

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة

كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم الحقوق



آثار عقد الفرانكيز

مذكرة لنيل شهادة الماستر في قانون الأعمال

المشرف:

الدكتور: يونس بدر الدين

من تقديم الطالبة :

آمال رمول

لجنة المناقشة

الأستاذة : بشينة سميحة رئيسا.

الأستاذة : بوقرقور منال مناقشا .

الدكتور: يونس بدر الدين مشرفا ومقررا .

دورة جوان 2017

قائمة المختصرات:

ق.م.ج: قانون مدني جزائري .

ف.ت.ج: قانون تجاري جزائري .

و.م.أ: لولايات المتحدة المتحدة الأمريكية.

د.ط: دون طبعة .

ط1: ا لطبعة الأولى .

د.م.ن: دون مكان النشر .

د.ت.ن: دون تاريخ النشر .

ص ص: من الصفحة إلى الصفحة.

مقدمة:

بعد توقيع الاتفاقية العامة للتجارة والتعريف الجمركية (Gatte) وظهور المنظمة العالمية للتجارة (Wito) كانعكاس لظاهرة العولمة الاقتصادية، أصبح العالم سوقا مشتركا، وأصبحت الشركات الصغرى لا تقوى على منافسة الشركات العملاقة باعتبار أن نجاح التجارة وقدرتها على غزو الأسواق يعتمد أساسا على مشاريع مالية ضخمة ووسائل تكنولوجيا وأساليب دعائية لا تمتلكها الشركات الصغيرة، وهو ما يبرر ظهور فكرة الفرانشيز كآلية للتطور الاقتصادي والإنتفاع على العالم وهو بذلك يمثل أسلوب استثماري ناجح، يتم بموجبه الموازنة بين مصالح الطرفين، إذ تعتمد عليه الشركات الكبرى لتحقيق الانتشار والتوسيع في نشاطها كما تعتمد عليه الشركات الصغرى لتضمن قدرا من الربحية والاستمرار في السوق.

ويتلخص مضمون عقد الفرانشيز بالنظر إلى التعريف الذي جاء به مشروع القانون المتعلق بالفرانشيز في الجزائر - صدر هذا المشروع في ديسمبر 2009 - في المادة الثانية منه بأنه عقد يلتزم بمقتضاه تاجر يسمى المانح وهو صاحب نجاح اقتصادي ومالك لعلامة مسجلة في الجزائر بأن يمنح حقه في الاستغلال لشخص آخر سواء كان طبيعيا أو اعتباريا يسمى الممنوح من أجل التكفل بالتوزيع، تصنيع المنتجات، أو تقديم الخدمات مقابل رسوم كما يشمل أيضا نقل المعرفة الفنية من المانح واستغلال حقوق الملكية الفكرية، إلا أنه رغم هذا المشروع ورغم الجهود التي سبقته من خلال تأهب الجزائر للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة والتصديق على إتفاقية الإتحاد الأوروبي المتوسطي سنة 2002 إلا أن عقد الفرانشيز يظل في تعداد العقود غير المسماة في الجزائر، باعتبار أن المشرع الجزائري لم يخصه بنصوص تشريعية مستقلة.

يرجع الأصل التاريخي لهذا العقد إلى الولايات المتحدة الأمريكية، حيث كان أول ظهور له سنة 1851 تحت تسمية (franching) حين واجهت الشركة (singer) لآلات الخياطة مشكلة تسويق منتجاتها داخل الولايات المتحدة الأمريكية، والتي كانت من أهم الأسواق لسلعها، ولمواجهة عائق افتقارها لأنظمة التوزيع لتسهيل عملية التسويق والبيع، فقررت

الشركة منح البعض من رجال الأعمال اللذين يتمتعون بالاستقلال القانوني والمالي عن الشركة، الحق الحصري في بيع منتجات الشركات وتقديم خدماتها في مناطق محددة

وفي بداية القرن العشرين بدأت شركات تصنيع السيارات مثل (Ford) و (General Motors) في إنشاء شبكة القوانين الصادرة في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1929 والمتعلقة بمحاربة الاحتكار والتي تمنع على شركات تصنيع السيارات البيع المباشر للمستهلكين، وعلى هذا الأساس قامت الشركات المصنعة للسيارات بمنح الموزعين المستقلين عنها قانونا الحق الحصري في بيع منتجاتها مقابل التعامل معها حصرا.

هذا ولم يقتصر نظام الفرانشيز على قطاع السيارات فقط بل امتد ليشمل جميع القطاعات الاقتصادية الأخرى كالفندقة والإطعام وغيرها، كما أن هذا النظام لم يكن حكرا على الولايات المتحدة الأمريكية بل انتقل إلى أوروبا وخاصة فرنسا تحت تسمية (Franchise) -حيث تحتل فرنسا المرتبة الخامسة عالميا بعد و. م. أ، كندا، البرازيل، واليابان فيما يتعلق برقم الأعمال المحقق في قطاع الفرانشيز- ويرجع نجاح الفرانشيز في فرنسا إلى تأثيرها بالنجاح الذي حققه هذا المشروع في بلده المنشأ (الو.م.أ) مستفيدة من الأساليب والطرق التجارية التي كانت موجودة في تلك الفترة.

وأما في الجزائر فلم يعرف العقد إلى بداية التسعينات على إثر انفتاح الجزائر على الاقتصاد العالمي خصوصا بعد تكريس مبدأ حرية التجارة والصناعة، وتسهيل الاستثمار الأجنبي، مما ساعد على انتشاره وتزايد العلامات التجارية الأجنبية ذات الشهرة العالمية في السوق الجزائرية وذلك بفضل نظام الفرانشيز.

تكمن أهمية الموضوع من خلال الآثار التي يربتها عقد الفرانشيز، إذ يعتبر وسيلة هامة وفاعلة في التنمية الاقتصادية والاستثمارية، نظرا لما يحققه العقد من فائدة كبيرة لكلا طرفيه إذ يمكن الفرانشيزي من استثمار أمواله في مشروع تجاري ناجح وليس بالضرورة أن يمتلك الخبرة الفنية باعتبار أنه يتلقاها من الفرانشيزر، والذي يتولى بنفسه تسيير وإدارة مشروع الفرانشيز الذي يلعب دور فعال في الإنماء الاقتصادي والتجاري، إذ أنه يساهم في تكوين اليد العاملة وتوظيفها، كما يعتبر وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتطورة.

أما عن دوافع الخوض في هذا الموضوع، فبالنظر لخصوصية العقد في حد ذاته، إذ يتميز بطابع مركب من عدة عناصر، أبرزها المعرفة الفنية، كعنصر جوهري في العقد، مما يثير حب استكشاف طبيعة العقد والآثار المترتبة عليه، خاصة مع ندرة الدراسات في هذا الموضوع، ناهيك عن عدم تناوله في تعداد العقود التجارية ضمن التشريع الجزائري الأمر الذي يدفعنا لتسليط الضوء على هذا العقد، خاصة وأنه انتشر بصورة واضحة في الآونة الأخيرة، ونظرا لتأثيره المباشر على الاقتصاد الوطني، فلا بد أن يكون هذا العقد على مقدار من الوضوح والدقة، وأن يستحوذ على اهتمام الباحثين والدارسين.

تهدف الدراسة أساسا إلى تبيان مكانة ومركز هذا العقد من خلال الآثار التي يترتبها، إذ يعتبر عمود الاقتصاد على المستوى العالمي، وأحد أهم دعائمه التي يقوم عليها وخاصة في ظل غياب الإطار التشريعي لهذا العقد ضمن القانون الجزائري، كما نهدف من خلال هذه الدراسة إلى تحديد معالم العقد وضبط مفهومه والالتزامات التي يترتبها لتجنب الخلط بينه وبين العقود المشابهة له، والتي تتداخل معه في الكثير من النقاط مما يثير اللبس في حقيقة العقد، هذا ونبغى من وراء هذا الجهد المتواضع تزويد المكتبة بمرجع لإفادة الطلبة والدارسين لهذا الموضوع.

إن غياب النص التشريعي لعقد الفرانشيز في الجزائر يطرح عدة إشكاليات متعلقة بالآثار التي يترتبها هذا العقد، وبناء على ذلك يتوجب علينا معالجة كل ما يتعلق بالالتزامات التي يترتبها والحقوق التي تنشأ بموجبه وحتى قبل إبرامه، كما يتوجب علينا تبيان العلاقة بين الطرفين بعد فك الرابطة العقدية وانحلالها، واما إذا كان هناك آثار مترتبة في هذه المرحلة أم لا.

وفي سبيل الإجابة عن هذه الإشكاليات، وما يثور حولها من تساؤلات ارتأينا الاعتماد على مناهج تكمل بعضها البعض، إذ انتهجنا المنهج الوصفي تارة، وذلك لرسم صورة واضحة عن مفهوم العقد وما يترتب من التزامات، كما لجأنا إلى المقارنة في بعض الأحيان وخاصة بالإشارة إلى النظام الأوروبي والقانون الجزائري والقوانين الأخرى التي تعالج موضوع الفرانشيز بمسمياته المختلفة (عقد السماح، الامتياز التجاري، الترخيص الاستثماري، الترخيص الامتيازي، الفرانشيز... الخ) .

خاصة على المستوى الأوروبي والقانون الفرنسي على الأخص، بالإضافة إلى تحليل الآراء الفقهية والأحكام القضائية لبعض الدول مثل: تونس، لبنان... وغيرها.

وقد قسمنا الموضوع إلى فصلين مستقلين:

الفصل الأول: مفهوم عقد الفرانشيز والالتزامات التي يترتبها.

الفصل الثاني: آثار عقد الفرانشيز عند الانقضاء.

وأنهيناه بخاتمة ضمناها أهم النتائج المتوصل إليها.

الفصل الأول

مفهوم عقد الفرانشيز والالتزامات التي

يرتبها

يمثل عقد الفرانشيز إحدى أهم التقنيات الحديثة التي تعتمد عليها المشاريع التجارية والاستثمارية، إذ تساهم هذه التقنية وبشكل كبير في الإنماء الاقتصادي والتجاري، وذلك بتشجيع الاستثمارات الصغيرة التي تتم عن طريق الفرانشيز، والتي تسعى لنقل التكنولوجيا وتطويرها، وجلب الكفاءات والخبرات الأجنبية لتسيير المشروع، وتتلخص عملية الفرانشيز في قيام أحد أطراف العقد وهو الفرانشيزر بالترخيص باستعمال علامته التجارية والشارات المميزة لمنتجاته لشخص آخر يسمى الفرانشيزي، ليقوم هذا الأخير بإنتاج سلع أو خدمات وتوزيعها تحت علامة المانح، ويكون ذلك مقابل أداءات مالية يتفق عليها الطرفان.

يقوم عقد الفرانشيز على ركيزة أساسية، وهي محور التعاقد والالتزام وتتمثل في مبدأ حسن النية، وعلى إثر ذلك يلتزم الفرانشيزر بمجرد إبرام العقد بنقل المعرفة الفنية وتمكين الفرانشيزي من العلامة التجارية الخاصة به (بالفرانشيزر)، كما يحرص على إدارة المشروع والإشراف عليه، ويضمن للمتلقي عدم التعرض الصادر عنه وعن الغير، وفي مقابل ذلك يلتزم الفرانشيزي بدفع الآتاوى المالية، وحفظ الأسرار الصناعية، والتقيد بالشروط الحصرية التي يفرضها الفرانشيزر، والانصياع لكل التعاليم والشروط الصادرة عن الفرانشيزر باعتباره صاحب النشاط والقائم عليه.

بناء على ما سبق قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: مفهوم عقد الفرانشيز.

المبحث الثاني: التزامات طرفي عقد الفرانشيز.

وختمناه بملخص يتضمن أهم النقاط المتوصل إليها من خلال البحث.

المبحث الأول: مفهوم عقد الفرانشيز.

يعتبر عقد الفرانشيز من العقود الحديثة التي ابتدعتها حاجات التجارة الدولية، الأمر الذي يجعله محل اهتمام رجال الأعمال وأصحاب المشاريع الاستثمارية الضخمة، ورغم الطابع المميز لهذا العقد، إلا أنه يتشابه مع بعض العقود التي تتداخل معه في بعض العناصر المكونة له، الأمر الذي يجعلنا نسلط الضوء على حقيقة العقد وصوره، وتبيان ما يميزه عن العقود المشابهة له.

ومن أجل ذلك قسمنا المبحث إلى مطلبين: المطلب الأول تحت عنوان تعريف العقد ومميزاته، وأما المطلب الثاني فجاء تحت عنوان صور الفرانشيز والعقود المشابهة.

المطلب الأول: تعريف عقد الفرانشيز ومميزاته.

يختلف تعريف عقد الفرانشيز باختلاف زوايا الرؤيا والمعايير المعتمدة في تحديد مفهومه وهو ما سنوضحه في الفرع الأول من خلال التعرض للتعريف التشريعية والقضائية والفقهية وسنتناول في الفرع الثاني: أهم مميزاته.

الفرع الأول: تعريف عقد الفرانشيز.

قبل الخوض في مختلف التعاريف التشريعية والاجتهادات القضائية، ورأي الفقه فيها نحاول ضبط المصطلح الأجنبي (Franchise) باعتبار أنه محل اختلاف بين الشراح والدارسين في هذا المجال.

أولاً: إشكالية الاسم والضبط الاصطلاحي لعقد الفرانشيز.

يعد عقد الفرانشيز من العقود الحديثة التي ظهرت في بدايات هذا القرن، وتحديداً في النصف الثاني منه إلا أنه ظل مجهول المعالم، حيث ذهب الأنظمة القانونية لمختلف الدول

إلى تفسيره وتطبيقه بما يتماشى مع الأحكام الوطنية التابعة لها،¹ إذ يشكل عقد الفرانشيز إحدى التقنيات الجديدة التي تحل محل بعض النشاطات التجارية بأشكالها التقليدية، وقد أعاد الأمريكيون استعمال المصطلح الفرنسي (Franchise) الذي شاع استعماله في العصور الوسطى ثم طواه النسيان، ثم ما لبث هذا المصطلح أن تبلور على المستويين الاقتصادي والقانوني وخاصة في الفترة التالية للحرب العالمية الثانية.²

"ويرجع أصل كلمة (Franchise) إلى كلمة فرنسية قديمة الأصل (Franchir) أو (Affranchir) والتي تعني التحرر من العبودية أو القيد، وقد اكتسب هذا المصطلح في فرنسا في القرنين الثاني والثالث عشر معنى الامتياز الذي يمنحه السيد أو النبيل لشخص ما، ويتنازل بموجبه عن بعض حقوقه لهذا الشخص بمقابل مادي أو معنوي، ومن هذا تتضح مناسبة ترجمة هذا العقد (Franchise) بعقد الامتياز التجاري، ولكن هذه الترجمة ليست محل اتفاق بين الباحثين بل انقسموا بصدها إلى اتجاهين، الاتجاه الأول يرى ترجمة مصطلح (Franchise) إلى: عقد الامتياز التجاري نظراً لأن من معاني كلمة (Franchise) في اللغة العربية "الامتياز".

أما الاتجاه الثاني فيرى عدم ترجمة مصطلح (Franchise) والإبقاء عليه كما هو بحيث يسمى في اللغة العربية بعقد "الفرانشيز"، كما في نظائر ذلك، مثل كلمات الراديو والتلفزيون والفلسفة والأيدلوجية ونحو ذلك من الكلمات التي عربت واعتمدت في اللغة العربية كما هي، ويرون أن هذا في حد ذاته كاف أن يوصل القارئ إلى معناه ومضمونه بغير عناء، ودون حاجة إلى ترجمة وهناك من أصحاب هذا الاتجاه من يرى أنه لا فرق بين عقد الامتياز التجاري، وعقد الفرانشيز وأن العقدين بمعنى واحد إلا أنهم يفضلون تسميته بالفرانشيز، ومنهم من يذهب إلى التفرقة بينهما، حيث يرون أن المدة في عقود الفرانشيز أطول عادة منها في عقود الامتياز التجاري، وأن تقديم وإمداد الموزع بالمساعدة

1- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز وآثاره، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح، نابلس، فلسطين، 2008، ص 09.

2- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 09.

الفنية يكون أكثر فاعلية منه في عقود الامتياز التجاري، نظرا لارتباطهما بترخيص استخدام المعرفة الفنية وسر الصنعة، ولا يخفى أن هذه التفرقة مبنية على تصور غير صحيح، حيث أنه عند القائلين بالتسوية بين عقد الامتياز التجاري وعقد الفرانشيز، فإن هذا الأخير يشتمل أيضا على ترخيص استخدام المعرفة الفنية وسر الصنعة وفاعلية نقل المعرفة، بحيث أن تقصير منح الامتياز (الفرانشيزر) في ذلك، يجعل من حق المتلقي (الفرانشيزي) فسخ العقد، وأما التفرقة بطول المدة أو قصرها فتفرقة بغير مؤثر في طبيعة العقود وحقيقتها".¹

ويرى بعض الدارسون أيضا بأن مدلول الامتياز التجاري في القانون الجزائري يختلف عن فكرة الفرانشيز ومرجعهم في ذلك نص المادة 02 من المرسوم التنفيذي 390/07 والتي تنص على: "... نشاط الوكيل: كل نشاط يقوم على استيراد وبيع السيارات الجديدة على أساس عقد امتياز...". وعلى هذا الأساس يجعلون من عقد الامتياز التجاري عقداً مستقلاً عن فكرة الفرانشيز،² وما يلاحظ هو أن المشرع الجزائري قد استعمل مصطلح "عقد امتياز" في نص المادة السابقة للدلالة على نوع العلاقة التي تربط بين الوكيل والموكل، وإن كان الأدق بأن ما يربط بين الوكيل والموكل هو عقد الوكالة وليس عقد الامتياز، باعتبار أن طرفا هذا الأخير هما: مانح الامتياز ومتلقية، أو المستفيد، غير أن هذا ليس سبباً كفيلاً للقول بأن عقد الامتياز يختلف عن مضمون وفكرة الفرانشيز.

أما الفقه المصري فلقد سار في الاتجاه الذي يجعل من عقد الامتياز التجاري هو الترجمة الأقرب من حيث المعنى والمضمون لمصطلح (Franchise) على أساس أنه يمنح ميزة لشخص ما لتمييز بها عن غيره، فيصير متميزاً عنهم،³ وعلى هذا الأساس نرجح أن عقد

1- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، د ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011، ص ص56-57.

2- إقبطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ألكلي محند أولحاج، البويرة، 2016، ص6.

3- عبد المنعم زمزم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، د ط، دار النهضة العربية، القاهرة، 2011، ص 29.

الامتياز التجاري هو الأقرب في ترجمة المصطلح (Contat de Franchise) وهو الرأي الذي اعتمده أغلب الفقهاء والباحثون بل يكاد الفقه القانوني يجمع على أن الفرانشايز ليس في حقيقته سوى الشكل الأمريكي لعقد الامتياز التجاري، وعليه فالفرانشايز هو الاسم الأجنبي لعقد الامتياز التجاري، وقد يستخدمه الباحثون للتعبير عن هذا العقد،¹ وهناك تسميات أخرى عديدة يعتمدها الدارسون للدلالة على عقد الفرانشيز مثل (عقد السماح) والذي يعد نوعا من الامتياز التجاري المعروف في الولايات المتحدة الأمريكية وإنجلترا وما يلاحظ هو أن هذه التسمية تدل على مضمون اقتصادي أكثر منه مدلول قانوني،² وهناك من يطلق عليه تسمية (عقد الترخيص التجاري)، غير أن هذه التسمية غير دقيقة لأن كلمة الترخيص في اللغة العربية مقابلة لكلمة (License) أو (Lisence) بالانجليزية وعليه فاستعمال هذا الاصطلاح يثير الإرباك والخلط مع عقود التراخيص الأخرى.³

ولذلك سنحافظ على المصطلح عقد الفرانشيز كما هو، كما نستعمل مصطلح الفرانشيزر للدلالة على مانح الامتياز، ومصطلح الفرانشيزي للدلالة على متلقي الامتياز.

ثانيا: التعريف الإصلاحي لعقد الفرانشيز.

تعتمد أغلب الدول في تنظيم العقود والمعاملات على تشريعات خاصة تضبط هذه التصرفات القانونية وتحدد معالمها، غير أن هذه المهمة لا تقتصر على الجهاز التشريعي فقط، بل قد تكون متضمنة في بعض الاجتهادات القضائية أو الآراء الفقهية، وكذلك الأمر بالنسبة لعقد الفرانشيز هناك من ضبط مفهومه بتدخل من الجهاز التشريعي مثلما هو عليه الحال في الدول الأمريكية وفرنسا، وهناك من لم يحتويه في النصوص القانونية وترك ذلك للفقه والقضاء، مثلما هو عليه الحال في الجزائر، المغرب، فلسطين، ومصر إذ يعتبر عقد

1- صالح بن عبد الكريم بن إبراهيم السعوي، عقد الامتياز التجاري، دراسة فقهية تطبيقية مقارنة، ط 1، مكتبة القانون و الاقتصاد، الرياض، 2013، ص 14.

2- أحمد أنور محمد، المحل في عقد الامتياز التجاري، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، د. م. ن، 2010، ص ص 42-43.

3- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 42.

الفرانشيز من فئة العقود غيرالمسماة، ويخضع للقواعد العامة التي تحكم العقود والمتضمنة في القانون المدني وسنتعرض لبعض التعاريف التشريعية والفقهية والقضائية التي حاولت الإحاطة بمعالم عقد الفرانشيز.

أ- التعريف التشريعي:

على الرغم من الأعمال التحضيرية حول القانون المتعلق بالفرانشيز في الجزائر، ورغم ما أسفر عنه بإعداد مشروع قانون متعلق بالفرانشيز مؤرخ في ديسمبر 2009، إلا أنه يعتبر من العقود غير المسماة،¹ إذ يخضع في تنظيمه للقواعد العامة المتضمنة في القانون المدني والقانون التجاري باعتبار أن المشرع الجزائري لم يضبط أحكامه بموجب تشريع خاص، بل اعتمد على الرأي الفقهي السائد والذي يعتبر عقد الفرانشيز عملية تسمع للممنوح بتكرار التجربة الصناعية أو التجارية الناجحة لشخص يسمى الفرانشيزر الذي حقق نجاحا تجاريا وبين الممنوح الذي يرغب في تطوير نفس النشاط باستعمال المعرفة الفنية عن خبرة المانح.²

وأمام غياب النص التشريعي الذي يضبط أحكام هذا العقد في الجزائر نجد بأن دول أخرى اهتمت بتقنين العقد وضبط أحكامه، إذ يعتبر المشرع الأمريكي أول من قنن عقد الفرانشيز وذلك باعتبار الأهمية البالغة لهذا العقد، وخاصة في المجال الاقتصادي، حيث عرف في تشريع ولاية كاليفورنيا الأمريكية سنة 1970 بأنه: "العقد أو الاتفاق الصريح أو الضمني المكتوب أو الشفهي المبرم بين شخصين أو أكثر والذي بموجبه:

- 1 - يمنح المتلقي الحق في الانضمام لنشاط بيع أو توزيع السلع أو الخدمات وفقا لخطة تسويقية أو نظام محدد بصفة أساسية بمعرفة المانح.
- 2 - يرتبط المتلقي في إدارته للنشاط بالعلامة التجارية أو علامة الخدمة أو الاسم التجاري أو الشعار أو الدعاية الموضوعة بمعرفة المانح.

1- عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة سطيف 2، 2015، ص ص1-2.

2- عروسي سياسة، المرجع السابق، ص1.

3- يطالب المتلقي بأن يدفع مقابل الامتياز الممنوح بصورة مباشرة أو غير مباشرة".¹

أما في الدول الأوروبية فلم يعرف هذا النوع من العقود إلا ابتداء من خمسينيات القرن الفائت لكن البداية الفعلية لهذا الأسلوب التجاري الجديد لم تعزز وبشكل رسمي إلا سنة 1972 والتي صادفت تأسيس الفدرالية الأوروبية للامتياز التجاري،² والتي كان لها الفضل في إخراج المدونة الأوروبية للامتياز التجاري، حيث تم اعتمادها من طرف دول الاتحاد الأوروبي وعلى رأسها فرنسا، التي عززتها بموجب قانون "دوبان" والقوانين التنظيمية الأخرى،³ حيث عرف بموجب قانون "دوبان" بأنه: "الترتيب الذي بواسطته يرخص لشخص استخدام العلامة التجارية، الاسم التجاري أو الرمز التجاري بالتزامن مع إدارته للعمل الذي يتولاه سواء كان على أساس حصري أم شبه حصري".⁴

ب- التعريف القضائي:

أمام غياب النص التشريعي الذي يضبط أحكام عقد الفرانشيز في أغلب الدول فإن الجهاز القضائي هو الذي يتولى هذه المهمة مثل القضاء الفرنسي، وقضاء محكمة العدل الأوروبية والقضاء اللبناني.

1- القضاء الفرنسي:

عرفت محكمة استئناف باريس عقد الفرانشيز في إحدى أحكامها بأنه: أسلوب للتعاون بين مؤسستين تجاريتين أو أكثر إحداها مانحة والأخرى متلقية، وبمقتضاه تضع الأولى

1- ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، د ط، دار الفكر العربي، د. م. ن، 2006، ص ص23-24.

2- Catherine Goullet, le controle des réseaux de franchise de service, thèse pour l'obtention du doctorat en science de gestion, Ecole doctorale des sciences juridiques, politiques, Economiques et de Gestion, université Paul Verlaine- Metz, 2011, P 09.

3- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص ص14-15.

4- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 31.

المالكة اسم أو علامة تجارية معلومة أو الأحرف الأولى **Sigils** أو رموز **Symbols** أو علامات صناعية أو تجارية أو خدمية **Marquee**، وكذا معرفة فنية خاصة **savoir fair** تحت تصرف الأخرى وتخولها من استخدام مجموعة منتجات أو خدمات أصلية أو خاصة في مقابل أجر أو ميزة مكتسبة لاستغلالها تجارياً وكلياً وفقاً لتقنيات تجارية تم اختيارها وضبطها دورياً بشكل حصري، كي تحقق أفضل تأثير في السوق المعني والحصول على نمو سريع للنشاط التجاري للمؤسسات المعنية (...). يجوز أن يتلزم هذا العقد مع المساعدة الصناعية أو التجارية أو المالية التي تسمح بالاندماج في النشاط للمانح، مع قدر من الرقابة تجاه المتلقي الذي تم تدريبه على تقنية أصلية ومعرفة فنية مختلفة عن ما هو مطبق ما يسمح بالحفاظ على صورة العلامة التجارية أو الخدمية وزيادة العملاء أو مستوى المنتج المباع بأقل سعر مع الحصول على عائد كبير للطرفين اللذين يحتفظ كل منهما بالاستقلال القانوني".¹

وما يلاحظ على هذا التعريف هو الإلمام بعناصر عقد الفرانشيز، رغم الإطالة الظاهرة وهو أمر لا حيدة عنه، لما يتصف به العقد من كثرة التفاصيل والالتزامات العقدية بين أطرافه حسب التطبيقات العملية لهذا العقد.²

2- محكمة العدل الأوروبية:

لم تكثف المحكمة بإعطاء تعريف لعقد الفرانشيز، بل توسعت لتصف نظام الامتياز حيث أشارت في الفقرة 15 من حكم صدر عنها في وصفها لنظام الامتياز بقولها: "إن في نظام امتياز التوزيع الذي قام فيه أحد الأطراف بممارسة نشاط توزيعي في سوق معين مطوراً نفسه وطرق عمله، ثم منح تجاراً مستقلين مقابل رسم معين، الحق في التوزيع في

1- حكم صادر عن محكمة استئناف باريس في 28 أبريل 1978، (أشار إليه أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 38-39).

2- صالح بن عبد الكريم بن إبراهيم السعوي، المرجع السابق، ص 24.

أسواق أخرى مستخدمين، بالإضافة إلى اسمه التجاري، طرق التوزيع الخاصة به وأساليب العمل الذي أدت إلى نجاحه، فإن هذا النظام يوفر له الحصول على فوائد مالية من خبراته، دون استثمار رأسماله الخاص بينما يوفر للأطراف الأخرى (التجار) اللذين ليس لهم خبرة سابقة إمكانية الوصول إلى الطرق التي ليس من السهل نقلها دون جهد كبير وتكلفة باهضة.¹

3- القضاء اللبناني:

لقد عرف القضاء اللبناني عقد الفرانشيز بأنه: "اتفاق يحصل عادة بين تاجر أو صناعي يتعاطى تجارة الجملة وبين شخص يتعاطى أو يرغب بتعاطي تجارة المفرد بصورة مستقلة ولحسابه الخاص، فتعتمد الشركة إلى تسهيل تكوين مركز أو محل تجارة يكون ملكاً للتاجر ويعطيه حق بيع بضاعة من ماركة مشهورة مع حق استعمال هذه الماركة (العلامة) والاسم التجاري في محله على أن يمنع التاجر عن بيع بضاعة أخرى مزاحمة لهذه الماركة (العلامة)".²

ج- التعريف الفقهي:

تتعدد التعاريف الفقهية لعقد الفرانشيز، فتتحد تارة وتتباين تارة أخرى، لكنها لا تخرج عن إطارها العام، والذي سنحاول تبيانته من خلال عرض بعض هذه التعاريف.

عرف البعض عقد الفرانشيز بأنه: "إحدى صور التعاون بين مشروعات مستقلة، يقوم أحدها ويسمى المانح بالترخيص للآخرين باستغلال اسمه وعلامته التجارية والشارات

1- حكم صادر عن محكمة العدل الأوروبية في 28 يناير 1986، (أشار إليه ياسر سيد الحديد، المرجع السابق، ص 27-29).

2- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 39-40.

المصاحبة لها حصريا في مقابل يتقاضاه عند التعاقد، فضلا عن أقساط دورية طوال مدة الترخيص".¹

كما عرفه بعض الباحثين بأنه: "وسيلة عقدية للتعاون بين المشروعات المستقلة، وهي تعتمد على نقل المعارف الفنية والتجارية وما يرتبط بها من حقوق الملكية الفكرية والصناعية والمساعدة الفنية من المانح للمتلقي الذي يمارس نشاطه وفقا لمعايير وشروط يضعها المانح في مقابل آداءات مادية للأخير، بهدف تكرار النجاح الذي حققه المانح في نشاطه التجاري".²

ويرى جانب آخر من الدارسين لعقد الفرائيز بأنه: "اتفاق يمنح بموجب الفرائيز إلى الفرائيزي، لقاء بدل مادي مباشر أو غير مباشر، حق استثمار مجموعة من حقوق الملكية الصناعية أو الأدبية، المتعلقة بالاسم التجاري، العلامات التجارية، الماركات المعرفة العملية... الخ، بحيث تكون هذه الحقوق مخصصة للاستثمار من أجل إعادة بيع منتجات أو خدمات لمستهلكين نهائين وفقا للنظام الذي طوره الفرائيزر ويدعم مستمر منه تتمثل بالمساعدة التقنية طول مدة العقد".³

من خلال هذه التعاريف يتضح لنا بأن عقد الفرائيز هو اتفاق بين طرفين مستقلين قانونا، حيث يمنح أحدهما للآخر حقا من حقوق الملكية الصناعية أو الفكرية، مقابل مبلغ مالي يتفق عليه الطرفين، ويرتب هذا العقد التزامات متقابلة بين طرفيه، حيث يلتزم المانح بالإشراف الفني وتقديم المساعدة الفنية للمتلقي طوال مدة العقد، كما يلتزم هذا الأخير بالخضوع لأوامر المانح وطلباته، وهو ما يجعل للعقد طابعا متميزا عن سائر العقود المعروفة، وهو ما سنوضحه في الفرع الموالي.

1- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، د ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2007، ص 10.

2- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 41.

3- لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرائيز، دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، ط 1، شركة المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2012، ص 18.

الفرع الثاني: مميزات عقد الفرائيز.

يعتبر عقد الفرائيز من العقود غير المسماة في الجزائر، باعتبار أن المشرع الجزائري لم يضع له قواعد تنظمه، وربما يرجع ذلك إلى حداثة هذا العقد، مما يجعله خاضعا للقواعد العامة المتضمنة في القانون المدني، حيث يخضع للقواعد المطبقة على العقود الملزمة للجانبين، باعتبار أنه يرتب التزامات متقابلة بين كل من الفرائيزر (المانح) والفرائيزي (المتلقي)، وهو من عقود المعاوضة حيث يلتزم المتلقي بتقديم عوض مالي مقابل ما يستفيد به من خبرات المانح وتكرار تجربته، فعقد الفرائيز يهدف إلى تمكين المتلقي من تكرار التجربة الناجحة للمانح مما يفرض عليه الخضوع والامتثال لأوامره، وهو ما يبرز طابع الإذعان في العلاقة التعاقدية باعتبار أن المانح هو صاحب المركز القوي في هذه العلاقة مما يجعل المتلقي في تبعية اقتصادية للمانح رغم الاستغلال القانوني لكلا الطرفين، وهذا لا ينفي تعاون الأطراف لتحقيق المصلحة المشتركة بينهما، وهو ما يجعل لعقد الفرائيز خصوصية تميزه عن باقي العقود، وهو ما سنحاول التفصيل فيه:

أولاً: الإذعان في عقد الفرائيز.

يعرف عقد الإذعان بأنه العقد الذي لا يتم الاتفاق على شروطه والمساومة بين عاقيه حيث يكون أحدهما في مركز اقتصادي أقوى من مركز الطرف الآخر، فيفرض إرادته على المتعاقد الآخر، ويفرض عليه شروطا لا يملك حق مناقشتها، وعليه أن يتقبلها أو يرفضها فإذا قبلها يكون ذلك تسليما منه بهذه الشروط.¹

ولقد نص المشرع الجزائري على هذا النوع من العقود في القانون المدني كما يلي: "... يحصل القبول في عقد الإذعان بمجرد التسليم لشروط مقررة يضعها الموجب ولا يقبل مناقشتها".²

1- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 33.

2- أنظر المادة 70 من الأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، ج.ر، عدد 78 صادرة في 30 سبتمبر 1975، والمتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم.

فعقد الفرانشيز رغم أنه عقد رضائي باعتبار أنه ينعقد بتطابق إرادتي المانح والمتلقي، إلا أنه وبالتمعن في بنود هذا العقد نجد بأنه أقرب ما يكون عقد إذعان، لأن المانح يظهر بمظهر القوي المتسلط لقوته الاقتصادية والذي يدير عملية الفرانشيز ويراقبها طوال فترة العقد حيث يمارس المانح احتكار قانوني أو فعلي يعطيه سيطرة مستمرة على الطرف المذعن ومن ثم يستطيع أن يملي عليه ما يشاء من الشروط مستندا إلى احتكاره والممنوح له لا يستطيع إلا أن يستسلم لهذا الاحتكار ويرضى به،¹

رغم وجود عنصر الإذعان في عقد الفرانشيز إلا أنه يوازي بين مصلحة طرفيه، وخاصة الطرف المذعن وهو الفرانشيزي (المتلقي) باعتبار أنه يمثل استثمارا لمصلحته ما كان ليتمكن من الحصول عليه بمفرده، إذ أنه يمكنه من استغلال ما قد اجتازه المانح والذي يتطلب سنوات من العناء والجهد للوصول إلى تلك النتائج.²

ثانيا: المصلحة المشتركة والطابع الشخصي في عقد الفرانشيز.

يقوم عقد الفرانشيز على التعاون بين طرفيه في تحقيق هدف موحد يشكل المصلحة العليا للطرفين، حيث يهدف هذا العقد إلى جذب الزبائن وكسب وفائهم مما يعود بالنفع على طرفي العقد، فتوسيع شبكة الفرانشيز يساهم في انتشار واسع للعلامة التجارية والزيادة من شهرتها وهو ما ينعكس إيجابا على مصلحة المتلقي باعتبار أنه يحسن من رقم أعماله وعدد زبائنه.³ فوجود المصلحة المشتركة لطرفي عقد الفرانشيز والمتمثلة في نجاح النشاط محل التعاقد تفرض على كل منها العمل على ما يحقق هذا الهدف، مما يبرز أهمية التعاون بين الطرفين بصفة مستمرة،⁴ ولا يتحقق هذا التعاون إلا بمراعاة الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه هذا العقد، فالأمر لا يتعلق فقط بكون المتلقي جديراً بالثقة بالمفهوم التقليدي، بل يضاف إليه

1- محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 35-36.

2- نعيم مغيب، الفرانشايز، دراسة في القانون المقارن، ط 2، منشورات الحلبي الحقوقية، د.م.ن، 2009، ص 157-158.

3- إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 25-26.

4- إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 26.

مدى تأكد الفرانشيزر من أن شريكه بالعقد، سواءً كان شخصا طبيعيا أو معنويا قادر على تحقيق الغاية من عقد الفرانشيز وعلى تحقيق المصالح الاقتصادية لأطرافه،¹ وعليه فإن تقدير الاعتبار الشخصي في هذا المقام يستند إلى عدة عوامل مرتبطة بالفرانشيزي، حيث تحتل الصفات الشخصية موقعا أساسيا فيها، فالفرانشيزر يهتم باختيار الفرانشيزي على أساس صفاته وقدراته وإمكانياته ومدى قدرته على تكرار التجربة بنجاح مماثل.²

ثالثا: التبعية الاقتصادية والاستقلال القانوني.

إن إتباع الفرانشيزي للمعايير والضوابط التي يحددها الفرانشيز، فيما يتعلق بأساليب تسيير النشاط وكيفية استخدام المعرفة الفنية ومسايرة أي تغيير أو تجديد يحدثه الفرانشيزر على مختلف عناصر النشاط يؤكد تبعية الفرانشيزي اقتصاديا للفرانشيزر،³ وتعرف التبعية الاقتصادية بأنها: "... العلاقة التجارية التي لا يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادت رفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونا أو ممونا"،⁴ إلا أنه ورغم سيطرة الفرانشيزر على الفرانشيزي إلا أن هذا الأخير يظل محتفظا باستقلاله القانوني، مما يترتب عليه عدم مسؤولية الفرانشيزر على أعمال الفرانشيزي، لأن هذا الأخير هو من يملك السيطرة الفعلية على نشاطه باعتبار أنه المسؤول عن توظيف الأموال لتأدية نشاطه وإبرام العقود اللازمة، وتوظيف العناصر البشرية، وهو الذي يتحمل كل المسؤولية تجاه السلطات العامة،⁵ فالتبعية الاقتصادية لا تعني إلزاما وجود تبعية قانونية، لأن الاستقلال القانوني هو ما يميز عقد الفرانشيز عن غيره من العقود.⁶

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 59.

2- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 59.

3- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 66-67.

4- أنظر المادة 03 من الأمر 03/03 المتضمن قانون المنافسة الجزائري مؤرخ في 19/07/2003، المعدل والمنتم.

5- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 69.

6- عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، ص 131.

المطلب الثاني: صور الفرانشيز والعقود المشابهة.

يأخذ الفرانشيز أشكالاً مختلفة، وذلك وفقاً للمعايير المختلفة التي يعتمدها الفقهاء والباحثون، فبالنظر إلى المعيار الجغرافي أو الإقليمي نكون أمام صورتين للفرانشيز، وهما إما أن يكون دولي أو داخلي، أما إذا اعتمدنا على المعيار الشخصي والذي يقوم على أطراف هذا العقد فإننا نكون بصدد فرانشيز أساسي وفرانشيز فرعي، إلا أن المعيار الأكثر اعتماداً هو المعيار القائم على موضوع النشاط المرخص به، وفي هذه الحالة نكون أمام الصور الثلاث للفرانشيز وهي: فرانشيز التصنيع، فرانشيز التوزيع، فرانشيز الخدمات، وهو ما سنتناوله في (الفرع الأول)، ونظراً لتشابه عقد الفرانشيز مع بعض العقود التي تتداخل معه سنحاول ضبط عقد الفرانشيز من خلال تمييزه عن العقود المشابهة له (الفرع الثاني).

الفرع الأول: صور الفرانشيز.

يأخذ عقد الفرانشيز في الواقع العملي ثلاث صور رئيسية وهي: فرانشيز التصنيع، فرانشيز الخدمات، فرانشيز التوزيع، وسنحاول توضيح هذه الصور فيما يلي:

أولاً: فرانشيز التصنيع.

يتمثل هذا النوع من الفرانشيز في تمكين الفرانشيزي من التصنيع بنفسه، وفقاً لتوجيهات المانح وباستخدام علامته التجارية التي يضعها على السلع المنتجة،¹ ويعتمد هذا النوع من الامتياز على نقل المعرفة الفنية الخاصة بصاحب الامتياز إلى المتلقي، فيزوده بالأسرار الصناعية المرتبطة بعملية الإنتاج، وكذلك المعارف الفنية والإدارية اللازمة التي سبقت تجربتها بنجاح، وعادة ما يكون محل هذا العقد الترخيص باستغلال براءة الاختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية،² حيث يكشف المانح للمتلقي عن أسرار الصناعة ويقوم بتدريبه على العملية الإنتاجية، ويمنحه حقوق تصنيع سلعة وبيعها تحت اسمه وعلامته

1 - ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص30.

2- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص44.

التجارية، ويحدد له نماذج قياسية وشروط نموذجية يجب عليه مراعاتها، كما يقوم بمراقبتها للتأكد من جودة السلع التي تحمل العلامة ومطابقتها للمواصفات القياسية التي يحددها.¹

مما يحقق للمرخص هدف الانتشار على نطاق جغرافي أوسع من دون تحمل عبء الاستثمارات الكبيرة التي تتطلبها إقامة شركات فرعية، كما يتمكن من تامين طرائق التصنيع، فالترخيص باستغلال علامة الإنتاج تمثل بالنسبة للمرخص إستراتيجية تطوير جيدة لسيما على المستوى الدولي،² وما يلاحظ هو أن هذا النوع من الفرانشايز غير متوفر بصورة واسعة وحتى مع وجوده فإنه يتعاطى معه تحت أشكال وطرق أخرى، ومن أمثلة هذا النوع شركة (كوكا كولا)³ وشركة الأطعمة السريعة، شركات السيارات وغيرها...⁴

ثانياً: فرانشيز الخدمات.

ويطلق عليه أيضاً (فرانشايز البيان التجاري)، ويعتمد بصورة كبيرة على السمعة التجارية لعلامة تكون معروفة عند الجمهور ويقبلون عليها وشراء السلع والخدمات التي تحمل هذه العلامة،⁵ فمجال نشاط المتعاقدين في هذا النوع من الفرانشيز هو تقديم الخدمات، بما يعني أن الترخيص باستغلال علامة الخدمة يكون ضمن عقد يمكن بمقتضاه للمرخص له من تقديم الخدمة باستغلال العنوان التجاري والاسم التجاري، وكذلك علامة الخدمة للمرخص وفقاً لتعليمات هذا الأخير،⁶ والغاية منه هي تقديم الخدمات للزبائن مثل القطاع الفندقي الخدمات السياحية، قطاع الإطعام السريع، قطاع تأجير السيارات، الوكالات العقارية ومراكز التجميل والحلاقة.⁷

1- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 58.

2- رشيد ساسان، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية (عقد الفرانشايز)، محاولة للتأصيل، د ط، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 2013، ص 84.

3- نعيم مغيب، المرجع السابق، ص 46.

4- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 58.

5- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 45.

6- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 82.

7- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 83.

وتتطلب هذه الصورة من الاستثمارات مبالغ مالية ضخمة مقارنة بما يتطلبه الاستثمار المتعلق بصيانة المنازل والأمن والحراسة، ويلعب التدريب ونقل الخبرة دوراً أساسياً في هذا المجال بحيث يكون أساس نجاح تلك المشروعات، وهناك نوع آخر مثل مكاتب الاستشارات ومكاتب التعليم والزواج... وغيرها، وهو ما يتطلب استثماراً أقل قيمة من سابقه ويكون محلاً للامتياز التجاري وكذا المعرفة الفنية القابلة للانتقال وغير الشخصية، ومثال ذلك أساليب استقبال الراغبين بالزواج والدراسات النفسية التي يخصصون لها، وكذلك أساليب خدمات التعليم وغيرها من المعلومات التي تكون سرية وتكون قابلة للنقل عن طريق الامتياز التجاري أو وفق ما يعرف بالفرانشيز.¹

ثالثاً: فرانشيز التوزيع.

يعرف هذا النوع من الفرانشيز بأنه: "العقد الذي يلتزم بموجبه متلقي الامتياز ببيع منتجات معينة، بمحل يحمل العلامة التجارية أو العلامات المميزة لمانح الامتياز".² ومن خلال هذا التعريف يتضح بأن فرانشيز التوزيع عبارة عن مجموعة من الحقوق تخول للمتلقي (الفرانشيزي) الحق في توزيع منتجات معينة في محل يحمل الاسم التجاري، والعلامة التجارية لصاحب الامتياز، سواء كانت هذه المنتجات من إنتاج افرانشيزر (المانح) أو من إنتاج أشخاص آخرين،³ وتتحقق هذه الحالة في الوضع الذي يقتصر فيه محل الترخيص على تمكين المتلقي (الفرانشيزي) من نظام توزيع خاص مستحدث من قبل المانح دون غيره حيث أن مضمون المعارف المهنية لا يشمل أنماط تصنيع المنتجات، بل أنماط توزيعها كما أن العلامة محل التعاقد هي العلامة التجارية أو علامة التوزيع التي توحى بقدرة المرخص على التفاوض حول عقود شراء تتضمن امتيازات تفضيلية لمصلحة المرخص له

1- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 46.

2- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 31.

3- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 45.

مما يعني أن محل الترخيص في هذا الوضع هو مجموعة المعارف المهنية المرتبطة بالشراء بما تتضمنه هذه المعارف من قدرة على انتقاء المنتجات واختيار المنتجين.¹

وما يلاحظه هو أن هذا النوع من الامتياز عادة ما يقترن بإعطاء متلقي الامتياز (الفرانشيزي) حق القصر بمعنى أن يكون هو الموزع الوحيد لعدة منتجات في منطقة نشاطه وهو ما يعرف بعقد التوزيع الحصري،² وهذا النوع من الامتياز يهدف إلى توزيع السلعة دون التطرق إلى أساليب ووسائل تصنيعها، حيث يلتزم المتلقي بإقامة مراكز ومنافذ لتوزيعها تحت الاسم والعلامة التجارية للمانح، وتحت إشرافه ويقدم الفرانشيزر كافة المساعدات الفنية سواء في مجال التسويق، كالإعلان عن المنتجات، أو تقديم خدمات الصيانة، وتوفير قطع الغيار، كما يعطي هذا النوع الحق للفرانشيزر بمنع الفرانشيزي من بيع سلع منافسة، ومن أمثلة هذا النوع: محال الزينة، محال لعب الأطفال... وغيرها.³

الفرع الثاني: تمييز عقد الفرانشيز عن بعض العقود المشابهة.

يتضمن عقد الفرانشيز في جوهره، نقلاً للمعرفة العملية والمساعدة الفنية التي يمتلكها المانح إلى المتلقي مقابل أداء نقدي يحدده الأطراف، وهو بذلك يتداخل مع عدة عقود تجارية وخاصة عقود نقل التكنولوجيا، والتراخيص.. وغيرها، مما يستوجب علينا تمييز عقد الفرانشيز عن هذه العقود المنافسة.

أولاً: تمييز عقد الفرانشيز عن عقود نقل التكنولوجيا.

تتعدد التعاريف الفقهية في تعريف التكنولوجيا من زاوية عناصرها القابلة للتداول، حيث عرفها البعض بأنها حزمة من المعلومات،⁴ بما في ذلك المخترعات وبراءات الاختراع

1- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 86.

2- أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 45.

3- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 59.

4- يقصد بـ: "حزمة المعلومات" بيع التكنولوجيا في صورة معلومات إجمالي مع المعدات والآلات دون فصل بين ما يلزم منها وما لا يلزم الدولة مستقبلة التكنولوجيا.

Patents والعلامات التجارية وحقوق الملكية الصناعية الأخرى التي تتناول المعرفة الفنية know how والمهارات اللازمة لإنتاج السلع والخدمات، وكذلك تسويقها،¹ وقد ذهب البعض إلى تعريف التكنولوجيا بأنها: "مجموعة من المعارف والمهارات والتجهيزات التي تتعلق بعملية بناء منشأة صناعية تحتاج إلى الحصول على الآلات والمعدات الصناعية وتعلم طرق استخدامها وتوفير العمالة المدربة ذات الخبرة التقنية"،² وعليه يمكن تعريف عقد نقل التكنولوجيا على أنه اتفاق يتعهد بموجبه مالك التكنولوجيا بأن ينقل لقاء بدل مالي، معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب وتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات، مما يعني أن موضوع نقل التكنولوجيا يركز على نقل معلومات فنية قد تكون مرتبطة بتكنولوجيا الإنتاج والاستعمال أو بتكنولوجيا الخدمات المتضمنة للتنظيم والإدارة.³ وتمتاز عقود التكنولوجيا في عدم اقتصرها على العلاقات الخاصة، إذ تتعدا لتشمل العلاقات مع أشخاص القانون العام، بحيث تلعب هذه العقود دورا مهما في الاستثمار والتنمية.⁴

وتتشابه عقود نقل التكنولوجيا مع عقد الفرانشيز في النقاط التالية:

* يتضمن عقد نقل التكنولوجيا التزاما رئيسيا بنقل المعرفة العملية مع كل ما يرتبط به من مستندات لوضعها موضع التنفيذ، وهو ما يتطابق في طبيعته مع التزام نقل المعرفة العملية في إطار عقد الفرانشيز.

* يدفع مستورد التكنولوجيا مبالغ مالية مقابل نقل المعرفة العملية إليه، وهذه المبالغ يمكن أن تحدد جزافا أو بنسبة من حجم الأعمال وفقا للاتفاق، وهو بذلك يتماثل مع عقد الفرانشيز

1- صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دراسة في إطار القانوني الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي، د ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005، ص ص38-39.

2- صلاح الدين جمال الدين، المرجع السابق، ص 39.

3- عبد الحميد الشواربي، الالتزامات والعقود التجارية، دط، منشأة المعارف، الإسكندرية، د.ت.ن، ص 80.

4- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 90.

من خلال المقابل المالي الذي يلتزم به الفرانشيزي، وفي مقابل ذلك يلزم ناقل التكنولوجيا بضمان استخدام المستورد لها والانتفاع من حقوق الملكية الفكرية موضوع العقد، كما يضمن هذا الأخير عدم التعرض الصادر عن الغير كما هو الحال في عقد الفرانشيز وذلك في حالة ما إذا تضمن عقد الفرانشيز بند حصرية التمويل فيضمن الفرانشيزر للفرانشيزي عدم التعرض الشخصي والصادر عن الغير.¹

ورغم هذا التشابه الكبير بين عقود نقل التكنولوجيا وعقد الفرانشيز إلا أن لكل من العقدين مميزاته الخاصة التي تجعل له قالباً خاصاً عن بقية العقود المشابهة، وفي هذا الصدد يختلف عقد نقل التكنولوجيا عن عقد الفرانشيز في أن عقد نقل التكنولوجيا لا يتضمن تكرار التجربة الاقتصادية المتكاملة العناصر كما هو الحال في عقد الفرانشيز، فرغم تشابه العقدين في الشق المتعلق بنقل المعرفة العلمية، إلا أن الاختلاف يكمن في وضع العلامة التجارية والعلامات الجاذبة للزبائن تحت تصرف الفرانشيزي، حيث يغيب هذا الالتزام نهائياً في إطار عقد نقل التكنولوجيا.²

ثانياً: تمييز الفرانشيز عن عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية.

يعرف عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية بأنه: "العقد الذي يجيز بموجبه مالك العلامة التجارية لشخص أو أكثر استخدامها، على كل أو بعض المنتجات أو الخدمات المسجلة عنها العلامة"،³ وهو ما يفهم من نص المادة 16 من القانون المتعلق بالعلامات ضمن التشريع الجزائري، إذ تنص المادة على أنه: "يمكن أن تكون الحقوق مرتبطة بالعلامة موضع رخصة استغلال واحدة أو استثنائية أو غير استثنائية، لكل أو جزء من السلع والخدمات التي تم إيداع أو تسجيل العلامة بشأنها"،⁴ ويقصد برخصة استغلال

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 93.

2- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 93.

3- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 47.

4- أنظر م 16 من الأمر 06/03 مؤرخ في 2003/07/19 يتعلق بالعلامات، ج ر عدد 44 صادرة في 2003/07/23.

العلامة، العقد الذي يمنح بواسطته صاحب العلامة للغير الحق في استغلال علامته كلياً أو جزئياً، وقد تكون بصورة استثنائية كما قد لا تكون كذلك ويكون ذلك مقابل أداء مالي، وهذا الحق لا يحول دون استعمال مالك العلامة لعلامته على منتجاته،¹ وهذه الصورة وإن كانت تتشابه مع عقد فرانشيز البيان التجاري (فرانشيز الخدمات) والذي يهدف إلى شهرة العلامة وتعريف العملاء بها،² إلا أن هذا لا يعني أن الترخيص باستعمال العلامة التجارية هو نفسه عقد الفرانشيز، لأن هذا الأخير يعد أكثر تعقيداً، فإلى جانب منح الترخيص باستعمال العلامة التجارية يمنح عقد الفرانشيز الترخيص باستعمال حقوق أخرى من حقوق الملكية الفكرية بالإضافة إلى طرق البيع وخطط التوزيع والتسويق خلافاً لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية الذي لا يتضمن مثل هذه المعرفة،³ وإن كان عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية من عقود التراخيص، إذ يتداخل مع عقد الفرانشيز في العديد من النقاط أبرزها قيامه على الاعتبار الشخصي،⁴ ومع ذلك فلكل عقد طابعه الخاص الذي يميزه عن بقية العقود.

ثالثاً : تمييز عقد الفرانشيز عن عقود التوزيع.

يتمثل عقد التوزيع في الاتفاق الذي يلتزم بموجبه الممون بالتموين في إطار إقليمي محدد لموزع أو لعدة موزعين يتم اختيارهم على أساس معايير موضوعية، والتي بموجبها يرخص للموزع بيع منتجات متنافسة،⁵ في حين أن عقد الفرانشيز يتضمن التزام بنقل المعرفة الفنية اللازمة لتمكين الفرانشيزي من الإنتاج وتقديم الخدمات،⁶ بينما يقتصر دور المورد في عقد التوزيع على بيع مختلف منتجاته للموزع، كما أن الفرانشيزي يلتزم بدفع رسوم الدخول لشبكة

1- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 31.

2- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 32.

3- إقجطال فريدة، المرجع السابق، ص 53.

4- صلاح زين الدين، العلامات التجارية ووطنيا ودوليا، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، د م ن، 2009، ص 218.

5- إقجطال فريدة، المرجع السابق، ص 51.

6- حمدي محمود بارود، عقد الترخيص التجاري "الفرانشايز"، مجلة الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، المجلد الـ 16،

العدد 2، 2008، ص 820.

الفرانشيز وكذلك الآتوي الدورية للمانح (الفرانشيزر) في حين لا يلتزم الموزع بدفع مقابل مالي للمورد، كما يلتزم المتلقي في عقد الفرانشيز بممارسة نشاطه تحت علامة وشعار المانح، بينما لا يلتزم الموزع في عقد التوزيع بذلك،¹ هذا ويتعلق الفرانشيز بجميع النشاطات سواء كانت سلعا أو خدمات، أو تصنيع، بينما يقتصر عقد التوزيع على بيع السلع فقط خاصة المنتوجات الفخمة والراقية والأصلية.²

المبحث الثاني: إلتزامات طرفي عقد الفرانشيز.

يعرف عقد الفرانشيز بطابعه التبادلي، فهو من عقود المعاوضة، حيث أن كل من الطرفين يقدم بديلا أو عوضا عما يأخذه الطرف الثاني، ويتضح ذلك من خلال الإلتزامات المتبادلة للطرفين خلال العملية التعاقدية، بل وحتى قبل التعاقد، إذ يلتزم طرفي عقد الفرانشيز بمجموعة من الإلتزامات التي يحكمها مبدأ حسن النية المفترض بين الطرفين تعقب هذه المرحلة مرحلة تنفيذ العقد، وذلك إذا اتجهت إرادة الأطراف إلى قبول التعاقد على إثر انتهاء المفاوضات، فيترتب على ذمة كل منها الإلتزامات تمثل في جوهرها حقوقا للطرف الآخر، وهو ما سنحاول إيضاحه من خلال التعرض للإلتزامات المترتبة في مرحلة المفاوضات (المطلب الأول)، وأثناء التعاقد -أي مرحلة تنفيذ العقد- (المطلب الثاني).

المطلب الأول: الإلتزامات طرفي عقد الفرانشيز في مرحلة المفاوضات.

ينصب التفاوض غالبا حول الأسعار وكيفية التنفيذ وضماناته، وخطط المشروع وسبل تمويله والتأمين على عناصره وجزء الإخلال بالإلتزامات الناشئة عنه، حيث يلعب التفاوض دورا مهما في التفاهم والتقريب بين وجهات النظر بين أطراف العقد الدولي، وخاصة العقود التي يمتد تنفيذها وآثارها لفترة طويلة -مثل عقد الفرانشيز التجاري- ولذلك يتعين علينا التطرق لمفهوم التفاوض وذلك في (الفرع الأول) والآثار المترتبة عنه في مرحلة المفاوضات (الفرع الثاني).

1- إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 52.

2- إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 52.

الفرع الأول: مفهوم المفاوضات .

المفاوضات عبارة عن حوار ومناقشة وتفاعل بين طرفين أو أكثر بصدد موضوع معين لحسم الخلاف والتوازن بين المصالح المتعارضة، والوصول إلى اتفاق بشأنها، وفي العقود الدولية يتم التفاوض بين الحكومات والأفراد والشركات بصدد مشروعات ومشاكل اقتصادية أو تجارية أو قانونية، بهدف إقامة رابطة عقدية متوازنة تحقق المصالح المشتركة لأطرافها ويتم ذلك في شكل شفهي كما قد يكون كتابي، رسمي أو غير رسمي، ولقد أدى الفقه اختلافاً في تعريفه للتفاوض وذلك باختلاف زوايا الرؤية التي يعتمدها كل منهم وسنحاول استعراض بعض التعاريف الفقهية وعوامل نجاح التفاوض سواء ما تعلق منها بالجانب الموضوعي أو الجانب الشخصي وفقاً لما يلي:

أولاً: تعريف التفاوض.

تتعدد التعاريف الفقهية للتفاوض وسنقتصر على بعضها، حيث يعرف بعض الفقه المفاوضات بأنها "التحاور والمناقشة وتبادل الأفكار والآراء والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من أجل الوصول إلى إتفاق معين حول مصلحة أو حل لمشكلة ما اقتصادية قانونية، تجارية، سياسية".¹

بينما يرى جانب آخر من الفقه بأن المفاوضات عبارة عن: "الحوار والمناقشة بين طرفي حول موضوع محدد للوصول إلى اتفاق".²

1- محمد حسين منصور، العقود الدولية، ماهية العقد الدولي وأنواعه وتطبيقاته، دط، دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية، 2009، ص 28.

2- علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دط، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص 49.

أما الموسوعة الدولية للعلوم الاجتماعية فقد عرفت المفاوضات بأنها: "شكل من أشكال التفاعل تحاول فيه الحكومات والأفراد والمنظمات، إدارة بعض مصالحهم العامة المتصارعة أو هي عملية صريحة تتعلق بمشروعات أو مقترحات ومقترحات مضادة".¹

من خلال التعاريف السابقة يتضح لنا بأن التفاوض أو المفاوضات هي آلية من آليات التفاوض والتشاور وتبادل الأفكار والمقترحات حول موضوع محدد بهدف الوصول إلى اتفاق حول مصلحة مشتركة أو حل لمشكلة ما.

ثانياً: عوامل نجاح التفاوض.

هناك العديد من العوامل التي تساعد وتساهم بشكل كبير في إنجاز عمليات المفاوضات في العقود التجارية الدولية، ومنها على الأخص في عقد الفرانشييز، ولعل أهمها ما تعلق بالمهارات التفاوضية، سواء من الجانب الموضوعي كتوفر المناخ المناسب من الناحية المادية والنفسية، أو من الجانب الشخصي والمتمثل في صفات الشخص أو الفريق التفاوضي الذي سيقوم بعملية التفاوض، وذلك على اعتبار التفاوت القائم في قدرات الناس ومهاراتهم في التفاوض، ولذلك سنحاول تبيان الجوانب الموضوعية المتطلبة في التفاوض الناجح وكذلك الصفات التي يتمتع بها المفاوض البارِع.

أ- المهارات الموضوعية:

إن إدارة العملية التفاوضية يتطلب مهارات موضوعية معينة تتعلق بالأسلوب والخطة المتبعة والمناورات ومدخل الحوار وردود الأفعال على مواقف الطرف الآخر، ويقتضي الأمر دراسات عميقة ومتكاملة الجوانب الموضوعية والنفسية²، ولعل أبرز الخطوات المتبعة في هذا الشأن هي:

1- علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 51.

2 - علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 230.

- 1- تحديد نطاق التفاوض ببيان المسائل والموضوعات التي يتعين حصر المفاوضات بشأنها تفادياً لإضاعة الوقت.
 - 2- إتاحة الفرصة للطرف الآخر لتقديم عروضه ومقترحاته لمناقشتها والتعرف على نواياه واتجاهاته واقتراح البدائل.
 - 3- التزام الهدوء في التفاوض بل والتزام الصمت في بعض الحالات للتروي والتفكير والامتناع عن الرد الفوري بتغيير مجرى الحديث، أو الإيحاء بعدم الاكتراث أحياناً، أو الرغبة في الانسحاب لحث الطرف الآخر على التعاون والتنازل والتراجع عن موقفه المتشدد.
 - 4- تقديم التنازلات على أنه أمر استثنائي، وكأنه مكافأة خاصة للطرف الآخر وفرصة أخيرة يصعب تكرارها، ويتم ذلك من خلال المفاجأة في العرض وتغيير الأسلوب على نحو غير متوقع، مما قد يدفع الطرف إلى قبوله والتنازل عن طلباته السابق إعلانها.
 - 5- يتم اللجوء إلى المناورات لحمل الطرف الآخر على تقديم تنازلات، ومن أمثلة ذلك تظاهر بعض أعضاء الفريق التفاوضي بالتشدد وآخرون بالتساهل، وأسلوب التهديد بالانسحاب.
- مما لا شك فيه أن إتباع الطرق المذكورة يقتضي البراعة في أسلوب وتوقيت استخدامها بالطريقة المثالية حتى لا تترك نتائج مضادة لدى المفاوض الآخر، مثل سوء النية والمناورات وفقدان السمعة الطيبة والثقة المتبادلة، بل قد يعد الأمر خروجاً عن مبدأ حسن النية في التفاوض مما قد يرتب المسؤولية القانونية.¹

ب- المهارات الشخصية:

لاشك أن لشخصية المفاوض دور كبير في إنجاح المفاوضات، فكل مفاوض يتمتع بصفات ومهارات لا توجد في الطرف الثاني، وذلك باعتبار خلفيته الثقافية والاجتماعية مما

1- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 35-36.

يؤدي إلى أن يكون المفاوض متمتعاً بصفات شخصية، و قدرات ذاتية معينة،¹ ولعل أهم الصفات التي يتحلى بها المفاوض الماهر تتجلى فيما يلي:

- 1- اليقظة وحسن الاستماع لما يريده الطرف الآخر، واستيعاب أقواله لتفهمها ومناقشتها والرد عليها، وتحديد الأولويات التي ينبغي البدء بها لخلق التفاعل والتواصل والتفاهم بين الطرفين، ويأتي ذلك من الخبرة التفاوضية.
- 2- الإلمام بشخصية المفاوض الآخر من كافة جوانبها النفسية، البيئية، الثقافية والاجتماعية، وإمكانياته وخبراته التفاوضية ونقاط القوة والضعف لديه، وقدراته على التعاون والمثابرة من عدمه ويتم التوصل إلى ذلك من خلال جمع المعلومات عنه والتقارير المالية الصادرة عن المشروع الذي يمثله وتحليلها.
- 3- الشخصية القوية المتكاملة ذهنياً وبدنياً، بما لها من قدرة على اليقظة والمثابرة والسيطرة على مجرى المفاوضات وضبط النفس، وإظهار الحكمة والاعتزان لبعث الثقة والطمأنينة والتأثير في الطرف الآخر والقدرة على إقناعه بتغيير طلباته، ومواقفه من خلال الحجج والأسانيد وقوة اللغة وأسلوب التخاطب.
- 4- القدرة على المناورة والمهارة في إيجاد البدائل والخيارات، والإبقاء على التواصل من خلال استمرار التفاعل مع الطرف الآخر، وتقييم الموقف التفاوضي بصفة منتظمة للتعرف على المستجدات والتجاوب معها وتقديم التنازلات المعقولة في إطار الحد الأدنى المسموح به، وإتباع الأسلوب الواقعي الملائم لاحتياجات الطرف الآخر وتجنب الضغط عليه، بل التعاون معه لتحقيق المصالح المشتركة والمتوازنة للطرفين.
- 5- الالتزام بالشرف والنزاهة أو على الأقل تجنب المراوغة والخداع والحيل التدليسية التي تفقد الثقة وتبعث على الخوف والقلق لدى المتفاوض الآخر، وتفادي إطلاق التصريحات والعبارات المضللة، والتأجيل المتكرر لمواعيد المفاوضات وإخفاء الأوراق والمستندات

1- على أحمد صالح، المرجع السابق، ص ص250-251.

ولا شك أن مثل هذه التصرفات قد تعرض صاحبها للمسائلة القانونية وإلزامه بالتعويض عن الأضرار الناجمة.¹

الفرع الثاني: الآثار المترتبة في مرحلة المفاوضات.

ترتب مرحلة المفاوضات إلتزامات متبادلة بين طرفي عقد الفرانشيز، يحكمها مبدأ حسن النية، وتتمثل هذه الإلتزامات في الإلتزام بالإعلام المتبادل، وحفظ الأسرار وحظر المفاوضات الموازية ويترتب على الإخلال بها مسؤولية الطرف الذي أخل بالتزامه، وهو ما سنعالجه وفقاً لما يلي:

أولاً: الإلتزام بالإعلام في الفترة السابقة على التعاقد.

إن من مظاهر مبدأ حسن النية في المفاوضات التي تسبق إبرام عقود التجارة الدولية بصفة عامة هو أن يقوم كل طرف بإخبار الطرف الآخر وإعلامه بكل ما لديه من معلومات وبيانات تتعلق بالعقد المتفاوض حوله، وذلك حتى يتسنى للطرف الآخر الإقدام على التعاقد بإرادة حرة وسليمة،² وعلى إثر ذلك يلتزم كل من الفرانشيزر والفرانشيزي بتبادل المعلومات والآراء حول موضوع عقد الفرانشيز وآليات تنفيذه، بحيث يلتزم كلا الطرفين بالإعلام المتبادل حول عناصر العقد وجوهر الإلتزام، حتى يتسنى لكل منهما أن يتعاقد على دراية ويقين تام، وتبرز أهمية هذا الإلتزام في اعتباره وسيلة تمكن الفرانشيزر من عرض المعلومات الدقيقة المتعلقة بمؤسسته ومكانتها مما يعود بالنفع عليه وعلى الفرانشيزي باعتبار أن هذا الأخير في مركز الجاهل بهذه المعلومات التي تخص نشاط الفرانشيز.³

وعادة ما يكون قرار الفرانشيزي بالانضمام للشبكة مرتبط بالمكانة التي يشغلها الفرانشيزر وقدرته على التعاون معه في تحقيق النجاح التجاري المطلوب، وتقرير هذا يعتمد إلى حد

1- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص ص 27-28.

2- علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 412.

3- علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 412.

كبير على المعلومات المتوافرة لدى الفرانشيزي، والتي تخص الفرانشيزر ونشاطه الذي يمارسه.¹ كما يستطيع الفرانشيزي مستخدماً هذه المعلومات أن يحدد مدى توافقه مع الفرانشيزر، باعتبار أن الفرانشيزي يبحث دائماً في الاندماج في شبكة تمكنه من التغلب على المنافسة الشديدة، لاسيما في مجال الإنتاج والتوزيع والخدمات وهو ما يتطلب دائماً تعاون الطرفين وإمداد كل منهما بالمعلومات الأساسية للطرف الآخر حتى يتمكن كل منهما من اتخاذ القرار الصائب في قبول التعاقد من عدمه.²

وتجدر الإشارة إلى أن تبادل المعلومات -في الفترة السابقة على التعاقد- يكون بموجب وثيقة تقدم من الفرانشيزر إلى الفرانشيزي، وتحتوي هذه الوثيقة على معلومات تتعلق بالمشروع المزمع إبرامه، ففي فرنسا تضم الوثيقة المقدمة من قبل الفرانشيزر إلى الفرانشيزي قبل إبرام العقد معلومات في القيمة التجارية والعلامة الفارقة والشعار.³

وتضم أيضاً معلومات بعنوان المانح وقيمة رأسمال شركته وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري، بالإضافة إلى عرض شبكة الفرانشايز ومضمون العقد والمنطقة التي يمارس فيها النشاط والتزامات الأطراف، وما يلاحظ وفقاً للقوانين الفرنسية أن الفرانشيزر، لا يلزم بالإعلام فقط، بل يلزم بالتقيد بمبادئ حسن النية في إعلامه أيضاً.⁴

وأما في الولايات المتحدة الأمريكية فإن المعلومات التي تتضمنها وثيقة الإعلام السابقة على التعاقد تحتوي عشرين نوعاً من المعلومات وأهمها:

- 1- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص ص179-180.
- 2- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 180.
- 3- وينقسم الشعار إلى قسمين، القسم الأول عبارة عن صورة أو رسم أو شكل، والقسم الثاني نص يتكون من كلمات أو جمل بسيطة، سهلة التذكر ترتبط معانيها بنشاط الماركة وأنشطتها، وهي مرآة العلامة التجارية (الماركة) التي تعكس جوهرها وغايتها، ومثال ذلك شعار (صناع الثقة) والذي يخص علامة (مجموعة العربي)، وشعار (أفاق معرفة متجددة) لعلامة (دار الفكر)، وشعار (نمو متكامل) لعلامة (نيديو)، أشار إليها محمد صبحي آق بيق، أسرار الصياغة الإبداعية التسويقية، كيف تتواصل الشركات مع جمهورها، د ط، دار الفكر، دمشق، 2009، ص ص112-113.
- 4- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص ص77-78.

- 1- المعلومات المتعلقة بالمؤسسة، فالمعلومات الواجب تقديمها تتعلق بالمركز الرئيسي للمؤسسة وطبيعة نشاطها مع الإشارة إلى الشكل القانوني وهوية صاحب المؤسسة إذا كان شخصا طبيعيا، أو هوية المدراء إذا كان شخصا معنويا، بالإضافة إلى قيمة رأسمالها.
- 2- التسجيل في السجل التجاري، فيجب تقديم المعلومات المتعلقة بالسجل التجاري أو رقم تسجيل الماركة المستعملة، وذلك إذا كانت الماركة المستعملة قد تحصل عليها بالتنازل، وأما إن كان لديه إجازة استعمال هذه الماركة، فيجب ذكر المدة الممنوحة له بموجب الإجازة.¹
- 3- تاريخ إنشاء المؤسسة، فيتوجب ذكر تاريخ إنشاء المؤسسة مع مراحل التطور الرئيسية بما في ذلك الشبكة المستثمرة، كما يمكن أن تقتصر هذه المعلومات على السنوات الخمس السابقة على التعاقد.
- 4- ذكر المعلومات الخاصة بالأحكام القضائية، حتى يتمكن الطرف من الاضطلاع على الأوضاع المالية، وعمّا إذا كان هناك أحكام مدنية قد صدرت بحقهما، أو أنهما قد حكم عليهما بالإفلاس وغيرها من الأوضاع وتقدم هذه المعلومات في مستند واحد مكتوب، تقاديا لإعطاء معلومات متفرقة وفي أوقات متباعدة.²

ثانيا: الالتزام بحفظ الأسرار وحظر المفاوضات الموازية.

يلتزم المتفاوضين بالكتمان التام عما يصل إلى علمهما أثناء التفاوض من معلومات سرية تخص النشاط أو تخص التفاوض في حد ذاته، كما يمنع على كل منهما أن يقوم بمفاوضات أخرى ومع أشخاص آخرين قبل إنهاء المفاوضات الأولى، وهما التزامين جوهريين لمساسهما بسمعة الطرفين وأساس لاستقرار النشاط واستمراره، وهو ما سنوضحه وفقا لما يلي:

1- نعيم مغيب، المرجع السابق، ص 142.

2- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 79.

أ- الالتزام بحفظ الأسرار:

يلتزم المتفاوض بالمحافظة على الأسرار التي يضطلع عليها أثناء التفاوض، باعتبار أن المفاوضات قد تقتضي إفشاء أحد الطرفين للآخر ببعض أسراره الهامة الفنية أو المهنية،¹ ويقصد بالالتزام المحافظة على الأسرار ليس مجرد إجراء المفاوضات في كتمان وسرية تامة بل يقصد به الالتزام الذي يفرض على المتفاوض بالالتزام الصمت بخصوص كل ما يصل إلى عمله أو يكتشفه أثناء سير المفاوضات، أو من خلال ما يتبادله الطرفان من مستندات أو ما يدور بينهما من كلام ومناقشات، أو من خلال الصدفة، أو من خلال الدراسات والأبحاث التي يستلزمها إبرام العقد المزمع إبرامه.²

وبما أن هذه المعلومات تمثل أهمية كبيرة بالنسبة لصاحبها، فيتعين على المتفاوض الذي يتلقى هذه المعلومات أن يحافظ عليها، ولا يفشيها للغير، أو يستعملها لحاسبه الخاص أو لحساب الغير إلا بإذن وموافقة صاحبها،³ ويستمر هذا الالتزام أثناء سريان العقد حيث يعمل المتفاوض على اتخاذ كافة الاحتياطات لضمان هذه السرية والمحافظة عليها من السرقة أو التجسس الصناعي.⁴

ب- الالتزام بحظر المفاوضات الموازية:

يترتب هذا الالتزام بموجب عقد يلتزم بمقتضاه أطراف العقد بالامتناع عن إجراء مفاوضات موازية مع الغير، وذلك لمدة معينة، فمن صور حسن النية والاستقامة عدم إجراء مفاوضات موازية مع شخص آخر بشأن العملية محل التفاوض، والأصل أن المفاوضات الموازية جائزة ومشروعة تكريسا لمبدأ حرية التجارة والصناعة والمنافسة الدولية، ومن ثم لا

1- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 59.

2- علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 481.

3- علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 482.

4- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 229.

يمكن إجراء مفاوضات موازية إلا بموجب شرط خاص يتفق عليه الأطراف صراحة ويسمى شرط القصر والاستبعاد.¹

وعلى هذا الأساس فإذا أراد أحد الأطراف أو كلاهما أن يكون التفاوض بينهما فقط فعليهما أن يتفقا على ذلك صراحة، شريطة أن يكون الحظر لمدة معينة، وعندئذ يلتزم كل منهما على عدم إجراء مفاوضات موازية مع الغير طيلة مدة التفاوض.

ويترتب على الإخلال بهذا الالتزام المسؤولية العقدية، ويكفي قيام الطرف المتضرر بإثبات أن الطرف الآخر قد قام بالتفاوض المحظور،² وإن كان أن الأصل في المفاوضات أنها مجرد أعمال مادية غير ملزمة، ولا ترتب أي أثر قانوني، ولا تنشئ على عاتق الطرفين أي التزام قانوني بحيث يمكن لكل متفاوض قطع المفاوضات دون أن تترتب عليه أي مسؤولية ودون أن يبهر انسحابه إلا إذا صدرت منه أفعال تتنافى مع الأمانة وحسن النية، أو تشكل سلوكاً خاطئاً ففي هذه الحالة تثار المسؤولية التقصيرية المبنية على الخطأ الثابت، ويقع على المضرور عبء الإثبات (إثبات الخطأ).³

إلا أنه قد يحدث في بعض الأحيان -وقبل الدخول في المفاوضات - أن يلجأ الطرفان إلى إبرام اتفاق على التفاوض، وذلك لتنظيم العلاقة بينهما خلال هذه المرحلة، حيث يتم تحديد الحقوق والالتزامات أثناء سير المفاوضات وعند فشلها، ويحدث ذلك لتحقيق الاستقرار والأمان وضمان الجدية بمناسبة التفاوض، وهذا الاتفاق يلزم الأطراف بالدخول في المفاوضات والاستمرار فيها بحسن نية، غير أن هذا لا يعني الإلزام بإبرام العقد النهائي لأن ذلك يرجع إلى إرادة الطرفين،⁴ فإذا أخل أحد الطرفين بتنفيذ التزامه مما أدى إلى فشل المفاوضات والإضرار بالطرف الثاني كأن يمتنع المانع (الفرانشيزر) مثلاً عن قيامه بالالتزام الإعلام مما يجعل الفرانشيزي في وضعية جهل تعاقدية، الأمر الذي يخل بالتوازن المفترض

1- علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 498.

2- علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص 498.

3- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 62.

4- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 63.

إقامته في العقد وبحول دون تحقق الطابع التبادلي للعلاقات التعاقدية، مما يترتب عليه قيام المسؤولية سواء كانت عقدية أو تقصيرية،¹ وكذلك الأمر بالنسبة للإخلال بكل التزام مترتب في هذه المرحلة التفاوضية فإنه يترتب عليه قيام هذه المسؤولية.²

المطلب الثاني: إلتزامات طرفي عقد الفرانشيز في مرحلة التنفيذ.

إذا انتهت المفاوضات بأثر إيجابي - أي قبول الطرفين التعاقد - فإن العقد ينشأ بينهما ويرتب التزامات جديدة تختلف عن تلك الإلتزامات الناشئة في مرحلة المفاوضات، وبناء على ذلك سنتعرض للإلتزامات التي تقع على عاتق الفرانشيزر في (الفرع الأول) والإلتزامات التي تقع على عاتق الفرانشيزي في (الفرع الثاني).

الفرع الأول: إلتزامات الفرانشيزر.

يعتبر الفرانشيزر الطرف القوي في العلاقة التعاقدية، التي تجمعها مع الفرانشيزي وعلى هذا الأساس يتولى بنفسه إدارة المشروع والإشراف على عملية الفرانشيز، وسنبين ذلك من خلال الإلتزامات المترتبة على عاتقه وفقاً لما يلي:

أولاً: الإلتزام بالإشراف الفني.

يلتزم الفرانشيزر بالإشراف على المشروع، من خلال تمكين الفرانشيزي من المعرفة الفنية والمساعدة التقنية اللازمة لنشاطه، كما يلتزم بنقل التحسينات والمحافظة على سريتها.

1- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 139-140.

2- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 141.

أ- نقل المعرفة الفنية:

يعتبر هذا الالتزام من الالتزامات الجوهرية في عقد الفرانشيز، حيث يتولى الفرانشيزر بتمكين الفرانشيزي من المعرفة الفنية اللازمة (Know how)،¹ والتي تمثل أهم عنصر من عناصر عقد الفرانشيز، ولقد عرف بعض الدارسون في هذا المجال المعرفة الفنية بأنها: "إبداع فكري محض، يتعلق بمجموعة المعارف والتجارب ذات الطبيعة التقنية، التجارية والإدارية المعمول بها في الممارسة العملية لتشغيل ممارسة تجارية أو مهنية".²

ويقتضي نقل المعرفة نقل كل ما يتعلق بها من وثائق وتصميمات ورسومات هندسية وكل ما من شأنه تسهيل استيعاب المعرفة الفنية محل العقد واستخدامها الاستخدام الأمثل.³

ب- تقديم المساعدة الفنية:

يقتضي نقل المعرفة المهنية والفنية للفرانشيزي متابعة مستمرة من الفرانشيزر طوال المدة المحددة للعقد، لأجل التحقق من استيعابها واستعمالها وفق الشكل الذي يتناسب مع مضمونها،⁴ حيث يلتزم المانح بتقديم المساعدة الفنية إلى المتلقي في صورتها المعنوية المجردة، وذلك من خلال تنمية قدرته على مباشرة النشاط بمفرده، كما يمكنه من المساعدة الفنية المقترنة بعنصر مادي، وذلك من خلال تقديم الاستشارات الضرورية المتعلقة بالتزود بالبضائع وطرق تخزينها وتسويقها.⁵

-
- 1- بن ساعد الهام، عقود نقل المعرفة الفنية وعلاقتها بالتنمية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2011-2012، ص 19.
 - 2- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص ص 28-29.
 - 3- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 79.
 - 4- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 183.
 - 5- سمير عبد السميع الأذن، تسويق الشهرة التجارية (الفرانشيز) ودور التحكيم في منازعتها، ط 1، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2009، ص 84.

لم ينظم المشرع الجزائري موضوع المعرفة الفنية، إلا أن هذا لا ينفى حمايتها بمقتضى قواعد المنافسة، التي تمنع الاعتداء على أسرار الغير كون ذلك يشكل سلوك محظور،¹ إذ يجب الحصول على ترخيص لاستغلال المعرفة الفنية وعناصرها والتي تشكل حقا من حقوق الملكية الفكرية للفرانشيزر.

ج- نقل التحسينات والمحافظة على سريتها:

يترتب على التزام الفرانشيزر بنقل عناصر الفرانشيز، التزامه بنقل التحسينات، وهذا الالتزام يعتبر من الأداءات المشتركة بين طرفي عقد الفرانشيز (الفرانشيزر والفرانشيزري)، إذ يلتزم كل منهما بنقل التحسينات التي يتوصل إليها الطرف الآخر، فيقوم الفرانشيزر بإعلام الفرانشيزري بكل تحسين لاحق مرتبط بالمعرفة الفنية محل التعاقد، كما يلتزم الفرانشيزري بنقل التحسينات التي يتوصل إليها إلى الفرانشيزر.²

ويختلف التحسين عن الابتكار أو التجديد الذي يتم تسجيله ويحصل صاحبه على براءة الاختراع بشأنه، أي ابتكار طريقة صناعية جديدة تستند إلى فكرة حديثة تجاوز المؤلف في التطور العادي، أما التحسينات فهي مجرد تعديلات جزئية غير جوهرية، وتستند إلى المهارة الفنية اللازمة المفترضة في رجل الصناعة (الفرانشيزر)، فاللتزام هذا الطرف بتزويد المتلقي بالتحسينات الواردة على المعرفة الفنية يعتبر من مستلزمات العقد وغايته، بهدف اللحاق بالتقدم والتطور التقني، ويقع نفس الالتزام على الفرانشيزري تحقيقا لمبدأ التعاون فيما بينهما للارتقاء التكنولوجي، والحصول على التحسينات يكون بمقابل مالي يتحدد باتفاق الاطراف".³

1- أنظر القانون 04-02 مؤرخ في 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج.ر. عدد 41، صادرة في 27 يونيو 2004، معدل ومتمم، بمقتضى الأمر رقم 10-06 مؤرخ في 15 غشت 2010، ج.ر. عدد 46 صادر في 18 غشت 2010.

2- سمير عبد السميع الأذن، المرجع السابق، ص 85.

3- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 230-231.

وبهذا يكون التعاقد على المعرفة الفنية في إطار عقد الفرانشيز قد تضمن التزاما مزدوجا:

- التزام بنقل التقنية الفنية وقت التعاقد.

- التزام بنقل التحسينات مستقبلا.

ولا أثر لتخلف التحسينات على الوجود القانوني للعقد، لأن الفرانشيزر قد لا يدخلها على محله أصلا أو يدخلها ولا يطلبها الفرانشيزي.¹

وأما الالتزام بالمحافظة على سرية التحسينات، فيقصد به أن يحافظ مانح الامتياز على سرية التحسينات الفنية التي قد يدخلها الفرانشيزي بنفسه وينقلها إلى الفرانشيزر (مانح الامتياز) بموجب شرط في العقد، حيث أنها أصبحت تمثل حقا من حقوق الملكية الفكرية للفرانشيزي وفي حالة إفشاء هذه السرية فإن هذا الأخير (الفرانشيزي) يستحق التعويض جراء الاعتداء على حقوق ملكيته الفكرية واستغلالها بطرق غير مشروعة.²

ثانيا: الالتزام بالشروط الحصرية.

يشتمل عقد الفرانشيز على شروط حصرية، والتي بموجبها يمنح للفرانشيزي وحده حق استعمال محل الترخيص،³ ويقصد بشرط الحصر في هذا الصدد، البند الذي يتضمنه العقد والذي بموجبه يلزم الفرانشيزر بتمكين الفرانشيزي من احتكار استغلال نشاط الامتياز لنشاط الفرانشيز، والحصول على ما يلزمه لممارسة هذا النشاط من بضائع و سلع، فيمتنع الفرانشيزر عن توريد هذه المنتجات أو الخدمات لغير الفرانشيزي،⁴ وقد يشير الشرط الحصري في العقود التي تتضمن نقل التكنولوجيا بصفة عامة، ومنها على الأخص عقد الفرانشيز الإمتناع عن التعامل بالتقنية لغير الغرض المعدة له التكنولوجيا، أي أن شرط القصر يحدد مجال

1- سمير عبد السميع الأذن، المرجع السابق، ص 85.

2- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص ص80-81.

3- حمدي محمود بارود ، المرجع السابق، ص 118.

4- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 233.

استعمال التكنولوجيا، خاصة عندما تكون هذه التكنولوجيا صالحة للاستخدام في عدد من الطرق الصناعية، وبالتالي يتم تحديد عدد المتلقين لها في ذات المجال مما يحد من المنافسة،¹ ونكون بصدد هذا النوع من الاحتكار في فرانشيز التصنيع، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن شرط الحصر يمكن أن يكون على إطلاقه كأن يحدد شخصا أو منطقة معينة، وقد يكون نسبي كأن يحدد أماكن أو أشخاص أو لأغراض دون سواها، فقد يحدد مثلا إقليما جغرافيا معينة بالذات أو منشأة محددة، أو يخصص من أجل تصنيع سلعة معينة باستعمال التقنية المنقولة، وتجدر الإشارة هنا إلى أن شرط القصر لا يحرم عموما الفرانشيز من التصرف بالحق المنقول بقدر ما يمثله من حماية من المنافسة غير المشروعة.²

ومن هذا المنطلق يتعين علينا التطرق إلى صورتنا بالالتزام بالحصر: الحصرية الإقليمية وحصرية التموين أو ما يسميه البعض الآخر بحصرية الإمداد، ومن ثم التعرض إلى الأثر الذي يترتب عن هذا الشرط.

أ- صور الشرط الحصري:

يأخذ الشرط الحصري غالبا صورتين: تتمثل الصورة الأولى في حصرية الإقليم وأما الصورة الثانية فتتمثل في حصرية الإمداد (حصرية التموين).

1- الحصرية الإقليمية:

يقصد بالحصرية الإقليمية، أو ما يعرف بشرط الإقليم الحصري البند الذي يلتزم بمقتضاه الفرانشيزر قبل الفرانشيزي بأن يمكنه من الاستئثار بالسلعة أو الخدمة محل الترخيص داخل نطاق جغرافي متفق على حدوده تعاقديا،³ فيستأثر الفرانشيزي استغلال نشاط الفرانشيز في حيز مكاني معين، قد يكون شارعا، حيا، مدينة، بلدا، أو عدة دول، حيث يلتزم الفرانشيزر

1- نداء كاظم محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، ط1، دار وائل للنشر، د. م. ن، 2003، ص 226.

2- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 232-233.

3- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 186.

بعدم منافسة المتلقين أعضاء الشبكة داخل النطاق الإقليمي المحدد لهم،¹ وهذا لا يعني امتناع الفرانشيزر عن ممارسة نشاط الفرانشيز خارج منطقة الحصر، فيظل هذا من حقه دائماً، وإلا عد ذلك من الشروط التعسفية، ويتم تحديد منطقة الحصر بمراعاة القدرات المهنية والاقتصادية للفرانشيزي ومعدلات النمو والتطور في السوق في المنطقة المحددة، ويمكن للفرانشيزر أن يحتفظ بحقه في إلغاء الحصرية إذا لم يحقق الفرانشيزي النجاح المنشود وذلك لحماية سمعته وسمعة الشبكة.²

2- حصرية التمويل:

هو الشرط الذي يتلزم بموجبه الفرانشيزر، بتمويل الفرانشيزي من مؤسساته أو على الأقل من المؤسسات التي يعتمدها وفق ما يعرف بشرط الاعتماد،³ وهو شرط تتضمنه معظم عقود الامتياز - بما فيها عقد الفرانشيز - حيث يتم تزويد الفرانشيزي بمستلزمات ممارسة نشاطه من بضائع ومعدات وغيرها من وسائل الإنتاج، سواء مواد خام أو مدخلات صناعية أو تراكيب... الخ، وعادة ما تظهر أهمية هذا الشرط في عقود فرانشيز التصنيع ونقل في فرانشيز التوزيع، حيث يكون التعامل فيها ببضائع أو سلع نهائية، كما يمتد هذا الشرط ليشتمل الإمداد بالمواد الدعائية والإعلانات اللازمة والمتوافقة مع نشاط الفرانشيز.⁴

ويثبت شرط الحصرية في ذمة طرفي عقد الفرانشيز من خلال اتفاق إطار Contrat cadre يتضمن مجموعة من الاشتراطات المبدئية التي تحكم العلاقة بين الطرفين، ويتم تبادلها من خلال عقود تطبيقية تستلزم في الوضع المتعلق بشرط التمويل الحصري ضرورة إبرام مجموعة من عقود البيع المتتالية - (بين الفرانشيزر والفرانشيزي) - على اعتبار أن نشاط الفرانشيزي يرتبط بوجود تلك العقود، مما يدفع إلى الاعتقاد أن مقتضيات حسن النية في إبرام العقود تقتضي ضرورة استجابة الفرانشيزر لطلبات التمويل المقدمة من طرف

1- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 233.

2- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 233-234.

3- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 195.

4- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 238.

الفرانشيزي على اعتبار أن العقد لا يقتصر على إلزام المتعاقد بما ورد فيه فقط،¹ وفي هذا الصدد تنص المادة 107 من الق. م. ج على: "... ولا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه فحسب، بل يتناول أيضا ما هو من مستلزماته وفقا للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام...".²

فينقرر على هذا الأساس التزام الفرانشيزر بالتمويل والإمداد وكل ما يتعلق بهذا النشاط بتمكين الفرانشيزي من المواد والمستلزمات التي يتطلبها نشاطه، ورغم الطابع الاتفاقي للإمداد الحصري إلا أنه يكون مقيدا بشرط المدة والتي لا تتجاوز 10 سنوات بالنسبة للوضع في فرنسا، وتكون هذه المدة قابلة للتجديد.³

ب- أثر الشروط الحصرية على المنافسة:

يشتمل الفرانشيز عادة على عدة شروط مقيدة للتعاملات التجارية للمتقني (الفرانشيزي) وهو ما يتعارض مع مبدأ حرية المنافسة والتجارة والمكرس دستوريا،⁴ ومن صور هذه الشروط: تلك المتعلقة بالحصرية الإقليمية والتمويل الحصري وفرض سعر معين للبيع وغيرها، وهو ما يشكل صورة من صور الاتفاقات المقيدة للمنافسة والتي يقصد بها: كل تنسيق في السلوك بين مؤسستين أو أكثر، سواء تم بموجب عقد أو اتفاق صريح أو ضمني يرتبط بالنشاط الاقتصادي، ومن شأنه إحداث تأثيرات تقيد المنافسة وتؤثر سلبا على السوق من خلال الاستحواذ عليه وإجبار المنافسين على الانسحاب منه.⁵

1- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 239.

2- أنظر المادة 107 من الق. م. ج، مرجع سبق ذكره.

3- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 241.

4- أنظر المادة 37 من دستور 1996، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مصادق عليه بمقتضى استفتاء 28 نوفمبر 1996، المنشور بمقتضى المرسوم الرئاسي 96-438، مؤرخ في 07 ديسمبر 1996، ج رعدد 76، المعدل والمتمم.

5- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 320.

ونظرا لآثار السلبية المرتبة على فرض الشروط الحصرية - (حصرية التموين والحصرية الإقليمية) - باعتبارها تمثل صورة من صور الاتفاقات المحظورة فإن معظم القوانين والتنظيمات تزجر هذا السلوك، ومنهم على الأخص قانون المنافسة الجزائري حيث ينص في المادة 06 منه: "تحظر الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقيات الصريحة أو الضمنية عندما تهدف أو يمكن أن تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها في نفس السوق أو في جزء جوهري منه...".¹

ثالثا: الالتزام بالضمان.

لا يقتصر الضمان على عقد البيع فقط، بل يشمل أيضا معظم عقود المعاوضة وتبعا لذلك كان من الطبيعي أن يضمن الفرانشيزر للفرانشيزي سلامة السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها استعمالا هادئا ومستقرا،² وبالرجوع للقواعد العامة المعهودة في القانون المدني الجزائري فإن الضمان يكون على صورتين وهما الضمان القانوني والضمان الاتفاقي.

أ- الضمان القانوني:

يتقرر هذا الضمان بقوة القانون، ولا يمكن إسقاطه أو التنازل عليه، إذ يلتزم الفرانشيزر بتمكين الفرانشيزي من الانتفاع بمحل هذا العقد، بصورة طبيعية وهادئة،³ ومن هذا المنطلق كان لزاما على الفرانشيزر أن يمتنع عن القيام بكل ما من شأنه المساس بهذه الحياة الهادئة لعناصر الملكية الفكرية وكل الحقوق المترتبة عن عقد الفرانشيز، سواء كان التعرض ماديا كأن يقوم الفرانشيزر بممارسة نشاط استثمار في نفس المنطقة التي يمارس فيها الفرانشيزي نشاطه، أو كان التعرض قانونيا كأن يدعي وجود حق على عناصر الملكية الفكرية في مواجهة الفرانشيزي، مما يعيق استغلاله لمحل العقد.⁴

1- أنظر الأمر 03/03 المادة 06 منه، المتضمن قانون المنافسة الجزائري، مرجع سبق ذكره.

2- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 48.

3- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 93-94.

4- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 49.

كما يمتد هذا الالتزام بالضمان أيضا في حالة الاعتداء الصادر عن الغير، حيث يبادر الفرانشييزر إلى اتخاذ كافة الإجراءات القانونية لرفع الاعتداء، وله في سبيل ذلك رفع الدعاوي القضائية، لأنه الوحيد القادر على ذلك باعتباره مالك الحق المعتمد عليه.¹

ب- الضمان الاتفاقي:

يتحدد هذا الضمان بموجب إرادة الأطراف، حيث يمكن لهما زيادة الضمان أو إنقاظه،² بشرط أن لا يضر إنقاص الضمان بالفرانشييزي أو بالغير، بالإضافة إلى الأحكام المنصوص عليها في ق . م . ج ، والذي يقرر حماية الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية وإلزام الطرف القوي بالضمان وذلك عن طريق استبدال السلع أو البضائع أو إصلاحها أو التعويض الكلي أو الجزئي،³ وإن كان هذا الضمان يختلف عن الضمان المنصوص عليه في القانون المدني بأنه لا يمكن إنقاص مدته عن 6 أشهر مما يعزز حماية المستهلك ويجعله في مركز أقوى.⁴

الفرع الثاني: التزامات الفرانشييزي:

بعض استعراض التزامات المانح (الفرانشييزر) السابق ذكرها، والتي تمثل في جوهرها حقوقا للمتلقي (الفرانشييزي) فإن هذا الأخير يلتزم بدوره بأداءات تمثل هي الأخرى حقوقا للمانح ، وتتمثل في:

- 1- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 94.
- 2- القانون رقم 03/09 مؤرخ في 2009/02/25، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، المعدل والمتمم .
- 3- ويشاوي أميرة، عقد الامتياز التجاري، مذكرة متممة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، فرع التنظيم الاقتصادي، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2014-2015، ص 89.
- 4- جرعود الياقوت، عقد البيع وحماية المستهلك في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، بن عكنون، 2001-2002، ص 117.

أولاً: الالتزام بدفع المقابل المالي.

يعد عقد الفرانشيز استثماراً آمناً للمتلقى، كونه يستفيد من شهرة وزبائن شبكة معروفة ويتلقى المعرفة الفنية التي تضمن له تكرار تجربة ناجحة، غير أن هذه المزايا تخضع لمقابل مالي يلتزم به الفرانشيزي،¹ وهذا المبلغ المالي يتحدد وفقاً لشهرة السلعة أو الخدمة موضوع العقد، وشهرة الماركة وسمعتها، والمنطقة الجغرافية المنتشرة فيها، وتلك المسموح العمل ضمن نطاقها،² فعلى أساس أن المتلقي (الفرانشيزي) هو المستفيد من علاقة غير متكافئة فإنه يتحمل عبء العملية الاستثمارية بينما يشاركه المانح (الفرانشير) ثمرتها، فيقوم بتهيئة المنشأة للدخول في الشبكة (شبكة الفرانشيز)، وكافة النفقات التي تدفع لتدريب الكوادر الإدارية، وصيانة العناصر المادية، كما يتحمل ما يسمى بإتاوة مقابل حق الدخول في الشبكة،³ وتبعاً لذلك يلتزم الفرانشيزي بمبلغ مالي يتكون من جزئين: الجزء الأول ثابت ويسمى "رسم الدخول في الشبكة" ويدفع فور التوقيع على العقد، ويكون مقطوعاً لا يرتبط بأي عنصر متحرك، ويتفاوت مقداره حسب معايير مرتبطة بشهرة الماركة وأهمية المنطقة وعدد الفرانشيزي الأعضاء في الشبكة، وأما الجزء الثاني فهو نسبي ويحسب على أساس نسبة مئوية من رقم الأعمال مقابل الخدمات المقدمة، وتكون شهرية أو سنوية بحسب ما يتفق عليه الطرفان.⁴

ثانياً: الالتزام بالشروط الحصرية.

ويقصد به، عمل الفرانشيزي داخل حدود المنطقة الجغرافية المحددة له من قبل الفرانشير، أو في الحدود المتفق عليها في عقد الفرانشيز،⁵ حيث تتيح الحصرية الإقليمية

1- إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 87.

2- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 83.

3- سمير عبد السميع الأذن، المرجع السابق، ص 87.

4- القاضي حسن محمد حمدان، الحماية القانونية للفرانشيزي، دراسة مقارنة، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008، ص 24.

5- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 85.

للفرانشييزي احتكارا يمكنه من تحقيق رقم أعمال مرتفع في النطاق المحدد، فضلا عما يترتب من زيادة في الأرباح التي تعود للفرانشييزر من خلال الأقساط الدورية، فالعبرة ليست بزيادة عدد المتلقين (المستوردين) وإنما برقم الأعمال الذي يحققونه، وفي هذا الصدد نصت المادة 84 من قانون التجارة المصري على أنه: "يجوز الاتفاق على أن يكون لمستورد التكنولوجيا وحده حق استخدامها والاتجار في الإنتاج وبشرط أن يحدد هذا الحق بمنطقة جغرافية معينة وبمدة محددة يتفق عليها الطرفان"، فهذه المادة أجازت شرط القصر، وهذا الشرط لا يمكن أن يخل بحق المستورد في التصدير إلى المناطق غير تلك التي منح فيها شرط القصر،¹ وهو ما يعرف بالحصرية الإقليمية أما بالنسبة لشرط التموين الحصري فإن إيراد مثل هذا الشرط في العقد يترتب عليه التزام الفرانشييزي بشراء السلع والبضائع أو الخدمات ضمن المنطقة التعاقدية،² وقد يكون الالتزام بهذا التموين من قبل المانح كاملا أو مقتصرًا على بعض السلع، كأن يتم النص في العقد مثلا على أنه: يجب أن يتمون الفرانشييزي من الفرانشييزر بفتة واحدة من المنتجات المحددة، ويحتفظ بحرية التموين بالنسبة للمنتجات الأخرى فهنا نكون أمام صورة التموين الجزئي.³

ثالثا حفظ الأسرار والامتنال لأوامر المانح.

يلتزم الفرانشييزي بالتقيد بكل ما يصدر عن الفرانشييزر من أوامر وقرارات باعتبار أن هذا الأخير هو مالك المشروع والقائم عليه، وبناءً على ذلك يلتزم الفرانشييزي بما يلي :

أ- الالتزام بحفظ الأسرار :

تشكل الأسرار العائدة لظروف التصنيع والإنتاج وبراءة الاختراع وطرق الاستثمار حجر الزاوية في أنشطة الامتياز وخاصة في عقد الفرانشييز،⁴ إذ يلتزم الفرانشييزر بالمحافظة على

1- سمير عبد السميع الأذن، المرجع السابق، ص 88.

2- نعيم مغنغب، المرجع السابق، ص 218.

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

4- صالح بن عبد الكريم بن إبراهيم السعوي، المرجع السابق، ص 98.

سرية المعرفة الفنية وأسرار التصنيع التي يستأثر بها المانح، والتي تعطي بضائعه وخدماته ميزة تنافسية على غيرها، وقد تشمل السرية تصميم الآلة أو الجهاز أو كيفية استعماله، أو تركيب المادة، أو طريقة التعليب أو التبريد أو مزج السوائل أو غيرها من الأسرار الصناعية،¹ ولا يقتصر حفظ الأسرار على وقت سريان العقد فحسب، بل يمتد إلى ما بعد انتهاء العقد فالفرانشيزر له حق المطالبة بالتعويض في حالة إفشاء أسرار صنعته، وذلك لجبر الضرر الذي يلحق به، ولا شك في أهمية هذه الأسرار وقيمتها الكبيرة، ولذلك قد تجد إحدى الشركات الكبيرة ذات العلامة التجارية المشهورة تقوم بتسويق منتج معين مشابه لمنتج آخر وتجد الإقبال الشديد على المنتج التابع للشركة ذات العلامة المميزة، رغم أنه قد يتبادر إلى الذهن أن المكونات واحدة وطرق التصنيع متقاربة، لكن يبقى هناك أسرار تصنيعه مميزة تمنح للشركة ذات العلامة المشهورة التفوق والنجاح.²

ب- الامتثال لأوامر المانح:

يلتزم الفرانشيزي بالانصياع والتقيد للقرارات الصادرة عن الفرانشيزر باعتبار أن هذا الأخير هو من يتولى إدارة مشروع الفرانشيز والسهر على نجاحه، ومن هذا المنطلق يلتزم الفرانشيزي بالمحافظة على جودة المنتج والتقيد بالسعر الذي يحدده الفرانشيزر وكل ما يطلبه منه، وسنتطرق لبعض الالتزامات التي يطلب منه التقيد بها.

1- الالتزام بالمحافظة على جودة المنتج:

جودة المنتج أو الخدمة هي مطلب يتطلع إليه المستهلك في كل مشروع يحمل العلامة التجارية أو شعار شبكة الفرانشيز، دون تمييز لهوية المشروع سواء كان هذا المشروع مانحا أو ممنوحا.

1- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 84.

2- صالح عبد الكريم بن إبراهيم السعوي، المرجع السابق، ص 98-99.

وهذا الالتزام يترتب التزامات مشتركة بين كل من الفرانشيزر والفرانشيزي، فالفرانشيزي ملزم باحترام مستوى الجودة في مواجهة مستهلكيه، ومن ثم الحفاظ على السمعة التجارية العامة للشبكة، بينما يلتزم الفرانشيزر بالقيام برقابة صارمة تكفل حماية علامته التجارية محل التعاقد.¹

يلتزم الممنوح بالخضوع لهذه الرقابة المتعلقة بجودة السلع، ويتضح ذلك من خلال المظاهر التالية:

- إقرار الممنوح بحق المانح في التحكم في الجودة.
- موافقة الممنوح على مستوى الجودة المقررة من المانح، وذلك بمناسبة وصفة معينة أو بموافقته على العينيات التي قدمها له المانح.
- إجازة الممنوح بإمكانية تفقد أماكن وطرق التصنيع، حيث أقر قانون التجارة التونسي الصادر عام 2009 للمانح حق التفتيش المفاجئ لمنشأة الممنوح في سبيل التأكد من وفائه بالمحافظة على جودة المنتج ومن ثم المحافظة على المظهر العام للشبكة، حيث يلتزم الممنوح بتوفير عينات من المنتج بصفة دورية أو عند طلب المانح،² للتأكد من مستوى الجودة المطلوبة، وذلك لصون السمعة التجارية للمانح (الفرانشيزر) ووصولاً، إلى هذه الغاية يستوجب الأمر خضوع المرخص له للرقابة الصادرة من الفرانشيزر، والتي تسعى إلى إقامة التوازن بين أطراف العقد أو الشبكة، باعتبار أن التطابق يبدو عسيراً، بسبب اختلاف العوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تميز كل بلد عن الآخر.³

1- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 60.

2- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 60.

3- حمدي محمود بارود، المرجع السابق، ص 831.

2- البيع بالسعر المحدد للسلعة أو الخدمة محل العقد:

يحدد مانح الامتياز (الفرانشيزر) أحيانا نسبة الربح التي يجوز لمتلقي الامتياز (الفرانشيزي) إضافتها لقيمة السلعة، والسبب في ذلك هو الرغبة في إحداث توازن واستقرار للسلعة أو الخدمة، والحد من جشع بعض أصحاب الامتياز، أو دخولهم أحيانا في منافسة مع تجار آخرين في مناطق أخرى، بحيث يتجه الزبائن من تلك المنطقة إلى منطقة متلقي الامتياز الأقل سعرا، أو غير ذلك من الأسباب.¹

3- السماح بالتفتيش:

إذ يفرض على الفرانشيزي السماح للفرانشيزر بتفتيش مؤسسته ساعة يشاء، وله أن يضطلع على جميع المعلومات، ويدقق في كل المستندات المتعلقة لهذا النشاط، كما يحق للمانح التكلم مع الزبائن والموظفين في مؤسسته المتلقي، وكل ذلك بهدف المحافظة على المستوى المطلوب أداءه للمستهلكين وسمعة الشبكة.²

4- إدارة المؤسسة حسب النظام المحدد:

يجب على الفرانشيزي إدارة المؤسسة على حسب النظام المحدد من الفرانشيزر، فيتعين عليه إمساك دفاتر تجارية وإنشاء محاسبة منتظمة، بحيث يتمكن الفرانشيزر من الاضطلاع عليها دوريا كما يلتزم باستعمال مستندات خاصة بالأسعار، وأسماء المنتجات والمعروضات كما عليه أن يتقيد بالزي الرسمي لموظفيه.

هذا ويلتزم المتلقي (الفرانشيزي) ببيع البضاعة المستهدفة في العقد في مكان مهياً حسب تعليمات الفرانشيزر، وهذا ما يؤدي إلى استحالة نقل الفرانشيزي محله إلى مكان آخر دون موافقة الفرانشيزر.³

1- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 86.

2- نعيم مغيب، المرجع السابق، ص 217.

3- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 87.

5- الإعلان عن التحسينات الطارئة:

يجب على الفرانشيزي إعلام الفرانشيزر عن كامل التحسينات التي قد يتوصل إليها أثناء تنفيذ العقد والتي يكون لها فائدة على الاستثمار،¹ وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن الفرانشيزي إن حاول تطوير الفرانشيز فإنه يتكفل بنفسه بتمويل الاستثمارات الضرورية ووضعها حيز النفاذ، وهذه التحسينات تكون مملوكة للفرانشيزي، سواء كانت مرتبطة بمحل الفرانشيز أو لم تكن كذلك، إذ أن نطاق سلطاته في مباشرة حق الملكية يعتمد على طبيعة هذا التطوير وذلك وفقاً لما يلي:

- التطوير الذي يمكن فصله عن محل الفرانشيز: وفي ذلك يتمتع الفرانشيزي بكامل سلطات المالك على ما أدخله من تغيير، ولا يحد من سلطاته في مباشرة حق الملكية سوى التزامه بالامتناع عن كل ما من شأنه إفشاء معرفة الفرانشيزر الفنية.

- ارتباط التطوير بمعرفة المانح الفنية: وفي هذه الحالة يلتزم الفرانشيزي بإعطاء الفرانشيزر ترخيصاً باستغلال المعرفة الفنية التي ارتبطت ارتباطاً وثيقاً لا يمكن فصله عن محل الفرانشيز، ويكون هذا الترخيص قائماً طوال مدة العقد، وحتى بعد انتهائه إن كان الانتهاء بفعل وخطأ الفرانشيزي.²

ومن خلال ما سبق يمكن تلخيص ما توصلنا إليه في النقاط التالية:

1- لا توجد ترجمة موحدة لمصطلح فرانشيزر (Franchise)، إذ يختلف مدلوله من بلد لآخر، فيعبر به في فرنسا عن التحرر والإعتاق من العبودية، كما يعبر به عن الامتياز الذي يمنحه السيد أو النبيل لشخص ما، أما في اللغة الانجليزية فيشار به إلى نوع من

1- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 88.

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

- الحقوق السياسية، إلا أن أقرب المصطلحات إليه من حيث المعنى هو الامتياز، إذ أن أغلب الفقه يعتبر أن عقد الفرانشيز يقابله عقد الامتياز التجاري.
- 2- رغم الجهود التي قامت بها الجزائر والتي أسفر عنها مشروع قانون متعلق بالفرانشيز مؤرخ في ديسمبر 2009 إلا أنه يظل من العقود غير المسماة في الجزائر، وعلى هذا الأساس فإنه يخضع للقواعد العامة المتضمنة في القانون المدني، والقانون التجاري.
- 3- إن أهم ما يميز العلاقة بين طرفي عقد الفرانشيز، هو الاستقلال القانوني، مما يترتب عليه عدم مسؤولية الفرانشيزر عن أعمال الفرانشيزي، إلا أن هذا الاستقلال القانوني لا ينفى تبعية هذا الأخير اقتصاديا للفرانشيزر باعتباره صاحب المشروع والقائم عليه.
- 4- يتشابه عقد الفرانشيز مع عدة عقود، إلا أن له خصوصية تميزه عن كافة العقود، إذ تمثل المعرفة الفنية فيه حجر الزاوية باعتبارها عنصرا مهما في العقد، حيث أنها تبرز هيمنة الفرانشيزر، وتجعل ميزان القوة الاقتصادية يميل لصالحه باعتبار أن الفرانشيزي لا يملك المعرفة الفنية رغم حاجته الماسة إليها.
- 5- الأصل أن العقد هو أول مصدر من مصادر الالتزام، إلا أنه قد يحدث وأن يفرض الالتزام دون وجود قانوني للعقد، أي قبل إبرامه أصلا وهو ما نجده في عقد الفرانشيز، إذ تترتب التزامات يحكمها مبدأ حسن النية في مرحلة تسبق إبرام العقد تعرف بمرحلة المفاوضات، وذلك بهدف حماية مصالح الطرفين وتمكينهما من التعاقد على علم ودراسة بمضمون العقد والالتزامات التي يترتبها.
- 6- إن الالتزام بحفظ الأسرار التزم جوهري ومستمر، إذ يترتب في مرحلة المفاوضات وأثناء التقاعد، ويستمر حتى بعد انقضاء العقد، باعتبار أن إفشاء المعلومات السرية والمعارف الفنية التي يمتلكها الفرانشيزر يعرض الفرانشيزي للمسؤولية جراء الضرر الذي يلحقه بالفرانشيزر.

7- إن اشتراط الفرانشييزر على الفرانشييزي الشروط الحصرية (حصرية التموين، الحصرية الإقليمية) يحد من حرية الفرانشييزي في القيام بنشاطات يحكمها في العادة مبدأ حرية التجارة والصناعة مما يتعارض مع المنافسة النزيهة، إلا أن أساس مشروعية هذا الشرط هو تقيده بمدة محددة، أي أن لا يكون الشرط على إطلاقه -وغالبا ما تحدد المدة بـ 10 سنوات-.

8- على أساس أن الفرانشييزي هو المستفيد من علاقة غير متكافئة، فإنه يتحمل بنفسه عبء العملية الاستثمارية، إذ يتولى تهيئة المنشأة للدخول في شبكة الفراشييز ونفقات تدريب الكوادر الإدارية، وكذا صيانة العناصر المادية، فضلا عما يسمى بإتاوة الدخول، أو حق الدخول في الشبكة.

9- التزام الفرانشييزي بالحفاظ على جودة المنتج مطلب يتطلع إليه المستهلك في كل مشروع فرانشييز، ولأجل ذلك يتولى الفرانشييزر بنفسه رقابة نشاط الفرانشييزي، وتفقد أماكن وطرق التصنيع للتأكد من مستوى الجودة.

الفصل الثاني

أثار عقد الفرانشيز عند الإنقضاء

عقد الفرانشيز كغيره من العقود التي تتم في إطار تبادل المعارف والخبرات بين أطراف تتفاوت قدراتهم ومراكزهم الاقتصادية، ورغم هذا التفاوت إلا أن العقد يقوم بتراضي كلا الطرفين ودرايتهم ببند العقد، فإذا قام أحد الأطراف بخرق مبدأ حسن النية وعمد إلى تضليل الطرف الآخر باستعمال طرق وأساليب تدليسية، تعيب إرادته وتجعله جاهلاً بمحل التعاقد فإن العقد يكون مصيره البطلان، كما ينقضي الفرانشيز أيضاً بانقضاء المدة المحددة، والتي يتم تحديدها وفقاً لما يتلاءم وطبيعة الاستثمارات التي يسعى الأطراف إلى تحقيقها.

كما يتم وضع حد للرابطة العقدية لظروف طارئة، أي أنها ظروف فجائية ك وفاة أحد المتعاقدين أو إفلاسه، أو انقضاء الشخصية المعنوية بالنسبة للشخص المعنوي حيث ينقضي عقد الفرانشيز بحدوث أي طارئ يمس بشخصية المتعاقدين على اعتبار أن العقد يبنى أساساً على الاعتبار الشخصي لطرفيه، كما أن إخلال أي من الطرفين بالتزاماته المفروضة عليه كذلك يؤدي إلى انقضاء العقد، لأن ذلك الالتزام يمثل حقا للطرف الآخر.

وعقد الفرانشيز من العقود التي يترتب على انقضائها آثار قانونية، فرغم انتهاء الرابطة العقدية بين الفرانشير والفرانشيزي، إلا أن هذا لا يمنع من قيام التزامات متبادلة بين الطرفين، حيث يلتزم الفرانشير بتعويض الفرانشيزي عن الأضرار التي يربتها فسخ العقد كما يلتزم باسترداد البضاعة المخزونة في حوزة الفرانشيزي، ويدفع ثمنها إن وجد اتفاق على إعادة شرائها، وفي مقابل ذلك يلتزم الفرانشيزي بإيقاف استغلال كافة عناصر العقد بمجرد الإعلان عن انقضائه.

وللتفصيل أكثر قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: أسباب انقضاء عقد الفرانشيز.

المبحث الثاني: الالتزامات المترتبة على انقضاء عقد الفرانشيز.

وختمنا الفصل بنقاط أساسية تلخص أبرز ما ورد فيه.

المبحث الأول : أسباب انقضاء عقد الفرانشيز.

ينقضي عقد الفرانشيز بالأسباب العادية المعهودة في معظم عقود التجارة الدولية وهي الأسباب التي تتحل بها الرابطة القانونية بين طرفي العقد (الفرانشيزر والفرانشيزي) والمتمثلة في بطلان العقد للإخلال بأركان انعقاده، كأن ينعدم المحل أو أن يكون السبب غير مشروع أو عدم صحة الرضا لنقص في الأهلية، أو غيرها من العوارض التي تجعل الرضا مشوباً كما ينقضي أيضاً بانتهاء المدة المتفق عليها بين الأطراف، أما إن كان العقد غير محدد المدة فإن الحق في إنهاء العقد يثبت لكل من الطرفين (المطلب الأول).

كما ينقضي العقد بأسباب طارئة وغير متوقعة ، كفقدان الاعتبار الشخصي لأطرافه كون هذا الأخير من أهم الركائز التي يقوم عليها العقد، كما أن امتناع أحد الأطراف عن أداء الالتزامات المترتبة على ذمته سبب وجيز لقطع العلاقة التعاقدية (المطلب الثاني) .

المطلب الأول: الأسباب العادية لانقضاء عقد الفرانشيز.

ينقضي عقد الفرانشيز لأسباب تعتبر حالات عادية ومألوفة لانقضاء كل العقود التجارية وتتمثل هذه الحالات على الأخص في: البطلان لعدم مشروعية السبب أو انعدام المحل أو لعب في الإرادة (الفرع الأول) كما ينقضي بانتهاء المدة المحددة أو لرفض التجديد (الفرع الثاني).

الفرع الأول: انقضاء عقد الفرانشيز بالبطلان.

يمكن للعلاقة بين طرفي عقد الفرانشيز أن تنتهي لعدم صحة عقد الفرانشيز أساساً إذ قد يحدث أن يتفاوض الأطراف ويتم الاتفاق فيما بينهما ، دون أن ينتج هذا الاتفاق أي آثار قانونية بسبب البطلان الذي أصاب العقد، وسنتعرض فيما يلي للبطلان و حالاته.

أولاً: المقصود بالبطلان.

البطلان nullité هو الجزاء الذي قرره القانون عند تخلف ركن من أركان العقد (التراضي المحل، السبب، الشكل في العقود الشكلية)، أو شرط من شروط صحته (الأهلية، سلامة الإرادة)، فالعقد الباطل هو العقد الذي لا تتوافر فيه مقومات وشروط العقد الصحيح، فلا يقوم العقد صحيحاً إلا إذا استجمع أركان انعقاده، ويبطل العقد كذلك إذا لم يستوف شروط صحته والمتمثلة في نقص الأهلية أو عيب من عيوب الإرادة، كالغلط والإكراه والتدليس¹.

ويختلف البطلان عن الفسخ في أن هذا الأخير، يكون العقد قد أبرم بشكل صحيح، لكن الصعوبات التي حصلت أثناء التنفيذ حالت دون تنفيذه، على خلاف البطلان الذي يتقرر إذا صدر غش من قبل أحد أطراف العقد أو خطأ جوهري، على أساسه تم التعاقد، كأن يقدم الفرائشيز في مرحلة ما قبل التعاقد أرقاماً غير صحيحة لأعماله السنوية، وعلى أساسها أقدم الفرائشيزي على التعاقد معه،² وعليه فالبطلان يرتبط بوجود خلل في تكوين العقد عند إبرامه، فإن توافرت أركان العقد وشروط صحته، فإنه ينشأ صحيحاً ويرتب آثاره ولا يبطل إذا حدث بعد ذلك خلل في أركانه أو شروطه، بل يمكن أن يؤدي ذلك إلى الفسخ، فالبطلان مرجعه عيب في تكوين العقد، وأما الفسخ فمرجعه خلل في تنفيذ العقد أي لاحق لنشأته.³

ثانياً: حالات البطلان.

ترتبط حالات الحكم ببطلان عقد الفرائشيز غالباً بانعدام السبب أو لعيب شاب رضى الأطراف وسنتعرض لهذه الحالات وفقاً لما يلي:

1- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 322.

2- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 89.

3- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 323.

أ- بطلان عقد الفرانشيز لانعدام السبب:

بالاستناد إلى الأحكام العامة فإن سبب الالتزام في عقود المبادلة يكمن في الالتزام المقابل في العقد و أن انتفاء سبب الالتزام - وهو الالتزام المقابل - أو عدم صحته أو عدم مشروعيته يؤدي إلى بطلان العقد.¹

وفي إطار عقد الفرانشيز فإن عدم حصول أي من طرفي العقد على أي مقابل من التعاقد، أو على مقابل ضئيل مقارنة بالاستثمارات التي أنفقت يؤدي إلى بطلان العقد لانعدام السبب، فالأمر يرتبط بالمفهوم الاقتصادي للعقد الذي يفترض تبادل المصالح الاقتصادية، لذلك وقبل بطلان العقد تلجأ المحاكم إلى تحليل مضمون الالتزامات المتبادلة للأطراف ، وعلى طالب البطلان - والذي يظهر الواقع العملي أنه عادة ما يكون الفرانشيزي- أن يثبت غياب سبب العقد.²

ونكون بصدد انعدام السبب في عقد الفرانشيز، في الحالة التي يتم فيها الاتفاق على إبرام عقد الفرانشيز بدون وجود لشهرة العلامة التجارية للفرانشيز، أو انعدام المعرفة الفنية المبدعة لديه،³ حيث تشير الإحصائيات في هذا الإطار إلى أن أغلب حالات الحكم بالبطلان في عقد الفرانشيز تدور إجمالاً حول المعرفة العملية بوصفها عنصراً جوهرياً في عقد الفرانشيز إذ يتم إعلان البطلان لانعدام خبرة الفرانشيزر في المجال موضوع العقد، مما يعني عدم امتلاكه لمعرفة عملية أساساً، كما يتم تقرير بطلان عقد الفرانشيز لانعدام السبب أيضاً عندما لا يتضمن العقد نقلاً لمعرفة عملية مبتكرة ومجرية، كأن يقتصر الأمر على نقل معلومات بسيطة ومتاحة للجميع.⁴

1- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق ، ص 184.

2- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق ، ص 184.

3- عروسي سياسة ، المرجع السابق ، ص 65.

4- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق ، ص ص 185-186.

ب- بطلان عقد الفرانشيز لعيب في الرضا:

بالرغم من تعدد العيوب التي يمكن أن تصيب رضا المتعاقد إلا أن الخداع هو السبب الأكثر استنادا إليه في الحكم ببطلان عقد الفرانشيز، وهذا السبب يفترض أساسا قيام أحد المتعاقدين بمناورات احتيالية توقع المتعاقد الآخر في الغلط وبالتالي حمله على التعاقد عن طريق إعطائه معلومات غير صحيحة، أو كتم معلومات مهمة من شأن معرفتها من قبل الفرانشيزي أن تؤدي إلى امتناعه عن التعاقد، ومثال ذلك أن يقوم الفرانشيزر بتسليم الفرانشيزي دراسات عن وضعية السوق، أو دراسة حول المشروع مستتدة إلى مغالطات تتضمن تضخيما لحجم الأعمال المتوقعة من المشروع، أو على دراسات خيالية غير مرتكزة إلى أي واقع منطقي مما يهدد اقتصاديات العقد برمته.¹

كما يمكن للكتمان الخادع أن يتجلى في تعمد الفرانشيزر إخفاء المشاكل التي تواجهها الشبكة والأعضاء المنضمين إليها، والتي دفعت البعض منهم إلى التوقف عن نشاطهم في إطار الفرانشيز، وقيام البعض الآخر منهم برفع دعاوي ضد الفرانشيزر نتيجة عدم قيامه بالتزاماته العقدية تجاههم، وفي كل هذه الحالات يحق للفرانشيزي أن يطلب إبطال العقد على أساس عيب شاب رضاه على أن يثبت الغلط الذي وقع فيه نتيجة المناورات التي قام بها الفرانشيزر، ويتم تقدير هذا العيب بصورة شخصية، أي بالأخذ بعين الاعتبار ظروف كل فرانشيزي في كل دعوة على حدة، إذ يقتضي الأمر الأخذ بعين الاعتبار صفة الفرانشيزي كمتتهن ومدى خبرته ومعرفته وإمكانياته للإطلاع على وضعية السوق والتأكد من صحة المعلومات التي قدمها له الفرانشيزر، وفي كل الأحوال فإن إبطال العقد لعيب في الرضا يتعلق بالبطلان النسبي لأنه يتوقف على طلب من الطرف الذي شاب إرادته عيب من عيوب الرضا.²

1- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق ، ص 186.

2- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق ، ص 87-188.

الفرع الثاني: انقضاء عقد الفرانشيز لانتهاء المدة.

يكون عقد الفرانشيز في أغلب الأحيان محدد المدة، بل إنه يقتضي أن يكون كذلك لمصلحة أطرافه، إلا أن إمكانية جعله غير محدد المدة تبقى قائمة، وذلك إذا اتجهت إرادة الأطراف إلى ذلك، وسنتعرض فيما يلي إلى انقضاء عقد الفرانشيز في الحالتين:

أولاً: انقضاء عقد الفرانشيز محدد المدة.

يمثل عقد الفرانشيز إطاراً قانونياً لمشروع اقتصادي يعبر عن قيمة مالية واقتصادية ولذلك يعتبر تحديد المدة فيه أمراً هاماً وحيوياً لطرفيه، وإن لم يكن هذا الأمر جوهرياً من الناحية القانونية حيث ينقضي العقد بانتهاء المدة المحددة ما لم تتجه إرادة الأطراف إلى تجديد هذه المدة، تجديداً صريحاً أو ضمناً.

أ- التجديد الصريح لعقد الفرانشيز:

ينقضي عقد الفرانشيز بانتهاء المدة المحددة بين الأطراف¹، والتي يراعي الأطراف فيها المدة القانونية المسموحة لصحة شرط عدم المنافسة، حيث تحدد بـ 5 سنوات وفقاً للنظام الأوروبي²، إلا أن العقد قد يمتد بعد انتهاء هذه المدة في الحالة التي يكون فيها الأطراف قد اتفقوا صراحة على تجديد مدته³، ويكون ذلك بإدراج شرط في العقد وبموجبه يتم تحديد المدة التي يجدد العقد فيها، فيمكن أن تكون نفس مدة العقد المنقضي كما يمكن أن تكون

1- ويخضع تجديد المدة في عقد الفرانشيز إلى إرادة الأطراف، إلا أنه يجب مراعاة الوقت اللازم للفرانشيزي من أجل تحقيق الأرباح والعوائد من الاستثمار المزمع إنجازه، لذا فإن عقود الفرانشيز عادة تتراوح بين 03 و07 سنوات، وقد تصل إلى 10 سنوات بالنسبة لمشاريع الفرانشيز الضخمة، مثل المتعلقة بقطاع الفنادق. إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 108-109.

2- أنظر النظام الأوروبي رقم (330/2010) المادة الـ 05 منه، أشارت إليه إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 109.
3- Yasser Alsuraihy, la fin du contrat de franchise, thèse pour le doctorat en droit, faculté de droit et des science sociales, universite de poitiers, 2008, p 08.

أطول أو أقصر منه، ما لم يبدي أحد الطرفين رفضه بتجديد العقد - ويكون هذا الرفض كتابة¹.

ومن جهة أخرى يعطي العقد للفرانشيزر وقبل اتخاذ القرار بالتجديد بأن يجري تقييما لعمل الفرانشيزي ومجمل نشاطه وبأن يعلمه خطيا بالتعديلات الواجب إدخالها على هذا النشاط كي يتوافق مع الضوابط المعتمدة من قبل الفرانشيزر، سواء تعلق الأمر بطبيعة المنتجات والخدمات أو التسويق، بحيث يجب على الفرانشيزي أن يستجيب لهذه التعديلات وذلك قبل انتهاء المدة الأصلية للعقد كي يوافق الفرانشيزر على تجديد العقد.²

ب- التجديد الضمني لعقد الفرانشيز:

إضافة إلى التجديد الصريح، يمكن أن يجدد العقد ضمنيا، ويكون ذلك بإدراج شرط في العقد يقضي باستمرار العلاقة التعاقدية بعد انقضاء المدة المتفق عليها، ما لم يعلن أحد الأطراف برغبته في الإنهاء قبل تاريخ محدد،³ وفي هذه الحالة فإن مصير العقد يتحدد إما بإعلان رفض التجديد أو عدم إعلانه.

1- إعلان رفض التجديد:

إذا رفض أحد طرفي عقد الفرانشيز - سواء كان الفرانشيزر أو الفرانشيزي - تجديد مدة العقد المنقضية، فإنه يتوجب عليه إعلام الطرف الآخر بهذا القرار، وينتهي العقد بحلول أجله ولا يستحق أي من الطرفين أي تعويض، ويتعين عليهما طوال فترة الإخطار احترام جميع التزاماتهما التعاقدية وذلك إلى غاية انقضاء العقد.⁴

1- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق، ص 190.

2- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق، ص 190 .

3- إقبطال فريدة ، المرجع السابق، ص 113.

4- إقبطال فريدة ، المرجع السابق، ص 111.

2- عدم إعلان رفض التجديد:

ويتحقق ذلك بسكوت الأطراف واستمرارهم في تنفيذ العقد والقيام بالالتزامات العقدية فيما بينهم وفي هذه الحالة يقع العقد بصفة ضمنية، وهذه الصورة يمكن تبيانها من نية الأطراف ورغبتهم في مواصلة العلاقة التعاقدية بعد انتهاء المدة المتفق عليها في العقد الأول، وبالتالي فكل سلوك مخالف لهذه النية يمنع وقوع تجديد العقد.¹

وفي حالة التجديد الضمني لعقد الفرانشيز فإن الإشكال يثور حول طبيعة العقد ومدته ومضمونه، فهل هو اتفاق جديد أم أنه امتداد للعقد المنقضي، حيث يرجح أغلب الدارسون لهذه المسألة، بأنه عقد جديد وليس مجرد تمديد للعقد الأصلي، وهذا العقد يكون غير محدد المدة باعتبار أن الأطراف لم يحددوا ذلك، وبالتالي يتعين عليهم الالتزام بالاشعار المسبق في حالة الرغبة في قطع العلاقة التعاقدية.²

أما عن مضمون العقد المجدد فإنه يشمل الالتزامات والشروط المتضمنة بموجب العقد الأول المنقضي باستثناء المدة والتأمينات التعاقدية إن وجدت في العقد الأول فإنها تنقضي معه ويمكن طلبها في العقد الثاني، وغالبا ما يطلبها الفرانشيزر (المانح) من الفرانشيزي (المتلقي).³

ثانيا: انقضاء عقد الفرانشيز غير محدد المدة.

إذا كان عقد الفرانشيز غير محدد المدة فإنه يحق لكلا طرفيه إنهاؤه بالإرادة المنفردة، غير أن هذا الحق في الإنهاء مقيد بحسن استعماله، إذ أن مقتضيات حسن النية تفرض على الطرف الذي يرغب بالإنهاء أن يعلم الطرف الآخر برغبته هذه قبل مهلة معقولة من موعد الإنهاء، وهذا ما يجمع عليه الفقه في مجال الفرانشيز،⁴ ويكون الإعدار في العقود التجارية

1- إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 111.

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

3- إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 112.

4- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 191.

بإذار رسمي أو بكتاب مسجل مصحوب بعلم الوصول، ويجوز في حالة الاستعجال أن يكون ببرقية أو أي وسيلة أخرى كالهاتف أو البريد الإلكتروني.¹

فالشرط المتعلق بإعلام الطرف الآخر بالرغبة في إنهاء العقد يكون مقترن بمدة، يتم تحديدها غالبا في عقد الفرانشيز نفسه، ويستند في تحديدها على عدة عوامل موضوعية تتعلق بطبيعة النشاط موضوع الفرانشيز، وبقيمة الاستثمارات المدفوعة من قبل الفرانشيزي وبمدى قدم العلاقة التعاقدية بين الطرفين.²

وبالرغم من أن العقد النموذجي المعتمد لدى غرفة التجارة الدولية يحدد مدة عقد الفرانشيز وكيفية تجديده، إلا أنه أعطى الخيار لأطرافه بإبرام عقد غير محدد المدة، كما نظم العقد النموذجي أصول إنهائه بأن منح حق الإنهاء لأي من طرفيه وفقا للأحكام العامة مع مراعاة إبلاغ الطرف الآخر خطيا وبموجب كتاب رسمي مع الإشعار بالوصول، قبل مهلة يتم الاتفاق عليها بموجب العقد على أن يبقى العقد ساريا إلى اليوم الأخير من المهلة المتفق عليها.³

والملاحظ أن العقد النموذجي المعتمد لدى غرفة التجارة الدولية لم يضع شروطا تقيد من حرية الأطراف في إنهاء العقد، وخاصة القيد المتعلق بتمكين الفرانشيزي من استهلاك قيمة الاستثمارات وغيرها من الاعتبارات الواجب مراعاتها عند إنهاء العقد غير محدد المدة،⁴ وهو ما سار إليه القضاء الفرنسي في إلزامية تمكين الفرانشيزي من تحقيق عوائد استثماره.⁵

1- حورية لشهب ، النظام القانوني للعقود التجارية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 12، تصدر عن كلية الحقوق، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، 2007، ص 230.

2- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق، ص 192.

3- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق، ص 192.

4- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق، ص 193.

5- إقچطال فريدة ، المرجع السابق، ص 118.

المطلب الثاني: انقضاء عقد الفرانشيز لأسباب استثنائية.

إن قيام عقد الفرانشيزي على الاعتبار الشخصي يستلزم بأن حدوث أي عارض يمس بهذا الكيان - سواء تعلق الأمر بشخصية الفرانشيز أو الفرانشيزي على حد سواء - يترتب انقضاء العقد لاستحالة استمرار التعاقد من شخص آخر، مما يجعل المساس بالاعتبار الشخصي سبب وجيز لفك الرابطة العقدية (الفرع الأول).

كما أن امتناع أحد الطرفين عن القيام بالتزاماته يتيح للطرف الآخر طلب فسخ العقد المؤسس على الإخلال بالالتزام التعاقدية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: انقضاء عقد الفرانشيز لزوال الاعتبار الشخصي.

يقوم عقد الفرانشيز على فكرة الاعتبار الشخصي، بحيث تكون شخصية المتعاقدين محل اعتبار، وبموجبها يتخذ كل من الطرفين قراره بقبول التعاقد أو رفضه، وعلى إثر ذلك فإن حدوث أي عارض يمس بهذا الاعتبار الشخصي يؤدي بالضرورة إلى انتهاء العقد، ويترتب على ذلك آثار قانونية، مما يستوجب علينا التطرق لمفهوم الاعتبار الشخصي والآثار التي يترتبها وفقا لما يلي:

أولاً: مضمون الاعتبار الشخصي.

يصعب وضع تعريف محدد لفكرة الاعتبار الشخصي، ولكن يمكن القول بأنه: "يتكون من مجموعة من العوامل المالية والشخصية والأخلاقية التي تجعل أحد الطرفين محل ثقة الطرف الآخر فيقبل التعاقد معه"،¹ ويصنف العقد ضمن العقود القائمة على الاعتبار الشخصي في الوضع الذي يرتبط إبرامه وتنفيذه بشخص المتعاقد والذي يكون له اعتبار في العلاقة التعاقدية، وهذا النوع من العقود يقابله العقود التي تقوم على الاعتبار المالي إذ يتقرر الدافع للتعاقد بمقدار المنافع المالية والمادية المفترض تحصيلها من خلال العقد، ودون أن

1- عبد الرحمان السيد قرمان، العقود التجارية وعمليات البنوك، ط2، مكتبة الشقري، د. م. ن، 2010، ص 256.

يكون لشخصية المتعاقدين أي اعتبار،¹ وعلى العكس من ذلك يكون الدافع في التعاقد في العقود التي تراعي الجانب الشخصي هو شخصية المتعاقدين، وغياب هذا الاعتبار يؤدي إلى زوال الكيان القانوني للعقد، وسنحاول استعراض بعض حالات الانقضاء المستند إلى الاعتبار الشخصي ونميز في ذلك بين الشخص الطبيعي والشخص المعنوي.

ثانياً: أشكال الانقضاء المستند إلى زوال الاعتبار الشخصي.

تتميز أشكال الانقضاء وتختلف باختلاف صفة المتعاقد من حيث كونه شخص طبيعي أو شخص معنوي وهو ما سنحاول توضيحه فيما يلي.

أ- الشخص الطبيعي:

يقضي إصباح العلاقة التعاقدية بالاعتبار الشخصي تنفيذ المتعاقد لالتزامه شخصياً دون إمكان حلول الغير محله في ذلك، إلا أن ثمة وضعيات قد تحول دون استمراره في تنفيذ التزاماته متى كان شخصاً طبيعياً، مما يهدد العقد بالانقضاء، وتتمثل على الأخص في الوفاة والإفلاس.²

1- وفاة المتعاقد:

إن وفاة أي من المانح أو المتلقي يشكل أهم صور انهيار الاعتبار الشخصي في عقد الفرائض، مما يعد سبباً كافياً لانتهاء العقد، غير أنه هناك من الدارسين من يرى بأن وفاة أحد المتعاقدين لا يؤدي إلى زوال العقد،³ بل تنتقل الحقوق والالتزامات المترتبة إلى الورثة اللذين يحلون محل مورثهم في تنفيذه، إلا أن هذه الصورة مستبعدة وخاصة في عقد الفرائض باعتبار أنه يعتمد المعيار الشخصي كركيزة أساسية في نجاح المشروع الاقتصادي الذي يقوم عليه العقد، مما يستلزم انقضاءه بمجرد وفاة أحد طرفيه سواء كان الفرائضير أو الفرائشيزي

1- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 226.

2- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 229.

3- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 248.

على اعتبار استحالة حلول الغير محل المتعاقد المتوفي في تنفيذ الالتزامات التعاقدية، وعليه فالوفاة أحد أهم الأسباب التي تؤدي إلى انهيار الاعتبار الشخصي المبرر لإنهاء العقد في حد ذاته.¹

2- الإفلاس الشخصي للمتعاقد : Faillite personnelle du contractant

يرتب الحكم المشهر للإفلاس غل يد المفلس عن إدارة أمواله، ومنعه من التصرفات ذات الطابع المالي بما فيها إدارة أمواله أو التصرف فيها أو تسيير أو إدارة أو رقابة أي مؤسسة تجارية أو حرفية أو حتى مستثمرة فلاحية، أو إدارة شخص معنوي سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، حتى يرد إليه الاعتبار الشخصي مما يجعله في وضع يستحيل فيه الاستمرار في تنفيذ التزاماته لاسيما تلك التي يقررها عقد الفرانشيز، مما يؤدي إلى انقضاء العقد تلقائياً.²

ب- الشخص المعنوي:

قد يلحق بالشخص المعنوي الخاص أثناء سريان العلاقة التعاقدية تغيرات في وضعيته القانونية، مما يطرح إشكالية استمرار العلاقة التعاقدية من عدمه، لاسيما في الوضع الذي يترتب عنه انقضاء الشخص المعنوي عن طريق حله وتصفيته، وقد يرجع ذلك إلى الإفلاس أو الاندماج أو غيرها من الصور والحالات التي ترتب زوال الشخصية المعنوية.³

1- الاندماج:

الاندماج هو اتحاد شركتين أو أكثر لتكوين شركة واحدة جديدة، ويؤدي الاندماج إلى انحلال الشركات المدمجة والانتقال الكلي لدمهم المالية إلى الشركة الجديدة، وهو ما يعرف بالاندماج عن طريق المزج، وأما الاندماج عن طريق الضم فيعني فناء شركة أو أكثر في

1- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 90-91.

2- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 232-233.

3- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 234.

شركة أخرى قائمة، بحيث تظل الشركة الدامجة محتفظة بشخصيتها بينما تنقضي شخصية الشركة المندمجة.¹

إذن فالاندماج هو زوال منشأتين أو أكثر لتنبثق من أموالها منشأة جديدة،² وما يلاحظ هو أن الاندماج يهدم فكرة الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه عقد الفرانشيز، ولاسيما في الحفاظ على سرية المعرفة محل العقد وعدم إفشائها، مما يبيح إنهاء العقد لانتهيار الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه.

2- الحل والتصفية:

إن ما يقابل وفاة الشخص الطبيعي بالنسبة للشخص المعنوي الخاص هو الحل (Dissolution) لأي سبب كان، سواء تعلق الأمر بإفلاس الشخص المعنوي، أو تحقيق غايته، أو انقضاء المدة المحددة له، أو هلاك جميع ماله أو جزء كبير منه، أو كان الحل بموجب حكم قضائي لأحد الأسباب التي يعتد بها القضاء لإنهاء كيان الشركة،³ مما ينهي وجودها القانوني، وتبعاً لذلك تنقضي كل العقود التي كانت هذه الشركة طرفاً فيها بما في ذلك عقد الفرانشيز، وبغض النظر عما إذا كانت هذه الشركة المنحلة تمثل شخص المانح (الفرانشيزر) أو المتلقي (الفرانشيزي).

الفرع الثاني: فسخ العقد للإخلال بالالتزامات التعاقدية.

إن عقد الفرانشيز باعتباره من عقود المعاوضة، يرتب على ذمة أطرافه التزامات متقابلة فإذا امتنع أحد الأطراف عن تنفيذ التزاماته جاز للطرف الآخر فسخ العقد.

1- عبد القادر البقيرات، محاضرات في مادة القانون التجاري الجزائري، الأعمال التجارية، نظرية التاجر، المحل التجاري، الشركات التجارية، الشيك، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، د. م. ن، د. س. ن، ص 99.

2- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 91.

3- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 234-235.

أولاً: أساس فسخ العقد.

الفسخ هو إنهاء العقد قبل تنفيذه، أو قبل تمام تنفيذه بسبب إخلال أحد المتعاقدين بالتزاماته،¹ ويكون إما اتفاقيات أو قضائياً، فيكون الفسخ اتفاقياً في الحالة التي يتفق فيها الأطراف مسبقاً على استبعاد اللجوء إلى القضاء لتقرير الفسخ، في حالة إخلال أحدهما بالتزاماته التعاقدية،² ويتم ذلك بإدراج بند فاسخ، بمقتضاه يعد العقد مفسوخاً دون الحاجة إلى استصدار حكم قضائي، كما يمكن أن يكون الفسخ قضائياً، أي باللجوء إلى القضاء لاستصدار حكم الفسخ، وهنا يكون للقاضي سلطة واسعة في تقرير الفسخ من عدمه،³ وفسخ العقد يفترض أن المتعاقد الذي يطلب الفسخ في مواجهته لم ينفذ التزاماته كلها أو بعضها أو على الأقل لم يتم بتنفيذها على الوجه المطلوب، أو تأخر في هذا التنفيذ عن الوقت المحدد،⁴ إذن فالفسخ لا يكون إلا في العقود الملزمة للجانبين أي التي يكون فيها التزامات متقابلة بين طرفي العقد، فإذا حدث وأن أخل أي من الطرفين بالتزامه جاز للطرف الآخر طلب فسخ العقد.⁵ فالفسخ بذلك يمثل جزءاً قانونياً مترتب عن امتناع أحد الأطراف عن أداء التزامه وتتحل بموجبه الرابطة العقدية، ويكون ذلك بأثر رجعي، أي أن الطرفان يعودان إلى الحالة التي كانا عليها قبل التعاقد، كما يشكل الفسخ نظاماً قانونياً قائماً بحد ذاته باعتبار أنه يخول أحد الأطراف التحلل من العلاقة العقدية التي تربطه بالمدين الذي امتنع عن تنفيذ التزامه.⁶

1- نعيم مغيب، المرجع السابق، ص 245.

2- أنظر المادة 120 من القانون المدني الجزائري، مرجع سبق ذكره .

3- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 96-97.

4- دعاء طارق بكر البشناوي، المرجع السابق، ص 113.

5- علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري، ط5، ديوان المطبوعات

الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2003، ص 104.

6- حمو حسينة، انحلال العقد عن طريق الفسخ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون المسؤولية المهنية،

كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2011، ص 07.

ثانياً: حالات فسخ العقد.

طلب الفسخ هو حق مشترك لطرفي العقد، ولا يجوز بأي حال من الأحوال أن يكون حكراً لأحدهما على حساب الآخر، إذ يحق لكل من الفرانشييزر والفرانشييزي على حد سواء طلبه في الحالة التي يخل فيها الطرف الآخر بالتزاماته.

أ- الحالة التي يكون طلب الفسخ من الفرانشييزر:

يمكن للفرانشييزر أن يطلب الفسخ عندما يرتكب الفرانشييزي خطأ متمثل في خرق مبدأ حسن النية والامتناع عن تنفيذ التزامه أو تنفيذه بصورة سيئة، وسنعرض فيما يلي بعض الصور التي يكون عليها الإخلال بالالتزام التعاقدية من قبل الفرانشييزي.

1- امتناع الفرانشييزي عن دفع الآداءات المالية:

يشكل امتناع الفرانشييزي عن دفع الآداءات المالية سبباً موجباً للفسخ، وهو الصورة الأكثر شيوعاً في الواقع العملي، ويتميز بسهولة إثباته، إذ يكفي إثبات الفرانشييزر بأنه لم يتلق الآداءات المالية المتفق عليه لتقوم مسؤولية الفرانشييزي، كما يمكن أن يكون سبب قيام المسؤولية هو امتناع الفرانشييزي عن تسليم المستندات المالية اللازمة والمتعلقة بحجم الأعمال المحققة والتي تمثل الأساس في احتساب الآداءات المالية بحيث يمثل هذا الامتناع تمهيداً للامتناع عن الدفع أو التأخير فيه، وفي هذه الحالة يمكن للفرانشييزر أن يطلب الفسخ أو أن يدفع بعدم تنفيذ التزامه طالما لم ينفذ الفرانشييزي التزامه.¹

2- خرق مقتضيات حسن النية من قبل الفرانشييزي:

يعتبر مبدأ حسن النية العمود الذي يبني عليه عقد الفرانشييز وأساس استمراره، ولذلك فإن قيام الفرانشييزي بممارسات تلحق الضرر بالفرانشييزر يعد خرقاً لمبدأ حسن النية، ومثال ذلك إفشاء الأسرار وعدم المحافظة على سرية المعرفة الفنية، باعتبار أن المعرفة الفنية وما

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص ص 205-206.

يرتبط بها من أسرار يشكل حجر الأساس في عقد الفرانشييز، ولذلك فإن في إفشاء هذه الأسرار تهديد لمصالح الفرانشييزر، مما يخوله حق المطالبة بالفسخ والتعويض عما يصيبه من ضرر.¹

03- المنافسة غير المشروعة وخرق بند حصرية التموين:

ونكون بصدد هذه الصور إذا قام الفرانشييزي بممارسة نشاط مشابه للنشاط المرخص له به ضمن النطاق الجغرافي المحدد له، مما يشكل تضليلاً للزبائن، كما يعتبر منافسة غير مشروعة امتلاك الفرانشييزي حصصاً هامة في شركة منافسة للفرانشييزر أو أن يمارس نشاطه تحت اسم مشابه للاسم التجاري للفرانشييزر، مما يخلق لبساً لدى المستهلك.²

كما أن عدم احترام الفرانشييزي لبند حصرية التموين التي يفرضها عليه الفرانشييزر يشكل تعدي على سمعة الشبكة وجودة منتجاتها، مما يتيح فسخ العقد على مسؤولية الفرانشييزي.³

ب- الحالة التي يكون طلب الفسخ فيها من الفرانشييزي:

إن امتناع الفرانشييزر عن أداء التزاماته يشكل تعسفاً في مواجهة الفرانشييزي، الأمر الذي يخول هذا الأخير حق طلب الفسخ، ونجمل بعض الممارسات التي توجب طلب الفسخ من الفرانشييزي وفقاً لما يلي:

1- امتناع الفرانشييزر عن نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية:

وفي هذه الصورة نفرق بين حالة عدم وجود معرفة فنية أصلاً، الأمر الذي يؤول إلى بطلان العقد لانعدام السبب، وبين حالة الامتناع عن نقل المعرفة الفنية إلى الفرانشييزي حيث أن هذه الأخيرة تقتض أساساً وجود معرفة فنية في نظام الفرانشييزر إلا أن الفرانشييزر يمتنع

1- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 98.

2- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 208.

3- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 209.

عن نقلها إلى الفرانشيزي، أو ينقلها بصورة جزئية بالشكل الذي لا يتيح للفرانشيزي إعادة إنتاج التجربة الناجحة للفرانشيزر ، ولعل الصورة الأكثر شيوعا في خطأ الفرانشيزر بامتناعه عن نقل المعرفة الفنية هي الحالة التي يمتنع فيها هذا الأخير عن نقل التطويرات والتحديثات التي يجريها على المعرفة العملية باعتبار أن هذه الأخيرة ليست مفهوما جامدا بل هي قابلة للتطوير والتغيير.¹

وبناء على ذلك يلزم الفرانشيزر بنقل التحسينات والتطويرات التي يلحقها بالمعرفة الفنية لأن امتناعه عن ذلك يوجب طلب الفسخ من قبل الفرانشيزي.

ولا يكفي الفرانشيزر بنقل المعرفة الفنية دون تقديم المساعدة المستمرة لأن تقديم المساعدة يبقى التزاما قائما باعتباره آلية لوضع المعرفة العملية موضع التنفيذ، وهي الوسيلة التي تتيح له إجراء الرقابة على عمل الفرانشيزي وتقصي مواطن الضعف في نشاطه، غير أن مدى استيعاب الفرانشيزي لهذه المساعدة والنصائح والتوجيهات المقدمة له من قبل الفرانشيزر يبقى أمرا نسبيا، الأمر الذي يجعل التزام الفرانشيزر بتقديم المساعدة التزام ببذل عناية وليس تحقيق نتيجة، وعلى هذا الأساس فإن حق الفرانشيزي بطلب الفسخ يتقرر في حالة امتناع الفرانشيزر عن تقديم المساعدة على الوجه المطلوب.²

2- إخلال الفرانشيزر ببند الحصرية:

سبق وأن أشرنا أن البنود الحصرية تتعلق إما بالحصرية الإقليمية أو حصرية التموين إذ يلتزم الفرانشيزي بالامتناع عن ممارسة نشاط منافس في منطقة الحصر، أو الترخيص به لشخص آخر، باعتبار أن تصرف كهذا يتنافى مع مقتضيات حسن النية، ويحرم الفرانشيزر من الاستفادة من الزبائن وبالتالي منعه من تحقيق ما ينشده من العقد، كما يمكن أن يكون

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 198.

2- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 199.

خطأ الفرانشييزر متمثل في امتناعه عن تزويد الفرانشييزي بالسلع والمعدات اللازمة للنشاط أو تسليمه نوعية رديئة غير تلك المتفق عليها، وفي هذه الحالة يجوز للفرانشييزي المطالبة بالتنفيذ العيني، إن كان ممكناً، أو بالتعويض وفقاً لما تقتضيه الأحكام في القانون الم.الج وأما إذا استمر الفرانشييزر في تعنته وامتناعه عن أداء التزامه جاز طلب الفسخ.¹

3- الامتناع عن تمكين الفرانشييز من العلامة التجارية:

يلتزم الفرانشييزر بنقل عناصر ملكيته الفكرية التي تميز سلعه وخدماته موضوع العقد عن سلع وخدمات غيره،² إلا أن امتناعه عن تمكين الفرانشييزي من العلامة الخاصة بمنتجاته وخدماته، أو تمكينه من علامة غير مشهورة، يؤدي إلى انعدام محل عقد الفرانشييز أساساً باعتبار أن هذا الأخير يتعلق بالترخيص باستعمال العلامة التجارية فضلاً عن تمكين الفرانشييزي من المعرفة الفنية والإشراف الفني لإعادة تحقيق النجاح الذي حققه الفرانشييزر.³

الأمر الذي يحرم الفرانشييزي من الاستفادة من شهرة العلامة وضمان استمراريتها، وقد يكون هدف هذا التصرف من قبل الفرانشييزر هو الانصراف إلى علامة أخرى يمتلكها هذا الأخير الأمر الذي يوجب الفسخ.⁴

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 203.

2- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 44.

3- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 22.

4- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 200.

المبحث الثاني: الالتزامات المترتبة على انقضاء عقد الفرانشييز.

يرتب عقد الفرانشييز بعد انقضائه التزامات متقابلة بين طرفيه، وذلك لحماية مصالحهما باعتبار أن عقد الفرانشييز يرخص للفرانشييزي استعمال العلامة التجارية والمعرفة الفنية للفرانشييزر، مما يجعل هذا الأخير مهددا بالمنافسة غير المشروعة من قبل الفرانشييزي خاصة وأن الفرانشييزي أصبح يحوز المعرفة الفنية والخبرة التي يمتلكها المانح (الفرانشييزر) ولذلك يعمد الأطراف عادة إلى تضمين عقودهم البنود التي تقلل من التعدي على حقوقهم.

إذ يتضمن العقد عادة مصير البضاعة المخزونة في حوزة الفرانشييزي، حيث يلتزم الفرانشييزر بإعادة شرائها إن وجد اتفاق على ذلك، مقابل مبلغ مالي يدفعه للفرانشييزي، كما يلتزم بتعويض هذا الأخير عما يصيبه من ضرر جراء فسخ العقد (المطلب الأول).

وفي مقابل ذلك يلتزم الفرانشييزي بعدم إنشاء نشاط مشابه للنشاط الذي كان يمارسه في إطار عقد الفرانشييز، وتستحق كل المبالغ المؤجلة سواء كانت على ذمة الفرانشييزي أو على ذمة الفرانشييزر، وإن كان الغالب أن هذه المبالغ تكون على ذمة الفرانشييزي مقابل حصوله على السلع والمعدات اللازمة لتأدية نشاطه (المطلب الثاني).

المطلب الأول: بالنسبة للفرانشييزر.

يلتزم الفرانشييزر بعد انقضاء العقد بالالتزامات تهدف أساسا إلى التخفيف من الأضرار التي قد تلحق بالفرانشييزي وتتمثل هذه الالتزامات في: الالتزام باسترجاع البضاعة غير المباعة (الفرع الأول). والتعويض عن فسخ العقد (الفرع الثاني).

الفرع الأول: استرجاع البضاعة غير المباعة.

يتضمن عقد الفرانشييز عادة شرط التمويل الحصري، بحيث يكون الشرط في هذا الوضع واحدا من مقومات العقد، ويرتبط به وجودا وعدما، مما يفترض وجوبا بعد انقضائه توقف الفرانشييزي عن تسويق المنتجات محل الترخيص، باعتبار أن استعمالها يقتصر فقط على أعضاء شبكة الفرانشييز، بحيث تأخذ في هذا الوضع حكم المعرفة الفنية بعد انقضاء عقد

الفرانشييز من حيث عدم مشروعية استعمالها،¹ فيسترجع الفرانشييز كل العناصر ذات الطابع غير المادي، إلا أن استكمال فك الرابطة العقدية بين طرفي العقد يتطلب في الوضع العام تصفية العناصر المادية، والتي تتضمن مخزون المنتجات غير المسوقة (Stok) بحكم استئثار شبكة الفرانشييز بتسويقها، وبما أن الفرانشييزي يخرج من هذه الشبكة بمجرد انقضاء العقد فيتوجب عليه إعادة البضائع إلى الفرانشييزر.²

إلا أن هناك جانب من الفقه يعطي للفرانشييزي حق الاحتفاظ بالمخزون المتبقي لافتراض أنه المالك الجديد لها، على أساس أن الفرانشييزي يعتبر تاجرا يقوم بشراء البضاعة من الفرانشييزر باسمه ولحسابه، وهو بذلك مالك البضاعة المشتراة بمجرد إفرازها وعلى هذا الأساس لا يلتزم الفرانشييزي بإرجاعها إلى الفرانشييزر بعد انقضاء عقد الفرانشييز.³

إلا أن حسم هذا الخلاف يقتضي منا التطرق للنقاط التالية:

أولاً: الحالة التي يتضمن فيها عقد الفرانشييز بنداً يعالج هذه المشكلة.

قد يحدث وأن يتفق كل من طرفي عقد الفرانشييز في العقد ذاته على بند يحدد مصير المخزون من البضاعة، عند انتهاء العقد، وهذا الاتفاق لا يخرج عن إحدى الفرضين:

الفرض الأول: أن يتفق الطرفان على أن يستمر الفرانشييزي في بيع هذه البضاعة أو المنتجات وحتى بعد انقضاء عقد الفرانشييز حتى تنتهي البضاعة، وفي هذه الحالة لا يوجد إشكال باعتبار أن العقد شريعة المتعاقدين، ما لم يتفقا على أمر محظور.⁴

الفرض الثاني: أن يتفق الطرفان على أن يسترد الفرانشييزر هذه البضاعة أو المنتجات من الفرانشييزي بمجرد انتهاء العقد، وفي مقابل ذلك يلتزم الفرانشييزر برد ثمنها إلى الفرانشييزي

1- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 286.

2- رشيد ساسان، المرجع السابق، ص 286-287.

3- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 276-277.

4- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 209.

وكأنه إعادة شراء لهذه البضاعة من قبل الفرانشيزر، وفي هذه الحالة أيضا لا يوجد إشكال مادام الطرفان قد رضيا بهذا الحل.¹

كما يمكن أن يتضمن عقد الفرانشيز شرطا يمكن الفرانشيزر من ملكية البضائع المتبقية من المخزون بعد انقضاء عقد الفرانشيز، رغم وجودها في حيازة الفرانشيزي ومخازنه، وذلك دون أن يدفع ثمنها ولا حرج في ذلك أيضا، باعتبار أن الطرفان يعلمان بهذا الشرط ويقبلانه،² إلا أن الإشكال يثور في الحالة التي لا يتضمن فيها عقد الفرانشيز أي بند يحدد مصير البضاعة المتبقية عند انقضاء عقد الفرانشيز وهو ما سنتناوله في النقطة الموالية.

ثانيا: الحالة التي لا يتضمن فيها عقد الفرانشيز أي بند يحدد مصير البضاعة المتبقية.

في الحالة التي لا يشتمل فيها العقد على أي بند يحدد مصير المخزون من البضاعة المتبقية فإن مصير هذه البضاعة يحكمه طبيعة العلاقة التي بموجبها يحوز الفرانشيزي على هذه البضاعة وهذه العلاقة لا تخرج عن إحدى الحالتين:

الحالة الأولى:

أن يكون الفرانشيزي مجرد شخص مؤتمن، تودع لديه البضائع والمنتجات لغرض بيعها وما باعه منها فإنه يعتبر قد اشتراه، وعليه أن يسدد ثمنه للفرانشيزر، وهو ما يظهر بشكل جلي في فرانشيز التوزيع، وفي هذه الحالة فإن الفرانشيزر يحق له استرداد ما تبقى من هذه المنتجات عند نهاية العقد، ويتحمل بنفسه تكاليف ردها إليه.³

1- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 210.

2- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 278.

3- حسام الدين خليل فرج محمد، المرجع السابق، ص 213.

الحالة الثانية:

وفي هذه الحالة يكون الفرانشييزي قد اشترى البضاعة من الفرانشييزر باسمه ولحسابه ففي هذه الحالة فإن الفرانشييزي هو من يملك البضاعة، ولا يلزم بردها إلى الفرانشييزر كما أن هذا الأخير لا يلزم أيضا بإعادة شرائها من الفرانشييزي باعتبار أنهما لم يتفقا على ذلك.¹

أما إذا تعلق الأمر ببضائع غير مميزة، أي أنها لا تحمل اسم الفرانشييزر وعلامته، أو أنها لا تدخل بشكل حصري في تصنيع المنتجات موضوع عقد الفرانشييز، بمعنى آخر إذا تعلق الأمر ببضائع يمكن بيعها والتصرف فيها دون أن يشكل ذلك استعمالا لاسم الفرانشييزر أو تعديا على علامته، فلا يترتب على ذلك أن يقوم الفرانشييزر باستردادها طالما أن بيعها لا يشكل ترويجا لماركة الفرانشييزر بعد انتهاء العقد.²

الفرع الثاني: التعويض عن فسخ العقد.

إن فسخ العقد من قبل الفرانشييزر بصورة فجائية ودون سابق إنذار يضر بالمركز القانوني للفرانشييزي ويسبب لوضعيته الاقتصادية، الأمر الذي يفرض على الفرانشييزر الالتزام بالتعويض لجبر الضرر الذي يلحق بالفرانشييزي، وسنتناول فيما يلي أساس التعويض وحالات استحقاقه.

أولا: أساس التعويض عن فسخ العقد من طرف الفرانشييزر.

بما أن عقد الفرانشييزر يرسم علاقة في الاعتماد المتبادل بين طرفيه، والتي تجيز لكل منهما استغلال قدراته للمصلحة المشتركة القائمة بينهما، إذ أنها تسمح للفرانشييزر بالتوسع في أعماله دون استثمار مالي مباشر، وفي مقابل ذلك فإن الفرانشييزي يحصل على الفائدة

1- لبنى عمرمسقاوي، المرجع السابق، ص 213.

2- لبنى عمرمسقاوي، المرجع السابق، ص 227.

عن طريق تركيز طاقاته ومهاراته في خدمة الزبائن وزيادة المبيعات،¹ حيث يرغب الفرانشيزي بالحفاظ على مصالحه ومكتسباته في هذا العقد وحماتها كون الفرانشيز ينطوي على تكاليف باهضة ورسوم عالية للإنشاء، من تجهيزات وتدريب وحقوق ملكية على الحالة التي سبقت الإشارة إليها، وكل هذا يجعل الفرانشيزي يقبل هذه التكلفة بأمل تعويضها من الأرباح المزمع تحقيقها على إثر امتداد مدة العقد، لكن في حالة فسخ العقد من قبل الفرانشيزر بشكل مفاجئ وقبل انتهاء مدته، فإن هذا التصرف يعرض الفرانشيزي للكثير من الخسائر، لذلك يسعى هذا الأخير عادة إلى إدراج شرط مبدئي في العقد يقتضي إلزام الفرانشيزر بدفع تعويض مالي مقابل سحب اللافتة الدالة على علامة منتج الفرانشيزر بعد انتهاء العقد، ما دام بقاء هذه اللافتة من شأنه أن يسهل تصريف السلع المخزونة لديه.²

ولقد كان ظهور فكرة التعويض عن العملاء لأول مرة في فرنسا بنص القانون الصادر في يوليو 1937 الخاص بالجوالين Voyageurs والممثلين التجاريين للخدمات représentants، والممثلين التجاريين لترويج البضائع Placiers وقد أصبح القانون السابق فيما بعد جزءاً من قانون العمل الفرنسي، والحقيقة أن مقتضيات العدالة وإقامة التوازن هي التي كانت وراء فكرة هذا النوع من التعويض.³

وقد جاء النص على التعويض عن العملاء في المادة 751 فقرة 9 من قانون العمل الفرنسي، حيث نص على أحقية استحقاق العامل للتعويض عن عدد وقيمة العملاء اللذين جلبهم وطورهم بمجهوده الخاص،⁴ أما الوضع في القانون الأمريكي، فإنه يربط مسألة التعويض بتحقيق شرطين وهما:

1- مصطفى سلمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي (الفرانشايز)، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص ص41-42.

2- مصطفى سلمان حبيب، المرجع السابق، ص 42.

3- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 293.

4- ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 293.

الشرط الأول: الاندماج الكامل للفرانشيزي في شبكة الفرانشيزر بحيث لا تكون علاقته بالمانح مجرد علاقة بائع بمشتري.

الشرط الثاني: وجوب أن يفقد المتلقي (الفرانشيزي) عند نهاية العقد جميع عملائه اللذين يتحولون لفائدة الفرانشيزر، وأن يقوم هذا الأخير باستغلال هؤلاء العملاء بعد انتهاء العقد.¹ والحقيقة أن المصلحة المشتركة- والتي هي من أهم خصائص عقد الفرانشيز - تقتضي استحقاق الفرانشيزي للتعويض المقرر في حالة إنهاء العقد من قبل الفرانشيزر، وذلك لجبر الضرر الذي يربته، كانقطاع الزبائن وتراجع نشاطه التجاري ومدخوله، غير أن هذا التعويض يستحق في حالة انتهاء العقد بصورته الطبيعية، أي أن التعويض يستحق فقط في حالة الإنهاء المفاجئ أو التعسفي للعقد، والذي لا يراعى فيه وضع الفرانشيزي وما يؤول إليه بعد إنهاء العقد،² وبناءً على ذلك يكون التعويض مستحقاً للفرانشيزي في حالات مختلفة نوجز أبرزها في النقطة الموالية.

ثانياً: حالات استحقاق التعويض.

يستحق التعويض في عدة حالات، وهي الإنهاء المفاجئ للعقد سواء كان محدد المدة أو غير محدد المدة، وأيضاً في حالة رفض تجديد العقد إن كان محدد المدة، كما يستحق التعويض أيضاً بسبب فسخ العقد الإخلال بالالتزامات التعاقدية وهذا ما سنفصل فيه فيما يلي:

أ- التعويض عن الإنهاء المفاجئ للعقد محدد المدة:

وفقاً لما تقتضيه الأحكام العامة في إطار العقود محددة المدة فإن إنهاء العقد بصورة مفاجئة يشكل خطأ يربط مسؤولية الطرف الذي قام بالإنهاء، ويلقى على عاتقه موجب التعويض لمصلحة الطرف الآخر، وفي إطار عقود الفرانشيز محددة المدة، وخارج الحالات

1- إقبطال فريدة، المرجع السابق، ص 123.

2- لبنى عمرمسقاوي، المرجع السابق، ص 123.

التي تبرر إنهاء العقد قبل حلول أجله، فإن قيام الفرانشيزر بإنهاء العقد محدد المدة قبل أوانه ودون مبرر يشكل خطأ، و يتوجب عليه التعويض عن الضرر الذي يلحقه بالفرانشيزي.¹

ب- التعويض عن عدم تجديد العقد محدد المدة:

الواقع أن تجديد العقد بعد انتهاء مدته ليس أمراً إلزامياً على الفرانشيزر، وبالتالي فإن رفضه تجديد مدة العقد لا يترتب استحقاق الفرانشيزي لأي تعويض، إلا أن اقتران هذا الرفض بظروف وملابسات تجعل منه تعسفاً في ممارسة الحق مما يوجب التعويض، ومثال ذلك أن يقوم الفرانشيزر بتصرفات تعطي للفرانشيزي انطباعاً بقبول تجديد العقد بعد انتهاء مدته، أو عدم إعلان رفض التجديد إلا بعد حلول الأجل، أو قبله بفترة وجيزة الأمر الذي يتنافى مع مقتضيات حسن النية، ويترتب عليه استحقاق التعويض من قبل الفرانشيزي.²

ج- التعويض عن الإنهاء المفاجئ للعقد غير محدد المدة:

إذا كان حق إنهاء العقد غير محدد المدة محفوظاً لكلا طرفيه، كما سبق وأن أشرنا إليه في أسباب الانقضاء إلا أن هذا الحق يكون مقترناً بالإعلام المسبق للطرف الآخر، فإذا قام الفرانشيزر بإنهاء العقد بصورة مفاجئة ودون إعلام الفرانشيزي برغبته هذه وقبل مهلة معقولة فإن ذلك يشكل تعسفاً في استعمال حق الإنهاء مما يببر مسألة تعويض الفرانشيزي.

وقد يتحقق هذا التعسف في استعمال الحق رغم إخطار الفرانشيزي بالإنهاء، في الوضع الذي يكون الفرانشيزي قد دفع استثمارات مالية هامة، ثم يقوم الفرانشيزر بإنهاء العقد بعد فترة وجيزة، مما يشكل تعسفاً مبيهاً على أساس مخالفة مبدأ حسن النية في التعامل مما يوجب استحقاق الفرانشيزي للتعويض عن هذا الإنهاء المتعسف.³

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 229.

2- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص ص 231-232.

3- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص ص 229-230.

د - التعويض عن إنهاء العقد للإخلال بالالتزامات العقدية:

عندما يمتنع أحد أطراف عقد الفرانشيز عن أداء الالتزامات التعاقدية المترتبة عن إبرام العقد أو يعمد إلى سوء تنفيذها، أي تنفيذها على غير الصورة التي يقتضيها مبدأ حسن النية فإنه بذلك يكون قد ارتكب خطأ، أو تصرف خاطئ يوجب التعويض للطرف المتضرر، فإذا حدث أن امتنع الفرانشيزي عن دفع الالتزامات (الآداءات) المالية أو أعرض عن أي التزام آخر مهما كانت طبيعته فإن حق إنهاء العقد يكون قائماً لمصلحة الفرانشيزر -وذلك إذا طلبه- وعلى مسؤولية الفرانشيزي، مما لا يعطي هذا الأخير الحق بمطالبة أي تعويض، بل يرتب تعويضات على ذمته لمصلحة الفرانشيزر، ويقدر هذا التعويض على أساس الضرر المترتب بالإضافة إلى فوائد التأخير.¹

المطلب الثاني: بالنسبة للفرانشيزي.

يلتزم الفرانشيزي بعد انقضاء العقد بالالتزامات تهدف أساساً إلى حماية حقوق الملكية الفكرية للفرانشيزر، وتتمثل هذه الالتزامات في التوقف عن استغلال عناصر العقد (الفرع الأول) والالتزام بعدم المنافسة (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التوقف عن استغلال عناصر العقد.

إن انقضاء عقد الفرانشيز يترتب عنه ألياً توقف الفرانشيزي عن استغلال عناصر العقد والمتمثلة أساساً في العلامة التجارية والشعار، والمعرفة العلمية التي يكتسبها من الفرانشيزر وهو ما سنوضحه وفقاً لما يلي:

أولاً: الامتناع عن استعمال العلامة التجارية.

يؤدي انقضاء عقد الفرانشيز إلى انفصال الفرانشيزي عن أعضاء الشبكة، مما يوجب عليه التوقف حالاً عن استعمال الاسم التجاري للفرانشيزر وعلامته المميزة وكذا الشعار وكل ما

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 230.

من شأنه جذب الزبائن،¹ وهذا الالتزام نهائي وملزم حتى وإن لم ينص عليه في العقد وبالتالي يجب على الفرانشيزي بمجرد انتهاء العقد أن يعيد للفرانشيزر كافة العناصر غير المادية التي وضعت تحت تصرفه، فعليه أن يعيد العلامة التجارية وأن يمتنع عن استعمال الاسم التجاري وأن يرفع الشعار وكل العلامات المميزة للفرانشيزر ومنتجاته أو خدماته.²

كما يتوجب عليه رد المعدات والآلات التي كان يعتمد عليها في ممارسة نشاطه، والتي منحه إياها الفرانشيزر لتسهيل نشاطه، فانقضاء العقد يوجب عليه التوقف عن استعمال كل ما يتعلق بالفرانشيزر ونشاطه، وفي حالة امتناع الفرانشيزي عن رد هذه المعدات والآلات إلى الفرانشيزر، يحق لهذا الأخير اللجوء إلى القضاء للتعويض عن الضرر الناجم.³

ثانياً: المحافظة على سرية المعرفة الفنية.

من المسلم به في عقد الفرانشيز أن تمكين الفرانشيزي من المعرفة الفنية التي يمتلكها الفرانشيزر من أهم الالتزامات والركائز التي يقوم عليها العقد، إذ من الضروري أن يكون الفرانشيزي على علم بها حتى يسهل عليه تكرار النجاح الذي حققه الفرانشيزر، إلا أن انقضاء العقد يطرح إشكالية إلزام الفرانشيزي بعدم استعمال المعرفة الفنية التي اكتسبها من الفرانشيزر، فالأمر يتعلق بخبرات ومهارات صار يحوزها، ويصعب أخذها منه،⁴ ولذلك يحرص الفرانشيزر عادة على وضع بند في العقد يلزم الفرانشيزي بالحفاظ على سرية المعرفة الفنية طوال فترة العقد وحتى بعد انقضائه، فالإلتزام الفرانشيزي بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية وعدم إفشائها التزم غير محدد بمدة زمنية معينة، وإنما يبقى قائماً طالما كانت المعرفة الفنية محتفظة بطابعها السري.⁵

1- ياسر سيد الحديدي ، المرجع السابق، ص 298.

2- لبنى عمر مسقاوي ، المرجع السابق، ص 210.

3- إقچطال فريدة ، المرجع السابق، ص 127.

4- صالح بن عبد الكريم بن إبراهيم السعوي، المرجع السابق، ص 121.

5- إقچطال فريدة ، المرجع السابق، ص 129.

الفرع الثاني: الالتزام بعدم المنافسة.

إن احتمال منافسة الفرانشيزي للفرانشيزر يمثل أخطر تهديد يمس بنشاطه ومصالحه الاقتصادية باعتبار أن الفرانشيزي أصبح على علم ودراية بأساليب الصنع وطرق التوزيع وآليات نجاحه، الأمر الذي يجعل الفرانشيزر يحدد هذا الشرط مسبقاً ويضمنه بنود العقد للحفاظ على مصالحه، غير أن هذا الشرط في حد ذاته وإن كان يحمي مصالح الفرانشيزر إلا أنه يتعارض مع حرية التجارة والصناعة، الأمر الذي يطرح مسألة مشروعية هذا الشرط ومبرراته، وهو ما سنعالجه في النقاط التالية:

أولاً: مضمون شرط عدم المنافسة.

يتضمن عقد الفرانشيزر عادة شرط عدم المنافسة بعد انتهاء العقد، ويقصد به عدم إتاحة الفرصة للفرانشيزي بإنشاء نشاط مماثل أو مشابه للنشاط الذي كان يمارسه في إطار عقد الفرانشيز، وهذا الشرط وإن كان يحقق مصلحة أكيدة للفرانشيزر باعتباره يمثل حماية له من منافسة الفرانشيزي، إلا أنه يلحق ضرراً بالفرانشيزي، باعتباره يمثل قيداً على حريته في ممارسة نشاطه.¹

وبالإشارة إلى عقد الفرانشيز النموذجي المعتمد من قبل غرفة التجارة الدولية، نجد أن العقد تضمن شرط عدم المنافسة وسريانه إلى فترة ما بعد انتهاء العقد، ويرتبط هذا الشرط - حسب ما تضمنه العقد النموذجي للفرانشيز - بالزام الفرانشيزي بعدم تطوير نشاط مشابه للنشاط موضوع الفرانشيز، سواء كان ذلك بصورة مباشرة أو غير مباشرة كما يمنع على الفرانشيزي تملك حصص جوهريّة في شركات منافسة للفرانشيزر بشكل يتيح له التأثير في السياسة الاقتصادية لهذه الشركة ويمتد المنع إلى مهلة محددة يتفق عليها الطرفان، إلا أن

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص216.

هذا المنع يشكل تعدياً على حقوق الفرانشيزي،¹ وهو من أكثر المواضيع إثارة للجدل الأمر الذي يجعلنا نعالج مسألة مشروعيتها في النقطة الموالية.

ثانياً: مبررات شرط عدم المنافسة.

يتطلب الأمر موازنة دقيقة بين مصالح الطرفين، فهذا التناسب هو المعيار لقياس مدى مشروعية شرط عدم المنافسة، ومن أجل ذلك لا بد من الاسترشاد بالاجتهاد الفرنسي و تنظيم الاتحاد الأوروبي اللذين وضعاً معايير معتبرة لإضفاء المشروعية على هذا الشرط.

أ- المعايير المعتمدة وفقاً للاجتهاد الفرنسي.

أقرت "محكمة التمييز الفرنسية" بأن شرط عدم المنافسة بعد انتهاء العقد، وانطلاقاً من المبدأ الأساسي الذي يقتضي بعدم جواز تقييد حرية التجارة والصناعة، فإن هذا الشرط يجب أن يكون محددًا على ثلاث محاور: في الزمان، المكان وجهة النشاط موضوع المنع، أي أن يتضمن الشرط تحديد نطاق المنع جغرافياً، ومدة المنع، والخدمات موضوع المنع، ثم قام الاجتهاد الفرنسي في فترة لاحقة بتشديد شروط مشروعية شرط عدم المنافسة بأن أضاف إلى القيود الثلاثة السابقة شرطين أساسيين وهما:

الشرط الأول: أن يجد بند عدم المنافسة تبريره بمصلحة مشروعة للفرانشيزر كحماية المعرفة الفنية وحقوق الملكية الفكرية بهدف الحفاظ على الهوية الموحدة للشبكة وسمعتها.²

الشرط الثاني: أن يكون بند عدم المنافسة متناسباً مع الهدف الذي يخدمه أي حماية المصالح المشروعة للفرانشيزر.³

1- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 217.

2- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 218-219.

3- ويقصد بالتناسب بين الشرط والهدف، أن يتم تحديد مدة المنع ونطاقه الجغرافي وموضوعه بالقدر اللازم لحماية المعرفة العملية وعناصر الملكية الفكرية العائدة لشبكة الفرانشيز، دون أي زيادة أو إفراط بما يشكل تعدياً على حقوق الفرانشيزي بممارسة نشاطه المهني.

ب- المعايير المعتمدة وفقا لتنظيم الاتحاد الأوروبي:

لقد أرسى التنظيم الأوروبي معايير أكثر تشددا اتجاه بنود عدم المنافسة، فلا يكون شرط عدم المنافسة مشروعا إلا بتحقق الشروط التالية مجتمعة.

* يجب أن يتعلق بند عدم المنافسة بسلع وخدمات تنافس السلع أو الخدمات موضوع عقد الفرانشيز.

* يجب أن تكون هذه البنود محددة في نطاق البيع أو النطاق الجغرافي الذي مارس الفرانشيزي السابق نشاطه موضوع الفرانشيز أثناء سريان العقد.

* يجب أن يكون هذا البند لا غنى عنه، وليس فقط ضروريا لحماية المعرفة العملية التي يتم نقلها سابقا إلى الفرانشيزي.

* يجب أن تكون مدة سريان بند عدم المنافسة محدد بسنة واحدة فقط من تاريخ انتهاء العقد.¹

وما يلاحظ هو بأن الشروط التي وضعها التنظيم الأوروبي تسعى لتنظيم شرط عدم المنافسة ووضعه في إطاره اللازم اقتصاديا وقانونيا، فالمعيار المعتمد لتحديد السلع والخدمات موضوع المنع لا يتعلق بالتشابه بين السلع بقدر ما يتعلق بكون هذه السلع منافسة لسلع الفرانشيز، باعتبار أن التشابه لا يعني دائما التنافس، كما أن تحديد مدة المنع بسنة واحدة بغض النظر عن طبيعة النشاط تشكل حماية لحرية الفرانشيزي بممارسة نشاطه المهني بكل حرية ومنع تعسف الفرانشيزر.²

ومن خلال ما سبق يتضح جليا بأن اجتماع الشروط التي وضعها الاتحاد الأوروبي من شأنه إضفاء الحماية للطرف الضعيف وهو الفرانشيزي وتمكينه من ممارسة نشاطه بعد

1- أنظر التنظيم الأوروبي رقم 2790-1999، الصادر بتاريخ 22 ديسمبر 1999، المادة 5 الفقرة ب، أشارت إليه عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 57.

2- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص ص 220-221.

انتهاء مدة الحظر، إلا أن تقرير مدى مشروعية شرط عدم المنافسة ورغم الشروط آنفة الذكر يبقى أمراً نسبياً باعتبار أنه يتعلق بمسألة واقع يتغير بتغير الظروف المحيطة بكل عقد على حدة.

وفي الأخير نختم هذا الفصل بنقاط تلخص أهم ما ورد فيه:

1- يتحمل الفرانشيزي تكاليف باهضة ورسوم عالية حتى يتمكن من القيام بنشاطه على أكمل وجه أملاً أن يسترد هذه الخسائر من الأرباح التي يجنيها من نشاطه، فإذا حدث وأن انقضى العقد فجأة أو بطلب الفسخ من الفرانشيزر فإن هذا الأخير يلتزم بتعويض الفرانشيزي عما يصيبه من ضرر.

2- إن قيام عقد الفرانشيز على الاعتبار الشخصي كركيزة هامة لاستمرار العقد يؤدي بالضرورة إلى انقضاء العقد على إثر زوال هذا الاعتبار كوفاة أحد الطرفين أو إفلاسه... الخ.

3- يعد عقد الفرانشيز منتهياً بحلول أجله، ودون حاجة إلى إخطار الطرف الآخر، غير أنه إذا كان العقد غير محدد المدة فإن إنجاءه بصورة مفاجئة ودون سابق إنذار يعتبر تعسفاً في حق الفرانشيزي وعلى إثر ذلك يستحق التعويض عن عدم تمكينه من تحقيق عوائد الاستثمارات التي كان ينتظرها.

4- يمكن للطرف المتضرر من امتناع الطرف الآخر عن أداء التزامه اللجوء إلى القضاء لفسخ العقد، باعتبار أن التزام الطرف هو سبب التزام الطرف الآخر، وهو يمثل حقاً من حقوقه التي يكتسبها بمناسبة إبرام العقد.

5- لا تقتصر آثار عقد الفرانشيز على مرحلة تنفيذه فحسب بل أن انقضائه يرتب التزامات متقابلة بين طرفيه، إذ يلتزم الفرانشيزي بالامتناع عن استغلال عناصر العقد كالعلامة التجارية الخاصة بالفرانشيزر والشارات المميزة لمنتجاته.

7- يتحدد مصير مخزون البضاعة المتبقية بعد انقضاء عقد الفرانشييز باحتواء العقد على بند يحدد ذلك فإذا لم يوجد في العقد ما يحدد مصيرها، فإن ذلك يتحدد بطبيعة العلاقة التي تربط الفرانشييزي بها فإن كان مالكا لها فإنه يحتفظ بها أو يبيعها رغم انتهاء العقد، أما إن كان ليس مالك لها بل مجرد مستأجر لها فيلتزم بردها إلى مالكاها (الفرانشييزر) على أن يدفع هذا الأخير ثمنها.

8- يهدف شرط عدم المنافسة إلى ضمان حماية المعرفة الفنية للفرانشييزر وعدم انتقالها إلى الشبكات المنافسة باعتبارها تمثل حقا من حقوق الملكية الفكرية للفرانشييزر.

خاتمة:

توصلنا في النهاية إلى أن عقد الفرانشيز يشكل طريقة ناجحة لتحقيق الاستثمارات بصورة جماعية، عن طريق التعاون المتبادل بين مؤسسات مستقلة، من أجل إعادة وتكرار تجربة ناجحة، بهدف توصيل المنتجات والخدمات إلى أكبر عدد ممكن من المستهلكين، وذلك على اعتبار أن عقد الفرانشيز شأنه شأن الكثير من عقود الأعمال يسعى لتحقيق غاية اقتصادية محددة وهي تكوين شبكة تجارية ناجحة، فهو يتيح الدخول في أسواق جديدة ومتباعدة إقليمياً، سواء على الصعيد الوطني أو الدولي بطريقة تضمن للفرانشيزر سيطرته على عملية التوزيع، وكذلك جذب المزيد من الزبائن إلى منتجاته وخدماته، وكما أن عقد الفرانشيز يحمل الفرانشيزي مصاريف الاستثمار بمفرده فهو يسمح للفرانشيزر باستغلال أمواله في الدراسات المتعلقة بتحسين نوعية المنتج، التسويق، الدعاية، والإشهار مما يعود بالنفع على كامل أعضاء الشبكة، كما يتيح هذا العقد للفرانشيزي الاحتفاظ باستقلاليتهم والاستفادة في الوقت ذاته من العلامات التجارية الخاصة بالفرانشيزر وكذلك الاسم التجاري والشارات المميزة الجاذبة للزبائن، هذا ويضمن عقد الفرانشيز للفرانشيزي الاستفادة من التكوين والمساعدة التقنية المستمرة سواء تعلق الأمر بالإدارة أو التصنيع أو التوزيع، وذلك بحسب النشاط محل التعامل وبالتالي فإن الفرانشيزي يستفيد طيلة مدة العقد من خبرة الفرانشيزر ومعرفته الفنية، التي لا يمكن للفرانشيزي التوصل إليها بمفرده، مما يوفر الجهد والوقت الذي أمضاه الفرانشيزر في إعداد التجارب والتعديلات والإضافات لهذه المعارف والأساليب، الأمر الذي يضمن إعادة النجاح الذي حققه الفرانشيزر، كما أن هذا الأخير يحظى بفرصة التوسيع وغزو الأسواق مستغلاً الإمكانيات الاقتصادية لهذه الأسواق والمميزات التنافسية المتوفرة لديها مما يكسب العلامة التجارية قدرة أكبر على الانتشار في الكثير من نقاط البيع الخاصة بالفرانشيزي، وهي فرصة مناسبة لنجاح نشاط الفرانشيزر وتوسيع نطاق منتجاته وخدماته.

وعلى الرغم من غياب التنظيم القانوني الخاص بعقد الفرانشيز في الجزائر، إلا أن هذا لا يعني غياب القانون بشكل مطلق، إذ يبقى للأحكام القانونية العامة -المتضمنة القانون المدني الجزائري- والأعراف الدولية، والاتفاقيات والعقود النموذجية دورها في تنظيم هذا النوع من العقود المستحدثة في إطار التجارة الدولية، وعلى هذا الأساس حري بالمشرع الجزائري

أن يركز اهتمامه على هذه الآلية التي وصفها البعض "بالنموذج السحري" لتحقيق استثمار فعال ينعكس على الاقتصاد الوطني، خاصة وأن الجزائر من البلدان المستوردة للتكنولوجيا ومن هذا المنطلق نرى بأن ضمان فعالية هذا العقد في الجزائر يتوقف على إحاطته باهتمام المشرع الجزائري وسن بعض النصوص القانونية التي تفعل نجاح هذا النظام وتخرجه من دائرة العقود غير المسماة.

ونفترح بعض النقاط التي نراها ضرورية ولازمة لتحديد بدقة في النصوص القانونية المتعلقة بعقد الفرانشيز ومنها على الأخص:

- 1- تحديد المعلومات الواجب تبادلها في مرحلة المفاوضات، والجزاء المترتب على الإدلاء بمعلومات كاذبة وغير صحيحة.
- 2- تحديد الالتزامات الجوهرية لكلا الطرفين، والمترتبة بمناسبة إبرام العقد، وترك مسألة تحديد الالتزامات الثانوية لإرادة الأطراف وحرية اختيارهم.
- 3- تحديد مدى تدخل الفرانشيزر في نشاط الفرانشيزي، وتخفيف سلطة الرقابة عليه لتفادي الوقوع تحت طائلة الحظر المنصوص عليه في قانون المنافسة الجزائري، والمتعلق بالتعسف في وضعية التبعية الاقتصادية.
- 4- التحديد المكاني والزمني لبعض البنود والالتزامات، لأن تركها على إطلاقها وبدون تحديد يتعارض ومبادئ حرية التجارة والمنافسة، ومثالها: الالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية والامتناع عن إنشاء نشاط مشابه، والشروط الحصرية).
- 5- تحديد المهلة القانونية للاخطار في الحالة التي يرغب فيها أحد الطرفين في إنهاء العقد غير محدد المدة.
- 6- تحديد مصير البضاعة المخزونة والتي لم يتم بيعها.
- 7- كيفية تسوية النزاعات والجهة المختصة بنظر النزاع والقانون الواجب التطبيق.
- 8- إمكانية اللجوء إلى التحكيم لحل النزاعات المترتبة.

قائمة المراجع :

أولا : باللغة العربية .

ا. الكتب :

- 01 أحمد أنور محمد ، المحل في عقد الامتياز التجاري، ط 1 ، منشورات الحلبي الحقوقية د.م.ن ،2010.
- 02 حسام الدين خليل فرج محمد ،عقد الإمتياز التجاري و أحكامه في الفقه الإسلامي دراسة مقارنة ، د ط ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ،2011.
- 03 رشيد ساسان، عقد التوزيع بترخيص استعمال العلامة التجارية (عقد الفرانشايز) محاولة للتأصيل، د ط ، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، القاهرة ، 2013.
- 04 سمير عبد السميع الأذن، تسويق الشهرة التجارية (الفرانشيز) ودور التحكيم في منازعاتها، ط1، منشأة المعارف ، الإسكندرية ، 2009.
- 05 صالح بن عبد الكريم بن إبراهيم السعوي ، عقد الامتياز التجاري ، دراسة فقهية تطبيقية مقارنة ، ط1، مكتبة القانون والاقتصاد ، الرياض ،2013.
- 06 صلاح الدين جمال الدين ، عقود نقل التكنولوجيا ، دراسة في إطار القانون الدولي الخاص والقانون التجاري الدولي، د ط ، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر 2005.
- 07 صلاح زين الدين، العلامات التجارية وطنية ودوليا، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع د. م. ن ، 2009.
- 08 عبد الحميد الشواربي، الالتزامات والعقود التجارية، د ط ، منشأة المعارف الأسكندرية د. ت. ن.
- 09 عبد الرحمن السيد قرمان، العقود التجارية وعمليات البنوك ، ط2، مكتبة الشقري د. م. ن، 2010.
- 10 عبد المنعم زمزم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية د ط، دار النهضة العربية، القاهرة ، 2011.

- 11 - علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية، د ط، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012.
- 12 - علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري، ط5، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2003.
- 13 - القاضي حسن محمد حمدان، الحماية القانونية للفرانشيزي، دراسة مقارنة، ط 1 منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008.
- 14 - لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرانشايز، دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، ط 1، شركة المؤسسة الحديثة للكتاب لبنان، 2012.
- 15 - محمد حسين منصور، العقود الدولية، ماهية العقد الدولي وأنواعه وتطبيقاته، د ط دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2009.
- 16 - محمد صبحي آق بيق ، أسرار الصياغة الإبداعية التسويقية، كيف تتواصل الشركات مع جمهورها ، د ط ، دار الفكر، دمشق ، 2009، ص ص 112-113.
- 17 - محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري ، دراسة في نقل المعارف الفنية د ط ، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2007.
- 18 - مصطفى سلمان حبيب ، الاستثمار في الترخيص الامتيازي (الفرانشايز)، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.
- 19 - خداء كاظم محمد المولى، الآثار القانونية لعقود نقل التكنولوجيا، ط 1، دار وائل للنشر، د. م. ن، 2003.
- 20 - نعيم مغرب، الفرانشايز، دراسة في القانون المقارن، ط 2، منشورات الحلبي الحقوقية د. م. ن، 2009.
- 21 - ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتيازي التجاري، د ط ، دار الفكر العربي د.م.ن، 2006.

II. الرسائل والمذكرات الجامعية:

أ- رسائل الدكتوراه:

1- بن ساعد إلهام، عقود نقل المعرفة الفنية وعلاقتها بالتممية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2011-2012.

ب -مذكرات الماجستير:

01- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز وآثاره، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح، نابلس، فلسطين، 2008.

02- عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة سطيف 2 .2015.

03- إقبطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج ، البويرة ، 2016.

04- وبشاوي أميرة ، عقد الامتياز التجاري ، مذكرة متممة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام ، فرع التنظيم الاقتصادي ، كلية الحقوق ، جامعة الإخوة منتوري ، قسنطينة ، 2014-2015.

05- جرعود الياقوت، عقد البيع وحماية المستهلك في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، بن عكنون، 2001-2002.

06- حمو حسينة، انحلال العقد عن طريق الفسخ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون فرع قانون المسؤولية المهنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو .2011.

III- المقالات والمحاضرات :

01-حمدي محمود بارود ،عقد الامتياز التجاري "الفرانشايز"، مجلة الجامعة الاسلامية ،غزة

فلسطين ،المجلد ال16 ، العدد2 ، 2008، ص ص811-854.

02-حورية لشهب ،النظام القانوني للعقود التجارية ، مجلة العلوم الانسانية ، تصدر عن كلية الحقوق ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، العدد 22، 2007، ص ص223-236 .

03- عبد القادر البقيرات ، محاضرات في مادة القانون التجاري الجزائري- الأعمال التجارية نظرية التاجر، المحل التجاري، الشركات التجارية، الشيك- ، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر د.ت.ن.

النصوص القانونية :

أ- الدستور:

01- دستور 1996، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مصادق عليه بمقتضى استفتاء 28 نوفمبر 1996، المنشور بمقتضى للمرسوم الرئاسي 96-438، مؤرخ في 07 ديسمبر 1996، ج ر، عدد 76 المعدل والمتمم.

ب-الأوامر والقوانين :

- 01 الأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، ج.ر عدد 78 صادرة في 30 سبتمبر 1975، والمتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم.
- 02 -الأمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 جويلية 2003، ج.ر، عدد 44 صادرة في 23 جويلية 2003، والمتعلق بالعلامات ، المعدل والمتمم.
- 03 -القانون 04-02 مؤرخ في 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر، عدد 41 صادرة في 27 يونيو 2004، المعدل والمتمم بمقتضى الأمر رقم 10-06 مؤرخ في 15 غشت 2010، ج ر، عدد 46 صادرة في 18 غشت 2010.
- 04 - القانون 09-03 مؤرخ في 25 فيفري 2003، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش.

- النصوص التنظيمية:

- مرسوم تنفيذي رقم 390-07 مؤرخ في 12 ديسمبر 2007، يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة، ج. ر، العدد 78 صادر في 12 ديسمبر 2007.

ثانيا : باللغة الأجنبية .

Thésés :

1- Catherine Goulet, le contrôle des réseaux de franchise de service, thèse pour l'obtention du doctorat en science de gestion, Ecole Doctorale des sciences juridiques, Economiques et de gestion, université paul verlaine- metz, 2011.

2- Yasser Al suraichy, la fin du contrat de Franchise, thèse pour le doctorat en droit, Faculte de droit et des sciences social, université de poitiers, 2008.

الصفحة	الموضوعات
01	مقدمة.....
06	الفصل الأول : مفهوم عقد الفرانشيز والالتزامات التي يترتبها
07	المبحث الأول : مفهوم عقد الفرانشيز
07	المطلب الأول :تعريف عقد الفرانشيز ومميزاته.....
07	الفرع الأول : تعريف عقد الفرانشيز
16	الفرع الثاني : مميزات عقد الفرانشيز
19	المطلب الثاني :صور الفرانشيز وتمييزه عن العقود المشابهة
19	الفرع الأول :صور عقد الفرانشيز
22	الفرع الثاني : تمييز عقد الفرانشيز عن العقود المشابهة.....
26	المبحث الثاني :إلتزامات طرفي عقد الفرانشيز.....
26	المطلب الأول:إلتزامات طرفي عقد الفرانشيز في مرحلة المفاوضات.....
27	الفرع الأول :مفهوم المفاوضات.....
31	الفرع الثاني :الآثار المترتبة في مرحلة المفاوضات
36	المطلب الثاني : إلتزامات طرفي العقد في مرحلة التنفيذ
36	الفرع الأول : إلتزامات الفرانشيزر
44	الفرع الثاني :إلتزامات الفرانشيزي
53	الفصل الثاني :أثار عقد الفرانشيز عند الإنقضاء.....
55	المبحث الأول:أسباب انقضاء عقد الفرانشيز.....
55	المطلب الأول :الأسباب العادية لانقضاء عقد الفرانشيز.....
55	الفرع الأول :انقضاء عقد الفرانشيز بالبطلان
59	الفرع الثاني :انقضاء عقد الفرانشيز لإنتهاء المدة.....

63	المطلب الثاني :انقضاء عقد الفرانشيز لأسباب استثنائية.....
63	الفرع الأول :انقضاء عقد الفرانشيز لزوال الاعتبار الشخصي.....
66	الفرع الثاني : فسخ العقد للإخلال بالإلتزامات التعاقدية.....
72	المبحث الثاني :الالتزامات المترتبة على انقضاء عقد الفرانشيز.....
72	المطلب الأول :بالنسبة للفرانشيزر.....
72	الفرع الأول:استرجاع البضاعة غيرالمباعة.....
75	الفرع الثاني :التعويض عن فسخ العقد.....
79	المطلب الثاني:بالنسبة للفرانشيزي.....
79	الفرع الأول:التوقف عن استغلال عناصر العقد.....
81	الفرع الثاني:الإلتزام بعدم المنافسة.....
86	خاتمة.....
88	قائمة المراجع.....
93	الملاحق.....

ملاحق

الملحق الأول
وثيقة الإعلام السابقة على
التعاقد



Modèle de Document d'information précontractuelle proposé par la Fédération française de la franchise

I. PRÉSENTATION DU FRANCHISEUR

Si le franchiseur est une personne physique

Nom

Prénoms

Nom commercial

Expérience professionnelle (peut ne porter que sur les cinq dernières années)

.....

Adresse du domicile ou du siège de l'entreprise

Si le franchiseur est une personne morale

Dénomination sociale

Forme juridique

Adresse du siège social

Montant du capital social

Nom de l'exploitant, du ou des dirigeants

Expérience professionnelle pour chacun d'eux pour les cinq dernières années

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Phase B
Modèle de document d'informations précontractuelles

2. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE DU FRANCHISEUR

2.1. Date de création

2.2. Évolution (sur les cinq dernières années)

Étapes de son évolution

.....
.....
.....
.....

Étapes de l'évolution de son réseau d'exploitation

.....
.....
.....
.....

2.3. N° d'immatriculation au registre du commerce ou au répertoire des métiers (annexe 1)

.....

2.4. Marque (annexe 2)

N° d'enregistrement

Date

Nom du déposant

En cas de licence ou d'acquisition à la suite d'une cession

N° d'inscription au registre national des marques

Date d'inscription

Durée pour laquelle la licence a été consentie

2.5. Domiciliations bancaires (limitées aux cinq principales). A joindre en annexe 3. Indiquer les noms et adresses de l'établissement bancaire et de l'agence, ainsi que le numéro du compte

.....
.....
.....
.....
.....

2.6. Activités de l'entreprise (en particulier faisant l'objet de la franchise)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Phase B

Modèle de document d'informations précontractuelles

6.6. Le contrat prévoit-il

- une clause de non-concurrence ? Oui Non
- une clause de non-affiliation à un réseau concurrent ? Oui Non

6.7. Autres exclusivités (à préciser).....
.....
.....

6.8. Obligations financières du franchisé

6.8.1. Dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque avant le démarrage de l'exploitation :

- Droit d'entrée Oui Non
Si oui, montant.....
- Aménagement du point de vente.....
Nature des aménagements.....
Montant estimé.....
- Stock initial Oui Non
Montant estimé :
- Autres (à préciser)

6.8.2. Dépenses et investissements spécifiques à l'enseigne ou à la marque après le démarrage de l'exploitation :

- Redevances directes: Oui Non
Si oui :
- Taux :
- Assiette ou montant :
- Autres obligations financières
- Pour chacune, nature et assiette :

ANNEXES

annexe 1 : Extrait du K-Bis.

annexe 2 : Justificatif de la date d'enregistrement ou du dernier renouvellement de la marque et du nom du propriétaire.

annexe 3 : RIB.

annexe 4 : Liste des succursales et filiales majoritaires.

annexe 5 : Liste des franchisés comportant pour chacun adresse et date de conclusion ou de renouvellement du contrat.

annexe 6 : Liste des autres entreprises faisant partie du réseau en précisant le mode d'exploitation.

annexe 7 : Plaquette d'assemblée générale ou de comptes annuels.

annexe 8 : Présentation de l'état général du marché des produits ou services faisant l'objet du contrat.

annexe 9 : Présentation de l'état local du marché.

annexe 10 : Perspective de développement du marché.

annexe 11 : Contrat de franchise.

annexe 12 : Code de déontologie européen de la franchise.

Phase B
Modèle de document d'informations précontractuelles

ACCUSÉ DE RÉCEPTION ET DE CONFIDENTIALITÉ

Monsieur ou Madame :

demeurant à :

- reconnaît avoir reçu les informations précontractuelles prévues par le décret d'application de l'article 1^{er} de la loi du 31 décembre 1989 dans le document ci-joint comprenant ... pages et ... annexes paragraphées y compris le projet du contrat,
- s'engage à ne pas utiliser les informations non publiques contenues dans ces documents à des fins autres que l'étude de la signature du contrat de franchise,
- reconnaît que le présent document d'informations précontractuelles et ses annexes lui sont communiqués à titre strictement confidentiel. En conséquence Madame ou Monsieur s'oblige à les tenir secrets et à ne pas divulguer de quelque manière que ce soit les pièces qui lui ont été remises en vue de la formation du contrat, sauf pour des raisons strictement liées à la signature du présent contrat, aux avocats et conseils de Madame ou Monsieur
- s'oblige à respecter la confidentialité même dans l'hypothèse où, après réflexion, il déciderait de ne pas signer le contrat proposé,
- s'engage à faire respecter la confidentialité de ce document et de ses annexes par les personnes ayant, de par leurs fonctions dans l'entreprise, ou pour toute autre cause, accès à ces documents, et engagerait sa responsabilité envers le franchiseur en cas de divulgation par ces personnes du document ou de ses annexes.

Fait à :

le :

signature du candidat :

الملحق الثاني

عقد فرانشيز



Contrat de franchise

Entre :

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

ci-après dénommée le FRANCHISEUR,

Et :

Monsieur agissant en nom propre ou au nom de la société dont le siège social est établi à et est inscrite au registre de commerce de sous le n°

ci après dénommé(e) le FRANCHISE,

Préambule :

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

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

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

- une étroite collaboration entre 2 parties juridiquement et économiquement indépendantes. Cette collaboration est basée sur une confiance réciproque et une information mutuelle constante.
- un accompagnement continu du Franchisé par le Franchiseur comme stipulé plus avant.
- Une répartition judicieuse des tâches entre les parties afin de permettre au Franchisé de se concentrer sur la vente de ses produits et ainsi en obtenir la meilleure rentabilité possible.
- l'emploi de la même enseigne, de la même marque commerciale ainsi que des mêmes méthodes de travail et de vente afin d'assurer un rayonnement uniforme de toute la chaîne auprès du grand public.

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

Les parties confirment que le Franchisé agit en tant qu'indépendant et qu'il ne pourra, en aucun cas, prendre des engagements pour le compte du Franchiseur.

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

Article 1 : Concession de franchisage

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

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

- Le Franchiseur accorde au Franchisé le droit exclusif pour toutes les activités qui font l'objet du présent contrat, sous réserve de ce qui est prévu dans le paragraphe suivant, pour le secteur exclusif du Franchisé se situant dans un périmètre de 1 kilomètre autour de son point de vente situé à : COMPLETER

- Il est interdit au Franchiseur d'ouvrir dans cette zone d'autres magasins « La Wetterenoise », franchisés ou non, sauf si le chiffre d'affaires annuel du Franchisé n'atteint pas le montant minimum de 7.000.000 frs hors TVA, et ce à partir de la seconde année.

Le Franchiseur peut dans ce cas rompre unilatéralement ce contrat sans le moindre dédommagement quel qu'il soit.

- Le Franchisé peut ouvrir une autre franchise « La Wetterenoise » à la condition expresse de l'obtention d'une autorisation écrite préalable du franchiseur. De plus, le chiffre d'affaires annuel de son ou ses autres franchises doivent correspondre au minimum requis de 7.000.000 fb hors TVA par magasin.

Toutes les clauses du présent contrat seront d'application.

Néanmoins le droit d'entrée sera réduit de moitié.

Article 2 : Enseigne

- Le Franchiseur met à la disposition du Franchisé la marque commerciale et le logo « La Wetterenoise ».

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

- Le Franchisé aura l'obligation d'apposer une enseigne extérieure qui sera fournie par le Franchiseur et facturée au prix coûtant.

Le Franchisé entretiendra cette enseigne en bon père de famille et supportera les taxes et assurances y afférent.

- Le Franchiseur se réserve le droit de modifier à tout moment le sigle, la forme et les couleurs de sa marque.

Article 3 : Obligation du Franchiseur

Avant l'ouverture :

LOCAL :

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

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

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

FORMATION

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

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

Ce certificat est obligatoire pour que le Franchisé puisse ouvrir sa franchise.

FOURNITURES

- Le Franchiseur met à la disposition du Franchisé tout le savoir-faire qu'il a développé et le tiendra informé de son évolution.
- Le Franchiseur peut, si le Franchisé le désire, l'assister lors de la présentation et la défense du dossier financier auprès des banques.
- Le Franchiseur remettra au Franchisé un compte d'exploitation prévisionnel-type avec les estimations de chiffre d'affaires, de charges et d'investissements. De plus un tarif avec les ristournes et prix d'achat par produit est également joint. Le Franchisé déclare en avoir reçu un exemplaire.

Le Franchiseur ne peut garantir ces chiffres. Ils peuvent en effet évoluer en fonction du point de vente et de la manière dont le Franchisé le gère.

- Le Franchiseur fournira une liste chiffrée du stock initial reprenant les emballages et le matériel publicitaire. Le paiement de ces fournitures se fera lors de la livraison.

Pour l'ouverture :

- Le Franchiseur transmet au Franchisé le manuel opératoire.
- Le Franchiseur assurera la livraison et la mise en place du stock de départ et du matériel publicitaire.
- Le Franchiseur participera à raison de 50% dans le budget publicitaire que le Franchisé aura prévu pour son ouverture.
- Le Franchiseur mettra à la disposition du Franchisé un membre de son personnel afin de l'assister durant la première semaine d'ouverture. Cette personne sera financièrement à charge du Franchiseur et prestera un horaire hebdomadaire de 40 heures à convenir avec le Franchisé..

Après l'ouverture :

- Le Franchiseur s'engage honorer les commandes du Franchisé, dans les délais raisonnables demandés.

Il garantit la qualité et la fraîcheur des produits fournis.

- Au cas où le Franchiseur ou l'un de ses fournisseurs agréés est dans l'impossibilité de livrer les marchandises, le Franchisé aura la faculté de s'approvisionner auprès d'un

autre fournisseur désigné par le Franchiseur. Cette situation prendra fin dès le rétablissement normal des livraisons du Franchiseur ou de ses fournisseurs agréés.

De plus, le Franchisé s'engage à n'acheter que les produits de la gamme et il veillera à ce qu'ils soient de même nature et de même qualité que les produits du fournisseur défaillant.

- Le Franchiseur ne pourra en aucun cas être tenu responsable de tous vices concernant les produits fournis par d'autres fournisseurs et qui sont directement facturés au Franchisé.
- Le Franchiseur organisera la visite d'un de ses délégués au moins 1 fois par mois afin d'assurer une communication efficace avec le Franchisé, un fonctionnement optimal de son magasin et un contrôle stricte et rigoureux des normes de l'enseigne.
- Le Franchiseur organisera des réunions périodiques d'information sur le réseau afin d'en assurer son animation, son expansion et son homogénéité.
- Le Franchiseur considérera comme faisant partie intégrante de son savoir-faire, toutes les améliorations, de quelque nature qu'elle soit, apportées par un Franchisé et pourra en faire bénéficier les autres membres du réseau.
- Le Franchiseur assurera également une formation permanente du Franchisé et de son personnel afin de le familiariser avec les éventuels nouveaux produits.
- Le Franchiseur fera tout ce qui est en son pouvoir afin de défendre les intérêts de l'enseigne et de ses franchisés.

Article 4 : Obligation du Franchisé

Avant l'ouverture :

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

- Le Franchisé participera de manière active à la recherche et à la négociation de l'emplacement.

Il négociera également avec les organismes financiers.

- Le Franchisé veillera à ce que l'aménagement du point de vente soit en tous points conforme aux spécifications du manuel opératoire.

- Le Franchisé soumettra au Franchiseur, pour approbation, son plan publicitaire pour l'ouverture de son magasin.

- Le Franchisé se chargera du recrutement de son personnel. De même, il prévoira le personnel de remplacement en cas d'absence du Franchisé pour quelque raison que ce soit.

- Le Franchisé et son personnel participeront au programme de formation organisé par le Franchiseur.

- Le Franchisé veillera à souscrire toutes les assurances nécessaires à l'exploitation de son magasin et notamment une assurance Responsabilité Civile dite « après livraison ».

Pour l'ouverture :

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

Après l'ouverture :

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

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

- Le Franchisé s'engage à respecter scrupuleusement les normes et méthodes de travail ainsi que l'image de marque de l'enseigne édictées dans le manuel opératoire. Il veillera à ce que son personnel en fasse de même.

- Le Franchisé s'engage à laisser accès au personnel de contrôle du Franchiseur durant les heures d'ouverture.

- Le Franchisé s'engage à communiquer chaque mois au Franchiseur une copie de son livre de caisse ainsi que son chiffre d'affaires et ce, au plus tard, 8 jours ouvrables après la fin du mois en question.

- Le Franchisé s'engage à laisser accès à sa comptabilité et à remplir les fiches statistiques fournies par le Franchiseur.

- Le Franchisé s'engage à s'approvisionner exclusivement auprès des fournisseurs agréés. Toutefois, le Franchisé peut proposer un nouveau fournisseur, sous réserve d'approbation écrite du Franchiseur.

- Le Franchisé s'engage à traiter les informations fournies par le Franchiseur avec la plus grande discrétion .
- Le Franchisé devra réaliser un chiffre d'affaire hors TVA minimum de 7.000.000 fb.
- Le Franchisé s'engage à modifier son magasin en fonction de l'évolution de l'image de marque de l'enseigne.
- Le Franchisé s'engage à garder le secret sur tous les éléments appris du Franchiseur.

En cas de non respect de cette clause, un montant correspondant à 20% du chiffre d'affaires prévisionnel sera exigé en dédommagement.

- Le Franchisé s'engage à suivre la formation initiale et permanente prévue par le Franchiseur ainsi que son personnel, et devront être en possession de leur certificat de fin de stage.
- Le Franchisé s'engage à tenir à jour le manuel opératoire et à en appliquer, dès réception, les modifications éventuelles.

Article 5 : Dispositions financières

Droit d'entrée :

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

Ce montant est payable à la signature du présent contrat.

Apport personnel :

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

Le solde étant à financer par un organisme bancaire au choix du Franchisé.

Redevance :

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

Une facture reprenant le calcul exact lui parviendra et le paiement s'effectuera dès réception.

Tout retard de paiement entraînera une majoration de 1.5% par mois sans mise en demeure préalable.

Factures :

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

Les autres produits sont payables à 30 jours date de facture.

Tout retard de paiement entraînera une majoration de 1.5% par mois sans mise en demeure préalable.

Article 6 : Durée du contrat

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

Article 7 : Clause de renouvellement

- Ce contrat peut être renouvelé si le Franchisé en exprime le souhait, par lettre recommandée, entre le 15^e et le 18^e mois qui précède son terme.
- La durée du renouvellement est de 9 ans. Ensuite, le contrat ayant pris fin de plein droit, un nouveau contrat pourra être renégocié.

Article 8 : Clause de révision

Article 9 : Clause d'agrément

- Il est convenu que le présent contrat est conclu «*intuitu personae*», c'est à dire en raison de la personnalité de A COMPLETER qui s'occupera effectivement de la gestion du magasin franchisé.
- Le présent contrat ne peut en aucun cas être cédé à un tiers sans l'accord préalable écrit du Franchiseur.
- De même, le présent contrat ne pourra être cédé par le Franchiseur que moyennant le respect des droits du Franchisé.

Article 10 : Clause de résiliation

- Le présent contrat pourra immédiatement et de plein droit être résilié en cas de :

1. non respect des instructions du manuel opératoire ou d'infraction grave au présent contrat, et qui n'aura pas été régularisé dans les 8 jours qui suivent la signification par lettre recommandée.
2. répétition 3 fois successivement d'une même infraction, même si elle a chaque fois été régularisée dans les délais.
3. négligence pouvant causer préjudice au Franchiseur
4. faillite, concordat ou cessation de paiement du Franchisé
5. décès du Franchiseur si ses héritiers ou ayants droit ne désirent poursuivre l'activité
6. en cas de résiliation du bail pour quelque motif que ce soit et de non-continuation de l'activité dans un local agréé par le Franchiseur

Il pourra également être mis fin au présent contrat au cas où le Franchisé n'aurait pas atteint, au bout de 2ans d'exploitation, le chiffre d'affaires minimum requis.

En aucun cas le Franchisé ne pourra réclamer un dommage ou réparation et le montant du droit d'entrée restera acquis au Franchiseur.

- En cas de résiliation, le Franchiseur peut exercer un droit d'option. Il pourra racheter le fonds de commerce à sa valeur estimée par un expert désigné de commun accord.

Il est également convenu la possibilité du rachat par le Franchiseur du matériel d'exploitation et de l'équipement du magasin à sa valeur comptable.

Si le Franchiseur désire exercer ce droit, il le fera savoir par lettre recommandée dans le mois qui suit la résiliation du présent contrat.

Article 11 : Clause de non-concurrence

- Durant toute la durée du présent contrat, le Franchisé ne peut exercer, indépendamment de la franchise, une activité similaire à celle reprise dans ce contrat, directement ou indirectement.

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

- Au cas ou le Franchisé exerçait une activité similaire avant que ce contrat ne prenne cours, Il ne pourra toutefois pas s'affilier ou créer un réseau identique à celui du Franchiseur.

- En cas de non-respect d'une de ces clauses de non-concurrence, le Franchisé devra payer une indemnité égale à 50% du chiffre d'affaires réalisé ou prévisionnel, le plus élevé des deux étant pris en considération.

Article 12 : Reprise de la Marque

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

Article 13 : Clause de divisibilité

Article 14 : Attribution de compétence

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

Fait à Bruxelles en 2 exemplaires, chacune des parties reconnaissant avoir reçu le sien, le // 199 .

(Faire précéder de la mention « lu et approuvé »)

Le Franchisé Le Franchiseur