الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد –الطارف

كليّة الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

مذكرة بعنوان:

إبرام عقد الفرانشيز

مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في تخصص: قانون أعمال

إعداد الطالبتين:

– منذر الطاف

– مناع بتول قطر الندى

إشراف الدكتور: عبدلي نزار

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الهيئة المستخدمة	الصفة
هماش لمين	أستاذ محاضر–أ-	الشاذلي بن جديد -الطارف	رئيسا
عبدلي نزار	أستاذ محاضر–أ-	الشاذلي بن جديد -الطارف	مشرفاً ومقرراً
بوستة زهرالدين	أستاذ محاضر–ب-	الشاذلي بن جديد -الطارف	ممتحنا

السنة الجامعية: 2024/2023

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد –الطارف

كليّة الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

مذكرة بعنوان:

إبرام عقد الفرانشيز

مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في تخصص: قانون أعمال

إعداد الطالبتين:

– منذر ألطاف

– مناع بتول قطر الندى

إشراف الدكتور: عبدلي نزار

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الهيئة المستخدمة	الصفة
هماش لمين	أستاذ محاضر–أ-	الشاذلي بن جديد -الطارف	رئيسا
عبدلي نزار	أستاذ محاضر–أ-	الشاذلي بن جديد -الطارف	مشرفاً ومقرراً
بوستة زهرالدين	أستاذ محاضر–ب-	الشاذلي بن جديد -الطارف	ممتحنا

السنة الجامعية: 2024/2023

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

Minister de L'enseignement Supérieur

Et de La Recherche Scientifique

Université el tarf

Faculté de Droit et des Sciences Politiques

Département de Droit

جامعة الشاذلي بن جديد
UNIVERSITE CHADLI BENDJEDID

المرجع: القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها

تصريح شرفي
خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية

أنا الممضي أدناه،

السيد (ة) : .....منذر آلطاف.....

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 111000123006860000.....

الصادرة بتاريخ: .....09-07-2023.....

عن دائرة: ....الطارف.....

المسجل بقسم : .الحقوق.....

والمكلف بإنجاز مذكرة تخرج ماستر عنوانها:

.....إبرام عقد الفرانشيز.....

.....

أصرح بشرفي أني التزمت بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المنهجية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

التاريخ: 06.06.2024

إمضاء المعني

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

Minister de L'enseignement Supérieur

Et de La Recherche Scientifique

Université el tarf

Faculté de Droit et des Sciences Politiques

Département de Droit

جامعة الشاذلي بن جديد

UNIVERSITE CHADLI BENDJEDID

المرجع: القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها

تصريح شرفي
خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية

أنا الممضي أدناه،

السيد (ة) : .....صناع.بتول.قطر الندى.....

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: .....110011230004870009.....

الصادرة بتاريخ: .....15.11.2023.....

عن دائرة: .....بوثلجة.....

المسجل بقسم : .....الحقوق.....

والمكلف بإنجاز مذكرة تخرج ماستر عنوانها:

.....إبراهم حفد الفرانشيز.....

.....

أصرح بشرفي أني التزمت بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المنهجية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

التاريخ: 06.06.2024

إمضاء المعني

شكر وعرفان

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله فالحمد لله عزوجل الذي ألهمنا الصبر والثبات لمواصلة مشوارنا الدراسي، نرفع بالغ الشكر وعظيم الامتنان للكريم المنان، على منه وفضله وتوفيقه في أداء هذا العمل المتواضع وإتمام هذه المذكرة

بعد أن وفقنا الله في انجاز هذه الدراسة، نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من له أثر علمي في تحسينها وتقويمها والإضافة إلى معلوماتها، ولهذا أخص بالذكر الأستاذ الدكتور "عبدلي نزار" الذي قدم لنا الرأي في انجاز هذا العمل المتواضع، فله منا جزيل الشكر وثناء العطاء وجميل العرفان.

ولأعضاء لجنة المناقشة الموقرة الدكتور "لمين هماش" والدكتور "بوستة زهر الدين" أسمى عبارات الشكر والعرفان على تفضلهم بقراءتها، تفحصها ومناقشتها.

وكل الشكر موصول للأساتذة والاداريين بقسم الحقوق ولكل من قدم لنا نصيحة أو مشورة أو مساعدة لإعداد هذا العمل المتواضع.

إهداء

الحمد لله حباً وشكرًا وامتنانًا، ما كنت لأفعلها لولا فضل الله، فالحمد لله على البدء وعلى الختام

{وَآخِرُ دَعْوَاهُمْ أَنِ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ}

لم تكن الرحلة قصيرة ولا الطريق كان محفوفاً بالتسهيلات ولكنني فعلتُها، فالحمد الله الذي يسر البدايات وبلغنا النهايات بفضله وكرمه.

أهدي هذا النجاح لنفسي الطموحة أولاً ابتدأت بطموح وانتهت بنجاح.

وأهدي تخرجي إلى جنة الله في الأرض إلى من علمتني الأخلاق قبل الحروف إلى الجسر الصاعد بي إلى الجنة إلى الداعمة الأولى في حياتي واليد الخفية التي أزالت عن طريقي الأشواك والمصاعب "أمي وصديقتي ورفيقة دربي"

وبكل حب أهدي ثمرة نجاحي وتخرجي

إلى من أحمل اسمه بكل افتخار عاهدته بهذا النجاح ها أنا أتممت وعدي وأهديته اليك "أبي الغالي"

وإلى ملهمي نجاحي من ساندني بكل حب عند ضعفي وازاح عن طريقي المتاعب ممهداً لي الطريق زارعاً الثقة والإصرار بداخلي سندي والكتف الذي أستند عليه دائما لطالما كانوا الظل لهذا النجاح "إخوتي"

إلى صديقتي ورفيقة فرحتي وسعادتي بن ناصر خلود كنت دائما حاضرة في لحظاتي المهمة، في حديثي عن الأصدقاء وفي حديثي عن النعم كنت حاضرة وستكونين دائما بمشيئة الله حاضرة

وأحب أن اختم الإهداء إلى صاحبة الفضل العظيم صديقة الرحلة والنجاح "بتول"، ثم إلى كل من سعى معي لإتمام مسيرتي الجامعية "حمداوي حنان"، "خليفي أسيا"، "قنور ريان"، "مساعدية عبير"، "زايدي مروى"، "فليجان شهرة" دمتم لي سنداً لا غمر له.

وأخيرا من قال أنا لها " نالها " وأنا لها إن أبت رغماً عنها أتيت بها، ما كنت لأفعل لولا توفيق من الله، ها هو اليوم العظيم هنا اليوم الذي أتخرج فيه بعد سنوات الدراسة الشاقة ومن الأحلام المبعثرة، حتى توالت بمنه وكرمه بفرحة التمام، الحمد لله الذي به خيرا وأملأ إلا وأغرقنا سروراً وفرحاً ينسينا المشقة

ألطاف

إهداء

الحمد لله حباً وشكرًا وامتنانًا، ما كنت لأفعلها لولا فضل الله. فالحمد لله على البدء وعلى الختام

{وَآخِرُ دَعْوَاهُمْ أَنِ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ}

لم تكن الرحلة قصيرة ولا الطريق كان محفوفاً بالتسهيلات ولكنني فعلتُها، فالحمد الله الذي يسر البدايات وبلغنا النهايات بفضله وكرمه.

أهدي هذا النجاح لنفسي الطموحة أولا ابتدأت بطموح وانتهت بنجاح ثم إلى كل من سعى معي لإتمام مسيرتي الجامعية.

أهدي تخرجي إلى جنة الله في الأرض

إلى من علمتني الأخلاق قبل الحروف إلى الجسر الصاعد بي إلى الجنة إلى الداعمة الأولى في حياتي واليد الخفية التي أزالت عن طريقي الأشواك والمصاعب "فاطمة"

وبكل حب أهدي ثمرة نجاحي وتخرجي

إلى النور الذي أنار دربي والسراج الذي لا ينطفئ نوره أبداً والذي بذل جهد السنين من أجل أن أعتلي سلالم النجاح إلى من أحمل اسمه بكل فخر إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم لطالما عاهدته بهذا النجاح ها أنا أتممت وعدي وأهديته إليك حبيبي وقدوتي أبي الغالي "عبد الرشيد"

وإلى ملهمي نجاحي

من ساندني بكل حب عند ضعفي وازاح عن طريقي المتاعب ممهداً لي الطريق زارعاً الثقة والإصرار بداخلي سندي والكتف الذي أستند عليه دائما لطالما كانوا الظل لهذا النجاح اخوتي "شيماء"، "آمنة"، "عائشة"

وأحب أن اختم الإهداء إلى صاحبة الفضل العظيم صديقة الرحلة والنجاح "ألطاف"، وأشكر كل من الصديقات اللاتي كانوا السند والدعم لنا في هذه الرحلة "آسيا"، "حنان"، "عبير"، "ريان"، "مروى".

وأخيرا من قال أنا لها " نالها " وأنا لها إن أبت رغماً عنها أتيت بها، ما كنت لأفعل لولا توفيق من الله، ها هو اليوم العظيم هنا اليوم الذي أتخرج فيه بعد سنوات الدراسة الشاقة ومن الأحلام المبعثرة، حتى توالت بمنه وكرمه بفرحه العظيم، الحمد لله الذي به خيرا وأملأ إلا وأغرقنا سروراً وفرحاً ينسينا المشقة

بتول قطر الندى

الاختصار أو الرمز	الدلالة
د.ب	دون بلد
د.ج	دون جزء
د.س	دون سنة نشر
ص	الصفحة
ص ص	من الصفحة إلى الصفحة
د.ط	دون طبعة
د.ع	دون عدد
ف	فقرة
د.م	دون مجلد

مقدمة

يشكل عقد الفرانشيز إحدى التقنيات الحديثة والأداة القانونية الأكثر شيوعًا لتبادل السلع والخدمات عبر الحدود، أفرزتها مقتضيات الحياة المعاصرة تزامنًا مع حلول العولمة والتطورات التكنولوجية التي مست جميع جوانب الحياة، خاصة الجانب الاقتصادي، ضف إلى ذلك الحاجة الماسة لمواكبة التطورات الحاصلة في هذا الميدان.

تتلخص فكرة عقد الفرانشيز في وجود نشاط اقتصادي ناجح يرغب في التوسع والانتشار دون عناء أو إهدار الكثير من الأموال لإنشاء فروع ووحدات جديدة، فيعمد على عرض الترخيص باستخدام علاماته التجارية لأحد المستثمرين، مع تزويده بالمعرفة الفنية والمساعدة التقنية طوال مدة التعاقد مقابل الحصول على مبلغ مالي.

ترجع أصول تقنية الفرانشيز بصورتها الحالية إلى الولايات المتحدة الأمريكية وبالضبط إلى سنة 1860، بعدما عمدت شركة "سينجر سوينغ مشين" «singer swing machine » لاستعمال هذه التقنية في تسويق منتجاتها بمنح الحق الحصري في بيع إنتاج الشركة وتقديم الخدمات لرجال الأعمال المستقلين عنها قانونيًا وماليًا في مناطق معينة، قصدًا منها في زيادة معدلات التوزيع، ثم بعد سنوات من ذلك جاءت صيدلية "جون بمبيرتن" "John Pemberton" وأعادت استعمال التقنية لتسويق منتجاتها لتتولى بعدها الاستخدامات خاصة بعد الحرب العالمية الثانية في قطاعات مختلفة لتشمل الفندقة والمطاعم ومحطات الوقود والنقل وغيرها، حتى لم يكد يسلم منها قطاع[1].

وأمام النجاح الباهر الذي حققته التقنية في الولايات الأمريكية ذاع سيطتها في دول أوروبية أخرى على غرار كندا والبرازيل واليابان وفرنسا، هذه الأخيرة التي اصطبغت فيها التقنية بصبغة متميزة عن مثيلتها في الولايات المتحدة الأمريكية فمرت بعدة مراحل، كانت المرحلة الأولى مرحلة الانطلاقة بإنشاء الفدرالية الفرنسية للفرانشيز « FFF » سنة 1972، والتي كان لها الفضل الكبير في توحيد الأبحاث عن هذا المركب العقدي الذي بلغ ذروة تطوره فيها عام 1980، وبالرغم من تنامي استخدامات التقنية في فرنسا في تلك

[1]– مسلم الطاهر، "عقد الفرنشايز في العلاقات التجارية"، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة سعد دحلب بالبليدة، 2012، ص 15.

الفترة إلى أنها لم تلقى أساسها في التشريع الفرنسي مما ساهم في ظهور حالات التعسف وإساءة استغلال النظام من جانب مؤسسات بعض المانحين، ليتدخل المشرع الفرنسي سنة 1989 بإصدار بعض القوانين المنظمة التي بقيت شحيحة ولم تُخرج العقد من طائفة العقود غير المسماة.

على صعيد الدول العربية ظهر الفرانشيز متأخرا –نوعا ما– في كل من لبنان ومصر وسوريا وكذا المملكة العربية السعودية، ورغم الاستخدامات العديدة للتقنية في هذه الدول إلا أنه بقي دون تقنين[1]، الجزائر هي الأخرى لم تكن بمنأى عن هذه الدول وتبنت التقنية مع بداية التسعينات، ورغم الجهود المبذولة لتسهيل عمليات الاستثمار –آنذاك– إلا أن هذا النشاط اصطدم بالعديد من العقبات التي أعاقت استعماله فكان استعمالا ضعيفا مقارنة مع استخدامات النشاط في الدول الأخرى، ضف إلى ذلك غياب نصوص خاصة تعنى بتنظيم النشاط رغم وعود الحكومة بالمصادقة على مشروع قانون يحدد شروط ممارسة حق الفرانشيز، الذي بقي حبرا على ورق ولم يرى النور إلى يومنا هذا، ما يحيل هذا العقد للأحكام العامة لا سيما إلى القانونين المدني والتجاري وكذا القوانين المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية.

في خضم كل هذا وذاك وفي ظل غياب نصوص خاصة في التشريع الجزائري تُعرف هذا العقد، عرف الفقه عقد الفرانشيز بكونه: "وسيلة عقدية للتعاون فيما بين المشروعات المستقلة التي تعتمد على نقل المعارف الفنية والتجارية وما يرتبط بها من حقوق الملكية الفكرية والصناعية إلى جانب المساعدة التقنية من مانح الفرانشيز إلى متلقيه، في مقابل أداءات مادية"[2]، كما يعرف بأنه:" عقد خطي يقدم بمقتضاه مانح الفرانشيز حقوق ملكية فكرية وصناعية، من علامة ومعرفية سرية وشعارات عائدة للشبكة التابعة له في الميدان التجاري أو التقني أو الخدمي إلى المتلقي، مقابل أن يدفع هذا الأخير أداءات مالية طبقا للشروط التعاقدية المبرمة بينهما"[3].

[1] - مسلم الطاهر، "عقد الفرنشايز في العلاقات التجارية"، ص 27،28.

[2] – المرجع نفسه، ص 24.

[3] – المرجع نفسه.

إن إقبال مستثمري القطاع التجاري على استخدام هذه التقنية بشكل غير منقطع النظير يثبت بلا شك مدى فعاليتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والتجارية، خاصة في مجال تسويق المنتجات والخدمات بين الدول، ثم إن سعي الدول الحثيث في تبني التقنية والبحث عن منظومة تكفل إبرام العقد صحيحا من خلال إحاطته بجملة من الضوابط القانونية التي تكفل ترتيبه لأثاره القانونية منذ مراحل الإبرام الأولى إلى غاية نهاية العقد، يؤكد حتما على مدى نجاعة التقنية في المجال الاقتصادي.

أهمية الدراسة:

تكتسي دراسة موضوع إبرام عقد الفرانشيز أهمية بالغة، ذلك أنه من أحدث عقود نقل التكنولوجيا التي شاع التعامل بها مؤخرًا كاستراتيجية للتوسع التجاري، حيث تعتمده الشركات التجارية الكبرى من أجل بسط نفوذها والتوسع في أعمالها، وكذا وزيادة حصتها السوقية، ما يجعل فهم آليات إبرامه أمرًا حيويا، ثم إن دراسة إبرام هذا العقد تساهم بنحو كبير في مواكبة التطورات القانونية والتنظيمية نظرًا إلى التغيرات المستمرة في القوانين واللوائح المتعلقة بالفرانشيز على المستويين الوطني والدولي، بناءا على ذلك تساعد الدراسة في البقاء على إطلاع بأحدث التطورات والممارسات الفضلى في هذا المجال.

أسباب اختيار الموضوع:

إن دراسة هذا الموضوع راجع إلى العديد من الأسباب الموضوعية التي يمكن أن نلخصها في حداثة الموضوع وأهميته في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول، باعتبار أن عقد الفرانشيز آلية مستحدثة لم تكن معروفة من قبل تختص بتسويق المنتجات والخدمات عبر الحدود، إضافة إلى وجود دوافع شخصية لدراسة هذا الموضوع يمكن ايجازها في الرغبة الشديدة في البحث والكتابة في هذا الموضوع والإحاطة بمختلف جوانبه.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة بشكل أساسي إلى تسليط الضوء على مختلف الجوانب المتعلقة بإبرام عقد الفرانشيز، من خلال التركيز أكثر على الضوابط القانونية التي تحكم عملية الإبرام، خاصة فيما يتعلق

بالشروط الموضوعية والشكلية، إضافة إلى دراسة الآثار القانونية المترتبة عن الإبرام من اللحظات الأولى التي تسبق عملية التعاقد إلى غاية الإبرام النهائي للعقد دون إهمال جانب الانقضاء والنتائج المترتبة عنه.

الإشكالية:

من أجل الإلمام بالموضوع ارتأينا معالجته من خلال طرح إشكالية البحث التالية: **في ما تتمثل الأحكام التي تنظم إبرام عقد الفرانشيز؟**

المنهج المتبع:

اعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج التحليلي للوصول إلى تصور واضح حول آليات ابرام عقد الفرانشيز، بحيث قمنا بتحليل مختلف النصوص القانونية المتعلقة بهذا العقد، كما اعتمدنا في جوانب أخرى من هذه الدراسة على المنهج المقارن خاصة عند إجراء مقارنة بين مختلف التشريعات التي تناولت عقد الفرانشيز بالإضافة الى ذلك اعتمدنا المنهج الوصفي في مطارح معينة من هذه الدراسة.

الدراسات السابقة:

بالنظر لاتسام هذا الموضوع بالحداثة والانتشار الواسع، فقد حظي بالعديد من الدراسات السابقة، وكل دراسة تختلف عن الأخرى في طريقة تحليل هذا الموضوع، ومن بين هذه الدراسات نجد:

- أطروحة دكتوراه في العلوم للباحث الطاهر مسلم الموسومة بـ: "**الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري**"، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، 2019-2020. وقد قسم الباحث دراسته إلى بابين، وكل باب إلى فصلين. تناول في الباب الأول حماية متلقي الفرانشيز في مرحلتي المفاوضات وتكوين العقد، أما الباب الثاني، فكان تحت عنوان "حماية متلقي الفرانشيز في مرحلتي تنفيذ العقد وانتهائه".

- رسالة ماجستير في القانون الخاص للطالبة دعاء طارق بكر البشتاوي الموسومة بـ: "**عقد الفرانشيز وأثاره**"، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2008. وقد قسمت دراستها

إلى فصلين، وكل منهما إلى مبحثين. تناولت في الفصل الأول تحديد عقد الفرانشيز، أما الفصل الثاني من دراستها، فحمل عنوان "نظام عقد الفرانشيز".

تناولت هاتين الدراستين جانب الابرام في عقد الفرانشيز بشكل سطحي، ولم تتعمق في بعض الجزئيات، ومن هنا تأتي دراستنا مستعينة بالدراسات التي سبقتها لتسليط الضوء على بعض الجوانب التي أغفلتها الدراسات السابقة.

الصعوبات التي واجهت الدراسة:

واجهتنا عند إعداد هذه الدراسة بعض الصعوبات التي يمكن ايجازها فيما يلي:

كون الدراسة بحثًا منهجيًا والمطلوب فيها ألا يتجاوز عدد صفحاتها كمًا معينًا وبالتالي اضطررنا للاختصار الشديد الذي قد يؤثر أحيانًا على جودة المادة العلمية وعلى عدم التطرق للإطار المفاهيمي، بالإضافة إلى ذلك واجهتنا عقبة قلة المراجع المتخصصة في هذا الموضوع، والتي تم حلها باللجوء الى المراجع العامة.

تقسيم الدراسة:

سعيًا منا لإزالة الغموض حول الموضوع، قمنا بتقسيم دراستنا إلى فصلين، تناولنا في **الفصل الأول** الضوابط القانونية لابرام عقد الفرانشيز من خلال مبحثين، حيث خصص **المبحث الأول** لدراسة الشروط الموضوعية، في حيث تناول **المبحث الثاني** الشروط الشكلية، أما **الفصل الثاني** فقد عالج أثار إبرام عقد الفرانشيز وانقضائه، حيث قسم إلى مبحثين، بين **المبحث الأول** أثار إبرام العقد، في حين تناول **المبحث الثاني** انقضاء العقد.

الفصل الأول:

الضوابط القانونية لابرام عقد الفرانشيز

عقد الفرانشيز هو آلية مستحدثة فرضتها حاجيات التجارة العالمية، يقوم –بالأساس– على التعاون فيما بين المشروعات المستقلة بنقل المعارف الفنية والتجارية وما يحيط بها من حقوق الملكية الفكرية والصناعية والمساعدة الفنية من المانح إلى المتلقي، بمقابل أداءات مادية يتم دفعها وفقًا لما تنص عليه بنود العقد.

هذه الآلية وإن ثبت تداولها في الجزائر، إلا أن إحجام المشرع الجزائري عن سن أحكام خاصة بهذا النوع من العقود يُدخله طائفة العقود غير المسماة التي تخضع للقواعد العامة من حيث إبرامها، تنفيذها وكذا نهايتها، أضف إلى ذلك خضوع عقد الفرانشيز لنفس القواعد القانونية المتعلقة بالعقود المسماة التي تتفق وطبيعة هذا العقد، فينشأ طبقًا لذلك عقد الفرانشيز مرتكزًا على الضوابط والشروط ذاتها التي تقتضيها باقي التصرفات القانونية من رضا ومحل وسبب، وبما أن الأصل في هذا العقد أنه رضائي لا يتطلب إفراغه في شكل معين، إلا أن ارتباط محله بعناصر الملكية الفكرية تشترط اتباع نفس الشكليات التي يضعها القانون لهذه العناصر تحت طائلة بطلان التصرف.

والحديث عن ضوابط إبرام عقد الفرانشيز يفرض تقديم المزيد من الشروحات التي سنحاول تقديمها ضمن هذا الفصل عبر المبحثين التاليين:

المبحث الأول: الشروط الموضوعية لإبرام عقد الفرانشيز.

المبحث الثاني: الشروط الشكلية لإبرام عقد الفرانشيز.

المبحث الأول: الشروط الموضوعية لإبرام عقد الفرانشيز

عقد الفرانشيز –كما سبق القول– هو عقد غير مسمى يستقي أحكامه من القواعد العامة التي تخضع لها سائر العقود خاصة فيما يتعلق بالأركان التي يقوم عليها، لذلك ولكي ينعقد هذا العقد لا بد من حصول التراضي بين طرفيه ويجب أن ينصب هذا التراضي على محل العقد الذي يتمثل في العلامة التجارية وكل من المعرفة الفنية والمساعدة التقنية، إضافة إلى ذلك يجب أن يكون لعقد الفرانشيز سبب مشروع وغير مخالف للنظام والآداب العامة.

هذا العقد وإن ثبت قيامه بذات الأركان والشروط التي تقوم عليها سائر العقود، إلا أن ذلك لا يعني تجريده من بعض الخصوصيات اللصيقة بكيانه، من حيث العلاقة الخاصة التي تجمع أطرافه أو من حيث طبيعة محله وركن التراضي فيه، وهو ما سنحاول التطرق إليه ضمن هذا المبحث بتناول خصوصية العلاقة القائمة بين أطراف العقد في (**المطلب الأول**)، وطبيعة موضوع المحل في (**المطلب الثاني**)، وكذلك الرضا كركن لانعقاده في (**المطلب الثالث**).

المطلب الأول: خصوصية العلاقة القائمة بين أطراف العقد

يُبرم عقد الفرانشيز[1] بين طرفين مستقلتين قانونيًا واقتصاديًا، يتجلى الطرف الأول في الجهة مانحة الامتياز التجاري، في حين يكون الطرف الثاني المستفيد من ذلك الامتياز ويدعى المتلقي، وقد جرت العادة على أن يتجسد المانح[2] في شكل شركة عملاقة مالكة لعلامة تجارية[3] ذات شهرة واسعة ومحل ثقة لدى

[1]– عقد الفرانشيز هو عقد بلتزم في اطاره شخص يدعى المانح بتعليم شخص أخر يدعى المتلقي المعرفة الفنية ونقل المساعدة التقنية وتخويل استعمال العلامة التجارية الخاصة به مع وتزويده بالسلع، في مقابل ذلك يلتزم المتلقي بدفع الثمن.

[2]– يستوي أن يكون مانح الامتياز في عقد الفرانشيز شخص طبيعي أي (مؤسسة فردية) أو شخص معنوي أي (شركة تجارية).

[3]– عمر بابوري، مخلوف تفات،"النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في ظل القانون الجزائري"، مذكرة ماستر في القانون، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018، ص 15.

الجمهور المستهلك، بينما يكون المتلقي[1] في الغالب في شكل شركة جديدة ترغب في زيادة وتحسين منتجاتها وتوسيع دائرة نشاطها من خلال السمعة الجيدة التي تتمتع بها العلامة محل عقد الامتياز[2].

إن العلاقة القائمة بين المانح والمتلقي في عقد الفرانشيز تتميز بخاصيتين متباينتين لكن مهمتين في نفس الوقت، فضلاً عن كونهما من الركائز الأساسية التي يبنى عليهما العقد[3]، ألا وهما تبعية المتلقي الاقتصادية للمانح (**الفرع الأول**)، وكذلك الاستقلال القانوني لطرفي العقد (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: تبعية المتلقي الاقتصادية للمانح

يُجمع غالبية فقهاء القانون على اعتبار عقد الفرانشيز من عقود التبعية الاقتصادية وذلك راجع لانعدام التكافؤ بين طرفي العقد، من منطلق وجود طرف قوي في العقد وهو المانح، مالك التقنية ومقومات الملكية الفكرية، وطرف آخر ضعيف يفتقر لهذه المقومات والإمكانيات ويسعى لاكتسابها من أجل إنجاح استثماراته.

إن وجود المانح في مركز الطرف القوي في العلاقة التعاقدية الناشئة عن الفرانشيز تجعله يبسط كامل سيطرته على أعمال المتلقي وإن كان الظاهر للعلن أن جوهر هذه السيطرة هو تحقيق شكل موحد وثابت لشبكة الترخيص، وكذلك ضمان جودة المنتجات والخدمات المقدمة التي يسعى المانح إليها، ذلك أن هذه الجودة مرتبطة أشد الارتباط بالعلامة والسمعة التجارية الخاصة به[4].

---

[1]- حتى نكون بصدد إبرام عقد الفرانشيز لا بد أن يكون المتلقي متمتعًا باستقلاله القانوني عن المانح وإلا ما صح القول أننا بصدد إبرام عقد الفراشيز.

[2]- عمر بابوري، مخلوف تفات، المرجع السابق، ص 15.

[3]- خالد محمد فالح الصوالحه، "الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري"، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، كلية القانون، جامعة جدارا، الأردن، المجلد الثالث، العدد الخامس، ماي 2019، ص 134.

بالحديث عن تبعية المتلقي الاقتصادية للمانح فإن الأمر يفرض علينا التطرق إلى مفهوم التبعية الاقتصادية من المنظور العام (**أولاً**)، ثم الإحاطة بمظاهر تبعية المتلقي الاقتصادية للمانح ضمن هذا العقد (**ثانيًا**).

أولاً: مفهوم حالة التبعية الاقتصادية

يُقصد بوضعية التبعية الاقتصادية بمفهوم المادة الثالثة من الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة: "تلك العلاقة التجارية التي لا يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادت رفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونًا أو ممونًا"[1]، كما يعرفها المشرع الفرنسي بأنها: "تلك الحالة التي تتواجد فيها مؤسسة زبونة أو ممونة في مواجهة مؤسسة أو مجموعة من المؤسسات التي لا تتمتع بحل بديل"[2].

نستنتج من خلال هذين التعريفين أن وجود حالة التبعية الاقتصادية تتوقف على وجود مؤسسة تابعة تخضع لشروط المؤسسة المتبوعة باعتبارها صاحبة القوة الاقتصادية، حيث لا تنشأ وضعية التبعية الاقتصادية بين العلاقات الأفقية التي تجمع الأعوان الاقتصاديين من نفس السلسلة الاقتصادية وإنما تنشأ بين العلاقات الاقتصادية العمودية القائمة بين المنتجين والموزعين[3].

تجدر الإشارة هنا، إلى أن حالة التبعية الاقتصادية لا تقوم إلا بتوافر مبادئ محددة، ومن بينها ضرورة وجود علاقة تجارية بين مؤسستين مستقلتين قوامها التموين والتوزيع، بحيث تكشف هذه العلاقة عن حاجة

---

[1]- المادة 3، من الأمر رقم 03-03، المؤرخ في 19 يوليو 2003، المتضمن قانون المنافسة، المعدل والمتمم بالقانون رقم 10-05 المؤرخ في 15 غشت 2010، الجريدة الرسمية، العدد46، الصادرة بتاريخ 18 غشت 2010.

[2]- نادية لآكلي، "آليات مكافحة الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية في قانون المنافسة الجزائري (بين النصوص القانونية والتطبيق الفعلي)"، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عباس لغرور خنشلة، -الجزائر-، المجلد9، العدد 2، 2022، ص 1081.

[3]- المرجع نفسه، ص 1082.

أحد أطرافها للآخر أي من يمتلك القوة والامكانيات المادية والتكنولوجية، وهو ما يجعل العلاقة ذات قيمة ووزن بالنسبة للطرف الأضعف فيها[1].

كل ما سبق ذكره يمكن ملاحظته بالفعل في عقد الفرانشيز من خلال العلاقة الجامعة بين مانح الامتياز ومتلقيه التي ينصب جوهرها على نقل المقومات المملوكة للمانح، وعليه يجد المتلقي نفسه مضطرًا للتعاقد وبالتالي الخضوع لسيطرة المانح طيلة مدة التعاقد باعتبار عقد الفرانشيز من العقود الزمنية التي يستغرق تنفيذها مدة طويلة من الزمن.

ثانيًا: مظاهر التبعية الاقتصادية في عقد الفرانشيز

تتجسد تبعية المتلقي الاقتصادية للمانح في حاجته للمعرفة الفنية التي يحوزها هذا الأخير، والتي يتطلب استثماره لها بعقد الفرانشيز الامتثال لحاجات النشاط واحترام تعليمات المانح[2]، هذا الأخير الذي يقدم في غالبية الأحوال إلى فرض كامل هيمنته على متلقي الفرانشيز، الأمر الذي يجعل هامش حرية تصرف المتلقي جد محدود بمقتضى البنود المفروضة عليه من قبل المانح، ومن قبيل مواضع الهيمنة التي يمارسها المانح على المتلقي نجد:

1. تحديد موقع مؤسسة المتلقي:

إن تحديد موقع ممارسة نشاط المتلقي يرجع –بالأساس– لمانح الفرانشيز بعد دراسات محكمة للموقع والجدوى الاقتصادية[3]، من ثم تحديد منطقة جغرافية ينفرد في إطارها المتلقي بمزاولة نشاطه بعيدًا عن أي

---

[1]– جواد عفاف، "حماية المنافسة من الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية"، أطروحة دكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال تخصص منافسة واستهلاك، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة –1–، 2018-2019، ص 15.

[2]– ساسية عروسي، "عقد الفرانشيز والممارسات المقيدة للمنافسة، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، مخبر العقود وقانون الأعمال، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة –1–، الجزائر، المجلد 5، العدد 2، 2022، ص 51.

[3]– زينب صالح الأشواق، "دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات"، د.ج، الطبعة الأولى، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة 2016، متاح على الرابط: https://2u.pw/n5HkyqR ، تم الاطلاع عليه بتاريخ 2024/04/15، على الساعة 12:48، ص13.

مزاحمة من المتلقين الآخرين المنتمين لذات الشبكة، وتجدر الإشارة إلى أن بند الحصرية المكانية لا يعد بندًا جوهريًا في عقد الفرانشيز ما لم يرد اتفاق في العقد يخالف ذلك[1].

2. تحديد مخطط نشاط مؤسسة المتلقي:

لا يقتصر تدخل المانح على تحديد موقع مؤسسة المتلقي وإنما يمتد ليشمل تخطيط العملية الإنتاجية، هذه الأخيرة التي تتخذ طابعًا زمنيًا يمتد بامتداد العقد، وعلى الخصوص ينصب تدخل المانح في رسم إستراتيجية نشاط مؤسسة المتلقي فيما يلي[2]:

أ- اختيار الوسائل المادية للإنتاج:

ويشمل ذلك كلا من الآلات والمعدات والمواد الأولية، حيث يتولى المانح في هذا الصدد تحديد مصادر توريد هذه المواد والآلات سواء كان ذلك من مؤسسته أو من مؤسسات أخرى يحددها بما يتفق ومستوى الجودة التي تتمتع به[3]، والأكثر من هذا يلجأ المانح في حالات كثيرة إلى فرض نوع النشاط الذي يجب أن يمارسه المتلقي، رغم أن هذا الأخير يبقى حرًا في اختيار النشاط الذي يرغب في ممارسته، إلا أن ما يمكن ملاحظته بالنسبة لامتياز التوزيع فإن المانح يكون هو المختص الوحيد في اختيار المنتوجات محل نشاط الشبكة وما على المتلقيين سوى القيام بتوزيعها[4].

---

[1]- لبنى عمر مسقاوي، "عقد الفرانشايز (دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية)"، د.ج، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2012، ص67.

[2]- يوسف جيلالي، "النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة"، أطروحة دكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، 2010-2011، ص178.

[3]- المرجع نفسه.

[4]- المرجع نفسه.

ب- الرقابة والإشراف:

تتجسد هذه المهمة في مراقبة مدى تأهيل مستخدمي مؤسسة المتلقي وكذا مراقبة جودة المنتوجات والخدمات المقدمة من قبل المؤسسة أو من طرف مختلف المصالح التابعة لها على غرار مصلحة التسويق ومصلحة المحاسبة وغيرهما، -من ناحية أخرى- يجب على المانح عند ممارسة هذه المهمة أن لا يتعدى حدود الرقابة والإشراف والتوجيه إلى التسيير، لأن ذلك من شأنه المساس بالاستقلال القانوني للمتلقي[1]، والهدف الأسمى من وراء هذه الرقابة والإشراف التي يمارسها المانح على المتلقي هي حماية المانح وضمان عدم الإساءة لسمعته التجارية.

الفرع الثاني: الاستقلال القانوني لطرفي العقد

إن القول بتبعية المتلقي الاقتصادية للمانح لا تعني بالضرورة التبعية القانونية، فالبرغم من كونه يشكل جزءًا من شبكة الفرانشيز ويُدير مشروعه طبقًا لما يفرضه عليه المانح، إضافة إلى تمتع الأخير بسلطة الرقابة والإشراف على أعمال المتلقي بموجب هذا العقد، إلا أن المتلقي للفرانشيز يظل متمتعًا بالاستقلال القانوني، من خلال امتلاك ذمة مالية مستقلة عن ذمة المانح وهيكلة إدارية خاصة بمؤسسته ومنفصلة عن هيكلة المانح.

للمزيد من التفصيل، سنقوم بالتطرق إلى مفهوم استقلالية الطرفين في العقد (**أولاً**)، ثم نستعرض مظاهر استقلال الطرفين في عقد الفرانشيز (**ثانيًا**).

أولاً: مفهوم الاستقلالية القانونية للمتلقي عن المانح

بالغوص في مضامين غالبية التشريعات المنظمة لعقد الفرانشيز وفي ظل غياب نصوص خاصة في التشريع الجزائري، نجد أن معظم هذه التشريعات تؤكد على ضرورة إظهار الصفة المستقلة للمتلقي، حيث

[1]- يوسف جيلالي، المرجع السابق، ص 178.

نجد المشرع الفرنسي من خلال القرار الصادر بتاريخ 21 فيفيري 1991 والمتعلق بإعلام المستهلكين في قطاع الفرانشيز[1] يلزم المتلقي بإعلان استقلاليته للعامة، مع إلزامية أن يكون الإعلان واضحًا للعيان، سواء من حيث الوثائق التي يصدرها أو من حيث الإعلانات داخل أو خارج مكان نشاطه، كما نجد المادة الرابعة من النظام الأوروبي رقم 4087/88 المؤرخ في 30 نوفمبر 1988 المتعلق بتطبيق الفقرة الثالثة من معاهدة روما على بعض فئات اتفاقيات الفرانشيز[2] تحث على نفس الأمر.

من هنا كان احتفاظ المتلقي في إطار عقد الفرانشيز كصاحب مشروع منفصل باستقلاليته القانونية والتامة في ممارسة نشاطه محل العقد أكثر من ضرورة، بل إن هذا البند يعتبر الركيزة الأساسية في عقد الفرانشيز، فبانتفاء هذه الصفة يخرج العقد من تكييفه على أنه عقد فرانشيز ويأخذ طابع آخر، لذلك كان الاستقلال القانوني لطرفي عقد الفرانشيز ركنًا من الأركان الموضوعية الخاصة التي يبنى على أساسها العقد.

ثانيًا: النتائج المترتبة عن استقلالية طرفي العقد

يترتب على الاعتراف باستقلالية المتلقي عن المانح في عقد الفرانشيز عدة نتائج قانونية ترتبط كلها بصفته كتاجر مستقل والتي يمكن إيجازها في النقاط التالية:

[1]- Arrêté du 21 février 1991, relatif à l'information du consommateur dans le secteur de la franchise, Jorf du 1 er mars 1991. نقلا عن: يوسف جيلالي، المرجع السابق، ص178

[2]- Règlement (CE) n° 88/4087 de la Commission du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de franchise, JOCE n° L.359/46 du 28 décembre 1988. نقلا عن: يوسف جيلالي، المرجع السابق، ص178

– استنادًا لاستقلالية المتلقي عن المانح فهو يعد تاجرًا مستقلاً من الناحية القانونية، وبهذه الصفة يكون ملزمًا بالالتزامات المرتبطة بالتجار المنصوص عليها قانونًا على غرار القيد في السجل التجاري[1]، وكذا مسك الدفاتر التجارية[2].

– حرية المتلقي في استغلال وتسيير مؤسسته، سواء من حيث إبرام العقود المؤمنة للتسيير والاستغلال التجاري باسمه ولحسابه الخاص على غرار عقد الإيجار التجاري وعقد تسيير محل تجاري وغيرها من العقود الأخرى، أو من حيث حرية تحديد أسعار بيع منتوجاته وخدماته، ويستند في ذلك إلى الحظر القانوني المتعلق باستغلال وضعية التبعية الاقتصادية لفرض أسعار محددة لإعادة البيع، كما يستند في ذلك أيضًا إلى المنع القانوني الذي تُقره نصوص مختلف التشريعات، كموقف المشرع الفرنسي الذي يصر على رفض هذا البند ويوقع عقوبات مالية على كل مخالف[3].

– عدم قيام مسؤولية المانح عن أعمال المتلقي، هذا الأخير الذي يعد مالكًا –فعليًا– لعناصر نشاطه، فهو وحده الموظف للأموال الموجهة للاستثمار والموظف للعناصر البشرية اللازمة لمباشرة نشاطه، ووحده المبرم لمختلف العقود الضرورية، وعليه فهو المتحمل الوحيد لكافة المسؤوليات المترتبة لمزاولته النشاط[4].

– تحمل المتلقي دون سواه لكافة الديون الناجمة عن مزاولة نشاطه، إذ إنه وفي هذا الصدد لا يحق قطعًا لدائنيه مطالبة المانح بأي مبالغ مستحقة الأداء عن المتلقي، كما يتحمل المتلقي وحده لنتائج أخطائه التي يرتكبها أثناء مزاولة النشاط باعتباره يزاول نشاطًا مستقلاً ويتعاقد مع الغير لحسابه الخاص، ومن ذلك لا

---

[1]– تلزم المادة 19 من القانون التجاري الجزائري على كل شخص طبيعي له صفة التاجر ويمارس أعماله داخل التراب الجزائري، بالتسجيل في السجل التجاري.

[2]– أنظر المادة 09، من الأمر رقم 75–59، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم بالقانون رقم 22–09، المؤرخ في 05 ماي 2022، الجريدة الرسمية، العدد 32، الصادر بتاريخ 14 ماي 2022.

[3]- Ordonnance n°86-1243 du 1 décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, JORF du 9 décembre 1986, p.14773.

[4]– لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 69.

يمكن للغير الذي تعاقد معه أن يطالب المانح بأية تعويضات إلا استثناء، وذلك إذا تعلق الأمر بالعيوب الخفية للمنتج أو بالأضرار التي يلحقها المنتج بالمستهلك[1].

في الأخير يمكن القول، أن قيام عقد الفرانشيز على خاصيتين متباينتين ما هو إلا دليل على تميز هذا العقد عن مختلف العقود الأخرى حتى وإن كان الظاهر يوحي بالتناقض بين الخاصيتين التي يمكن القول عنهما إن كل واحدة تكون في حدود معينة.

المطلب الثاني: طبيعة موضوع أو محل عقد الفرانشيز

للمحل في عقد الفرانشيز طبيعة خاصة ينفرد بها عن غيره من العقود الأخرى بحيث يتكون الأخير من ثلاث عناصر رئيسية، تشمل هذه العناصر المعرفة الفنية المتخصصة التي يتم نقلها من الشركة المانحة إلى الشركة المتلقية، بالإضافة إلى العلامة التجارية المشهورة والمميزة للشبكة، وكذا المساعدة الفنية المستمرة طوال مدة العقد.

إن المتمعن في طبيعة ركن محل عقد الفرانشيز يدرك مدى تعقده وتركيبه، وذات الأمر يدفعنا لطرح العديد من التساؤلات التي يمكن الإجابة عنها بتناول كل عنصر على حدى بداية بالترخيص باستعمال العلامة التجارية في (**الفرع الأول**)، ثم كل من نقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية في (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: الترخيص باستعمال العلامة التجارية

يعد عقد الفرانشيز إحدى الوسائل المُمكنة لاستعمال العلامة التجارية، ذلك أن يقوم المانح بمنح إذن أو رخصة للمتلقي باستغلال العلامة التجارية خلال مدة زمنية معينة مقابل مبلغ مالي يقدمه المتلقي للمانح دفعة واحدة أو عبر أقساط في مكان محدد ووفقًا لضوابط يتم تحديدها بموجب الاتفاق بينهما، وبناءًا لذلك سنقوم باستعراض ماهية العلامة التجارية (**أولاً**)، ثم اتفاق الترخيص باستعمال العلامة التجارية وضوابطه (**ثانيًا**).

[1]- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 70.

أولاً: مفهوم العلامة التجارية

تُعتبر العلامة التجارية أحد أهم حقوق الملكية الفكرية التي يرد عليها محل عقد الفرانشيز، ونضرًا لأهمية الأخيرة خاصة في المجال الاقتصادي فقد اختلفت التشريعات والفقه في رصد تعريف موحد ودقيق لها[1]، فنجد مثلا المشرع الجزائري يعرفها من خلال الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات في نص المادة 02 بأنها:"كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي، لا سيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والأرقام والرسومات والصور والأشكال المميزة للسلع أو توضيبها والألوان بمفردها أو مركبة والتي تستعمل كلها لتمييز السلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره"[2]، كما يعرفها الفقه بأنها: "كل شارة أو دلالة يضعها التاجر أو الصانع على المنتجات التي يقوم ببيعها أو صُنعها لتمييز هذه المنتجات عن غيرها من السلع المماثلة"[3]، والعلامة التجارية وفقا لما سبق هي مجموعة رموز أو أحرف أو عناصر ترتبط بمنتج أو خدمة معينة وتميزها عن غيرها من المنتجات والخدمات الأخرى.

تخضع العلامة التجارية لمجموعة من الشروط الموضوعية وكذا الشكلية التي تُكسبها الشرعية القانونية، فمن حيث شروطها الموضوعية وجب أن تكون العلامة مميزة ولها صفة تُمكنها من أداء وظيفتها الجوهرية في تمييز البضائع والخدمات كما وجب أن تكون العلامة مشروعة لا تتنافى والنظام العام والآداب العامة، وأيضًا وجب أن تكون العلامة جديدة ولم يسبق استعمالها من قبل، أما من حيث شروطها الإجرائية التي وجب اتباعها لتصبح العلامة صحيحة وقابلة للاستغلال فيتعلق الأمر بإيداع العلامة لدى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية وكذا وجب قيد العلامة في الفهرس العمومي، ومن ثم عملية النشر في النشرة الرسمية للعلامات التجارية[4].

---

[1]- على أحمد صالح، "الحماية القانونية للعلامات التجارية"، مجلة صوت القانون، مخبر نظام الحالة المدنية، جامعة خميس مليانة، المجلد، الخامس، العدد02، أكتوبر 2018، ص394.

[2]- المادة 02، من الأمر رقم 03-06، المؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق بالعلامات، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد44، الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2003.

[3]- على أحمد صالح، المرجع السابق، ص394.

[4]- المرجع نفسه، ص ص 396-401.

تضم العلامات التجارية في قواعد الفرانشيز كل العلامات التجارية وعلامات الخدمة والأسماء والشعارات أو أي علامات تجارية أخرى، والتي يمكن تقسيمها بحسب وظيفتها إلى نوعين علامات تجارية للمنتجات التي تستخدم لتمييز منتجات مشروع معين عن غيره من المنتجات المماثلة وتشمل كلا من العلامة الصناعية وكذا العلامة التجارية، أما النوع الثاني فيتمثل في العلامات التجارية للخدمات وهي العلامات التي تُستخدم لتمييز الخدمات التي يقدمها مقدم الخدمة عن غيرها من الخدمات المشابهة التي تقدمها أنشطة أخرى في النظام القانوني[1].

إن العلامات التجارية وعلى اختلاف تعريفاتها وأنواعها تظل حاملة لنفس الاسم فيطلق عليها لفظ "العلامة التجارية" دون أي تفرقة في مراكزها القانونية، فلا فرق بين علامة المنتجات أو علامة الخدمات[2]، وحتى تكتسب العلامات الصفة القانونية وجب استيفاء شروطها الموضوعية والشكلية معا.

ثانيًا: الترخيص باستعمال العلامة التجارية وضوابطه

يحصل المتلقي في عقد الفرانشيز على العلامة التجارية بعقد ترخيص يصدر من المانح صاحب العلامة، ونظرًا لكون هذا الترخيص يخص استخدام أحد حقوق الملكية الفكرية المملوكة لصاحب الفرانشيز وجب أن يتضمن تحديد دقيق للعناصر موضوع الترخيص –بصورة واضحة– ودون أي لبس[3].

يتضمن اتفاق الترخيص باستخدام العلامة التجارية تحديد العلامة التي سيستخدمها المتلقي، كما يكون الترخيص مرفقا ببنود تلزم المتلقي باستعمال العلامة في الحدود وبالوسيلة ووفقا للسلطات التي يخولها له المانح بموجب العقد، إضافةً إلى ذلك يشمل الترخيص بنودًا تلزم المتلقي باستعمال العلامة بصفته مرخصًا له وليس كمالك، وأن يتم إدراج هذا الأمر في جميع تعاملاته القانونية أضف إلى ذلك أن يمنع الترخيص استخدام العلامة كضمان لأي التزام أو مديونية، ثم إن المتلقي يلتزم في إطار عقد الترخيص باستخدام

---

[1]– محمد سادات مرزوق، "الجوانب القانونية لعقد الفرانشيز"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية"، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، المجلد03، العدد 54، أكتوبر2013، ص ص 585، 586.

[2]– المرجع نفسه، ص 586.

[3]– المرجع نفسه.

العلامة بإخطار صاحبها فور علمه بأي انتهاك يقع على العلامة من قبل الغير، أو عن أي دعاوي قضائية متعلقة بالترخيص أو بالعلامة التجارية[1].

تجدر الإشارة أنه وإلى جانب الترخيص باستعمال العلامة التجارية يرد محل عقد الفرانشيز على عناصر مميزة أخرى كالاسم التجاري والعنوان التجاري.

1. الاسم التجاري:

الاسم التجاري واحد من أهم العناصر التي يتوجب على المانح أن يضعها تحت تصرف متلقي الفرانشيز، ويقصد بالاسم التجاري حسب المادة 02 من الأمر 03-06 المتعلق بعلامات المصنع والعلامات التجارية والاسم التجاري: "التسمية أو العنوان الذي يعرف المؤسسة"[2].

يُستخدم الاسم التجاري في العادة من قبل التُجار لتمييز محلاتهم التجارية عن باقي المحلات الأخرى، ولاعتبارات تتعلق بالنظام العام ولتنظيم المنافسة فيما بينهم وكذا لاجتذاب العملاء، يشترط في الاسم التجاري أن يكون مميزاً ومستقلاً عن شخصية التاجر رغم حقه في التصرف فيه لاتصاله بالمتجر أو المؤسسة التجارية، ويوضع الأخير على واجهة المحل وعلى الخطابات والإعلانات... وغيرها من الأوراق التجارية فيميزها عن غيرها من المحلات التجارية الأخرى، كما يستعمله التاجر للتوقيع على الالتزامات والعقود المتعلقة بأعماله التجارية[3].

تجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري ومن خلال النصوص المتعلقة بالعلامات التجارية لم يبين إذا كان يجيز الترخيص باستغلال الاسم التجاري دون المحل أم لا، أي إمكانية الترخيص للغير باستغلال الاسم ومواصلة استعماله في آنٍ واحد[4].

---

[1]- محمد سادات مرزوق، المرجع السابق، 586.

[2]- المادة 2، من الأمر رقم 03-06، المتعلق بالعلامات، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[3]- إدريس فاضلي، "الملكية الصناعية في القانون الجزائري"، د.ج، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2013، ص ص 199،200.

[4]- فريدة إقجطال، "النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري"، رسالة ماجيستير في قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2016، ص69.

2. العنوان التجاري:

يدخل العنوان التجاري ضمن عناصر الملكية الفكرية لعقد الفرانشيز التي تتمتع بقوة جذب الزبائن ويؤكد الشعار على وحدة شبكة الامتياز ويعبر عن هويتها وعن المعرفة الفنية للمانح[1].

يُستخدم الشعار في تمييز المحل التجاري من خلال إقدام التاجر على اختيار ما يشاء من العبارات والشارات المميزة دون أن يكون له الحق في أن يستمد العنوان من اسمه الشخصي، وعلى عكس الاسم التجاري لا يعتبر أمر الشعار وجوبي بالنسبة للتاجر الفرد إذ يمكن أن يتغاضى عن اتخاذ شعار لمحله التجاري[2].

من خلال ما سبق، يتضح أن محل عقد الفرانشيز يرد على عناصر الملكية الفكرية المميزة للمنتوجات والخدمات وكذا المؤسسات، بحيث تتمثل هذه العناصر في الأسماء والشعارات التجارية بالإضافة إلى العلامات التجارية هذه الأخيرة التي تبقى الأكثر استعمالاً وشيوعًا كمحل لعقد الفرانشيز.

الفرع الثاني: نقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية

تُشكل المعرفة الفنية موضوع عقد الفرانشيز العنصر الجوهري فيه، وحتى يتم نقلها بشكل حقيقي وفعال إلى الطرف المتلقي –وجب استعمال المساعدة الفنية التي تعد الوسيلة المثلى لنقل وتطبيق المعرفة الفنية.

يطرح موضوع نقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية العديد من علامات الاستفهام والتي يمكن الإجابة عنها من خلال هذا الفرع بالتطرق لمقصود كل منها بداية بالمعرفة الفنية (**أولاً**)، ثم المساعدة التقنية (**ثانيًا**).

[1]– فريدة إقجطال، المرجع السابق، ص 69.

[2]– إدريس فاضلي، المرجع السابق، ص 206.

أولاً: المقصود بالمعرفة الفنية المراد نقلها للمتلقي

تُشكل المعرفة الفنية جوهر عقد الفرانشيز ومحوره، وغيابها يستوجب إعادة وصف العقد أو فسخه أو إبطاله لغياب السبب أو الهدف منه[1]، وباعتبار مصطلح المعرفة الفنية من المصطلحات الحديثة فإنه لم يحظى بتعريف المشرع الجزائري، لكن في مقابل ذلك أسال الأخير حبر أقلام العديد من فقهاء القانون، فنجد من ضمنهم تعريف الدكتورة سميحة القيلوبي التي تعرف المعرفة الفنية بأنها: "التطبيق العملي للأبحاث العلمية والوسيلة للحصول على أفضل التطبيقات لهذه الأبحاث"[2].

رغم أن المشرع الجزائري لم ينظم موضوع المعرفة الفنية إلا أن هذا لا ينفي حمايتها بمقتضى قواعد المنافسة التي تمنع الاعتداء على أسرار الغير كون ذلك منافيًا للممارسات التجارية الشريفة، حيث نص القانون 04-02 المتعلق بالقواعد المطبقة على الممارسات التجارية في المادة 27 منه: "تعد ممارسات تجارية غير نزيهة في مفهوم أحكام هذا القانون لا سيما منها الممارسات التي يقوم من خلالها العون الاقتصادي باستغلال مهارة تقنية أو تجارية مميزة دون ترخيص من صاحبها أو إغراء مستخدمين متعاقدين مع عون اقتصادي آخر خلافًا للمشروع المتعلق بالعمل، وكذا الاستفادة من الأسرار المهنية بصفة أجير قديم أو شريك للتصرف فيها بقصد الإضرار بصاحب العمل أو الشريك القديم"[3].

بالرجوع لتعريف المعرفة الفنية وباستقراء مختلف التعاريف المقدمة لها[4]، يتبين لنا أن هناك العديد من الشروط التي يجب توفرها في المعرفة الفنية حيث تعتبر شروط وجود بالنسبة لها، وكذا شروط لإضفاء الحماية القانونية عليها إذ لا حماية بدون وجود ولا وجود بدون حماية، وسنتناول هذه الشروط تباعًا وفقا للآتي[5]:

---

[1]- زوينة بن زيدان، "عقود التوزيع في إطار قانون المنافسة"، أطروحة دكتوراه علوم في القانون، كلية الحقوق، جامعة الجزائر -1- بن يوسف بن خدة، 2016-2017، ص 48.

[2]- أحمد أنور محمد، "المحل في عقد الامتياز التجاري"، د.ج، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، د.ب.ن، 2010، ص ص 168،169.

[3]- المادة 27، من الأمر رقم 04-02، المؤرخ في 27 يونيو 2004، المتعلق بالقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 41، المؤرخة في 27 جوان 2004.

[4]- راجع أحمد أنور محمد، المرجع السابق، ص 162-177.

[5]- المرجع نفسه، ص 183.

1. أن تكون المعرفة الفنية سرية:

تعد السرية في المعرفة الفنية الجوهر والسند الحقيقي لما تحتويه هذه المعرفة، إذ لا يمكن أن تكون معروفة بسهولة لدى الجمهور[1] ولا يشترط أن تكون السرية مطلقة، وإنما أن تكون المعرفة الفنية معلومة لدى قلة من المشغلين بفرع النشاط وهذا يعبر على المعيار النسبي للسرية، حيث يمكن أن ترد السرية على تشكيلة جديدة لعناصر معروفة سلفاً[2].

2. أن تكون المعرفة الفنية جوهرية:

حيث تمنح للمستفيدين ميزة تنافسية في مواجهة المنافسين الآخرين، هذه الميزة ما كان لمتلقي الامتياز الوصول إليها إلا بعد بذل جهد كبير وقضاء وقت أطول لاكتسابها، كما أنها الضمان الحقيقي لنجاح المتلقي لذا أجمع الفقه أن المعرفة الفنية هي جوهر عقد الفرانشيز[3].

3. أن تكون المعرفة الفنية قابلة للانتقال:

بمعنى أوضح إمكانية نقل المعرفة الفنية دون أن ينتج عن ذلك نقل لحائزيها، وهذا هو الفرق بين المعرفة الفنية والمهارة، فالمهارة لصيقة بالشخص وإن كان يمكن اكتسابها للغير باتباع وسائل تعليمية معينة تساعد على ذلك[4].

4. أن تكون المعرفة الفنية مبتكرة:

ومفاد ذلك أن تُسهم المعرفة الفنية في إضافة قيمة جديدة للمتلقي، بحيث تعطيه ميزة على منافسيه، هذه الميزة ما كان ليصل إليها ما لم يكن قد تكبد نفقات وجهها غير عادي.[5]

---

[1]- وافية بوعش، "مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، المجلد 16، العدد 02، 2021، ص460.

[2]- مغبغب نعيم، "الفرنشايز (دراسة في القانون المقارن)"، د.ج، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص 92.

[3]- حويلي سلوى، "دور عقد الفرانشيز في الاستثمار"، مذكرة ماستر في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2018-2019، ص 84.

[4]- مغبغب نعيم، المرجع السابق، ص 92.

[5]- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع، السابق، ص 53.

ثانيا: المقصود بالمساعدة التقنية المراد نقلها للمتلقي

من ثاني أهم عناصر عقد الفرانشيز "المساعدة التقنية" التي يقدمها المانح للمتلقي عن طريق وسائل معينة تساهم في مساعدة المتلقي على استيعاب المعرفة الفنية، يقصد بالمساعدة التقنية إعطاء المانح كل ما يلزم من تقنيات وخبرات للمتلقي الراغب في استغلالها.

لم يتطرق المشرع الجزائري لتعريف خاص للمساعدة التقنية، لكن الفقه عرفها بأنها: "تدريب يقوم به المانح للمتلقي وطاقمه على استغلال المعرفة الفنية موضوع عقد الفرانشيز"[1]، كما عرفها الدكتور محمود الكيلاني بأنها: "عبارة عن تقديم الخدمات اللازمة لوضع المعرفة الفنية المنقولة موضع التنفيذ"[2].

تعتبر المساعدة التقنية مبادرة يقوم بها المانح حيث يكون ملزمًا عقديًا بتمويل مساعدات فنية للمتلقي، من بداية التعاقد إلى غاية انتهاء مدة العقد، وتتمثل هذه المساعدات في النصائح والإرشادات التي تتعلق بالمحل التجاري من اختيار الموقع المناسب والبرنامج المتعلق بالتهيئة الخاصة للمحل، وكذا اختيار اليد العاملة والإشهار المحلي وغيرها[3].

تضطلع المساعدة التقنية بأهمية بالغة في عقد الفرانشيز، بحيث تساعد المتلقي على استيعاب المعرفة الفنية التي ينقلها المانح ما يساعد المتلقي في تكرار نجاح المشروع، كما تساهم المساعدة التقنية في الحفاظ على صورة وسمعة الشبكة الخاصة بالمانح من خلال المتابعة والرقابة المستمرة التي يمارسها المانح على المتلقي في إطار نقل المساعدة التقنية[4].

إن تحقيق المتلقي للنجاح الذي يصبو إليه يقتضي مرافقة من المانح بتقديم المساعدة التقنية ويكون ذلك عبر مجموعة من الوسائل التي تسهل نقل هذه المساعدة والمتمثلة في:

---

[1]- محمد حسين منصور، "العقود الدولية"، د.ج، د.ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006، ص 17.

[2]- محمود الكيلاني، "عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا"، د.ج، الطبعة الثانية، دار الفكر العربي، عمان، 1995، ص 214.

[3]- نسيمة اينوجال، "عقد الفرانشيز"، رسالة ماجيستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، د.س، ص ص 43،42.

[4]- فريدة إقجطال، المرجع السابق، ص 71.

أ- وضع المساعدين الفنيين:

يعتبر فريق المساعدين الفنيين من أهم الوسائل التي تتيح سهولة نقل المساعدة التقنية من المانح إلى المتلقي، حيث يقوم المانح بتعيين مساعدين فنيين ذو خبرة فنية وكفاءة تقنية عالية في مجال ما لصالح المتلقي الراغب باستغلال المعرفة الفنية ووفق احتياجاته، ويكون ذلك لفترة زمنية محددة، حيث يخضع المساعدون الفنيون عند قيامهم بالعمل لتعليم وإرشادات صاحب المنشأة، غير أنهم في شؤونهم الإدارية يخضعون للمؤسسة الأصلية[1].

ب- تدريب العاملين:

يعمل المانح على تزويد العاملين التابعين للمتلقي بالقدرة والمكنة الفنية والعملية اللازمة، خصوصاً العاملين ذو الكفاءة والقدرة القليلة بحكم مستواهم التقني فيعمل على تدريبهم أكثر للقدرة على عمليات الإنتاج، والمتمثلة في المساعدة المادية المجموعة.[2]

المطلب الثالث: الرضا كركن لانعقاد عقد الفرانشيز

يشترط لانعقاد عقد الفرانشيز وجود التراضي بين طرفيه، ويقصد بالتراضي توافق إرادة الطرفان على إحداث أثر قانوني معين، يتحقق التوافق بمجرد تبادل التعبير عن إرادتين متطابقتين[3]مع التأكيد على ضرورة سلامة الإرادة من كل عيب[4]وصدورها عن ذي أهلية كاملة[5].

إن تطابق الإيجاب والقبول في عقد الفرانشيز ليس بالأمر السهل لما لهذا العقد وموضوعه من أهمية توجب الدقة قبل الموافقة على إبرامه، لذلك يأخذ التراضي في عقد الفرانشيز طابعاً خاصًا يمكن توضيحه

---

[1]- فريدة إقجطال ، المرجع السابق، ص 71.

[2]- سلوى حويلي، المرجع السابق، ص 71.

[3]- عبد الله يسري عوض، "العقود التجارية الدولية"، د.ج، د.ط، اصدارات مكتب اليسري للمحاماة والاستشارات، السودان، 2009، متاح على الرابط: https://2u.pw/iQswH8WL، تم الاطلاع عليه بتاريخ 15/04/2024 على الساعة 12:12 ص 258.

[4]- أنظر المواد من 80 إلى 90، من الأمر رقم 75-58، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم بالقانون رقم 07 05، المؤرخ في 13 ماي 2007، الجريدة الرسمية، العدد 31، الصادر بتاريخ 13 ماي 2007.

[5]- راجع المادة 78، من الأمر رقم 75-58، المتضمن القانون المدني،المعدل والمتمم، المرجع نفسه.

ضمن طيات هذا المطلب بتناول توافق إرادة الطرفين في (**الفرع الأول**)، وكذا شروط صحته في (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: توافق إرادة الطرفان

يقتضي وجود ركن الرضا في العقد بشكل عام، حدوث توافق أو تطابق بين إرادتين من أجل ترتيب أثر قانوني معين، وغالباً ما تتعاقب هاتان الإرادتان فتصدر الإرادة من أحد الطرفين أولاً عارضًا على الطرف الأخر رغبته في التعاقد معه وهو ما نسميه بالإيجاب ثم تصدر الإرادة الثانية مطابقة لها وتسمى القبول[1].

يظهر هذا الركن في عقد الفرانشيز من خلال قيام المانح بإصدار دعوة تتضمن عرضًا بالتعاقد للجمهور أو لشخص محدد يختاره مع تعيين كل بنود العقد، على أن ينعقد فور اقتران إيجاب المانح (**أولاً**) بقبول المتلقي (**ثانيًا**).

أولاً: صدور الإيجاب

لعقد الفرانشيز طبيعة خاصة تتسم بالتركيب والتعقيد وتزيد من صعوبة إبرامه، فلا ينعقد إلا بعد مراحل شاقة ومضنية من المفاوضات، والتي تشكل بالنسبة لمانح الفرانشيز أولى الخطوات التي يخطوها للوصول إلى إيجاب يعرضه على الطرف المقابل له بغية الحصول على موافقته على العقد، وبذلك يكون الإيجاب في عقد الفرانشيز جزءًا من مرحلة المفاوضات.

خلال مرحلة المفاوضات التمهيدية في عقد الفرانشيز يقوم المانح –والذي يتمتع بمركز قوي– بتقديم وثيقة مطبوعة أو عقد نموذجي يتضمن شروط العقد على المتلقي كصيغة من صيغ الإيجاب، وفي مثل هذه

[1]– محمد بن السايح، "التراضي كمكون أساسي للعقد بين الفقه الإسلامي وبعض القوانين المدنية"، مجلة الدراسات الإسلامية، كلية العلوم الانسانية والعلوم الاسلامية والحضارة، جامعة عمار ثليجي الاغواط، الجزائر، د.م، العدد 6، جانفي 2016، ص 235.

الحالة يكون المتلقي أمام خيار مقيد بقبول العقد أو رفضه جملة وتفصيلا، أو أن يدخل معه في مناقشة لشروط العقد المقترح بغية تحقيق التوافق بين مصالح الطرفين[1].

يُثبت الواقع العملي أن الأطراف في أغلب الأحيان يلجؤون إلى إعمال الخيار الأخير المتمثل في الدخول في مناقشات لشروط العقد، بحيث تتم مناقشة شروط العرض أو العقد المقدم من قبل المانح[2] وتبذل عندئذ كل المحاولات للوصول إلى تفاهم مشترك، ويتم الوقوف على مدى استعداد كل منهما لقبول شروط الطرف الآخر، حتى يتسنى الوصول إلى تسوية واتفاق يتم صبه في قالب إيجاب ويتم توجيهه للطرف الآخر[3] الذي يملك الخيار بالقبول أو الرفض.

تجدر الإشارة إلى أن الأطراف المتفاوضة في عقد الفرانشيز ملزمة بالتقيد بالقواعد التي تنظم وتؤطر عملية المفاوضات لضمان الإعداد الجيد والسليم للعقد النهائي[4]، وعلى العموم تقسم ضمانات التفاوض إلى ضمانات إرادية تشمل تعهد كتابي مسبق من المتلقي بالمحافظة على سرية المعلومات التي تصل إليه أثناء هذه المرحلة (مرحلة المفاوضات) وكذا دفعه لمبلغ من المال للمانح مقابل اطلاعه على أسرار المعرفة الفنية محل التفاوض[5]، أما القسم الثاني من ضمانات التفاوض فهي الضمانات القانونية التي يلتزم بها المانح في الفترة التي تسبق التعاقد بإعطاء المتلقي وثيقة تضم معلومات عن القيمة التجارية للاسم والعلامة التجارية قبل 20 يوما على الأقل من توقيع عقد الفرانشيز، وهو ما نصت عليه أحكام المادة 330 فقرة 03 من قانون التجارة الفرنسي[6]، هذا وفي ظل غياب نص مشابه في القانون الجزائري فإن عملية التفاوض تحكمها

---

[1]– ساسية عروسي، "الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز"، رسالة ماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة سطيف 2، 2015، ص 11.

[2]– المرجع نفسه.

[3]– رقية اوراغ، عبد النور زيدان، "المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا"، مجلة افاق للبحوث والدراسات، المركز الجامعي اليزي –الجزائر–، المجلد 6، العدد 2، 2023، ص 247.

[4]– ميلود حسين،"النظام القانوني للمفاوضات السابقة على التعاقد (دراسة في القانون المدني الفرنسي رقم 2016 131)"، مجلة الفكر القانوني والسياسي، كلية الحقوق والعلوم السياسة، جامعة عمار ثليجي الاغواط، المجلد السادس، العدد الاول، 2022، ص 950.

[5]– ساسية عروسي، "الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز"، المرجع السابق، ص 12.

[6]– Article L330-1, https://www.wipo.int/wipolex/ar/text/485950,(01.11), (2024 /05/26).

أحكام المسؤولية التقصيرية، كما ننوه في هذا الصدد بأن ضمانات التفاوض القانونية تخضع لمبدئي حرية العدول وحسن النية، الأخير الذي يلتزم فيه كل طرف باطلاع الأخر وبكل دقة على المعلومات التي من شأنها التأثير على قراره[1].

في نهاية مرحلة التفاوض يخرج الأطراف بصياغة تصور مشترك لمشروع العقد المزعم إبرامه، يتجلى هذا المشروع في إيجاب بات يصدر من الطرف المانح لنظيره المتلقي على أن ينعقد العقد فور قبول الأخير، وفي هذه اللحظة تنتهي المرحلة السابقة على التعاقد وتعد بذلك مرحلة صدور الإيجاب جزءا لا يتجزأ من المرحلة قبل التعاقدية[2].

ثانيا: اتصال الايجاب بالقبول

"سبق القول بأن العقد لا يتم إلا بعد تبادل الطرفين التعبير عن ارادتيهما المتطابقتين، وينعقد بذلك عقد الفرانشيز إذا قبل المتلقي الإيجاب المعروض من قبل المانح، وذلك طالما كان الإيجاب قائما ولم يرجع فيه المانح، فإذا كان التعاقد بين المانح والمتلقي أو كلاهما في مجلس واحد ولم يتضمن الإيجاب أجلاً محددًا للقبول، صح القبول ما دام المجلس لم ينفض، أما إذا ما انفض المجلس قبل أن يصدر القبول لم يصح القبول بعد ذلك سواء أكان اتحاد مجلس العقد حقيقة كأن يجتمعا في زمان ومكان واحد أم كان اتحادًا حكميا كالتعاقد عن طريق الهاتف، أي باتحاد الزمان واختلاف المكان، ونشير إلى أن الموجب قد يبقى ملتزمًا بإيجابه حتى ما بعد مجلس العقد وذلك إذا وُجد ما يدل بقاؤه على هذا الإيجاب"[3].

كما نشير إلى أن قبول المتلقي للإيجاب يترتب عليه قبول الإيجاب بكل عناصره وأجزائه، وبهذا وجب أن يكون القبول مطابقا للإيجاب تمام المطابقة وفي كل المسائل التي تضمنها، فإذا اختلف القبول عن الإيجاب بالزيادة أو النقصان أو التعديل فلا يصح مثل هذا القبول أن يقترن بالإيجاب بل يعد إيجاباً جديداً

---

[1]- ساسية عروسي، "الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز"، المرجع السابق، ص 13.

[2]- عروبة شافي عرط المعموري، "التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد"، متاح عبر الرابط: mail. Almerja.com، تم الاطلاع عليه بتاريخ 2024/3/18، على الساعة 14:20.

[3]- ساسية عروسي، "الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز"، المرجع السابق، ص 14.

يحتاج إلى قبول آخر من المانح، والتعبير عن إرادة الأطراف يجوز أن يكون صريحاً أو ضمنياً، كما وجب أن يكون التعبير عن الإرادة واضحًا ولا يدع أي شك في دلالته باتجاه إرادته لإبرام عقد الفرانشيز[1]، وفي حالة السكوت فالأصل يقضي بأن لا يعد السكوت تعبيراً عن الإرادة إلا في الحالات المذكورة بموجب نص[2].

من خلال ما سبق ذكره، نستخلص بأن عقد الفرانشيز هو نتاج لتطابق إرادتي المانح والمتلقي لإحداث الأثر المزعوم من وراء التعاقد، حيث تبدأ ملامح هذه الإرادة بالتشكل من خلال العرض الذي يتقدم به المانح للطرف الثاني كصيغة من صيغ الإيجاب وبقبول المتلقي للعرض ينعقد العقد.

الفرع الثاني: شروط صحة الرضا

تخضع شروط صحة عقد الفرانشيز للمبادئ العامة، فتتوقف صحته على توافر شرطين أولهما أن يكون لكلا الطرفين أهلية إبرام العقد الذي تم التراضي بشأنه، والشرط الثاني أن تكون إرادتيهما خاليتين من العيوب، لتوضيحات أكثر نتناول التمتع بالأهلية (**أولاً**)، ثم خلو الرضا من العيوب (**ثانيا**).

أولاً: التمتع بالأهلية

يقصد بالأهلية قدرة الشخص لكسب الحقوق وتحمل الالتزامات ومباشرة التصرفات القانونية التي يكون من شأنها أنْ ترتب له هذا الأمر أو ذاك، والأهلية نوعان، أهلية وجوب وهي صلاحية الشخص لكسب الحقوق وتحمل الالتزامات، وأهلية أداء وهي صلاحية الشخص لمباشرة التصرفات القانونية بنفسه التي يكون من شأنها أنْ تكسبه حقاً أو أنْ تُحَمِله التزامات على وجه يعتد به قانوناً[3].

---

[1]- ساسية عروسي، "الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز"، المرجع نفسه، ص 15.

[2]- راجع المادة 02/68، من الأمر 75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[3]- محمد صبري السعدي، "الواضح في شرح القانون المدني"، د.ج، د.ط، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، ليبيا ،2023، ص 152.

هذا ولما كان عقد الفرانشيز من العقود الدائرة بين النفع والضرر فإنه يشترط لكي ينعقد صحيحًا ومرتبًا لآثاره أن يكون كل طرف من طرفيه كامل الأهلية، وذلك بأن يكون قد أتم التاسعة عشرة من العمر ولم يعتريه عارض من عوارض الأهلية كالسفه والجنون والعته والغفلة[1].

ثانياً: خلو الرضا من العيوب

إلى جانب شرط الأهلية يشترط لصحة عقد الفرانشيز أن تكون إرادة كل متعاقد فيه خالية من عيوب الإرادة، ويقصد بعيوب الإرادة أمور تلحق إرادة أحد المتعاقدين أوْ كليهما فتفسد الرضا دون أنْ تزيله، فالرضا موجود لكن الإرادة لا تجيء سليمة[2]، وعيوب الإرادة هي الغلط، التدليس الإكراه، الغبن والاستغلال.

1. الغلط:

يعد الغلط عيبًا من عيوب الإرادة يجعل العقد قابلاً للإبطال لمصلحة من وقع فيه ولكن شرط أن يكون قد وقع في الغلط وقت إبرام العقد، أيْ عند تكوين الإرادة حيث وهو متوهم شيئ معين على غير الحقيقة يدفعه للتعاقد، وعلى هذا الأساس لا يعتد بالغلط بعد إبرام العقد[3].

يجوز للطرف الذي وقع في غلط جوهري وقت إبرام العقد المطالبة بإبطاله، وهذا الغلط قد يكون واقع في صفة جوهرية للشيء أو صفة من صفات المتعاقد التي تعد السبب الرئيس للتعاقد، ونشير إلى أنه في حالة ما كان هذا الغلط في الحساب أو غلطات العلم فيحوز تصحيح ذلك ولا يؤثر في صحة العقد، وهذا ما جاءت به المواد من 81 إلى 85 من القانون المدني الجزائري[4].

---

[1]- الطيب بوحالة، "عقد حق الامتياز التجاري (نظامه وأسبابه انقضائه)"، رسالة ماجستير في الحقوق فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1 -بن يوسف بن خدة-، 2012-2013، ص 109.

[2]- محمد صبري السعدي، المرجع السابق، ص 161.

[3]- أيمن سعد سليم، "مصادر الإلتزام"، د.ج، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2017، ص 212.

[4]- راجع المواد من 81 إلى 85 من الأمر 75-58 المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

2. التدليس:

عرف المشرع الجزائري التدليس في المادة 86 فقرة 02 من القانون المدني على أنه: "السكوت عمداً عن واقعة أو ملابسة إذا ثبت أنَّ المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم تلك الواقعة أو هذه الملابسة"[1]، والتدليس كعيب من عيوب الإرادة لا يعدم الإرادة وإنما يعيبها فتصدر وهي على غير بقية من أمرها، ما يجعل التصرف المبني عليه قابلاً للإبطال، أما إذا أدى التدليس إلى انعدام الإرادة وأُبرِم التصرف القانوني على الرغم من هذا الانعدام فإن جزاء هذا التصرف هو البطلان المطلق وليس البطلان النسبي[2]، وهذا ما أقره المشرع الجزائري في المادتين 86 و87 من القانون المدني بأنْ يبطل العقد بالتدليس إذا بلغت حيل أحد المتعاقدين الجسامة[3].

3. الإكراه:

الإكراه ضغط يولد في نفس أحد المتعاقدين رهبة تدفعه للتعاقد وتكون هذه الرهبة قائمة على بيِنة وتُشكل ظروف حالته خطراً جسيماً يمسه أو يمُس أبناءه أو أحد أقاربه أو الشرف أو المال، وهو ما يسمى بالإكراه المعنوي أمَّا الإكراه المادي فليس للمُكرِه فيه إرادة لأنَّه يعدمها ومثاله أن يمسك شخص عنوة بإبهام شخص آخر ويطبع بصمته على عقد مكتوب أو سند دين، ويبطل العقد في هذه الحالة لانعدام ركن الرضا[4].

4. الغبن والاستغلال:

الغبن هو عدم التعادل بين ما يأخذه المتعاقد وما يعطيه، وبمعنى آخر هو الخسارة التي تلحق أحد المتعاقدين، والغبن لا يتصور إلَّا في عقود المعاوضة كعقد الفرانشيز مثلا، أمَّا العقود الاحتمالية وعقود التبرع

---

[1]- المادة 86 فقرة 02 من الأمر 75-58 المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[2]- راجع المادة 86، من الأمر 75-58 المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم، المرجع نفسه.

[3]- راجع المادتين 86 و 87، من الأمر رقم 75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع نفسه.

[4]- محمد صبري السعدي، المرجع السابق، ص ص 196،197.

فلا يتصور فيها الغبن إذ إن طبيعة عقود الضرر أو الاحتمالية أنْ يقع الغبن على أحد المتعاقدين، وفي عقود التبرع يعطي أحد المتعاقدين دون مقابل ولذلك لا تثار مسألة عدم التعادل[1].

أما الاستغلال فهو انتهاز أحد المتعاقدين ضعفاً في نفس المتعاقد الآخر يدفعه للتعاقد ليحصل منه على أداء لا يتناسب –البتة– مع الأداء الذي قدمه له، والاستغلال بهذا المعنى عيب يعيب إرادة المتعاقد البرء منه شرط من شروط صحة العقد[2].

هذا وتجدر الإشارة إلى أنه إذا ما استغل أحد المتعاقدين في المتعاقد المغبون طيشاً بسبب أو هوى جامح، يجوز للأخير طلب إبطال العقد أو أنْ ينقص من التزاماته وبجب أن تُرفع الدعوى لطلب إبطال العقد خلال سنة من تاريخ العقد، وهو ما نصت عليه أحكام المادة 90 من القانون المدني الجزائري كما أكدت على عدم الإخلال بالأحكام الخاصة بالغبن في بعض العقود في المادة 91 من نفس القانون[3].

المبحث الثاني: الشروط الشكلية لابرام عقد الفرانشيز

لم يحظى عقد الفرانشيز بتنظيم خاص في التشريع الجزائري وأغلب التشريعات المقارنة، وهو بذلك من طائفة العقود غير المسماة التي تخضع للقواعد العامة في تنظيمها، لاسيما القانونين المدني والتجاري[4].

من المسلم به قيام العقود غير المسماة على مبدأ الرضائية فتنشأ بمجرد الارتباط الحاصل بين الإيجاب والقبول وتوافقهما[5]وهذا هو الأصل العام، لكن الطبيعة المركبة لعقد الفرانشيز من عدة عقود مختلفة في عقد واحد تُحدث الفرق، خاصة إذا علمنا أن العقود التي يحتويها عقد الفرانشيز عقود مسماة وتخضع لشكليات

[1]– محمد صبري السعدي، المرجع السابق، ص ص 196، 197.

[2]– أيمن سعد سليم، المرجع السابق، ص ص 148، 147.

[3]– راجع المادتين 90و91 من الأمر 75 58 ، المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[4]–سلام عزيز محمد الخطيب،"عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية دراسة مقارنة"، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2018، ص 70.

[5]– ساسية عروسي، "الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز"، المرجع السابق، ص 9.

معينة على غرار عقد ترخيص ببراءة اختراع وعقد الترخيص بالعلامة التجارية وغيرهما، هذه العقود المشروطة بالشكلية تجعل من عقد الفرانشيز وباحتوائه لها عقدًا ملزمًا بما تفرضه من شروط شكلية.

انطلاقًا من هذا السياق نفصل الضوابط الشكلية في عقد الفرانشيز من خلال تقسيم هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، بحيث نتعرف في (**المطلب الأول**) عن المقصود بالشكلية في عقد الفرانشيز، ثم نتطرق في (**المطلب الثاني**) إلى كيفيات تحرير هذا العقد، وأما (**المطلب الثالث**) نُخصصه لدراسة أثر وجود وانعدام الشكلية في عقد الفرانشيز.

المطلب الأول: المقصود بالشكلية في عقد الفرانشيز

لا شك أن العقود تغيرت في ظل المستجدات القانونية القائمة حيث إنها لم تعد بالطريقة التي كانت عليها من قبل من ناحية انعقادها الفوري، ذلك من خلال التوافق بين الإيجاب والقبول بما يضفي عليها صفة الرضائية، بل أن مقتضيات المصلحة العامة والحاجة إلى حماية الائتمان في العقود أدى إلى ضرورة إيجاد نمط آخر من العقود يتسم بخصوصية معينة ألا وهي الشكلية[1]، هذه الأخيرة التي تأخذ نسقا خاصا في عقد الفرانشيز، وقبل الحديث عن ذلك لا ضير في إزالة اللبس عن المقصود بها بتناول مفهوم الشكلية في (**الفرع الأول**)، وكذا خطواتها في (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: مفهوم الشكلية في عقد الفرانشيز

تعتبر الشكلية مرحلة أساسية وهامة في تكوين العقد، وتتمثل في مجمل الإجراءات والشروط التي يجب استيفاؤها ليكون العقد صحيحًا وملزمًا قانونيًا للأطراف المتعاقدة، إذا فالأخيرة تهدف إلى تأكيد إرادة الأطراف وتوثيق العقد بشكل رسمي وقانوني، وعليه سنحاول تعريفها (**أولاً**)، ثم بيان أهم أهدافها (**ثانيا**).

[1]- ربيعة فراح، "تطور الشكلية في العقود"، أطروحة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 8 ماي1945 قالمة، 2023-2024، ص 29.

أولاً: تعريف الشكلية

في ظل غياب نصوص خاصة في القانون تُعرف الشكلية، فإننا نلجأ إلى التعاريف الفقهية حيث نجد في هذا الصدد وُجهات نظر مختلفة في ضبط مفهوم دقيق لها، ولعل ذلك راجع –بالأساس– إلى الصور المختلفة التي تنطوي عليها[1].

يعرف الفقيه جيني الشكلية بأنها: "التصرف الذي يُفرض فيه الشكل تحت طائلة عدم الفاعلية القانونية بدرجة ما"، ويعرفها الفقيه روبي بأنها: "كل عمل يهدف إلى إيضاح النظام القانوني وتحديد الوضعية القانونية للأفراد بوسائل خارجية كالشكليات والمواعيد والإجراءات"[2].

والشكل هو تحديد الأسلوب في التعبير عن الإرادة يفرضه المنظم بصورة إلزامية ويكون أساسًا في العقد، أو هو الصورة الخاصة من صور التعبير عن الإرادة التي يفرضها المنظم، كما هو التصرف الذي يتعين أن تظهر به الإرادة بصورة معينة ويُجازى غيابه بانعدام الأثر القانوني للتصرف[3].

تأخذ الشكلية صورا عديدة على حسب الجهة المختصة في تحريرها، وأمام هذه الصور فإن العقد الشكلي هو ذلك العقد الذي "لا يكفي التراضي لانعقاده، بل يجب بالإضافة إلى التراضي إفراغه في شكل محدد قانونًا، والشكل الذي يشترطه القانون لقيام العقود الشكلية ليس بواحد فهو يتدرج ما بين الورقة الرسمية والكتابة العرفية، ففي بعض العقود يستلزم القانون الرسمية لانعقادها فالقانون هو الذي يحدد العقود الشكلية والشكل المتطلب في كل عقد، وهذا كون العقود الشكلية استثناء، والاستثناء لا يقاس عليه ولا يتوسع في تفسيره، فإذا استلزم القانون شكلاً معينا في التصرف فإن هذا التصرف لا ينعقد إلا باستيفاء

---

[1]– ربيعة فراح، المرجع السابق، ص 30.

[2]– مفتي بن عمار، "الأحكام القانونية المتعلقة بصحة وبطلان المحررات التوثيقية دراسة في القانون الجزائري"، دج، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2014، ص 28.

[3]– محمد بن سليمان النصيان، "الشكلية في العقود التجارية"، مجلة البحوث الفقهية والقانونية، كلية العلوم والدراسات الانسانية، جامعة المجمعة، د.م، العدد الثامن والثلاثون، يوليو 2022، ص 1401.

هذا الشكل فيكون الشكل شرطاً لانعقاد التصرف، وكذلك الحال إذا اشترطه المتعاقدان في تصرفهما فرغم كونه رضائي إلا أنه لا ينعقد إلا باستيفاء الشكل المتفق عليه من قبل الأطراف"[1].

"على العموم يصعب تحديد مفهوم دقيق للشكلية نظرًا لتعدد الأشكال وتنوعها واختلاف غرض كل واحد منها عن الآخر، ولاختلاف الجزاء المترتب عن تخلف كل واحدة منها، ويجب ألا يفهم من الشكلية أنها الثوب الذي تتخذه الإرادة لتنتج أثراً قانونياً معيناً سواء كان ذلك باللفظ أو الكتابة أو الإشارة المتداولة عرفاً، فمادام الشخص حرًا في اختيار أي من الوسائل للتعبير عن إرادته في إبرام تصرف قانوني فإن هذا الأخير يبقى تصرفًا رضائياً، أما إذا فرض المشرع على المتعاقدين صورة خاصة من صور التعبير عن الإرادة فإننا نكون بصدد تصرف شكلي ينعدم أثره القانوني جزاء على غياب الشكلية التي فرضها المشرع" [2].

ثانيًا: أهداف الشكلية

للشكلية أهداف جمة، فقد يحدث وأن يتعارض التعبير عن الإرادة مع مصلحة مجتمعية عامة وعليه سيكون من واجب المشرع أن يُلزم المتعاقدين بالتعبير عن إرادتهم في شكل معين، فحماية الأشخاص هي الهدف الذي يصبو إليه المشرع من وراء إلزام المتعاقدين بهذا الشكل، حيث وبمقتضاها يعرف المتعاقد مدى قيمة التصرف، إذ غالباً ما يحدد القانون الطريقة الواجب اتباعها في العقود التي يكون فيها المال محل التصرف وذلك لما له تأثير ومخاطر على المتعاقدين، فيفرض في هذه العقود أوضاع معينة يكون هدفه الأساسي من ورائها حماية مصلحة مجتمعية[3].

إن الشكل المطلوب في العقد يجذب الانتباه إلى أهمية التعهد الصادر، فإذا كانت الرضائية تهدف على التبسيط والسرعة والاقتصاد – وبذلك تسهل التبادل والنشاط التجاري – فإن الشكلية تُستخدم من

---

[1]– ربيعة فراح، المرجع السابق، ص ص 24، 25.

[2]– الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في القانون الجزائري"، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، جامعة 02 أوت سكيكدة، المجلد 10، العدد الثالث، ص ص154، 155.

[3]– خالد أبو طه، أحمد حسينة، "الشكلية في العقود التجارية–دراسة تحليلية"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة الجلفة، المجلد 13، العدد الأول، أفريل 2020، ص107.

أجل التوفيق بين التبسيط والسرعة الضرورتين له بين الحماية والسرعة وبذلك تكون الشكلية حماية إضافية للرضا[1].

إن المشرع ومن خلال فرضه للشكلية على العقود يهدف إلى إثبات الوجود القانوني للعقد وكذا وفحواه في حالة نزاعات، وهذا الأمر يتجلى من الكتابة الرسمية أو العرفية والتي من خلالها يضمن المتصرف إثبات حقوقه المترتبة على التصرف، وبعد إتمام إجراءات الكتابة يصبح واضح للعيان أن العقد قد حددت التزاماته على أطرافه ووجب الوفاء بها، فالمشرع يفرض على التصرف القانوني شكلا معينا لإعلام أطراف العقد بأهمية وخطورة التصرف الذي يودون إبرامه[2].

الفرع الثاني: خطوات الشكلية في عقد الفرانشيز

كما سبق الإشارة إليه، عقد الفرانشيز عقد مركب من عدة عقود في عقد واحد، منها ماهو مستلزم للشكلية بموجب نصوص قانونية ما يفرض على المتعاقدين بنظام الفرانشيز الخضوع لنفس الاجراءات التي تستوجبها هذه العقود، والعقد الشكلي عمومًا تُفرض فيه بعض الإجرءات القانونية والتي يمكن توضيحها في هذا الفرع بتناول الكتابة (**أولاً**)، ثم التسجيل (**ثانيًا**)، والقيد (**ثالثًا**)، وكذا الإشهار (**رابعًا**).

أولاً: الكتابة

يشترط المشرع في إبرام بعض التصرفات القانونية أن تكون في شكل مكتوب والكتابة تختلف من كتابة رسمية وأخرى عرفية وكذا كتابة الكترونية.

[1]- خالد أبو طه، أحمد حسينة، المرجع السابق، ص 107.

[2]- المرجع نفسه.

1. الكتابة الرسمية:

عرفت المادة 324 من القانون المدني العقد الرسمي بقولها: "العقد الرسمي عقد يثبت فيه موظف عام أو ضابط عمومي أو شخص مكلف بخدمة عامة ما تم لديه أو ما تلقاه من ذوي الشأن وذلك طبقًا للأشكال القانونية وفي حدود سلطته"[1].

كما يعرف الدكتور السنهوري المحررات الرسمية بأنها: "الأوراق التي يقوم بتحريرها موظف عام مختص وفقًا للأوضاع المقررة، وهي كثيرة ومتنوعة منها الورقة الرسمية القضائية كعراض الدعوى وأوراق المحضرين أو محاضر الجلسات والأحكام"، أما الأستاذ أحمد زهدور يري بأنها: "تلك الأوراق التي تحرر بمعرفة شخص ذي صفة رسمية أي موظف من موظفي الدولة أو شخص مكلفة بخدمة عامة"[2].

من خلال مجمل التعاريفات المقدمة وبالعودة إلى التعريف الوارد في نص المادة 324 من القانون المدني الجزائري[3]، يتبين أن الورقة وحتى تكتسب صفة الرسمية لابد أن يتولى تحريرها موظفا عموميا أو ضابطا عموميا أو شخصا مكلفا بخدمة عامة، حيث يشترط أن يكون التحرير صادر باسمه ويحمل توقيعه، كما يشترط أن يتم تحرير المحرر في حدود سلطة الموظف وهو ما اقتضته المادة 324 من القانون المدني من خلال العبارة "في حدود سلطته واختصاصه"،[4] ويفهم من هذه العبارة أن يكون الموظف مختصا في تحرير المحرر، كما يجب إضافة إلى ذلك مراعاة الأشكال القانونية في تحرير المحرر فالقانون يقرر لكل نوع من المحررات الرسمية أشكالاً معينة ويجب على الموظف مراعاتها حتى يتسم المحرر بالصفة الرسمية[5].

---

[1]- المادة 324، من الأمر 75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[2]- عبد الرزاق السنهوري، "الوسيط في شرح القانون المدني"، الجزء الثاني، دار حياء التراث العربي، الطبعة الأولى، بيروت، ص 106.

[3]- المادة 324، من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[4]- المادة 324، من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع نفسه.

[5]- رجاء دهليس، "المحرر الرسمي في القانون الجزائري"، متاح عبر الرابط:
https://2u,Pw/KETPRZ، تم الإطلاع عليه بتاريخ 2024/5/19، على الساعة 15:36.
ص ص 4، 5.

2. الكتابة العرفية:

لم يضع المشرع الجزائري تعريفاً محدداً للورقة العرفية رغم تداولها ووجودها بين أفراد المجتمع منذ القدم، ورغم ذلك عُرفت بأنها الورقة الصادرة عن الأفراد دون أن يتدخل في تحريرها موظف رسمي أو شخص مكلف بخدمة عامة أو ضابط عمومي مختص، وهي ورقة لا تحيط بها الضمانات التي تحيط بالمحررات الرسمية[1]، إذًا يترك المشرع في العقد العرفي الحرية للأفراد في إعدادها، لكن ورغم ذلك قد يشترط إيراد بعض المعلومات العامة أو الخاصة فيها كأن يكون العقد العرفي مكتوبا بخط اليد وموقعًا من قبل الأطراف[2].

3. الكتابة في الشكل الالكتروني:

عمد المشرع الجزائري على تطوير قواعد الإثبات لتستوعب الرسائل والدعامات غير الورقية فأشار إلى الكتابة الإلكترونية في المادة 323 مكرر وكذا المادة 323 مكرر1 من القانون رقم 05-10 المعدل والمتمم للقانون المدني، حيث نصت المادة 323 مكرر[3] على أنه: "ينتج الإثبات بالكتابة من سلسلة حروف أو أوصاف أو أرقام أو أية علامات أو رموز ذات معنى مفهوم مهما كانت الوسيلة التي تضمنتها وكذا طرق إرسالها"، كما أن المادة 323 مكرر1 من ذات القانون[4] تنص هي الأخرى على أنه: "يُعتبر الإثبات بالكتابة في الشكل الإلكتروني كالإثبات على الورق بشرط إمكانية التأكد من هوية الشخص الذي أصدرها وأن تكون محددة ومحفوظة في ظروف تضمن سلامتها"، ويفهم من خلال هذه المادة أن الكتابة الالكترونة لها نفس حجية إثبات الورقة العادية بشرط أن تكون ذات معنى مفهوم وأن تكون قابلة للتأكد من مصدرها كما وجب أن تكون معدة ومحفوظة في ظروف تضمن سلامتها بحيث لا تكون عُرضة للتعديل أو التحريف[5].

---

[1]- إلهام بكوش، "حجية الكتابة كوسيلة للاثبات"، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، جامعة 15 أوت 1955 سكيكدة، د.م، العدد 14، 2017، ص383.

[2]- الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 307.

[3]- المادة 323، مكرر من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[4]- المادة 323 مكرر1، من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع نفسه.

[5]- الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 307.

ثانياً: التسجيل

تقتضي بعض التصرفات القانونية التسجيل في سجلات رسمية تُمسكها جهات إدارية مختصة فتسجل، مثلاً عقود الشركات والعقود الواردة على المحل التجاري في السجل التجاري الذي تمسكه مصلحة السجل التجاري، وتسجل العقود الواردة على العقارات في سجلات المحافظة العقارية، وبناءًا لذلك وجب إتمام التسجيل في العقود التي طلب فيها المشرع ذلك وإلا لن تُنتج آثارها[1].

إن الغاية من تسجيل التصرفات القانونية تكمن في تقوية أثر التسجيل وحمل الغير على المبادرة في تسجيل تصرفاتهم وعقودهم، ومن هنا يظهر أثر التسجيل بالنسبة للمتعاقدين من كون أن التصرف غير المسجل لا ينقل الملكية فيما بين أطرافه ويترتب عن ذلك أن التصرف غير المسجل لا ينتقل إلى الطرف الأخر فلا يصبح المتصرف فيه مالكًا للشيئ محل التصرف مالم يسجل، ومرد ذلك أن تسجيل التصرفات القانونية لا يعد شرطًا شكليًا لانعقاد التصرفات فلا يؤدي تخلفه إلى البطلان وإنما هو شرط لانتقال الملكية[2].

ثالثًا: القيد

قد يفرض القانون قيد بعض التصرفات القانونية لإتمامها، ومن ذلك وجوب قيد عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية في سجل العلامات الذي تمسكه المصلحة المختصة، وكذلك قيد التصرفات الواردة على العقار من رهن وبيع وغيرها، في السجلات المخصصة لذلك، ومثاله أيضا قيد التصرفات الواردة على براءات الاختراع لدى المعهد الوطني للملكة الصناعية، وغيرها[3].

رابعًا: الشهر

نص القانون على ضرورة تسجيل وشهر بعض التصرفات القانونية ومنها التصرفات المتعلقة بالعقارات والتصرفات التي تطال المحلات التجارية، وتختلف وسيلة الشهر حسب نوع التصرف، فعلى سبيل المثال يتم

---

[1]- الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 308.

[2]- محمد صم بوعافية، "آثار تسجيل التصرفات القانونية الصحيحة بالنسبة للمتعاقدين"، مجلة القانون العقار والبيئة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، المجلد 10، العدد 1، 2022، ص 844.

[3]- الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 308.

نشر بيع المحلات التجارية في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية في الدائرة أو الولاية التي يتواجد فيها المحل التجاري، أما بالنسبة لبيع العقارات أو رهنها فيتم نشر عقود البيع في المحافظة العقارية المختصة[1].

المطلب الثاني: تحرير عقد الفرانشيز وفق شكلية معينة

ينصرف مفهوم تحرير عقد الفرانشيز وفق شكلية معينة إلى إعطاء اتفاق المتعاقدين الصيغة القانونية اللازمة لإحداث الآثار التي اتجهت إليها إرادتهما وهذه الصيغة لا بد من أن تتكون من مجموعة من العناصر وكذا أن تُصاغ وفق جملة من المبادئ القانونية.

للتعرف على كيفية إعطاء الاتفاق الطابع القانوني ندرس عناصر صياغة عقد الفرانشيز في (**الفرع الأول**)، ثم مبادئ صياغة عقد الفرانشيز في (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: عناصر صياغة عقد الفرانشيز

يُصب اتفاق الأطراف حول العقد في قالب رسمي، وغالبًا ما يتكون هذا القالب من أربعة عناصر هي الديباجة (**أولاً**)، وأحكام العقد (**ثانياً**)، والملاحق (**ثالثاً**)، والتعاريف (**رابعاً**).

أولاً: الديباجة

وهي مقدمة ترد في بداية العقد، تتمثل في مجموعة من المبادئ العامة التي تبين أهداف العقد ودواعي وظروف إبرامه والمفاوضات والاتفاقيات الأولية وعلاقة العقد بالاتفاقيات الأخرى[2].

للديباجة دور حاسم في تقليل المخاطر المرتبطة بالتعاقد فمن خلال فقراتها توضح الديباجة إجراءات التنفيذ المطلوبة وتحدد القيمة المعنية لكل مرحلة من مراحل التنفيذ، ومنه تضمن الديباجة عدم ترك مجال لأي من الطرفين في ارتكاب أخطاء قد تتسبب في تعطيل وتنفيذ العقد، بالإضافة إلى ذلك يجب أن تشمل الديباجة على الاتفاقات التمهيدية بالإشارة إلى الالتزامات الأساسية للأطراف فيها[3].

---

[1]- الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 309.

[2]- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 137.

[3]- علاء عزيز حميد الجبوري، "عقد الترخيص"، د.ج، الطبعة الأولى، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع ودار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 92.

تُولي الأطراف اهتمامًا بالغًا في تحديد القيمة القانونية للديباجة حيث تُعتبر الأخيرة جزءاً لا يتجزأ من العقد، وبالتالي تتمتع بالقوة الملزمة، وذلك على الرغم من أن اهميتها قد لا تكون واضحة إلا في الحالات النادرة التي تتضمن فيها الديباجة بيانًا خاصًا يحدد حقوق والتزامات الأطراف[1].

تُعتبر ديباجة العقد الانعكاس الدقيق والحقيقي لإرادة الأطراف المتعاقدة ويجب على من يتكلف بتحرير العقد أن يتمتع بمستوى عالٍ من الكفاءة والخبرة عند تثبيتها[2].

ثانيًا: موضوع العقد

هو الجزء الأساسي في العقد، يتضمن شروط وأحكام وبنود العقد التي تحدد حقوق والتزامات الأطراف وتشمل أيضًا تفاصيل الأطراف وصفاتهم بالإضافة إلى القانون الذي يتعين تطبيقه والمحكمة المختصة في حالة وجود نزاع يتطلب التحكيم[3].

يتم التركيز في عقد الفرانشيز على المواضيع المهمة، وكل موضوع يتكون من عناصر وبنود مختلفة تهدف لتحقيق مساعي كل طرف في العقد، ويستوجب أن يتماشى موضوع عقد الفرانشيز مع ما تقتضيه التشريعات الوطنية والقانون الاتحادي ومدونة السلوك، بالإضافة إلى ذلك ينبغي أن ينعكس موضوع عقد الفرانشيز على حماية مصالح أعضاء الشبكة بضمان حقوق صاحب العلامة التجارية والحفاظ على هوية وسمعة الشبكة والتحديد الواضح لالتزامات ومسؤوليات الأطراف وكل الشروط المادية المتعلقة بالتعاون[4].

[1]- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 137.

[2]- علاء عزيز حميد الجبوري، المرجع السابق، ص 92.

[3]- محمد حسين المنصور، المرجع السابق، ص 138.

[4]- يوسف جيلالي، المرجع السابق، ص 41.

ثالثًا: الملاحق

تعد الملاحق جزءاً لا يتجزأ في العقد، وهي عبارة عن وثائق تأتي مرفقة بالعقد تحتوي على كل البنود التفصيلية للعقد وتنظم المسائل الفنية المتعلقة بموضوعه، ومن أمثلة ذلك الرسومات والتصميمات والمقاييس وغيرها[1].

عادةً ما يتم إعداد هذه الوثائق بواسطة فنيين مختصين وفق ضوابط وشكليات معينة، ثم إن هذه الملاحق تحظى بنفس القوة الملزمة التي يتمتع بها العقد الأساسي والأحكام الرئيسة وليس هناك أدنى شك في ذلك.

رابعًا: التعاريف

غالبًا ما يتضمن العقد قائمة التعاريف لتحديد المعاني اللغوية والمصطلحات الفنية التي قد تسبب اللبس في تفسيرها، حيث يحرص الأطراف على توضيح مفهوم الألفاظ الرئيسية المستخدمة في العقد وذلك نظراً لاختلاف المدارس والأنظمة التي ينتمون إليها، وكذا التباين في المعاني والمفاهيم بين هذه المدارس والأنظمة المختلفة[2].

توضع التعاريف في العادة في مقدمة العقد أو قسم يسمى الديباجة أو قد يتم تضمينها في ملحق مستقل، وقد تقوم هيئات متخصصة مثل غرفة التجارة الدولية بإعداد مجموعات التعاريف للعقود، وذلك لتوفير تعقيد في فهم المصطلحات والمفاهيم بين الأطراف المتعاقدة[3].

وعلى أي حال لا يجب أن تقتصر التعاريف الموجودة في عقد الفرانشيز على لغة واحدة من الأفضل أن تكون هذه التعاريف مكتوبة بلغة الطرفين، حتى يكون من السهل تجاوز أي نزاع أو خلاف حول معناها أو تنفيذها[4].

---

[1]- محمد حسين المنصور، المرجع السابق، ص 138.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- المرجع نفسه.

[4]- علاء عزيز حميد الجبوري، المرجع السابق، ص 94.

الفرع الثاني: مبادئ صياغة عقد الفرانشيز

تقتضي الصياغة الجيدة للعقد القدرة على تجسيد رغبات الأطراف في أسلوب صحيح وواضح وكامل، أي وضع موضوع التعاقد في قوالب تضمن التواصل بين المتعاقدين دون أية خلافات أو منازعات[1].

ولا شك في أن طبيعة عقد الفرانشيز المميزة والمختلفة عن بقية العقود الأخرى وما يرتبط بالعقد من آثار قانونية تقتضي مراعاة بعض الاعتبارات أثناء عملية الصياغة، هذه الاعتبارات التي تشكل محورًا لدراستنا في هذا الفرع إذ نتناولها بداية بتحديد اللغة الرسمية للعقد (**أولاً**) إلى وضوح الصياغة (**ثانيًا**) واختيار الكلمات والدقة اللغوية (**ثالثًا**).

أولاً: تحديد لغة العقد

إن الأطراف في عقد الفرانشيز عادة ما لا يتكلمون لغة واحدة بينما يكونون معًا قادرين على الحديث بلغة مشتركة أخرى، هي لغة أحد الأطراف أو أي لغة أخرى تكون لغة الاتصال فيما بينهم، وعليه فاختيار لغة يتفق عليها الأطراف شيء ضروري ذلك لما قد تحتويه بُنود العقد من بعض التعابير والكلمات المعقدة والمتخصصة التي ربما تكون بعيدة عن فهم الأطراف لما تعنيه حقيقة، وذلك قد يؤدي إلى نشوء تفسيرات مختلفة[2].

يحدث في الواقع العملي أن تتم صياغة عقد الفرانشيز بلغة كل من الطرفين الإنجليزية والعربية مثلاً، وهذا هو الوضع الطبيعي، لكن ونظرًا لإمكانية اختلاف معنى بعض المصطلحات في كل لغة فإنه من الأفضل منذ بداية المفاوضات الاتفاق على لغة معينة واعتبارها هي اللغة الرسمية أو الأصلية للعقد، وهذا الاختيار يسمح في حالة حدوث نزاع بين الطرفين بتفسير معنى المصطلحات من خلال الرجوع إلى اللغة المختارة والبحث عن المعنى فيها دون الرجوع إلى اللغة الأخرى[3].

---

[1]- محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 133.

[2]- فخر الدين وناس، "شروط ومبادئ صياغة عقود التجارة الدولية"، مذكرة ماستر في الحقوق تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2019-2020، ص 47.

[3]- المرجع نفسه.

ثانيًا: وضوح الصياغة

لا شك في أن غموض النص وعدم وضوحه يؤدي إلى تفسيرات مختلفة تفتح الطريق أمام خلافات ومنازعات مستقبلية ولذلك يتعين مراعاة وضوح الصياغة بقدر الإمكان، حيث نجد من أسباب غموض الصياغة وعدم وضوح المعنى المقصود عدم الاستخدام السليم للمقيدات النحوية وضمائر الإشارة والوصل..، وعلى الرغم من أن العقد ليس قطعة أدبية إلا أن صياغته بطريقة لغوية صحيحة من الناحية النحوية هو شيئ ضروري لتوضيح المعنى المقصود، ومرجع ذلك أن الخطأ في القواعد النحوية أو الإملائية قد يؤدي إلى غموض يتسبب في تغيير المعنى خاصة إذا كانت الصياغة بلغة أجنبية، ومثال ذلك الشواطر الكتابية أو كما يسميها البعض علامات الترقيم[1].

من أسباب الغموض أيضًا عدم وضع الإشارة بالوضع الصحيح في الجملة فإذا كان الضمير في موقع الجملة بعيدًا عن الشيء الذي يشير إليه فقد يؤدي إلى اختلاف التفسير وحصول النزاع بين الأطراف مما قد يؤدي إلى تأخر تنفيذ الاتفاق، كل ذلك يمكن تجنبه بوضع الضمير بقدر الإمكان قريباً بين الكلمة والعبارة التي يشير أو يعود إليها ولذلك يكون ضروريًا في الكثير من الأحيان ذكر الاسم الذي يعود إليه الضمير عندما يكون السياق متطلبا له[2].

تتعدد أسباب الغموض في صياغة عقد الفرانشيز ومنه يعتبر الوضوح مطلبًا أساسيًا في الصياغة لمنع أي تعارض في التفسير، ومن ثم حصول النزاع بين الأطراف مما قد يؤدي في الأخير إلى تأخر تنفيذ الاتفاق[3].

ثالثًا: اختيار الكلمات و الدقة اللغوية

"إن من الأهمية البالغة التي يجب مراعاتها أثناء صياغة عقد الفرانشيز هي اختيار عبارات واضحة واستخدام مصطلحات قانونية فنية مبسطة تتيح فهم بنود العقد، فتطبيق هذا المبدأ في الصياغة يهدف

---

[1]- فخر الدين وناس، المرجع السابق، ص 46.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- صالح بن عبد الله بن عطاف العوضي، "المبادئ القانونية (في صياغة عقود التجارة الدولية)"، د.ج، د.ط، مركز البحوث والدراسات الإدارية، الرياض، 1998، ص 157.

بشكل مباشر إلى النقل الحقيقي للفكرة الموضوعية إلى الواقع كما هي في ذهن صاحبها، وكل غموض أو تعارض بين الفكرة والمكتوب يؤدي إلى عدم الاتفاق نظرًا لإخلال ذلك بالمبادئ العامة من تطابق الإيجاب والقبول وتوافقهما على الموضوع محل العقد، وعليه وجب أن يُأخذ بعين الاعتبار أنه وبجانب اختيار الكلمات الصحيحة والمناسبة صياغة عبارات العقد بما يعبر عن المفهوم السليم الذي يرغب الأطراف في التعبير عنه بواسطة الكلمات المختارة، ومرجع ذلك أن الكلمات المكتوبة هي التي يتم بواسطتها نقل المعنى الذي يرغب الأطراف في التعبير عنه بما يحقق الهدف المنشود"[1].

تجدر الإشارة إلى أن اختيار الكلمات والعبارات في عقد الفرانشيز بما يخالف معناها المتعارف عليه قد يكون سببًا في تعدد التفسيرات التي تؤدي في النهاية إلى كثرة النزاعات ومن ثم إلى عدم الاتفاق بين الأطراف، وعليه وجب تجنب كل الكلمات والعبارات التي ليس لها أي علاقة بهدف توضيح المعنى أثناء عملية الصياغة[2].

المطلب الثالث: أثر وجود وانعدام الشكلية في عقد الفرانشيز

يُعد فرض الشكل في العقد اثباتا لوجوده وفحواه في حالة وقوع نزاعات ويتجلى ذلك من خلال كتابة العقد كتابة رسمية أو عرفية يضمن من خلالها المتعاقد الإثبات لحقوقه المترتبة عن التصرف، فبعد إتمام إجراءاتها يصبح واضحا للعيان أن العقد قد حُددت التزاماته على أطرافه ووجب الوفاء بها[3].

والشكلية في عقد الفرانشيز استثناء عن أصله الموسوم بالرضائية، حيث يشترطها المشرع في بعض التصرفات الواردة على محله كعناصر الملكية الفكرية أوفي حالة التنازل عن محل صناعي أو تجاري، مما يُلزم الأطراف بالامتثال لهذه الشكليات وإلا وقع العقد تحت طائلة البطلان، وسنخصص هذا المطلب للحديث

[1]- فخر الدين وناس، المرجع السابق، ص 45.

[2]-المرجع نفسه.

[3]- خالد أبو طه، أحمد حسنية، المرجع السابق، ص 103.

عن أثر وجود وانعدام الشكلية في عقد الفرانشيز من خلال تناول أثر الوجود في (**الفرع الأول**) ثم أثر الانعدام في (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: أثر وجود الشكلية في عقد الفرانشيز

لم يتطرق المشرع الجزائري لعقد الفرانشيز في قوانينه ولا العقود التي يندرج ضمنها كعقود نقل التكنولوجيا وعقود التوزيع لكن ما دام هذا العقد يحتوي على ترخيص بأحد عناصر الملكية الفكرية أو ترخيص بمحل تجاري أو صناعي، فإنه يخضع لنفس الشروط التي تخضع لها هذه العقود التي خصها المشرع بشكلية محددة[1].

انطلاقاً مما تقدم نتناول في فرعنا هذا أثر وجود الشكلية في عقد الفرانشيز الذي يشمل ترخيص بأحد عناصر الملكية الفكرية (**أولاً**) ثم أثر وجود الشكلية في عقد الفرانشيز الذي يشمل تنازلاً عن محل صناعي أو تجاري (**ثانيًا**).

أولاً: إذا اشتمل عقد الفرانشيز على عنصر من عناصر الملكية الفكرية المسجلة في الجزائر

قد يتكون محل عقد الفرانشيز من عناصر الملكية الفكرية كبراءة الاختراع والعلامة التجارية والرسوم والنماذج وغيرها، وإن كان المشرع الجزائري لم ينظم هذا العقد ولا العقود التي يدخل ضمنها بنص خاص إلا أنه نظم عناصر الملكية الفكرية بقوانين خاصة بحيث تشترط هذه القوانين على التصرف في عناصر الملكية الفكرية اتباع شكليات معينة[2]نوجزها كالاتي:

[1]- الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في القانون الجزائري"، المرجع السابق، ص 310.

[2]- المرجع نفسه.

1. إذا شمل عقد الفرانشيز على ترخيص ببراءة اختراع:

يفرض القانون في عقد التنازل عن براءة الاختراع اتباع شكليات معينة كالكتابة والتسجيل[1]، والتي وجب التقيد بها إذا كان محل عقد الفرانشيز ترخيصًا ببراءة اختراع.

نص المشرع الجزائري على شرط كتابة عقد الترخيص بالبراءة في نص المادة 36 من الأمر رقم03-07 المتعلق ببراءة اختراع [2]، وإن كان في هذه المادة لم يبين نوعاً مشروطًا للكتابة فإن نص المادة 324 مكرر1 من القانون المدني الجزائري[3]، تشترط الرسمية في عقود نقل المحلات التجارية أو الصناعية، وعليه ومادام المانح في عقد الفرانشيز يُعد تاجرًا ويمارس نشاطه في شكل مؤسسة فإن الترخيص ببراءة اختراع وجب أن يُكتب كتابة رسمية[4].

إضافةً إلى ذلك يفرض القانون على مالك براءة الاختراع أن يكون حائزًا لإرادة التصرف فيها وأن يسجل التصرف لدى المصالح المختصة مهما كان نوعه ومهما كان نوع العقد سواء ترخيص باستغلال براءة اختراع أو تنازل عنها أو رهنًا لها أو رفع رهن عنها، فلا بد من تسجيله لدى مصالح المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية[5]، وذلك طبقا لما نصت عليه أحكام الفقرة الثالثة من المادة 36 من الأمر 03-07 المتعلق ببراءة الاختراع[6].

---

[1]- وهيبة نعمان، "عقد التنازل عن براءة الاختراع"، مجلة صوت القانون، مخبر نظام الحالة المدنية، جامعة خميس مليانة، د.م، العدد الرابع، أكتوبر 2015، ص 50.

[2]- أنظر المادة 36، من الأمر رقم 03-07، المؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق ببراءة الاختراع، الجريدة الرسمية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2003.

[3]- المادة324 مكرر1 من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[4]- الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في القانون الجزائري"، المرجع السابق، ص311.

[5]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، أطروحة دكتوراه في العلوم، تخصص حقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية 19 مارس 1962، جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، 2019-2020، ص171.

[6]- أنظر المادة 36 فقرة 3، من الأمر 03-07 المتعلق ببراءة الإختراع، المرجع السابق.

وبعد كتابة عقد الفرانشيز الذي يشمل براءة اختراع في شكل رسمي فإنه يكون حجة بما جاء فيه، على كامل التراب الوطني وعلى أطرافه وحجة على الغير في تاريخه وليس لأحد المتعاقدين التحلل مما ورد فيه، إلا إذا طعن فيه بالتزوير[1].

2. إذا شمل عقد الفرانشيز ترخيص بعلامة تجارية:

تشترط المادة 15 من الأمر 06/03 المتعلق بالعلامات[2] أن يكون عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية مكتوبًا، وهذه المادة لم تبين نوع الكتابة رسمية كانت أو عرفية، لكن وبالعودة لنص المادة 324 مكرر1 من القانون المدني[3] نستنتج أن الترخيص باستعمال العلامة التجارية وجب أن يكتب في شكل رسمي[4].

يفرض المشرع في عقد الترخيص بالعلامة التجارية إضافة لشرط الكتابة بعض الشروط الأخرى كتوقيع الأطراف وتضمن العقد للعلامة المرخص بها، ومدة الرخصة والسلع والخدمات التي منحت من أجلها الرخصة، وكذا الإقليم الذي يمكن استغلال العلامة في نطاقه ونوعية السلع المصنعة والخدمات التي يقدمها المرخص له، وإضافة لذلك وجب تسجيل العقد في السجل الخاص بالعلامات الذي يمسكه المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية[5]وهذا طبقاً لأحكام الفقرة الأولى من المادتين 15 و 17 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات[6].

---

[1]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص171.

[2]- المادة15، من الأمر03-06، المتعلق بالعلامات، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[3]- المادة324 مكرر1، من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[4]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص171.

[5]- المرجع نفسه، ص 172.

[6]- أنظر المادتين 15 و17، من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

3. إذا كان عقد الفرانشيز يشمل ترخيص برسم أو نموذج صناعي:

يُلزم المشرع الجزائري كتابة عقد الترخيص برسم أو نموذج في شكل رسمي بالإضافة إلى ذلك يشترط تسجيل العقد في السجل الخاص بالرسوم والنماذج[1]، والحال نفسه يطبق على عقد الفرانشيز الذي يشمل على ترخيص برسم أو نموذج صناعي، والذي يجب أن يكون مكتوبًا في شكل رسمي مع ضرورة تسجيله في السجل الخاص بالرسوم والنماذج.

4. إذا كان عقد الفرانشيز يشمل ترخيصا باستغلال تصميم شكلي للدوائر المتكاملة:

يوجب المشرع إفراغ العقود التي تتضمن ترخيصاً بتصميم شكلي للدوائر المتكاملة في شكل رسمي ويشترط إضافة الى ذلك تسجيل العقد في سجل التصاميم الشكلية[2]، وعليه وجب إحترام ما يشترطه القانون في عقد الفرانشيز الذي يتضمن ترخيص باستغلال تصميم شكلي للدوائر المتكاملة[3]، فإن كتب عقد الفرانشيز الذي يتضمن ترخيص بتصميم شكلي كتابة رسمية فإنه يكون حجة في كامل التراب الوطني وحجة على الغير ولا يمكن الاعتراض عليه إلا اذا ثبت فيه التزوير[4].

---

[1]- سهيلة شتيوي، "التنازل والترخيص باستغلال الرسم والنموذج الصناعي في صفقة الاشغال العامة"، دفاتر السياسة والقانون، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، المجلد 15، العدد 2، 2023، ص 118

* يعرف المشرع الجزائري الرسم والنموذج الصناعي في المادة الأولى من الأمر 66-86 المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية بقوله: "يعتبر رسما كل تركيب خطوط أو الوان بقصد به إعطاء مظهر خاص لشيئ صناعي أو خاص بالصناعة التقليدية يمكن استعماله كصورة أصلية لصنع وحدات أخرى ويمتاز عن النماذج المشابهة له بشكله الخارجي".

[2]- المادة 21، من الأمر66-86، المؤرخ في 28 أبريل 1966، المتعلق بالرسوم والنماذج، الجريدة الرسمية، العدد 35، الصادرة بتاريخ 03 مايو 1966.

* يعرف المشرع الجزائري التصاميم الشكلية المتكاملة في المادة 2 من الأمر رقم 03-08 على أنها: "منتوج في شكله النهائي أو في شكله الانتقائي يكون أحد عناصره على الأقل عنصرا نشطا، وكل الارتباطات وجزء منها هي جزء متكامل من جسم أو سطح لقطعة من مادة، ويكون مخصصا لآداء وظيفة الكترونية".

[3]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 173.

[4]- المرجع نفسه.

ثانيا: إذا كان عقد الفرانشيز يشمل تنازلاً عن محل تجاري أو صناعي

غالبًا ما يكون مانح الفرانشيز في شكل شركة تجارية صناعية أو مستغلاً لمحل تجاري، وفي جميع الأحوال فرض القانون المدني الجزائري في المادة 324 مكرر1 منه[1] على من يتنازل عن محل تجاري أو مؤسسة تجارية أو صناعية أو أي عنصر من عناصرها أن يفرغ هذا التصرف في شكل رسمي وأن تحترم فيه الأوضاع المقررة قانونا إضافة إلى وجوب تسجيله في السجل التجاري وشهره[2].

وعليه في حالة ما اشتمل عقد الفرانشيز على تنازل عن محل تجاري أو أحد عناصره وجب إخضاعه الى كتابة رسمية، وأن يدرج في العقد المعلومات العامة والخاصة التي يفرض القانون تضمينها فإذا احترمت هذه الشكلية كان العقد صحيحاً لكنه لا يكون نافذاً اتجاه الغير إلا بعد إعلان البيع خلال 15 يوماً من تاريخ العقد وذلك بنشره في الجريدة الرسمية للإعلانات القانونية وفي جريدة مختصة بالإعلانات القانونية في الدائرة أو الولاية التي يستغل فيها المحل التجاري[3].

الفرع الثاني: أثر انعدام الشكلية في عقد الفرانشيز

لا شك في أن مآل كل تصرف جعل فيه المشرع الشكل ركناً للانعقاد وإذا لم يستوفه، يترتب عليه البطلان المطلق ولا يمكن اعتباره صحيحاً إلا عند التقيد بما يفرضه القانون من شكل وبيانات[4].

وهو الحال في عقد الفرانشيز الذي يرد محله على عنصر من عناصر الملكية الفكرية أو على تنازل عن محل تجاري أو صناعي وعليه نتعمق في الأمر أكثر من خلال تناول أثر انعدام الشكلية في عقد الفرانشيز الذي يشمل على عنصر من عناصر الملكية الفكرية المسجلة في الجزائر (**أولاً**)، وكذا أثر انعدام الشكلية في عقد الفرانشيز الذي يشمل تنازلاً بمحل تجاري أو صناعي (**ثانيًا**).

---

[1]- المادة 324مكرر1، من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[2]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 173.

[3]- الطاهر مسلم، "الشكلية في عقد الفرانشيز في القانون الجزائري"، المرجع السابق، ص 313.

[4]- الصالح بوغرارة، "الشكلية في التصرفات القانونية"، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ابن خلدون، تيارت، د.م، العدد ،1، د.س.ن، ص 102.

أولاً: إذا اشتمل عقد الفرانشيز على عنصر من عناصر الملكية الفكرية المسجلة في الجزائر

يشترط المشرع الجزائري في عقد الفرانشيز الذي يرد محله على الترخيص ببراءة اختراع أن يكون مكتوباً طبقاً لمقتضيات المادة 36 من الأمر 07/03 المتعلق ببراءة اختراع[1]، وبذلك فإن الأثر المترتب على عدم التقيد بالكتابة هو البطلان[2]، إذ يجوز لكل ذي مصلحة المطالبة بإبطاله متى ما لم يحترم شرط الكتابة، وفي حالة ما إذا كتب هذا العقد كتابة رسمية لكنه لم يسجل في سجل براءات الاختراع فإنه يبقى صحيحاً وحجة بين أطرافه لكنه لا يكون نافذاً في حق الغير[3]، والغير هنا هو كل من له مصلحة قد تتأثر بعقد الفرانشيز مثل المرخص له ببراءة الاختراع محل هذا العقد.

والأمر ذاته بالنسبة لعقد الفرانشيز الذي يرد محله على ترخيص بعلامة تجارية إذ يكون جزاؤه البطلان في حالة عدم كتابته كتابة رسمية أو لم ترد فيه المعلومات المذكورة سابقاً من توقيع الأطراف وتضمن للعلامة المرخص بها ومدة الرخصة والسلع والخدمات التي منحت من أجلها الرخصة، والاقليم وغيرها من المعلومات الأخرى لازمة الذكر[4].

تجذر الإشارة إلى أنه في حالة ما كتب عقد الفرانشيز الذي يتضمن ترخيص بعلامة تجارية كتابة رسمية لكنه لم يسجل في سجل العلامات، فإنه يبقى صحيحاً ولا يكون نافذاً في حق الغير لأن التسجيل والشهر وُضعا لإعلام كل من له مصلحة قد تتعارض مع الحق المسجل والمشهر[5].

---

[1]- راجع المادة 36، من الأمر 03-07 المتعلق ببراءة اختراع ، المرجع السابق.

[2]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص174.

[3]- الفقرة الثالثة من المادة 36 من الأمر 07/03، المتعلق ببراءة الاختراع، المرجع السابق.

[4]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، ص 172.

[5]- المرجع نفسه.

ثم إن عدم احترام شرط الكتابة الرسمية في عقد الفرانشيز الذي يشمل ترخيصا برسم أو نموذج صناعي يُعرض العقد هو الأخر للإبطال مع الاحتفاظ بصحته إذا كتب كتابة رسمية ولم يسجل في السجل الخاص بالرسوم والنماذج[1].

كما يكون البطلان جزاء لعقد الفرانشيز الذي يكون محله ترخيص باستغلال تصميم شكلي للدوائر المتكاملة ولم يحترم فيه شرط الكتابة الرسمية، مع الإشارة إلى أن العقد يبقى صحيحاً إذا ما استوفى شرط الكتابة دون تسجيل لدى المصالح المختصة، لكنه لا يكون نافذًا في حق الغير والمقصود هنا بالغير هو كل من ثبت له حق على هذا التصميم الشكلي محل الترخيص وكان حقه مسجلاً وفقًا للقانون[2].

ثانيًا: إذا كان عقد الفرانشيز يشمل تنازلاً عن محل تجاري أو صناعي

يرى البعض أن الرسمية المتطلبة في بيع المحل التجاري في القانون الجزائري ليست شرطاً موضوعياً، إذ إن الكتابة في هذا العقد مشترطة للإثبات، ذلك أن عقد بيع المحل التجاري يعتبر عقدا رضائيًا حسب هذا الرأي، لكن في الواقع إن هذا الرأي وإن كان يصح في القانون التجاري المصري الذي يمكن فيه إثبات بيع المحل التجاري بكافة طرق الإثبات، فإنه لا يؤخذ به في القانون التجاري الذي اشترط الرسمية في عقد بيع المحل التجاري، وجعلها ركناً فيه ورتب عن تخلفها بطلان العقد[3].

ومادامت الشكلية ركنًا من أركان عقد التنازل عن محل تجاري أو صناعي وتخلفها يعرض العقد للإبطال فإن الأمر ذاته ينطبق على عقد الفرانشيز الذي يشمل تنازلاً عن محل تجاري أو صناعي.

---

[1]- المادة 21، من الأمر 66-86، المتعلق بالرسوم والنماذج، المرجع السابق.

[2]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 173.

[3]- المرجع نفسه، ص174.

خلاصة الفصل:

عقد الفرانشيز عقدا غير مسمى ينعقد بتوافر جملة من الضوابط والشروط القانونية حتى يكون ملزمًا ومرتبًا لآثاره، وهذه الشروط هي ذاتها شروط التصرف القانوني بوجه عام.

ينفرد عقد الفرانشيز في إبرامه بجانب من الخصوصية تميزه عن غيره من العقود الأخرى من حيث طبيعة العلاقة القائمة بين أطرافه وكذا طبيعة ركن المحل فيه الذي يتسم بالتركيب من الترخيص بالعلامة التجارية وتقديم كل من المعرفة الفنية والمساعدة التقنية، كما أن الخصوصية في هذا العقد لم تستثني ركن التراضي فيه الذي يمر بالعديد من المراحل القانونية للوصول إلى تفاهم مشترك ينصب حول موضوع العقد.

إن عقد الفرانشيز عقد رضائي في الأصل لكن طبيعة محله المركبة من عدة عقود تجعله يخضع لما تفرضه هذه العقود من شروط وشكليات.

الفصل الثاني:

آثار ابرام عقد الفرانشيز

وانقضاؤه

من أبرز سمات عقد الفرانشيز أنه من العقود الملزمة لجانبين، بحيث تنشأ عنه رابطة تعاقدية تجمع كل من المانح صاحب العلامة التجارية والمتلقي الذي يسعى لاستثمار نجاح المانح وشهرة اسمه التجاري لتكرار النجاح الذي حققه، تُرتب هذه العلاقة التزامات في ذمة كلا الطرفين تجاه الآخر، فكل من الطرفين دائن ومدين، كما أن هذه العلاقة التعاقدية تُكسب الطرفين جملة من الحقوق، ويتسع نطاق الالتزامات والحقوق في عقد الفرانشيز ليشمل فترة ما قبل التعاقد إلى مرحلة الإبرام النهائي.

عقد الفرانشيز وكباقي العقود الأخرى ينقضي مهما طالت مدته بأسباب عادية وأخرى غير عادية كما يُرتب هذا العقد آثارًا قانونية تستمر حتى بعد نهاية العقد.

على ضوء ما تقدم نخصص هذا الفصل لدراسة آثار وانقضاء عقد الفرانشيز وذلك عبر المبحثين التاليين:

المبحث الأول: آثار إبرام عقد الفرانشيز.

المبحث الثاني: انقضاء عقد الفرانشيز.

المبحث الأول: آثار إبرام عقد الفرانشيز

عند إبرام عقد الفرانشيز تنشئ علاقة تجارية بين طرفين (المانح والمتلقي)، وهذه العلاقة تقوم إما على إنتاج منتج أو خدمة معينة سواء بالتوزيع أو التسويق من قبل المتلقي في مكان معين ووفق شروط متفق عليها مع المانح، الذي بدوره يُقدم الخبرة والتدريب للمتلقي بمقابل أداءات يتم الاتفاق عليها في العقد[1]، وعقد الفرانشيز بذلك عقد تبادلي وملزم لجانبين.

ومن خلال هذا المطلب سنحاول التطرق لآثار عقد الفرانشيز بتناول حقوق والتزامات المانح في (**المطلب الأول**)، وكذا حقوق والتزامات المتلقي في (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول: حقوق والتزامات المانح

يتمتع المانح في عقد الفرانشيز بجملة من الحقوق، كما تقع على عاتقه مجموعة من الالتزامات، يلتزم بها سواء كان ذلك –خلال الفترة السابقة– على التعاقد أي في فترة المفاوضات أو خلال فترة إبرام العقد، وللمزيد من التوضيح نتناول في هذا المطلب حقوق والتزامات المانح في الفترة السابقة على التعاقد في (**الفرع الأول**)، ثم حقوق والتزامات المانح خلال فترة إبرام العقد في (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: حقوق والتزامات المانح في الفترة السابقة على التعاقد

يمثل المانح في عقد الفرانشيز الطرف الأساسي في العقد، فمنذ اللحظات الأولى التي تسبق ابرام العقد يُفرض عليه القيام بكل ما يلزم لتنفيذ العقد تنفيذاً صحيحاً والتزامه بذلك لا يسقط منه حقوقه التي تنشئ خلال هذه الفترة، وسنخصص هذا الفرع للحديث عن ذلك بتناول حقوق المانح في الفترة السابقة على التعاقد (**أولاً**)، ثم التزاماته خلال هذه الفترة (**ثانياً**).

---

[1]– شيماء محمد أحمد علي، "عقد الامتياز التجاري الفرانشيز"، مجلة متخصصة في دراسات والبحوث القانوني، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، المجلد 9، العدد3، 2021، ص783.

أولاً: حقوق المانح في الفترة السابقة على التعاقد

يكتسب المانح في عقد الفرانشيز خلال المرحلة السابقة على التعاقد جملة من الحقوق والتي تتمثل أساسًا فيما يلي:

1. ضمان التفاوض على إلزام المتلقي دفع ثمن مقابل المعلومات الفنية:

وذلك من خلال الاتفاق على أن يدفع المتلقي مبلغ من المال للمانح مقابل إطلاعه على بعض الأسرار الصناعية محل التفاوض المتعلقة بكيفية وماهية الاستثمار الصناعي ويمثل المبلغ ضماناً لعدم إفشاء تلك الأسرار، فإن انتهت مرحلة المفاوضات التمهيدية تم إبرام العقد ويُحسب المبلغ كمقابل، بينما في حال فشل المفاوضات يتحدد مصير المبلغ وفق ما تم الاتفاق عليه في العقد[1].

هذا ويرجع تحديد المبلغ في الغالب للطرف المانح الذي يتولى تحديده بطريقة منهجية على أساس حجم المنطقة الجغرافية التي يستأثر بها المتلقي في ممارسة نشاطه أو على أساس حجم السوق المحتمل أو نوع الخدمة أو المنتج الذي يقدمه المتلقي[2].

2. ضمان محافظة المتلقي على سرية المعلومات الفنية:

إن الدخول في مفاوضات حول العقد وحول المعرفة الفنية محل عقد الفرانشيز يقتضي قيام المانح صاحب الفرانشيز بالكشف عن سرية المعرفة في المرحلة التي تسبق التعاقد، وهو ما قد يعرضها للخطر، خاصة إذا لم تنجم تلك المفاوضات عن علاقة عقدية، أو إذا كان الطرف الذي يفاوض صاحب الفرانشيز قد قصد هذه المفاوضات للوصول إلى جوهر المعرفة الفنية دون إبرام العقد[3].

ولما كانت مرحلة المفاوضات لا ترتب أي التزامات على عاتق الأطراف، وخاصة على الطرف المفاوض لصاحب الفرانشيز، فليس هنالك ما يُلزم الأخير بالمحافظة عليها وذلك نظراً لعدم وجود نص

[1]- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص64.

[2]- محمد سادات مرزوق، المرجع السابق، ص631.

[3]- المرجع نفسه، ص621.

قانوني أو اتفاق يلزمه بذلك، غير أن الفقه يأسس الالتزام بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية استنادًا على ما تفرضه قواعد حسن النية في التفاوض[1].

وكضمان أكثر قد يلجأ صاحب الفرانشيز إلى إلزام المفاوض بكتابة تعهد كتابي يلتزم من خلاله بعدم إفشاء الأسرار وعدم استغلالها إذا ما انتهت المفاوضات دون تعاقد[2]، وهو حق من حقوقه المشروعة للحفاظ على المعلومات السرية المتعلقة بالفرانشيز من خطر الكشف عنها للغير.

ثانيًا: التزامات المانح في الفترة السابقة على التعاقد

يلتزم صاحب الفرانشيز خلال المرحلة التي تسبق التعاقد بمجموعة من الالتزامات نوضحها كالآتي:

1. التزام المانح بالتفاوض وفق مبدأ حسن النية:

تأخذ أغلب التشريعات المدنية بمبدأ عام يقتضي بحسن النية في تنفيذ العقود دون تكوينها، والمشرع الجزائري واحد من هذه التشريعات حيث نص في المادة 107 فقرة 1 من القانون المدني الجزائري على أنه: "يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبحسن نية"[3]، ويتبيَّن من خلال هذه المادة أن الالتزام بالتفاوض بحسن نية يقتضي توفر الرغبة الصادقة والاستعداد الجيد لدى الأطراف المتفاوضة والإعمال بمبادئ الصدق والصراحة والأمانة وعدم الغش في أي تصرف أو أي إجراء.

يُعرف الالتزام بالتفاوض بحسن نية في الفقه بأنه: "التعامل بصدق واستقامة بصورة تُبقي ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي تم من أجلها التفاوض، بحيث لا تؤدي إلى الإضرار بالطرف الآخر"[4].

إن الالتزام بالتفاوض بحسن نية في عقد الفرانشيز هو التزام جوهري لا يمكن أن يتصور سير

---

[1]- محمد سادات مرزوق، المرجع السابق، ص622.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- المادة 107، من الأمر 75-58 المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[4]- بومعزة بارة بنيهة، الإلتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المجلد 6، العدد 2، مسيلة، الجزائر، ديسمبر 2021، ص 2465.

المفاوضات بدونه حتى ولو لم يوجد نص صريح أو اتفاق بين الأطراف يقضي به[1] كما يعتبر هذا الالتزام التزام تبادلي يقع على كلا الطرفين خاصة على مانح الفرانشيز[2].

يقع على عاتق المانح خلال مرحلة المفاوضات الالتزام بمبدأ حسن النية، فهو ملزم خلال هذه الفترة بالأمانة والنزاهة في التعامل واتخاذ موقف إيجابي وبنّاء، وذلك بأن يناقش شروط العقد –بجدية– تامة وبرغبة حقيقية في التوصل إلى اتفاق نهائي، كما وجب أن يكون صادقاً في قوله مخلصًا في عمله وأن يكون سلوكه قائمًا على الشرف والنزاهة والثقة والأمانة، وأن يمتنع عن كل ما من شأنه إعاقة المفاوضات أو فشلها، فلا يلجأ إلى الحيلة أو المراوغة، فإن حاد عن ذلك كان سيئ النية وأصبح عرضة للمسؤولية[3].

ونجد من صور سوء النية في التفاوض لدى المانح، الدخول في مفاوضات مع شخص دون أن تكون له نية حقيقة في التعاقد بل يكون هدفه من ذلك معرفة بعض المعلومات على الشخص الذي يتفاوض معه، أو أن يدخل في المفاوضة قاصدًا تفويت الفرصة على المتعاقد الأخر الذي كان بصدد الدخول في صفقة مربحة[4].

إن مانح الفرانشيز خلال فترة المفاوضات ملزم بالاستمرار في التفاوض حتى الوصول إلى اتفاق نهائي حول العقد، ولا يجوز له الانسحاب أو قطع المفاوضات دون مبرر وإلا قامت مسؤوليته بالتعويض[5].

---

[1]– بومعزة بارة بنيهة، المرجع السابق، ص 2466.

[2]– المرجع نفسه.

[3]– سمير عبد السميع الأودان، "تسويق الشهرة التجارية"، د.ج، الطبعة الأولى، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 54.

[4]– المرجع نفسه، ص55.

[5]– بومعزة بارة نبيهة، المرجع السابق، ص 2467.

2. الالتزام بالإعلام في التفاوض:

يُعد الالتزام بالإعلام في مفاوضات عقود التجارة الدولية بوجه عام بناءاً قانونياً جديداً تمليه ضروريات الحياة الحديثة فأصبح لابد من توسيع نطاق تطبيقه على كافة العقود التجارية الدولية بغية الحد من حالات اختلال التوازن في المعرفة بين أطراف العقد المتفاوضة[1].

والالتزام بالإعلام في عقد الفرانشيز واجب ضمني فُرض من طرف القضاء يلزم بمقتضاه الطرف المانح بإبلاغ المتعاقد معه (المتلقي) على كافة البيانات والمعلومات الضرورية المتعلقة بالعقد لتشجيعه على الإقدام على التعاقد وكذا لحماية الثقة والشفافية في العقد[2].

يقع على عاتق المانح في عقد الفرانشيز واجب الإدلاء بالمعلومات والبيانات للمتلقي ذلك أن الهدف من هذه البيانات والمعلومات هو تبصير المتلقي بما يعزز قناعته بإبرام عقد الفرانشيز خاصة وأنه يتقدم لإبرام هذا العقد وهو ليس على –قدم المساواة– مع المانح الأمر الذي يفرض على المانح إطلاع المتلقي على المعلومات الخاصة بالمعرفة الفنية وكافة عناصر الملكية الفكرية محل العقد[3].

الفرع الثاني: حقوق والتزامات المانح في فترة إبرام العقد

بانتهاء مرحلة المفاوضات والدخول في مرحلة الإبرام تنشئ حقوق والتزامات جديدة على عاتق المانح، وسنبرز ذلك في هذا الفرع بتناول حقوق المانح خلال مرحلة إبرام العقد (**أولاً**)، ثم التزاماته خلال هذه الفترة (**ثانياً**).

أولاً: حقوق المانح في فترة إبرام العقد

يتمتع المانح في عقد الفرانشيز خلال فترة إبرام العقد بجملة من الحقوق، لعل أبرزها:

---

[1]– بومعزة بارة نبيهة، المرجع السابق، ص2471.

[2]– المرجع نفسه.

[3]– الطاهر مسلم، "دور الالتزام بالاعلام في حماية متلقي الفرانشيز وفق القانون الجزائري"، مجلة دفاتر الحقوق والعلوم السياسية، معهد الحقوق والعلوم السياسية، المركز الجامعي مغنية، المجلد 1، العدد1، 2021، ص 35.

1. الحق الاستئثاري في الاستغلال الصناعي:

إن المانح في عقد الفرانشيز ورغم نقله للمعلومات الفنية للمتلقي عن طريق عقد ترخيص إلا أن ذلك لا يزيل عنه حقه الاحتكاري فيظل المانح مالك البراءة هو صاحب الحق في رفع دعوى التقليد على من يعتدي على حقه الاحتكاري حتى استصدار براءات إضافية بالتحسينات، ومن جهة أخرى على المتلقي واجب دفع رسوم البراءة السنوية[1].

كما أن المانح غير ملزم بالامتناع عن استغلال الاختراع بنفسه بل يجوز له منح تراخيص أخرى وقد ينص العقد على ترخيص وحيد مانع بحيث لا يجوز لأي شخص آخر استغلال الاختراع خلاف المتلقي وقد يكون الترخيص الوحيد جزئياً مثل ذلك إعطاء ترخيص وحيد للمتلقي لصنع المنتج المشمول بالبراءة في بلد وترخيص بسيط لاستعمال المنتج وبيعه في بلد ولا يحول ذلك دون وجود حق المانح بالقيام به أو بقيام الغير به بعد موافقته وإنما يحول دون قيام المانح أو الغير وبهذه الصورة لا يجوز لأي شخص خلاف المانح صاحب البراءة أن يستغل الاختراع دون موافقة هذا الأخير[2].

وعليه فإن استغلال البراءة دون موافقة صاحبها يعد تعدياً على حقه فيها باستثناء التراخيص الجبرية وقد لا تحول البراءة صاحبها الحق في استغلال الاختراع المشمول بها إذا حظرت أو قيدت السلطات العامة استيرادا أو تسويق منتج معين فيتعين على صاحب البراءة أيضاً الالتزام بهذا الحضر أو التقييد[3].

2. حق المعاوضة:

تشكل المعاوضة حق من حقوق المانح من ناحية، ومن ناحية اخرى صفة من الصفات الأساسية في العقود التجارية بوجه عام وعقد الفرانشيز بوجه خاص حيث يستحق المانح مقابلاً لما يرخص به من حق الانتفاع بعناصر الملكية الفكرية موضوع العقد، بما يقع هذا التزاماً على عاتق المتلقي ويدفع له المقابل دفعة واحدة أو بصفة دورية حسب اتفاقهم، وأي إخلال في ذلك يثير المسؤولية العقدية بالتالي المطالبة بالمقابل

---

[1]- علاء عزيز حميد الجبوري، المرجع السابق ،ص98.

[2]- المرجع نفسه ،ص ص 98 ،99.

[3]- المرجع نفسه، ص 99.

قضائياً، لذا لا بد من تحديد المصطلحات المستخدمة لصيغة الدفع بدقة وحذر في كل ما يتعلق باستحقاق هذا الحق على من يحرر العقد مع بيان نوع العملة وتحديد سعر الصرف وطريقة التحويل وبيان كمية الحصة من الإنتاج ووصفها[1].

وأخيراً لا بد من التنويه إلى أن حق المانح في استيفاء أقساط الثمن قد يتم حذف بعد انتهاء فترة العقد وذلك في حالة تأخر المتلقي عن سداد تلك الأقساط في مواعيدها المحددة وفي هذه الحالة يجب على المتلقي الوفاء بسداد الأقساط المتأخرة وإلا يعد مخلاً بالتزامه بأداء المقابل للترخيص، ومن ثم يحق للمانح المطالبة بحقوقه إما عن طريق القضاء أو عن طريق اللجوء لهيئات التحكيم إذا نصت بنوء العقد على شرط التحكيم[2].

3. حق التصرف في البراءة:

يجوز التصرف في البراءة بنقل ملكيتها مثل غيرها من الأموال المعنية بكافة أسباب انتقال الملكية عن طريق العقد أو الميراث، كما قد يجوز التصرف بالبراءة بالبيع أو الهبة أو الرهن أو بمنح الغير ترخيص استغلالها[3].

وفيما يخص التنازل عن البراءة إلى الغير –كليا أو جزئيا– ويكون إما بعوض وهنا بصدد عقد البيع ومن غير عوض تكون بصدد عقد هبة وإذا تم التنازل عنها كليا تنتقل جميع الحقوق المترتبة على ملكية البراءة إلى المتنازل إليه وإذا تم التنازل كلياً تنتقل جميع الحقوق المترتبة على ملكية البراءة إلى المتنازل إليه وإذا تم التنازل عن جزء منها كالتنازل عن حق الإنتاج تعود بعدها إلى المتنازل[4].

---

[1]– علاء عزيز حميد الجبوري، المرجع السابق، ص ص 99، 100.

[2]– المرجع نفسه، ص 100.

[3]– فاضلي ادريس، المرجع السابق، ص229.

[4]– المرجع نفسه، ص 299.

ومن صور التنازل عن براءة الاختراع تقديمها كحصة عينية في رأس مال الشركة فتقدم إما عن سبيل التمليك فتسري عليها أحكام عقد البيع أو تقدم على سبيل الانتفاع فتسري عليها أحكام الترخيص الإجباري[1].

تجدر الإشارة، إلى أن رهن براءة الاختراع أثر من آثار حق التصرف في الاختراع متى ثبت للمخترع حقه في الحصول على براءة وأصبحت له إمكانية استعمالها واستغلالها في الإطار المشروع ويجوز رهن البراءة لضمان دين على صاحبها فتطبق في هذه الحالة أحكام القانون التجاري والمدني على عملية رهنها قد ترهن مستقلة عن المحل أو تبعاً له كما يجوز أن تكون محلاً للحجز لما تمثله من قيمة مالية في ذمة صاحبها يجد فيها دائنو مالك البراءة وفاء بديونهم[2].

في عقد الترخيص باستغلال الغير بالبراءة يلتزم صاحبها إزاء المرخص له بالتسليم والضمان ذلك بأن يسلم المانح للمتلقي البراءة وملحقاتها وإذا أضاف صاحب البراءة اقتراح أو تطوير بها جاز للمخترع أن يختار حصول على براءة إضافية أو براءة التحسين[3].

إضافةً لذلك يكون الترخيص باستغلال البراءة على نوعين ترخيص اختياري أو البسيط يستحدث عند اتفاق إرادتي الأطراف وإن استوجب المشرع أن يثبت هذا العقد كتابياً وتسجيله في السجل الخاص ببراءات الاختراع مقابل رسم معين ويمكن أن تكون التراخيص لشخص واحد أو لعدة أشخاص أو شركة أو يمكن أن تكون كلية أو جزئية أو محددة بمنطقة معينة أو لمدة معينة[4].

وترخيص إجباري يكون في حالة عدم استغلال البراءة أو كفاية هذا الاستغلال ويتم منح هذا الترخيص الإجباري بعد مرور أربع سنوات من تاريخ طلب البراءة أو ثلاث سنوات من تاريخ منحها شريطة عدم تقديم صاحب البراءة أعذاراً مشروعة تبرر عدم قيامه بهذا الاستغلال[5].

---

[1]- ادريس فاضلي ، المرجع السابق، ص 299.

[2]- المرجع نفسه، ص 230.

[3]- محمود محمد علي صبره، "ترجمة العقود التجارية "، د.ج، د.ط، دار الكتب القانونية، مصر،2003، ص274.

[4]- إدريس فاضلي، المرجع السابق، ص232.

[5]- المرجع نفسه.

ثانياً: التزامات المانح في فترة ابرام العقد

يلتزم المانح خلال فترة إبرام العقد بما يلي:

1. الالتزام بنقل المعرفة الفنية:

يقع على عاتق المانح في عقد الفرانشيز وضع المعرفة الفنية تحت تصرف المتلقي ونقل عناصرها إليه لتمكينه من استغلالها واستعمالها ليطلق نشاطه، وتشمل المعلومات التقنية المكتوبة والمعلومات المحاسبية والمالية، كتيبات تعليمات التشغيل وكل مستند مرتبط بالنظام موضوع الفرانشيز وحقوق الملكية الفكرية المتعلقة به[1]، فالمانح ملزم بنقل كافة عناصر المعرفة الفنية الشاملة للمعلومات القابلة للنقل إضافة لذلك الخبرات والتقنيات التجارية والإدارية وكتب التعليمات وعناصر الدعاية والإعلان وكل المعلومات والعناصر المادية من تصاميم ولوائح ... إلخ[2].

إن إخلال المانح بالتزامه بتقديم المعرفة الفنية يؤدي إلى بطلان العقد لانتفاء السبب وراء العقد حيث أن المعرفة الفنية وقدرة المانح التقنية أهم الأسباب التي جعلت الملتقي يبرم هذا العقد[3].

2. الإلتزام بنقل المساعدة التقنية:

يلزم المانح بإعطاء كل النصائح اللازمة لإنشاء شركته وفتحها للمتلقي وذلك بأن يعرض عليه المساعدة، وتختلف وسائل تقديمها حسب نوع النشاط وحجم الشبكة وطبيعة محل المعرفة الفنية محل التعاقد[4].

---

[1]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص80.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- سلوى حويلي، المرجع السابق، ص72.

[4]- شيماء محمد أحمد علي، المرجع السابق، ص 785.

قد يقدم المانح المساعدة للملتقي إما مادية وإما غير مادية حيث تشمل المساعدة المادية على سبيل المثال: الكتيبات الإرشادية والتصاميم التي تحتوي على طريقة العمل والأساليب التي يجب على المتلقي إتباعها واستخدامها طوال مدة العقد إضافة إلى برامج الحاسوب المتعلقة بنظام وعمل مشروع الفرانشيز[1].

وتتمثل المساعدة غير المادية في دورات تدريبية للمتلقي وحلقات دراسية وملتقيات بصورة منتظمة، وبتحديث كتيبات التعليمات، كما يقوم المانح أحيانا بزيارة منشأة المتلقي وقد تتخذ المساعدة شكل المساعدة القانونية بحيث تترجم بعدة أعمال قانونية وإعداد متواصل للمتلقي[2].

إن التزام المانح بتقديم المساعدة التقنية للمتلقي يعد من الالتزامات الجوهرية للمانح وذلك قد لا يكون المتلقي ملماً بالجوانب الفنية والتقنية اللازمة لتحقيق النتيجة المرجوة من العقد، وإذا لم يتلقى المتلقي هذه المساعدة فإن ذلك قد يؤدي لانخفاض الإنتاج والجودة مما يؤثر سلباً على الاستغلال الأمثل للعلامة التجارية وسمعتها وعلى صحة المستهلك أيضاً[3].

3. الالتزام بنقل عناصر الملكية الفكرية:

يلزم صاحب العلامة التجارية "المانح" بنقل عناصر الملكية الفكرية والمتمثلة في: الاسم التجاري، الشعار، العلامة التجارية والرسوم الصناعية ونماذجها والتي كلها تميز السلعة أو الخدمة موضوع عقد الفرانشيز، ويستوي في ذلك إن كان صاحب العلامة التجارية مالكاً لهذه العناصر أو يملك حق استغلالها[4].

تبرز أهمية العناصر المتعلقة بالعلامة التجارية بأنها تلعب دوراً كبيراً في جذب العملاء الذين غالباً ما يبحثون أولاً عن العلامة التجارية قبل المنتج نفسه لذلك يجب أن تكون حقوق الملكية الفكرية المسجلة محددة بشكل منفرد مع المعلومات التفصيلية الخاصة بكل منها بينما حقوق الملكية الفكرية الغير مسجلة

---

[1]- معمر بن علي، فاطمة الزهراء عكاكة، المرجع السابق، ص ص 188، 189.

[2]- شيماء محمد أحمد علي، المرجع السابق، ص 780.

[3]- عبد العلي حموتة، حامدي بلقاسم، المرجع السابق، ص 631.

[4]- معمر بن علي، فاطمة الزهراء عكاكة، المرجع السابق، ص 189.

مثل الأسرار التجارية وجب تحديدها بشكل عام ومفصل في اتفاقية الامتياز التجاري ما يساهم هذا التنظيم في المحافظة على اسم العلامة التجارية وسمعتها[1].

4. الإلتزام بالضمان:

يعد الالتزام بالضمان من بين أهم الالتزامات الملقاة على عاتق المانح بحيث يتمكن المتلقي بموجبه الاستثمار والاستغلال للعلامة التجارية، ويتفاوت هذا الضمان من حيث مداه وشروطه كما لأطراف العقد الحق في الاتفاق على زيادته أو إنقاصه[2]، فأساس هذا الضمان حسب الدكتور محمد الكيلاني: "هو ذات الالتزام بتسليم شيء غير مملوك لغير وليس لأحد حقوق عليه، وتمكين المتلقي من الاستمتاع بعبارة هادئة مستقرة ونافعة"[3].

تبعا لذلك من الطبيعي أن يضمن المانح للمتلقي صفة السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها لما فيه خير للمصلحة المشتركة بينهما، وهذا الضمان قد يكون ضماناً قانونياً أو ضماناً مشروطاً[4].

أ- الضمان القانوني:

سمي الضمان القانوني بهذه التسمية لأن واجب الوفاء به يكون بحكم القانون ولا يحتاج للنص عليه كشرط في العقد، فالغرض الأساسي من إبرام عقد الفرانشيز هو تمكين المتلقي من الانتفاع بمحل هذا العقد من عناصر معرفة فنية وعناصر ملكية فكرية والحق في استغلال هذه العناصر والشهرة بصورة هادئة[5]. قد يقع على المانح المسؤولية كاملة إذا أخل بالتزامه ولم يتمكن من ضمان الحيازة الهادئة وحماية المتلقي من التعرض إن كان تعرض مادياً وكمثال ذلك يقوم المانح باستثمار في منطقة نشاط المتلقي فيعد ذلك تعرضاً مادياً على حقوق المتلقي حتى لو لم يكن التعرض عمداً وعلى المانح تعويض المتلقي[6]، كما قد يكون

---

[1]- شيماء محمد أحمد علي، المرجع السابق، ص 787.

[2]- علاء عزيز حميد جيبور، المرجع السابق، ص 115.

[3]- محمد الكيلاني، المرجع السابق، ص 233.

[4]- ساسية عروسي، المرجع السابق، ص 48.

[5]- المرجع نفسه.

[6]- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 94.

التعرض قانوني وذلك بادعاء حق على عناصر الملكية الفكرية في مواجهة المتلقي فيعيق بذلك استغلاله للعناصر محل عقد الفرانشيز[1]، ويتوجب على المانح رفع دعوى قضائية في حالة اعتداء الغير على العلامة التجارية بالتزوير أو التقليد[2].

ب- الضمان الشرطي:

في حالة الضمان الشرطي يمكن للمتعاقدين الاتفاق على أحكام هذا الضمان دون الضمان القانوني ذلك لأن أحكامه ليست من النظام العام وللطرفان الحرية في تعديلها أو استبعادها بموافقتهما[3]، باستثناء حالة شرط إعفاء المانح من تعرضه الشخصي، فهذا الشرط يعتبر باطلاً كما أنه إذا تعمد المانح إخفاء حق الغير أو عيب خفي في الاختراع فإن أي شرط يسقط أو ينقص من الضمان يقع باطلاً أيضاً[4]، بشكل عام يمكن تعديل أحكام الضمان في عقد الترخيص شريطة ألَّا يلحق ذلك ضرراً بالمتلقي أو بالغير وذلك وفقاً للقواعد العامة في القانون المدني.

5. الالتزام بنقل العلامة الفارقة:

تعتبر العلامة الفارقة المصدر لجذب الزبائن بحيث يكون الزبون منصب الاهتمام للحصول على المنتج المراد بالبحث على هذه العلامة، أما العلامة التجارية في عقد الفرانشيز تعد عامل مهم للترويج له ويكون ذلك بجذب الأشخاص للانضمام للشبكة وجذب الزبائن[5].

يلتزم المانح بنقل العلامة الفارقة التي تميز السلعة أو الخدمة موضوع عقد الفرانشيز وتضم كل من الاسم التجاري، الشعار، العلامة التجارية، عنوان الشركة، بالرسوم الصناعية ونماذجها ...إلخ، وتبقى هذه العلامات خاضعة للحماية القانونية المقرر لها[6].

---

[1]- ساسية عروسي، المرجع السابق، ص 49.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- علاء عزيز حميد الجبوري ، المرجع السابق، ص 110 .

[4]- المرجع نفسه، ص ص 110، 111.

[5]- محمد أمين القضاه، المرجع السابق، ص 49.

[6]- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص ص 85،86.

6. الالتزام بتزويد المتلقي بالتحسينات:

يقصد بالتحسينات مجموعة الخدمات الفنية والتقنية التي يقوم المانح بإضافتها على عمله أو منتجاته وهنا يكون المانح ملزماً بنقل هذه التحسينات للمتلقي لتطابق المنتج أو الخدمة التي يقدمها مع ما يقوم بتطبيقه المانح[1]، وقد تتضمن التحسينات الإضافية الجديدة أمرين: إما أن تجعل الاختراع موضوع البراعة المرخص لاستعمالها أقل تكلفة إنتاجية وإما أن تجعله أكثر جودة مما قد يترتب عليه زيادة قيمة المنتجات أو زيادة رواجها[2].

ونظرا لأهمية هذا الالتزام فإننا نرى ضرورة أن ينص على الالتزام بالإعلام بالتحسينات المضافة تبادلياً بين الطرفين صراحة في العقد الأصلي مع توخي الدقة في تحديد المدة التي يتم من خلالها الإعلام والمقابل المالي إن استلزم الأمر ذلك[3].

ولا أثر لتخلف التحسينات على الوجود القانوني للعقد فقد لا يدخل المانح تحسينات على محله أو يدخلها ولا يطلبها المتلقي وفي حالة قيام المانح به أن تحقيق ينشأ التزاما مقابل على المتلقي دفع الثمن وهو ما يعيد للمانح سلطته في الهيمنة والاحتكار برفع قيمة القسط خلال تنفيذ العقد[4].

المطلب الثاني: حقوق والتزامات المتلقي

يقع على عاتق المتلقي جملة من الحقوق التي ينتفع بها وجملة من الالتزامات التي يلتزم للوفاء بها ذلك في فترة ما قبل التعاقد أي في فترة المفاوضات وفي فترة إبرام العقد وعليه سنوضح في هذا المطلب حقوق والتزامات المتلقي في الفترة السابقة على التعاقد "فترة المفاوضات" في **(الفرع الأول)** وحقوق والتزامات المتلقي في فترة إبرام العقد في **(الفرع الثاني)**.

---

[1]- محمد أمين القضاه، المرجع السابق، ص 52.

[2]- علاء عزيز حميد الجبوري، المرجع السابق، ص 114.

[3]- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 91.

[4]- سمير عبد السميع الاودان، المرجع السابق، ص85.

الفرع الأول: حقوق والتزامات المتلقي في الفترة السابقة على التعاقد

باعتبار المتلقي عنصر أساسي ورئيسي في شبكة عقد الفرانشيز من لحظة قبل إبرام العقد أي منذ فترة المفاوضات، حيث يقع على عاتقه حقوق والتزامات خلال هذه الفترة، وهذا ما سنبينه من حقوق المتلقي في الفترة السابقة على التعاقد (**أولاً**) والتزامات المتلقي في الفترة السابقة على التعاقد (**ثانياً**).

أولاً: حقوق المتلقي في الفترة السابقة على التعاقد

يرتب عقد الفرانشيز جملة من الحقوق التي ينتفع بها المتلقي قبل التعاقد وهي كالآتي:

1. ضمان إلزام المانح بإعلام المتلقي بالتعاقد:

يلزم على المانح إعلام المتلقي بعقد الفرانشيز وذلك أن يقوم المانح بتقديم وثيقة تعريفية عن مشروع محل عقد الفرانشيز شريطة أن تضع هذه الوثيقة التفاصيل الكاملة والدقيقة عن نشاط المانح التجاري [1].

وتضم هذه الوثيقة معلومات عن المشروع موضوع عقد الفرانشيز، بما في ذلك القيمة التجارية للاسم والعلامة التجارية كما يجب أن تشمل معلومات حول عنوان المانح، قيمة رأس مال شركته، خبرته، المراحل الرئيسية لتطوره وأنشطته التجارية[2].

إضافةً لذلك يقدم المانح كل المعلومات التي تخص تفاصيل شبكة الفرانشيز التي سيعمل ضمنها المتلقي ومحتوى عقد الفرانشيز، منطقة النشاط المخصصة للمتلقي والالتزامات الملقاة على عاتقه، أيضًا النفقات والاستثمارات التي يجب على المتلقي تحقيقها كذلك بيانات الدفع المعرفية وتفاصيل التسجيل التجاري، وتدون كافة المعلومات التجارية في وثيقة واحدة مكتوبة تفادياً لأي مخاطر تنتج عن إعطاء معلومات متفرقة[3].

---

[1]- عمر بن علي، فاطمة الزهراء عكاكة، المرجع السابق، ص188.

[2]- ساسية عروسي ، المرجع السابق، ص40.

[3] - المرجع نفسه.

2. ضمان إلزام المانح بنقل المعلومات الفنية للمتلقي:

إن التزام المانح بتمكين المتلقي من المعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية من الالتزامات الجوهرية وشرط من شروط صحة العقد بحيث يقدم المانح للمتلقي المعرفة الفنية اللازمة لاستخدامها استخدام أمثل متضمنة كل الوثائق والبيانات من دراسة الجدوى من التصميمات والرسومات الهندسية والصور وتعليمات التشغيل وترفق هذه البيانات كملاحق للعقد[1].

كما يلتزم المانح بتمكين المتلقي من استغلال العناصر الجاذبة للزبائن والمتمثلة في العلامة التجارية، الاسم التجاري، الشعار، الشكل الخارجي، الألوان المعتمدة التي تميز مؤسسة المانح من غيرها من المؤسسات[2].

إضافةً لذلك تقديم المانح المساعدة التقنية للمتلقي كونها من العناصر الجوهرية لعقد الفرانشيز وشرط من شروط صحته حيث يلتزم المانح بمساعدة المتلقي بتقديم نصائح والآراء الفنية والتقنية والاقتصادية والقانونية لتنمية قدرة المتلقي على استيعاب واستغلال منشأة الفرانشيز بعناصرها المادية والمعنوية[3].

ثانيا: التزامات المتلقي في الفترة السابقة على التعاقد

للمتلقي جملة من الالتزامات التي لا بد من التزامه بها فترة التفاوض وتتمثل في:

1. الالتزام بالتفاوض وفق مبدأ حسن النية:

يهدف مبدأ حسن النية إلى تأمين عملية التفاوض من خلال منع الخداع والغش والتضليل الذي قد يؤدي إلى فشل هذه العملية أو يلحق ضرراً بالأطراف أو أحدهما، إذ يعتبر مبدأ حسن النية قاعدة أصلية تقوم على معيارين: الأول ذاتي يتعلق بوضعية الشخص ونواياه أي انتفاء سوء النية فيه، والثاني: موضوعي

---

[1]- نور الهدى بوقعود ، "الموازنة بين طرفي عقد الفرانشيز"، رسالة ماجستير في قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجيل، 2016، ص128 .

[2]- المرجع نفسه.

[3]- المرجع نفسه، ص129.

يتعلق بتصرفات الشخص ومدى اتفاقها مع أحكام القانون وقيم المجتمع وأخلاقه[1]، فمراعاة حسن النية من المبادئ الأساسية القائمة عليها عقود التجارة الدولية والواقعة على عاتق أطرافها الذين لابد من تلائم سلوكهم مع مقتضيات حسن النية في التجارة الدولية لذا لا يجوز استبعاد الالتزام بالتفاوض بحسن النية أو تقييده[2].

2. الالتزام بالمحافظة السرية أثناء التفاوض:

إن الالتزام بالمحافظة على السرية من أهم الالتزامات التي يحرص عليها أطراف التفاوض سواء أدت المفاوضات إلى إبرام العقد النهائي أم لا، ويقصد بالسرية أن تكون المفاوضات غير علنية بل أن السرية تنصب على المعلومات التي أتاحت المفاوضات للمتفاوض الاطلاع عليها[3]، ويتعين بهذا الالتزام منع المتفاوض "المتلقي" الذي اطلع على هذه المعلومات السرية من افشاءها للغير أو الاستفادة منها أو استغلالها لمنفعته، إذا كان ذلك من شأنه إلحاق الضرر بالمفاوض الآخر الذي تتعلق به هذه المعلومات[4].

ومفهوم المعلومات السرية يتسع لا ليشمل فقط سرية المعرفة الفنية، إنما كافة المعلومات ذات الطبيعة المالية أو التجارية المتبادلة في إطار تنفيذ عقد الفرانشيز[5].

إن التعريف الضيق للمعلومات السرية هو: "تعين كل معلومات تم الكشف عنها من قبل طرف إلى طرف آخر كتابة، شريطة أن يكون كل جزء من هذه المعلومات معتبراً في نظر الشخص المعتاد معلومات سرية"[6]، في حين أن التعريف الواسع لها: "تعتبر المعلومات السرية جميع المعلومات التي يتم الحصول عليها بأي شكل من الأشكال سواء كانت شفهية أو مكتوبة أو مسجلة بأي وسيلة أخرى وتشمل أيضاً

---

[1]- نبيلة سلطاني ، "شرط القصر قيد على حرية التفاوض في عقد الفرانشيز"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور الجلفة، المجلد 16، العدد 1، 2023، ص 685.

[2]- عوض الله يسري ، المرجع السابق، ص 425.

[3]- مصطفى خضير نشمي، "النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للمتعاقد"، رسالة ماجيستر في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، د.ب، 2013، 2014، ص 66.

[4]- المرجع نفسه.

[5]- ساسية عروسي ، المرجع السابق، ص 55.

[6]- دعاء طارق بكر الشناوي، المرجع السابق، ص 104 .

المعلومات التي يتم الكشف عنها أو الحصول عليها أو تقديمها من قبل الطرف الآخر أو طرف ثابت نيابة عنه"[1].

يمتد نطاق الالتزام بسرية المعلومات ليس فقط خلال إبرام العقد بل في مرحلة التفاوض أيضاً، فالتزام المفاوض المتلقي بالمحافظة على سرية المعلومات أثناء المفاوضات هو التزام قانوني ملزم عليه مراعاته ويشكل هذا الالتزام حافزاً وضمانة للمفاوض المورد للدخول في المفاوضات والاستمرار فيها[2].

ومن صور الضمانات للحفاظ على سرية المعلومات في عملية المفاوضات "التعهد الأدبي" الذي يقدمه المفاوض المتلقي للطرف الآخر هذا التعهد يتضمن وعد بعدم استخدام أو إفشاء المعلومات السرية التي يحصل عليها خلال المفاوضات حتى في حال فشل المفاوضات[3].

ويستند التعهد الأدبي على الثقة المتبادلة بين الأطراف وغالباً ما يكون التعهد في شكل إقرار كتابي يوقعه المستورد وإذا لم يوقعه فيعني ذلك فشل المفاوضات بالنسبة له، وفي حال خرقه للتعهد والإفصاح عن المعلومات السرية فيكون عرضة للمطالبة بالتعويض[4].

الفرع الثاني: حقوق والتزامات المتلقي في فترة إبرام العقد

يترتب على المتلقي بعد انتهاء فترة المفاوضات ونجاح عملية التفاوض مجموعة من الحقوق والالتزامات التي تقع على عاتقه في فترة إبرام العقد، وعلى ذلك سنوضح في هذا الفرع حقوق المتلقي في فترة إبرام العقد **(أولا)** والتزامات المتلقي في فترة إبرام العقد **(ثانيا)**.

أولاً: حقوق المتلقي في فترة إبرام العقد

يكتسب المتلقي جملة من الحقوق التي ينتفع بها في فترة إبرام الفقد وتتمثل في مايلي:

---

[1]- عروسي ساسية، المرجع السابق، ص 56.

[2]- بارة نبيهة بومعزة ، المرجع السابق، ص 2476.

[3]- المرجع نفسه.

[4]- المرجع نفسه.

1. الحق في استغلال براءة الاختراع:

عند انعقاد عقد الترخيص بشكل صحيح يتم تحويل المتلقي الحقوق الممنوحة بموجب براءة الاختراع كالحق في استثمار الاختراع محل البراءة ولكن بالقدر والأسلوب المحدد في العقد من حيث حجم الاستغلال ومدته ومكان دارسته[1].

ويلتزم المانح مالك البراءة بالسماح للمتلقي بالانتفاع بالاختراع وكافة العناصر المكملة له، وهذا الالتزام الإيجابي للمانح يمثل المضمون الرئيسي لعقد الترخيص[2].

يختلف نطاق المتلقي في استغلال البراءة لحسب ما هو متعارف عليه في عقد الفرانشيز، فيعتبر الترخيص موافقة على استغلال الاختراع مع مراعاة أي قيود أو تحديدات ترد في العقد التعاقدي، فقد يتضمن الترخيص منح المتلقي سلطات محددة كحق الاستعمال أو التصنيع والبيع فيكون للمتلقي حق تصنيع السلعة وبيعها أو استيرادها من الخارج، وقد يقتصر على منح المتلقي حق البيع فقط[3].

2. الحق في السر الصناعي:

إن حق المتلقي في الحصول على المعلومات السرية للاختراع من المخترع أمر ضروري ،إذ اقتصر الترخيص على مجرد السماح له باستخدام البراءة كما هي منشورة[4] فهذا لا يكفي وستكون الصفقة خاسرة وإذا قدم صاحب البراءة معلومات للمتلقي أدت إلى نتائج مخالفة أو أقل كفاءة فإنه يجب على المتلقي أن يمتنع عن دفع الثمن وذلك تطبيقاً لمبدأ الالتزامات المتقابلة، فالمتلقي يجب أن يحصل على المعلومات السرية للاختراع من المانح لكي تكون الصفقة ذات قيمة حقيقية[5].

---

[1]- علاء عزيز محمد الجبوري، المرجع السابق، ص ص 120،119.

[2]- المرجع نفسه، ص 119.

[3]- المرجع نفسه، ص 120.

[4]- محمود محمد علي صبره، المرجع السابق، ص276.

[5]- المرجع نفسه.

3. الحق في اشتراط أن يكون الترخيص استئثارياً:

من حق المتلقي أن يكون الترخيص بالاستخدام –حصرياً– له أي مقتصر عليه دون غيره فله الحق في أن يطلب أن يكون له الحق الاستئثاري في البيع في أسواق محددة بحيث لا يقوم صاحب البراءة بترخيص أشخاص آخرين للبيع في تلك الأسواق في المستقبل[1]، هذا الشرط يضمن استقلالية المتلقي في تلك الأسواق المحددة دون تنافس مع آخرين رخَّصهم صاحب البراءة لاحقاً وهذا من الحقوق المشروعة للمتلقي عند التفاوض على الترخيص[2].

4. الحق في استعمال التعينات اللاحقة:

للمتلقي الحق في استغلال جميع التعيينات على البراءة الأصلية التي يقدمها له المانح وهذا مبدأ شائع خاصة في المنشآت الصناعية، وقد يدخل المتلقي بعض التعديلات الجوهرية أو الثانوية في التعيينات للبراءة الأصلية، ذلك في حالة الكشف على مواطن القصور في التقنية لكن يجب على المتلقي أن يبلغ المانح بالتعديلات التي يدخلها على التعيينات للبراءة الأصلية[3].

ثانيا: التزامات المتلقي في فترة ابرام العقد

يترتب على المتلقي مجموعة من الالتزامات في فترة إبرام العقد والمتمثلة فيما يلي:

1. الالتزام بدفع الثمن:

هو المقابل المالي الذي يدفعه المتلقي مقابل الترخيص الممنوح له من المانح، ويختلف المقابل حسب نوعية الترخيص وشهرة العلامة و مدى انتشارها، فإذا كان الترخيص استئثاري فيكون المقابل أكبر من إن كان في حالة الترخيص الوحيد بينما في حالة الترخيص الغير استئثاري فيكون أقل من الحالتين السابقتين،

[1]– محمود محمد علي صبره، المرجع السابق، ص276.

[2]– المرجع نفسه.

[3]– علاء عزيز حميد الجبوري، المرجع السابق، ص ص 122 ، 123.

ويقع على عاتق المتلقي دفع المقابل المالي حسب ما تم الاتفاق عليه في العقد من حيث المبلغ المحدد والمكان والوقت الذي يتم فيه الأداء[1]، ويتألف المقابل في مقابل ثابت أو مقابل نسبي أو مقابلة في شكل مقايضة.

أ- المقابل الثابت:

يقدم هذا المبلغ أثناء توقيع العقد وتشكيله مقابل نقل المعرفة الفنية وفق استثمار العلامة أي جميع الامتيازات التي يستفيد منها المتلقي وتتفاوت نسبة المبلغ حسب شهرة العلامة وأهمية المنطقة المعطاة وعدد الممنوحين[2]، ويتم الدفع بمبلغ محدد سلفاً لدى توقيع العقد و لا يمكن استرجاع المبلغ حتى ولو توقف العقد بعد فترة قصيرة بعد إبرامه لكن إذا كان التوقف ناتج عن خطأ المانح فيتم مقاضاته ومساءلة عن الأضرار التي تقع بالمتلقي[3].

ب- المقابل النسبي:

يحسب هذا العائد بالنسبة المئوية مقابل الخدمات المقدمة ما يميزه عن عقد التوزيع و بالمقارنة مع الثمن الثابت يلاحظ أن الأخير يستحق في بداية العقد، أما الثمن النسبي يستحق خلال حياة العقد وتنفيذه في مهل تحددها الأطراف المتعاقدة[4]، ويعتبر هذا الثمن نسبياً لأنه يتعلق برقم المبيعات المحققة لذا يطلب المانح من المتلقي الالتزام بمعايير محاسبية محددة، وضرورة تقديم تقارير دورية عن المبيعات والدخل[5].

ج- المقابل في شكل مقايضة:

تنتشر هذه الطريقة بشكل كبير بين المشاريع التي تنتمي الى الدول المتقدمة المتمكنة تكنولوجياً فغالبا ما تمتلك بعض الشركات معرفة تكنولوجية معينة، ولكن في نفس الوقت تفتقر إلى معارف وخبرات أخرى

---

[1]- عبد العلي حموتة، حامدي بلقاسم، المرجع السابق، ص 631- 672.

[2]- شيماء محمد أحمد علي، المرجع السابق، ص 791.

[3]- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 98.

[4]- المرجع نفسه، ص 99.

[5]- ساسية عروسي، المرجع السابق، ص 52.

ضرورية لتحقيق أهدافها الاقتصادية، ويعود ذلك إلى أن الشركات هذه لا تمتلك كامل المعارف اللازمة لتطوير منتجاتها –بشكل كامل–[1].

2. الالتزام باستغلال العلامة التجارية:

يجب على المتلقي الالتزام باستغلال العلامة وفقاً لما تم الاتفاق عليه في العقد ويجب عليه عدم إدخال أي تعديلات على العلامة وفي حالة الإخلال بالعقد لمالك العلامة فسخ العقد وطلب التعويض[2]، كما يلتزم المتلقي باستغلال العلامة التجارية ضمن الحدود الجغرافية المحددة في العقد وتسويقها وفق الإطار المتفق عليه، كما يجب أن يكون الاستغلال عقلانياً ومتوافقاً مع القانون بحيث لا يتجاوز البنود التعاقدية أو يخالف النظام العام والآداب العامة[3].

3. الالتزام بالمحافظة السرية:

يلتزم المتلقي بالمحافظة على سرية المعلومات الفنية التي يحصل عليها وعلى سرية التحسينات التي تدخل عليها ويسأل عن تعويض الضرر الناتج على إفشاءها سواء قبل إبرام العقد أو بعده[4]، ولتفادي وقوع الضرر يتطلب اتخاذ إجراءات بعدم السماح للمتدخلين بعدم الوصول لهذه المعلومات وتوقيع القائمين عليها بشبكة الفرانشيز على وثيقة تعهدية بعدم إفشاء أي معلومات سرية[5].

إنَّ السبب وراء إقرار هذا الالتزام هو ذلك الضرر الذي سيلحق بالطرف الذي أصبحت أسراره متاحة للغير بحيث تفقد هذه الأسرار وهذه المعارف قيمتها الاقتصادية[6].

---

[1]– سلوى حويلي، المرجع السابق، ص75.

[2]– عبد العلي حموتة، حامدي بلقاسم، المرجع السابق، ص632.

[3]–المرجع نفسه.

[4]– سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق،167.

[5]– ساسية عروسي ، المرجع السابق، ص55.

[6]– سلوى حويلي، المرجع السابق، ص 76.

لذا نجد عقود الفرانشيز تلزم كافة أطرافها الالتزام بالسرية ويكون ذلك بشكل واضح ودقيق في العقد، محددة نوع المعلومات محل للالتزام بالسرية ومدة الحماية للأسرار والأشخاص الملزمين بالحفاظ على هذه السرية[1].

4. الالتزام بعدم المنافسة:

ما يميز الفرانشيز هو عدم استغلال عناصر العقد وذلك ما يقتضيه الطابع المعنوي لمحل العقد، وهذا ما يعكسه شرط عدم المنافسة في عملية الاحتكار المتزايد وما أدت إليه العلاقات الاقتصادية في مجال التوزيع[2]، حيث يلتزم المتلقي عند انضمامه لشركة الفرانشيز للامتناع عن أي نشاط سواء للمانح أو لأعضاء الشبكة على أن يتصرف بطريقة لا تلحق الضرر بأي عضو في الشبكة هذا من الشروط التي نصت عليها صراحة عقود الفرانشيز ما يضمن التعاون والتكامل بين أعضاء الشبكة وحماية مصالحهم المشتركة من أي منافسة ضارة[3].

إدراك بند عدم المنافسة يجب ألا يتعدى على حرية عمل المتلقي وإلا كان غير مشروع في حالة غياب الزمان والمكان وعدم تحديد الفترة الزمنية مع عدم تناسبها مع نشاط المتلقي[4]، في حالة إذا لم يحترم المتلقي شرط عدم المنافسة يقع على عاتقه مسؤولية تعويض المانح والمتلقين المتضررين كما قد يترتب على ذلك فسخ العقد[5].

---

[1]- محمد أمين قضاه، المرجع السابق، ص 59.

[2]- سمير عبد السميع الاودان، المرجع السابق، ص 97.

[3]- فريدة إقجطال، المرجع السابق، ص 91 .

[4]- سمير عبد السميع الأودان، المرجع السابق، ص 98.

[5]- فريدة إقجطال، المرجع السابق، ص 92.

5. الالتزام بعدم التنازل عن عقد الترخيص لاستغلال العلامة للغير:

باعتبار عقد الترخيص باستغلال العلامة قائما على الاعتبار الشخصي يجب على المتلقي عدم التنازل عن عقد الترخيص لاستغلال العلامة لطرف آخر فإن الطرف المتنازل له يكون في مركز المقلد باستثناء إذا كان العقد الأصلي يجيز ذلك[1].

وما تجدر إليه الإشارة فالتنازل على العلامة التجارية وعدم قيام مالكها بالإشراف والمراقبة التقنية والفنية لعملية الإنتاج تمس بصحة المستهلك كما أن كثرة منح تراخيص للعلامة يقلل من قيمتها التجارية في السوق[2].

6. الالتزام بالمحافظة على المنتج:

جودة المنتج أو الخدمة هي مطلب يتطلع إليه المستهلك في كل مشروع يحمل العلامة التجارية أو شعار الشبكة، دون تميز لهوية المشروع سواء أكان هذا المشروع مانح أو متلقي[3]، يرتب هذا الالتزام التزامات مشتركة بين كل من المانح والمتلقي، حيث يلتزم المتلقي بالحفاظ على مستوى الجودة أمام مستهلكيه والحفاظ على السمعة التجارية لشبكة من جهة كما يلتزم المانح بالإشراف والرقابة للحماية علامته التجارية من جهة أخرى[4].

7. الالتزام ببنود الحصرية:

يتضمن عقد الفرانشيز بنود تتعلق بالحصرية سواء تعلق الأمر بحصرية التموين أو الحصرية المكانية وهي كالآتي:

---

[1]- عبد العلي حموتة، حامدي بلقاسم، المرجع السابق، ص 632.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- فريدة إقجطال، المرجع السابق، ص 103.

[4]- ساسية عروسي، المرجع السابق، ص 59 .

أ- حصرية التموين:

يجوز أن ينص عقد الفرانشيز على شرط يقصر على المانح أو موردين محددين من قبله حق تزويد المتلقي بالمنتجات أو المواد اللازمة ويكون الشرط مشروعاً فقط عند ما يكون ضرورياً لحماية الملكية الفكرية أو الصناعية للمانح أو الحفاظ على الهوية الموحدة للشبكة، بالتالي يلتزم المتلقي باحترام شرط حصرية التموين وإلا يفسخ المانح العقد على مسؤولية المتلقي مع ترتيب النتائج المالية على أساس الضرر اللاحق بالمانح[1].

ب- الحصرية المكانية:

أن يلتزم المتلقي بعدم استثمار موضوع الفرانشيز خارج نطاق المكاني الحصري الممنوح له وإذا خالف ذلك تقع على عاتقه المسؤولية التقصيرية اتجاه أعضاء شبكة الفرانشيز وفي هذه الحالة للمتلقي المتضرر الحق في طلب التعويض عن الضرر الذي لحق به من المتلقي المتعدي[2].

المبحث الثاني: انقضاء عقد الفرانشيز

عقد الفرانشيز وكباقي العقود الأخرى ينتهي بذات الأسباب التي تنتهي بها العقود عمومًا، فينقضي الأخير بحلول الأجل المتفق عليه أو بناءًا على إرادة أحد الأطراف المنفردة إذا لم تكن المدة محددة في العقد، كما قد ينقضي العقد نتيجةً لتجاوز أحد الأطراف لالتزاماته القانونية المُتعاقد عليها، أو لأسباب أخرى تتعلق بالاعتبار الشخصي للمتعاقدين.

يترتب على إنهاء العقد بغض النظر عن سببه آثارًا لكلا الطرفين، ما يثبت بأن هذا العقد من العقود التي ترتب عند نهايتها التزامات متبادلة على عاتق الأطراف.

بناءً على ما تقدم نفصل أسباب انقضاء عقد الفرانشيز في (**المطلب الأول**)، وكذلك النتائج المترتبة على انتهاء العقد في(**المطلب الثاني**).

[1]- إقجطال فريدة، المرجع السابق، ص ص 90، 91.

[2]- المرجع نفسه.

المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الفرانشيز

ينتهي عقد الفرانشيز كغيره من العقود الأخرى سواء طالت مدة سريانه أم قصرت، فليس للعقود صفة الأبدية، فينقضي عقد الفرانشيز بالعديد من الأسباب، هذه الأسباب إما أن تكون أسبابًا مألوفة تنتهي بها سائر العقود، وإما أن تكون أسبابًا أخرى خاصة[1].

انطلاقًا من هذا السياق نناقش ضمن هذا المطلب الأسباب العادية لانقضاء عقد الفرانشيز في(**الفرع الأول**)، ثم نبين الأسباب غير العادية في انقضاء عقد الفرانشيز في(**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: الأسباب العادية لانقضاء عقد الفرانشيز

تنتهي عقود الفرانشيز بصورة طبيعية عند انتهاء مدتها المتفق عليها من قبل الأطراف كما هو الحال في سائر العقود الأخرى، كما يمكن إنهاء العلاقة التعاقدية في عقود الفرانشيز التي تكون غير محددة المدة عبر الفسخ بالإرادة المنفردة وهو الأمر الذي ستتم مناقشته ضمن طيات هذا الفرع من خلال التطرق لانقضاء عقد الفرانشيز بحلول الأجل المتفق عليه (**أولاً**)، ثم قطع العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الفرانشيز غير محدد المدة (**ثانيًا**).

أولاً: انقضاء عقد الفرانشيز بحلول الأجل المتفق عليه

تُترك العقود في العادة لمبدأ سلطان الإرادة، فينظم المتعاقدان علاقتهما التعاقدية كما يشاءان، ولهما أن يشترطا ما شاءا من الشروط على أن لا تكون مخالفة للنظام العام والآداب العامة، ومن بين الشروط التي قد يتضمنها عقد الفرانشيز طريقة انتهائه[2].

غالبًا ما يقدم أطراف العقد على تحديد مدة ينتهي بحلولها العقد، والفائدة من تحديد هذه المدة هي تمكين المتلقي من معرفة مدة استثمار نشاطه ليتجنب خطر الانهاء المفاجئ للعقد من قبل المانح، هذا

---

[1]- هديل خالد، "التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري"، رسالة ماجستير، عمادة الدراسات العليا، جامعة القدس، فلسطين، 2018، ص 105.

[2]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص242.

من جهة، ومن جهة ثانية تُمكن المانح من تفادي خطر الارتباط المؤبد أو الطويل للعقد مع متلقي قد يكون غير كفء يؤدي بسمعة الشركة والعلامة التجارية للتشويه[1].

إن تحديد مدة العقد يرجع بالأساس إلى حرية الأطراف[2]، لكن ومع ذلك توجد بعض الاعتبارات التي يجب مراعاتها أثناء تحديد المدة، سواء ما تعلق بطبيعة العقد أو طريقة تنفيذه أو بطبيعة المحل فيه[3]، يؤخذ بعين الاعتبار أثناء تحديد مدة العقد، أن تكون كافية لاستهلاك الاستثمارات التي يرصدها المتلقي في سبيل إنجاز المشروع التجاري أو الصناعي بموجب عقد الفرانشيز، وقيمة هذه الاستثمارات التي يطبقها المتلقي والعوائد والأرباح التي يتوقعها كل منهما، والمصلحة الاقتصادية التي يجب أن يحصل عليها كل طرف[4].

ضف إلى ذلك، الاعتبارات الخاصة بطبيعة محله إذا ما ارتبط بأحد عناصر الملكية الفكرية، هذه الأخيرة التي وجب مراعاة المدة المقررة قانونًا لحمايتها كبراءة الاختراع التي يحدد القانون لها مدة 20 سنة[5]، كتاريخ لسقوط الحماية عليها، وبذلك يتعين على المانح أن يراعي المدة المتبقية عند ترخيصه للمتلقي باستغلال هذه البراءة، فلا تتجاوز مدة عقد الفرانشيز المدة المتبقية لحماية براءة الاختراع، أما بالنسبة للرسوم والنماذج فيحدد القانون لها مدة 10 سنوات[6] كأجل لسقوط الحماية عليها، والأمر ذاته بالنسبة للعلامة التجارية التي تنتهي مدة حمايتها بمرور 10 سنوات[7] من تاريخ إيداع طلب تسجيلها[8].

---

[1]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص108.

[2]- المرجع نفسه، ص 109.

[3]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري، المرجع السابق، ص243.

[4]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص109.

[5]- المادة 9، من الأمر 03-07، المتعلق ببراءة الاختراع، المرجع السابق.

[6]- المادة 13، من الأمر 66-86، المتعلق بالرسوم والنماذج، المرجع السابق.

[7]- المادة 17، من الأمر 03-06، المتعلق بالعلامات، المرجع السابق.

[8]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص244.

كما يراعى أيضا في تحديد المدة المقررة قانونا لحماية عناصر الملكية الفكرية، الفترة القانونية لشرط التزويد الحصري والتي يحددها قانون التجارة الفرنسي[1] بـ 10 سنوات، وكذا المدة القانونية المسموحة لصحة شرط عدم المنافسة المحدد بـ 5 سنوات وفقا لمقتضيات المادة الخامسة من النظام الأوروبي (330/2010)[2]، وبحلول الأجل ينتهي العقد دون أن يكون حق لأي طرف في المطالبة بالتجديد إلا في حالة ما اتفق الأطراف على شرط يقضي بالتجديد في العقد[3].

يمكن لطرفي عقد الفرانشيز وبموجب شرط التجديد الضمني الاتفاق على تحديد العقد بعد انتهاء مدته، بتحديد عدد مرات التجديد، فيظل هذا العقد محدد المدة ولا يحوز لأي من المتعاقدين إنهاؤه بإرادته المنفردة أثناء فترة سريان كل مدة من المدد المحددة، كما يجوز أيضًا للأطراف الاتفاق على تحديد العقد دون تحديد لعدد مرات التجديد، ويعتبر بذلك العقد محدد المدة [4].

أما بخصوص إمكانية إنهاء عقد الفرانشيز محدد المدة قبل انتهائه بالإرادة المنفردة فإنه غير جائز وفقا للأحكام العامة، وإستثناءًا في حالة الاتفاق بين الطرفين أو لأسباب يقررها القانون يحق إنهاء العقد قبل حلول أجله[5]، فيصح إدراج بند في العقد من قبل الأطراف تحدد فيه الحالات التي تجيز إنهاء العقد بالإرادة

---

[1]- 'L'article (L. 330-1) code de commerce français dispose: << Est limitée à un maximum de 10 ans la durée de validité de tout clause d'exclusivité par laquelle l'acheteur, cessionnaire ou locataire de biens meublés s'engage vis-à-vis de son vendeur, cédant ou bailleur, à ne pas faire usage d'objets semblables ou complémentaires en provenance d'un autre fournisseur. >>.109 نقلا عن: فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص

[2]- Règlement CE. N° 330/2010 du 20 avril 2010, article 5-1.109 نقلا عن: فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص

[3]– فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص 109.

[4]– ياسر سيد محمد الحديدي، "النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري (في الفكر الاقتصادي والقانوني)"، د.ج، د.ط، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2007، ص 290.

* يعتبر العقد الذي يتضمن شرط التجديد الضمني دون تحديد لعدد مرات التجديد، عقد محدد المدة قياسًا على تعريف البروفيسير Poulin الذي عرف هذا العقد بأنه: "العقد الذي ينتهي بتحقيق واقعة مؤكدة في المستقبل لا يتوقف حدوثها على محض مشيئة أي من المتعاقدين".

[5]– يعتبر العقد شريعة المتعاقدين فلا يجوز نقضه ولا تعديله إلا باتفاق الطرفين أو للأسباب التي يقررها القانون، وهو ما نصت عليه أحكام المادة 106 من القانون المدني الجزائري.

المنفردة لواحد منهما دون أن يكون الطرف الذي أنهى العقد مسؤولا عن تعويض الطرف الأخر عما يصيبه من ضرر جراء هذا الإنهاء[1].

من خلال ما سبق، نخلص بأن عقد الفرانشيز ينقضي بحلول أجله، ووفق لذلك تتحلل العلاقة التعاقدية بين الأطراف وتسقط التزامات كلاً منهما، فيما عدا الالتزامات التي تبقى ممتدة فيما بعد انقضاء العلاقة التعاقدية.

ثانيًا: قطع العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الفرانشيز غير محدد المدة

يحدد العقد النموذجي للفرانشيز مدة معينة تنتهي بها العلاقة التعاقدية بين الأطراف، لكن ومع ذلك فهو يعطي الحق للمانح والمتلقي بإبرام العقد دون تحديد مدته[2]، والعقد غير محدد المدة هو ذلك العقد الذي لا يكون مرتبط بآجال معينة لإنهائه، ولم يتفق أطرافه على تاريخ معين لانتهائه، ولكن ذلك لا يعني أنه غير قابل للإنهاء وفق للشروط والإجراءات المحددة قانونًا[3].

(ويكون عقد الفرانشيز غير محدد المدة، إذا ما تم إبرامه من قبل الطرفان دون إشارة للمدة بالسكوت عنها أو بالإشارة لها دون تعيين، مثال ذلك أن يعرض المتعاقدان المدة ويذكران أنها المدة التي تتناسب وعقدهما وتليق لتنفيذ التزاماتهما على أحسن وجه، بحيث يحصل كل طرف منهما على الفائدة المرجوة من هذا العقد، أو أنها المدة التي تقتضيها الظروف الاقتصادية التي تحيط بإبرام العقد، كما يكون عقد الفرانشيز غير محدد المدة إذا ما صرح الأطراف بذلك بموجب بند في العقد)[4].

يُعتبر حق الإنهاء الفردي لعقد الفرانشيز غير المحدد المدة من النظام العام، والذي لا يمكن التنازل عنه مسبقًا من قبل أي من الطرفين، ويتم اعتبار أي شرط يقيد هذا الحق باطلاً وغير ملزم قانونيًا، كما يُنظر إلى حق الانهاء الفردي لعقد الفرانشيز غير محدد المدة على أنه ضمان قانوني يحمي المتعاقدين من التعهدات

---

[1]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 245.

[2]- المرجع نفسه، ص 247.

[3]-رشيد واضح، "إنهاء عقود العمل غير محددة المدة بين المشروعية والتعسف"، متاح على الرابط: https://2u.pw/i08jdKv2، تم الإطلاع عليه بتاريخ 2024/5/7، على الساعة 15:35، ص117.

[4]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص247.

المؤبدة، ويستند هذا المبدأ إلى حظر الاتفاقيات المؤبدة في القانون الفرنسي، بناءً على هذا المبدأ يكون للطرفين الحق في إنهاء العقد غير محدد المدة بشكل فردي في أي وقت دون الحاجة إلى تقديم أي تبريرات[1]، يخضع حق الفسخ الإرادي للعقد غير محدد المدة لبعض الشروط التي يمكن إيجازها في:

1. شرط الإشعار المسبق بانتهاء العقد:

ينص شرط الإشعار المسبق بانتهاء العقد على وجوب التزام الطرف الراغب في إنهاء العقد بإخطار الطرف الآخر بنيته مسبقًا، ويعتمد في تحديد مدة الإشعار المسبق عادةً على العادات التجارية والنصوص القانونية المعمول بها، وتختلف من عقد إلى آخر، حيث يهدف تحديد فترة الإشعار المسبق في العقود لمنح الفرصة للطرفين لاتخاذ التدابير اللازمة لمواجهة الظروف التي قد تنشأ عن انتهاء العقد، وعادة ما يتم إرسال الإشعار في شكل خطاب مسجل بعلم بالوصول أو بأي شكل أخر مناسب، مع الإشارة إلى أن عدم احترام شرط الإشعار المسبق يؤدي إلى استحقاق التعويض للطرف المضرور من الإنهاء[2].

2. تحقيق الاستثمارات التي يتطلبها العقد:

وفق لهذا الشرط يتوجب على الطرف الراغب في إنهاء العلاقة التعاقدية في الفرانشيز غير محدد المدة أن يراعي مدى تحقيق الطرف الثاني للاستثمارات التي انعقد على أساسها العقد[3]، بما أن المتلقي الطرف الأضعف في العلاقة التعاقدية، فإن القضاء الفرنسي يلزم المانح قبل قطع العلاقة التعاقدية الانتظار حتى يتمكن المتلقي من تحقيق عوائد الاستثمارات التي أنفقها بموجب تنفيذ العقد، لأنه من غير العدل أن يقوم المانح بإنهاء العقد قبل أن يتمكن المتلقي من جني ثمار استثماراته والتي غالبا ما تتمثل في مبلغ معتبر من الأموال[4].

---

[1]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص ص 112، 113.

[2]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص291.

[3]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص 113-115.

[4]- هبة حازم خضر كوبري، "الإطار القانوني لفسخ العقود الملزمة لجانبين"، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2021، ص 23.

بناءًا على ذلك، يمكن الاستنتاج أن عقد الفرانشيز غير محدد المدة ينقضي بناءًا على الإرادة المنفردة لأحد أطرافه، وذلك مع احترام بعض الشروط المتمثلة أساسًا في الإشعار المسبق بالإنهاء والأخذ بعين الاعتبار درجة تحقيق الطرف الأخر للاستثمارات المتفق عليها في العقد.

الفرع الثاني: الأسباب غير العادية لانقضاء عقد الفرانشيز

بالإضافة إلى الأسباب العادية يمكن لعقد الفرانشيز أن ينقضي بأسباب أخرى، تتعلق بالفسخ لعدم تنفيذ الالتزامات التعاقدية أو بالانقضاء نتيجة أسبابٍ متعلقة بالاعتبار الشخصي للأطراف المتعاقدة، وهو ما سيتم معالجته في هذا الفرع بالتطرق لانقضاء عقد الفرانشيز بالفسخ لعدم التنفيذ **(اولا)**، ثم انقضاء العقد لأسباب متعلقة بالاعتبار الشخصي للأطراف المتعاقدة **(ثانيا)**

أولاً: انقضاء عقد الفرانشيز بطريق الفسخ لعدم التنفيذ

الفسخ هو حق مقرر قانونًا لكل من طرفي العقد الملزم لجانبين، ويشير إلى إنهاء العقد وانحلال الرابطة العقدية كجزاء لخرق أحد الأطراف لالتزاماته المترتبة عن العقد[1]، ووفقًا لنص المادة 119 من القانون المدني الجزائري، تتحدد شروط الفسخ في كون العقد من العقود الملزمة لجانبين، وقيام أحد المتعاقدين بخرق التزاماته، إضافة إلى ذلك يتعين على طالب الفسخ أن يكون ملتزمًا بأداء التزاماته، وأن يكون مستعدًا لتنفيذها ولديه القدرة على إعادة الشيء إلى أصله[2].

بالعودة لعقد الفرانشيز نلاحظ بأنه يخضع لنفس الأحكام العامة التي تخضع لها بقية العقود فيما يتعلق بفسخ العقد، فينقضي عقد الفرانشيز بالفسخ بسبب عدم تنفيذ أحد الأطراف لالتزاماته مما يعطي الحق للطرف الثاني في المطالبة بالفسخ، بحيث نجد من قبيل امتناع المانح عن تنفيذ التزاماته تخلفه عن تقديم المساعدة التقنية أو مخالفة شرط الحصرية، وأيضًا عدم توريد المنتجات للمتلقي سواءًا بالتأخير أو بالتوقف، بالإضافة إلى ذلك يمكن أن يكون تعديل العقد بشكل فردي من قبل المانح دون إخطار المتلقي سببًا لفسخ

[1]- بوكرزازة أحمد، "الإبطال والفسخ، دراسة مقارنة بين النظامين في القانون المدني الجزائري"، مجلة العلوم الانسانية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة1، المجلد 32، العدد 3، ديسمبر 2021، ص 545.

[2]- المادة 119، من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

العقد[1]، وبصفة عامة يشمل الفسخ بخطأ المانح عدم تنفيذه لالتزاماته التعاقدية، وهو الحال أيضًا بالنسبة للمتلقي، فامتناعه عن تنفيذ التزاماته كتخلفه عن تسديد مبالغ الأتاوى الدورية أو مخالفة شروط التموين الحصري والالتزام بعدم المنافسة واحترام معايير النشاط المعتمدة من قبل المانح وكذا إفشاء المعلومات السرية للمعرفة الفنية والإساءة لسمعة المانح والشبكة كلها تعتبر أسبابًا لفسخ عقد الفرانشيز بناءًا على خطأ الطرف المتلقي[2].

يستند عقد الفرانشيز إلى القواعد العامة فيما يتعلق بطرق فسخ العقد، والتي تتمثل في الفسخ الاتفاقي والقضائي، وفي هذا الصدد نجد المادة 120 من القانون المدني الجزائري تجيز للأطراف الاتفاق في العقد على فسخه عند عدم وفاء أحدهما بالتزاماته دون اللجوء للقضاء وهو ما نسميه بالفسخ الاتفاقي[3]، بينما يكون الفسخ القضائي بغياب اتفاق الأطراف ولجوء أحدهما للقضاء مطالبًا بفسخ العقد بعد تقاعس الطرف الآخر عن تنفيذ التزاماته وذلك وفقا لما جاء في نص المادة 119 من القانون المدني الجزائري[4].

من خلال ما تقدم، نخلص إلى أن انقضاء عقد الفرانشيز بطريق الفسخ هو نتيجة لتخلف أحد الأطراف عن تنفيذ التزاماته المقررة في العقد، ويتبع الفسخ في طريقة تفعيله القواعد العامة التى تخضع لها سائر العقود.

---

[1]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص115.

[2]- المرجع نفسه، ص116.

[3]- في هذه الحالة يصبح العقد مفسوخا بمجرد عدم الوفاء بالالتزامات من طرف أصحاب العقد، ولايعفى هذا الإجراء من الإخطارالذي يحدد حسب ماتم الاتفاق عليه أو بالعرف عند عدم الإتفاق.

[4]- تنص المادة 119 من القانون المدني على أنه في العقود الملزمة لجانبين إذا لم بوف أحد المتعاقدين بالتزاماته جاز للمتعاقد الأخر بعد إعذار المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه مع التعويض في الحالتين إذا اقتضى الحال ذلك.

ثانيا: انقضاء عقد الفرانشيز لأسباب متعلقة بالاعتبار الشخصي للمتعاقدين

يُعتبر عقد الفرانشيز من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، يعني ذلك أنه يتم ربط العقد بالأشخاص المحددين فيه، ويكون العقد قائمًا على صفة أو موقف معين لكل طرف، وبالتالي قد يتم تحقيق الفسخ الانقضائي لعقد الفرانشيز في حالة فقدان أحد الأطراف أو تغير صفته[1].

1. فقدان أحد أطرافه:

يكون فقدان أحد أطراف عقد الفرانشيز بنهاية شخصيته القانونية، أو بتنازله عن العقد

أ- نهاية الشخصية القانونية لأحد أطرافه:

ينتهي عقد الفرانشيز بزوال الشخصية القانونية لأحد أطرافه، سواء كانت نتيجة وفاة الشخص الطبيعي أو بانقضاء الشخص المعنوي، يؤدي وفاة أي من المانح أو المتلقي إلى انهيار الاعتبار الشخصي لأي منهما، ويلحق بذلك انقضاء أو حل الشركة التي تمثل مؤسساتهما، فبالرغم من عدم وجود أي نص قانوني صريح في هذا الشأن إلا أن هذا المفهوم يمكن أن يستنتج بسهولة عند القياس على الأحكام الخاصة بوكالة العقود، نظرا للتشابه الكبير الذي يجمع بين العقدين، ووجود الحكمة ذاتها من قيام كل منهما على الاعتبار الشخصي[2]، وعلى هذا الأساس تكون وفاة أحد أطراف العقد سببًا في نهايته، مع الإشارة إلى أن الاعتراف بالوفاة يثير التساؤل عن مدى قابلية العقد للتوريث، وهذا الأمر يرتبط بالعقد وما إذا كان للوارث صفة المضمون المالي التي تقتضي انتقال هذا المضمون المالي له عند وفاة المتعاقد[3].

وبالنسبة للشخص المعنوي قد يحدث وأن يفقد شخصيته القانونية بالاندماج، الذي يقصد به توحيد شركتان أو أكثر بانصهار إحداهما في الأخرى أو بمزجهما معًا في شكل شركة جديدة تحل محلها[4]، فيكون

---

[1]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص118.

[2]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص 266.

[3]- المرجع نفسه، ص 268.

[4]- بوجنان نسيمة، "اندماج وانفصال الشركات التجارية"، أطروحة دكتوراه علوم تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان- الجزائر، 2016-2017 ، ص 13.

الاندماج إما بالضم أو بالمزج[1]، ففي حالة الاندماج بطريق الضم نميز بين حالتين، الحالة التي يكون فيها أحد أطراف العقد شركة دامجة وهذه الحالة لا تؤثر على وجود الشخصية القانونية للطرف ولا تتأثر العلاقات الناشئة عن عقد الفرانشيز إذا ما كان الطرف يتمثل في الشركة الدامجة، أما في حالة ما كانت شركة أحد الأطراف هي الشركة المندمجة فيترتب عن اندماجها انقضاؤها وزوال شخصيتها القانونية وبذلك ينقضي عقد الفرانشيز لزوال الشخصية القانونية لأحد أطرافه، كما ينقضي الأخير في حالة الاندماج بالمزج لفقدان الاعتبار الشخصي الناتج عن زوال الشخصية القانونية للشركة المندمجة[2].

ب- التنازل عن العقد:

يطغى على علاقة المانح والمتلقي في عقد الفرانشيز طابع الاعتبار الشخصي، مما يثير التساؤل حول إمكانية التنازل عن الشبكة، وإن كانت الحقيقة تثبت بأن ضروريات حماية عناصر الفرانشيز تفرض بعض القيود على حرية المتلقي في التنازل عن مشروعه للغير باعتبار التنازل عن العقد سببًا في كشف المعرفة الفنية المملوكة للمانح وهو ما يتطلب ضرورة موافقة المانح عن هذا التنازل، سواء كان هذا التنازل من جانب المتلقي للغير أم للمانح نفسه[3].

أما فيما يخص تنازل المانح عن المشروع، فالأمر يختلف إذا ما تم التنازل عن الشركة أم عن عناصر الشبكة، إذ أن تنازل المانح عن الشركة لا يعطي الحق للمتلقي في فسخ العقد بمجرد تغيير المانح، وما يبرر ذلك هو أن فكرة الاعتبار الشخصي ذات طابع أحادي الجانب، حيث يرى البعض أنه في غالب الحالات لا يتم إبرام العقد القائم على الاعتبار الشخصي بالنظر لشخصية المانح بل بالنظر لشخصية المتلقي، بينما في حالة ما كان تنازل المانح يشمل العناصر الأساسية التي تقوم عليها الشبكة، فيمكن اعتبار

---

[1]- سامي بن حملة ، "مفهوم اندماج الشركات التجارية في القانون التجاري"، مجلة العلوم الانسانية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة1، المجلد ب، العدد 28، ديسمبر2007، ص 251.

[2]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص ص119، 120.

[3]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص 280-282.

هذا التنازل تهديدًا صارخا لحياة الشركة واستمرارها، فمن البديهي لجوء المتلقين لطلب فسخ العقد في هذه الحالة[1].

وعليه يمكن لأحد أطراف عقد الفرانشيز أن يتنازل عن العقد، وينقضي بذلك العقد على اعتبار أنه من عقود الاعتبار الشخصي التي تنهار بمجرد زوال هذا الاعتبار[2]، كما يجوز للطرفين الاتفاق في العقد على بعض المسائل التنظيمية لعملية التنازل[3].

2. تغير صفة أحد أطرافه:

ينقضي عقد الفرانشيز في صورة فقدان أحد الأطراف المكونة له صفة جوهرية من صفاته، كأن يلحق به الإفلاس مثلاً أو يفقد أهليته القانونية.

أ- فقدان الأهلية:

إن فقدان أحد الأطراف لأهليته لا يؤدي مبدئيًا لانقضاء العقد، إذ أن الأهلية لا تشترط إلا في مرحلة إبرام العقد، والطرف الذي يفقد أهليته بعد تكوين العقد يبقى دائمًا ملتزمًا عن طريق الرضا الذي عبر عنه سابقا، ويضمن ممثله القانوني تنفيذ العقد، غير أن هذا المبدأ لا يسري على العقود القائمة على الاعتبار الشخصي مثل عقد الفرانشيز، بحيث لا يجوز لأي شخص تمثيله، كما لا يجوز تنفيذ الالتزامات إلا من قبل الطرف الذي أبرم العقد، سواء كان شخصًا طبيعيًا أو معنويًا، وبالتالي فإنه في حالة فقد أحد الأطراف لأهليته يرتب انقضاء العقد سواء كان الفقد مادي أو قانوني[4].

---

[1]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص 285-287.

[2]- زينب بوشناق، "الاعتبار الشخصي في التعاقد وأثاره على العملية التعاقدية"، مجلة صوت القانون، مخبر نظام الحالة المدنية، جامعة خميس مليانة، المجلد الثامن، العدد 02، 2022، ص 137.

[3]- فريدة اقجحطال، المرجع السابق، ص121.

[4]- يوسف جيلالي، المرجع السابق، ص 367.

ب- شهر إفلاس أحد طرفي العقد:

يترتب على شهر إفلاس أي من طرفي علاقة الفرانشيز، إحداث تأثير بالغ على مصير العلاقة التعاقدية فيما بين المانح والمتلقي، بالنظر لخصوصية هذا العقد وقيامه على الاعتبار الشخصي، وتأكد تعرض مصالح كل من طرفيه للخطر الشديد في حال إفلاس الطرف الأخر، وهو ما سنعرضه من خلال دراسة حالتي إفلاس المانح والمتلقي عبر النقطتين التاليتين[1].

*** إفلاس المانح:**

إن الحكم بشهر إفلاس المانح يؤدي إلى تصفية شركته وانتهاء الوجود القانوني لها، وتنتهي بذلك كل العقود التي كان طرفا فيها حتى العقود التي أبرمها مع المتلقين المنتميين إلى شبكة الفرانشيز التي أنشأها[2]. وإنهاء عقد الفرانشيز بسبب إفلاس المانح يعطي للمتلقي الذي لم يرتكب أي خطأ الحق في مطالبة المانح بالتعويض عن إنهاء عقده إن كان سبب إفلاسه التقصير أو أي خطأ أخر ارتكبه المانح أدى إلى الحكم بشهر إفلاسه، ثم إن طلبه للتعويض لا يحرمه من حقوق أخرى كحق الانتفاع وحق ملكية التحسينات التي أدخلها على المعرفة الفنية الخاصة بشبكة الفرانشيز، كما يظل محتفظا بحقه في استغلال الفرانشيز مادام العقد موجودًا، وأن يبقى في شبكة الفرانشيز إذا عاد المانح إلى نشاطه إثر صلح أو بسبب وفائه بجميع ديونه[3].

*** إفلاس متلقي الفرانشيز:**

إن إفلاس متلقي الفرانشيز لا يختلف كثيرًا عن ذلك الإفلاس الذي يحدث لأي مشروع ليس طرفًا في عقد الفرانشيز، فلا يؤثر الإفلاس الذي يلحق به على المانح نظرًا للاستقلال القانوني للطرفين[4]، فقيام عقد الفرانشيز على الاعتبار الشخصي يعطي الحق للمانح في المطالبة بفسخ العقد إذا ما تم الحكم بإفلاس

---

[1]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص،269.

[2]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص 258.

[3]- المرجع نفسه.

[4]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص273.

المتلقي، وللمحكمة حينئذ السلطة التقديرية في تقرير مدى جدية الأسباب التي قامت عليها دعوى الفسخ من قبل المانح، وهذا في حالة غياب اتفاق الأطراف[1].

يترتب على شهر إفلاس المتلقي غل يده عن إدارة أمواله[2]، ولا تدخل عناصر محل عقد الفرانشيز المعنوية في أموال التفليسة لكونها مملوكة للمانح، ويقتصر حق المتلقي في الانتفاع والاستغلال فقط (حق عيني)، وبذلك تخرج هذه العناصر من أموال التفليسة وتبقى كضمان شخصي للمانح في مواجهة إدارة التفليسة وكذا دائنيها[3].

المطلب الثاني: النتائج المترتبة على انقضاء عقد الفرانشيز

عند انتهاء عقد الفرانشيز تنقطع كل العلاقات القائمة بين الأطراف، عدا تلك العلاقات التي تم بناؤها قبل العقد، فالبرغم من أن الفسخ ليس له أثر رجعي، إلا أنه نظرًا للثقة والتعاون المبنيين على هذا النوع من العقود، فإن هناك تبعات تنشأ عند انتهاء العقد ويجب التعامل معها بواجب الالتزام[4]. في هذا السياق، نتناول النتائج المترتبة على انتهاء عقد الفرانشيز بالنسبة للمتلقي (**الفرع الأول**)، ومن ثم النتائج المترتبة على انتهاء عقد الفرانشيز بالنسبة للمانح في (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول: النتائج المترتبة على انقضاء عقد الفرانشيز بالنسبة للمتلقي

يؤدي انتهاء عقد الفرانشيز إلى انفصال المتلقي عن الشبكة، مما يوجب عليه التوقف فورًا عن استثمار الفرانشيز أو استخدام نظامه أو الظهور للغير بمظهر المانح[5]. كما يعود انتهاء عقد الفرانشيز بالسلب على مصالح المتلقي الذي يجد نفسه متوقفًا عن ممارسة نشاطٍ كان يدر عليه الربح[6]، ويتبع ذلك العديد من الآثار التي يمكن وصفها بالآثار السلبية بالنسبة له، من بين تلك الآثار نجد إعادته للمستندات

---

[1]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص275.

[2]- راجع المادة 244، من الأمر75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[3]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص275.

[4]- الطيب بوحالة ، المرجع السابق ، ص 232.

[5]- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق،ص 210.

[6]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص296.

والمعدات (**أولاً**)، وامتناعه عن استغلال عناصر العقد (**ثانيًا**)، بالإضافة إلى ذلك وجب عليه الالتزام بعدم انشاء نشاط مشابه (**ثالثًا**)، والالتزام بالمحافظة على السرية (**رابعًا**).

أولاً: إعادة المسندات والمعدات

تشمل المستندات بشكل خاص، كل الوثائق المتعلقة بالمعرفة العملية وكيفية تطبيقها وإدارة المشروع وغيرها، وكذا جميع المعدات التي تم تسليمها عند بداية العقد[1]، يلتزم المتلقي بإعادة جميع المستندات التي تم تسليمها له من قبل المانح، وتشمل هذه المستندات كتيب التعليمات، الأقراص المدمجة، اللوائح التنظيمية، والمراسلات، بالإضافة إلى قوائم الزبائن وجميع المستندات المادية التي تحتوي على معلومات عامة أو خاصة بنشاط الفرانشيز، ينص العقد أيضًا على أن المتلقي يجب أن لا يحتفظ بنسخ من هذه المستندات، باستثناء المستندات القانونية مثل العقد والمراسلات، وأي مستندات يحتاجها المتلقي لأغراض قانونية فقط، كما يحق للمتلقي الاحتفاظ بهذه المستندات للدفاع عن أي حقوق يتمتع بها بناءًا على العقد أو للمطالبة بها[2].

يتيح هذا الخيار للمانح شراء المعدات والتجهيزات أو أي عنصر يحمل الاسم التجاري للفرانشيز، بالسعر الذي دفعه المتلقي في البداية أو بالسعر الرائج، مع إمكانية اللجوء إلى خبير مستقل لتحديد السعر في حالة وجود خلاف بين الطرفين[3].

ثانيًا: الامتناع عن استغلال عناصر العقد

تعتبر عناصر العقد ركنًا أساسيًا لإتمام عقد الفرانشيز، بحيث يلتزم المانح بمنح الحق في استعمال عناصر العقد لفائدة المتلقي، والأخير يتعين عليه بعد انتهاء العلاقة الرابطة بينه وبين المانح أن يعيد العناصر له، كونه المالك الأصلي لها[4]، يشمل التزام المتلقي بالامتناع عن استغلال عناصر العقد التوقف عن استعمال

[1]- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص212.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- المرجع نفسه.

[4]- الطيب بوحالة، المرجع السابق، ص235.

كافة ما وفره المانح له بموجب العقد من عناصر معنوية كالعلامات المميزة والمعرفة الفنية والمساعدة التقنية والشعار والشارات، وكل ما تلقاه من المانح في إطار عقد الفرانشيز[1].

يستفيد المتلقي بمقتضى عقد الفرانشيز من حق استعمال الشارات المميزة للشبكة، لكن عند انتهاء عقد الفرانشيز فإن المتلقي يفقد كل سند قانوني يسمح له باستخدام هذه الشارات، الأمر الذي يتوجب عليه الكف عن استعمالها، وتدخل في اطار هذه الشارات كافة شارات الملكية الفكرية للمانح من علامة تجارية والاسم والشعار التجاريين وكذا الاسم الموقع على شبكة الإنترنت[2]، ولا يستثنى من هذه العناصر الشارات الملحقة بواجهة المحل.

يعتبر المتلقي الذي يحتفظ بالهندسة المعمارية المميزة للمانح بعد انتهاء عقد الفرانشيز مرتكبا لخطأ يوجب مسؤوليته التقصيرية بالتشويش عن مؤسسة المانح، ويمكن متابعته بتهمة المنافسة غير المشروعة، وفي هذا الصدد خول القانون للمانح المتضرر، حق اللجوء إلى القضاء لوقف التشويش وتعيين عون قضائي لاسترجاع علاماته الفارقة كإجراء حمائي للعلامة من كل ما من شأنه الإضرار بسمعة الشبكة[3].

بخصوص المعرفة الفنية التي تشكل العنصر الثاني المكون لمفهوم الفرانشيز والذي يضعه المانح تحت تصرف المتلقي[4]، هذه الأخيرة التي من غير المعقول نزعها من ذهن وأفكار المتلقي، نظرًا لتعامله بها طيلة فترة التعاقد، فيجب في هذه الحالة الرجوع إلى البنود التعاقدية للتأكد إذا ما تم الاتفاق من قبل الأطراف في العقد حول هذه المسألة أم لا، كأن يتضمن العقد على بند ينص على منع المتلقي من استعمال المعرفة لمدة محددة من الزمن، أما إذا لم يرد في العقد نص من هذا القبيل، فيمكن للمتلقي استعمال هذه المعرفة طالما أن هذه المعلومات قد تم افشاؤها ووصلت إلى ذهنه ولا يوجد ما يمنعه من استعمالها، بشرط أن لا يتم إيصالها إلى شخص ثالث خارج التعاقد[5].

---

[1]- دعاء طارق بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 117.

[2]- يوسف جيلالي، المرجع السابق، ص ص 403، 404.

[3]- الطيب بوحالة ، المرجع السابق، ص236.

[4]- يوسف جيلالي، المرجع السابق، ص 406.

[5]- المرجع نفسه.

من بين التزامات المتلقي بعد انتهاء العقد، الامتناع عن استعمال كافة عناصر العقد التي وضعها المانح رهنا لتصرفه بموجب عقد الفرانشيز، وهدف ذلك هو إزالة كل ما من شأنه الإشارة إلى انتماء المتلقي للشبكة لمنع أي لبس أو خلط ينشئ لدى المستهلك يوحي باستمرار ممارسة المتلقي السابق للنشاط[1]، ثم إن مخالفة المتلقي للالتزام بالامتناع عن استعمال عناصر العقد يعرضه للمتابعة القضائية بتهمة المنافسة غير المشروعة.

ثالثًا: الالتزام بعدم انشاء نشاط مشابه

تتضمن عقود الفرانشيز غالبًا بنودًا تشترط منع المتلقين –بعد انتهاء العقد– من إنشاء نشاط مشابه لنشاط المانح الذي يمارسه[2]، ويرمي هذا البند إلى تأمين عدم استعمال المتلقي للخبرة التي اكتسبها في فترة التعاقد[3].

إن الالتزام بهذا البند وإن كان من جهة يحقق مصلحة المانح بحماية المعرفة العملية المملوكة له التي عمد نقلها سابقا للمتلقي في إطار عقد الفرانشيز، فإنه يمنعه من ممارسة أي نشاط مشابه لنشاط الفرانشيز، كما يقيه من إنشاء المتلقي لمشروع منافس له، فإنه من الجهة المقابلة يضر بمصلحة المتلقي ويكبده خسائر كارثية، فبمنعه من ممارسة أي نشاط مشابه في نقطة ممارسة العمل السابقة والتي في الغالب ما تكون مستأجرة، بحيث أن غالب الأماكن المؤجرة للنشاط التجاري تحدد طبيعة النشاط ولا يمكن تغيير نشاطها إلا بموافقة من المالك، وتبعًا لذلك يخسر المتلقي نقطة وممارسة النشاط في آن واحد[4].

يُتيح هذا البند للمانح بطريقة غير مباشرة الاستيلاء على بعض العناصر التي يملكها المتلقي كعنصر الاتصال بالعملاء والتحسينات التي أدخلها المتلقي وكذا الأعباء المالية التي بذلها المتلقي في مواجهة مستخدميه وغيرها من العناصر الأخرى، وعليه وجب أن لا يكون شرط عدم المنافسة مطلقًا لتعارضه مع

---

[1]– يوسف جيلالي، المرجع السابق، ص 406.

[2]– محمد أمين قضاه، "آثار عقد الفرانشايز وانقضاؤه"، رسالة ماجستير في القانون الخاص، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2015، ص70.

[3]– يوسف جيلالي، المرجع السابق، صى409.

[4]– لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص216.

مبدأ حرية المنافسة واعتباره من قبيل الشروط التعسفية المحظورة بموجب القوانين[1]، ومن ذلك المادة 6 من الأمر 03-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتضمن قانون المنافسة الجزائري[2].

لأجل ذلك فرضت القوانين والاجتهادات القضائية شروطًا صارمة على المانح حتى لا يتعسف في شرط عدم المنافسة حماية للمتلقي، بحيث يجب أن يكون بند عدم المنافسة مبررًا بمصلحة مشروعة للمانح ومتناسبا معها وإلا كان باطلاً[3].

رابعًا: المحافظة على السرية

يلتزم المتلقي بعد نهاية العقد بالمحافظة على سرية المعلومات، ومن ذلك أسرار المعرفة الفنية والتجارية والصناعية للمواد التي ينتجها وكذا جميع الأسرار المهنية المتعلقة بالعمل أو المنشأة التي من شأن هذا السلوك أن يؤدي إلى الإضرار بمصلحة مانح الفرانشيز[4].

والالتزام بالمحافظة على الأسرار أمر يقتضيه مبدأ حسن النية في العقود وواجب الإخلاص والأمانة في علاقات العمل، ويدخل في نطاق هذه الأسرار كل ما يتعلق بطريقة الإنتاج أو بتعاملات المحل ومدى نشاطه والأسرار المتعلقة بمنشأة المانح التي أوجب القانون أو العرف كتمانها، وبصفة عامة كل معلومة ذات قيمة تدخل في إطار السرية[5].

يعتبر الالتزام بهذا الشرط واجب على عاتق المتلقي حتى ولو لم ينص عليه في العقد، لأن هذا الالتزام من النظام العام ولا يشترط النص عليه في العقد، وعليه يعد المتلقي ملزما بالتكتم عن كافة المبادئ المنقولة، فيجب أن لا يفشيها للغير ولا للزبائن ولاسيما المنافسين، وهو التزام يسري مفعوله خلال حياة العقد إلى غاية انتهائه[6].

---

[1]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص306.

[2]- راجع المادة 6 من الأمر03-03 ، المتضمن قانون المنافسة، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

[3]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص306.

[4]- الطيب بوحالة ، المرجع السابق، ص233.

[5]-المرجع نفسه.

[6]- المرجع نفسه، ص ص 234، 235.

الفرع الثاني: النتائج المترتبة على انقضاء عقد الفرانشيز بالنسبة للمانح

يرتب انقضاء عقد الفرانشيز على المانح –عموما– مصالح أكثر منها خسائر، ومنافع أكثر من تحقيق فوائد للمتلقي الذي كما سبق القول أنه وبانتهاء العلاقة التعاقدية التي تربطه بالشبكة يتعرض لخسائر فادحة. من بين النتائج التي يرتبها انقضاء عقد الفرانشيز على المانح حقه بالاسترجاع (**أولاً**) وموجب التعويض (**ثانيًا**).

أولاً: حق المانح في الاسترجاع

في حالة انتهاء عقد الفرانشيز، يبقى لدى المتلقي غالبا مخزون من البضائع التي اشتراها من المانح أو أحد الموردين المعتمدين من قبله ويقع بذلك في مشكلة التخلص منها قبل حلول أجل العقد، وبما أنه لم يعد يملك الحق في استعمال العلامة التجارية فإنه يكون من الصعب عليه تصريفها وإلا أُعتبر منافسًا للمانح بطريقة غير مشروعة[1].

تثير هذه المشكلة التساؤل حول مصير البضاعة المتبقية في مخازن المتلقي عند نهاية العقد، إذ نجد في الغالب اتفاق الأطراف في عقد الفرانشيز على تنظيم مصير المخزون، فيشترط المانح مثلا على المتلقي إعلامه بكل تفاصيل البضائع الموجودة في مخازنه خلال مدة محددة من انتهاء العقد ليعيد المانح شراءها منه، (كما يشترط المتلقي على المانح أن يقوم بتصريف هذا المخزون[2] إن امتنع الأخير عن تنفيذ التزامه باسترجاعه، وهذا من أجل تفادي المتلقي الضرر الذي يحصل له ببقاء المخزون لديه دون إمكانية تصريفه، خاصة وأنه مرتبط بشرط عدم المنافسة بعد انتهاء العقد، مما يلحق به ضررا أكيدًا متمثلاً في خسارة قيمة المخزون، ولذلك يحق له تفادي هذه الخسارة بتصريف هذا المخزون إذا رفض المانح استرداد، لكن يجب عليه أن يمارسه دون إلحاق ضرر بمتلقين ،آخرين، بأن يبيعه بسعر السوق، ولا شك أن هذا يمثل حماية له في حالة إخلال المانح بالتزامه باسترجاع المخزون) [3].

---

[1]– بوحالة الطيب، المرجع السابق، ص 233.

[2]– الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص308.

[3]– المرجع نفسه.

أما في الحالة التي يغيب فيها اتفاق الطرفان على مصير البضاعة المتبقية في مخازن المتلقي بعد انقضاء عقد الفرانشيز، فإن ذلك يحتمل أمرين إما أن يكون المتلقي مجرد شخص مؤتمن تودع لديه المنتجات بغرض بيعها كما هو حال المتلقي، فيعقد فرانشيز التوزيع وهنا يلتزم المانح باسترجاعها ولو لم يفرض عليه شرط ذلك، أما إن انتقلت ملكية هذه البضائع إلى المتلقي فلا يلزم المانح باسترجاعها إذا ما انتهى العقد[1].

ثانيًا: الالتزام بموجب التعويض

من بين النتائج التي يرتبها انتهاء عقد الفرانشيز على المانح موجب التعويض، هذا الأخير الذي يشمل تعويض المتلقي بسبب انهاء العقد، وكذا التعويض بسبب رفض التجديد[2].

1. موجب التعويض بسبب انهاء العقد:

الأصل أن لا يحق للمتلقي أي تعويض بعد انتهاء العقد بظروف طبيعية أو قانونية، استنادًا للاستقلالية القانونية بين الطرفين (المانح والمتلقي) في إطار عقد الفرانشيز، فطالما أن الانهاء تم نتيجة حلول أجل العقد محدد المدة أو نتيجة فسخ العقد غير محدد المدة مع مراعاة مهلة الإعلام، وباستثناء حالة التعسف في استعمال الحق، فلا يحق للمتلقي أي تعويض عن الانهاء[3].

لكن قد يحدث وأن يتم انهاء العقد محدد المدة قبل حلول أجله، أو أن يتم انهاء العقد بصورة تعسفية، أو فسخه على مسؤولية المانح، وفي هذه الحالات فقط يقوم واجب التعويض على المانح للمتلقي جراء هذا الانهاء[4].

يعتبر العقد شريعة المتعاقدين فلا يجوز نقضه ولا تعديله إلا باتفاق الطرفين[5]، وعليه فإن انهاء عقد الفرانشيز محدد المدة قبل حلول الأجل المتفق عليه وبطريقة مفاجئة يشكل خطأً يرتب مسؤولية الطرف

---

[1]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص ص 308، 309.

[2]- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 227.

[3]- المرجع نفسه، ص 228.

[4]-المرجع نفسه.

[5]- المادة 106 من الأمر 75-58، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم، المرجع السابق.

الذي قام بالإنهاء ويلقي على عاتقه موجبًا بالتعويض، ومن ذلك قيام المانح في عقد الفرانشيز بانهاء العقد محدد المدة قبل حلول الأجل بشكل مفاجئ ودون أي مبرر، مما يوجب عليه تعويض المتلقي عن الضرر الذي يلحق به نتيجة الانهاء المفاجئ[1].

إن العقود غير محددة المدة تحفظ حق انهاء العقد للطرفين، بشرط أن يتم الانهاء بعد الاخطار المسبق، وعليه يؤدي إنهاء العقد دون شرط الاخطار المسبق انهاءًا تعسفيًا مستحق التعويض للطرف المضرور من الانهاء[2]، ولا تقتصر حالات التعسف على الانهاء المفاجئ دون الإخطار المسبق، بل تشمل أيضا الظروف المصاحبة للإنهاء التي وإن اقترنت بالإخطار المسبق إلا أنها تجعل الانهاء تعسفيًا، ومن هذه الظروف طلب المانح من المتلقي دفع استثماراتٍ مالية هامة (تغيير ديكورات، تجديد نقاط البيع ..الخ) ثم يقوم بعد فترة وجيزة بإنهاء العقد، وفي هذه الحالة الانهاء تعسفًا في استعمال الحق مبنيًا على مخالفة مبدأ حسن النية في التعامل، مما يوجب تعويض المتلقي عن هذا الانهاء[3].

كما أن فسخ العقد نتيجة عدم تنفيذ الالتزامات التعاقدية يعتبر خطأ ويوجب على مرتكبه تعويض الطرف الأخر عن الضرر الذي لحق به نتيجة الانهاء، وعليه في حالة ما تم انهاء العقد نتيجة خطأ المانح فإن هذا الانهاء يرتب تعويضًا للمتلقي ويتم تقدير هذا التعويض على أساس الضرر الذي لحق به نتيجة الخطأ، قد يشمل التعويض إعادة البدلات المدفوعة من قبله دون مقابل أو تجهيز نقاط البيع وفق لنظام شبكة الفرانشيز، كما يمكن أن تؤخذ قيمة الاستثمارات غير المستهلكة التي دفعها المتلقي أو التعويض عن الضرر المعنوي اللاحق بسمعة المتلقي التجارية نتيجة انهاء عقد الفرانشيز بسبب خطأ المانح[4].

---

[1]- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص229.

[2]- ياسر سيد محمد الحديدي، المرجع السابق، ص292.

[3]- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص230.

[4]- المرجع نفسه.

2. التعويض عن عدم تجديد العقد محدد المدة:

بمجرد حلول الأجل في العقد محدد المدة تنحل الرابطة العقدية وينقضي العقد وليس للمتلقي في هذا الشأن أي حق بالزام المانح بالتجديد، وعلى هذا الأساس لا يحق للمتلقي أي تعويض عن عدم تجديد العقد[1].

لكن استثناءًا، فإنه يستحق التعويض إذا ارتبط رفض المانح بتجديد العقد بظروف تجعله متعسفًا في استعمال حقه، وفي هذا الشأن يرى البعض وجوب تعويض المتلقي عن عدم تجديد عقده ولو لم يعطيه شرط في العقد هذا الحق، إذ يعتبر حق المتلقي في التجديد قائمًا مقابل ما بذله في تنمية نشاط الفرانشيز وما تكبده من نفقات تهيئة منشآته لأجل الانضمام إلى شركة الفرانشيز وما سيفوته من تحقيق ربح جراء انتهاء عقده قبل تغطية نفقات استثماراته[2]، ويؤسس أصحاب هذا الرأي حق المتلقي بالتعويض على مبدأ العقد ذو المصلحة المشتركة والحق في العملاء وإثراء المانح على حسابه وكذا تعسف المانح في استعمال حقه بعدم التجديد[3].

ثم إن ممارسة الحق بعد التجديد قد تترافق وظروف أخرى تجعل منه تعسفيًا وتشمل في الغالب قيام المانح بخلق مظاهر تعطي انطباعا للمتلقي بأن العقد سوف يجدد وأن يجعله يعتقد بصورة مشروعة. إن تجديد العقد هو أمر حكمي، زد على ذلك امتناع المانح عن إعلام المتلقي بعدم رغبته في التجديد قبل أيام معدودة من حلول الأجل، مع استمراره بالتعامل بصورة توحي باستمرار العقد خاصة عندما يكون قد قام بتجديد العقد مرارًا في السابق، وكل هذه الظروف قد تجعل من حق المانح بإنهاء العقد حقًا تعسفيًا، ويوجب عليه تعويض الطرف المتلقي عن الضرر الذي لحقه جراء الانهاء[4].

---

[1]- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 231.

[2]- سمير عبد السميع الأودان، المرجع السابق، ص 94.

[3]- الطاهر مسلم، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، المرجع السابق، ص301.

[4]- لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص232.

خلاصة الفصل:

كخلاصة لهذا الفصل الذي خص آثار إبرام عقد الفرانشيز وما ترتب عن أطرافه منذ فترة التفاوض لغاية فترة إبرام العقد من حقوق والتزامات وما يترتب أيضاً عن انقضاء العقد من أسباب ونتائج. حيث تم التطرق بداية لأهم ما قد يترتب من حقوق والتزامات تقع على عائق الأطراف من جهة المانح الذي يلتزم بالإعلام للتعاقد ووفق مبدأ حسن النية والذي يلتزم به المتلقي أيضا كما يلتزم المانح بنقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية ونقل العلامة الفارقة مع تزويد للمتلقي بالتحسينات والتي تعد هذه الالتزامات حقوق المتلقي بالمقابل كما يلتزم المتلقي بدفع الثمن والالتزام بالسرية على المعلومات الفنية الممنوحة له مع استغلاله للعلامة وحقه قدني اشتراط ترخيص استئثاري في استغلالها كما يلتزم بعدم التنازل عن هذا الترخيص وعدم المنافسة مع محافظة على المنتج والتزامه ببنود الحصرية.

كما تم التطرق إلى انقضاء عقد الفرانشيز من ناحية الأسباب العادية التي ينقضي بها كحلول الأجل المتفق عليه أو بقطع العلاقة الغير محددة لأطراف العقد وتغير صفة أحدهم أو بالفسخ، ما قد يترتب على انقضاءه من ناحية أخرى نتائج تشمل كل من الحق في الاسترجاع والالتزام بموجب التعويض بالنسبة للمانح مقابل إعادة السندات والمعدات والامتنان عن استغلال عناصر العقد وعدم إنشاء نشاط مشابه مع المحافظة على السرية بالنسبة للمتلقي من ناحية أخرى.

خاتمة

نلخص في ختام هذه الدراسة إلى أن عقد الفرانشيز من بين أهم العقود والنماذج المستخدمة في مجال الاستثمار، إذ يعتبر من بين العقود الدولية الحديثة التي ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث حظي بمكانة متميزة على الصعيد الاقتصادي الدولي.

يبرم عقد الفرانشيز بعد توافق إرادة كل من المانح الطرف القوي مع المتلقي الطرف الضعيف كالدول النامية قصد مواكبة التقدم التكنولوجي، حيث تحتم عليها اللجوء للتعاقد مع الشركات المانحة ذات الشهرة الواسعة بتطوير مشاريعهم الاستثمارية في مجالات مختلفة إما إنتاج، توزيع، خدمات.

يعتمد هذا العقد بشكل أساسي على نقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية وعناصر الملكية الفكرية من المانح الذي يسعى لتحسين جودة المنتوج وما يتعلق به من التسويق، الإشهار واستقطاب أكبر عدد ممكن من المستهلكين إلى المتلقي لإفادته بالخبرة بحيث يعوضه بمقابل مادي أو نسبي نظير لما يقدم له.

يتخذ عقد الفرانشيز صيغة تعاقدية يحرر وفق ضوابط شكلية معينة تضم كلا من عناصر العقد التي يقوم عليها مع مبادئ صياغته كذلك كافة الشروط المتفق عليها الأطراف، مدة العقد، تحديد ثمن الدفع للمتلقي مقابل المعلومات الفنية التي يحصل عليها، التزامات وحقوق كل طرفيه منذ مرحلة المفاوضات لغاية انقضائه.

اكتسب عقد الفرانشيز مكانة مرموقة وظهر دوره البارز على مجال الاستثمار الدولي الاقتصادي من بين عقود الأعمال الأخرى، إلا أنه من بين المواضيع التي لم تحضى بالدراسات الكافية في الجزائر لعدم وجود قانون خاص يحدد إطاره القانوني.

تم التطرق في الفصل الأول من هذه المذكرة إلى تحديد الضوابط القانونية لإبرام عقد الفرانشيز من خلال تخصيص المبحث الأول منه إلى بيان الضوابط الموضوعية للعقد من خصوصية العلاقة القائمة بين أطرافه وإبراز محل العقد مع إلزامية ركن الرضا لانعقاده، أما في المبحث الثاني فقد خصصنا لتحديد الضوابط الشكلية بتعريف الشكلية وذكر أهم أنواعها مع كيفية تحرير العقد وفق شكلية مع إبراز أهم عناصر ومبادئ صياغته القائم عليها، بينما في الفصل الثاني فقد تم التطرق لآثار إبرام عقد الفرانشيز وانقضائه، وذلك من

خلال بيان مسار إبرامه والآثار المترتبة عنه من حقوق والتزامات كلا المتعاقدين منذ فترة المفاوضات حتى فترة إبرام العقد وهذا في المبحث الأول منه، أما في المبحث الثاني فقد أوضحنا فيه انقضاء العقد ببيان أسباب انقضاءه العادية وغير العادية، وفي الأخير تم التطرق إلى النتائج المترتبة على انقضائه.

أولاً: النتائج: بناءً على ما سبق، يمكن استخلاص جملة من النتائج نذكرها فيما يلي:

1- عقد الفرانشيز عقدا رضائي، حيث ينعقد بمجرد تبادل الإيجاب والقبول بين أطرافه مع اشتراط صحة التراضي وخلوه من كافة العيوب.

2- يعد عقد الفرانشيز عقد معاوضة، بحيث كل طرف فيه يحصل على مقابل لما أعطى فالمانح يقدم للمتلقي المعرفة الفنية والمساعدة التقنية وكل عناصر الملكية الفكرية، مما يسهل عليه ممارسة نشاطه ويحصل المانح على عوض لذلك من المتلقي بالوفاء بالمقابل مادي أو نسبي.

3- ترخيص المانح العلامة التجارية للمتلقي باستغلالها وفق ضوابط متفق عليها الأطراف، كما يحق للمتلقي أن يكون الترخيص استئثاري أي مقصور عليه دون غيره.

4- يحرر عقد الفرانشيز من طرف كاتب العدل وفق ضوابط شكلية معينة بخطوات محددة من الكتابة سواء رسمية أو إلكترونية، وقد يحرر في شكل كتابة عرفية من طرف أطرافه ثم التسجيل ثم القيد ثم الشهر، كما لا بد من أن يصاغ صياغة سليمة بأسلوب دقيق وواضح ووفق مبادئ صياغته مع ارتكازه على عناصره معينة كالديباجة، موضوع العقد، الملاحق والتعاريف.

5- وجود الشكلية لعقد الفرانشيز أمر ضروري باعتبار الشكلية وسيلة إثبات للعقد والعلاقة التعاقدية بين أطرافه.

6- يمر إبرام عقد الفرانشيز بمراحل ابتداء من مرحلة المفاوضات وصولاً لمرحلة تنفيذ العقد إلى غاية مرحلة انقضائه، بحيث يترتب على عاتق طرفيه في كل مراحل إبرامه التزامات وحقوق متقابلة، فحقوق المانح تعتبر التزامات على المتلقي والعكس أيضاً.

7- يعتبر عقد الفرانشيز من العقود الزمنية المحددة المدة، فقد ينقضي العقد لأسباب عادية بمجرد انتهاء الآجال المتفق عليها بين الأطراف، أو لأسباب غير عادية كفقدان أحد أطرافه وتغير صفة أحدهم، كما قد ينقضي العقد عن طريق الفسخ.

8- تشجيع وتحفيز المستثمرين في استغلال رؤوس أموالهم، مما يساهم ذلك في النمو الاقتصادي التجاري للدول المانحة وتحديد وتنظيم أسلوب توزيع السلع والخدمات وكذا تطوير اليد العاملة وزيادة كفاءتها.

9- عدم تطرق المشرع الجزائري لتأطير هذا النوع من العقود ضمن منظومته التشريعية ولم يكرس نصوص قانونية خاصة به، حيث يرجع لمثل هذه العقود لنصوص القانون المدني، التجاري وقوانين الملكية الفكرية مع الاستعانة بنصوص قانون المنافسة.

ثانياً: الاقتراحات: استناداً للنتائج المتوصل إليها، فإننا نقدم بعض الاقتراحات والتي يمكن إجمالها فيما يلي:

1- تأطير وتنظيم ندوات علمية خاصة من طرف السلطات المعنية للتعريف بهذا النوع من العقود وبيان مدى أهميته في التنمية الاقتصادية.

2- ضرورة تدخل المشرع الجزائري من أجل تخصيص نصوص تشجيعية خاصة تنظم هذا النوع من العقود، نظراً لأهميته في المجال الاقتصادي الدولي.

3- على المشرع أيضا تحديد مصطلح دقيق لعقد الفرانشيز ومفهوم واضح له لمنع الخلط بينه وبين العقود المشابهة له ووضع صيغة نموذجية معينة له تحتوي عل أهم الضوابط الشكلية لتحريره وشروط وضمانات الطرفين سواء المانح أو المتلقي للحفاظ على حقوقهم.

4- على المشرع تحديد الآثار المترتبة على العقد وأطراف من فترة المفاوضات إلى غاية انقضائه مع تحديد كيفية تسوية النزاع في العقد والجهة التي يجب اللجوء إليها مع تحديد القانون الواجب التطبيق.

5- العمل على توفير الحماية اللازمة للمتلقي باعتباره الطرف الضعيف في العلاقة للحد من الهيمنة والسيطرة للمانح عليه.

6- على المستثمر المتلقي أن لا ينظر وراء مغريات عرض المانح قبل أن يتعمق ويفهم طبيعة العقد المعروض عليه وكيفية تنفيذه، فعلى الطرفين أن يزودا اتفاقهما بكل ما يريدون تنفيذه وهذا لتجنب وقوع أي نزاع محتمل.

قائمة المصادر والمراجع

*** قائمة المصادر:**

أولاً: النصوص القانونية

1- الأمر66-86، المؤرخ في 28 أبريل 1966، المتعلق بالرسوم والنماذج، الجريدة الرسمية، العدد 35، الصادرة بتاريخ 03 مايو 1966.

2- الأمر رقم 75-58، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم بالقانون رقم 07 05، المؤرخ في 13 ماي 2007، الجريدة الرسمية، العدد 31، الصادر بتاريخ 13 ماي 2007.

3- الأمر رقم 75-59، المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم بالقانون رقم 22-09، المؤرخ في 05 ماي 2022، الجريدة الرسمية، العدد 32، الصادر بتاريخ 14 ماي 2022.

4- الأمر رقم 03-06، المؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق بالعلامات، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد44، الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2003 .

5- الأمر رقم 03-07، المؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق ببراءة الاختراع، الجريدة الرسمية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2003.

6- الأمر رقم 03-03، المؤرخ في 19 يوليو 2003، المتضمن قانون المنافسة، المعدل والمتمم بالقانون رقم 10-05 المؤرخ في 15 غشت 2010، الجريدة الرسمية، العدد46، الصادرة بتاريخ 18 غشت 2010.

7- الأمر رقم 04-02، المؤرخ في 27 يوليو2004، المتعلق بالقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، الجريدة الرسمية، العدد41، الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2004.

*** قائمة المراجع:**

أولاً: المؤلفات

1- الأودان سمير عبد السميع، "تسويق الشهرة التجارية"، د.ج، الطبعة الأولى، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2009.

2- الجبوري علاء عزيز حميد، "عقد الترخيص"، د.ج، الطبعة الأولى، الدار العلمية الدولية للنشر والتوزيع، عمان، 2003.

3- الحديدي ياسر سيد محمد، "النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري (في الفكر الاقتصادي والقانوني)"، د.ج، د.ط، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2007.

4- السعدي محمد صبري، "الواضح في شرح القانون المدني"، د.ج، د.ط، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، ليبيا ،2023.

5- السنهوري عبد الرزاق، "الوسيط في شرح القانون المدني"، الجزء الثاني، دار حياء التراث العربي، الطبعة الأولى، بيروت.

6- العوضي صالح بن عبد الله بن عطاف، "المبادئ القانونية (في صياغة عقود التجارة الدولية)"، د.ج، د.ط، مركز البحوث والدراسات الادارية، الرياض، 1998.

7- الكيلاني محمود، "عقود التجارة الدولية في مجال نقل التكنولوجيا"، د.ج، الطبعة الثانية، دار الفكر العربي، عمان، 1995.

8- بن عمار مفتي ، "الأحكام القانونية المتعلقة بصحة وبطلان المحررات التوثيقية دراسة في القانون الجزائري"، دج، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2014.

9- سليم أيمن سعد، "مصادر الإلتزام"، د.ج، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2017.

10- صبره محمود محمد علي، "ترجمة العقود التجارية"، د.ج، د.ط، دار الكتب القانونية، مصر،2003.

11- عمر مسقاوي لبنى، "عقد الفرانشايز (دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية)"، د.ج، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2012.

12- فاضلي إدريس، "الملكية الصناعية في القانون الجزائري"، د.ج، د.ط، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2013.

13- محمد أحمد أنور، "المحل في عقد الامتياز التجاري"، د.ج، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، د.ب.ن، 2010.

14- مغبغب نعيم، "الفرنشايز (دراسة في القانون المقارن)"، د.ج، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.

15- منصور محمد حسين، "العقود الدولية"، د.ج، د.ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2006.

ثانيا: المقالات

1- أبو طه خالد، حسينة أحمد، "الشكلية في العقود التجارية-دراسة تحليلية"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة الجلفة، المجلد 13، العدد الأول، أفريل 2020.

2- الصوالحه خالد محمد فالح، "الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري"، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، كلية القانون، جامعة جدارا، الأردن، المجلد الثالث، العدد الخامس، ماي 2019.

3- النصيان محمد بن سليمان، "الشكلية في العقود التجارية"، مجلة البحوث الفقهية والقانونية، كلية العلوم والدراسات الانسانية، جامعة المجمعة، د.م، العدد الثامن والثلاثون، يوليو 2022.

4- اوراغ رقية، عبد النور زيدان، "المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا"، مجلة افاق للبحوث والدراسات، المركز الجامعي اليزي -الجزائر-، المجلد 6، العدد 2، 2023.

5- بكوش إلهام، "حجية الكتابة كوسيلة للإثبات"، مجلة البحوث والدراسات الإنسانية، جامعة 15 أوت 1955 سكيكدة، د.م، العدد14، 2017.

6- بن السايح محمد، "التراضي كمكون أساسي للعقد بين الفقه الإسلامي وبعض القوانين المدنية"، مجلة الدراسات الإسلامية، كلية العلوم الانسانية والعلوم الاسلامية والحضارة، جامعة عمار ثليجي الاغواط، الجزائر، د.م، العدد 6، جانفي 2016.

7- بن حملة سامي، "مفهوم اندماج الشركات التجارية في القانون التجاري"، مجلة العلوم الانسانية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة1، المجلد ب، العدد 28، ديسمبر2007.

8- بوشناق زينب، "الاعتبار الشخصي في التعاقد وأثاره على العملية التعاقدية"، مجلة صوت القانون، مخبر نظام الحالة المدنية، جامعة خميس مليانة، المجلد الثامن، العدد 02، 2022.

9- بوعافية محمد صم ، "آثار تسجيل التصرفات القانونية الصحيحة بالنسبة للمتعاقدين"، مجلة القانون العقار والبيئة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، المجلد 10، العدد 1، 2022.

10- بوعش وافية، "مكانة المعرفة الفنية في عقود الأعمال، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، المجلد 16، العدد 02، 2021.

11- بوغرارة الصالح، "الشكلية في التصرفات القانونية"، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ابن خلدون ، تيارت، د.م، العدد ،1، د.س.

12- بوكرزازة أحمد، "الإبطال والفسخ (دراسة مقارنة بين النظامين في القانون المدني الجزائري)"، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة1، المجلد 32، العدد 3، ديسمبر 2021.

13- بومعزة بارة بنيهة، الالتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف، المجلد 6، العدد 2، عنابة، الجزائر، ديسمبر 2021.

14- حسين ميلود ،"النظام القانوني للمفاوضات السابقة على التعاقد (دراسة في القانون المدني الفرنسي رقم 2016 131)"، مجلة الفكر القانوني والسياسي، كلية الحقوق والعلوم السياسة، جامعة عمار ثليجي الاغواط، المجلد السادس، العدد الأول، 2022.

15- حموته عبد العلي، بلقاسم حامدي ، "عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية"، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باتنة-الجزائر-، المجلد08، العدد 01، 2021.

16- سلطاني نبيلة، "شرط القصر قيد على حرية التفاوض في عقد الفرانشيز"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور، المجلد 16، العدد 1، جلفة، 2023.

17- شتيوي سهيلة، "التنازل والترخيص باستغلال الرسم والنموذج الصناعي في صفقة الاشغال العامة"، دفاتر السياسة والقانون، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، المجلد ،15 العدد 2، 2023.

18- صالح على أحمد، "الحماية القانونية للعلامات التجارية"، مجلة صوت القانون، مخبر نظام الحالة المدنية، جامعة خميس مليانة، المجلد، الخامس، العدد02، أكتوبر2018.

19- عروسي ساسية، "عقد الفرانشيز والممارسات المقيدة للمنافسة"، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، مخبر العقود وقانون الأعمال، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة -1-، الجزائر، المجلد 5، العدد 2، 2022.

20- لآكلي نادية،"آليات مكافحة الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية في قانون المنافسة الجزائري (بين النصوص القانونية والتطبيق الفعلي)"، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عباس لغرور خنشلة، -الجزائر-، المجلد9، العدد 2، 2022.

21- محمد أحمد علي شيماء ،"عقد الإمتياز التجاري الفرانشيز"، مجلة متخصصة في دراسات والبحوث القانوني،كلية الحقوق، جامعة القاهرة، المجلد 9، العدد3،2021.

22- مرزوق محمد سادات، "الجوانب القانونية لعقد الفرانشيز"، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، المجلد03، العدد 54، أكتوبر2013، ص ص 585،586

23- مسلم الطاهر، "الشكلية في عقد الفرانشيز في القانون الجزائري"، جامعة 02 أوت سكيكدة، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، جامعة الجلفة، لمجلد 10، العدد الثالث، د.س.

24- مسلم الطاهر، "دور الالتزام بالاعلام في حماية متلقي الفرانشيز وفق القانون الجزائري"، مجلة دفاتر الحقوق والعلوم السياسية، معهد الحقوق والعلوم السياسية، المركز الجامعي مغنية، المجلد 1، العدد1، 2021.

25- نعمان وهيبة، "عقد التنازل عن براءة الاختراع"، مجلة صوت القانون، مخبر نظام الحالة المدنية، جامعة خميس مليانة، د.م، العدد الرابع، أكتوبر 2015.

ثالثا: الأطروحات والرسائل:

أ- أطروحات الدكتوراه:

1- بوجنان نسيمة، "اندماج و انفصال الشركات التجارية"، أطروحة دكتوراه علوم تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان- الجزائر، 2016-2017.

2- جواد عفاف، "حماية المنافسة من الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية"، أطروحة دكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال تخصص منافسة واستهلاك، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة -1-، 2018-2019.

3- زوينة بن زيدان، "عقود التوزيع في إطار قانون المنافسة"، أطروحة دكتوراه علوم في القانون، كلية الحقوق، جامعة الجزائر -1- بن يوسف بن خدة، 2016-2017.

4- فراح ربيعة، "تطور الشكلية في العقود"، أطروحة دكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة 8 ماي1945 قالمة، 2023-2024.

5- مسلم الطاهر، "الحماية القانونية لمتلقي الفرانشيز في التشريع الجزائري"، أطروحة دكتوراه في العلوم، تخصص حقوق، فرع قانون الاعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية 19 مارس 1962، جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، 2019-2020.

6- يوسف جيلالي، "النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة"، أطروحة دكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، 2010-2011.

ب- رسائل الماجستير:

1- الخطيب سلام عزيز محمد، "عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية دراسة مقارنة"، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2018.

2- إقجطال فريدة ، "النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري"، رسالة ماجيستير في -قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2016.

3- اينوجال نسيمة، "عقد الفرانشيز"، رسالة ماجيستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، د.س.

4- بوحالة الطيب، "عقد حق الامتياز التجاري(نظامه وأسبابه انقضائه)"، رسالة ماجستير في الحقوق فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1 -بن يوسف بن خدة-، 2012-2013.

5- خالد محمد مصطفى سدر هديل، التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة ماجيستير في القانون الخاص، عمادة الدراسات العليا، جامعة القدس، فلسطين، 2018.

6- عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، رسالة ماجستير في العلوم العلوم القانونية قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 02_الجزائر_، 2015.

7- قضاه محمد أمين، "آثار عقد الفرانشايز وانقضاؤه"، رسالة ماجستبر في القانون الخاص، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2015.

8- كوبري هبة حازم خضر، "الإطار القانوني لفسخ العقود الملزمة لجانبين"، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2021.

9- مسلم الطاهر، "عقد الفرنشايز في العلاقات التجارية"، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة سعد دحلب بالبليدة، 2012.

10- نشمي مصطفى خضير، "النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للمتعاقد"، رسالة ماجيستر في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الاوسط، د.ب، 2013، 2014.

ج- مذكرات الماستر:

1- بوقعود نور الهدى، الموازنة بين طرفي عقد الفرانشيز، رسالة ماجستير في قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجيل، 2016.

2- حويلي سلوى، "دور عقد الفرانشيز في الاستثمار"، مذكرة ماستر في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2018-2019.

3- عمر بابوري، مخلوف تفات،"النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في ظل القانون الجزائري"، مذكرة ماستر في القانون، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018.

4- وناس فخر الدين، "شروط ومبادئ صياغة عقود التجارة الدولية"، مذكرة ماستر في الحقوق تخصص قانون اعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، 2019-2020.

رابعا: المواقع الإلكترونية:

1- رجاء دهليس، "المحرر الرسمي في القانون الجزائري"، متاح عبر الرابط:

https://2u,Pw/KETPRZ.

2- رشيد واضح، "إنهاء عقود العمل غير محددة المدة بين المشروعية والتعسف"، متاح على الرابط:

https://2u.pw/i08jdKv2.

3- صالح الأشواق زينب، "دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات"، د،ج، الطبعة الأولى، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة 2016، متاح على الرابط: https://2u.pw/n5HkyqR .

4- عروبة شافي عرط المعموري، "التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد"، متاح عبر الرابط .mail Almerja.com.

5- يسري عوض عبد الله، "العقود التجارية الدولية"، د.ج، د.ط، اصدارات مكتب اليسري للمحاماة والاستشارات، السودان، 2009، متاح على الرابط: https://2u.pw/iQswH8WL.

*** باللغة الفرنسية:**

Textes juridiques :

1-Arrêté du 21 février 1991, relatif à l'information du consommateur dans le secteur de la franchise, Jorf du 1 er mars 1991.

2 -Ordonnance n°86-1243 du 1 décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, JORF du 9 décembre 1986.

Accords internationaux:

1-Règlement (CE) n° 88/4087 de la Commission du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à des catégories d'accords de franchise, JOCE n° L.359/46 du 28 décembre 1988.

sites Internet :

1- https://www.wipo.int/wipolex/ar/text/485950.

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
الشكر	
الإهداء	
قائمة المختصرات	
مقدمة	6_2
الفصل الأول: الضوابط القانونية لإبرام عقد الفرانشيز	8
المبحث الأول: الشروط الموضوعية لإبرام عقد الفرانشيز	9
المطلب الأول: خصوصية العلاقة القائمة بين أطراف العقد	9
الفرع الأول: تبعية المتلقي الاقتصادية للمانح	10
أولاً: مفهوم التبعية الاقتصادية	11
ثانيًا: مظاهر التبعية الاقتصادية	12
الفرع الثاني: الاستقلال القانوني لطرفي العقد	14
أولاً: مفهوم الاستقلال القانوني لطرفي العقد	14
ثانيًا: النتائج المترتبة عن الاستقلالية طرفي العقد	15
المطلب الثاني: طبيعة موضوع أو محل عقد الفرانشيز	17
الفرع الأول: الترخيص باستعمال العلامة التجارية	17
أولاً: مفهوم العلامة التجارية	18
ثانيا: الترخيص باستعمال العلامة التجارية وضوابطه	19
الفرع الثاني: نقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية	21
أولاً: المقصود بالمعرفة الفنية المراد نقلها للمتلقي	22
ثانيًا: المقصود بالمساعدة التقنية المراد نقلها للمتلقي	24
المطلب الثالث: الرضا كركن لانعقاد عقد الفرانشيز	25

الفرع الأول: توافق ارادة الطرفان	26
أولاً: صدور الإيجاب	26
ثانيًا: اتصال الإيجاب بالقبول	28
الفرع الثاني: شروط صحة الرضا	29
أولاً: التمتع بالأهلية	29
ثانيًا: خلو الرضا من العيوب	30
المبحث الثاني: الشروط الشكلية في عقد الفرانشيز	32
المطلب الأول: المقصود بالشكلية في عقد الفرانشيز	33
الفرع الأول: مفهوم الشكلية في عقد الفرانشيز	33
أولاً: تعريف الشكلية	34
ثانيًا: أهداف الشكلية	35
الفرع الثاني: خطوات الشكلية في عقد الفرانشيز	36
أولاً: الكتابة	36
ثانيًا: التسجيل	39
ثالثًا: القيد	39
رابعًا: الشهر	39
المطلب الثاني: تحرير عقد الفرانشيز وفق شكلية معينة	40
الفرع الأول: عناصر صياغة عقد الفرانشيز	40
أولاً: الديباجة	40
ثانيًا: موضوع العقد	41
ثالثًا: الملاحق	42
رابعًا: التعاريف	42
الفرع الثاني: مبادئ صياغة عقد الفرانشيز	43

أولاً: تحديد لغة العقد	43
ثانيًا: وضوح الصياغة	44
ثالثًا: اختيار الكلمات والدقة اللغوية	44
المطلب الثالث: أثر وجود وانعدام الشكلية في عقد الفرانشيز	45
الفرع الأول: أثر وجود الشكلية في عقد الفرانشيز	46
أولاَ: إذا اشتمل عقد الفرانشيز على عنصر من عناصر الملكية الفكرية المسجلة في الجزائر	46
ثانيًا: إذا كان عقد الفرانشيز يشمل تنازل عن محل تجاري أو صناعي	50
الفرع الثاني: أثر انعدام الشكلية في عقد الفرانشيز	50
أولاً: إذا اشتمل عقد الفرانشيز على عنصر من عناصر الملكية الفكرية المسجلة في الجزائر	51
ثانيًا: إذا كان عقد الفرانشيز تنازلا عن محل تجاري أو صناعي	52
خلاصة الفصل الأول	53
الفصل الثاني: آثار ابرام عقد الفرانشيز وانقضاؤه	55
المبحث الأول: آثار ابرام عقد الفرانشيز	56
المطلب الأول: حقوق والتزامات المانح	56
الفرع الأول: حقوق والتزامات المانح في الفترة السابقة على التعاقد	56
أولاً: حقوق المانح في الفترة السابقة على التعاقد	57
ثانيًا: التزامات المانح في الفترة السابقة على التعاقد	58
الفرع الثاني: حقوق والتزامات المانح في فترة ابرام العقد	60
أولاً: حقوق المانح في فترة ابرام العقد	60
ثانيًا: التزامات المانح في فترة ابرام العقد	64
المطلب الثاني: حقوق والتزامات المتلقي	68

الفرع الأول: حقوق والتزامات المتلقي في الفترة على التعاقد	69
أولاً: حقوق المتلقي في الفترة السابقة على التعاقد	69
ثانيًا: التزامات المتلقي في الفترة السابقة على التعاقد	70
الفرع الثاني: حقوق والتزامات المتلقي في فترة ابرام العقد	72
أولاً: حقوق المتلقي في فترة ابرام العقد	72
ثانيًا: التزامات المتلقي في فترة ابرام العقد	74
المبحث الثاني: انقضاء عقد الفرانشيز	79
المطلب الأول: أسباب انقضاء عقد الفرانشيز	80
الفرع الأول: الأسباب العادية لانقضاء عقد الفرانشيز	80
أولاً: انقضاء عقد الفرانشيز بحلول الأجل المتفق عليه	80
ثانيًا: قطع العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الفرانشيز غير محدد المدة	83
الفرع الثاني: الأسباب غير العادية	85
أولاً: انقضاء عقد الفرانشيز بالفسخ لعدم التنفيذ	85
ثانيًا: انقضاء عقد الفرانشيز لأسباب متعلقة بالاعتبار الشخصي للمتعاقدين	87
المطلب الثاني: النتائج المترتبة عن انقضاء عقد الفرانشيز	91
الفرع الأول: النتائج المترتبة على انقضاء عقد الفرانشيز بالنسبة للمتلقي	91
أولاً: اعادة المستندات والمعدات	92
ثانيًا: الامتناع عن استغلال عناصر العقد	92
ثالثًا: الالتزام بعدم انشاء نشاط مشابه	94
رابعًا: المحافظة على السرية	95
الفرع الثاني: النتائج المترتبة على عقد الفرانشيز بالنسبة للمانح	96

أولاً: حق المانح في الاسترجاع	96
ثانيًا: الالتزام بموجب التعويض	97
خلاصة الفصل	100
خاتمة	105-101
قائمة المراجع والمصادر	114-106
فهرس	120-115
ملخص	122-121

ملخص

ملخص:

نلمس في إبرام عقد الفرانشيز جانبًا من الخصوصية رغم كونه عقدًا غير مسمى ويخضع للقواعد العامة، إلا أنه ينفرد ببعض الجوانب القانونية التي تتماشى وطبيعته، وهذه الجوانب لا تمنع من انعقاده صحيحًا طالما تم التقيد بالضوابط والشروط اللازمة التي وباحترامها ينشئ العقد صحيحا ومنتجًا لآثاره ويدخل مرحلة التنفيذ التي ترتب التزامات متقابلة على طرفيه، وكأي عقد آخر ليس لعقد الفرانشيز صفة الأبدية فهو ينقضي بمجموعة من الأسباب منها العادية وغير العادية، ويرتب عقب انتهائه آثارًا تفيد بأنه من العقود التي ترتب آثارًا تستمر حتى بعد نهاية العقد.

الكلمات المفتاحية: عقد الفرانشيز، إبرام العقد، المانح، المتلقي، عقد غير مسمى.

Résumé:

Nous percevons dans la conclusion d'un contrat de franchise un aspect de spécificité bien qu'il soit un contrat innommé et soumis aux règles générales. Cependant, il se distingue par certains aspects juridiques qui correspondent à sa nature. Ces aspects ne l'empêchent pas d'être valablement conclu tant que les règles et les conditions nécessaires sont respectées, créant ainsi un contrat valide et produisant ses effets. Une fois le contrat mis en œuvre, il engendre des obligations réciproques pour les deux parties. Comme tout autre contrat, le contrat de franchise n'a pas un caractère perpétuel et prend fin pour diverses raisons, qu'elles soient ordinaires ou extraordinaires. À la fin de ce contrat, il en résulte des effets qui perdurent même après la fin du contrat, indiquant qu'il s'agit d'un type de contrat ayant des effets postérieurs à sa résiliation.

Les mots-clés: contrat de franchise, conclusion du contrat, franchiseur, franchisé, contrat innommé.