

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة

كلية الحقوق والعلوم السياسية



عنوان المذكرة

النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري

مذكرة تخرج مكملة لنيل شهادة الماستر في تخصص: قانون اعمال

إشراف الأستاذ:

أ. بوغنيم سمية

من إعداد الطلبة:

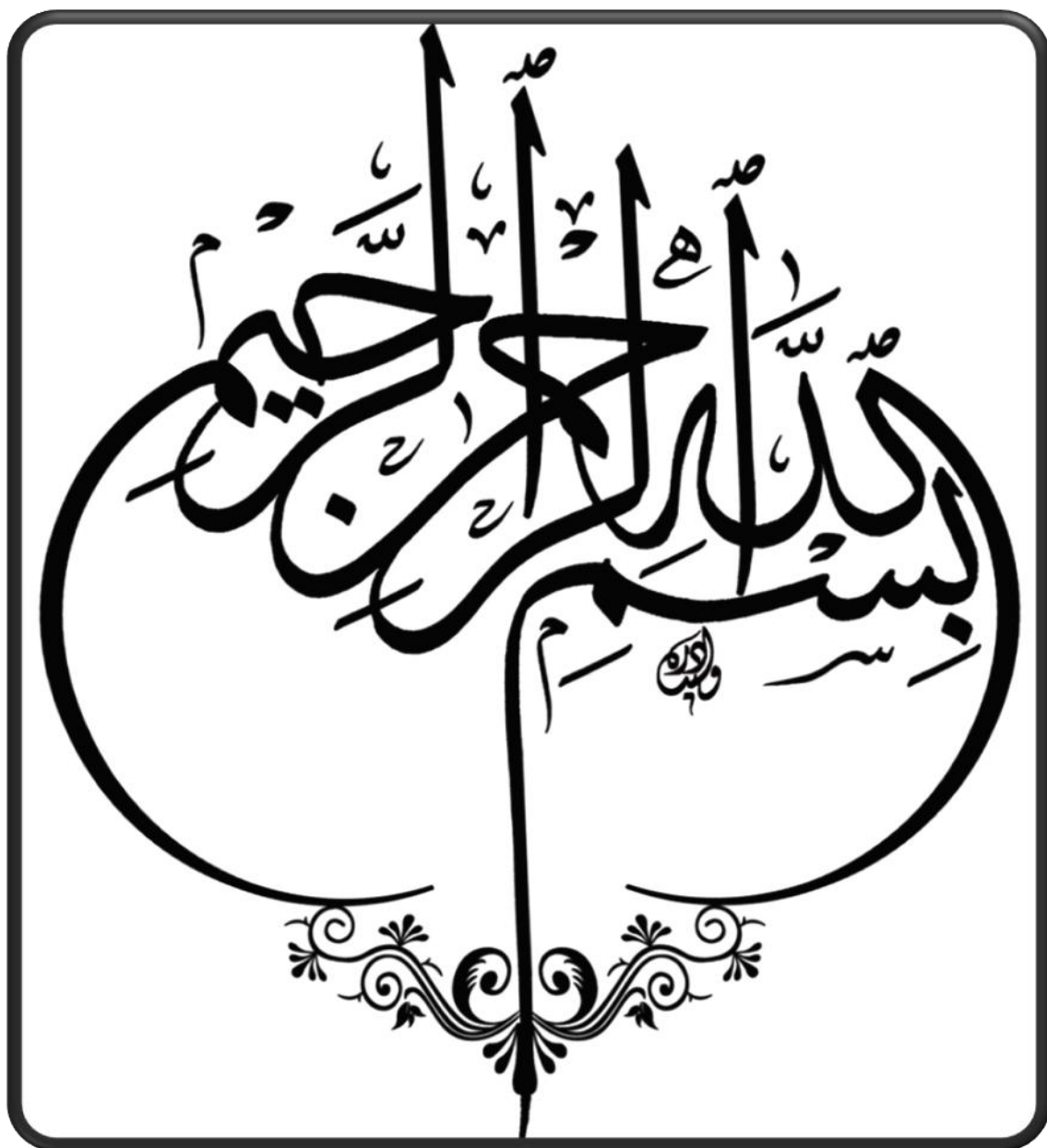
حداد ريان

بداوي وفاء

لجنة المناقشة

الصفة	الرتبة	اسم ولقب الاستاذ
رئيسا	أستاذ مساعد قسم أ	د. بوشرك علي
مشرفا و مقررا	أستاذة محاضرة قسم ب	د. بوغنيم سمية
مناقشا	أستاذ محاضرة قسم ب	د. جقريف الزهراء

دورة جوان 2026



الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

إلى من شهد لي طريق العلم واعطى فأجزل العطاء الى من أحمل اسمه بكل

"فخر....." ابي العزيز

الى من كان دعائها سر نجاحي وبوجودها عرفت معنى الحياة الى رمز الحب

.و بحر الحنان..... "امي الحبيبة

الى روعي ونصفي الاخر، سكينتي وموطني عند الضيق

.والفرح..... اختي العزيزة "ايناس

الى رفيق دربي سندي ومعيني الى من قال لي يوما واصلي

"لا تستسلمي..... اخي العزيز" حكيم

الى الصديقة الدائمة والقلب الدافئ مشجعتي

"ومرشدتي..... زوجة اخي "أميرة

الى من تحتويني روحا واحساسا وعقلا الى ملهمتي

"الحقيقة صديقتي "اريج

الى من رافقتني خمس سنوات متتالية وهي تحمل كل معاني الصبر والحب والصداقة

"الحقيقة رفيقتي وزميلتي في المذاكرة....." وفاء

اهدي ثمرة عملي المتواضع

حداد ريان

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

باسم الله نبدأ وبحمده ننتهي، والصلاة والسلام على من علمنا

أن طلب العلم فريضة وأن الصبر مفتاح الفرج. اليوم، في هذا العام 2026

لا أحتفل بانتهاء مرحلة دراسية فحسب، بل أفخر بأن الأحلام التي بدت

كبيرة يوماً أصبحت واقعا.

...أهدي تخرجي

إلى من علمني أول الحروف، إلى من أحمل اسمه بكل فخر، إلى من أزال الأشواك

.عن دربي ليمهد لي طريق العلم، إلى من علمني العطاء دون انتظار

أبي الغالي

إلى من كان دعاؤها سر نجاحي، إلى من حاكت سعادتي خيوط منسوجة من قلبها،

إلى بسملة الحياة وسر الوجود، إلى سندي الذي لا يميل مهما كتبت فلن أوفيك حقك

أمي الغالية

وفاء

الشكر والعرفان

الحمد لله بجلاله حمد يليق بجلاله وعظيم سلطانه

فالحمد لله الذي هدانا للإسلام وأرشدنا العلم ووفقنا للخير

نشكر الله سبحانه وتعالى الذي وفقنا واعاننا على اتمام هذا العمل

والصلاة والسلام على نبينا محمد صلى الله عليه وسلم وعلى آله وصحبه اجمعين

نتوجه بالشكر والعرفان الجميل

لكل من مد لنا يد العون في اخراج هذا العمل وساعدنا ولو بكلمة طيبة اضافت لأرواحنا
عزيمة واصرار

نتقدم بالجزيل الشكر والعرفان الى استاذتنا

الفاضلة مشرفة هذا العمل الاستاذة: بوغنيمة سمية للدعم الحقيقي الذي قدمته لنا والتي لم
تبخل علينا بجهداها ووقتها وارشاداتها وكانت نعمة المعينة والمرشدة في انجاز هذا العمل

كما نتوجه بالشكر والعرفان لجميع الاساتذة

الذين استفدنا من خبراتهم لمدة خمس سنوات وكان لهم الفضل الكبير في انجاز في العمل
جزاءهم الله كل خير وجعل ذلك في ميزان حسناتهم

وجزيل الشكر والعرفان لعائلتنا الكرام

الذين رافقانا وشجعنا طيلة مشوارنا الدراسي

جزى الله الجميع خير الجزاء وأجزل لهم الدارين كريم العطاء واخر دعوانا ان

الحمد لله رب العالمين.

مقدمة

لقد ادا تطور الحياة الاقتصادية نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي الى نشأة ظواهر تجارية غير معروفة من قبل قائمة على مبادئ عديدة مثل حرية التجارة والصناعة، واحترام المنافسة بين التجار، هذا ما دفع الى توسيع شبكات المعاملة بين الاقتصاديين، سواء على المستوى المحلي او الدولي.

وقد ساهم عقد الامتياز التجاري في تحقيق التنمية الاقتصادية وتشجيع الاستثمار وخلق فرص العمل، خاصة مع توسع العلامات التجارية العالمية والمحلية واعتمادها على نظام الامتياز للوصول إلى الأسواق المختلفة. كما أدى هذا العقد إلى ظهور علاقات قانونية وتجارية معقدة تستوجب تنظيمًا قانونيًا دقيقًا يضمن التوازن بين أطراف العقد ويحمي الحقوق والالتزامات المتبادلة بينهم.

ورغم الأهمية الكبيرة لعقد الامتياز التجاري، إلا أن التشريعات القانونية في العديد من الدول ما تزال تعاني من نقص أو غموض في تنظيمه، الأمر الذي يثير العديد من الإشكالات القانونية المتعلقة بطبيعته القانونية، وحقوق والتزامات الأطراف، وآليات تسوية المنازعات الناشئة عنه.

كما تختلف الأنظمة القانونية في معالجة هذا العقد بين من خصّه بتنظيم مستقل ومن أخضعه للقواعد العامة للعقود أو للقوانين التجارية.

ولهذه الأهمية وجب دراسة النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري باعتباره من العقود الحديثة ذات الأبعاد الاقتصادية والقانونية، ومحاولة الوقوف على مختلف الجوانب المرتبطة به وتحليل الأحكام القانونية المنظمة له، مع إبراز أهم الإشكالات العملية التي يثيرها.

1- أهمية الموضوع

تكمن أهمية دراسة النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في عدة جوانب، من أهمها الانتشار الواسع لعقود الامتياز التجاري في الحياة الاقتصادية الحديثة، كما يتمثل الدور الكبير الذي يؤديه الامتياز التجاري في تشجيع الاستثمار والتنمية الاقتصادية، إضافة الى الحاجة إلى دتوفير حماية قانونية متوازنة لأطراف العقد، فضلا عن إبراز أوجه القصور التشريعي في تنظيم عقد الامتياز التجاري وكذا أهمية العقد في نقل التكنولوجيا والخبرة التجارية ناهيك عن كثرة المنازعات القانونية الناتجة عن عقود الامتياز التجاري.

2- أسباب اختيار الموضوع

يمكننا تفصيلها الى أسباب موضوعية وأخرى شخصية ذاتية، نوجزها في التالي:

الأسباب الموضوعية: لاختيار الموضوع تتمثل في:

- أهمية عقد الامتياز التجاري في المعاملات الاقتصادية الحديثة.
- قلة الدراسات القانونية المتخصصة في هذا المجال.
- غموض التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري في بعض التشريعات
- كثرة الإشكالات القانونية المرتبطة بعقد الامتياز التجاري

الأسباب الذاتية: لاختيار الموضوع تتمثل في:

- الرغبة في دراسة أحد العقود التجارية الحديثة
- الاهتمام بالمجال التجاري والاستثماري
- الميل إلى دراسة المواضيع القانونية ذات الطابع العملي والاقتصادي.

الإشكالية

يشير عقد الامتياز التجاري العديد من الإشكالات القانونية بسبب طبيعته المركبة وتشعب العلاقات الناشئة عنه، خاصة في ظل اختلاف التشريعات في تنظيمه وغياب تنظيم قانوني دقيق في بعض الأنظمة القانونية. ومن هنا يمكن طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

كيف نظم المشرع عقد الامتياز التجاري بما يكفل تحقيق التوازن بين مصالح أطرافه وضمان الحماية القانونية للعلاقات المتولدة عنه؟

وتتفرع عن هذه الإشكالية مجموعة من التساؤلات الفرعية، أهمها:

- ما المقصود بعقد الامتياز التجاري وما هي خصائصه؟
- ما الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري؟
- ما هي الحقوق والالتزامات المترتبة على أطراف عقد الامتياز التجاري؟
- ما أهم الإشكالات العملية والقانونية التي يثيرها عقد الامتياز التجاري؟
- هل القواعد القانونية الحالية كافية لتنظيم عقد الامتياز التجاري؟

المنهج المتبع:

وللإجابة عن هذه الإشكالية اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي من خلال عرض مفهوم عقد الامتياز التجاري وخصائصه وأهم عناصره، كما اعتمدت المنهج التحليل لتحليل النصوص القانونية المتعلقة بعقد الامتياز التجاري وبيان آثارها القانونية.

أهداف الموضوع

تهدف هذه الدراسة بشكل أساسي إلى التعرف على مفهوم عقد الامتياز التجاري وخصائصه، مع محاولة تحديد طبيعته القانونية الدقيقة. وفي سياق متصل، يسعى البحث الى دراسة التزامات وحقوق أطراف هذا عقد، وصولاً الى تحليل الأحكام القانونية المنظمة له. كما لا تقتصر الدراسة الى الجانب النظري فحسب، بل تمتد الى إبراز الإشكالات القانونية والعملية التي يثيرها العقد في الواقع العملي، وذلك بغرض تقديم اقتراحات وحلول تطوير التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري .

تقسيم الدراسة:

وفي سبيل دراسة هذا الموضوع تم اعتماد خطة ثنائية مكونة من فصلين:

تم التطرق في الفصل الأول الى ماهية عقد الامتياز التجاري وطبيعته القانونية. حيث قسم الفصل الى ثلاث مباحث، ففي المبحث الأول تم دراسة مفهوم عقد الامتياز التجاري اما المبحث الثاني تناولنا الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري، اما المبحث الثالث فخصص لأركان عقد الامتياز التجاري، إضافة الى ما جاء في الفصل الأول تم تخصيص الفصل الثاني للإطار التنظيمي لعقد الامتياز، ففي المبحث الأول تم دراسة الالتزامات المتبادلة بين طرفي عقد الامتياز التجاري، اما المبحث الثاني تم التطرق فيه الى حماية الحقوق في عقد الامتياز التجاري، اما المبحث الثالث تناولنا فيه انقضاء عقد الامتياز وأثاره.

الفصل الأول:

ماهية عقد الامتياز التجاري وطبيعته القانونية.

شهدت المعاملات التجارية خلال العقود الأخيرة تطوراً ملحوظاً نتيجة التحولات الاقتصادية العالمية واتساع نطاق المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية، الأمر الذي أدى إلى ظهور العديد من الصيغ التعاقدية الحديثة. ومن بين هذه الصيغ يبرز عقد الامتياز التجاري باعتباره أحد أهم الأدوات القانونية التي أسهمت في تطوير النشاط التجاري وتوسيع نطاق انتشار العلامات التجارية على المستوى المحلي والدولي.

ويُعد عقد الامتياز التجاري من العقود التي تجمع بين البعد القانوني والبعد الاقتصادي، حيث يقوم على تعاون منظم بين طرفين تربطهما علاقة تعاقدية تهدف إلى تحقيق مصلحة مشتركة.

وقد ساهم انتشار نظام الامتياز التجاري في تحقيق العديد من المزايا الاقتصادية، إذ يتيح للمانح توسيع نشاطه التجاري دون الحاجة إلى استثمارات مالية كبيرة في إنشاء فروع جديدة.

ورغم الأهمية الاقتصادية الكبيرة لهذا العقد، إلا أن طبيعته القانونية تثير العديد من الإشكالات الفقهية والقانونية، وذلك بسبب تعدد عناصره وتشابهه مع عدد من العقود الأخرى ومن هذا المنطلق، يسعى هذا الفصل إلى دراسة ماهية عقد الامتياز التجاري وطبيعته القانونية من خلال تحليل مفهومه وبيان خصائصه الأساسية وتمييزه عن العقود المشابهة له، إضافة إلى محاولة تحديد الأساس القانوني الذي يقوم عليه.

وبناءً على ذلك سيتم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين رئيسيين، حيث يتناول المبحث الأول مفهوم عقد الامتياز التجاري من خلال تعريفه وبيان خصائصه وتمييزه عن العقود المشابهة، بينما يخصص المبحث الثاني لدراسة الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري وتحليل الأسس القانونية التي يقوم عليها في إطار القواعد العامة للقانون التجاري.

المبحث الأول: مفهوم عقد الامتياز التجاري

عقد الامتياز التجاري يُعتبر من العقود الحديثة نسبياً في مجال المعاملات التجارية، وقد ظهرت أهميته مع توسع الأعمال التجارية الدولية وانتشار العلامات التجارية. ويعرف العقد بأنه: "اتفاقية تمنح بموجبها إحدى الأطراف، وهي المانح أو الممول (Franchisor)، حق استغلال نظام تجاري متكامل قائم على علامة تجارية أو خبرة تجارية محددة لدى طرف آخر، وهو المستفيد أو صاحب الامتياز (Franchisee)، مقابل عوض مالي محدد، سواء كان رسوماً أولية أو عوائد دورية مرتبطة بالأرباح⁽¹⁾."

سنتناول في هذا المبحث تعريف عقد الامتياز التجاري وتمييزه عن العقود المشابهة (المطلب الأول) والتطور التاريخي له (المطلب الثاني) بالإضافة الى بيان "خصائصه (المطلب الثالث).

المطلب الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري وتمييزه عن العقود المشابهة

لقد ظهر عقد الامتياز التجاري نتيجة التطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي وما رافقه من انفتاح العالم على بعضه وحلول عصر العولمة وهذا ما سوف نشير اليه في الفروع الآتية. الفرع الأول "تعريف عقد الامتياز التجاري"، الفرع الثاني "الخصائص المميزة لعقد الامتياز التجاري"، الفرع الثالث "تمييز عقد الامتياز التجاري عن العقود المشابهة".

الفرع الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري.

أولاً التعريف الفقهي: الفقه عقد الامتياز التجاري بأنه عقد يلتزم بمقتضاه مانح الامتياز بمنح المستفيد الحق في استغلال مجموعة من الحقوق المعنوية المرتبطة بمشروعه، وعلى رأسها العلامة التجارية والاسم التجارية والمعرفة الفنية، مع تقديم المساعدات التقنية والتجارية اللازمة، مقابل عوض مالي يلتزم المستفيد بدفعه، مع احترامه للسياسة التجارية التي يضعها مانح الامتياز⁽²⁾.

(1) ياسر سياد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز القانوني، الطبعة 1، مصر، 2008، ص 29.

(2) محمد حسن قاسم، العقود التجارية الحديثة، منشورات الحلبي، بيروت، لبنان 2010، ص 245.

ثانيا التعريف القضائي:

لم يضع القضاء تعريفاً موحداً لعقد الامتياز التجاري غير ان القضاء الفرنسي اعتبره اتفاقاً يمنح بموجبه مانح الامتياز لشخص مستقل قانونياً ومالياً حق استغلال علامته التجارية والاستفادة من خبرته الفنية ومعرفته العملية مقابل مقابل مالي مع خضوع المستفيد لرقابة واشراف مانح الامتياز ضماناً لوحدة الشبكة التجارية والمحافظة على سمعتها⁽¹⁾.

كما يعرف على انه وسيلة عقدية للتعاون فيما بين المشروعات المستقلة، والتي تعتمد على نقل معارف الفنية والتجارية وما يرتبط بها من حقوق الملكية الفكرية والصناعية الذي يمارس نشاطه وفق معايير وشروط يضعها في مقابل أدوات مادية للأخيرة، بهدف تكرار النجاح الذي حققه في نشاطه التجاري.

وينظر إلى عقد الامتياز التجاري على أنه نظام تعاقدى متكامل يتجاوز مجرد الترخيص البسيط للعلامة التجارية أو وكالة تسويق، حيث يجمع بين عدة عناصر قانونية وتجارية وتقنية، تُحقق أهدافاً استراتيجية للطرفين: توسيع شبكة النشاط التجاري للمانح، وضمان استثمار ناجح للمستفيد من خلال الدعم الفني والتسويقي المستمر⁽¹⁾.

الفرع الثاني: ميزات عقد الامتياز التجاري

عقد الامتياز التجاري هو صورة من صور التعاون بين مشروعات مستقلة والمعقدة في المجال التجاري، نظراً لأنه يجمع بين عناصر الترخيص التقليدية والعقود التجارية المتكاملة، ويهدف إلى نقل المعرفة والخبرة التجارية بين المانح والمستفيد. ويمكن نقل هذه الميزات لهذا العقد في عدة نقاط أساسية:

(1) محكمة النقض الفرنسية، الغرفة التجارية، قرار 27 مارس 2002، النشرة المدنية، قسم الرابع، رقم 58
(2) محمد صلاح، الامتياز التجاري ودوره في دعم الاستثمار، مجلة القانون والاقتصاد، العدد 12، 2018، ص 55.

أولاً: الاعتماد المتبادل والتكامل بين الطرفين

تقوم العلاقة في عقد الامتياز على تعاون وثيق وتكامل اقتصادي وتشغيلي بين الطرفين:

1. **التزامات المستفيد:** يلتزم المستفيد بتطبيق نظام تجاري متكامل يشمل جميع جوانب التشغيل، مثل التسويق، إدارة المبيعات، طرق الإنتاج، جودة الخدمة، وسياسات إدارة العملاء⁽¹⁾.
2. **التزامات المانح:** يلتزم المانح بتوفير التدريب المتخصص والدعم الفني المستمر، والإشراف على جودة المنتجات والخدمات لضمان المحافظة على السمعة التجارية.
3. **الأثر القانوني:** يميز هذا الاعتماد المتبادل عقد الامتياز عن عقود الترخيص التقليدية أو عقود الوكالة، التي غالباً ما تمنح الحق في استخدام العلامة التجارية أو بيع المنتجات فقط دون نقل المعرفة التشغيلية.
4. **الهدف العملي:** يحقق هذا التكامل ضمان استمرارية جودة الخدمة والمنتجات، ويزيد من فرص نجاح المشروع التجاري، ويسهم في الحفاظ على هوية العلامة التجارية في الأسواق⁽²⁾.

ثانياً: الاستمرارية وطول الأمد

1. **مدة العقد:** عادة ما يكون عقد الامتياز طويل الأمد، إذ يمتد لعقود زمنية محددة تتراوح بين عدة سنوات مع إمكانية التجديد، ما يوفر استقراراً للطرفين ويتيح التخطيط الاستراتيجي للمشروع التجاري.
2. **مقارنة بالعقود التقليدية:** في المقابل، تكون العقود التقليدية مثل العقود المؤقتة أو عقود الوكالة محددة المدة أو لحظية، ولا تركز على نقل نظام تشغيلي متكامل أو تكامل بين العمليات التجارية⁽³⁾.

(1) محمد فريد العربي، العقود التجارية الدولية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2009، ص 233.

(2) علي البارودي، القانون التجاري المعاصر، دار الفكر العربي، مصر، 2007، ص 167.

(3) أحمد عبد الكريم، الإطار القانوني لعقد الفرنشايز، مجلة الدراسات القانونية والسياسية كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة الاغواط، العدد 8، 2017، ص 102.

3. أثرها على الإدارة والتمويل: طول مدة العقد يشجع الطرفين على الاستثمار في التدريب، التسويق، وتطوير العمليات التجارية، لأنه يضمن عائداً مستمراً على المدى الطويل، ويُحفز المانح على متابعة جودة التشغيل.

ثالثاً: العنصر التقني والتجاري

1. نقل المعرفة والخبرة: يتضمن عقد الامتياز نقل الخبرة الفنية والتجارية للمستفيد، بما في ذلك أساليب إدارة المخزون، التسويق، خدمة العملاء، وتصميم المنتجات أو الخدمات.
2. دمج التقني بالتجاري: يدمج العقد بين الترخيص التقليدي والعقد التجاري المتكامل، إذ لا يقتصر على منح حق استخدام العلامة التجارية فقط، بل يشمل تنظيم العلاقة التشغيلية بين الطرفين لضمان فعالية الأداء التجاري.
3. الأثر على نجاح المشروع: يتيح هذا العنصر للمستفيد إنشاء مشروع متكامل قائم على خبرة مثبتة، ما يقلل المخاطر المرتبطة بالبداية من الصفر، ويعزز فرص النجاح في السوق⁽¹⁾.

رابعاً: العائد المالي المشترك

1. النظام المالي في العقد: غالباً ما يتقاضى المانح نسبة من أرباح المستفيد أو رسوماً دورية مرتبطة بالمبيعات، بدلاً من الرسوم الثابتة فقط.
2. الطبيعة التشاركية: يعكس هذا النموذج المالي الطبيعة التشاركية للعقد، حيث يرتبط نجاح المشروع بمصلحة كلا الطرفين، ويحفز المانح على تقديم دعم فني وتشغيلي مستمر⁽²⁾.
3. مقارنة بالعقود التقليدية: تختلف عقود الترخيص التقليدية عادة في كونها تعتمد على رسوم ثابتة مستقلة عن الأداء المالي للمستفيد، مما يقلل من الحافز المشترك بين الطرفين لتحقيق النجاح التجاري⁽³⁾.

(1) مصطفى كمال طه، الوسيط في شرح القانون التجاري، دار الفكر الجامعي، مصر، 2006، ص 89.

(2) أحمد محيي الدين، مبادئ القانون التجاري، دار النهضة العربية، مصر، 2012، ص 214.

(3) عبد الله حسن، العقود التجارية الدولية بين التشريع والواقع، مجلة الحقوق، العدد 15، 2016، ص 88.

يمكن القول إن عقد الامتياز التجاري يختلف عن العقود التجارية التقليدية بعدة أبعاد: الاعتماد المتبادل بين المانح والمستفيد، الاستمرارية وطول مدة العقد، الجمع بين العنصر التقني والتجاري، ونظام العائد المالي المشترك. هذه الخصائص تجعل عقد الامتياز أداة فعالة لنقل المعرفة والخبرة التجارية، وضمان جودة العلامة التجارية، وتحقيق منافع متبادلة للطرفين، مع الحفاظ على مصالح المستهلك النهائي⁽¹⁾.

الفرع الثالث: تمييز عقد الامتياز التجاري عن العقود المشابهة

يُعتبر تمييز عقد الامتياز التجاري عن العقود الأخرى المشابهة أمراً جوهرياً لفهم طبيعته القانونية والتجارية، وذلك لأنه يملك خصائص فريدة تجمع بين الترخيص التقليدي والنظام التجاري المتكامل. ويمكن التمييز بينه وبين العقود الأخرى من خلال عدة معايير:

أولاً: عقد الترخيص البسيط للعلامة التجارية (Licence simple de marque)

يقتصر عقد الترخيص البسيط على منح المستفيد حق استخدام علامة تجارية أو اسم تجاري دون أي نقل للخبرة الفنية أو التجارية أما فيما يخص نطاق الحقوق يُسمح للمستفيد بالاستفادة من العلامة التجارية فقط، دون الالتزام بتطبيق نظام تشغيل متكامل أو اتباع معايير محددة للجودة والإدارة⁽²⁾.

كما أن النظام المالي غالباً ما يُرتبط الترخيص البسيط برسوم ثابتة غير مرتبطة بالأداء المالي للمستفيد، مما يجعل العلاقة بين الطرفين محدودة وطبيعتها أقل تعقيداً كما تجب الإشارة أن الأثر العملي يقتصر دور المانح على توفير الحق في استخدام العلامة التجارية، دون تقديم دعم فني مستمر أو إشراف على عمليات التشغيل، لذا يختلف هذا العقد عن عقد الامتياز الذي يدمج بين الدعم الفني والإشراف ونقل الخبرة التجارية⁽³⁾.

(1) حسين شحاتة، العقود التجارية الدولية ونقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، مصر، 2013، ص 156.

(2) عبد الله سليمان الامتياز التجاري (الفرنشيز) في القانون المقارن، دار هومة، الجزائر، 2014، ص 74.

(3) محمد عبد الله الزغبى، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص 92.

ثانيا: عقد الوكالة التجارية (Contrat d'agence commerciale)

يعد عقد الوكالة التجارية من العقود التي تلعب دورا هاما في تنشيط الحركة الاقتصادية والمبادلات التجارية من خلال التسهيلات المعاملاتية التجارية وتقريب المنتج من المستهلك.

يقوم عقد الوكالة على قيام الوكيل ببيع منتجات أو خدمات المانح نيابة عنه، بحيث يعمل كوسيط تجاري بين الشركة والسوق المستهدف.

إذ كان مفهوم عقد الوكالة التجارية يوضح ماهيته فان ما يميزه عن غيره من العقود، نطاق الالتزام يلتزم الوكيل بمهام البيع والترويج، ولكنه لا يكون ملزماً بتطبيق نظام تجاري متكامل أو اتباع أساليب إدارة محددة. كما يجب الإشارة لمدة العقد وطبيعته غالباً ما يكون عقد الوكالة قصير الأمد أو محدداً حسب مشروع معين، ويعتمد على مهارات البيع الفردية للوكيل، دون نقل الخبرة التشغيلية أو التسويقية بشكل منهجي. كذلك الأثر العملي يتركز دور الوكيل على التنفيذ الجزئي للأنشطة التجارية، بينما في عقد الامتياز يوجد نقل متكامل للخبرة التجارية والفنية، ويُنشأ نظام متكامل لإدارة المشروع لضمان جودة العلامة التجارية واستمرارية الأداء التجاري (1).

ثالثا: التمييز القانوني والاقتصادي

1. المتانة القانونية لعقد الامتياز: عقد الامتياز يُعد عقداً طويل الأمد وقائماً على التعاون والتكامل بين الطرفين، ويجمع بين الترخيص التجاري والنظام التشغيلي الموحد، وهو ما لا يتوفر في العقود الأخرى البسيطة.
2. الأثر الاقتصادي: يعزز عقد الامتياز من نقل المعرفة والخبرة، ويدفع الطرفين نحو تحقيق منافع مشتركة، بينما تقتصر العقود المشابهة على العلاقة المالية البسيطة أو الوساطة التجارية دون نقل نظام تشغيل كامل (2).

¹ عبد الرزاق السنهوري، عقود نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، مصر، 2005، ص 341.

² محمد حسنين، العقود التجارية الدولية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2011، ص 118.

3. الحماية التنظيمية للعلامة التجارية: يمنح عقد الامتياز حماية أكبر للعلامة التجارية، حيث يفرض على المستفيد الالتزام بالمعايير التشغيلية والجودة، على عكس العقود البسيطة التي قد تفتقر لهذه الضمانات.

يتضح من خلال المقارنة أن عقد الامتياز التجاري يختلف عن العقود المشابهة، مثل الترخيص البسيط أو الوكالة التجارية، في عدة أبعاد:

- أ. دمج نقل الخبرة الفنية والتجارية مع الترخيص بالعلامة التجارية.
 - ب. إنشاء نظام تجاري متكامل يضمن الجودة واستمرارية الأداء.
 - ج. اعتماد العلاقة على التعاون طويل الأمد والتشارك المالي بين الطرفين⁽¹⁾.
- هذه الخصائص تجعل عقد الامتياز أداة فعالة لتحقيق النجاح التجاري للطرفين وحماية مصالح المستهلك النهائي، وهو ما يميزه بوضوح عن العقود التقليدية البسيطة أو العقود الوكالية.

إذن، عقد الامتياز التجاري ليس مجرد عقد ترخيص أو وكالة تقليدية، بل هو نظام تعاقدى متكامل يقوم على التعاون والتنسيق المستمر بين الطرفين، ويجمع بين حقوق استخدام العلامة التجارية، نقل المعرفة والخبرة، وتبادل العوائد المالية بما يحقق أهدافاً مشتركة للطرفين⁽²⁾.

المطلب الثاني: التطور التاريخي لعقد الامتياز التجاري

يعد عقد الامتياز التجاري من العقود الحديثة نسبياً في مجال القانون التجاري هو انعكاس طبيعي لتطور الأنشطة الاقتصادية والتجارية عبر العصور. حيث ارتبط ظهوره بالحاجة إلى توسيع الأعمال التجارية للشركات وتمكينها من الوصول إلى أسواق جديدة دون تحمل كامل المخاطر المالية والإدارية. ويمكن تتبع تطور هذا العقد عبر ثلاث مراحل تاريخية المتسلسلة.

(1) عبد الرزاق السنهوري، عقود نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، مصر، 2005، ص 341.
 (2) حسين شحاتة، نقل التكنولوجيا في العقود التجارية الحديثة"، مجلة الفكر القانوني، العدد 10، 2019، ص 120.
 (3) محمد بن جديد، القانون التجاري الجزائري، دار بلقيس، الجزائر، 2017، ص 132.

و هذا ما نشير اليه في الفروع التالية: الفرع الأول " المرحلة الأولى (1850 – 1920) البداية الأوروبية للامتياز التجاري. الفرع الثاني: "المرحلة الثانية (1920 – 1960) التوسع الأمريكي. وتطوير الأنظمة المنظمة". الفرع الثالث: "المرحلة الحديثة (1960 – الحاضر) الامتياز التجاري كأداة للتوسع الدولي ".

الفرع الأول: المرحلة الأولى (1850 – 1920): البداية الأوروبية للامتياز التجاري

نشأت فكرة عقد الامتياز التجاري في أوروبا خلال منتصف القرن التاسع عشر، في سياق الثورة الصناعية وما صاحبها من توسع هائل في الإنتاج وظهور شركات صناعية وتجارية جديدة فقد أسهمت هذه الثورة في خلق بيئة اقتصادية جديدة تتطلب توسيع الأسواق ونشر المنتجات بطريقة منظمة، ما دفع الشركات إلى البحث عن وسائل قانونية وآليات تجارية لتوسيع انتشار علاماتها التجارية ومنتجاتها في مناطق جديدة دون الحاجة إلى الاستثمار المباشر في كل موقع.

كانت العقود في هذه المرحلة تهدف إلى منح الأفراد أو الشركات المحلية الحق في استخدام العلامة التجارية أو المنتجات، مع تقديم دعم فني أو تدريبي محدود، وبذلك بدأت فكرة الامتياز التجاري كأداة قانونية لتوسيع النشاط الاقتصادي دون المخاطرة الكبيرة للشركة الأم⁽¹⁾.

أولاً: الخصائص الأساسية للمرحلة الأولى

1. التركيز على الملكية الفكرية

أ. حماية العلامات التجارية: كانت العقود تهدف أساساً إلى حماية حقوق الملكية الفكرية للشركات المانحة، بما في ذلك الأسماء التجارية والشعارات والعلامات المميزة للمنتجات.

(1) إبراهيم عبد الله ، العقود التجارية الدولية، دار الجامعة الجديدة، مصر ، 2014، ص 211.

ب. غياب التنظيم التشغيلي: لم تشمل العقود التدخل في أساليب إدارة الأعمال أو الإنتاج، إذ كان الهدف الأساسي هو السماح باستخدام العلامة التجارية مقابل رسوم محددة (1).

ج. الأثر القانوني: مثل هذا التركيز على الملكية الفكرية ساعد على وضع الأساس القانوني لحماية العلامات التجارية، وهو ما تطور لاحقاً ليشمل حقوق النشر، براءات الاختراع، وحقوق التصميم الصناعي.

2. الحد الأدنى من الالتزامات

أ. البساطة في الشروط: لم يكن هناك تنظيم واضح لنقل المعرفة الفنية أو الإدارية، وكان معظم العقد قصير المدة وبسيطاً في شروطه (2).

ب. غياب الدعم الفني المتكامل: اقتضت العلاقة بين الطرفين على الترخيص باستخدام العلامة التجارية، دون تقديم برامج تدريبية أو دعم مستمر لضمان جودة التشغيل.

ت. تأثير ذلك على المستفيدين: اعتمد المستفيدون في هذه المرحلة بشكل كبير على خبراتهم الذاتية في إدارة العمليات التجارية، مما جعل نجاح المشروع متغيراً وغير مضمون (3).

3. المخاطر محدودة للطرف المرخص.

أ. التزامات مالية محددة: كانت الشركات تمنح الترخيص مقابل رسوم ثابتة أو نسبة بسيطة من الأرباح، دون الحاجة لمراقبة أداء المستفيد أو تقديم دعم مستمر.

ب. الحد من التعقيدات القانونية: لم يكن للمانح التزامات قانونية كبيرة تجاه جودة المنتج أو خدمة العملاء، مما قلل من المخاطر القانونية والمالية على الشركات الأوروبية في ذلك الوقت.

(1) عبد القادر البكوش، مبادئ القانون التجاري الجزائري، دار هومة، الجزائر، 2018، ص 155.

(2) عبد الكريم قاسم، الامتياز التجاري كآلية للتنمية الاقتصادية، مجلة الاقتصاد والقانون، العدد 6، 2020، ص 73.

(3) عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لعقود الاستثمار، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2016، ص 203.

ج. أثر اقتصادي محدود: هذه العقود ساعدت الشركات على توسيع حضورها التجاري بشكل سريع، لكنها لم توفر الوسائل اللازمة لضمان استدامة جودة العلامة التجارية أو نجاح المشاريع الممنوحة الترخيص (1).

تمثل هذه المرحلة البذرة الأولى لعقد الامتياز التجاري الحديث، إذ أسست لمبدأ منح الحقوق التجارية واستخدام العلامات التجارية في أسواق جديدة، مع تركيز كبير على الملكية الفكرية وتقليل الالتزامات. إلا أن محدودية الدعم الفني ونقل الخبرة التشغيلية جعلت هذه العقود أقل فعالية مقارنة بالتطورات اللاحقة، حيث بدأ الاهتمام لاحقاً بإنشاء أنظمة تشغيلية متكاملة لضمان نجاح المشاريع المستفيدة واستمرارية العلامة التجارية (2).

الفرع الثاني: المرحلة الثانية (1920 - 1960) "التوسع الأمريكي وتطوير الأنظمة المنظمة"

مع بداية القرن العشرين، شهدت الولايات المتحدة الأمريكية ازدهاراً اقتصادياً غير مسبوق، نتيجة التصنيع المكثف، النمو السكاني، وانتشار المدن الصناعية الكبرى. وقد أدى هذا التطور إلى ظهور شركات عالمية مثل The McDonald's Corporation و Coca-Cola Company، التي اعتمدت على نموذج الامتياز التجاري لتوسيع انتشار علاماتها التجارية بسرعة وفعالية.

تميزت هذه المرحلة بتحول عقد الامتياز التجاري من مجرد ترخيص محدود للعلامة التجارية إلى عقد متكامل ينظم العلاقة التشغيلية بين الطرفين، ويشمل نقل الخبرات الإدارية والفنية لضمان نجاح المشروع. ويمكن تلخيص أبرز سمات هذه المرحلة فيما يلي (3):

(1) عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري وتطبيقاته المعاصرة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2009، ص 178.

(2) أحمد عبد العال، التحكيم في العقود التجارية الدولية، مجلة القانون المقارن، العدد 11، 2015، ص 141.

(3) محمد حسن قاسم، عقود الامتياز التجاري والوكالة التجارية، دار النهضة العربية، مصر، 2013، ص 88.

أولاً: انتقال الخبرات الإدارية والتقنية.

1. تطوير شامل للامتياز: لم يعد عقد الامتياز يقتصر على منح الحق في استخدام العلامة التجارية، بل أصبح يشمل برامج تدريبية منتظمة للامتيازيين، تغطي جوانب متعددة مثل:
 - أ. أساليب الإدارة والإشراف على العمليات اليومية.
 - ب. استراتيجيات التسويق والمبيعات لضمان جذب العملاء والمحافظة عليهم.
 - ت. طرق الإنتاج وجودة الخدمة بما يتماشى مع معايير العلامة التجارية.
2. أثر قانوني وتشغيلي: أصبح التدريب ونقل الخبرة جزءاً من الالتزامات القانونية للمانح، مما عزز من حماية العلامة التجارية واستدامة جودة المنتجات والخدمات.
3. ميزة تنافسية: ساعد هذا الانتقال للخبرات على تمكين المستفيدين من إدارة مشاريعهم بكفاءة، وتقليل مخاطر الفشل مقارنة بعقود الترخيص التقليدية السابقة⁽¹⁾.

ثانياً: توسيع نطاق التوزيع الجغرافي.

1. وسيلة استراتيجية للتوسع: استخدمت الشركات الامتياز التجاري كأداة للدخول إلى أسواق جديدة بسرعة، دون الحاجة إلى استثمار ضخم في إنشاء فروع مملوكة بالكامل.
2. تقليل المخاطر المالية: اعتمد نموذج الامتياز خفف من المخاطر المرتبطة بالاستثمار المباشر، إذ أن المستفيد يتحمل جزءاً كبيراً من تكلفة إنشاء وتشغيل المشروع.
3. تأثير اقتصادي واسع: ساعد هذا النموذج الشركات الأمريكية على الانتشار عالمياً، مع الحفاظ على المعايير التشغيلية والهوية التجارية، ما أسهم في بناء شركات متعددة الجنسيات ناجحة⁽²⁾.

(1) أحمد محمود سعد، الامتياز التجاري كوسيلة للاستثمار، دار النهضة العربية، مصر، 2014، ص 144.

(2) حسن عبد الباسط، عقود نقل المعرفة الفنية، دار الفكر العربي، مصر، 2010، ص 231.

ثالثاً: ظهور العقود الموحدة.

1. توحيد شروط الامتياز: بدأت الشركات بوضع نماذج قياسية لعقود الامتياز تشمل:
 - أ. مدة العقد وشروط التجديد.
 - ب. الالتزامات التشغيلية للمستفيد، بما في ذلك التدريب والتقييد بمعايير الجودة.
 - ت. الالتزامات المالية مثل الرسوم الثابتة أو نسبة من الأرباح وربطها بالأداء التجاري⁽¹⁾.
 - ث. حق المانح في المراقبة: لضمان التزام المستفيد بمعايير العلامة التجارية، أصبح للمانح الحق في متابعة الأداء وإجراء تحقيقات دورية.
2. أثر قانوني: ساعدت العقود الموحدة على تقليل النزاعات القانونية، وتوفير إطار واضح للعلاقة بين الطرفين، مما أعطى نموذج الامتياز التجاري شرعية واستقراراً قانونياً وتجاريّاً⁽²⁾.

تمثل هذه المرحلة نقطة التحول الأساسية في تاريخ عقد الامتياز التجاري، حيث أصبح العقد أداة متكاملة لنقل الخبرة الإدارية والفنية، وتوسيع نطاق العلامة التجارية دولياً بطريقة منظمة. وقد وضعت العقود الموحدة أسس النظام الحديث للامتياز، الذي يجمع بين:

1. حماية حقوق الملكية الفكرية.
2. نقل المعرفة والخبرة التشغيلية.
3. ضمان الامتثال لمعايير العلامة التجارية.
4. توسيع الانتشار الجغرافي مع تقليل المخاطر المالية.

هذا التطور الأمريكي شكل النموذج الأساسي الذي اعتمدت عليه معظم الشركات العالمية لاحقاً، وأسهم في تطور الامتياز التجاري إلى ما نعرفه اليوم كنظام عالمي منظم وموثوق⁽³⁾.

(1) محمد حسن قاسم، النظام القانوني لعقود التوزيع التجاري، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، العدد 9، 2017، ص 96.

(2) محمد عبد الفتاح عبد الباقي، العقود التجارية الدولية والتحكيم، دار النهضة العربية، مصر، 2008، ص 96.

(3) حسين عبد الله، العقود التجارية الحديثة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2012، ص 119.

الفرع الثالث: المرحلة الحديثة (1960 - الحاضر): الامتياز التجاري كأداة للتوسع الدولي.

مع حلول الستينيات وما بعدها، أصبح الامتياز التجاري أحد الركائز الأساسية في استراتيجيات التوسع الدولي للشركات متعددة الجنسيات. ويتميز هذا العصر بعدة سمات:

1. **التنظيم القانوني الدقيق**: ازدادت قوة ووضوح العقود، بحيث تشمل تفاصيل دقيقة تتعلق بحقوق الملكية الفكرية، المعايير التشغيلية، شروط التدريب والدعم الفني، وحقوق الرقابة على الامتياز (1).
2. **الشراكة الاستراتيجية بين الأطراف**: أصبح الامتياز التجاري يمثل علاقة تكاملية بين المرخص والمرخص له، حيث يسعى الطرفان لتحقيق المنفعة المشتركة مع ضمان جودة الخدمات المقدمة للمستهلك النهائي.
3. **الامتداد العالمي**: استخدمت الشركات الكبرى الامتياز التجاري لخلق شبكة عالمية من الفروع المتجانسة، ما ساهم في تعزيز العلامة التجارية وتوحيد جودة المنتجات والخدمات على نطاق واسع.
4. **الاعتراف القانوني الدولي**: ساعد التطور الاقتصادي والقوانين الدولية على حماية حقوق الامتياز وضمان تنفيذ العقود بشكل فعال، بما يحقق التوازن بين حقوق الملكية الفكرية والمصلحة التجارية للطرفين.

تشير الدراسات السابقة إلى أن عقد الامتياز التجاري قد مر بتحول جوهري: من عقد محدود يقتصر على منح الترخيص لاستخدام العلامة التجارية في مرحلته الأولى، إلى نظام متكامل في العصر الحديث يجمع بين الترخيص، الدعم الفني، نقل الخبرة الإدارية، وحماية الملكية الفكرية. وقد ساهم هذا التطور في جعل الامتياز التجاري أداة استراتيجية لتحقيق النمو السريع، ضمان جودة الخدمات، وتقليل المخاطر الاقتصادية على المستثمرين (2).

(1) مصطفى كمال طه، القانون التجاري - الأعمال التجارية والتاجر، دار الفكر الجامعي، مصر، 2011، ص 201.

(2) أحمد عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لعقود الاستثمار الدولية، دار النهضة العربية، مصر، 2015، ص 163.

المطلب الثالث: خصائص عقد الامتياز التجاري.

عقد الامتياز التجاري يُعد أحد أبرز العقود التجارية الحديثة التي تجمع بين العناصر القانونية والاقتصادية والفنية، كما يتميز بمجموعة من الخصائص الجوهرية التي تحدد طبيعته وعلاقاته بين الأطراف. والتي تم تقسيمها الى خمس فروع رئيسية: الفرع الأول " الاعتماد المتبادل بين الطرفين"، الفرع الثاني " الطابع الفني والتجاري"، الفرع الثالث " العائد المالي والبعد الاقتصادي"، الفرع الرابع " الاستمرارية الزمنية للعقد"، الفرع الخامس "المرونة القانونية والتعاقدية".

الفرع الاول: الاعتماد المتبادل بين الطرفين

يُعد الاعتماد المتبادل من أهم السمات التي تميز عقد الامتياز التجاري، إذ يشكل أساس العلاقة التعاقدية بين المانح والمستفيد. فالمانح يحتاج إلى الحفاظ على سمعة علامته التجارية وجودة منتجاته أو خدماته، وهو ما يتطلب مراقبة المستفيد لضمان الالتزام بالمعايير التشغيلية والتجارية.

بالمقابل، يحتاج المستفيد إلى النظام التجاري والفني⁽¹⁾، المتكامل الذي يوفره المانح، بما في ذلك التدريب والدعم المستمر، لضمان نجاح المشروع وتحقيق الأرباح. هذا الاعتماد المتبادل يخلق علاقة شراكة حقيقية على الرغم من كون العقد يظل تجاريًا بحثًا.

الفرع الثاني: الطابع الفني والتجاري

عقد الامتياز التجاري يجمع بين بعدين رئيسيين هما البعد التجاري الذي يتعلق باستغلال العلامة التجارية، وإقامة نشاط تجاري وفق خطة محددة، والبعد الفني الذي يشمل نقل المعرفة والخبرة، مثل الأساليب التشغيلية، معايير الجودة، التقنيات الحديثة، وأساليب التسويق. هذه الخاصية تجعل العقد أكثر من مجرد اتفاق مالي؛ فهو يضمن تكامل الخبرة الفنية والتجارية بين الطرفين، يساهم في تعزيز القدرة التنافسية للمستفيد في السوق⁽²⁾.

(1) عبد الحميد الشواربي، العقود التجارية الدولية في ضوء الفقه والقضاء، دار المعارف، مصر، 2007، ص 141.

(2) محمد فريد العريني، العقود التجارية الدولية ونقل التكنولوجيا، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2010، ص 275.

الفرع الثالث: العائد المالي والبعد الاقتصادي

العائد المالي يُعتبر جزءًا أساسيًا من العلاقة التعاقدية في عقد الامتياز التجاري. عادة ما يحصل المانح على رسوم أولية عند توقيع العقد، بالإضافة إلى نسب من الأرباح أو إيرادات المبيعات بشكل دوري. هذا البعد يعكس العلاقة الاقتصادية المستمرة بين الطرفين ويؤكد على أن الامتياز ليس مجرد نقل تقني أو خبرة. بل يشمل عنصرًا تجاريًا واقتصاديًا يربط نجاح المشروع بمصلحة الطرفين ويحفز المستفيد على الأداء الجيد لضمان استمرار التدفق المالي⁽¹⁾.

الفرع الرابع: الاستمرارية الزمنية للعقد

عقد الامتياز التجاري غالبًا ما يكون طويل الأمد، حيث يحتاج المستفيد إلى وقت كافٍ للاستفادة من العلامة التجارية وتحقيق عائد الاستثمار. كما يشمل العقد التزامات مستمرة من الطرفين، مثل التدريب والدعم الفني من المانح، ومراقبة الجودة من قبل الطرفين. هذه الاستمرارية الزمنية تتيح للطرفين تطوير المشروع تدريجيًا وتحقيق أهدافهما الاستراتيجية المشتركة، كما تعمل أيضًا على تقليل مخاطر الفشل التجاري المرتبط بالمشروعات الجديدة.

الفرع الخامس: المرونة القانونية والتعاقدية

تتميز عقود الامتياز التجاري بالمرونة القانونية، إذ يمكن القيام بجملة من التعديلات البنود على مستوى بنود العقد تتلاءم مع القوانين المحلية والدولية، وكذلك مع ظروف السوق والتغيرات الاقتصادية. فالعقد يمكن أن يحدد شروطًا خاصة بتجديد الامتياز، أو تعديل الرسوم، أو تحديث أساليب التشغيل والتسويق. هذه المرونة تتيح للطرفين الحفاظ على العلاقة التعاقدية ضمن إطار قانوني سليم، مع إمكانية التطوير والتكيف مع المستجدات التجارية والتقنية.

(1) نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري - الأعمال التجارية، دار هومة، الجزائر، 2019، ص 110.

ويتضح من خلال ما سبق، أن عقد الامتياز التجاري لا يعد مجرد عقد عادي، بل هو نموذج تعاقدى متكامل يجمع بين الاعتماد المتبادل، الطابع الفني والتجاري، العائد المالي المستمر، الاستمرارية الزمنية، والمرونة القانونية. الامر الذي يجعله وسيلة فعالة لنقل المعرفة التجارية. وازضافة الى ذلك يساهم عقد الامتياز التجاري في توسيع نطاق المعاملات التجارية وتطويرها

المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري

يتميز عقد " فرونشيز " بتعدد أبعاد علاقاته القانونية والاقتصادية بين طرفيه: المانح والمستفيد، وكما تتسم طبيعته القانونية بالتعقيد لكونه يجمع بين عناصر عقود الترخيص، التعاون التجاري، والعقود التجارية التقليدية، ما دفع الفقه والقضاء إلى تقديم تكيفات متعددة لفهم طبيعة هذا العقد وتحديد حقوق والتزامات كل طرف⁽¹⁾. وهذا ما سوف نتطرق إليه في المطالب الاتية: المطالب الأول " تكييف عقد الامتياز في الفقه و القضاء"، المطالب الثاني " عقد الامتياز بين عقود الإذعان و عقود التعاون"، المطالب الثالث " الأساس القانوني لعقد الامتياز التجاري".

المطلب الأول: تكييف عقد الامتياز في الفقه والقضاء

يعد عقد الامتياز التجاري من العقود التي فرضتها التطورات الاقتصادية والتجارية المعاصرة إلى انه في الفقه والقضاء يكتسي أهمية بالغة لما يترتب عليه من قواعد قانونية وواجبات التطبيق المذكورة في الفرعين الآتيين:

الفرع الأول: رؤية الفقه القانوني

يتمتع عقد الامتياز التجاري بخصوصية تميزه عن غيره من العقود، وقد اثار نقاشا واسعا بين الفقهاء حول طبيعته القانونية، نظراً لأنه يجمع بين عناصر عدة عقود معروفة في القانون

(1) أحمد عبد العال، العقود التجارية الدولية في القانون المقارن، دار الفكر العربي، مصر، 2013، ص 149.

المدني والتجاري، وهو ما يجعل تصنيفه أمراً معقداً. ويمكن تلخيص أهم الرؤى الفقهية في هذا المجال كالآتي:

أولاً: عقد هجين

يرى عدد من الفقهاء أن عقد الامتياز التجاري يعد عقداً هجيناً (Hybrid Contract)، إذ يجمع بين خصائص عقود الترخيص وعقود التشغيل التجاري. فمن جهة، يشبه عقود الترخيص لأنه يمنح المستفيد حق استغلال العلامة التجارية والتقنيات الخاصة بالمانح. ومن جهة أخرى، يشبه العقود التجارية التقليدية لأنه يقوم على علاقة تبادل مصالح مادية وتجارية، ويستلزم تنفيذ التزامات مالية محددة مثل دفع رسوم الامتياز أو نسب الأرباح⁽¹⁾.

ثانياً: عقد إذعان

ذهب بعض الفقهاء إلى اعتبار عقد الامتياز عقد إذعان (Adhesion Contract)، حيث يتم فرض شروط المانح على المستفيد بشكل مسبق وغير قابل للتفاوض في كثير من الأحيان. ويستند هذا الرأي إلى حقيقة أن المستفيد ملزم باتباع النظام التجاري والطرق التشغيلية الخاصة بالمانح، وعدم الانحراف عنها، الأمر الذي يحد من حرية المستفيد التقديرية في إدارة نشاطه التجاري⁽²⁾.

ثالثاً: عقد تعاون

يرى جانب من الفقهاء أن عقد الامتياز يمثل عقد تعاون (Cooperative Contract)، لأنه يقوم على تبادل الخبرات والمعرفة الفنية بين الطرفين من خلال ما يلي:

أ. يلتزم المانح بنقل تقنيات التشغيل، التدريب، والدعم التسويقي.

ب. ويستفيد المستفيد من هذه الموارد لتطوير مشروعه التجاري، ما يجعل العلاقة قائمة على المشاركة في النجاح التجاري وتقاسم المنافع.

(1) محمد صالح عبد الرحمن، الامتياز التجاري كأداة للتوسع الاقتصادي، دار الثقافة، الأردن، 2016، ص 92.

(2) سليمان مرقس، الوجيز في القانون التجاري، دار النهضة العربية، مصر، الطبعة 3، 2011، ص 98.

ت. هذا التصور يبرز الطبيعة الاقتصادية والاجتماعية لعقد الامتياز، وليس فقط الجانب الإلزامي أو الرسمي.

الفرع الثاني: الموقف القضائي

أقرت محاكم عدة بنطاق واسع من الأحكام، مما يستمد عقد الامتياز التجاري أساسه القانوني في التشريع الجزائري من مبدأ سلطان الإرادة المنصوص عليه في المادة 106 من القانون المدني الجزائري باعتباره من العقود غير المسماة حول طبيعة عقد الامتياز التجاري، مؤكدة ضرورة الجمع بين قواعد العقود التجارية العامة وخصوصية الامتياز:

أولاً: تطبيق قواعد العقود التجارية

- أقر القضاء بأن عقد الامتياز يخضع لمبادئ العقود التجارية، مثل التزام الطرفين بأداء الالتزامات التعاقدية، احترام الصدق والوفاء بالعقد، وتطبيق قواعد المسؤولية في حالة الإخلال بالشروط⁽¹⁾.

ثانياً: الاعتراف بالخصوصية

- أكدت المحاكم على خصوصية العلاقة بين المانح والمستفيد، خاصة فيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية، مثل العلامة التجارية، الأسرار الصناعية، والطرق التشغيلية.

- كما ركز القضاء على الالتزام بالنظام التجاري للمانح كجزء أساسي من العقد، إذ يمثل هذا الالتزام شرطاً للحفاظ على سمعة العلامة التجارية وضمان نجاح الامتياز⁽²⁾.

ثالثاً: تفسير العقد

شدد القضاء على ضرورة تفسير بنود عقد الامتياز وفق مقاصد الطرفين، مع مراعاة التوازن بين حقوق المانح وحماية المستفيد من شروط تعسفية.

(1) صالح السعوي، عقود الامتياز التجاري في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، دار التدمرية، السعودية، 2017، ص 74.

(2) خالد عبد الفتاح، النظام القانوني لعقد الفرنشايز، دار النهضة العربية، مصر، 2018، ص 133.

- وقد تبنت بعض الأحكام مبدأ أن عقد الامتياز لا يغير من الطبيعة القانونية الأساسية للحقوق التي يمنحها المانح، لكنه يفرض إطاراً تنظيمياً واضحاً يضمن استمرارية العلاقة ونجاح المشروع التجاري المشترك.

يمكن القول إن عقد الامتياز التجاري يتميز بطبيعته القانونية المزدوجة:

1. فهو عقد هجين يجمع بين عناصر الترخيص والتجارة،
2. ويجمع بين الطابع الإلزامي (عقد إذعان) والطابع التعاوني (عقد تعاون) الذي يركز على نقل المعرفة والتقنيات.
3. ويعكس القضاء هذا التنوع في الطبيعة القانونية عبر تفسير العقد وفق مبادئ العقود التجارية العامة، مع الاعتراف بالخصوصيات التي تميز العلاقة بين المانح والمستفيد⁽¹⁾.

المطلب الثاني: عقد الامتياز بين عقود الإذعان وعقود التعاون

يعد عقد الامتياز التجاري من العقود الحديثة التي تجمع بين خصائص عقود متعددة، مما يضفي عليه طابعاً قانونياً مزدوجاً يجمع بين عناصر عقود الإذعان وعقود التعاون. وهذا

التداخل يجعل دراسة طبيعته القانونية ضرورة أساسية لفهم التزامات وحقوق الطرفين المتعاقدين ويؤكد على أهمية التنظيم الدقيق لضمان التوازن بين مصالح المانح والمستفيد⁽²⁾

الفرع الأول: عقد الامتياز كعقد إذعان

عقد الإذعان يُعرف في الفقه القانوني على أنه العقد الذي يفرض شروطه طرف واحد على الطرف الآخر، بحيث لا يملك الطرف المتلقي أي سلطة تفاوضية على البنود الجوهرية للعقد، ويقتصر دوره على القبول أو الرفض.

وبالنسبة لعقد الامتياز التجاري، يظهر هذا الجانب من خلال ما يلي:

(1) عبد الله إبراهيم، الامتياز التجاري في التشريعات العربية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2019، ص 188.

(2) عبد الله حسن، عقود نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2015، ص 205.

أولاً: فرض قيود مسبقة على المستفيد: إذ يتعين على المستفيد الالتزام بالمعايير التشغيلية والتجارية التي يحددها المانح، سواء تعلق الأمر بطريقة إدارة المحل، معايير الجودة، استخدام العلامة التجارية، أو الالتزام بالسياسات التسويقية والتشغيلية المعتمدة.

ثانياً: تقييد حرية القرار التجاري: في عقد الامتياز، لا يمتلك المستفيد الحرية المطلقة في تعديل نموذج العمل أو إضافة منتجات جديدة خارج نطاق الاتفاق، مما يعكس طابع إذعاني واضح، حيث يضمن المانح حماية سمعته التجارية وعلامته التجارية.

ثالثاً: أهمية الشروط الجزائية والرقابية: غالباً ما يتضمن العقد بنوداً جزائية أو رقابية لضمان التزام المستفيد بالمعايير المحددة، مثل مراقبة الأداء التجاري أو التفتيش الدوري، وهو ما يبرز الطبيعة الأحادية الجزئية للعقد⁽¹⁾.

الفرع الثاني: عقد الامتياز كعقد تعاون

بالرغم من الطابع الإذعاني، يكتسب عقد الامتياز طابع التعاون في جانب آخر، إذ يعتمد نجاح المشروع على الشراكة الاقتصادية وتبادل الخبرات بين الطرفين، ويظهر ذلك في عدة عناصر:

1. **تبادل المعرفة والخبرة:** يتضمن العقد عادةً نقل الخبرة الفنية والتجارية، والتدريب على إدارة الأعمال، والمساعدة في التسويق والتشغيل، مما يعكس طبيعة تعاونية واضحة بين المانح والمستفيد⁽²⁾.
2. **مصلحة مشتركة في نجاح المشروع:** على الرغم من القيود، فإن المانح والمستفيد يتشاركان في المخاطر والمكاسب، فنجاح المشروع يحقق فائدة اقتصادية للطرفين، ويعزز من قيمة العلامة التجارية على المدى الطويل.

(1) محمد عبد الله الزغبى، العقود التجارية الحديثة في القانون المقارن، دار الثقافة، الأردن، 2017، ص 122.
(2) عبد الكريم قاسم، الامتياز التجاري وأثره على التنمية الاقتصادية، دار الفكر العربي، مصر، 2018، ص 59.

3. تعزيز التفاعل التجاري والتقني: يعتمد العقد على التواصل المستمر لتبادل المعلومات حول أساليب التشغيل، الابتكار في الخدمات، وتكييف المنتجات مع السوق المحلي، وهو ما يبرز بعداً تعاونياً يوازن طبيعة الإذعان.

من خلال هذه دراسة اختلف الرأي حول نوع طبيعة العقد فيتبين ان طبيعته مزدوجة فهو عقد -إذعان وتعاون-.

الفرع الثالث: الطبيعة القانونية المزدوجة وعواقبها

هذه الطبيعة المزدوجة - إذعان وتعاون - تجعل من عقد الامتياز التجاري عقداً فريداً لا يمكن تصنيفه ضمن العقود التقليدية فقط. ومن أبرز الآثار القانونية لهذا الوضع:

1. ضرورة تنظيم الدقيق والواضح للعقد: يجب أن يحدد العقد بوضوح حدود حرية كل طرف وحقوقه، لتجنب النزاعات المحتملة حول التزام المستفيد بمعايير المانح أو مشاركة المانح في الدعم الفني والتسويقي.
2. توازن المصالح: يقتضي القانون أن يحقق العقد توازناً بين حماية العلامة التجارية للمانح وتمكين المستفيد من إدارة مشروعه بنجاح، وهو ما يفسر الحاجة إلى نصوص تفصيلية لكل بند من بنود العقد.
3. مساهمة القضاء والفقه في التفسير: نظراً لتعقيد العلاقة القانونية، يلعب القضاء دوراً مهماً في تفسير بنود العقد عند النزاعات، ويستفيد من الفقه لتحديد مدى الطبيعة الإذاعانية أو التعاونية للعقد في كل حالة (1).

(1) احمد عبد العال، العقود التجارية الدولية والتحكيم التجاري، دار النهضة العربية، مصر، 2016، ص 177.

يمكن القول إن عقد الامتياز التجاري يمثل نموذجًا قانونيًا مركبًا يجمع بين الطابع الإذعاني الذي يضمن حماية العلامة التجارية للمانح، والطابع التعاوني الذي يعتمد على الشراكة الاقتصادية وتبادل المعرفة والخبرة. هذه الثنائية تفرض ضرورة صياغة

عقد مفصل وواضح، يحمي حقوق الطرفين ويحقق التوازن بين الالتزام والمرونة، مما يجعل عقد الامتياز أداة قانونية وتجارية فعالة في تطوير الأعمال⁽¹⁾.

المطلب الثالث: الأساس القانوني لعقد الامتياز التجاري

يُعد الأساس القانوني لعقد الامتياز التجاري الركيزة التي تُحدد حقوق وواجبات الأطراف وتوضح الإطار القانوني الذي يحكم العلاقة بين المانح والمستفيد. وبالرغم من حداثة هذا العقد نسبيًا في التشريعات مقارنة ببعض العقود التقليدية، فإنه يركز على مجموعة من القواعد القانونية التي تجمع بين القانون التجاري العام، حماية الملكية الفكرية، وتنظيم العلاقة بين الأطراف على المستوى المحلي والدولي.

الفرع الأول: الاعتماد على قانون العقود التجارية العامة

يُعتبر عقد الامتياز من العقود التجارية ذات الطبيعة الخاصة، ولكنه يظل خاضعًا لمبادئ القانون التجاري العام الذي ينظم الالتزامات والحقوق بين الأطراف المتعاقدة. فالقانون التجاري يوفر الإطار الأساسي الذي يحدد⁽²⁾.

1. إرادة الأطراف والتزاماتهم: حيث يجب أن يتفق الطرفان على مضمون العقد، بما يشمل وصف النشاط التجاري، حقوق استخدام العلامة التجارية، ونطاق الترخيص.
2. الحقوق والواجبات المتبادلة: كواجب المستفيد في الالتزام بأساليب التشغيل والإدارة المتفق عليها، وواجب المانح في تقديم الدعم الفني والتدريب.

(1) سامي جمال الدين، العقود التجارية الحديثة، دار الفكر الجامعي، مصر، الطبعة 2، 2013، ص 174.

(2) عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري – نظرية التاجر والأعمال التجارية، دار الفكر العربي، مصر، الطبعة 4، 2010، ص 205.

3. آليات حل النزاعات: إذ يحدد القانون التجاري الطرق القانونية لفض النزاعات، سواء عن طريق التحكيم أو القضاء، بما يضمن حماية مصالح الطرفين (1).

الفرع الثاني: حماية الملكية الفكرية

العنصر الأساسي في عقد الامتياز هو استخدام العلامة التجارية، الأسرار التجارية، والمعرفة الفنية التي يمتلكها المانح. لذلك، يعتمد العقد على:

أولاً: قوانين العلامات التجارية وبراءات الاختراع: لضمان عدم استغلال العلامة التجارية أو الابتكارات الصناعية دون إذن قانوني، وحماية السمعة التجارية للمانح.

ثانياً: قوانين الأسرار التجارية والحقوق الفكرية: حيث يشمل العقد التزام المستفيد بالحفاظ على السرية وعدم إفشاء المعلومات التقنية أو الإدارية التي تم تزويده بها.

ثالثاً: الاتفاقيات الدولية لحماية الملكية الفكرية: مثل اتفاقية البراءات والعلامات التجارية أو الاتفاقيات الخاصة بالمنظمة العالمية للملكية الفكرية، والتي تُعزز حماية الحقوق عند توسع الامتياز دولياً.

الفرع الثالث: القوانين المحلية المنظمة للعلاقات التجارية

إلى جانب القوانين العامة للملكية الفكرية والتجارة، يخضع عقد الامتياز للقوانين المحلية التي تنظم (2):

أولاً: شروط تسجيل الامتياز: قد تتطلب بعض التشريعات تسجيل العقد لدى السلطات المختصة لضمان قوة الالتزام القانوني أمام القضاء.

(1) حسين شحاتة، عقود الاستثمار ونقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، مصر، 2014، ص 239.

(2) أحمد أبو الوفاء، العقود الدولية في التجارة والاستثمار، دار النهضة العربية، مصر، الطبعة 2، 2012، ص 132.

ثانياً: الضمانات المالية والأمنية: مثل التأمينات أو الضمانات المصرفية التي يلتزم بها المستفيد لحماية حقوق المانح.

ثالثاً: التزامات المستفيد تجاه المانح: بما في ذلك الالتزام بمعايير الجودة، الالتزام بالأساليب التشغيلية المتفق عليها، والحد من المنافسة غير المشروعة أو استخدام الموارد المانحة بطرق غير قانونية⁽¹⁾.

رابعاً: التعددية القانونية لعقد الامتياز: يمكن القول إن عقد الامتياز يتميز بتعدد أبعاده القانونية، إذ يجمع بين:

1. القانون التجاري: كأساس لتنظيم الالتزامات المالية والإدارية بين الطرفين.
2. حقوق الملكية الفكرية: لضمان حماية العلامة التجارية والابتكار الصناعي والتقني.
3. التشريعات المحلية والدولية: لضمان الامتثال للقوانين الوطنية والتنظيمات الدولية عند التطبيق في نطاقات جغرافية مختلفة⁽²⁾.

هذا التعدد يعكس الطبيعة المعقدة لعقد الامتياز، إذ أنه ليس مجرد عقد تجاري عادي، بل هو عقد هجين يجمع بين عناصر الترخيص، التعاون الاقتصادي، وحماية الملكية الفكرية، بما يحقق التوازن بين مصالح المانح والمستفيد ويضمن استمرارية العلاقة التجارية.

المبحث الثالث: أركان عقد الامتياز التجاري

يخضع عقد الامتياز التجاري كغيره من العقود الملزمة لجانبين الى القواعد العامة للنظرية العامة للالتزامات إلا أن طبيعته الاستثمارية المركبة تضيف على أركانه خصوصية قانونية واقتصادية دقيقة، فلا يكفي لقيام هذا العقد استيفاء المظاهر الشكلية بل لابد من توافر دعائم موضوعية جوهرية تضمن توازن المراكز القانونية بين طرفيه، وتتمثل هذه الدعائم في ثلاثة أركان موضوعية أساسية سنتناولها في مطالب بعنوان " تراضي والمحل والسبب".

(1) محمد حسن قاسم، النظام القانوني لعقود التوزيع التجاري، دار النهضة العربية، مصر، 2015، ص 144.
(2) عبد الحميد الشواربي، العقود التجارية الدولية في الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، مصر، 2012، ص 199.

المطلب الأول: التراضي في عقد الامتياز التجاري

يعد التراضي الركن الجوهري في عقد الامتياز التجاري، اذ لا ينعقد الا بتطابق إرادة كل من المانح الامتياز والممنوح له بشأن انشاء العلاقة التعاقدية وترتيب اثارها القانونية.

ويقصد بالتراضي توافق الایجاب الصادر من أحد المتعاقدين مع القبول الصادر من الطرف الاخر على العناصر الأساسية للعقد وفقا لما تقضي به القواعد العامة في القانون المدني.

وتكمن أهمية التراضي في عقد الامتياز التجاري كونه الوسيلة التي يتمكن من خلالها تحديد حقوق والتزامات الطرفين، لاسيما ما يتعلق بنقل المعرفة الفنية واستغلال العلامة التجارية وتحديد المقابل المالي المستحق للمانح. كما يكتسي التراضي أهمية خاصة بالنظر الى الطبيعة المعقدة لهذا العقد وما يتضمنه من التزامات متبادلة تتطلب وضوح الإرادة واتجاهها نحو تحقيق التعاون التجاري بين الطرفين⁽¹⁾.

ويشترط لصحة التراضي ان يكون صادرا عن إدارة واعية وسليمة وخالية من عيوب الرضا المتمثلة في الغلط والتدليس والاكراه والاستغلال، وان يصدر من شخص يتمتع بالأهلية القانونية اللازمة للتصرف. ويترتب على تخلف أحد هذه الشروط وامكانية ابطال العقد وفقا للقواعد العامة.

وفي مجال الامتياز التجاري يتجسد التراضي من خلال موافقة المانح على تمكين الممنوح له من استغلال منظومته التجارية وعلاماته المميزة، مقابل قبول هذا الأخير الالتزام بشروط الاستغلال ودفع الرسوم المالية المتفق عليها⁽²⁾.

(1) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانوني المدني الجديد، ج1، دار النهضة العربية، القاهرة، ص95.

(2) محمد حسنين، الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني الجزائري، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، ص48.

المطلب الثاني: المحل في عقد الامتياز التجاري (Objet du contrat)

يقصد بالمحل في العقد الأداء او الالتزام الذي يتعهد به كل طرف في مواجهة الطرف الاخر، ويعد ركنا أساسيا لا يقوم العقد بدونه. ويجب ان يكون المحل موجودا او قابلا للوجود، معنيا او قابلا للتعيين مشروعا غير مخالف للنظام العام والآداب العامة.

وتتجلى أهمية المحل في عقد الامتياز التجاري في كونه يحدد مضمون العلاقة التعاقدية والغاية العملية منها، اذ يتمثل محل التزام المانح في تمكين الممنوح له من استغلال العلامة التجارية ونقل المعرفة الفنية والخبرة التجارية وتقديم المساعدة التقنية اللازمة، بينما يتمثل محل التزام الممنوح له في دفع المقابل المالي واحترام معايير وشروط شبكة الامتياز (1).

كما يتميز محل عقد الامتياز بمجموعة من الخصائص أهمها انه محل مركب يجمع بين عناصر مادية ومعنوية، فهو لا يقتصر على استغلال العلامة التجارية فحسب بل يشمل كذلك الاسرار التجارية والمعرفة الفنية ونظم التسيير والتسويق، كما يتميز بطابعه المستمر حيث تمتد الالتزامات الناشئة عنه طوال مدة العقد (2).

فشترط في محل عقد ان يكون مشروعا وممكنا وقابلا للتحديد والا كان العقد معرضا للبطلان. لذلك تحرص التشريعات والفقه على ضرورة تحديد عناصر الامتياز التجاري بدقة لتفادي المنازعات المستقبلية بين الطرفين (3).

(1) عبد الله الطيب، النظام القانوني للعقود التجارية، دار الثقافة، الأردن، 2018، ص 97.

(2) عبد الرزاق السنهوري، مرجع سابق ص350.

(3) علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزام، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص78

المطلب الثالث: السبب في عقد الامتياز التجاري (Cause)

يقصد بالسبب الغرض المباشر الذي يدفع المتعاقد الى الالتزام، وهو ركن أساسي في العقد يجب ان يكون مشروعاً ومتوافقاً مع النظام العام والآداب العامة. ويختلف السبب عن الباعث الشخصي، إذا يتمثل السبب في الهدف القانوني المباشر الذي يرمي اليه المتعاقد من وراء التزامه.

وتكمن أهمية السبب في كونه يبرر وجود الالتزام ويضفي عليه المشروعية القانونية، فلا يكفي وجود التراضي والمحل وحدهما بل يجب ان يكون الالتزام قائماً على سبب مشروع، فإذا كان السبب غير مشروع او مخالفاً للنظام العام ترتب على ذلك بطلان العقد⁽¹⁾.

وفي عقد الامتياز التجاري يتمثل سبب التزام مانح الامتياز في الحصول على العائد المالي وتوسيع انتشار علامته التجارية وتعزيز مكانته في السوق بينما يتمثل سبب التزام الممنوح له في الاستفادة من الشهرة التجارية والخبرة الفنية التي يمتلكها المانح بغرض تحقيق الربح وتقليل مخاطر انشاء مشروع جديد.

ويتميز السبب في عقد الامتياز التجاري بارتباطه الوثيق بالطبيعة الاقتصادية والاستثمارية للعقد، حيث يسعى كل طرف الى تحقيق منفعة اقتصادية مشروعة من خلال التعاون التجاري المستمر بينهما⁽²⁾.

(1) بلحاج العربي، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، ج1، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، ص211.

(2) عبد الرزاق السنهوري، مرجع سابق، ص 541.

خلاصة الفصل:

يتضح من خلال دراسة ماهية عقد الامتياز التجاري وطبيعته القانونية أن هذا العقد يُعد من أهم العقود التجارية الحديثة التي ظهرت نتيجة التطور الاقتصادي واتساع نطاق النشاط التجاري.

وقد تبين العقد الامتياز التجاري يقوم على علاقة تعاونية بين المانح والمستفيد، حيث يمنح الطرف الأول للطرف الثاني الحق في استغلال نظام تجاري متكامل يشمل العلامة التجارية والخبرة الفنية وأساليب الإدارة والتسويق، مقابل التزام المستفيد بدفع مقابل مالي والالتزام بتطبيق المعايير التي يحددها المانح.

ومن خلال المقارنة بين عقد الامتياز التجاري والعقود المشابهة له، يتضح أنه يجمع بين عدة عناصر قانونية مختلفة، مما أدى إلى اختلاف الفقه حول طبيعته القانونية، بين من يراه عقدا مركب يجمع بين عدة عقود، يراه عقد مستقل بذاته يتميز بخصائص قانونية خاصة.

وعليه فإن عقد الامتياز التجاري يمثل نموذجًا متطورًا للعلاقات التجارية الحديثة، يساهم في نقل الخبرة والمعرفة الفنية بطريقة منظمة، وتشجيع الاستثمار وتطوير المشاريع، وهو ما يفسر الاهتمام المتزايد الذي أولته التشريعات الحديثة لهذا العقد.

الفصل الثاني:

الإطار التنظيمي

لعقد الامتياز

التجاري.

يُعد عقد الامتياز التجاري من أبرز العقود الحديثة التي فرضت أنماط تعاونية جديدة بين المؤسسات الاقتصادية الكبرى والمستثمرين الصغار والمتوسطين في بيئة الأعمال المعاصرة حيث تقوم فكرته المحورية على نقل نموذج تجاري ناجح ومجرب من مانح الامتياز الى الممنوح له بغرض استغلاله في سوق محددة مقابل التزامات مالية وتنظيمية.

وتكمن أهمية دراسة إطاره التنظيمي في كونه يشكل منظومة قانونية واقتصادية متكاملة تتجاوز العلاقة التعاقدية البسيطة لتقوم على موازنة الحقوق والالتزامات عبر قواعد دقيقة تضبط مراحل للعقد كافة من التنفيذ والحماية وحتى الانهاء وتسوية المنازعات، ولأن هذا العقد يتميز بطبيعة خاصة ومركبة تجمع بين عناصر عقود الترخيص بالعلامة، والتوزيع والخدمات الفنية، فإنه يستلزم تنظيما قانونيا صارما يتضمن التوازن العقدي ويحمي المصالح الاقتصادية والتجارية للطرفين.

ومن هذا المنطلق، يتجه تحليل في هذا الفصل نحو تفكيك هذه الجوانب التنظيمية عبر دراسة الالتزامات المتبادلة آليات حماية الحقوق المعنوية كالعلامة والسر المهني، بالإضافة إلى شروط المقيدة للمنافسة كالحصرية وعدم المنافسة، وصولا الى اثار انقضاء العقد ووسائل ضمن نزاعاته.

وهو التحليل يكتسي بعدا عمليا وتنمويا بإنهاء تزايد قيمته مع توجه الدول، ومنها الجزائر، الى اعتماد النمط التعاقدي كأداة فعالة لدعم الاستثمار، وتوظيف التكنولوجيا والخبرات الأجنبية تحقيقا للتنمية الاقتصادية المستدامة.

المبحث الأول: الالتزامات المتبادلة بين طرفي عقد الامتياز التجاري

يُعد عقد الامتياز التجاري من العقود المركبة ذات الطبيعة الخاصة، إذ يقوم على علاقة تعاقدية مستمرة تجمع بين طرفين مستقلين قانونياً واقتصادياً، هما مانح الامتياز وممنوح الامتياز، بهدف استغلال نموذج تجاري ناجح قائم على نقل المعرفة الفنية واستعمال العلامة التجارية مقابل التزامات مالية وتشغيلية محددة. وتتميز هذه العلاقة بطابعها التبادلي، حيث يرتبط نجاح العقد بمدى التوازن بين الالتزامات المتبادلة، إذ لا يقتصر الأمر على مجرد منح حق الاستغلال، بل يشمل منظومة متكاملة من الحقوق والواجبات التي تهدف إلى حماية هوية الشبكة التجارية وضمان استمراريتها. ومن ثم فإن دراسة الالتزامات المتبادلة بين الطرفين تُشكل الأساس القانوني لفهم البنية التنظيمية لعقد الامتياز التجاري⁽¹⁾. وهذا ما سوف نشير إليه في المطالب الآتية: المطالب الأول "التزامات مانح الامتياز"، المطالب الثاني "التزامات ممنوح الامتياز"، المطالب الثالث "مبدأ حسن النية في تنفيذ العقد".

المطلب الأول: التزامات مانح الامتياز

يرتب عقد الامتياز التجاري مجموعة من الالتزامات في دمت المانح ومجموع هذه الالتزامات يؤدي إلى إبرام العقد، وهذا ما سوف نشير إليه من خلال الفروع التالية: الفرع الأول "الالتزام بنقل المعرفة والخبرة التجارية"، الفرع الثاني "الالتزام بتقديم المساعدة التقنية والتدريب"، الفرع الثالث "الالتزام بضمان استعمال العلامة التجارية وحمايتها".

الفرع الأول: الالتزام بنقل المعرفة الفنية والخبرة التجارية

يُعتبر الالتزام بنقل المعرفة الفنية والخبرة التجارية من أهم الالتزامات الجوهرية التي تقع على عاتق مانح الامتياز، بل إنه يمثل الركيزة الأساسية التي تميز عقد الامتياز التجاري عن غيره من العقود المشابهة كعقد الترخيص التجاري أو الوكالة التجارية. فالممنوح لا يسعى فقط

(1) أحمد بن يوسف الامتياز التجاري وأثره في تطوير الاستثمار، الطبعة 1، دار الفكر القانوني، الجزائر، 2022، ص 45-120.

إلى استعمال علامة تجارية معروفة، وإنما يهدف إلى الاستفادة من منظومة تشغيلية وتجارية متكاملة أثبتت نجاحها في السوق، وهو ما يجعل المعرفة الفنية (Know-How) محل العقد الحقيقي⁽¹⁾.

وتُعرف المعرفة الفنية بأنها مجموعة المعلومات والخبرات العملية والتقنية غير المحمية ببراءات اختراع، والتي تكون سرية، محددة، وجوهرية، وتمكن ممنوح الامتياز من تشغيل المشروع وفق الأساليب التي يعتمد عليها مانح الامتياز. ويُشترط في هذه المعرفة أن تكون ذات قيمة اقتصادية حقيقية، قابلة للنقل، ومؤدية إلى تحقيق ميزة تنافسية. وتشمل هذه المعرفة طرق الإنتاج، وأساليب تقديم الخدمات، وتقنيات التسويق، وآليات الإدارة المالية، وإدارة المخزون، والتعامل مع الموردين، وخطط خدمة العملاء.

ويتم نقل هذه المعرفة عادة عبر وسائل متعددة، من أبرزها دليل التشغيل أو "دليل الامتياز"، الذي يُعد وثيقة تنظيمية أساسية تحتوي على الإجراءات التشغيلية المفصلة، والمعايير الواجب احترامها، والتعليمات الخاصة بتسيير المشروع. كما قد يشمل النقل الاجتماعات التكوينية، والزيارات الميدانية، والبرامج الإلكترونية الخاصة بالإدارة.

وتكمن الأهمية القانونية لهذا الالتزام في كونه التزاماً بتحقيق منفعة فعلية للممنوح، وليس مجرد التزام شكلي بتسليم وثائق أو معلومات عامة. فمانح الامتياز ملزم بأن يقدم معرفة حقيقية وفعالة ومجربة، وإلا اعتبر مقصراً في تنفيذ التزامه العقدي. ويترتب على ذلك أنه إذا كانت المعرفة المقدمة ناقصة، أو غير قابلة للتطبيق، أو مضللة، جاز للممنوح المطالبة بالتعويض عن الأضرار اللاحقة به، بل وقد يشكل ذلك سبباً لفسخ العقد.

ومن الناحية الاقتصادية، يهدف هذا الالتزام إلى تقليص مخاطر الاستثمار بالنسبة للممنوح، إذ يستفيد من تجربة تجارية جاهزة بدلاً من خوض تجربة مستقلة مجهولة النتائج.

لذلك فإن نجاح الامتياز يرتبط مباشرة بمدى جودة وفعالية المعرفة المنقولة، باعتبارها تمثل رأس المال الفكري للعقد⁽²⁾.

(1) إبراهيم عبد الله، الإطار القانوني لعقد الفرنشايز في التشريع العربي، الطبعة 2، دار النهضة العربية، مصر، 2020، ص 30-110.

(2) خالد بن عمار، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، دار العلوم القانونية، الطبعة 1، الجزائر، 2021، ص 55-140.

الفرع الثاني: الالتزام بتقديم المساعدة التقنية والتدريب

لا يقتصر دور مانح الامتياز على مجرد نقل المعرفة الفنية بشكل نظري، بل يمتد إلى ضمان التطبيق العملي السليم لها من خلال تقديم التدريب والمساعدة التقنية اللازمة، وهو ما يعكس الطبيعة المستمرة لعقد الامتياز التجاري. فالعبرة ليست فقط بتسليم النظام التجاري، بل بضمان قدرة الممنوح على استيعابه وتطبيقه والمحافظة عليه.

ويشمل التدريب مرحلتين أساسيتين: التدريب الأولي، والتدريب المستمر. فالتدريب الأولي يتم قبل مباشرة النشاط التجاري، ويهدف إلى إعداد الممنوح وطاقمه لفهم نموذج العمل، واكتساب المهارات اللازمة لتسيير المشروع، مثل إدارة العمليات اليومية، التسويق، خدمة العملاء، وضبط الجودة. وقد يتم هذا التدريب في مقر مانح الامتياز أو في موقع المشروع الجديد⁽¹⁾. أما التدريب المستمر، فهو التزام دوري يفرض على مانح الامتياز مواكبة التطورات التي قد تطرأ على السوق أو على النظام التجاري، كتحديث طرق البيع، إدخال تقنيات جديدة، تطوير المنتجات أو الخدمات وتحسين الأداء الإداري.

وتشمل المساعدة التقنية أيضاً تقديم الدعم في اختيار الموقع التجاري المناسب، وتصميم وتجهيز المحل وفق هوية العلامة التجارية، وتقديم الحلول التقنية والإدارية عند ظهور مشكلات تشغيلية. كما قد تشمل الدعم المعلوماتي، مثل توفير أنظمة رقمية لإدارة المبيعات أو المخزون. وتبرز أهمية هذا الالتزام في كونه يضمن توحيد مستوى الجودة داخل شبكة الامتياز، بما يحافظ على ثقة المستهلك في العلامة التجارية أينما وجدت. كما أن غياب الدعم الفني قد يؤدي إلى تفاوت الأداء بين الفروع، وهو ما قد يضر بسمعة الشبكة بأكملها. ومن الناحية القانونية، فإن الإخلال بهذا الالتزام قد يُعد إخلالاً جوهرياً بالعقد إذا ترتب عليه ضرر مباشر للممنوح، خاصة إذا كان الدعم التقني جزءاً أساسياً من العقد أو من التوقع المشروع للممنوح عند التعاقد⁽²⁾.

(1) سمير بوزيد، التنظيم القانوني لعقود الامتياز التجاري، دار الجامعة للنشر، الطبعة 1، الجزائر، 2019، ص 60-150.
(2) عبد القادر مراد، عقد الامتياز التجاري بين النظرية والتطبيق، دار الثقافة للنشر، الطبعة 2، الأردن، 2021، ص 25-130.

الفرع الثالث: الالتزام بضمان استعمال العلامة التجارية وحمايتها

تُعتبر العلامة التجارية من أهم عناصر الامتياز التجاري، لأنها تمثل الهوية التجارية والشهرة السوقية التي يسعى الممنوح إلى استغلالها. ولذلك يلتزم مانح الامتياز بتمكين الممنوح من استعمال العلامة التجارية والاسم التجاري والشعارات والرموز المميزة للنشاط، ضمن الحدود والشروط المحددة تعاقدياً.

ويفترض هذا الالتزام أن يكون مانح الامتياز مالكاً قانونياً للعلامة أو حائزاً لحق استغلالها، وأن تكون العلامة مسجلة وفق القوانين المعمول بها، بما يضمن سلامة استخدامها وعدم تعرض الممنوح لمنازعات قانونية قد تعطل نشاطه. ولا يقتصر دور المانح على منح حق الاستعمال فقط، بل يمتد إلى حماية العلامة التجارية من أي اعتداء أو تقليد أو استعمال غير مشروع من قبل الغير. ويشمل ذلك تسجيل العلامة وتجديدها، ومراقبة السوق، واتخاذ الإجراءات القضائية أو الإدارية اللازمة ضد أي جهة تنتهك حقوق الملكية الفكرية الخاصة بها. كما يلتزم المانح بمراقبة حسن استعمال العلامة داخل شبكة الامتياز نفسها، منعاً لأي استخدام قد يسيء إلى صورتها أو يفقدها قيمتها التجارية. ولهذا قد يفرض قواعد دقيقة تتعلق بالشعار، والديكور والإعلانات، وأساليب العرض⁽¹⁾.

وتتبع أهمية هذا الالتزام من كون قيمة الامتياز ترتبط ارتباطاً وثيقاً بقوة العلامة التجارية. فإذا أهمل المانح حمايتها أو تبين أن العلامة محل نزاع قانوني، فقد يتعرض الممنوح لخسائر مادية ومعنوية جسيمة، مما يفتح المجال أمام مساءلة المانح عقدياً.

المطلب الثاني: التزامات ممنوح الامتياز

يلزم الممنوح له بعدة التزامات تترتب على هذا العقل وعليه الوفاء بها لأنه طرف ثاني في العقد وإن لم يفي بها يعد مخلاً بالتزاماته التعاقدية لذلك سنتناول عدة التزامات منها الالتزام

(1) محمد بن ساسي، عقد الامتياز التجاري في القانون المقارن، الطبعة 1، دار الفكر العربي، مصر، 2018، ص 40-125.

بدفع المقابل المالي والرسوم المتفق عليها (الفرع الأول)، الالتزام باحترام معايير التشغيل والنظام التجاري (الفرع الثاني) والالتزام بالمحافظة على السمعة التجارية والسرية (الفرع الثالث).

الفرع الأول: الالتزام بدفع المقابل المالي والرسوم المتفق عليها

يُعد الالتزام المالي من أهم الالتزامات الأساسية الواقعة على عاتق ممنوح الامتياز، لأنه يمثل المقابل المباشر للحقوق والمزايا التي يحصل عليها من مانح الامتياز، مثل استغلال العلامة التجارية، والاستفادة من المعرفة الفنية، والدعم الفني والتسويقي. ويعكس هذا الالتزام الطبيعة الاستثمارية لعقد الامتياز، حيث يدخل الممنوح في شبكة تجارية قائمة مقابل أداء مبالغ مالية محددة تعاقدياً.

ويتخذ المقابل المالي عدة صور، أبرزها الرسوم الأولية (Initial Franchise Fee)، وهي مبلغ يُدفع عند توقيع العقد مقابل الانضمام إلى شبكة الامتياز والحصول على الترخيص الأولي والمعرفة الفنية الأساسية. كما توجد الرسوم الدورية أو الإتاوات (Royalty Fees)، وتُدفع عادة بشكل شهري أو سنوي كنسبة من الأرباح أو رقم الأعمال، مقابل استمرار الانتفاع بالنظام التجاري والدعم المستمر. وقد يلتزم الممنوح أيضاً بدفع مساهمات خاصة بالإعلانات والتسويق الجماعي⁽¹⁾.

ويجب على الممنوح الوفاء بهذه الالتزامات في الآجال المحددة ووفق الكيفيات المتفق عليها، لأن أي تأخير أو امتناع قد يُعتبر إخلالاً جوهرياً بالعقد، يخول للمانح حق المطالبة بالتنفيذ الجبري أو التعويض أو حتى فسخ العقد.

كما أن الالتزام المالي لا يقتصر على مجرد الدفع، بل يشمل أحياناً الشفافية في التصريح بالمداخل إذا كانت الرسوم مرتبطة بنسبة من الأرباح، مما يفرض على الممنوح تقديم بيانات مالية دقيقة وغير مضللة⁽²⁾.

(1) علي بومدين، عقود الفرنشايز التجارية، دار الهدى للطباعة والنشر، الطبعة 1 الجزائر، 2020، ص 35-115.

(2) نور الدين رحمان، مسؤولية الأطراف في عقد الامتياز التجاري، دار بلقيس، الطبعة 1، الجزائر، 2023، ص 70-160.

الفرع الثاني: الالتزام باحترام معايير التشغيل والنظام التجاري

يُعتبر احترام النظام التجاري الموحد جوهر العلاقة بين الممنوح ومانح الامتياز، إذ يلتزم الممنوح بتطبيق جميع المعايير التشغيلية والتنظيمية التي يضعها المانح بهدف الحفاظ على وحدة الشبكة التجارية وتمائلها. ويشمل هذا الالتزام احترام أساليب الإدارة، وجودة المنتجات أو الخدمات، والتصميم الداخلي والخارجي للمحل، واستراتيجيات التسويق، وطرق التعامل مع العملاء، وحتى اللباس المهني للموظفين في بعض الأنظمة التجارية. ويهدف هذا الالتزام إلى ضمان تقديم تجربة موحدة للمستهلك، بحيث يحصل العميل على نفس مستوى الجودة والخدمة بغض النظر عن موقع الفرع. ولذلك يُمنع على الممنوح إجراء تغييرات جوهرية في النشاط أو الشكل أو طرق التشغيل دون موافقة مسبقة من المانح. كما يخضع الممنوح غالباً لرقابة دورية من قبل مانح الامتياز للتأكد من مدى الالتزام بالمعايير المحددة، وقد يؤدي الإخلال بها إلى جزاءات تعاقدية تتراوح بين الإنذار والفسخ⁽¹⁾.

الفرع الثالث: الالتزام بالمحافظة على السمعة التجارية والسرية

تُعد السمعة التجارية أحد أهم الأصول المعنوية لشبكة الامتياز، ومن ثم يلتزم الممنوح قانوناً وأخلاقياً بالمحافظة عليها وعدم الإضرار بها بأي سلوك أو ممارسة قد تؤثر سلباً على صورة العلامة التجارية. ويشمل ذلك الالتزام بتقديم خدمات ذات جودة، واحترام أخلاقيات النشاط التجاري، وتجنب الممارسات المخالفة للقانون أو التي قد تسيء لثقة الجمهور. كما يلتزم الممنوح بالمحافظة على سرية المعلومات الفنية والتجارية التي يحصل عليها من المانح، مثل طرق التشغيل، وخطط التسويق، وقوائم الموردين، والاستراتيجيات الإدارية. ويُعد هذا الالتزام ضرورياً لحماية الميزة التنافسية للشبكة التجارية. وغالباً ما يستمر الالتزام بالسرية حتى بعد انتهاء العقد، منعاً لاستغلال المعرفة الفنية في مشاريع منافسة أو إفشائها للغير، وقد يُدعم هذا الالتزام بشروط عدم المنافسة⁽²⁾.

(1) عبد الرحمان بوضياف، أحكام القانون التجاري الجزائري، دار هومة، الطبعة 5، الجزائر، 2018، ص 90-180.

(2) جمال الدين لعروسي، العقود التجارية الحديثة، دار الفكر القانوني، الطبعة 2، الجزائر، 2020، ص 60-140.

المطلب الثالث: مبدأ حسن النية في تنفيذ العقد

يعد هذا المبدأ قاعدة أمرة في القوانين المدنية باعتباره التزام قانوني وأخلاقي يحتم على طرفي العقد تنفيذه بأمانة ونزاهة وإخلاص. ومن هذا المنظر نذكر ما يلي: الفرع الأول "مفهوم حين النية وأساسه القانوني، الفرع الثاني "مظاهر حسن النية أثناء تنفيذ العقد، الفرع الثالث "اثر الاخلال بمبدأ حسن النية.

الفرع الأول: مفهوم حسن النية وأساسه القانوني

يُعتبر حسن النية من المبادئ العامة التي تحكم تنفيذ العقود في مختلف الأنظمة القانونية، ويقضي بضرورة التزام كل طرف بالأمانة والصدق والتعاون بما يحقق الغاية الاقتصادية المشروعة للعقد.

عقد الامتياز التجاري، يكتسب هذا المبدأ أهمية خاصة بسبب الطبيعة المستمرة والتعاونية للعلاقة بين الطرفين، إذ لا يكفي الالتزام الحرفي بنود العقد، بل يجب تنفيذه بروح من الثقة والشفافية⁽¹⁾.

الفرع الثاني: مظاهر حسن النية أثناء تنفيذ العقد

يتجسد حسن النية في عدة صور، منها التزام مانح الامتياز بالإفصاح عن المعلومات الجوهرية المتعلقة بالمشروع، وعدم تقديم بيانات مضللة، والالتزام الممنوح بالشفافية المالية وعدم الإضرار بالشبكة.

كما يظهر في التعاون المستمر لحل المشكلات التشغيلية، وعدم التعسف في استعمال الحقوق، مثل فرض شروط مرهقة دون مبرر أو استغلال التبعية الاقتصادية للطرف الآخر⁽¹⁾.

(1) الامر رقم 75-58 المؤرخ 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانوني المدني الجزائري، المعدل والمتمم، المادة 107
(2) سمير بن عيسى، العلامة التجارية وحمايتها القانونية، دار الجامعة الجديدة، الطبعة 3، مصر، 2019، ص 50-120.

الفرع الثالث: آثار الإخلال بمبدأ حسن النية

يؤدي الإخلال بحسن النية إلى قيام المسؤولية العقدية، وقد يبرر الحكم بالتعويض عن الأضرار الناتجة، كما قد يشكل سبباً لفسخ العقد إذا كان الإخلال جسيماً. وفي بعض الحالات، قد تعتبر المحاكم سوء النية سبباً لإبطال بعض الشروط التعسفية أو إعادة تفسير العقد بما يحقق العدالة التعاقدية، خاصة في العقود ذات الطابع المستمر مثل الامتياز التجاري. يتضح أن عقد الامتياز التجاري يقوم على توازن دقيق بين التزامات مانح الامتياز وممنوحه،

في إطار من التعاون وحسن النية. فنجاح هذا العقد لا يتحقق فقط من خلال النصوص القانونية، بل من خلال التنفيذ الفعلي المتوازن للحقوق والالتزامات، بما يضمن حماية المصالح الاقتصادية للطرفين واستقرار الشبكة التجارية. ومن ثم فإن الالتزامات المتبادلة تمثل العمود الفقري للإطار التنظيمي لعقد الامتياز التجاري⁽¹⁾.

المبحث الثاني: حماية الحقوق في عقد الامتياز التجاري

يُعَدّ عقد الامتياز التجاري من العقود المركبة التي تقوم على استغلال مجموعة من الحقوق المعنوية والاقتصادية التي يملكها مانح الامتياز، وعلى رأسها العلامة التجارية، والمعرفة الفنية، والسر المهني، إلى جانب الحقوق التنظيمية المرتبطة بالحصريّة وعدم المنافسة.

وتتبع أهمية حماية هذه الحقوق من كونها تمثل جوهر العلاقة التعاقدية وأساس نجاح شبكة الامتياز، إذ إن أي اعتداء عليها قد يؤدي إلى الإضرار بسمعة العلامة، وفقدان الثقة التجارية، واختلال التوازن الاقتصادي للعقد. لذلك، حرصت التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية على وضع منظومة قانونية متكاملة تكفل حماية هذه الحقوق أثناء تنفيذ العقد وبعد انتهائه، لدى سنتناوله في ما يلي: حماية العلامة التجارية بالمطلب الأول وحماية السر المهني والمعرفة الفنية (المطلب الثاني) وكذا شرط الحصريّة وعدم المنافسة بالمطلب الثالث.

(1) محمد صالح الفار، القانون التجاري المقارن، دار النهضة العربية، لطبعة 4، مصر، 2017، ص 80-170.

المطلب الأول: حماية العلامة التجارية

يمثل الإطار القانوني للعلامة التجارية حجر الزاوية الذي يقوم عليه عقد الامتياز التجاري (فرنشيز) إذ لا يمكن تصور وجود هذا العقد أو استمرار فعاليته بمغزل عن توفير حماية قانونية صارمة ومستدامة للعلامة، التي تجسد سمعة المشروع وتضمن جذب المستهلكين مما جعل هذا المطلب يندرج الى ثلاث فروع أساسية تتمثل في الإطار القانوني للعلامة التجارية في عقد الامتياز، شروط استعمال العلامة التجارية من طرف الممنوح، والمسؤولية القانونية عن الاعتداء على العلامة التجارية.

الفرع الأول: الإطار القانوني للعلامة التجارية في عقد الامتياز

تُعتبر العلامة التجارية الركيزة الأساسية لعقد الامتياز التجاري، لأنها تمثل الهوية القانونية والاقتصادية للمشروع، وتجسد سمعته في السوق، وتعكس جودة المنتجات أو الخدمات المقدمة تحتها.

فالامتياز التجاري في جوهره ليس مجرد ترخيص ببيع منتج أو تقديم خدمة، بل هو منح حق استغلال منظومة تجارية متكاملة يكون أبرز عناصرها العلامة التجارية. ومن ثم، فإن حماية هذه العلامة تُعد حماية لكيان الامتياز ذاته⁽¹⁾.

ويقصد بالعلامة التجارية كل إشارة أو رمز أو اسم أو شعار أو تصميم يُستخدم لتمييز منتجات أو خدمات مشروع معين عن غيره من المشاريع المنافسة. وقد تكون العلامة اسماً تجارياً، أو رمزاً بصرياً، أو مزيجاً من الألوان، أو حتى شكلاً مميزاً للتغليف، شريطة أن تكون قابلة للإدراك والتمييز. وفي إطار عقد الامتياز، يمنح المانح للممنوح حق استخدام العلامة التجارية ضمن حدود معينة مقابل مقابل مالي والتزام صارم بمعايير الاستعمال، من الناحية القانونية، تخضع العلامة التجارية للحماية وفق قوانين الملكية الفكرية الوطنية، مثل قوانين حماية العلامات التجارية، وكذا وفق الأطر الدولية مثل اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية واتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS).

(1) عبد الوهاب بن زيدان، الملكية الفكرية في التشريع الجزائري، دار هومة، الطبعة 2، الجزائر، 2021، ص 100-190.

وتكمن هذه الحماية في تسجيل العلامة لدى الجهات المختصة، إذ يمنح التسجيل صاحب العلامة حقاً استثنائياً يمنع الغير من استخدامها أو تقليدها دون إذن⁽¹⁾.

وفي مجال الامتياز التجاري، تكتسي الحماية بعداً تعاقدياً إضافياً، إذ يلتزم مانح الامتياز بضمان حق الممنوح في استعمال العلامة طوال مدة العقد، مع حمايتها من أي تعرض قانوني قد يصدر عن الغير. كما يلتزم باتخاذ الإجراءات القانونية ضد أي اعتداء عليها، لأن ضعف حماية العلامة قد ينعكس مباشرة على استثمارات الممنوح.

كما أن الإطار القانوني للعلامة في عقد الامتياز لا يقتصر على الحماية التقليدية من التقليد، بل يشمل أيضاً حماية السمعة التجارية (Goodwill)، أي الصورة الذهنية التي كوّنوها المستهلكون عن العلامة. ولذلك، فإن أي استعمال يسيء إلى سمعة العلامة Even—من طرف الممنوح نفسه—قد يشكل إخلالاً تعاقدياً.

وعليه، فإن العلامة التجارية في عقد الامتياز ليست مجرد عنصر شكلي، بل هي أصل تجاري استراتيجي، وحمايتها القانونية تمثل شرطاً أساسياً لاستقرار العلاقة بين الطرفين واستمرارها.

الفرع الثاني: شروط استعمال العلامة التجارية من طرف الممنوح

رغم أن الممنوح يحصل على حق استعمال العلامة التجارية، إلا أن هذا الحق ليس مطلقاً، بل يخضع لشروط وضوابط دقيقة يحددها عقد الامتياز، باعتبار أن المانح يظل المالك الأصلي للعلامة والمسؤول الأول عن سمعتها⁽²⁾.

أول هذه الشروط هو أن يكون استعمال العلامة محصوراً في النشاط المحدد بالعقد، فلا يجوز للممنوح استخدامها خارج نوع المنتجات أو الخدمات المتفق عليها. فإذا كان الامتياز خاصاً بمطعم للوجبات السريعة مثلاً، فلا يمكن للممنوح استغلال العلامة في نشاط مختلف كتسويق منتجات أخرى غير مرخص بها.

(1) أحمد شريف، مبادئ القانون التجاري، دار الفكر العربي، الطبعة 6مصر، 2016، ص 75-150.
(2) عبد المجيد قادري، الوسيط في العقود التجارية، دار بلقيس، الطبعة 3، الجزائر، 2022، ص 85-160.

ثانياً: الالتزام بالنطاق الجغرافي المحدد، حيث غالباً ما يمنح المانح للممنوح حق استعمال العلامة ضمن منطقة معينة فقط، منعاً لتضارب المصالح داخل شبكة الامتياز. وبالتالي، لا يجوز التوسع خارج هذا النطاق إلا بإذن صريح.

ثالثاً: يجب احترام دليل التشغيل والمعايير الفنية والتسويقية التي يضعها المانح، مثل شكل المحل، طريقة العرض، أساليب التسويق، اللباس المهني، معايير الجودة، وخدمة العملاء. ويهدف ذلك إلى توحيد صورة العلامة التجارية وضمان ثبات جودتها أمام المستهلك⁽¹⁾.

رابعاً: يُحظر على الممنوح إجراء أي تعديل على العلامة أو الشعار أو الهوية البصرية دون موافقة المانح، لأن أي تغيير قد يضعف القيمة القانونية والتجارية للعلامة.

خامساً: ينتهي حق استعمال العلامة بانتهاء العقد، ويترتب على الممنوح إزالة جميع المظاهر المرتبطة بها فوراً، بما في ذلك اللافتات، الإعلانات، والمواد التسويقية.

وبالتالي فإن استعمال العلامة التجارية من طرف الممنوح هو استعمال مقيد، يهدف إلى حماية وحدة الشبكة التجارية وضمان عدم المساس بمكانة العلامة في السوق.

الفرع الثالث: المسؤولية القانونية عن الاعتداء على العلامة التجارية

يشكل الاعتداء على العلامة التجارية أحد أخطر الانتهاكات التي قد تواجه نظام الامتياز التجاري، لما له من آثار مباشرة على السمعة التجارية والثقة السوقية. ويتخذ الاعتداء صوراً متعددة، منها التقليد، التزوير، الاستعمال غير المرخص، أو الاستعمال الذي يسبب اللبس لدى الجمهور.

(1) محمد الصغير بن شيخ، الوجيز في القانون التجاري، دار هومة، الطبعة 4، الجزائر، 2019، ص 65-145.

إذا قام طرف ثالث بتقليد العلامة أو استخدامها دون إذن، فإن المانح يملك الحق في رفع دعوى مدنية للمطالبة بوقف الاعتداء والتعويض عن الأضرار، كما قد تُفرض عقوبات جزائية بحسب طبيعة النظام القانوني الوطني⁽¹⁾.
أما إذا صدر الاعتداء من الممنوح نفسه، كأن يستعمل العلامة خارج النطاق المحدد، أو يستمر في استخدامها بعد انتهاء العقد، فإن مسؤوليته تكون تعاقدية وقد تتحول إلى مسؤولية تقصيرية إذا ترتب ضرر بالغير أو بالمستهلكين. وتشمل الجزاءات القانونية:

1. وقف الاستعمال غير المشروع.
 2. مصادرة المنتجات أو الوسائل المخالفة.
 3. التعويض المالي.
 4. فسخ عقد الامتياز.
 5. فرض غرامات أو عقوبات جنائية في حالات الغش والتقليد .
- كما أن القضاء ينظر بعناية إلى مدى تأثير الاعتداء على المستهلكين، خاصة إذا أدى إلى تضليلهم أو الإضرار بثقتهم بالعلامة الأصلية.
ومن ثم، فإن المسؤولية القانونية عن الاعتداء على العلامة التجارية تمثل وسيلة ردع أساسية للحفاظ على استقرار الامتياز التجاري وحماية أصله المعنوي.

المطلب الثاني: حماية السر المهني والمعرفة الفنية

تُعد حماية السر المهني والمعرفة الفنية (Know-How) من أهم الركائز القانونية في عقد الامتياز التجاري، إذ تقوم هذه العقود في جوهرها على نقل خبرات غير ملموسة ذات قيمة اقتصادية عالية، لا يمكن حمايتها بوسائل الملكية التقليدية كالبراءة أو العلامة التجارية فقط، بل تحتاج إلى حماية خاصة تقوم على السرية التعاقدية والقانونية. فنجاح شبكة الامتياز يعتمد بدرجة كبيرة على الحفاظ على هذه الأسرار وعدم تسريبها أو استغلالها خارج الإطار المنفق عليه⁽²⁾.

(1) بوعزيز عائشة، الإطار القانوني لعقد الامتياز التجاري، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 1، 2020، ص 20-110.
(2) بن عومر محمد، الامتياز التجاري كآلية لدعم وتطوير الاستثمار، مذكرة ماجستير، جامعة وهران، 2021، ص 30-120.

ونذكر الفروع الأساسية التي تتضمن مفهوم السر المهني والمعرفة الفنية (الفرع الأول)، التزامات السرية أثناء سريان العقد (الفرع الثاني)، والحماية القانونية بعد انتهاء العقد (الفرع الثالث).

الفرع الأول: مفهوم السر المهني والمعرفة الفنية

يقصد بالسر المهني أو السر التجاري (Trade Secret) كل معلومة أو بيانات أو خبرات أو أساليب تنظيمية أو تقنية غير معلنة للعموم، وتتمتع بقيمة اقتصادية لأنها غير معروفة للمنافسين، ويُتخذ بشأنها تدابير معقولة للحفاظ على سريتها.

أما المعرفة الفنية (Know-How) فهي مجموع الخبرات العملية والتقنية والإدارية التي يطورها مانح الامتياز عبر الزمن، وتشمل طرق الإنتاج، أساليب التسويق، معايير الجودة، وصفات التصنيع، أساليب الإدارة، ونظم التشغيل.

وتتميز هذه المعرفة بأنها غير قابلة للحماية عبر التسجيل الرسمي مثل العلامة التجارية أو البراءة، لكنها تظل ذات أهمية استراتيجية كبيرة، لأنها تمثل "قلب الامتياز التجاري". فالقيمة الحقيقية للامتياز لا تكمن فقط في الاسم التجاري، بل في النظام التشغيلي المتكامل الذي يقدمه المانح⁽¹⁾.

كما أن السر المهني يتميز بعدة خصائص أساسية أهمها:

1. أنه غير معلن للجمهور.
2. له قيمة اقتصادية فعلية أو محتملة.
3. يخضع لإجراءات حماية داخل المؤسسة.
4. يمكن نقله عبر العقد دون فقدان طبيعته السرية.

وفي سياق الامتياز، يُعتبر نقل المعرفة الفنية أحد الالتزامات الجوهرية للمانح، في حين يُعتبر الحفاظ على سريتها التزاماً أساسياً على عاتق الممنوح، وهو ما يجعل العلاقة التعاقدية قائمة على التوازن بين الإفصاح المقيد والحماية المشددة.

(1) عادل بوقرة، الحماية القانونية للعلامة التجارية في عقد الامتياز، أطروحة دكتوراه، جامعة قسنطينة، 2022، ص 50-180.

الفرع الثاني: التزامات السرية أثناء سريان العقد

يلتزم الممنوح خلال فترة سريان عقد الامتياز بمجموعة من الالتزامات الصارمة المتعلقة بحماية السر المهني والمعرفة الفنية، وتُعد هذه الالتزامات من الالتزامات الجوهرية التي يؤدي الإخلال بها إلى قيام المسؤولية العقدية وفسخ العقد.

أولاً: هذه الالتزامات هو عدم الإفصاح عن أي معلومات سرية حصل عليها أثناء تنفيذ العقد، سواء كانت تقنية أو تجارية أو إدارية، سواء تم الإفصاح عنها للغير أو للمنافسين أو حتى لموظفين غير مخولين.

ثانياً: يلتزم الممنوح بعدم استغلال هذه المعلومات خارج نطاق الامتياز، أي أنه لا يجوز له استخدامها في مشروع آخر مماثل أو منافس، سواء خلال مدة العقد أو بعده إذا لم ينص على خلاف ذلك⁽¹⁾.

ثالثاً: يجب على الممنوح اتخاذ إجراءات داخلية لحماية السرية، مثل:

1. تقييد الوصول إلى المعلومات الحساسة.
2. تدريب الموظفين على احترام السرية.
3. استخدام أنظمة أمن معلومات مناسبة.
4. منع نسخ أو نقل الوثائق السرية دون إذن .

رابعاً: يُلزم الممنوح بإبلاغ المانح فوراً في حال حدوث أي تسريب أو محاولة اعتداء على المعلومات السرية.

خامساً: يمتد التزام السرية ليشمل موظفي الممنوح والمتعاقدين معه، حيث يكون مسؤولاً عن أفعالهم باعتبارهم تابعين له في إطار تنفيذ العقد⁽²⁾.

وبذلك، فإن التزام السرية أثناء سريان العقد يمثل ضماناً أساسية لحماية النظام التجاري للامتياز، ويعكس الثقة التي يمنحها المانح للممنوح عند نقل خبراته.

(1) بوطيبة ليلي، التزامات مانح وممنوح الامتياز التجاري، مذكرة ماجستير، جامعة باتنة، 2019، ص 25-100.

(2) هبري محمد، المنازعات في عقد الفرنشايز وطرق تسويتها، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، 2023، ص 60-200.

الفرع الثالث: الحماية القانونية بعد انتهاء العقد

لا تنتهي أهمية حماية السر المهني بمجرد انتهاء عقد الامتياز، بل تمتد في كثير من الأحيان إلى ما بعد انتهاء العلاقة التعاقدية، نظراً لاحتمال استغلال الممنوح السابق للمعلومات التي اكتسبها خلال فترة الامتياز في إنشاء نشاط منافس.

ولهذا السبب، غالباً ما تتضمن عقود الامتياز شروطاً صريحة تنص على استمرار التزام السرية لفترة محددة بعد انتهاء العقد، وقد تكون هذه المدة قصيرة أو طويلة بحسب طبيعة النشاط وحساسية المعلومات.

وتستند هذه الحماية إلى مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود، وإلى ضرورة منع الإثراء غير المشروع للممنوح على حساب المانح. فاستعمال الأسرار المكتسبة بعد انتهاء العقد قد يشكل نوعاً من المنافسة غير المشروعة⁽¹⁾.

ومع ذلك، يشترط لصحة هذا الالتزام بعد انتهاء العقد أن يكون:

1. محدداً زمنياً بشكل معقول.
2. مرتبطاً بموضوع محدد من الأسرار.
3. غير مبالغ فيه إلى درجة تقيد حرية العمل بشكل مطلق .

وفي حالة الإخلال بشرط السرية بعد انتهاء العقد، يمكن للمانح اللجوء إلى القضاء للمطالبة بالتعويض، ووقف النشاط المخالف، بل وقد يمتد الأمر إلى المطالبة بإجراءات تحفظية لمنع استغلال المعلومات.

وبالتالي، فإن الحماية القانونية للسر المهني بعد انتهاء العقد تمثل امتداداً طبيعياً للحماية أثناء التنفيذ، وتهدف إلى الحفاظ على التوازن بين حرية المنافسة وحماية الاستثمار المعرفي⁽²⁾.

(1) مراح مريم، عقد الامتياز التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة بسكرة، 2020، ص 40-130.

(2) جابري سميرة، المسؤولية العقدية في عقود الامتياز، أطروحة دكتوراه، جامعة عنابة، 2021، ص 55-190.

المطلب الثالث: شرط الحصرية وعدم المنافسة

يشكل شرط الحصرية (Exclusivity clause) أحد الركائز البنيوية والضمانات والجوهرية التي توازن المصالح في عقود الامتياز التجاري (فرنشيز) فبالنظر الى طبيعة هذه العقود القائمة على التبعية الاقتصادية والتعاون المشترك، يبرز هذا الشرط الآلية القانونية وتنظيمية لحماية الاستثمارات المتبادلة بين أطراف العلاقة التعاقدية، وينقسم بدوره هذا المطلب الى ثلاث فروع تتمثل في: مفهوم شرط الحصرية وأهدافه، شرط عدم المنافسة وحدوده القانوني، الرقابة القضائية على شروط الحصرية وعدم المنافسة.

الفرع الأول: مفهوم شرط الحصرية وأهدافه

يُعد شرط الحصرية من الشروط الجوهرية في العديد من عقود الامتياز التجاري، ويقصد به منح الممنوح حق استغلال الامتياز داخل نطاق جغرافي محدد دون منافسة من مانح الامتياز أو منحه امتيازات أخرى في نفس المنطقة، أو إلزامه بالتعامل حصرياً مع منتجاً أو موردين محددين.

ويهدف هذا الشرط إلى تحقيق عدة أهداف اقتصادية وتنظيمية، أهمها:

1. حماية استثمارات الممنوح داخل منطقته.
 2. منع تضارب المصالح داخل شبكة الامتياز.
 3. ضمان توزيع منظم للأسواق.
 4. تعزيز فعالية العلامة التجارية في كل منطقة .
- كما يمكن أن يتخذ شرط الحصرية صوراً مختلفة، منها:

1. الحصرية الجغرافية (منطقة واحدة لكل ممنوح).
2. الحصرية في التوزيع (منع بيع منتجات منافسة).
3. الحصرية في الشراء (الالتزام بموردين محددين) .

ومع ذلك، فإن هذا الشرط ليس مطلقاً، بل يجب أن يحقق توازناً بين حماية الامتياز ومنع الاحتكار⁽¹⁾.

(1) بوزرزور وليد، نقل المعرفة الفنية في عقود الامتياز، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف 1، 2019، ص 35-120.

الفرع الثاني: شرط عدم المنافسة وحدوده القانونية

شرط عدم المنافسة هو التزام تعاقدى يفرض على الممنوح الامتناع عن ممارسة أي نشاط مماثل أو منافس لنشاط الامتياز، سواء أثناء سريان العقد أو بعد انتهائه لفترة معينة. ويُعتبر هذا الشرط ضرورياً لحماية الاستثمارات والخبرات التي ينقلها المانح، لكنه في الوقت ذاته يخضع لرقابة قانونية صارمة لتجنب تقييد حرية التجارة.

ولكي يكون شرط عدم المنافسة مشروعاً، يجب أن تتوفر فيه عدة ضوابط:

أولاً الحد الزمني: يجب أن يكون محدداً بمدة معقولة بعد انتهاء العقد.

ثانياً الحد المكاني: يجب أن يقتصر على منطقة جغرافية محددة.

ثالثاً الحد الموضوعي: يجب أن يتعلق بنفس النشاط أو نشاط مشابه مباشرة.

كما يجب ألا يؤدي الشرط إلى حرمان الممنوح من ممارسة نشاطه المهني بشكل كلي، وإلا اعتبر شرطاً تعسفياً. وفي بعض الأنظمة القانونية، يُشترط أيضاً أن يكون الشرط ضرورياً لحماية مصلحة مشروعة، مثل حماية السر التجاري أو العلامة التجارية.

الفرع الثالث: الرقابة القضائية على شروط الحصرية وعدم المنافسة

تلعب المحاكم دوراً محورياً في مراقبة شروط الحصرية وعدم المنافسة داخل عقود الامتياز التجاري، بهدف ضمان عدم تحولها إلى أدوات احتكارية أو تعسفية. فالقضاء يتدخل في الحالات التي يكون فيها الشرط:

1. مبالغاً فيه في مدته أو نطاقه.
2. غير مبرر اقتصادياً.
3. مخالفاً لقواعد المنافسة المشروعة.
4. أو يؤدي إلى تقييد غير مشروع لحرية التجارة والعمل⁽¹⁾.

(1) هبري محمد، الإطار القانوني لعقد الامتياز التجاري، مجلة الدراسات القانونية، العدد 12، 2021، ص 45-70.

وفي هذه الحالات، يمكن للقاضي:

1. إبطال الشرط كلياً أو جزئياً.
2. تعديل نطاقه الزمني أو المكاني.
3. أو إعادة تكييفه بما يحقق التوازن بين الطرفين.

كما أن قوانين المنافسة في العديد من الدول تفرض رقابة إضافية على هذه الشروط، خاصة إذا كانت تؤدي إلى احتكار السوق أو إضعاف المنافسة. وبذلك، فإن الرقابة القضائية تمثل ضماناً أساسية لتحقيق التوازن بين حرية التعاقد من جهة، وحماية النظام الاقتصادي العام والمنافسة المشروعة من جهة أخرى⁽¹⁾.

المبحث الثالث: انقضاء عقد الامتياز وآثاره

يعد عقد الامتياز التجاري من عقود المدة (عقود الزمن) التي تؤدي فيها الفترات الزمنية دوراً جوهرياً في تحديد نطاق الالتزامات بين أطرافه وحساب الجدوى الاقتصادية للاستثمار، وباعتباره عقداً معقداً بطبيعته لا مؤيداً فإن الرابطة القانونية الناشئة عنه هو الزوال والانقضاء ونستخلص من هنا المطالب التالية:

انتهاء العقد بانقضاء المدة أو الفسخ، آثار انتهاء عقد الامتياز، تسوية المنازعات الناشئة عن عقد الامتياز التجاري

المطلب الأول: انتهاء العقد بانقضاء المدة أو الفسخ

يخضع عقد الامتياز التجاري، كغيره من العقود الزمنية، لقاعدة أساسية مفادها أنه ليس عقداً مؤبداً، بل يرتبط بمدة زمنية محددة أو بأسباب قانونية قد تؤدي إلى إنهائه قبل حلول أجله.

(1) بوطيبة ليلي، التحكيم في منازعات الامتياز التجاري، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، 2020، ص 60-85.

ويختلف نمط الانتهاء بحسب ما إذا كان العقد قد بلغ مدته الطبيعية أو انتهى بفسخ إرادي أو قضائي نتيجة إخلال أحد الأطراف بالتزاماته وبناءاً على ذلك يتم تقسيم هذا المطلب الى ثلاث فروع تتمثل في انتهاء العقد بانقضاء المدة المحددة، الفسخ الاتفاقي أو القضائي له، والأسباب القانونية المؤدية إلى الإنهاء المبكر.

الفرع الأول: انتهاء العقد بانقضاء المدة المحددة

يُعتبر انتهاء عقد الامتياز بانقضاء مدته المحددة الصورة الطبيعية والأكثر شيوعاً لانقضاء العلاقة التعاقدية، حيث يُبرم العقد عادة لمدة معينة يتم الاتفاق عليها مسبقاً بما يتناسب مع طبيعة النشاط التجاري، وحجم الاستثمار، وفترة استرداد التكاليف.

وتتراوح مدة عقد الامتياز غالباً بين خمس وعشر سنوات، وقد تزيد بحسب القطاع الاقتصادي محل الامتياز. ويترتب على انتهاء المدة المحددة انقضاء العقد تلقائياً دون حاجة إلى تنبيه أو إعدار، ما لم يتضمن العقد شرطاً صريحاً بالتجديد التلقائي أو منح الأفضلية للممنوح في التجديد⁽¹⁾.

ويُلاحظ أن التجديد في عقد الامتياز لا يُفترض، بل يتطلب اتفاقاً جديداً أو تفعيل بند تعاقدى سابق، لأن الأصل هو انتهاء الالتزامات بانتهاء الأجل. ومع ذلك، قد تُثار إشكالات تتعلق برفض مانح الامتياز تجديد العقد رغم نجاح الممنوح واستثماره الكبير، وهنا يظهر دور مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود، حيث قد يُعتبر الرفض التعسفي سبباً للمطالبة بالتعويض في بعض التشريعات المقارنة.

ومن الناحية الاقتصادية، قد يؤدي عدم التجديد إلى خسائر معتبرة للممنوح الذي بنى نشاطه التجاري على شهرة العلامة التجارية، لذلك غالباً ما تنص العقود الحديثة على شروط واضحة للتجديد، تشمل⁽²⁾:

(1) هبري محمد، الحصرية وعدم المنافسة في عقد الفرنشايز، مجلة القانون والأعمال، العدد 8، 2019، ص 30-55.

(2) هبري محمد، الحماية القانونية للسر المهني في الامتياز التجاري، مجلة الفكر القانوني، 2022، ص 50-78.

1. احترام معايير الجودة.
2. عدم وجود مخالفات جوهرية.
3. تحديث المحل وفق المعايير الجديدة.
4. دفع رسوم تجديد الامتياز.

وعليه، فإن انتهاء العقد بانقضاء المدة يُجسد التطبيق العادي لمبدأ القوة الملزمة للعقد، لكنه يظل خاضعاً لاعتبارات التوازن الاقتصادي والعدالة التعاقدية.

الفرع الثاني: الفسخ الاتفاقي أو القضائي للعقد

قد ينتهي عقد الامتياز قبل حلول أجله من خلال الفسخ، وهو وسيلة قانونية تُنتهي العقد بسبب إرادة الأطراف أو نتيجة إخلال أحدهما بالتزاماته.

أولاً: الفسخ الاتفاقي

يقصد به إنهاء العقد بناءً على اتفاق متبادل بين مانح الامتياز والممنوح، وغالباً ما يتم ذلك عندما تصبح العلاقة التجارية غير مجدية اقتصادياً، أو عند حدوث ظروف استثنائية تجعل استمرار العقد مرهقاً للطرفين.

ويتميز الفسخ الاتفاقي بالمرونة، إذ يسمح بتحديد الآثار المالية والتنظيمية بشكل ودي، مثل:

1. تسوية المستحقات المالية.
2. إعادة المعدات.
3. وقف استخدام العلامة.
4. تحديد التعويضات إن وجدت⁽¹⁾.

(1) جابري سميرة، العلامة التجارية في عقود الامتياز، مجلة الاقتصاد والقانون، 2021، ص 40-65.

ثانياً: الفسخ القضائي

يتم اللجوء إليه عندما يُخل أحد الطرفين إخلالاً جسيماً بالتزاماته، كعدم دفع الرسوم، أو إفشاء الأسرار التجارية، أو الإضرار بسمعة العلامة، أو عدم توفير الدعم الفني المتفق عليه. ويشترط غالباً:

1. ثبوت الإخلال.
2. جسامه الضرر.
3. توجيه إذار مسبق.
4. منح مهلة للتصحيح إذا نص العقد على ذلك .

ويترتب على الحكم القضائي بالفسخ إنهاء العقد بأثر قانوني قد يكون فورياً، مع إمكانية الحكم بالتعويض للطرف المتضرر.

ويُظهر الفسخ، بنوعيه، أن عقد الامتياز ليس مجرد رابطة شكلية، بل علاقة تقوم على الثقة والتعاون المستمر، وأي إخلال جوهري يُفقد العقد مبرر بقاءه.

الفرع الثالث: الأسباب القانونية المؤدية إلى الإنهاء المبكر

قد ينتهي عقد الامتياز بصورة مبكرة نتيجة أسباب قانونية مستقلة عن الإرادة المباشرة للأطراف، ومن أبرزها⁽¹⁾:

أولاً: إفلاس أحد الطرفين

إذا أفلس الممنوح، فقد يصبح عاجزاً عن مواصلة النشاط أو الوفاء بالتزاماته المالية، مما يبرر إنهاء العقد حمايةً للشبكة التجارية. كما أن إفلاس المانح قد يؤدي إلى فقدان الدعم والهيكل التنظيمي.

⁽¹⁾ محمد نور الدين المصري، مرجع سابق ، ص252-254

ثانيا: فقدان العلامة التجارية او بطلانها

إذا زالت الحماية القانونية للعلامة بسبب حكم قضائي أو عدم تجديد التسجيل، فإن محل الامتياز ذاته يتأثر، لأن العلامة تُعد عنصراً أساسياً في العقد⁽¹⁾.

ثالثا: الإخلال الجسيم بالتزامات

مثل مخالفة معايير الجودة، أو المنافسة غير المشروعة، أو نقل المعرفة الفنية للغير، أو الإضرار بسمعة الشبكة.

رابعا: القوة القاهرة أو الاستحالة القانونية

مثل صدور تشريعات تمنع النشاط، أو كوارث تجعل التنفيذ مستحيلاً. وبالتالي، فإن الإنهاء المبكر يُعبر عن تأثر عقد الامتياز بعوامل قانونية واقتصادية خارجية وداخلية، ويؤكد ضرورة تضمين العقد بنوداً واضحة لإدارة المخاطر.

المطلب الثاني: آثار انتهاء عقد الامتياز

لا يُعد انتهاء عقد الامتياز التجاري مجرد لحظة انقطاع للعلاقة التعاقدية بين مانح الامتياز وممنوحه، بل هو مرحلة قانونية دقيقة تُرتب آثاراً ممتدة تتجاوز التاريخ الرسمي لانتهاء العقد. فبسبب الطبيعة الخاصة لهذا العقد القائم على استغلال نظام تجاري متكامل (العلامة التجارية، المعرفة الفنية، طرق التشغيل، والهوية التجارية)، فإن انتهاءه يثير إشكاليات متعددة تتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية، وضمان استقرار المعاملات، ومنع الإضرار بالمستهلكين أو السوق⁽²⁾.

(1) بوززو وليد، مبدأ حسن النية في العقود التجارية، مجلة الشريعة والقانون، 2018، ص 20-50.

(2) جابري سميرة، مسؤولية مانح الامتياز، مجلة العلوم القانونية والإدارية، 2020، ص 55-90.

وعليه، فإن الآثار المترتبة عن انتهاء عقد الامتياز لا تقتصر على زوال الالتزامات الأساسية، بل تمتد إلى التزامات لاحقة، وتنظيم مصير العلامة التجارية والمعرفة الفنية، بالإضافة إلى

إمكانية ترتيب مسؤولية تعويضية في حالة الإنهاء غير المشروع أو التعسفي، ونظرا لكون هذه الآثار تتجاوز لحظة الانفصال العقدي لترتب التزامات ممتدة مسؤوليات دقيقة استوجب مناقشتها تفصيلا، حيث تنقسم هذه الدراسة منهجيا إلى ثلاث فروع وهي: الفرع الأول "التزامات الأطراف بعد انتهاء العقد"، الفرع الثاني "مصير العلامة التجارية والمعرفة الفنية"، الفرع الثالث "تعويض عن الأضرار الناتجة عن انتهاء العقد".

الفرع الأول: التزامات الأطراف بعد انتهاء العقد

رغم أن القاعدة العامة في العقود هي انقضاء الالتزامات بانتهاء العقد، إلا أن عقد الامتياز يتميز بخصوصية تجعل بعض الالتزامات تمتد إلى ما بعد انتهاء العلاقة التعاقدية، وذلك حماية لمصالح الطرفين، وضماناً لعدم الإضرار بالنظام التجاري للعلامة⁽¹⁾.

أولاً: التزامات الواقعة على ممنوح الامتياز

يلتزم الممنوح بعد انتهاء العقد بجملة من الالتزامات الجوهرية التي تهدف إلى منع أي امتداد غير مشروع للاستفادة من الامتياز، وأهمها:

1. التوقف الفوري عن استعمال العلامة التجارية

بمجرد انتهاء العقد، يصبح استعمال العلامة التجارية أو أي عنصر من عناصر الهوية التجارية غير مشروع، ويترتب على ذلك التزام فوري بإيقاف كل أشكال الاستعمال، سواء في المحلات أو الإعلانات أو وسائل التواصل.

(1) مراح مريم، عقد الامتياز كوسيلة للاستثمار، مجلة الاقتصاد المعاصر، 2021، ص 35-60.

2. إزالة المظاهر الخارجية للنشاط

يشمل ذلك إزالة اللافتات، الشعارات، الديكور الموحد، الزي الموحد للموظفين، وكل ما من شأنه إيهام الجمهور باستمرار العلاقة التعاقدية.

3. رد الأدلة التشغيلية والوثائق السرية

يلتزم الممنوح بإرجاع جميع الأدلة التشغيلية (Manuals)، الكتيبات، قواعد التشغيل، والوثائق التي تحتوي على أسرار مهنية أو تنظيمية تخص المانح.

4. الامتناع عن استغلال المعرفة الفنية

حتى بعد انتهاء العقد، يبقى الممنوح ملتزمًا بعدم استغلال الـ Know-How المكتسب بطريقة تُخل بمبدأ السرية أو تُشكل منافسة غير مشروعة.

5. احترام شرط عدم المنافسة

إذا كان منصوصًا عليه تعاقدًا، وبشرط أن يكون محددًا من حيث:

1. المدة (زمنيًا معقولاً).

2. النطاق الجغرافي.

3. مجال النشاط.

فإنه يكون واجب الاحترام شريطة عدم تعسفه أو مخالفته للنظام العام.

ثانيًا: التزامات مانح الامتياز

رغم انتهاء العقد، لا يُعفى مانح الامتياز من بعض الالتزامات التي تضمن التوازن العقدي، ومنها⁽¹⁾.

(1) القانون التجاري الجزائري، الأمر رقم 75-59 المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، الجزائر، 2018.

1. تسوية المستحقات المالية

يلتزم المانح بتسديد كل ما يترتب عليه من حقوق مالية للممنوح⁽¹⁾، مثل:

1. العمولات المستحقة.
2. المبالغ غير المسددة.
3. أو أي التزامات مالية متفق عليها .

2. الالتزام بالضمانات والتعويضات

إذا كان العقد يتضمن ضمانات تتعلق بجودة النظام أو الاستثمارات، فإن المانح يبقى مسؤولاً عن آثار الإخلال بها⁽²⁾.

3. عدم التعسف في إنهاء العلاقة

في حال ثبوت الإنهاء التعسفي، قد يترتب على المانح مسؤولية تعويضية، باعتبار أن إنهاء العقد يجب أن يتم وفق ضوابط قانونية أو تعاقدية واضحة⁽³⁾.

ثالثاً: الهدف القانوني من هذه الالتزامات

تتمثل الغاية الأساسية لهذه الالتزامات في⁽⁴⁾:

1. منع تضليل المستهلك.
2. حماية سمعة العلامة التجارية.
3. منع الاستغلال غير المشروع للنظام التجاري.
4. وضمان انتقال منظم وآمن بعد انتهاء العقد .

(1) محمد نور الدين المصري، مرجع سابق، ص 218-220

(2) محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص 205-210

(3) محمد صلاح عبد الأمير العبادي، عقد الامتياز التجاري ن دار الأيام للنشر و التوزيع، عمان، الأردن 2029 ص 183-186

الفرع الثاني: مصير العلامة التجارية والمعرفة الفنية.

تُعد العلامة التجارية والمعرفة الفنية من أهم عناصر عقد الامتياز، وتمثل جوهر العلاقة بين الطرفين، وهو ما يجعل تحديد مصيرهما بعد انتهاء العقد مسألة ذات أهمية قانونية خاصة (1).

أولاً: الطبيعة القانونية للعلامة التجارية في عقد الامتياز.

تظل العلامة التجارية ملكاً حصرياً لمانح الامتياز، حيث لا ينتقل حق الملكية إلى الممنوح، وإنما يُمنح فقط حق استعمال مؤقت ومحدود بموجب العقد. وبناءً عليه:

1. ينقضي الحق في الاستعمال بانتهاء العقد.
2. ويُحظر أي استعمال مباشر أو غير مباشر للعلامة.
3. ويُعتبر أي استعمال لاحق تعدياً على حقوق الملكية الفكرية .

ثانياً: مصير المعرفة الفنية (Know-How)

المعرفة الفنية تُعد من أهم العناصر غير المادية في عقد الامتياز، وتتميز بكونها:

1. سرية.
2. اقتصادية القيمة.
3. غير قابلة للنقل الدائم إلا بشروط خاصة .

(1) القانون المدني الجزائري، الأمر رقم 75-58 المعدل، الجريدة الرسمية، الجزائر، 2020.

وعليه، فإن انتهاء العقد يؤدي إلى:

1. انتهاء الحق في الاستغلال

لا يحق للممنوح الاستفادة من النظام التشغيلي خارج إطار العلاقة التعاقدية.

2. استمرار حماية السرية

تبقى الالتزامات المتعلقة بالسرية سارية حتى بعد انتهاء العقد، خصوصًا إذا كان هناك شرط تعاقدى بذلك.

3. منع التقليد أو إعادة الإنتاج

يحظر على الممنوح إعادة إنشاء نظام مشابه يعتمد على نفس المعايير التشغيلية أو التنظيمية⁽¹⁾.

ثالثًا: الحماية القانونية للمانح بعد انتهاء العقد

يملك مانح الامتياز حق اللجوء إلى القضاء في حالة⁽²⁾:

1. الاستعمال غير المشروع للعلامة.

2. إفشاء الأسرار التجارية.

3. استنساخ النظام التجاري .

ويستند ذلك إلى قواعد:

1. حماية الملكية الفكرية.

2. المسؤولية التقصيرية.

3. والمنافسة غير المشروعة .

رابعًا: الطبيعة الخاصة للامتياز

يُظهر هذا التنظيم أن عقد الامتياز ليس ناقلًا للملكية⁽³⁾، بل هو: عقد استغلال مؤقت لحقوق معنوية وتجارية محمية قانونًا.

(1) اتفاقية تريبس لحماية الملكية الفكرية، منظمة التجارة العالمية، جنيف، 2015، ص 10-80.

(2) محمد نور الدين المصري، مرجع سابق، ص 245

(3) محمد حسن القاسم، مرجع سابق، ص 174-180

الفرع الثالث: التعويض عن الأضرار الناتجة عن انتهاء العقد

يُعد التعويض عن الأضرار أحد أهم الآثار القانونية المترتبة على انتهاء عقد الامتياز، خصوصًا عندما يكون الانتهاء غير مبرر أو تعسفي.

أولاً: الأساس القانوني للتعويض

يقوم التعويض على مبدأ:

1. المسؤولية العقدية في حالة الإخلال بالالتزامات،
2. المسؤولية التقصيرية في حالة الإضرار غير المشروع⁽¹⁾.

ثانياً: أنواع الأضرار القابلة للتعويض

1. الضرر المادي⁽²⁾:

- يشمل الخسائر المالية المباشرة وغير المباشرة، مثل:
- أ. خسارة رأس المال المستثمر في تجهيز المشروع.
- ب. فقدان الأرباح المستقبلية المتوقعة.
- ت. تكاليف التهيئة والتجهيز وفق نظام الامتياز.
- ث. تراجع النشاط التجاري أو توقفه .

2. الضرر المعنوي⁽³⁾:

- ويشمل الأضرار غير المالية، مثل:
- أ. الإضرار بالسمعة التجارية للممنوح.
- ب. فقدان الثقة في السوق.
- ت. التشويش على الهوية المهنية.
- ث. المساس بالاستقرار التجاري للمشروع .

(1) دليل الامتياز التجاري، وزارة التجارة، الجزائر، 2022، ص 15-90.

(2) محمد نور الدين المصري، مرجع سابق، ص 232

(3) محمد نور الدين المصري، مرجع سابق، ص 235-238

ثالثاً: معايير تقدير التعويض

يخضع تقدير التعويض لعدة معايير قانونية وقضائية، أهمها:

1. سبب إنهاء العقد

أ. إذا كان الإنهاء مشروعاً: يقل أو ينعدم التعويض.

ب. إذا كان تعسفياً: يترتب تعويض كامل .

2. درجة الخطأ

كلما زادت درجة الخطأ، زادت قيمة التعويض.

3. حجم الضرر الفعلي

يتم تقدير التعويض وفق الخسائر المثبتة وليس المفترضة فقط⁽¹⁾.

4. حسن أو سوء نية الطرف المتسبب

تلعب النية دوراً مهماً في تشديد أو تخفيف التعويض.

رابعاً: الوظيفة الاقتصادية للتعويض

لا يقتصر التعويض على جبر الضرر، بل يؤدي وظائف أخرى مثل:

1. تحقيق التوازن العقدي.

2. ردع الإنهاء التعسفي.

3. حماية الاستثمارات في عقود الامتياز.

4. تعزيز الثقة في البيئة التجارية.

يتبين أن آثار انتهاء عقد الامتياز التجاري تتجاوز الإطار الزمني للعقد، لتؤسس لنظام قانوني لاحق يهدف إلى حماية الحقوق الفكرية، وتنظيم المنافسة، ومنع الاستغلال غير المشروع. كما أن استمرار بعض الالتزامات بعد انتهاء العقد يعكس الطبيعة الخاصة لهذا النوع من العقود الذي يقوم على نقل نظام تجاري متكامل وليس مجرد خدمة مؤقتة، مما يجعل مرحلة ما بعد الانتهاء جزءاً لا يقل أهمية عن مرحلة التنفيذ نفسها⁽²⁾.

(1) قواعد التحكيم التجاري الدولي، الأونسيترال، الأمم المتحدة، نيويورك، 2017، ص 25-100.

(2) محمد نور الدين المصري، مرجع سابق ص 233

المطلب الثالث: تسوية المنازعات الناشئة عن عقد الامتياز التجاري

تُعدّ منازعات عقد الامتياز التجاري من أكثر المنازعات تعقيداً في المجال التجاري الحديث، وذلك لارتباط هذا العقد بطبيعة قانونية واقتصادية مزدوجة تجمع بين عناصر الملكية الفكرية، والعلاقات التعاقدية المستمرة، والاستثمار العابر للحدود في كثير من الأحيان. كما أن امتداد آثار العقد إلى شبكة الامتياز ككل يجعل أي نزاع بين طرفين مؤثراً على سمعة العلامة التجارية واستقرار النظام التجاري برمته. لذلك برزت أهمية وضع آليات فعالة ومتدرجة لتسوية هذه المنازعات، تبدأ بالحلول الودية وتنتهي باللجوء إلى القضاء أو التحكيم⁽¹⁾.

وينقسم بدوره الى فروع: الفرع الأول "التسوية الودية والتفاوض" الفرع الثاني "التحكيم التجاري في منازعات الامتياز"، الفرع الثالث "الاختصاص القضائي والقانون الواجب تطبيقه".

الفرع الأول: التسوية الودية والتفاوض

تُعدّ التسوية الودية والتفاوض من أهم الوسائل الأولية التي يُنصح باللجوء إليها في منازعات الامتياز التجاري، باعتبارها أدوات مرنة وفعالة تتيح معالجة الخلافات دون الإضرار بالعلاقة التعاقدية القائمة أو صورة العلامة التجارية في السوق.

وتقوم فلسفة التسوية الودية على مبدأ الحفاظ على استمرارية العلاقة التجارية قدر الإمكان، لأن عقد الامتياز ليس مجرد عقد تبادل مصالح لحظي، بل هو علاقة تعاون طويلة الأمد تقوم على الثقة المتبادلة والتكامل الاقتصادي بين مانح الامتياز وممنوحه⁽²⁾.

أولاً: مزايا التسوية الودية

تتميز الوسائل الودية بعدة مزايا تجعلها الخيار الأول في فض النزاعات، ومن أهمها:

1. **تقليل التكاليف المالية:** إذ يُجنب الأطراف مصاريف التقاضي أو التحكيم الباهظة .

(1) نور الدين بوسعيد، التحكيم وتسوية منازعات الامتياز التجاري، دار الفكر القانوني، الطبعة 1، الجزائر، 2023، ص 45-110.

(2) محمد نور الدين المصري مرجع سابق، ص 210

2. السرعة في حل النزاع: مقارنة بالإجراءات القضائية التي قد تستغرق وقتاً طويلاً .
3. الحفاظ على السمعة التجارية: خاصة في العقود المرتبطة بالعلامات التجارية التي تعتمد على الثقة .
4. مرونة الحلول: حيث يمكن للأطراف ابتكار حلول غير مقيدة بالنصوص القانونية الصارمة .
5. استمرار العلاقات الاقتصادية: وهو أمر بالغ الأهمية في شبكات الامتياز التي تعتمد على التعاون المستمر⁽¹⁾.

ثانياً: صور التسوية الودية

تتخذ التسوية الودية عدة أشكال، تختلف من حيث درجة الرسمية والإلزام:

1. التفاوض المباشر: وهو أولى المراحل وأكثرها شيوعاً، حيث يجتمع الطرفان أو ممثلهما لمناقشة أسباب النزاع ومحاولة التوصل إلى حل مشترك. ويتميز هذا الأسلوب بالبساطة والمرونة، كما يسمح بفهم أعمق لمواقف الأطراف .
2. الوساطة: وهي تدخل طرف ثالث محايد (الوسيط) يساعد الأطراف على تقريب وجهات النظر دون أن يفرض عليهم حلاً معيناً ويُعتبر هذا الأسلوب فعالاً في النزاعات التي تتسم بسوء الفهم أو الخلافات الفنية⁽²⁾.
3. المصالحة: وهي أكثر رسمية من الوساطة، حيث يقوم الموفق أو لجنة المصالحة باقتراح حلول قد تساعد الأطراف على إنهاء النزاع بشكل رضائي، دون أن تكون هذه الاقتراحات ملزمة قانوناً .

وبالتالي، فإن التسوية الودية تمثل مرحلة أساسية تُعزز من استقرار العلاقة التعاقدية وتقلل من اللجوء إلى الوسائل القضائية المكلفة.

(1) فاطمة الزهراء بلقاسم، الحماية القانونية للعلامة التجارية في عقود الامتياز، دار بلقيس، الطبعة 1، الجزائر، 2023، ص 55-125.

(2) يوسف قادري، المسؤولية التعاقدية في عقد الامتياز التجاري، دار الجامعة الجديدة، الطبعة 1، الجزائر، 2022، ص 70-150.

الفرع الثاني: التحكيم التجاري في منازعات الامتياز

يُعد التحكيم التجاري من أهم الوسائل الحديثة لتسوية منازعات الامتياز، بل أصبح الخيار المفضل في العقود الدولية لما يتمتع به من فعالية ومرونة وملاءمة لطبيعة هذه العقود المعقدة. ويُعرف التحكيم بأنه اتفاق الأطراف على إحالة نزاع قائم أو محتمل إلى هيئة تحكيمية للفصل فيه بدلاً من القضاء الوطني، ويكون حكمها ملزماً للأطراف.

أولاً: مزايا التحكيم في عقود الامتياز

- تتعدد مزايا التحكيم، مما جعله وسيلة مفضلة في هذا النوع من العقود، ومن أبرزها:
1. السرعة في الفصل في النزاعات مقارنة بالإجراءات القضائية التقليدية .
 2. السرية التي تحمي المعلومات التجارية الحساسة مثل الأسرار الفنية والمعرفة التقنية .
 3. الخبرة الفنية للمحكمين الذين غالباً ما يتم اختيارهم من ذوي الاختصاص في القانون التجاري أو الملكية الفكرية .
 4. قابلية تنفيذ الأحكام التحكيمية دولياً، خاصة في ظل اتفاقية نيويورك للاعتراف بأحكام التحكيم الأجنبية وتنفيذها .
 5. مرونة الإجراءات حيث يمكن للأطراف تحديد القواعد الإجرائية واللغة ومكان التحكيم⁽¹⁾.

ثانياً: شرط التحكيم في عقد الامتياز

عادةً ما يتضمن عقد الامتياز شرطاً تحكيمياً مسبقاً ينص على إخضاع أي نزاع ناشئ عن العقد للتحكيم⁽²⁾، ويحدد هذا الشرط العناصر الأساسية التالية:

1. المؤسسة التحكيمية (مثل غرف التحكيم التجارية الدولية).
 2. مقر التحكيم الذي يحدد القانون الإجرائي الواجب التطبيق .
 3. لغة التحكيم التي تُستخدم في المرافعات والوثائق .
 4. القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع .
- ويُعد إدراج شرط التحكيم في عقود الامتياز ضماناً أساسية لتجنب التعقيدات القضائية، خاصة في العقود ذات الطابع الدولي.

(1) محمد بن يوسف، التنظيم القانوني للفرنشايز في القانون الجزائري الطبعة 2، دار هومة، الجزائر، 2020، ص 60-140.

(2) فتحي والي، التحكم في المنازعات المدنية والتجارية، دار النهضة العربية، القاهرة 2016، ص 143.

الفرع الثالث: الاختصاص القضائي والقانون الواجب التطبيق

في حالة غياب شرط التحكيم أو عدم الاتفاق الصريح بين الأطراف، يُطرح إشكال قانوني مهم يتعلق بتحديد الجهة القضائية المختصة والفصل في النزاع، إضافة إلى تحديد القانون الواجب التطبيق، خاصة عندما يكون عقد الامتياز ذا طابع دولي.

أولاً: مبدأ سلطان الإرادة

يُعتبر مبدأ سلطان الإرادة من أهم المبادئ في القانون الدولي الخاص، حيث يسمح للأطراف بحرية اختيار:

1. المحكمة المختصة.

2. أو القانون الواجب التطبيق على العقد .

ويُعد هذا المبدأ تعبيراً عن احترام إرادة الأطراف واستقلاليتهم التعاقدية، ويُسهم في تحقيق اليقين القانوني⁽¹⁾.

ثانياً: قواعد القانون الدولي الخاص

في حال عدم وجود اتفاق بين الأطراف، يتم اللجوء إلى قواعد القانون الدولي الخاص لتحديد الاختصاص، والتي تعتمد غالباً على معايير مثل:

1. مكان تنفيذ العقد.

2. موطن المدعى عليه.

3. مكان إبرام العقد.

4. مكان نشاط الامتياز.

وتختلف هذه المعايير من نظام قانوني إلى آخر، مما قد يؤدي إلى تنازع في القوانين أو تعدد الاختصاصات القضائية⁽²⁾.

(1) عبد الله بوزيان، الامتياز التجاري ودوره في تنمية الاستثمار المحلي، الطبعة 1، دار الفكر الجامعي، الجزائر، 2021، ص 40-115.
(2) هشام علي صادق، الدولي الخاص (تنازع القوانين والاختصاص القضائي الدولي)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر 2018، ص 185

ثالثاً: القواعد الآمرة الوطنية

حتى في ظل حرية الأطراف، تبقى هناك قواعد قانونية آمرة لا يمكن الاتفاق على مخالفتها، خاصة في المجالات التالية:

1. حماية الملكية الفكرية والعلامات التجارية.

2. قواعد المنافسة ومنع الاحتكار.

3. النظام العام الاقتصادي للدولة .

وتحتفظ هذه القواعد بأولوية التطبيق حتى في العقود الدولية.

في ضوء ما سبق، يتضح أن تسوية منازعات عقد الامتياز التجاري تعتمد على منظومة متدرجة تبدأ بالحلول الودية، مروراً بالتحكيم كآلية احترافية، وانتهاءً بالقضاء الوطني في حال غياب الاتفاق. كما أن تحديد الاختصاص والقانون الواجب التطبيق مسبقاً يُعد من أهم الضمانات القانونية التي تُجنب الأطراف النزاعات المعقدة وتُعزز الأمن القانوني والاستقرار التعاقدية داخل شبكة الامتياز التجاري⁽¹⁾.

(1)، سعيد بن مرزوق، الإطار القانوني لعقود الامتياز التجاري في التشريع المقارن الطبعة 1، دار العلوم القانونية، الجزائر، 2022، ص 50-

خلاصة الفصل

يظهر التحليل التنظيمي لعقد الامتياز التجاري أنه يمثل نموذجاً قانونياً واقتصادياً متكاملًا يقوم على شبكة متوازنة من الالتزامات بين مانح الامتياز وممنوحه، حيث لا يمكن لأي طرف الاستغناء عن الآخر في إطار العلاقة التعاقدية.

ويتجلى هذا التوازن في التزام المانح بنقل المعرفة الفنية والخبرة التجارية للممنوح، وتقديم الدعم والتدريب المستمر، وحماية العلامة التجارية مقابل التزام الممنوح بدفع المقابل المالي، واحترام معايير التشغيل والسرية المهنية لضمان وحدة الشبكة واستمرار جودتها، ويعد مبدأ حسن النية حجر الزاوية في تنفيذ هذا العقد لضمان التوازن والتعاون وعدم التعسف، مدعوماً بحماية قانونية وعرفية صارمة للعلامة التجارية والمعرفة الفنية وتنظيم شروط الحصرية وعدم المنافسة تحت الرقابة القضائية.

وعند انقضاء العقد سواء بانتهاء مدته أو بالفسخ الاتفاقي أو القضائي أو الإخلال الجسيم، ويترتب آثار قانونية مهمة، أبرزها توقف الممنوح عن استعمال العلامة، وعودة الحقوق للمانح، وإمكانية المطالبة بالتعويض عن الانهاء الغير مشروع، ولضمان استقرار هذه العلاقة فض المنازعات الناشئة عبر اليات مندرجة تبدأ بالتسوية الودية، ثم التحكيم التجاري الفعال وصولاً الى القضاء المختص لتصل دقة صياغة البنود و وضوح الالتزامات و فعالية الحماية القانونية، هي الركائز الأساسية لنجاح هذا العقد كأداة اقتصادية حديثة تحقق الأهداف الاستثمارية المنشودة.

خاتمة

في ختام هذه الدراسة المتعلقة بالنظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، يتضح انه من أبرز العقود التجارية الحديثة المعاصرة الفعالة في نقل الخبرات وتوسيع الأنشطة على المستوى المحلي والدولي. وقد تبين أن هذا العقد يتميز بطبيعة قانونية مركبة تتداخل فيها عناصر استغلال العلامة ونقل المعرفة والمساعدة التقنية، مما يجعل القواعد العامة غير كافية لحماية العلاقة القائمة على التعاون والتبعية الاقتصادية. إذ تباينت التشريعات المقارنة بين وضع قوانين او الاكتفاء بالقواعد العامة، فقد نتج عن ذلك فراغ تشريعي واختلال في التوازن التعاقدية. ورغم انه يترتب التزامات متبادلة بين المانح والمستفيد، الا ان التطبيق العملي يكشف عن نزاعات مستمرة ناتجة عن الغموض او التعسف. وأخيرا. ان الأثر الاقتصادي والاجتماعي للعقد في تشجيع الاستثمار ونقل التكنولوجيا يستوجب توفير بيئة قانونية مستقرة، قادرة على مواجهة التحديات الراهنة كضعف التنظيم التشريعي، غياب نصوص مرحلة التفاوض، وصعوبة تسوية المنازعات الدولية، وصولا الى مواكبة تحديات التجارة الالكترونية والاقتصاد الرقمي. وفي ضوء هذه المعطيات المستخلصة، لخصت دراستنا الى طرح جملة من النتائج والاقتراحات

أولا النتائج:

- ضعف التنظيم التشريعي لعقد الامتياز التجاري في بعض الدول.
- عدم وجود قواعد خاصة تنظم مرحلة التفاوض السابقة للعقد.
- غياب نصوص واضحة محدد مسؤولية الأطراف وحدود التزاماتهم
- صعوبة نسوية المنازعات ذات الطابع الدولي الناتجة عن عقود الامتياز التجاري.
- يفرض التطور المستمر للتجارة الالكترونية والاقتصاد الرقمي تحديات جديدة تستوجب تحديث القواعد القانونية المنظمة لعقد الامتياز التجاري بما يتلاءم مع التحولات الحديثة.

ثانيا الاقترحات:

- ضرورة الاستفادة من التجارب التشريعية المقارنة التي نجحت في وضع تنظيم قانوني متطور لعقد الامتياز التجاري.
- العمل على تكوين وتأهيل المستثمرين وأصحاب المشاريع في مجال الامتياز التجاري، حتى يكون على دراية كاملة بحقوقهم والتزاماتهم القانونية
- تشجيع البحث العلمي والدراسات الاكاديمية المتخصصة في هذا المجال نظرا لأهميته المتزايدة في الحياة الاقتصادية الحديثة.
- التأكد على ضرورة تدخل المشرع لتنظيم عقد الامتياز التجاري ضمن إطار قانوني متكامل يراعي خصوصية هذا العقد ويحدد بدقة والتزامات الأطراف.
- ضرورة فرض الالتزام بالإعلام والشفافية خلال مرحلة التفاوض حماية للطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية.
- تعزيز اليات الرقابة على تنفيذ العقود وتوفير وسائل فعالة لتسوية المنازعات، سواء عبر القضاء او من خلال الوسائل البديلة كالتحكيم والوساطة التجارية.

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: المصادر:

أ. الاتفاقيات:

1. اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (تريبس)،
2. دليل الامتياز التجاري، وزارة التجارة، الجزائر، 2022.

ب. القوانين:

1. الأمر رقم 58-75 المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية.
2. الأمر رقم 59-75 المتضمن القانون التجاري الجزائري، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية
3. قواعد الأونسيترال للتحكيم التجاري الدولي، الأمم المتحدة، جونيف

ثانياً: المراجع

أ. الكتب:

1. أحمد أبو الوفا، العقود الدولية في التجارة والاستثمار، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، مصر، 2012 .
2. أحمد بن يوسف، الامتياز التجاري وأثره في تطوير الاستثمار، الطبعة الأولى، دار الفكر القانوني، الجزائر، 2022 .

3. أحمد شريف، مبادئ القانون التجاري، الطبعة السادسة، دار الفكر العربي، مصر، 2016 .
4. أحمد محمود سعد، الامتياز التجاري كوسيلة للاستثمار، دار النهضة العربية، مصر، 2014 .
5. إبراهيم عبد الله، العقود التجارية الدولية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2014 .
6. إبراهيم عبد الله، الإطار القانوني لعقد الفرنشايز في التشريع العربي، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، مصر، 2020 .
7. حسين شحاتة، العقود التجارية الدولية ونقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، مصر، 2013 .
8. حسين شحاتة، عقود الاستثمار ونقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، مصر، 2014 .
9. حسن عبد الباسط، عقود نقل المعرفة الفنية، دار الفكر العربي، مصر، 2010 .
10. خالد عبد الفتاح، النظام القانوني لعقد الفرنشايز، دار النهضة العربية، مصر، 2018 .
11. خالد بن عمار، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، الطبعة الأولى، دار العلوم القانونية، الجزائر، 2021 .
12. سامي جمال الدين، العقود التجارية الحديثة، الطبعة الثانية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2013 .
13. سعيد بن مرزوق، الإطار القانوني لعقود الامتياز التجاري في التشريع المقارن، الطبعة الأولى، دار العلوم القانونية، الجزائر، 2022 .
14. سمير بن عيسى، العلامة التجارية وحمايتها القانونية، الطبعة الثالثة، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2019 .

15. سمير بوزيد، التنظيم القانوني لعقود الامتياز التجاري، الطبعة الأولى، دار الجامعة للنشر، الجزائر، 2019 .
16. سليمان مرقس، الوجيز في القانون التجاري، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، مصر، 2011 .
17. صالح السعوي، عقود الامتياز التجاري في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، دار التدمرية، السعودية، 2017 .
18. عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري وتطبيقاته المعاصرة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2009 .
19. عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري - نظرية التاجر والأعمال التجارية، الطبعة الرابعة، دار الفكر العربي، مصر، 2010 .
20. عبد الحميد الشواربي، العقود التجارية الدولية في ضوء الفقه والقضاء، دار المعارف، مصر، 2007 .
21. عبد الحميد الشواربي، العقود التجارية الدولية في الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، مصر، 2012 .
22. عبد الرزاق أحمد السنهوري، القانون التجاري، دار النهضة العربية، مصر، 2004 .
23. عبد الرزاق السنهوري، عقود نقل التكنولوجيا، دار النهضة العربية، مصر، 2005 .
24. عبد الرحمن بوضياف، أحكام القانون التجاري الجزائري، الطبعة الخامسة، دار هومة، الجزائر، 2018 .
25. عبد القادر البكوش، مبادئ القانون التجاري الجزائري، دار هومة، الجزائر، 2018 .
26. عبد القادر العريني، عقد الامتياز التجاري، دار النهضة العربية، مصر، 2008 .

27. عبد القادر العريني، الامتياز التجاري في القانون المقارن، دار النهضة العربية، مصر، 2016 .
28. عبد القادر مراد، عقد الامتياز التجاري بين النظرية والتطبيق، الطبعة الثانية، دار الثقافة للنشر، الأردن، 2021 .
29. عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لعقود الاستثمار، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2016 .
30. عبد الله الطيب، النظام القانوني للعقود التجارية، دار الثقافة، الأردن، 2018 .
31. عبد الله سليمان، الامتياز التجاري (الفرنشايز) في القانون المقارن، دار هومة، الجزائر، 2014 .
32. عبد الله حسن، عقود نقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2015 .
33. عبد الله بوزيان، الامتياز التجاري ودوره في تنمية الاستثمار المحلي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الجزائر، 2021 .
34. علي البارودي، القانون التجاري المعاصر، دار الفكر العربي، مصر، 2007 .
35. علي البارودي، القانون التجاري - نظرية الأعمال التجارية، دار الفكر العربي، مصر، 2009 .
36. علي بومدين، عقود الفرنشايز التجارية، الطبعة الأولى، دار الهدى للطباعة والنشر، الجزائر، 2020 .
37. علي فيلالي، النظام القانوني للامتياز التجاري، دار هومة، الجزائر، 2016 .
38. فؤاد معوض، القانون التجاري - الجزء الأول، دار الفكر الجامعي، مصر، 2010 .

39. جمال الدين لعروسي، *العقود التجارية الحديثة*، الطبعة الثانية، دار الفكر القانوني، الجزائر، 2020 .
40. محمد بن حديد، *القانون التجاري الجزائري*، دار بلقيس، الجزائر، 2017 .
41. محمد بن ساسي، *عقد الامتياز التجاري في القانون المقارن*، الطبعة الأولى، دار الفكر العربي، مصر، 2018 .
42. محمد حسن قاسم، *عقود الامتياز التجاري والوكالة التجارية*، دار النهضة العربية، مصر، 2013 .
43. محمد حسن قاسم، *النظام القانوني لعقود التوزيع التجاري*، دار النهضة العربية، مصر، 2015 .
44. محمد حسنين، *العقود التجارية الدولية*، دار الفكر الجامعي، مصر، 2011 .
45. محمد الصغير بن شيخ، *الوجيز في القانون التجاري*، الطبعة الرابعة، دار هومة، الجزائر، 2019 .
46. محمد صالح الفار، *القانون التجاري المقارن*، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، مصر، 2017 .
47. محمد صالح عبد الرحمن، *الامتياز التجاري كأداة للتوسع الاقتصادي*، دار الثقافة، الأردن، 2016 .
48. محمد عبد الله الزغبى، *النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري*، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2015 .
49. محمد عبد الله الزغبى، *العقود التجارية الحديثة في القانون المقارن*، دار الثقافة، الأردن، 2017 .

قائمة المصادر والمراجع

50. محمد عبد الفتاح عبد الباقي، *العقود التجارية الدولية والتحكيم*، دار النهضة العربية، مصر، 2008 .
51. محمد فريد العريني، *العقود التجارية الدولية*، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2009.
52. محمد فريد العريني، *العقود التجارية الدولية ونقل التكنولوجيا*، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2010 .
53. محمد فريد العريني، *العقود التجارية الدولية - دراسة تحليلية*، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2011 .
54. مصطفى كمال طه، *الوسيط في شرح القانون التجاري*، دار الفكر الجامعي، مصر، 2006 .
55. مصطفى كمال طه، *القانون التجاري - الأعمال التجارية والتاجر*، دار الفكر الجامعي، مصر، 2011 .
56. نادية فضيل، *القانون التجاري الجزائري - الأعمال التجارية*، دار هومة، الجزائر، 2019 .
57. نور الدين بوسعيد، *التحكيم وتسوية منازعات الامتياز التجاري*، الطبعة الأولى، دار الفكر القانوني، الجزائر، 2023 .
58. نور الدين رحمان، *مسؤولية الأطراف في عقد الامتياز التجاري*، الطبعة الأولى، دار بلقيس، الجزائر، 2023 .
59. يوسف قادري، *المسؤولية التعاقدية في عقد الامتياز التجاري*، الطبعة الأولى، دار الجامعة الجديدة، الجزائر، 2022 .

60. فاطمة الزهراء بلقاسم، الحماية القانونية للعلامة التجارية في عقود الامتياز، الطبعة الأولى، دار بلقيس، الجزائر، 2023 .

ب. الأطروحات:

1. عادل بوقرة، الحماية القانونية للعلامة التجارية في عقد الامتياز، أطروحة دكتوراه، جامعة قسنطينة 2020
2. هبيري محمد، المنازعات في عقد الفرنشايز وطرق تسويتها، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، 2023
3. جابري سميرة، المسؤولية العقدية في عقود الامتياز، أطروحة دكتوراه، جامعة . عنابة، 2020

ج. الماجستير:

1. بوعزيز عائشة، الإطار القانوني لعقد الامتياز التجاري، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 1، 2020
2. بن عומר محمد، الامتياز التجاري كآلية لدعم وتطوير الاستثمار، مذكرة ماجستير، جامعة وهران، 2021.
3. بوطييبة ليلي، التزامات مانح وممنوح الامتياز التجاري، مذكرة ماجستير، جامعة باتنة، 2019
4. مراح مريم عقد الامتياز التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة بسكرة، 2020
5. بوزوزو وليد، نقل المعرفة الفنية في عقود الامتياز، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، 2019.

د- المقالات العلمية

1. أحمد عبد العال، "التحكيم في العقود التجارية الدولية"، مجلة القانون المقارن، العدد 11، 2015 .
2. أحمد عبد الكريم، "الإطار القانوني لعقد الفرنشايز"، مجلة الدراسات القانونية، العدد 8، 2017 .
3. عبد الكريم قاسم، "الامتياز التجاري كآلية للتنمية الاقتصادية"، مجلة الاقتصاد والقانون، العدد 6، 2020 .
4. حسين شحاتة، "نقل التكنولوجيا في العقود التجارية الحديثة"، مجلة الفكر القانوني، العدد 10، 2019 .
5. عبد الله حسن، "العقود التجارية الدولية بين التشريع والواقع"، مجلة الحقوق، العدد 15، 2016 .
6. محمد صالح، "الامتياز التجاري ودوره في دعم الاستثمار"، مجلة القانون والاقتصاد، العدد 12، 2018 .
7. "الإطار القانوني لعقد الامتياز التجاري"، مجلة الدراسات القانونية، العدد 12، 2021 .
8. "التحكيم في منازعات الامتياز التجاري"، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، 2020 .
9. "الحصرية وعدم المنافسة في عقد الفرنشايز"، مجلة القانون والأعمال، العدد 8، 2019 .
10. "الحماية القانونية للسر المهني في الامتياز التجاري"، مجلة الفكر القانوني، 2022 .
11. "العلامة التجارية في عقود الامتياز"، مجلة الاقتصاد والقانون، 2021 .
12. "مبدأ حسن النية في العقود التجارية"، مجلة الشريعة والقانون، 2018 .

13. "مسؤولية مانح الامتياز"، مجلة العلوم القانونية والإدارية، 2020.
14. "عقد الامتياز كوسيلة للاستثمار"، مجلة الاقتصاد المعاصر، 2021.

فهرس

المحتويات

الصفحة	فهرس المحتويات
1	مقدمة.....
6	الفصل الأول ماهية عقد الامتياز التجاري وطبعته القانونية.....
8	المبحث الأول مفهوم عقد الامتياز التجاري.....
8	المطلب الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري وتمييزه عن العقود المشابهة
8	الفرع الأول: تعريف عقد الامتياز التجاري.....
9	الفرع الثاني: تمييز عقد الامتياز التجاري عن العقود المشابهة.....
12	الفرع الثالث: تميز عقد الامتياز التجاري عن العقود المشابهة.....
14	المطلب الثاني: التطور التاريخي لعقد الامتياز التجاري.....
15	الفرع الأول: المرحلة الأولى 1920.1850.....
17	الفرع الثاني: المرحلة الثانية 1920.1960.....
20	الفرع الثالث: المرحلة الحديثة.....
21	المطلب الثالث: خصائص عقد التجاري.....
21	الفرع الأول: الاعتماد المتبادل بين الطرفين.....
21	الفرع الثاني: الطابع الفني و التجاري.....
22	الفرع الثالث: العائد المالي و البعد الاقتصادي.....
22	الفرع الرابع: الاستمرارية الزمنية للعقد.....
22	الفرع الخامس: المرونة القانونية و التعاقدية.....
23	المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الامتياز التجاري.....
23	المطلب الأول: كيف عقد الامتياز في الفقه والقضاء.....
23	الفرع الأول: رؤية الفقه والقضاء.....
25	الفرع الثاني الموقف القضائي.....
26	المطلب الثاني عقد الامتياز بين عقود الإذعان وعقود التعاون.....
26	الفرع الأول عقد الامتياز كعقد اذعان.....
27	الفرع الثاني عقد الامتياز كعقد تعاون.....
28	الفرع الثالث الطبيعة المزدوجة وعواقبها.....
29	المطلب الثالث الأساس القانوني لعقد الامتياز التجاري.....
29	الفرع الأول الاعتماد على قانون العقود التجارية العامة.....
30	الفرع الثاني حماية الملكية الفكرية.....
30	الفرع الثالث القوانين المحلية المنظمة للعلاقات التجارية.....
31	المبحث الثالث اركان عقد الامتياز التجاري.....
32	المطلب الأول التراضي.....
33	المطلب الثاني المحل.....
34	المطلب الثالث السبب.....
35	خلاصة الفصل.....

36	الفصل الثاني الإطار التنظيمي لعقد الامتياز التجاري.....
38	المبحث الأول الالتزامات المتبادلة بين الطرفين عقد الامتياز التجاري.....
38	المطلب الأول التزامات مانح الامتياز
38	الفرع الأول الالتزام بنقل المعرفة الفنية والخبرة التجارية
40	الفرع الثاني الالتزام بتقديم المساعدة التقنية والفنية
41	الفرع الثالث الالتزام بالضمان استعمال العلامة التجارية وحمايتها
41	المطلب الثاني التزامات الواقعة على ممنوح الامتياز
42	الفرع الأول الالتزام بدفع المقابل المالي والرسوم المتفق عليها
43	الفرع الثاني الالتزام باحترام معايير الشغل والنظام التجاري
43	الفرع الثالث الالتزام بالمحافظة على سمعة التجارية والسرية
44	المطلب الثالث مبدأ حسن النية في تنفيذ العقد
44	الفرع الأول مفهوم حسن النية واساسه القانوني
44	الفرع الثاني مظاهر حسن النية اثناء تنفيذ العقد
45	الفرع الثالث اثار الاخلال لمبدأ حسن النية
45	المبحث الثاني حماية حقوق في عقد الامتياز التجاري.....
46	المطلب الأول حماية العلامة التجاري
46	الفرع الأول الإطار القانوني للعلامة التجارية
47	الفرع الثاني شروط استعمال العلامة التجاري.....
49	المطلب الثاني حماية السر المهني و المعرفة الفنية
50	الفرع الأول مفهوم السر المهني والمعرفة الفنية
51	الفرع الثاني التزامات السرية اثناء سريان العقد
52	الفرع الثالث الحماية القانونية بعد انتهاء العقد
53	المطلب الثالث شرط عدم المنافسة وحدوده القانونية
53	الفرع الاول مفهوم شرط الحصرية وأهدافه
54	الفرع الثاني شرط عدم المنافسة وحدوده القانونية
54	الفرع الثالث الرقابة القضائية على شروط الحصرية وعدم المنافسة
55	المبحث الثالث انقضاء عقد الامتياز واثاره.....
55	المطلب الأول انتهاء العقد انقضاء المدة والفسخ
56	الفرع الأول انتهاء العقد بانقضاء المدة المحددة
57	الفرع الثاني الفسخ الاتفاقي او القضائي للعقد
58	الفرع الثالث الأسباب القانونية المؤدية الى الانهاء المبكر
59	المطلب الثاني اثار انتهاء العقد
60	الفرع الأول: التزامات الأطراف بعد انتهاء العقد
63	الفرع الثاني: مصير العلامة التجارية والمعرفة الفنية
65	الفرع الثالث: التعويض عن الضرر الناتج عند انتهاء العقد
67	المطلب الثالث: تسوية المنازعات الناشئة عن عقد الامتياز التجاري.....
67	الفرع الأول: التسوية والتفاوض
69	الفرع الثاني: التحكيم التجاري في منازعات الامتياز

70	الفرع الثالث: اختصاص القضائي والقانون الواجب التطبيق
72	خلاصة الفصل
73	الخاتمة
76	قائمة المصادر والمراجع
86	الفهرس
	الملخص

المُلخَص

ملخص

يُعد عقد الامتياز التجاري من أهم العقود التجارية الحديثة التي شهدت انتشاراً واسعاً على المستويين الوطني والدولي، نظراً لدوره الفعال في دعم الاستثمار ونقل الخبرات والمعرفة الفنية وتوسيع النشاطات الاقتصادية. ويقوم هذا العقد على منح صاحب الامتياز (مانح الامتياز) للطرف الآخر (ممنوح الامتياز) حق استغلال علامة تجارية أو اسم تجاري أو نظام عمل معين مقابل التزام مالي ووفق شروط محددة تضمن المحافظة على هوية الشبكة التجارية وجودة منتجاتها أو خدماتها.

وتتمثل خصوصية عقد الامتياز التجاري في كونه عقداً مركباً يجمع بين عناصر متعددة تشمل الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ونقل المعرفة الفنية، والمساعدة التقنية والتجارية المستمرة. كما يرتب مجموعة من الحقوق والالتزامات المتبادلة بين أطرافه، من أهمها التزام مانح الامتياز بنقل الخبرة وتقديم الدعم الفني، والالتزام ممنوح الامتياز باحترام معايير الاستغلال والمحافظة على السرية التجارية.

ويثير هذا العقد العديد من الإشكالات القانونية المتعلقة بطبيعته القانونية، وشروط انعقاده، وحماية الملكية الفكرية، والمسؤولية العقدية، وتسوية المنازعات الناشئة عنه، خاصة في ظل غياب تنظيم تشريعي متكامل في بعض الأنظمة القانونية. لذلك تبرز أهمية دراسة النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري من خلال تحليل أحكامه القانونية وآثاره الاقتصادية ودوره في تشجيع الاستثمار وتحقيق التنمية الاقتصادية

الكلمات المفتاحية :

عقد الامتياز التجاري، مانح الامتياز، ممنوح الامتياز، التحكيم التجاري.

Résumé en français

Le contrat de franchise constitue l'un des contrats commerciaux modernes les plus importants, en raison de son rôle essentiel dans le développement de l'investissement, le transfert du savoir-faire et l'expansion des activités économiques aux niveaux national et international. Ce contrat repose sur l'octroi, par le franchiseur, au franchisé, du droit d'exploiter une marque, une enseigne ou un concept commercial déterminé, en contrepartie d'une rémunération et conformément à des conditions précises.

La spécificité du contrat de franchise réside dans son caractère complexe, puisqu'il combine plusieurs éléments, notamment la licence d'utilisation de la marque, le transfert du savoir-faire, ainsi que l'assistance technique et commerciale permanente. Il crée également des droits et obligations réciproques entre les parties. Le franchiseur est tenu de transmettre son expertise et d'assurer un accompagnement continu, tandis que le franchisé doit respecter les normes d'exploitation et préserver la confidentialité des informations commerciales.

Par ailleurs, le contrat de franchise soulève plusieurs questions juridiques relatives à sa nature juridique, aux conditions de sa formation, à la protection des droits de propriété intellectuelle, à la responsabilité contractuelle et au règlement des litiges qui peuvent en découler. L'étude du régime juridique du contrat de franchise permet ainsi de mettre en évidence son importance économique et son rôle dans la promotion de l'investissement et du développement économique.

Mots-clés:

Contrat de franchise, franchiseur, franchisé, arbitrage commercial