قد أنجزت خلال السنة السابقة أكثر من 40% من المعاملات المتعلقة بسلعة أو منتج أو خدمة من نفس النوع في الأسواق الوطنية.

60- أيت وازو زابينة، المرجع السابق، ص 150.

61- أيت وازو زابينة، المرجع نفسه، ص 151.

و الغاية من هذه المراقبة ليست منع عمليات التركيز بين المقاولات و إنما السهر على أن تحافظ هذه الأخيرة على مستوى كاف من المنافسة في السوق و ألا تحد من حرية ولوج السوق بالنسبة للمقاولات الأخرى⁶².

الفرع الثالث-الإلتزام المانح بالضمان

لا تقتصر أحكام الضمان على عقد البيع و ذلك حسب نص المادة:371 من القانون المدني الجزائري التي تنص:« يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الإنتفاع بالمبيع كله أو بعضه ، سواء كان التعرض من فعله أو من فعل الغير يكون له وقت البيع حق المبيع يعارض به المشتري، و يكون البائع مطالباً بالضمان و لو كان حق ذلك الغير قد ثبت بعد البيع و قد آل إليه هذا الحق من البائع نفسه »⁶³، بل تنطبق على كافة أنواع العقود التي تستوجبها لأنه واجب قانوني في سائر عقود المعاوضة⁶⁴، و في مرحلة التعاقد و في حالة تلف الشيء بدون غش المستفيد، هذا الأخير يمكنه طلب تخفيض نسبة الأجرة أو إذا كان الشيء لا يصلح للغاية المرجوة منه، يمكن للمستفيد طلب فسخ العقد⁶⁵. أما الأساس القانوني لهذا الضمان هو ذات الإلتزام بتسليم شيء غير مملوك للغير و ليس لأحد حقوق عليه و تمكين المستفيد من الإستمتاع بحياسة هادئة و نافعة، و هذا الضمان قد يكون ضماناً قانونياً أو ضماناً مشروطاً.

أولاً- الضمان القانوني

سمي قانونياً لأن واجب الوفاء به يكون بحكم القانون و لا يحتاج للنص عليه في العقد، فالغرض الأساسي من إبرام عقد الفرانشيز هو تمكين المستفيد من الإنتفاع بمحل هذا العقد من عناصر المعرفة الفنية و عناصر الملكية الفكرية و الحق بإستغلال تلك العناصر و لا يعكر صفوه تعرض من المانح أو من غيره، و يكون التعرض مادياً:كما لو إستثمر المانح في منطقة نشاط المستفيد بالرغم من وجود الشرط الحصري، فيستوجب عليه إيقاف عمله هذا و تعويض المستفيد بموجب الإلتزام بضمان التعرض المادي، كما يكون التعرض قانونياً:و ذلك بإدعاء حق على عناصر الملكية الفكرية في مواجهة

62- أيت وازو زابينة،المرجع نفسه، ص 152.

63- أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، معدل ومتمم، ج ر عدد 78 صادر بتاريخ 30-09-1975.

64- دعاء طارق بكر البشتاوي،المرجع السابق،ص 93.

65- ARMAL Pedro, Le contrat de franchise an Brésil, thèse pour obtenir le grade de docteur de l'université Montpellier 1, discipline :droit privé, France,2010, p 110.

المستفيد، فيعيق بذلك إستغلال المستفيد لعناصر محل عقد الفرانشيز، بخلاف ذلك يتحمل المانح المسؤولية كاملة بإعتباره مخلا بالتزاماته، إذ لم يتمكن من ضمان الحيابة الهادئة و حماية المستفيد من التعرض. كذلك يتوجب على المانح في حالة إعتداء الغير على البراءة أو العلامة أو غير ذلك من حقوق الملكية الفكرية التي يتضمنها العقد، أن يبادر بإتخاذ كافة التدابير والإجراءات القانونية لرفع هذا الإعتداء، و له في ذلك أن يرفع دعوى التقليد و هذه الدعوى لا ترفع إلا من جانب المانح، و من جانب آخر يضمن المانح مطابقة المعلومات الفنية التي قدمها للمعلومات المطلوبة و المحددة في العقد بمعنى آخر يضمن المانح المنتجات الموزعة من العيوب الخفية⁶⁶.

ثانيا-الضمان المشروط

يجوز للمتعاقدين أن يتفقا على ضمان قد يختلف بصورة أو بأخرى عن الضمان القانوني، فيجوز تعديل أحكام الضمان بشرط عدم الإضرار بالمستفيد أو الغير و ذلك طبقا للقواعد العامة في القانون المدني، فعند صياغة العقد على الطرفان أن يتفقا فيه على شرط الضمان، مثلا ضمان المانح جودة مواد الإنتاج التي قد يحتاج إليها المستفيد، و إذا ثبت لدى الجهات المعنية وجود مخالفة للمواصفات، يتم إرجاع البضاعة إلى المانح و على نفقته، و للمستفيد الحق في المطالبة بالتعويض عما أصابه من ضرر⁶⁷.

المبحث الثاني

التزامات مانح الفرانشيز عند إنقضاء العقد

ينتهي عقد بعدة أسباب نذكر منها الفسخ و البطلان أو إنتهاء المدة المحددة له، كذلك ينتهي أيضا نتيجة لظروف تتعلق بنشاط مؤسسة المانح مثل تغيير طبيعة النشاط⁶⁸، و كما ينقضي لإستحالة التنفيذ إذا طرأ أثناء التنفيذ ظروف يتوافر لها شروط القوة القاهرة بما يجعل تنفيذ إلتزامات أحد الطرفين أو كلاهما مستحيلا⁶⁹. و يترتب على إثر إنقضاء عقد الفرانشيز، إلتزامات تقع على عاتق المانح. و عليه

66-- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 94.

67- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع نفسه، ص 95.

68- محمود أحمد الكندري، مرجع سابق.

69- فتحي عبد الرحيم عبد الله، أحمد شوقي محمد عبد الرحمان، شرح النظرية العامة للإلتزام، منشأة المعارف، مصر، 2001، ص 291.

سنقوم بدراسة هذا المبحث كما يلي: أسباب إنقضاء عقد الفرانشيز (المطلب الأول)، وسوف نرى الإلتزامات التي تقع على المانح عند إنقضاء العقد (المطلب الثاني).

المطلب الأول- أسباب إنقضاء عقد الفرانشيز

تنتهي العلاقة التعاقدية مثل العقود الأخرى وفقا للقواعد العامة و لكن يجب مراعاة خاصية هذا العقد التي تميزه عن باقي العقود و توجد أسباب متعددة تؤدي إلى إنقضائه مثال إنتهاء العقد في طور التنفيذ (الفرع الأول) و إنتهاء العقد بإنتهاء أجله (الفرع الثاني).

الفرع الأول- إنتهاء العقد في طور التنفيذ

سوف نتطرق في هذه النقطة إلى دراسة، وفاة أحد الأطراف المتعاقدة أو تصفية أمواله كسبب طبيعي لإنقضاء عقد الفرانشيز (أولا) و بعدها نتطرق إلى دراسة فسخ و بطلان العقد كأحد الأسباب غير الطبيعية لإنقضاء العقد (ثانيا).

أولا- وفاة أحد الأطراف المتعاقدة أو تصفية أمواله

بإعتبار عقد الفرانشيز من العقود القائمة على الإعتبار الشخصي فإن إنهيار هذا الإعتبار يؤدي إلى إنهاء العقد، و يكون ذلك بوفاة أحد الطرفين أو إشهار إفلاسه⁷⁰. و يكون الإنقضاء بسبب الوفاة، عندما يتعلق الأمر بالمستفيد خاصة إذا علمنا أن المانح عادة ما يكون شركة الأسهم أو شركة ذات مسؤولية محدودة و عليه فإن شخصية المانح لا تكون لها نفس أهمية شخصية المستفيد عند إبرام العقد، و لكنه قد يُعتبر الإنهاء تعسفياً إذا لم يباشر المانح فحص و دراسة ترشيح مؤهلات وارث المستفيد لمواصلة النشاط التجاري موضوع الإمتياز⁷¹.

كما ينقضي العقد أيضا في حالة تصفية شركة المستفيد أو محله التجاري أو إفلاسه و الإفلاس هو الوضعية القانونية لتاجر توقف عن الوفاء بديونه، و هذا ما بينته المادة 215 من القانون التجاري التي تنص على: « يتعين على كل تاجر أو شخص مغنوي خاضع للقانون الخاص و لو لم يكن تاجرا، إذا توقف عن الدفع أن يدلي بإقرار في مدة خمسة عشرة يوما قصد إفتتاح إجراءات التسوية القضائية أو الإفلاس. »⁷²، يعلن عنه بمقتضى حكم والتاجر المفلس، تغل يده عن إدارة ذمته المالية وتنزع عنه بعض الحقوق، والإفلاس إجراء تنفيذي يؤدي إلى الموت التجاري للمفلس، و تصفية مؤسسته

70- محمود أحمد الكندري، مرجع سابق.

71- أيت وازو زائنة، المرجع السابق، ص، 155.

72- أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 يتضمن القانون التجاري، معدل ومتمم، ج.ر عدد 101، صادر بتاريخ 19-12-1975.

وبيع كل أمواله الأخرى⁷³، ويكون للمستفيد الذي صُفي مشروعته أن يطلب إنهاء العقد شرط أن تكون التصفية رضائية و أن لا يكون سيء النية⁷⁴، و على العكس لا يمكن إنهاء العقد بصفة تلقائية إذا ما كان المستفيد محل مسطرة التصفية القضائية، حيث يحق للمسير أن يقرر إستمرار العقد رغم وجود شرط مخالف في العقد، شريطة تنفيذ الإلتزامات المحددة في العقد.

ثانيا- فسخ العقد و إبطاله

ينقضي العقد بعدة صور و من بينها الفسخ و الإبطال.

(أ) **إبطال العقد:** يعتبر البطلان الجزاء على تخلف ركن من أركان العقد أو تخلف شرط من الشروط اللازمة لركن من أركانه، فالعقد الباطل هو العقد الذي لم يستجمع الشروط اللازمة لإنعقاده⁷⁵، فالإبطال يحصل إذا تضمن عيبا أثناء الإنشاء يجعله قابلا للإبطال إما بصورة مطلقة أو بطلان نسبي⁷⁶. و يترتب على إبطال العقد نفس الأثر الذي يترتب على بطلان العقد بطلانا مطلقا، فيزول العقد بأثر رجعي و يعتبر كأنه لم يكن، و هذا ما نصت عليه المادة 103 من القانون الجزائري: «يعاد المتعاقدان إلى الحالة التي كانا عليها قبل العقد، في حالة بطلان العقد أو إبطاله فإن كان هذا مستحيلا جاز الحكم بتعويض معادل»⁷⁷.

و يمكن المطالبة بإبطال عقد الفرانشيز في حالات عديدة منها:

1. إذا صدر غش من قبل المانح و لم يتمكن من تبرير الأرقام المقدمة و أخفى عمدا الصفات غير الأكيدة لتوقعاته الإستثمارية.
2. في حالة غياب السبب، كما لو حصل الإتفاق على الفرانشيز بدون وجود الشهرة اللازمة للمانح و لا وجود لسرية لديه مبدعة و ذات خبرة، و لا حتى التعاون الواجب تقديمه للمستفيد.
3. لعدم تحديد أسعار السلع و الخدمات، موضوع الفرانشيز.
4. لعدم تحديد الإقليم المقدم من قبل المانح للمستفيد.

73- حورية لشهب، "النظام القانوني للعقود التجارية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 12، 2007، ص 233.

74- إنوجال نسيم، عقد الفرانشيز في القانون الجزائري، مذكرة لنيل درجة الماجستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق و العلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2004، ص 129.

75- سمير عبد السيد تناعو، مصادر الإلتزام، مصدران جديان للإلتزام: الحكم-القرار الإداري، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 1999-2000 ص 90.

76- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 115.

77- أنظر الأمر 75-58 المتضمن القانون المدني، المرجع السابق.

ب)فسخ العقد: هناك فرق بين الإبطال و الفسخ الذي يكون في حالة إبرام العقد بشكل صحيح لكن الصعوبات التي حصلت أثناء التنفيذ تحول دون تنفيذه، فالفسخ هو الجزاء على عدم تنفيذ الالتزام الناشئ عن العقد و هو لا يتصور إلا في العقود الملزمة للجانبين، فإذا لم يقم أحد الطرفين هذه العقود بتنفيذ إلتزامه، جاز للطرف الآخر أن يتمتع عن تنفيذ إلتزامه هو أيضاً، أو أن يطلب فسخ العقد⁷⁸، وهذا حسب ما أورده المادة 119 التي تنص على:« في العقود الملزمة للجانبين، إذا لم يوفي أحد المتعاقدين بإلتزامه ، جاز للمتعاقد الآخر بعد إعدار المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه إذا إقتضى الحال ذلك »⁷⁹.

فسخ العقد يفترض أن المتعاقد الذي يُطلب الفسخ في مواجهته لم يقم بتنفيذ إلتزاماته كلها أو بعضها،أو على الأقل لم يقم بتنفيذها على الوجه المطلوب أو تأخر في هذا التنفيذ عن الوقت المحدد. هذا وقد يحدد في العقد الحالات التي يكون فيها للمتعاقد الحق بالفسخ إذا أخل أحد الطرفين بإلتزاماته بخطأ جسيم، لكن مدى جسامته هذا الخطأ يمكن تحديدها، إما من خلال العقد نفسه كأن يدرج فيه الحالات التي تعتبر بمثابة الإخلال الجسيم، و إن لم تدرج مثل هذه الحالات، فإنه يمكن العودة إلى المبادئ العامة مثلا:

- عدم دفع العائدات للمانح و هنا للمانح الحق بالفسخ لأن المستفيد لم يوفي بإلتزاماته المالية.
- إفشاء الأسرار من قبل المستفيد.
- إذا تعرض المستفيد لظروف مالية جد صعبة، يحق للمانح مطالبتة بالفسخ كون الثقة التي منحت إياه قد فُقدت.
- عدم التقييد برقم الأعمال المتفق عليه في العقد.
- عدم التقييد بالتنوع.
- الإخلال بالإلتزامات التعاقدية.
- البنود التعسفية، مثلا: منح المانح الحق بتعديل كل أو بعض بنود العقد بصورة منفردة، خصوصا تلك المتعلقة بالثمن أو بتاريخ تسليم السلع و الخدمات، فإذا أدرج بند في العقد بهذا المقضى يعتبر بمثابة بنود تعسفية يبرر فسخ العقد⁸⁰.

78-سمير عبد السيد تتاغو، المرجع السابق،ص 91.

79- أمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني، المرجع السابق.

80- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق،ص 115.

و يمكن أن ينص العقد على شرط فاسخ و الفسخ هنا يكون إتفاقيا بمعنى إتفاق المتعاقدين مقدما على إستبعاد اللجوء إلى القضاء لتقرير فسخ العقد في حالة إخلال أي منهما بالتزاماته العقدية و يتم ذلك بإدراج بند فاسخ، بمقتضاه يعد العقد مفسوخا دون الحاجة إلى حكم قضائي⁸¹.

الفرع الثاني- إنتهاء العقد بإنتهاء أجله

نميز في هذه الحالة بين العقد المحدد المدة و العقد غير محدد المدة.

أولاً- العقد المحدد المدة

لما يبرم أي عقد محدد المدة يلتزم المتعاقدون على إحترام الإتفاق حتى نهاية الآجال، فينص عقد الفرانشير عادة على المدة التي ينتهي فيها العقد، و يتراوح بين ثلاثة إلى خمسة سنوات، و مبدئيا في حالة غياب أي نص يسمح بتجديد العقد ضمنيا، يحق للمانح إنهاء العقد دون إشعار المستفيد مسبقا⁸²، فلا يمكن لهذا الأخير أن يتمسك بتجديد العقد لأنه لاحق له في ذلك، حتى و لو تلق وعدا شفويا من المانح بتجديد العقد، كما أنه لا يشترط أن يوجه إخطار بعدم التجديد بمدة طويلة عن أجل العقد إلا إذا إشتمل العقد شرط الإخطار و حددت مدته⁸³.

إنّ تحديد المدة في عقد الفرانشير ضروري لتبيان المدة المعطاة للإستثمار و ما هي الشروط الواجب توافرها لتجديد هذه المدة، فالإشارة إلى المدة في العقد يعتبر أساسيا و يجب تقديمها إلى المستفيد ليكون على بينة من إتخاذ القرار بالموافقة أو برفضه، و لكن هذا لا يمنع إمكانية تعاقد الطرفين بدون تحديد مهلة معينة⁸⁴.

للإشارة فقط إلى أن التشريع الأوروبي أو الفرنسي لم يتضمن نصا يحدد مدة العقد، و قد تمّ تحديد المدة عرفيا بين سنة و خمس سنوات و تبقى حرية الأطراف مطلقة في تحديد المدة وتجديدها⁸⁵.

ثانيا- العقد غير محدد المدة

لا يجوز لأي متعاقد أن يتمسك بأبدية عقد الفرانشير، يجوز في هذه الحالة لكل من كان طرفا فيه إنهاؤه بإرادته المنفردة تطبيقا للقواعد العامة، غير أن الحق في هذا الإنهاء غير مطلق، بل يجب لاستعماله احترام الآجال المنصوص عليها في العقد، إن وجدت أو المتعامل بها في العرف أو الأعراف

81- محمود أحمد الكندري، مرجع سابق.

82- إنوجال نسيم، المرجع السابق، ص 129.

83- حميش يمين، "عقد الفرانشير"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، يومي 16 و 17 ماي 2012، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص 109.

84- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 111.

85- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 306.

المهنية ذات الصلة بالنشاط موضوع العقد⁸⁶، فالأطراف أحرار فيما يتعلق بالإنعقاد و كذا الإنهاء لكن يُجبر المانح بإخطار المستفيد عن نيته على إنهاء العقد و إلا قامت مسؤوليته في حالة الإنهاء الفوري. و لا يلزم بتوجيه إخطار للمستفيد الذي يخل عمدا بالتزاماته التعاقدية أو في حالة ملاحظة المانح وجود فعل محذور و منصوص عليه في العقد ذاته و الذي ينجم عنه الإنهاء الفوري للعقد، في هذه الحالات لا يلزم بالإخطار بل بتبرير الإنهاء الفوري للعقد⁸⁷.

لكل طرف في عقد الفرانشيز الحق في إنهاء العقد لكن بشرط توجيه إخطار للطرف الآخر، وللمتضرر من الفسخ الحق بالمطالبة بالتعويض الناتج إثر الإنهاء التعسفي.

المطلب الثاني- الإلتزامات التي تقع على المانح إثر إنقضاء العقد

إن إنتهاء عقد الفرانشيز يثير العديد من التساؤلات و الإشكالات، فيمتد أثره إلى ما بعد إنقطاعه و نحن في هذا الصدد أمام مشكلتين الأولى تكمن في حالة إستقلال المانح بإنهاء العقد بإرادته المنفردة دون موافقة المستفيد فهل يستحق هذا الأخير تعويضا جراء هذا الإنحلال؟(الفرع الأول)، أما المشكلة الثانية فتتمثل في مصير البضاعة المكدسة أو ما يسمى بالمخزون الذي يكون بحوزة المستفيد(الفرع الثاني).

الفرع الأول- إلتزام المانح بالتعويض

و السؤال الذي يطرح نفسه هنا هل يلتزم المانح بالتعويض عن الضرر الذي يلحق المستفيد جراء إنتهائه للعقد و رفضه عدم تجديده؟ و في هذا الصدد ظهر إتجاهين، الأول يذهب إلى إطلاق حق المانح إلى إنهاء العقد دون قيود(أولا)، و الإتجاه الآخر يرى ضرورة تقييد حق المانح في هذا الإنهاء(ثانيا).

أولا- حق المانح في إنهاء عقد الفرانشيز دون تعويض

يرى هذا الإتجاه أن المانح يملك الحق في إنهاء عقد الفرانشيز دون مسؤولية من جانبه طالما كان العقد قد شارف على الإنتهاء و راعى في ذلك مدة الإخطار المطلوبة منه، فليس من المعقول أن يُجبر على الإستمرار في عقد هو قام بإحترامه و تنفيذ بنوده و خصوصا إذا كان حسن النية، و لذلك

86- أيت وازو زاينة،المرجع السابق،ص، 162.

87- حميش يمينية،المرجع السابق،ص 110.

فإن محاكم الولايات المتحدة تأخذ بهذا الإتجاه ، وقد حكم في ولاية ماساتشوستس في دعوى « Zapatha V Dairy mart inc » ، أن إنهاء العقد من دون سبب جدي ومقبول ليس محظورا في مدونة قانون التجارة الموحد، وعليه فإنها حرمت المستفيد من الحصول على أيّ تعويض⁸⁸.

كما تبرز فكرة التعسف في إستعمال الحق كأساس لإلزام المانح بالتعويض و ذلك ما إتجه إليه الغالب من الفقه و القضاء الفرنسي و المصري، غير أن للتعسف حالات يصعب أن تتحقق في حالة رفض المانح للتجديد إذ يتبغى أن ينصرف قصد المانح إلى الإضرار بالمستفيد، و تلك ليست إرادته و إنما قصد تحقيق مصلحته بالبحث عن مستفيد جديد يدفع له مقابلا جديدا للإلزام، و أخيرا يبقى رفض المانح عدم التجديد عملا مشروعاً إذ يعبر عن حماية مصلحته المشروعة، و يبقى إقتضاء المستفيد مقابلا يعوضه عما تكبد من نفقات في ذمة المانح أمرا تقتضيه العدالة⁸⁹.

ثانيا- إلزام المانح بالتعويض عن الضرر الذي يلحق بالمستفيد جراء إنهاء العقد

يذهب هذا الإتجاه إلى ضرورة وجود قيد على المانح في إنهاء العقد و إلزامية تبرير هذا الإنهاء أي أن يكون مستندا إلى سبب جيد ومعقول⁹⁰، وطبقا لمقتضيات القانون العام ، فإن إلغاء عقد محدد المدة يشكل في حد ذاته خطأ ، ينشئ الحق في رفع دعوى مدنية للمطالبة بتعويض مادي عن الضرر اللاحق، و يمكن للمانح التدرأ من المسؤولية إذا أثبت إخلال المستفيد بواجباته العقدية أو ارتكب خطأ جسيما⁹¹.

و كما هو معروف فللمانح الحق في رفض تجديد العقد المحدد المدة و لكن تعسفه في إستعمال هذا الحق هو الذي ينشأ مسؤوليته حتى و لو لم يكن فعل التعسف مقصودا، و كما يستحق المستفيد التعويض عند قيام المانح بإنهاء عقد الفرائشيز غير محدد المدة بصفة إنفرادية بإخطار أو دونه.و كذلك يستطيع المستفيد طلب التعويض خاصة أن العقد المحدد المدة الذي انتهت مدته يمكن أن يضر كثيرا به من جراء فقدانه كل من العلامة و العنوان التجاريين وعدم استرجاعه لكل التكاليف الإستثمارية التي

88- محمود أحمد الكندري، مرجع سابق.

89- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 318.

90- PICHONNAZ Pascal, Le contrat de franchise :état de son évolution, édition Romandes, Genève, 2012,p 61.

91- حميش يمينية، المرجع السابق، ص 111 و أنظر كذلك دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 112.

أنفقها على المشروع و بالتالي على المستفيد مراعاة هذه النقاط أعلاه قبل الإمضاء على العقد و ذلك بتحديد تعويض على نحو ما من أجل إجازة الضرر الذي قد يصيبه عند إنقضاء العقد⁹².

الفرع الثاني- إلتزام المانح بإسترجاع المخزون

وفقا للأصل العام يعتبر المستفيد تاجرا، يقوم بشراء البضاعة من المانح باسمه و لحسابه فهو مالك البضاعة المشتراة، وعلى ذلك لا يلزم المانح عند انقضاء العقد بإعادة شراء البضائع المخزونة لدى المستفيد ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك، أو يسند إلى المانح أي تقصير في هذا الشأن كأن في إنهاء العلاقة التعاقدية ووفقا لذلك يستطيع المستفيد التصرف في هذه البضائع وتقرير أي من الحقوق عليها دون منازعة⁹³، ففي حالة غياب نص يلزم المانح بإسترجاع المخزون المتبقي، فالإشكال هنا هو شراء المستفيد لبضائع لا يستطيع بيعها بحكم إنقضاء العلاقة التعاقدية بعد الشراء، ففي هذه الحالة للمستفيد الحق في رفع دعوى شخصية على المانح بإسترداد المخزون المتبقي⁹⁴.

فيعتبر مصير المخزون من بين المشاكل التي تتجر عن إلغاء عقد الفرانشيز فإذا نص العقد على طريقة حل المسألة تمّ ذلك، أما إذا لم يتفق الطرفان عليها في العقد، أوجدت بعض الحلول نجملها في: إما يتمكن المستفيد من تسويق المخزون لحسابه خلال مهلة معقولة تتقارب مع تلك التي يستغرقها في توزيع و تسويق المنتج أثناء سريان العقد، أو إما يستعيد المانح المخزون الذي يتواجد في حالة جيدة أو يشتريه فتحل المحكمة النزاع القائم⁹⁵.

92- كردي نبيلة، "حق مانح الإمتياز التجاري في عدم تجديد العقد مقابل حق المتلقي في طلب التعويض"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، يومي 16 و 17 ماي 2012، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص 121.

93- أيت وازو زائنة، المرجع السابق، ص 162.

94- إنوجال نسيمة، المرجع السابق، ص 136.

95- حميش يمينة، المرجع السابق، ص 111.

الفصل الثاني

إلتزامات المستفيد من الفرانشيز

بعدها رأينا في الفصل الأول أهم الإلتزامات التي تقع على مانح الفرانشيز، سننتقل لدراسة أهم الإلتزامات التي تقع على المستفيد بإعتباره الطرف الثاني في عقد الفرانشيز، فإذا قام الأول بتنفيذ إلتزاماته على أكمل وجه، فعلى الطرف الثاني إحترام هو الآخر إلتزاماته و تنفيذها على الوجه المطلوب، فمما لاشك فيه أنّ إحترام الإلتزامات أصبح الآن من الضرورات القصوى للحياة القانونية و الإقتصادية و إنه لمن السهل تصور مدى ما يلحق هذه الحياة من إضطراب إذا ما تخلف المدينون فجأة عن الوفاء بإلتزاماتهم، فإنّ عدم تنفيذ الإلتزام يعد إنقطاعا للتوازن الإقتصادي المؤسس على الثقة المشروعة في المعاملات و التي في نهاية الأمر قد إنخضعت⁹⁶.

و تعتبره أغلب التشريعات المستفيد، الطرف الضعيف⁹⁷ في العلاقة التعاقدية التي تربطه بالمانح كون هذا الأخير هو الطرف القوي بإعتباره مالكا للمعرفة الفنية و ما يتبعها و التي تعتبر محور عقد الفرانشيز.

و بالتالي و كما رأينا سابقا فإن عقد الفرانشيز يرتب إلتزامات متقابلة في ذمة طرفيه، و عليه سوف نقوم في هذا الفصل بدراسة إلتزامات المستفيد من الفرانشيز في مرحلة التعاقد(المبحث الأول)، و الإلتزامات التي تقع عليه إثر إنقضاء العقد(المبحث الثاني).

96-نبيل إبراهيم سعد، النظرية العامة للإلتزام، أحكام الإلتزام، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2003، ص 11.
97-STERLIN Caroline, « L'essor de la protection accordée au franchisé dans ses relations avec le franchiseur aux stades de l'exécution du contrat et de sa rupture », thèse de doctorat de Faculté des sciences juridiques, politiques et sociales, Droit et santé, Université Lille 2, France, 2004, p 8.

المبحث الأول

التزامات المستفيد من الفرائشيز في مرحلة التعاقد

يعتبر المستفيد من الفرائشيز ملزم إزاء المانح بعدة التزامات، و قد قسمناها إلى إلتزامات مالية (المطلب الأول)، و إلتزامات غير مالية(المطلب الثاني).

المطلب الأول- إلتزامات مالية

نظرا للمزايا التي يكتسبها المستفيد من عقد الفرائشيز، فمن الطبيعي أن هناك مقابلا لفائدة المانح يتحمله المستفيد و الذي يتمثل في مبلغ نقدي يلتزم المستفيد بدفعه للمانح، و يؤخذ بعين الإعتبار عند تحديد هذا المبلغ شهرة السلعة أو الخدمة موضوع العقد، و شهرة العلامة و سمعتها و المنطقة الجغرافية المنتشرة فيها، و يطلق على هذا المبلغ إسم رسوم، ثمن، أتاوى ...، و ينقسم إلى قسمين ثابت أو ما يسمى ثمن حق الدخول(الفرع الأول)، و نسبي و هي الأتاوى الدورية(الفرع الثاني).

الفرع الأول- ثمن حق الدخول

يتحمل المستفيد عبء العملية الإستثمارية كلها⁹⁸، فقبل دفعه لثمن حق الدخول، هو ملزم بدفع نفقات تتمثل في نفقات تهيئة منشأته للدخول في شبكة الفرائشيز(أولا)، ثم عليه بعدها دفع ثمن الدخول(ثانيا).

أولا- تحمل المستفيد نفقات إنشاء و إستعاب الفرائشيز

كغيرها من المشروعات يكون لمنشأة الفرائشيز دراسة جدوى تحدد النفقات المتطلبة لقيامها وتشغيلها، فنجد نوعين من هذه النفقات:

- نفقات تهيئة منشأة الفرائشيز: التي تتمثل في دراسة الموقع، إذ يقوم المانح بدراسة موقع المنشأة طالبة الإضمام و ذلك من حيث المحيط التسويقي و الإنتاجي، كما تشمل دراسة الموقع كافة تفاصيل العوامل المساعدة على مباشرة النشاط.
- نفقات تخطيط العملية الإنتاجية: هنا دور المانح لا يقتصر على دراسة الموقع بل يمتد إلى تخطيط العملية الإنتاجية و تتخذ هذه العملية طابعا زمنيا ممتدا بإمتداد العقد، ويتم في هذه العملية تحديد نوع نشاط الفرائشيز و الذي يمثل نقطة البدء، و أيضا إختيار الوسائل المادية للإنتاج من آلات و مهمات، كما يقوم المانح بتحديد هيكل المشروع و تأهيل المستخدمين.

98- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 23.

مما سبق قد يبدو أن معظم النفقات تتجه إلى المانح، و ما لا يتجه إليه يقوم بتحديد الجهة التي يتجه إليها، فالمانح يقوم بتحديد حجم النفقات و مصادر التمويل و طريقة سداد القروض مرد من ذلك أن كافة العناصر المقدمة تعبر عن جوهر المعرفة الفنية محل التعاقد، فالمستفيد وحده من يتحمل عبء نفقات لم يحددها، فيتحمل تبعاً لذلك مخاطر إخفاق الإستثمار بينما يكون المانح قد حقق ربحاً قبل نشاط الفرانشيز⁹⁹.

ثانياً-إلتزام المستفيد بدفع مقابل الدخول في شبكة الفرانشيز

يعتبر ثمن الدخول أتعاباً لتقديرات مانح الفرانشيز ومقابلاً لإستعمال العناصر غير المادية¹⁰⁰، و يقوم هذا المبلغ أثناء توقيع العقد و تشكيله مقابل نقل المعرفة الفنية و حق إستثمار العلامة، أي جميع الإمتيازات التي يتلقاها المستفيد، و تتفاوت نسبة المبلغ حسب شهرة العلامة و أهمية المنطقة المعطاة و عدد المستفيدين منه¹⁰¹.

كما تجدر الإشارة إلى أن مصدر حق المانح في مقابل حق الدخول أو ما يسمى "الأتاوة" يتمثل في قيامه بالإتفاق على الأبحاث و التجارب التي قام بها مستخدمون تابعون له للوصول إلى نتائج تكنولوجية متميزة في السوق و نظراً لقيامه بالسماح للمستفيد بإستغلال هذه النتائج فإن ذلك ينشئ له الحق في إقتضاء الأتاوة¹⁰².

هذا المبلغ يغطي نفقات التدريب و التكوين الأولي الذي يتلقاه المستفيد¹⁰³، كما نشير أيضاً إلى أنه لا يشترط أن يكون مقابل حق الدخول نقدياً و إنما مقوماً بالنقود فهو ليس ثمناً و إنما مقابلاً، ويتم الدفع بمبلغ محدد سلفاً لدى توقيع العقد و لا يمكن إسترجاع هذا المبلغ حتى و لو توقف العقد بعد فترة قصيرة من إبرامه، لكن إذا كان التوقف ناتج عن خطأ المانح فيتم مقاضاته و مساءلته عن الأضرار التي تلحق بالمستفيد.

كما أن هناك بعض العقود تنص على إمكانية إعادة تجديد أتاوى الدخول عند تجديد العقد و في هذه الحالة تسمى "أتاوى التجديد".

99- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 25-26.

100- نادر الشافي، المرجع السابق، ص 3.

101- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 97.

102- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 30.

كما أن أتاوى الدخول و لو أنها مبالغ جرافية إلا أنها أحيانا تكون متناسبة مع عنصر خارجي موضوعي مثل مساحة المؤسسة بالأمتار المربعة، أو عدد السكان في الإقليم المحدد عقدياً¹⁰⁴.

الفرع الثاني- الأتاوى النسبية الدورية

يلتزم المستفيد بدفع جزء من أرباحه في صورة أقساط دورية¹⁰⁵، و غالبا ما تكون نسبة مئوية من الدخل الإجمالي المتحصل للمستفيد من المشروع محل الفرانشيز، و تعتبر مصدر الدخل الرئيسي للمانح بحيث تمثل الدفعات المالية مقابل جهد المانح في البحث و التطوير لنظام الفرانشيز¹⁰⁶، وبالمقارنة مع الثمن الثابت (ثمن الدخول) فإن هذا الأخير يُستحق في بداية العقد، أما الأتاوى الدورية أو الثمن النسبي فيُستحق خلال حياة العقد و تنفيذه، و ذلك في مهل تحددها الأطراف المتعاقدة، كما يعتبر هذا الثمن نسبيا لأنه يتعلق لأنه يتعلق برقم المبيعات المحققة و تتفاوت هذه النسبة حسب أهمية الخدمات المقدمة، و مهما يحصل فالمستفيد ملزم بدفع نسبة من رقم أعماله للمانح و بهذا يصبح الطرفان شركاء¹⁰⁷.

الطبيعة القانونية لهذا الثمن مرتبطة بعدد الموزعين و أهمية الخدمات المقدمة و المردود المنتظر من الإستثمار، و غالبا ما تتراوح هذه النسبة بين 2% إلى 10% من رقم الأعمال، و قد تكون هذه النسبة قليلة رغبةً من المانح في تشجيع المستفيد، و قد يكون العكس أي تكون النسبة مرتفعة رغبةً منه في تحقيق نمو سريع للشبكة¹⁰⁸.

للإشارة فقط أنه عند صياغة العقد، يمكن للمانح أن يؤكد على ضرورة إحتفاظ المستفيد بالدفاتر المتعلقة بالمبيعات و دفاتر الحسابات بطريقة سليمة وفقاً للمعايير المعترف بها، و قد يطلب المانح كذلك من المستفيد إلتزامه بمعايير محاسبية محددة، و ضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات و الدخول، و لضمان التأكد من تمسك المستفيد بالالتزام بما سبق، فإن للمانح الحق في أن ينص في العقد على إمكانية فحصه لدفاتر المستفيد و إجراء الرقابة المالية اللازمة، مع وضع الضوابط و الوسائل اللازمة لإصلاح الأخطاء التي قد يكتشفها في طريقة حساب أو تقدير النسبة التي من حقه الحصول عليها¹⁰⁹.

إضافة إلى هذه الإلتزامات هناك إلتزامات مالية أخرى تقع على المستفيد و نجد منها:

104- إنوجال نسيمية، المرجع السابق، ص 127.

105- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 30.

106- " نظام الإمتياز التجاري (الفرانشيز)"، منشور على الموقع التالي:
http://www.hrdiscussion.com/franchising (2010-12-31).

107- ARMAL Pedro, op.cit, p 119.

108- إنوجال نسيمية، المرجع السابق، ص 127.

109- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 100.

أ) **ثمن الدعاية و الإعلان و التسويق:** تعتبر الدعاية و الإعلان و التسويق للسلع من العوامل ذات الأهمية الجوهرية لضمان نجاح المشاريع التي تم منحها بنظام الفرانشيز ، بالإضافة إلى ضمان الطلب المستمر على السلع و الخدمات، و لا تشكل الدفعات التي يدفعها المستفيد لتسويق المنتجات أو الخدمات محل عقد الفرانشيز، و الدعاية لها مقابلا كالذي يتوجب عليه تأديته إلى المانح بهذا المفهوم، و إنما يتمثل في كونه التزاماً من المستفيد تجاه أمور الدعاية و الإعلان و التسويق، و يجوز تقسيم هذه الدفعات المالية على الجهود المبذولة على التسويق سواء على الصعيد المحلي أو الإقليمي أو الوطني أو العالمي.

ب) **مبالغ مقابل خدمات محددة:** في معظم علاقات الفرانشيز، يكون على المانح مسؤولية مستمرة بتقديم الخدمات الاستشارية للمستفيد بشأن إدارة المشاريع التي تم منحها، بشكل يؤدي إلى تحسين سير عملها و أنظمتها و تحديثها، و لهذا ينبغي أن تشمل إتفاقية الفرانشيز مبالغ محددة مقابل هذه الخدمات الاستشارية¹¹⁰.

و مختلف هذه المبالغ و إن كانت ترتب إلتزاما على عاتق المستفيد إلا أنها شرعية و مُستحقة للمانح، بحيث يجب على هذا الأخير تحديدها عقديا و تحديد طبيعة الخدمة المقدمة و طرق دفعها وقيمتها.

المطلب الثاني-إلتزامات غير مالية

سنرى في هذا المطلب مختلف الحقوق التي لابد للمستفيد من أن يوفيقها للمانح و هي بطبيعة الحال إلتزامات تقع عليه و هي الإلتزام بإحترام شرط الحصرية(الفرع الأول) و الإلتزام بإحترام قواعد مانح الفرانشيز(الفرع الثاني).

الفرع الأول-الإلتزام بإحترام شرط الحصرية

يحتل شرط الحصرية المكانة الأولى بين الشروط الواجب توافرها في عقد الفرانشيز، و هنا يمكن أن نميز بين حصرية النشاط(أولا)، و حصرية التموين(ثانيا).

110- " نظام الإمتياز التجاري(الفرانشيز)"، المرجع السابق.

أولاً-إلتزام المستفيد بممارسة النشاط ضمن الحدود الحصرية المتفق عليها

تضمن قانون دويان تحديدا لنطاق الحصرية و وفقا له فالحصرية هي حصرية نشاط المستفيد و ليس حصرية التموين و بذلك تكون الحصرية المشروطة في هذا الصدد تقتضي قيام المستفيد بتكريس كامل نشاطه المهني أو الجزء الأكبر منه لتنفيذ العقد المبرم مع المانح، و تتحقق الحصرية بإحدى الصيغتين، إما أن يتضمن العقد بندا صريحا يفرض على المستفيد الحصرية، أو إما ألا يُدرج في العقد بند صحيح بخصوص الحصرية، و في هذه الحالة يقتضي البحث في الواقع الفعلي الحاصل تنفيذا للعقد إذ قد تظهر الحصرية لاحقا في العلاقة القائمة خاصة إذا طلبها المانح شرطا لتجديد العقد¹¹¹.
يجب على المستفيد إحترام شرط الحصرية المتفق عليه مع المانح، و مع وجود هذا الشرط، للمستفيد الحرية في ممارسة أي نشاط تكميلي أو ثانوي مثل بيع بعض المواد في الفنادق (العمود)، أما فيما يخص شرط الحصرية الإقليمية فلا يجوز بيع أو تقديم خدمات خارج المنطقة المتفق عليها في العقد¹¹².

شرط الحصرية يعني حظر مباشرة كل سياسة تجارية نشطة يقوم بها أي عضو من أعضاء الشبكة خارج نطاقه الإقليمي، وذلك يشير إلى أن المستفيد لا يستطيع تجاوز حدوده الإقليمية إلا حين يكون ذلك لمواجهة طلب طارئ تعرض له مستفيد آخر، دون أن يكون الأخير قادراً على مواجهته.
لذا فإنه يفضل عند صياغة هذا العقد، تحديد النطاق الجغرافي، وهل هو حصري في المنطقة التي منح للمستفيد الإمتياز فيها أم أنه غير ذلك، وبهذا يكون المانح ملتزماً بعدم منح إمتياز لشخص آخر في المنطقة الحصرية.

ثانياً-إلتزام المستفيد بالتمون الحصري من المانح

يفرض عقد الفرانشيز على المستفيد التمون حصرياً من المانح، وقد تكون هذه الحصرية كلية تشمل كافة المنتجات والسلع التي يبيعها المستفيد، أو جزئية تقتصر على فئة معينة فقط من تلك المنتجات أو السلع ويترك له حرية التمون بالنسبة للمنتجات والسلع الأخرى¹¹³ و مقابل ذلك يلتزم المانح بعدم ممارسة نشاطاته التجارية ضمن الحدود الإقليمية المتفق عليها.

111- ناصر سفيان، المرجع السابق، ص 370-371.

112- إنوجال نسيم، المرجع السابق، ص 125.

113- نادر الشافي، المرجع السابق، ص 3.

التمون الحصري هو شرط مألوف في عقود الفرانشيز إذ يكلف المستفيد بشراء المنتجات محل الفرانشيز حصريا من المانح أو من ممون آخر، معتمد من طرف المانح¹¹⁴، فيحق للمانح من أن يمنع المستفيد من بيع إلاّ منتجاته أو منتجات الممومين المعتمدين لديه، والحالة أنه حين يلزم فيها المستفيد بالشراء الحصري من المانح أو المموم المتعاقد معه دون غيره، قد يؤول الوضع إلى إقفال السوق في وجه الممومين المنافسين الآخرين، وهو ما استوجب تحديد مدة أقصى لا تتجاوز خمس سنوات كي يستفيد العقد من الإعفاء من الحظر الذي يترتب عليه قانون حرية المنافسة¹¹⁵.

كما يلاحظ أن المانح يفضل إشتراط بنود التمون الحصري لعدة أسباب:

1- خفض تكاليف الإنتاج أو مفاوضة الممومين بالأسعار.

2- زيادة تقديماته للمستفيدين ماداموا يرغبون بذلك.

3- حسن إدارة المخزون والسماح للمستفيدين بتحسين الخدمات المقدمة للمستهلكين والمردود

من نقطة بيعهم¹¹⁶.

إذا كانت الحصرية الموضوعية جائزة قانونا إلا أنها لا تعد شرطا جوهريا في العقد، ويمكن تصور

قيام العقد بدونها¹¹⁷.

كما يعتبر هذا الشرط عموما أنه التزام وسيلة يعبر عنه بأهداف ينبغي بلوغها، ويعتبر أحيانا أنه التزام بتحقيق نتيجة تترتب عنه مسؤولية المستفيد في حالة عدم تحقيقه، ومهما يكن في شأنه طبيعة هذا الالتزام فإنه ينبغي أن يتم تحديد الهدف بشكل معقول وبصفة غير تمييزية، ذلك أن القضاء المقارن يعتبر أن الالتزام بتحقيق نتيجة لا ينبغي أن يخضع لمعايير ذاتية وتحكمية يحددها المموم بصفة إنفرادية، بل يتعين إخضاعه للنتائج التي تحققها العلامة التجارية¹¹⁸.

114- l'égislation et contrat, op.cit.

115- أيت وازو زابينة، المرجع السابق، ص 153.

116- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 101.

117- أنظر محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 57، وكذلك: STERLIN Caroline, op.cit, p 29.

118- أيت وازو زابينة، المرجع السابق، ص 153.

الفرع الثاني-الإلتزام بإحترام قواعد مانح الفرانشيز

يعتبر المستفيد تابعا إقتصاديا للمانح، و بالتالي فهو ملزم بإحترام قواعده و الإمتثال لأوامره، و هذا ما يجلب النفع لكلا الطرفين، و سنقوم بدراسة مجموعة من الإلتزامات التي تدخل ضمن هذا الإلتزام.

أولا- إلتزام المستفيد بالإعلان عن إستقلاليته

إنّ المستفيد قانونيا عبارة عن تاجر مستقل، و يخضع لكل الإلتزامات القانونية، كالتسجيل في السجل التجاري فحسب المادة 21 من القانون التجاري التي تنص على: « كل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري يعد مكتسبا صفة التاجر إزاء القوانين المعمول بها و يخضع لكل النتائج الناجمة عن هذه الصفة¹¹⁹ » و الخضوع للنظام الضريبي و الإجتماعي للتجار، و كذلك إمتلاكه لرأسمال تجاري، و نظرا لإستقلاليته القانونية فالمستفيد حر في تسيير و إدارة أمواله وضع أسعار البيع التي يراها مناسبة و يعود مفهوم إستقلالية المستفيد للإجتهد القضائي المتعلق بالفرانشيز¹²⁰.

✓ **حرية المستفيد بتسيير مؤسسته:** كما قلنا سابقا فالمستفيد قانونيا هو تاجر مستقل، و مسجل في السجل التجاري تحت إسمه الإجتماعي و ليس تحت إسم المانح، و يعمل بإسمه و لحسابه الخاص يشتري البضائع و السلع من المانح الذي هو بمثابة المالك، ثم يعيد بيعها و ذلك بإسمه و لحسابه الخاص. و هو كذلك مالك المخازن التي يجب عليه تصفيتها قبل إنتهاء مدة العقد. و سواء كان المستفيد شخصا معنويا أو طبيعيا فهو قد إكتسب الحق في إعادة النظام و ذلك بإستعمال معرفته و تألقه الشخصي في الجزء المخصص له من السوق و له حرية الإستثمار خلف ما يطلبه المانح، كما له أن يبزم العقود التي يراها ضرورية للإستغلال الجيد للفرانشيز.

✓ **حرية وضعه لأسعار البيع:** المستفيد هو تاجر مستقل و بهذا المعنى يملك الحرية في إتمام عقود تجارية بأسعار يحددها بنفسه كما له حرية مفاوضة المانح حول قيمة النفع لقاء المنتجات التي يقوم بتوزيعها، كما يعد محضورا قيام المانح بتحديد سعر البيع الأدنى للمستفيد.

فالأصل أنه يحق لكل مستفيد أن يضع و يحدد ثمن البيع للمنتوجات المعروضة على واجهات محله، أو للخدمات التي يقدمها، و إلاّ وقع عقد الفرانشيز تحت طائلة البطلان، و بالتالي

119- أنظر الأمر رقم 75-59 يتضمن القانون التجاري، المرجع السابق.

120- législation et contrat , op.cit.

يُعاقب المانح جزائياً، و مع ذلك، إستثناءً يمكن للمانح أن يحدد للمستفيد الحد الأقصى لثمن البيع ، أو أن ينصحهم بثمن البيع، و في هذا الشأن فصل مجلس المنافسة الفرنسي بقراره المؤرخ في 28 ماي 1996 كما يلي:« إنَّ تحديد الأسعار، من طرف تجار أحرار، الذين يحملون نفس العنوان التجاري لا يعتبر محظوراً عملاً بأحكام المادة 07 من الأمر المؤرخ في 01 ديسمبر 1986، شرط أن لا يقع محلهم التجاري في نفس الإقليم، و يمكن لصاحب العلامة أن يحدد للمستفيدين الذين يمارسون نشاطهم في نفس الإقليم الحد الأقصى لسعر البيع أو أن ينصحهم على سعر البيع، على أن يكون التحديد واضحاً و أن لا يقصد مها فرض الأسعار أو تحديد السعر الأدنى، و العكس عندما يكون المستفيدون يحملون نفس العنوان التجاري، و يمارس بعضهم نفس النشاط في نفس الإقليم، فإنَّ تحديد سعر البيع أو تحديد حده الأدنى بحيث يجد المستفيدون، أعضاء الشبكة أنفسهم مرغمين على البيع بالسعر الموحد، يعتبر مخالف لأحكام المادة 07 من الأمر المؤرخ في 01 ديسمبر 1986¹²¹ .»

تبقى إستقلالية المستفيد قائمة طوال مدة العقد و تمتد إلى غاية زواله و إنقضائه¹²²، و كما يترتب عن إستقلاليته و تمتعه بصفة التاجر أنه يعتبر مالكا لزيائنه و مالكا لمحلته التجاري. يلتزم المستفيد بالإعلان بأنه يعمل بصورة مستقلة عن المانح، وأنه يعمل لمصلحته الخاصة ولا تربطه أي علاقة بالمانح، وبالتالي يجب وضع الإعلانات خارج المؤسسة بشكل لافت، بأنه المسؤول الوحيد عن هذه المؤسسة و بالمقابل يلتزم المانح بإعلام الغير كالمستهلكين أو الممولين والمصارف وغيرهم بإستقلاليته عن المستفيد، و هذا ما جاء في القرار الصادر في 21 فيفري 1991 المتعلق بإعلام المستهلك في قطاع الفرانشيز و ذلك في المادة الأولى من هذا القانون¹²³.

ثانيا-الإلتزام بإستعمال و إستغلال محل الفرانشيز

يلتزم المستفيد بإستعمال المعرفة الفنية التي نُقلت له من طرف المانح من خلال تجاربه الطويلة في العمل وذلك من خلال وسائل متعددة تسمح له بإستثمار هذه المعرفة الفنية في نشاطه و إستغلالها

121- إنوجال نسيمة، المرجع السابق، ص143.

122- STERLIN Caroline, op.cit, p33-34.

123- Loi du 21 février 1991 relatif à l'information du consommateur dans le secteur de la franchise.

على نحو يزيد من مردودية المنتج و بالتالي تزداد الأرباح لكلا الطرفين، كما يسمح له بتوسيع مشاريعه وهذا بدوره سوف يساعده على التوسع في السوق أكثر، و بالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية.

فالمستفيد ملزم بإستغلال و إستعمال العلامة التجارية و هذا ما تنص عليه المادة 12: « يعتبر إستعمال العلامة من قبل حامل الرخصة بمثابة إستعمال من قبل المودع أو مالك العلامة نفسه »¹²⁴

تعتبر العلامة عنصرا جوهريا في الذمة المالية لمالكها، سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا¹²⁵، و هي أحد عناصر محل عقد الفرنشيز والقيمة الاقتصادية له، وتتوقف بشكل كبير على القيمة الاقتصادية لها، ذلك أنه كلما زادت شهرة العلامة كلما أضافت قيمة مالية للمشروع الذي تحمل منتجاته أو خدماته صورتها¹²⁶، و بالتالي على المستفيد تقدير قيمة العلامة التجارية التي تكون بحوزته، كما يعتبر ملزم على تلقي المساعدة الفنية التي تساعده في تكوين نفسه، و بالتالي يباشر المستفيد نشاطه بنفسه أو بواسطة موظفيه، و يعتبر العقد مبدئيا غير قابل للتنازل نظرا لقيامه على الإعتبار الشخصي إلا إذا إتفقا الأطراف على خلاف ذلك.

كما يجب على المستفيد أن يقوم بالإستغلال وفقا للقواعد و المبادئ المتفق عليها في العقد¹²⁷، و ذلك بإدارة المؤسسة حسب النظام المحدد فيتوجب عليه مسك الدفاتر التجارية، وإنشاء محاسبة منظمة، بحيث يمكن للمانح الاطلاع عليها دوريا، كذلك يلتزم المستفيد بأن يستعمل المستندات المكتوبة المتعلقة بالأسعار، وأسماء المنتجات و العروضات، كذلك يجب التقييد بالزبي الرسمي وجودة الإعلانات و التسويق الملائم و لضمان السير الحسن لمختلف هذه الأعمال، فقد أُجيز للمانح على أخذ كل الإحتياجات الضرورية للحفاظ على هوية و سمعة الشبكة المرموز إليها بالعنوان التجاري، و بالتالي فعلى المستفيد تطبيق الطرق التجارية المحددة من المانح، و يستعمل المعرفة الفنية لهذا الأخير و أن لا يبيع السلع إلا في محلات مجهزة حسب تعليمات المانح.

124- أمر رقم 06/03، المتعلق بالعلامات، المرجع السابق.

125- حمادي زويبير، حماية العلامة التجارية في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الجزائري، كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، 2004، ص 66.

126- حمادوش أنيسة، المرجع السابق، ص 451.

127- إنوجال نسيمية، المرجع السابق، ص 124.

كذلك المستفيد ملزم بالسماح للمانح بالقيام بتفتيش مؤسسته ساعة يشاء، وله أن يطلع على جميع المعلومات، ويدقق في كل المستندات المتعلقة بهذا النشاط، وذلك بهدف المحافظة على المستوى المطلوب أداءه للمستهلكين، كما يحق للمانح التكلم مع الزبائن والموظفين في مؤسسة المستفيد¹²⁸.

كما أن المستفيد ملزم بالمحافظة على جودة المنتج فهي مطلب يتطلع إليه المستهلك في كل مشروع يحمل العلامة التجارية أو شعار الشبكة، دون تميز لهوية المشروع سواء أكان هذا المشروع مانحاً أم مستفيداً منه، وهذا الالتزام يترتب التزامات مشتركة بين كل من المانح و المستفيد، فالمستفيد ملتزم باحترام مستوى الجودة في مواجهة مستهلكيه، ومن ثم الحفاظ على السمعة التجارية العامة، للشبكة، بينما يلتزم المانح بالقيام برقابة صارمة تكفل حماية علامته التجارية محل التعاقد بحيث يكون له الحق بالإشراف على الإنتاج، أو اختبار العاملين الفنيين، أو عمل زيارات لمنشأة المستفيد.

كما يلتزم المستفيد بالتعاون مع المانح في سبيل الدفاع عن الحقوق الفكرية، فمثلاً في حال حدوث تقليد لعلامة المانح على المستفيد الإسراع في إعلامه بأن عملية تقليد وصلت إلى عمله، فيكون حاضراً في الحقل الإقليمي الذي يحصل فيه الاعتداء.

ثالثاً-المحافظة على السرية

يعرف القانون الموحد لأسرار التجارة الأمريكي لعام 1979 -الذي يعتبر قانوناً نموذجياً غير ملزم- السر التجاري بأنه: «معلومات تشمل كل وصف، تصميم، مجموع، برامج، أسلوب، وسائل، فن صناعي، أو طريقة تكون:

1. لها قيمة إقتصادية في حد ذاتها، قائمة أو محتمة، نظراً لكونها غير معروفة عموماً

للأشخاص الذين يستطيعون الاستفادة من كشف هذه المعلومات أو إستعمالها، و لا

يكون بإمكانهم الحصول عليها بسهولة بوسائل مشروعة.

2. تبذل جهود معقولة بحسب الظروف للحفاظ على سريتها»¹²⁹.

يفرض عقد الفرانشيز على المستفيد المحافظة على سرية المعلومات والخبرات والمعرفة العملية التي

حصل عليها من المانح، فلا يجوز إفشاء تلك المعلومات والخبرات للغير ولا للزبائن ولا للمنافسين¹³⁰،

فيُلقى على عاتقه الالتزام بعدم إفشاء أية معلومات سرية خاصة بالفرانشيز، سواء كانت تتعلق

بالمستندات أو البراءة أو أية أساليب أو طرق، أو كيفية الاستعمال إلى ما شابه من معلومات تعتبر

128- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 105-106.

129- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 179-180.

130- نادر الشافي، المرجع السابق، ص 4.

سرية، بحيث إذا تم إفشاؤها يمكن أن يوقع الضرر بالمؤسسة، فهذه المعلومات يجب حفظها سرية بعيدة عن الأنظار بمعنى أن الموظفين العاملين في المؤسسة وحدهم يحق لهم الإطلاع عليها بحكم وظيفتهم أو عملهم.

إنّ مفهوم المعلومات السرية لا يشمل فقط سرية المعرفة الفنية إنما كافة المعلومات ذات الطبيعة المالية أو التجارية المتبادلة في إطار تنفيذ عقد الفرانشيز، و عند صياغة هذا العقد، يفضل تحديد المعلومات التي تعد أو يرغب الأطراف في أن تكون سرية، وعادة يطلب المانح أكبر قدر من الحماية لهذه المعلومات، بحيث يعمل على إيجاد تعريف واسع وعريض لما يجب أن يكون سرياً بالنسبة للطرف الآخر ليلتزم بالمحافظة عليها وعدم إفشائها، بالمقابل يحاول المستفيد جاهداً ألا يتوسع في تعريف ما يجب أن يكون سرياً ويحاول أن يكون التعريف محدداً في أضيق نطاق بقدر الإمكان.

مثلا عبارة المعلومات السرية يجب أن تتضمن دون تحديد ما يلي:

- أي معلومات يمكن التحقق منها أو الاطلاع عليها بطريق الفحص أو التحليل أو العينة.

- المعلومات الموصوفة أو المذكورة في الجداول المرفقة بهذا العقد.

- أي معلومات لها علاقة بعمل نحو عمليات، خطط، معلومات الإنتاج، المعرفة التقنية، حقوق التصميم، السرية التجارية، أسرار العمل وعملياته.....¹³¹ الخ.

يتعين على المستفيد المحافظة على السرية التي قدّمها له المانح، و بالتالي فإن المستفيد السيئ النية إذا أحل بهذا الإلتزام يكون مسؤولاً مسؤولية تقصيرية لدى المانح¹³² ويسأل عن تعويض الضرر الذي ينشأ عن إفشاء هذه السرية سواء وقع في مرحلة التفاوض على إبرام العقد أو بعد ذلك.

رابعا- الإلتزام بتسويق منتجات المانح و عدم تسويق منتجات منافسة

يجب أن يحقق المستفيد زيادة في رقم المبيعات لتسويق منتجات المانح ، لهذا يفرض المانح في العقد حد أدنى لا يجب إهماله، يعتبر بعض المؤلفين أن رقم المبيعات المحق بمثابة برهان على تبعية المستفيد لمانحه و غالباً ما يطلب المانح من المستفيد تحقيق رقم مبيعات أدنى وتحدد نسبة هذه الأعمال مسبقاً في بنود تسمى بنود الكوتا¹³³ أو المحاصصة « les quotas et les profits » ، لكن يلاحظ أن رقم المبيعات منوط بحاجات السوق وظروفه والفرص المتاحة فيه، و يقابل هذا الإلتزام، إلتزام المستفيد

131- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 105.

132- إنوجال نسيمة، المرجع السابق، ص 125.

كذلك بعدم تسويقه منتجات منافسة للمانح و هذا الالتزام ملقى على عاتق المستفيد خلال حياة العقد ففي بعض العقود، يمنع المانح المستفيد من بيع منتجات منافسة وهذا أمر معترف به بصورة معقولة، إذ لا بد أن يتمكن المانح من إتخاذ التدابير التي من شأنها الحفاظ على صورة علامته وسمعة شبكته، لأن كل بيع للمنتجات المنافسة يؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على عملية تسويق منتجاته. لكن المانح قد يسمح بعرض منتجات غير منافسة وبييعها، حتى لو لم تكن ضمن علامته، وذلك بالتأكد ضمن الحدود المشار إليها مسبقاً.

يمكن للمانح سحب الإذن المتعلق بالمنتجات الاختيارية إذا رأى أن في ذلك مصلحة لشركته¹³⁴.

خامساً-الإلتزام بنقل ما يدخله من تطوير

إنّ ما يدخله المستفيد من تحسينات يكون مملوكاً له، سواء أكان مرتبطاً بمحل الفرانشيز أو لم يكن كذلك، و يأخذ التطوير الذي أدخله المستفيد إحدى الصورتين:

- تطوير يمكن فصله عن محل الفرانشيز: وفي ذلك يتمتع المستفيد بكامل سلطات المالك على ما أدخله من تطوير، ولا يحد من سلطته في مباشرة حق ملكيته سوى إلتزامه بالامتناع عن كل ما من شأنه إفشاء معرفة المانح الفنية.

- إرتباط التطوير بجوهر معرفة المانح الفنية: إذ يلتزم المستفيد بإعطاء المانح ترخيصاً بإستغلال المعرفة الفنية التي إرتبطت إرتباطاً وثيقاً لا يمكن فصله عن محل الفرانشيز ويكون هذا الترخيص قائماً طوال مدة العقد، وكذلك بعد إنتهائه إن كان ذلك الإنتهاء راجعاً لخطأ المستفيد.

و يتوجب على المستفيد إعلام المانح عن كامل التحسينات التي قد تطرأ عند تنفيذ العقد، والتي يكون لها فائدة للاستثمار¹³⁵، فحتى و إن كان المستفيد يتمتع بحق الملكية على ما إبتكره من تحسينات، فإن سلطات الملكية تنقلص لإعتبارات الحفاظ على مجمل المضمون التكنولوجي للشبكة، وقد رتب المشرع الأوروبي إلتزاماً على قيام المستفيد بإدخال التحسين يتمثل في إلتزامه بمنحه ترخيص للمانح بإستغلال التطوير¹³⁶.

في هذا الصدد يقع على المستفيد إلتزامين:الأول يلتزم فيه بمنح ترخيص إلى المانح والمستفيدين الآخرين، و هو إلتزام مصدره القانون أي ينشأ و لو لم يتضمنه العقد صراحة.

134- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 108.

135- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع نفسه، ص 106.

136- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 235.

أما الإلتزام الثاني فيتمثل في إعطاء ترخيصاً غير حصري للمانح بالإستغلال، فلم يكتف المشرع بإجبار المستفيد على الترخيص، و إنما إشتراط أن يكون ذلك الترخيص غير حصري، و يتيح ذلك للمانح حق إستغلال التحسين في مجمل المحيط العام للشبكة و بذلك يتسع إلتزام المستفيد ليشمل المانح و باقي أعضاء الشبكة من المستفيدين.

هنا المستفيد يعطي الآخرين سلطات على ملكه أوسع من تلك التي يتمتع بها ، فالمانح يستطيع إستغلال التحسين و إستعماله، و التصرف فيه. و ما من شيء يمنعه من ضم مستفيدين جدد للشبكة، أو إجراء تصرفات أخرى على مضمون محل الفرانشيز الذي أصبح التحسين جزءاً منه، بينما لا يتمتع المستفيد إلاّ بسلطة واحدة تكون أقرب من الإستعمال عن الإستغلال .

لا يستطيع المستفيد إلاّ إستعمال التحسين الذي أبتكره في داخل مشروعه، دون أن يكون له إستغلاله بالترخيص للغير من خارج الشبكة لما يترتب ذلك من إفتاء للمعرفة الفنية الخاصة بالفرانشيز، و حظر التصرف يرجع لتعذر الفصل بين التحسين و المعرفة الفنية¹³⁷.

للإشارة فقط إلى أنّ المستفيد إن حاول تطوير الفرانشيز، فسيلقى على عاتقه تمويل الإستثمارات الضرورية لوضعه حيز التنفيذ¹³⁸.

137- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 236.

138- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 106.

المبحث الثاني

الإلتزامات التي تقع على المستفيد إثر إنقضاء العقد

عند زوال العقد و إنقضائه بشتى الطرق التي رأيناها سابقا، يستمر هذا العقد بإحداث تأثيرات فيما يتعلق بحماية المعرفة العملية والعلامات الفارقة، المنقولة للمستفيد و بالمحافظة عليها و يمتد أثره إلى بعد زواله، فيرتب عدة نتائج و إلتزامات تقع على المستفيد و إرتأينا في هذا المبحث إلى دراسة هذه الإلتزامات كالآتي: الإلتزامات الفورية لإنقضاء عقد الفرانشيز (المطلب الأول)، الإلتزامات الآجلة لإنقضاء عقد الفرانشيز (المطلب الثاني).

المطلب الأول- الإلتزامات الفورية لإنقضاء عقد الفرانشيز

بمجرد إنتهاء العلاقة التعاقدية، تترتب عدة إلتزامات و المتمثلة في: التوقف عن إستغلال عناصر العقد (الفرع الأول)، الإلتزام بإرجاع المخزون (الفرع الثاني)، و إستحقاق كل المبالغ ذات الأجل (الفرع الثالث).

الفرع الأول- التوقف عن إستغلال عناصر العقد

لقد أجاز مجلس العدل الأوروبي، للمانح وضع و إدراج في عقود الفرانشيز نصوصا لحماية المعرفة الفنية، كما أجاز إلزام المستفيد عقديا، بعدم فتح عند إنقضاء العقد، محلا يمارس فيه نفس النشاط، و ذلك في إقليم جغرافي، يمكن أن يدخل في منافسة مع أحد أعضاء الشبكة¹³⁹. يتوجب على المستفيد التوقف عن إستعمال كافة ما وفره له العقد من عناصر معنوية أي التوقف عن إستعمال كافة عناصر الملكية الفكرية، وهي العلامات المميزة والمعرفة الفنية والمساعدة التقنية والفنية، كذلك عليه تسليم كافة الوثائق المادية المرتبطة بهذه العناصر.

يلزم المستفيد بالتوقف الفوري عن ممارسة نشاط الفرانشيز أي لا يستعمل العلامة التجارية التي أسندت له بمقتضى العقد لأنها تعود إلى المانح لأنها تدخل في ملكيته الفكرية ولا يحق له المطالبة بأي تعويض على إرجاعها إلا ما صرفه مقابل الإعلانات و الدعاية.

يُلزم بعدم إستعمال الشعارات و العلامات والألبسة و الإشارات و المعدات و الموقع الإلكتروني أو الهاتف¹⁴⁰، فعند إنتهاء العقد يتم توقف جميع خطوط الهاتف والفاكس والانترنت، إذ تعتبر من الوسائط الأساسية لتسهيل المعاملات التجارية، لكن إذا أراد المستفيد القيام بنشاط آخر لا يعتبر مزاحمة غير

139- إنوجال نسبية، المرجع السابق، ص 144.

140- حميش يمينية، المرجع السابق، ص 112.

مشروعة باسمه الشخصي، فيجوز الإبقاء عليها و يسري مفعول الفسخ حتى و لو لم يتفق عليه الطرفان أثناء إبرام العقد.

بمجرد إنقضاء العقد لا يتوقف المستفيد من إستعماله و إستغلاله للعلامة التجارية بل و كل العناصر المشابهة لها و إلاً أعتبر فعله مقلداً لها، و في كل الأحوال يحق للمانح التوجه إلى قضاء الإستعجال ليلتمس من القاضي المختص صدور أمراً يمنع إستمرارية إستغلال العلامة التجارية¹⁴¹. يمكن تسليط عقوبة مدنية أو جزائية على المستفيد، و غالباً ما يتوجه المانح إلى القضاء ليضع حد لإستعمال المستفيد التعسفي للمعرفة الفنية و العلامات الفارقة التي تخص الفرانشيز و هذا بعد إنتهاء مدة العقد ، فالقاضي الإستعجالي يمكنه تسليط غرامة تهديدية على المستفيد ليتوصل إلى سحب كل العلامات المميزة للشبكة فالقضاة في هذا الشأن يسلطون عقوبات على الإستعمال غير الشرعي للمعرفة الفنية و تتويه المستهلكين و العملاء بصفة عامة¹⁴².

لكن فيما يتعلق بالمعرفة الفنية التي لا يمكن نزعها من ذهن وأفكار المستفيد نتيجة التعامل بها طيلة فترة التعاقد، فيجب الرجوع إلى البنود التعاقدية للتأكد إذا كان المتعاقدان نظماً هذا الأمر كما لو منع المستفيد فله عدم استعمالها لفترة محددة من الزمن، أما إذا لم يرد في العقد أي إشارة إلى هذا الموضوع، فيمكن استعمال هذه التقنية من قبل المستفيد وبدون إذن المانح، حتى لا يحق لهذا الأخير منعه من ممارستها، طالما أن هذه المعلومات قد نشرت وتم إفشاؤها فلا يمكن منع أي شخص من استعمالها، لكن لا يجوز للمستفيد إيصال هذه المعلومات إلى شخص ثالث خارج في التعاقد¹⁴³.

بالتالي يلتزم المستفيد عند إنتهاء العلاقة التعاقدية بالتخلي عن كل ما ذكر بهدف إزالة كل ما من شأنه أن يشير إلى إنتهاء المستفيد القديم للشبكة، وبها يمنع اللبس أو الخلط لدى المستهلك باستمرار ممارسة المستفيد السابق لنشاط الفرانشيز.

تُوفر دعوى المنافسة غير المشروعة الحماية اللازمة للمانح في هذا الشأن إلاً أن هناك بعض الفروض التي قد يضطر فيها المستفيد إلى الإستمرار في هذا الإستغلال، وهو حال تواجد مخزون من البضائع المرتبط بنشاط الفرانشيز والتي تحمل علامته المميزة أو التي يصعب بيعها دون إقترانها بعلامة الفرانشيز وقد أجازت بعض أحكام القضاء هذا الإستغلال وهو ما نجده في حكم محكمة باريس في العديد من أحكامها في مجال عقود الالتزام التجاري إذ قضت بأن الملتزم لا يكون مرتكباً لأي خطأ

141- إنو جال نسبية، المرجع السابق، ص 135.

142- STERLIN Caroline, op.cit, p 92.

143- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 117.

برفض سحب اللافتة الدالة على منتج مانح الفرانشيز بعد إنتهاء العقد ما دام بقاء هذه اللافتة من شأنه أن يسهل بتصريف السلع المخزونة لديه والتي سبق له أن إشتراها من هذا المنتج¹⁴⁴.

الفرع الثاني-الإلتزام بإرجاع المخزون

في بعض الأحيان عند إنقضاء عقد الفرانشيز، قد يتبقى للمستفيد مخزونا من البضائع و هنا تنور إشكالية تتمثل في مصير هذه البضاعة المكدسة، وهذه المشكلة تظهر فقط إذا كان محل عقد الفرانشيز منتجات أو بضائع وليس خدمات بحيث تتمثل هذه المشكلة في إمكانية احتفاظ المستفيد بهذه البضاعة، وبخاصة إذا كانت تحمل العلامة التجارية للمانح.

يقضي المبدأ بإرجاع المواد وأجهزة عرض السلع والأوراق التجارية المتعلقة بتشغيل محل المستفيد مثل الفواتير و أوامر التوريد و أوامر الإستلام، و مستندات فحص البضائع، و كشف حسابات التكاليف، و التي قد قدمها المانح مجانا للمستفيد، بمناسبة العقد المبرم بينهما و ذلك لتأدية المستفيد لنشاطه على أكمل وجه ،و عليه يحق للمانح إستردادها عند إنقضاء العقد¹⁴⁵.

إذا أدرج المانح والمستفيد بندا في العقد يحدد مصير هذه البضاعة، فقد يتم الاتفاق بينهما على أن يسترد المانح هذه البضائع أو المنتجات عند انتهاء العقد، ففي هذه الحالة لا توجد أي مشكلة فيتعين على المستفيد الإلتزام برد هذه المنتجات والبضائع، فالمانح في هذه الحالة يظل محتفظا بملكية البضاعة التي زود المستفيد بها ولو كانت في حيازة المستفيد وداخل مخازنه، وما يقيد هذا الحق انتقال البضاعة إلى الغير حسن النية أو أن تفقد البضاعة ذاتيتها بدخولها في تركيب ما أو تصنيعها بأي شكل ينال من الكيفية التي كانت عليها وقت التسليم¹⁴⁶.

لكن السؤال يُثار عندما لا يكون إتفاق يحدد مآل المخزون المتبقي عند إنقضاء العقد، و هل هناك قيد زمني يتعين على المستفيد الإلتزام به في تسويقه وتصريفه لهذه المنتجات والبضائع فما هو أكيد أن المستفيد لا يمكنه بيع السلع المتبقية عنده خوفا من وقوعه في المنافسة غير الشرعية، و لكن هنا نتساءل هل بإمكان المستفيد إرغام المانح على إعادة شرائه المخزون المتبقي؟

إنّ الإجتهد القضائي يرد دائما بالنفي¹⁴⁷، وعلى ذلك لا يُلزم المانح عند انقضاء العقد بإعادة شراء البضائع المخزونة لدى المستفيد ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك، أو يسند إلى المانح أي تقصير في هذا الشأن كأن في إنهاء العلاقة التعاقدية، فإذا أدرج بند في العقد يشير إلى وضع قيد زمني

144-أيت وازو زاينة،المرجع السابق،ص163.

145- إنوجال نسيمة،المرجع السابق،ص136.

146- أيت وازو زاينة،المرجع السابق،ص163.

فلا تثار أي إشكالية، لكن إذا لم يتم الإشارة إلى القيد الزمني، عندها تحتسب الفترة الزمنية التي يتعين على المستفيد الإلتزام بها في تصريفه لهذه المنتجات والبضائع، على أساس معدلات البيع التي كان يحققها طوال سنوات التعاقد.

في حال غياب إيراد بند الإرجاع في العقد، يقوم في هذه الحالة المستفيد بتصريف المنتجات بنفسه¹⁴⁸.

الفرع الثالث-إستحقاق كل المبالغ ذات الأجل

بإنتهاء مدة العقد و توقف النشاط، تصبح جميع الديون مستحقة على كلا طرفي العقد، المانح والمستفيد، فيأخذ كل شخص ما له و يدفع ما عليه.

في هذا الوقت يتم استعادة المخازن، و المواد المستخدمة والأموال و تتم المحاسبة على جميع الحقوق و الإلتزامات و تتقطع بالتالي كل المهل التي جرى الإتفاق على دفع عادل يتناسب مع قيمة المواد.

المطلب الثاني- الإلتزامات الآجلة لإنقضاء عقد الفرانشيز

تتمثل الإلتزامات الآجلة لإنقضاء عقد الفرانشيز في الإلتزامات التي تترتب في ذمة المستفيد بمناسبة إنتهاء العقد و تتمثل في: اللإلتزام بعدم إنشاء الأسرار(الفرع الأول)، عدم المنافسة(الفرع الثاني)، و عدم المنافسة غير المشروعة(الفرع الثالث).

الفرع الأول-الإلتزام بعدم إنشاء الأسرار

يلتزم المستفيد بالتكتم على المبادئ المنقولة له، لاسيما أن السرية تعتبر من أهم العوامل التي تميز المعرفة الفنية التي تنقل إلى المستفيد بمناسبة عقد الفرانشيز، فبدون طابع السرية تصبح المعرفة الفنية بلا قيمة.

يسعى المانح دائما لحماية أسراره التجارية و هذه الأسرار لا تشمل فقط المعلومات الفنية بل تشمل أيضا أي معلومات تكون لها قيمة إقتصادية، بمعنى أن مفهوم هذه الأسرار يشمل الجوانب التجارية و المالية و الإدارية أيضا،مثل الدراسات المالية لقوائم العملاء، و طرق الإدارة المبتكرة وغيرها. في هذا الصدد نجد هناك شروط تتطلبها حماية الأسرار التجارية و هي:

- سرية المعلومات.
- القيمة الإقتصادية للمعلومات.
- إتخاذ حائز المعلومات و تدابير جديدة للمحافظة على السرية¹⁴⁹.

- ARMAL Pedro,op.cit,p 282.

148-أنظر دعاء طارق بكر البشتاوي،المرجع السابق،ص 119، و كذلك

بالمقابل المستفيد ملزم هو أيضا بعدم إفشاء هذه الأسرار، و يجب عليه العمل قدر الإمكان للمحافظة عليها و ألا يفشيها للغير و لا للزبائن، لاسيما للمنافسين.

هذا الإلتزام ساري المفعول خلال حياة العقد، و يستمر بعد زواله، و هكذا يجب أن تبقى كل المعلومات السرية المنقولة للمستفيد سرية، مادامت هذه المعلومات غير معمة على الناس¹⁵⁰.
يمنع على المستفيد إستخدام كل ما إكتسبه خلال فترة العقد خاصة المعلومات و الأسرار و لا يدلي بها لأحد .

الفرع الثاني- الإلتزام بعدم المنافسة

يعكس شرط عدم المنافسة التطور الراهن في العلاقات الإقتصادية، و يضيفي المشروعية على عملية الإحتكار التزايد، و قد نشأ الشرط في أول الأمر بمناسبة بيع المحل التجاري، و إنتهاء عقود العمل إلا أنه إمتد بعد ذلك إلى إتفاقات التوزيع ، مؤدى ذلك أنه نشأ إبتداء لإحتكار عوامل الإنتاج، ثم تطور لتكريس إحتكار التوزيع.

يمكن أن يتضمن عقد الفرانشيز شرط منع المستفيد من إنشاء أي نشاط مشابه لنشاط الفرانشيز المتعاقد عليه و ذلك بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، و الذي مارسه طبقا لذات العقد ، بمعنى يمنع عليه إستعمال الخبرة و المعارف التي توصل إليها نتيجة لتنفيذ العقد خلال مدة زمنية محددة و في رقعة جغرافية معينة¹⁵¹.

إن الإلتزام بعدم المنافسة يكون على مرحلتين :مرحلة خلال حياة العقد (عدم بيع منتجات منافسة وعدم فتح متاجر لديها الغاية نفسها)، و يمتد شرط عدم المنافسة إلى بعد إنتهاء مدة العقد، ليمنع المستفيد من مواصلة نشاطه، فحضر المنافسة نتج عن تنظيم عقدي فأغلب عقود الفرانشيز تتضمن شرط عدم المنافسة و ذلك لمنع المستفيد القديم من إستخدام العلامات المميزة، المعرفة الفنية ، و كل العناصر المعنوية التي تعبر عن الشبكة و لحماية هوية و شهرة هذه الأخيرة¹⁵².

أولاً-أساس مشروعية شرط عدم المنافسة

إختلفت الآراء حول أساس مشروعية شرط عدم المنافسة، و في هذا الصدد إتجه المشرع الأوروبي إلى إباحة شرط عدم المنافسة في عقود الفرانشيز و هذا ما جاء في المادة 85 فقرة 03 من

149- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 181-182.

150- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 117.

151- حميش يمينة، المرجع السابق، ص 112.

النظام الأوروبي رقم 4087/88 المؤرخ في 30 نوفمبر 1988، نصوص تحدد فيه المنافسة للمانح والمستفيد و ذلك في نص المادة 02 من هذا النظام و كما يحدد هذا النص للمستفيد الإقليم محل ممارسة نشاطه¹⁵³.

كما أكد القضاء الأوروبي على ذلك، و قد ذهب البعض إلى تأسيس المشروعية على إمتلاك المانح لعناصر الفرانشيز، و من ثم حقه في إستبعاد المستفيد من إستغلالها، و منعه من إتيان سلوك يوقع اللبس في ذهن الجمهور طالما فقد صفته كمستفيد.

بينما يستبعد البعض الآخر المشروعية على أساس الملكية المشتركة لبعض العناصر، و الواقع أنّ الملكية المشتركة و إن كانت قائمة إلاّ أنها لا تتال من مشروعية الشرط فهي ملكية تابعة لا تقف على قدم المساواة مع ملكية المانح ، كما أن الشرط عمل إرادي ذا طبيعة إتفاقية تكتسب مشروعيتها إذا لم تصطدم بحظر صريح في القانون، أو تتعارض مع النظام العام ، ومن ناحية أخرى فإنّ الملكية المشتركة تنقضي على إثر إنقضاء العقد، بل و إنّ إستمرار ملكية المستفيد على بعض العناصر رهين بإرادة المانح.

شرط عدم المنافسة أساسه عقدي يعود للطابع السري الذي تمتاز به المعرفة الفنية و التجارية و كذا المساعدة الفنية التي يتلقاها المستفيد، و حتى لا يصبح هذا الأخير منافسا للمانح بعد إنتهاء العلاقة التعاقدية، و هذا ما كرسه قرار مجلس العدل للمجموعة الأوروبية، المؤرخ في 28 جانفي 1982.¹⁵⁴

ثانيا- نطاق شرط عدم المنافسة

يبرر شرط عدم المنافسة كونه الوسيلة التي تسمح بإستبعاد المستفيد مؤقتا من فرع النشاط لإزالة اللبس من ذهن الجمهور بالتعبير عن زوال صفته، تلك الصفة المصحوبة بدرجة عالية من التطابق بين أعضاء الشبكة تميز الفرانشيز عن غيره من العقود ذات الطابع التوزيعي كالإلتزام التجاري.

هكذا لا يقتصر شرط عدم المنافسة على إزالة المقومات المادية، أو المعنوية ذات الطابع الملموس كالعلامة التجارية المعبرة عن التطابق، و إنما يمتد إلى المضمون المعنوي غير الملموس، و الواقع إنّ الشرط لا يغل يد المستفيد عن مباشرة حق المانح، و إنما ينصرف إلى غل يده عن مباشرة حقوقه الخاصة، بل و يعبر عن قيد على حريته التجارية.

يكمن نطاق هذا الشرط¹⁵⁵ في:

153- Règlement n° 4087/88 de la Commission du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de franchise.

154- إنوجال نسبية، المرجع السابق، ص137.

أ) النطاق الزمني لشرط عدم المنافسة:

فقد حصرت اللائحة الأوروبية للفرانشيز، و كذلك مختلف القوانين على تأقيت الشرط أي على تحديد النطاق الزمني للشرط، و رغم قصر المدة و إشتراط حصول المستفيد على مقابل فإن أثر الشرط بالغ في الإضرار بمستقبل المستفيد التجاري، وفيه إستلاء بطريقة غير مباشرة على حق ملكيته لبعض العناصر مثل التحسينات التي أدخلها على المعرفة الفنية.

فكل ما كان يمتلكه بمناسبة عقد الفرانشيز سينتقل حتما إلى المانح بعد إنقضاء العقد، و من ثم تتطلب عودته إلى النشاط إعادة تكوين عملاء جدد، و تنمية شهرة جديدة، مع إستباطه معرفة فنية مغايرة لتلك التي يمتلكها المانح، و هذا ما يكبده نفقات باهظة ما كان ليتحملها لو لم يتفق على عدم المنافسة. فضلا عن أنه يظل ملتزما في مواجهة مستخدميه بدفع الأجور والتأمينات وبغرض الإبقاء عليهم إلى حين إنقضاء مدة عدم المنافسة.

ب) النطاق الموضوعي للشرط:

يمتد النطاق الموضوعي للحظر ليشمل نشاط الفرانشيز و كل نشاط مرتبط به، و يتحدد هذا النطاق لا بالنظر إلى مضمون الإتفاق و إنما كذلك بالنشاط الفعلي للمنشأة، و يضع بذلك قيودا جديدا على نشاط المستفيد. فيمكن أن يكون أساسا للحظر إذا كان من شأنه إيقاع العميل في اللبس، مؤدى ذلك أن تتوقف منشأة المستفيد تماما عن العمل المرتبط بالعقد المنقضى و إن كان الإرتباط يسيرا، حتى و لو يتضمن إتفاق عدم المنافسة ذلك الحظر الموضوعي المطلق.

ثالثا-المقابل في عدم المنافسة

لقد قلنا سابقا أن المستفيد يحصل على عوض لقاء إمتناعه المؤقت عن المنافسة و هذا المقابل ليس ثمنا وإنما مقابلا لسلوك سلبي يتمثل في الامتناع عن المنافسة فهو لا يعد تعويضاً إذا لم يتولد عن خطأ، وإنما الامتناع عن القيام بعمل.

تتكون عناصر مقابل عدم المنافسة من النفقات التي يتكبدها المستفيد أثناء فترة سريان الشرط، و كذلك ما يفقده المستفيد من أرباح كادت أن تتحقق لو أنه ظل على رأس تجارته وتقدير هذه الأرباح أمراً بالغ الصعوبة، إذ يصعب الاستناد إلى رقم أعمال المستفيد السابق على لحظة انتهاء العقد، ذلك ما

يكشف عن صعوبة بالغة في تحديد هذا المقابل وإن كان يمكن الاعتماد في التقدير إلى متوسط الأرباح التي تجنيها المشروعات المماثلة في نفس الإقليم غير المنضمة إلى شبكات الفرانشيز¹⁵⁶.

أما عن نفقات إعادة المشروع إلى الحياة التجارية بعد إنقضاء مدة الحظر فلا تدخل في حساب المقابل و إنما يتحملها المستفيد بحسبان أنه بصدد إقامة منشأة جديدة، بعد أن فقدت بنيانها القانوني بإنقضاء الفرانشيز، يكون إذاً الوجود القانوني للمنشأة قد إنقضى مؤقتاً بإنقضاء العقد.

خلاصة لما رأيناه نستنتج أنه لتطبيق نص شرط عدم المنافسة على المستفيد ، يجب أن تتوافر عدة شروط و هي:

- تحديد و تقييد هذا الشرط من حيث الزمان: أي أن يلتزم المستفيد بعدم منافسة المانح لفترة زمنية معينة، و في عقود الفرانشيز، حددت الفترة بسنة بعد إنقضاء العقد و هذا حسب العرف التجاري المتعلق بهذه العقود التجارية.

- أن يكون مقصوراً على إقليم جغرافي معين.

- أن لا يكون مقصوراً إلا على نشاط معين، و كلما كان مجال النشاط محددًا، كلما إستفاد المانح أكثر من هذا النص.

عليه، لا يطبق شرط عدم المنافسة إلا إذا كان محددًا من حيث الزمان، و من حيث المكان، و من حيث المحل.

يترتب عن مخالفة شرط عدم المنافسة، مسؤولية المستفيد، و على هذا الأساس يحق للمانح المطالبة بالتعويض عن الأضرار التي ألحقت به.

يخضع شرط عدم المنافسة لتقدير القاضي، فله أن يتأكد من توافر الشروط الثلاث المذكورة أعلاه و في كل الأحوال فإنه يأخذ بعين الاعتبار الطرف المسؤول عن إنهاء العلاقة التعاقدية¹⁵⁷.

الفرع الثالث-عدم المنافسة غير المشروعة

تتعدد صور المنافسة غير المشروعة، كما تترادف المصطلحات الفقهية لوصف تلك الأعمال أو التصرفات غير المشروعة التي يمكن أن تصدر من تاجر ما تتطوي على الخطأ يكون سبباً في ضرر تاجر آخر.

156- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 118.

157- إنوجال نسيمه، المرجع السابق ، ص 137.

نجد من هذه المصطلحات المنافسة الممنوعة أو المحرمة أو المنافسة غير الشرعية أو الطفيلية أو المنافسة المتعسفة أو المزاحمة غير المشروعة¹⁵⁸.

كما يجب على المستفيد عدم القيام بأفعال تعد من أفعال المنافسة غير المشروعة، مثل عدم قيامه بأعمال تؤدي إلى الخلط أو الخداع، الانضمام إلى شبكة منافسة لعلامة المانح، الإحتفاظ على مواد التعبئة و التغليف و التي مازالت تحمل علامة أو تأشيرة المانح.

لا يمكن للمستفيد ممارسة النشاط المنفق عليه في عقد الفرانشيز خارج المجال الجغرافي المحدد في العقد بعد إنحلال العقد و لا يمكنه حتى و لو في بلد أجنبي لأنه يدخل في إطار المنافسة غير الشريفة¹⁵⁹.

مع تعدد صور المنافسة غير المشروعة ، فإن الإعتداء على العلامات التجارية يتحقق عادة بالإستعمال أو التقليد و هو ما يدخل ضمن الصور المعروضة سابقا أو قد يشترك في الحالتين منهما في آن واحد، فالمستفيد ملزم بعدم إستعمال العلامة التجارية بعد إنقضاء العلاقة التعاقدية التي تربطه بالمانح¹⁶⁰.

هذا ما يؤكد حكم لمحكمة النقض المصري في 16 ديسمبر عام 1968 حيث جاء في الحكم ما يلي: « يترتب على كسب ملكية العلامة التجارية حق خاص لصاحبها يخول له وحده إستعمال العلامة و منع الغير من إستعمالها ، إلا أنّ الإعتداء على هذا الحق لا يتحقق إلاّ بتزوير العلامة أو تقليدها من المزاحمين لصاحبها في صناعة أو تجارة»¹⁶¹.

كما تسري على أفعال المنافسة غير المشروعة أحكام القواعد العامة، فيمكن الحكم على المستفيد السابق على أساس المسؤولية الجنائية لقيامه بمنافسة غير شرعية¹⁶².

هناك من يرى أنّ شرط عدم المنافسة شرطا قاسيا على المستفيد ، فإنه من المستحسن أن يستبدل هذا الشرط بشرط عدم الإنخراط، أو عدم الإنضمام إلى شبكة منافسة لشبكة المانح، و ذلك على المستوى الوطني أو المحلي ، و ذلك لمدة عام كامل و في الرقعة الجغرافية المحددة في العقد.

هذا الشرط سوف يسمح للمستفيد من إستمراره في مزاولته نشاطه، و ذلك دون إستغلاله لعلامة المانح التي قد سبق له إستغلالها¹⁶³.

158- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 281.

159- حميش يمينة، المرجع السابق، ص 112.

160- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 281.

161- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 136.

خاتمة

في ختام بحثنا هذا سوف نقوم بتقييم عقد الفرانشيز و ذلك من خلال دراستنا لمختلف الإلتزامات التي تقع على طرفي هذا العقد، و إجابة للإشكالية التي قمنا بطرحها في بداية بحثنا هذا فإننا نقول أن هناك نوع من التوافق بين الإلتزامات الملقاة على عاتق طرفي عقد الفرانشيز و لكن هذا لا ينفي وجود بعض الخلل في توازن هذه الإلتزامات ، فمن خلال دراستنا لعقد الفرانشيز يظهر لنا جليا تحكم المانح بزمام الأمور كونه الطرف المالك لمحل الفرانشيز و بالتالي هو الطرف الأمر الناهي في هذه العلاقة و ذلك على حساب المستفيد الذي يعتبر الطرف الضعيف و الذي يلتزم بالتقيد بكل أوامر المانح و تنفيذها على الوجه المطلوب.

كما يظهر عدم توازن هذه الإلتزامات من خلال الإلتزامات المالية (أتاوى الدخول) التي تفرض على المستفيد، فهي تعتبر مبالغ جرافية، و عادة ما تكون هذه المبالغ هائلة نظرا لشهرة العلامة التجارية وأهمية المنطقة المعطاة و عدد المستفيدين منه، كما يتحمل المستفيد كافة نفقات عملية إنشاء و إستعاب الفرانشيز و هي نفقات تهيئة منشأة الفرانشيز و كذلك نفقات تخطيط العملية الإنتاجية، كما يلتزم المستفيد بدفع جزء من أرباحه في صورة أقساط دورية و غالبا ما تكون نسبة مئوية من الدخل الإجمالي المتحصل للمستفيد من المشروع محل الفرانشيز، إضافة إلى هذه الإلتزامات هناك إلتزامات مالية أخرى تقع على المستفيد و نجد منها ثمن الدعاية و الإعلان و التسويق، مبالغ مقابل خدمات محددة مثل الخدمات الإستشارية.

كذلك هناك حالة رفض المانح تجديد العقد، فينسحب من العلاقة تاركا المستفيد في وضعية حرجة لا يحسد عليها.

هناك حالات أخرى تطرقنا إليها في دراستنا لهذا البحث و ذلك فيما يخص التعويض إثر إنقضاء العقد (ص 29-30)، و كذلك مشكلة المخزون المتبقي(ص30) ، و لكن عموما يمكننا القول أنه هناك نوع من التوازن في الإلتزامات الملقاة على أطراف عقد الفرانشيز، نظرا للمزايا العديدة التي يحققها تطبيق هذا النظام على كلا الطرفين مما يغطي ذلك الخلل.

يعتبر نظام الفرانشيز استنساخ للمشاريع الناجحة و تطبيقه بنفس الأسلوب التي نجحت به، كما أن عامل الاسم التجاري الناجح له تأثير كبير لجذب المستهلك للمشروع و التعامل معه.

يعتبر نظام الفرانشيز نظام اقتصادي متميز وغير مسبق يحقق المعادلة الصعبة في إجتماع مزايا الجملة والتجزئة معا من حيث البيع بالسعر الأعلى مع الحفاظ على حجم العمل الكبير لتجارة الجملة، و

إن العاملين تحت مظلة هذا المجال ينعمون بالدعاية العملاقة التي لا تحقق لأي مشروع بديل ، وكذلك بالحديث الفني والتسويقي والتطوير الدائم المكلف الذي لا يستطيع المشروع البديل تحقيقه، فالإحصاءات تقول بأنّ فرصة نجاح أي مشروع بديل على مستوى العالم هي 50% أما فرصة نجاح الفرانشيز تزيد عن 95% .

إن هذا النظام يحقق الأمن الاجتماعي، وتوفير فرص العمل ورفع كفاءة وولاء الموظفين، والانفتاح على حضارات العالم المختلفة، فعند ذكر مشروعات الفرانشيز، فأول ما يتبادر إلى الذهن هو مطاعم الوجبات السريعة، فهذه هي الفكرة المعروفة و المنتشرة لدى غالبية الناس، إلا أن المنظمة الدولية لمشروعات الفرانشيز قد أدرجت أكثر من 75 نوعًا مختلفًا من الأنشطة التجارية. وهذا يبدو منطقيًا لأن ذلك الاقتصاد أصبح موجهًا بشكل أكثر للخدمات والتكنولوجيا، لذا أصبحت مشروعات الفرانشيز تغطي كل المجالات بدءًا من الخدمات الإعلانية والبريدية والتغليف والتعليب والشحن إلى البناء وخدمات المواعيد وفحص المنازل وأنظمة الأمن ومبيعات الفيديو والإيجارات. وبعض المجالات الأخرى مثل الخدمات البيئية وصالونات تصفيف الشعر والمساعدات والخدمات الصحية والملابس وخدمات الأطفال والمنتجات والخدمات التعليمية وخدمات الإتصال والكمبيوتر وخدمات العناية بالحدائق والتجارة في الفنادق وإستراحات الطرق والوكالات السياحية و كل هذه أمثلة ممتازة للتطبيق الناجح لمشروعات الفرانشيز في كل المجالات.

بإختلاف و تعدد المجالات التي يمكن فيها العمل بنظام الفرانشيز، فإن هذا يدفعنا لنتساءل لما لا ينتشر تطبيق مثل هذا النظام في الجزائر كما البلدان العربية و الأوروبية، فهناك نقص كبير في تطبيق هذا النظام في الجزائر، رغم أن الفرانشيز يعتبر النظام المثالي للنهوض بإقتصاد الدولة وترقيته، ولقد ظهرت فعالية آلية الفرانشيز على مستوى الاقتصاد الوطني من خلال إتساع دارة إستغلال الأنشطة الاقتصادية والتجارية، ولكن دائما نتراءى للمستثمرين في هذا المجال تخاوفات من المشاكل التي تنجر عن الخوض في مثل هذه العقود أمام غياب تنظيم قانوني لهذه الآلية، مما يشكل معوقات أمام حماية حقوق المستفيد من هذه الآلية، خاصة عند نهاية العقد، الأمر الذي يدفع الأطراف إلى تنظيم كل التفاصيل في العقد.

لكن السؤال الذي يبقى مطروح هو هل سيبقى عقد الفرانشيز رهين السلاح القانوني في الجزائر؟ أم سيأتي يوم و يقوم المشرع الجزائري بتحرير هذا الرهين و ذلك بوضعه تنظيم خاص بالفرانشيز و ذلك لضمان حقوق أطراف هذا العقد، و خاصة حماية الطرف المستفيد من هذه العلاقة التجارية كون

المستثمر الجزائري غالبا إن لم نقل دائما ما يكون الطرف المستفيد من هذه العلاقة ، فكما سبق و أن عرضت الحكومة عبر وزارة التجارة تبني نظام "الفرانشيز" بصفة رسمية، كأحد الأنظمة التجارية في الجزائر الذي سيحمل الصفة القانونية بصدوره في مشروع قانون و هذا كان عام 2009، و حتى هذه الساعة لم يُتوج هذا العقد بالإطار القانوني الذي يكفل حقوق طرفيه و يبين واجباتهما و مختلف الإلتزامات الملقاة على عاتقهما.

نقترح بعض التوصيات:

1. حث المشرع الجزائري على وضع تنظيم خاص بعقد الفرانشيز.
2. إلزام المانح بتقديم معلومات للمستفيد في الفترة التي تسبق إبرام العقد، على أن يتم تحديد هذه المعلومات بشكل مفصل و واضح بدون أي لبس و خداع مما يجعل المستفيد يوقع على عقد بناء على معلومات صحيحة.
3. إلزام المانح بضرورة تعويض المستفيد في حالة خسارة هذا الأخير في مشروعه نتيجة لخطأ المانح أو بسبب إعطائه معلومات أو تقديرات خاطئة، أو في حالة إنهاء العقد بدون سبب جدي من طرف المانح و هذا ما يلحق بالمستفيد خسارة كبيرة.
4. منع المستفيد من القيام بنشاط منافس للنشاط الذي تعاهد بتنفيذه طوال فترة العقد، كذلك منعه من مزاوله أي نشاط مشابه بعد انقضاء مدة العقد إلا في حال انتهاء المدة المحددة.
5. إذا كان العقد مبرمًا لمدة غير محددة، يقتضي اشتراط إنذار المانح المستفيد ضمن مهلة مقبولة قبل المطالبة بفسخ العقد، و إلا كان ذلك تعسفا من طرف المانح.
6. أن يتم الاتفاق مسبقا في حال انتهاء العقد على مصير المخزون المتبقي لدى المستفيد لتفادي أية مشاكل عند إنقضاء العقد.
7. العمل على إيجاد مصطلح عربي موحد لهذا العقد.

قائمة المراجع:

i. باللغة العربية

أولا-الكتب:

1. أحمد أنور محمد، المحل في عقد الإمتياز التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010.
2. توفيق حسن فرج، مصطفى الجمال، مصادر و أحكام الإلتزام، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008.
3. سمير عبد السيد تتاغو، مصادر الإلتزام، مصدران جديان للإلتزام:الحكم-القرار الإداري، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 1999-2000.
4. فتحي عبد الرحيم عبد الله، أحمد شوقي محمد عبد الرحمان، شرح النظرية العامة للإلتزام، منشأة المعارف، مصر، 2001.
5. محمد علي البدوي، النظرية العامة للإلتزام، مصادر الإلتزام، الطبعة الثانية، منشورات الجامعة المفتوحة، طرابلس، 1993.
6. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الإمتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديد، مصر، 2001 .
7. نبيل إبراهيم سعد، النظرية العامة للإلتزام، أحكام الإلتزام، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2003.
8. ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الإمتياز التجاري، منشأة المعارف، مصر، 2000.

ثانيا-الرسائل الجامعية و المذكرات:

1. إنوجال نسيمية، عقد الفرانشيز في القانون الجزائري، رسالة لنيل درجة الماجستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق و العلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2004.

2. تواتي محند الشريف، قمع الإتفاقات في قانون المنافسة، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون فرع:قانون الأعمال، كلية الحقوق و العلوم التجارية، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس،2007.
3. حمادي زوبير، حماية العلامة التجارية في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الجزائري،كلية الحقوق، جامعة تيزي وزو، 2004.
4. دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز و آثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص،كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، 2008.

ثالثا-المقالات:

1. حورية لشهب، "النظام القانوني للعقود التجارية"، مجلة العلوم الإنسانية ، العدد 12 ، 2007 .
2. رمزي ححو، كاهنة زاوي، "التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري"، مجلة المنتدى القانوني، عدد 5 ، ب ت ن .
3. شيخ محمد زكرياء، "حماية العلامات التجارية بين التشريع و الممارسة القضائية"، مقال منشور على الموقع: nabilbouhmidi@marocdroit.com E-mail: (23-09-2012).
4. عبد المهدي كاظم ناصر، نظام جبار طالب، "المعرفة الفنية و أثرها في عقد الفرانشيز"، مجلة جامعة بابل، العلوم الإنسانية، المجلد 17 ، العدد 2،2009.
5. محمود أحمد الكندري،"بحث في المشكلات العملية التي يواجهها عقد الإمتياز التجاري"، منتديات كلية الحقوق، على الموقع التالي:-<http://www.law-zag.com> (04-06-2010).
6. نادر الشافي،"عقد الفرانشيز، مفهومه و خصائصه و موجبات طرفيه"، مجلة الجيش، العدد 244 ، 2005، [http:// www.lebarmy.gov.lb/](http://www.lebarmy.gov.lb/) (18-03-2013).
7. "نظام الإمتياز التجاري(الفرانشيز)"، منشور على الموقع التالي: <http://www.hrdiscussion.com/franchising> (31-12-2010).

8. "نظام امتياز العلامات التجارية الفرنشايز":
<http://ahmadedilbi.wordpress.com/> (2008-09-10).
9. الحكومة تقرر فتح السوق للائتمياز التجاري "الفرنشايز":
<http://www.echouroukonline.com/> (2013-05-29).
10. أيت وازو زائنة، "خصوصية عقد الفرنشايز في السوق"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، يومي 16 و 17 ماي 2012، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص-ص، من 144 إلى 163.
11. حمادوش أنيسة، "دور آلية الفرنشايز في تطوير الإقتصاد الوطني"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، يومي 16 و 17 ماي 2012 كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص-ص 451، 452.
12. حميش يمينة، "عقد الفرنشايز"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، يومي 16 و 17 ماي 2012، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص-ص من 109 إلى 112.
13. كردي نبيلة، "حق مانح الإمتياز التجاري في عدم تجديد العقد مقابل حق المتلقي في طلب التعويض"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، يومي 16 و 17 ماي 2012، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص 121.
14. منصورى الزين : "آليات دعم و مساندة المشروعات الريادية و المبدعة لتحقيق التنمية-حالة الجزائر"، من أعمال الملتقى الدولي حول: "الإبداع و التغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة"، يومي 12 و 13 ماي 2010، كلية العلوم الإقتصادية و علوم التسيير، جامعة سعد دحلب، الجزائر 2010، ص 13.
15. ناصري سفيان، "الحماية القانونية للفرنشايزي -دراسة مقارنة بين النظامين الفرنسي والأنجلوأمريكي-"، من أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال و دورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، يومي 16 و 17 ماي 2012 كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2012، ص-ص، من 366 إلى 371.

رابعا-النصوص القانونية:

1. أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 يتضمن القانون المدني، معدل و متمم، ج ر عدد 78 صادر في 30-09-1975، أنظر الموقع: www.joradp.dz
2. أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، معدل و متمم، ج ر عدد 101 صادر في 19-12-1975، على الموقع: www.joradp.dz
3. أمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003، يتعلق بالمنافسة، (معدل و متمم بموجب: القانون 08-12 المؤرخ في 25 جوان سنة 2008، المعدل و المتمم بموجب الأمر 10-05 المؤرخ في 15 أوت سنة 2010)، ج ر عدد 43، صادر في 20-07-2003.
4. أمر رقم 03-06 مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003 متعلق بالعلامات، ج ر عدد 44، صادر في 23-07-2003.

ii. باللغة الفرنسية

I. Textes juridiques :

1. Loi n°89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social.
2. Loi du 21 février 1991 relatif à l'information du consommateur dans le secteur de la franchise.
3. Règlement n° 4087/88 de la Commission du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de franchise.

II. Ouvrages :

-PICHONNAZ Pascal, Le contrat de franchise :état de son évolution, édition Romandes, Genève, 2012.

III. Thèses et mémoires :

1. STERLIN Caroline, L'essor de la protection accordée au franchisé dans ses relations avec le franchiseur aux stades de l'exécution du contrat et de sa rupture , thèse de doctorat de Faculté des sciences

juridiques, politiques et sociales, Droit et santé, Université Lille 2, France, 2004.

2. ARMAL Pedro, Le contrat de franchise au Brésil, thèse pour obtenir le grade de docteur de l'université Montpellier 1, discipline : droit privé, France, 2010.

IV. Articles :

1. « Franchise ou apparence ? Les hommes d'affaires se le demandent », <http://www.dziri-dz.com/> (14-05-2013).
2. « l'éligislation et contrats », (le contenu des accords de franchise), Email://info-Alegria @franchise key.com/ (15-05-2013).
3. « Les contraintes de la franchise en Algérie », <http://www.medafco.org/> (26-05-2013).
4. « Pourquoi les enseignes de restauration rapide ne se développent-elles en Algérie ? » <http://www.franchise-magazine.com/> (26-05-2013).

فهرس المحتويات

الموضوع	الصفحة
الإهداء.....	أ.....
شكر و تقدير	ب.....
مقدمة	01
الفصل الأول-إلتزامات مانح الفرانشيز	05.....
المبحث الأول- إلتزامات مانح الفرانشيز في مرحلة التعاقد	06.....
المطلب الأول- إلتزام مانح الفرانشيز بنقل محل العقد للمستفيد من الفرانشيز	06.....
الفرع الأول-إلتزام المانح بإعلام المستفيد بالمعلومات الجوهرية.....	07
أولا- قانون دوبان 1989	07.....
ثانيا- قانون الكشف الكلي 1979	07
ثالثا-إقتصار الإلتزام بالإعلام على المانح و الوسيط.....	09
الفرع الثاني- إلتزام المانح بنقل المعرفة الفنية	09
أولا-مفهوم المعرفة الفنية	09
أ)-المفهوم الفني أو الضيق للمعرفة الفنية.....	09
ب)-المفهوم القانوني أو الواسع للمعرفة الفنية	10
ثانيا-خصائص المعرفة الفنية.....	10
أ)-السرية	10
ب)-الجدة(الأصالة)	11
ج)-قابليتها للإنتقال.....	11
الفرع الثالث-الإلتزام بنقل المساعدة الفنية	12
أولا-وسائل تقديم المساعدة الفنية.....	12
أ)-الوسائل المادية لنقل المساعدة الفنية.....	12
ب)-الوسائل غير المادية لنقل المساعدة الفنية	13
ثانيا- مضمون الإلتزام بالمساعدة الفنية	13

أ-النطاق الموضوعي	13
ب-النطاق الزمني	13
ثالثا-مظاهر تقديم المساعدة الفنية	14
أ)-المساعدة الفنية في صورتها المجردة.....	14
ب)-المساعدة الفنية المقترنة بعنصر مادي	14
الفرع الرابع-الإلتزام بنقل العلامات الفارقة و نقل التحسينات	14
أولا- الإلتزام بنقل العلامات الفارقة.....	14
ثانيا- الإلتزام بنقل التحسينات.....	16
المطلب الثاني-الإلتزامات الخاصة بالبيع و التموين والضمان.....	17
الفرع الأول-إلتزام المانح بالبيع الحصري و التموين الحصري	17
أولا-إلتزام المانح بالبيع الحصري.....	17
ثانيا-إلتزام المانح بالتموين الحصري	18
أ)-إلتزام إختياري	19
ب)-إلتزام مؤقت	19
الفرع الثاني-علاقة الحصرية بقانون المنافسة	19
أولا-الإستغلال التعسفي لتبعية إقتصادية	19
أ) شرط التبعية	20
ب) غياب الحلول الموازية.....	20
ثانيا- التحالفات	20
ثالثا- وضعية الهيمنة	21
رابعا-التركيز الإقتصادي	21
الفرع الثالث-إلتزام المانح بالضمان	22
أولا- الضمان القانوني.....	23
ثانيا-الضمان المشروط	23
المبحث الثاني-إلتزامات مانح الفرانشيز عند إنقضاء العقد	24
المطلب الأول-أسباب إنقضاء عقد الفرانشيز	24

24	الفرع الأول-إنهاء العقد في طور التنفيذ
24	أولاً- وفاة أحد الأطراف المتعاقدة أو تصفية أمواله
25	ثانياً- فسخ العقد و إبطاله
25	أ)إبطال العقد
26	ب)فسخ العقد
27	الفرع الثاني- إنتهاء العقد بإنهاء أجله
27	أولاً- العقد المحدد المدة
28	ثانياً- العقد غير محدد المدة.....
29	المطلب الثاني- الإلتزامات التي تقع على المانح إثر إنقضاء العقد
29	الفرع الأول- إلتزام المانح بالتعويض
29	أولاً- حق المانح في إنهاء عقد الفرانشيز دون تعويض
	ثانياً- إلتزام المانح بالتعويض عن الضررالذي يلحق بالمستفيد جراء إنهاء العقد
30
30	الفرع الثاني- إلتزام المانح بإسترجاع المخزون
32	الفصل الثاني- إلتزامات المستفيد من الفرانشيز
33	المبحث الأول- إلتزامات المستفيد من الفرانشيز في مرحلة التعاقد.....
33	المطلب الأول- إلتزامات مالية
33	الفرع الأول- ثمن حق الدخول
33	أولاً- تحمل المستفيد نفقات إنشاء و إستعاب الفرانشيز
34	ثانياً-إلتزام المستفيد بدفع مقابل الدخول في شبكة الفرانشيز.....
35	الفرع الثاني-الأتاوى النسبية الدورية
36	المطلب الثاني-إلتزامات غير مالية
36	الفرع الأول-الإلتزام بإحترام شرط الحصرية
37	أولاً-إلتزام المستفيد بممارسة النشاط ضمن الحدود الحصرية المتفق عليها
37	ثانياً-إلتزام المستفيد بالتمون الحصري من المانح
39	الفرع الثاني-الإلتزام بإحترام قواعد مانح الفرانشيز

39	أولاً- إلتزام المستفيد بالإعلان عن إستقلاليته.....
40	ثانياً-الإلتزام بإستعمال و إستغلال محل الفرانشيز
42	ثالثاً-المحافظة على السرية.....
43	رابعاً-الإلتزام بتسويق منتجات المانح و عدم تسويق منتجات منافسة
44	خامساً-الإلتزام بنقل ما يدخله من تطوير
46	المبحث الثاني- الإلتزامات التي تقع على المستفيد إثر إنقضاء العقد
46	المطلب الأول-الإلتزامات الفورية لإنقضاء عقد الفرانشيز
46	الفرع الأول-التوقف عن إستغلال عناصر العقد
48	الفرع الثاني-الإلتزام بإرجاع المخزون
49	الفرع الثالث-إستحقاق كل المبالغ ذات الأجل
49	المطلب الثاني- الإلتزامات اللأجلة لإنقضاء عقد الفرانشيز
49	الفرع الأول-الإلتزام بعدم إفشاء الأسرار
50	الفرع الثاني- الإلتزام بعدم المنافسة.....
51	أولاً-أساس مشروعية شرط عدم المنافسة
52	ثانياً-نطاق شرط عدم المنافسة
52	أ)النطاق الزمني لشرط عدم المنافسة
52	ب)النطاق الموضوعي للشرط.....
53	ثالثاً-المقابل في عدم المنافسة
54	الفرع الثالث-عدم المنافسة غير المشروعة.....
56	خاتمة
59	قائمة المراجع.....
64	فهرس المحتويات