

جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف  
كلية الحقوق و العلوم السياسية  
و قسم الحقوق



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

مذكرة بعنوان :

# دور عقد الفرانشايز في التجارة الدولية

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر تخصص :قانون أعمال

تحت إشراف الأستاذة:  
د. عطوي حنان

من إعداد الطالبة  
-حشيشي ريان

لجنة المناقشة :

الصفة	مؤسسة الانتساب	الرتبة	اسم ولقب الأستاذ
رئيسا	جامعة الطارف	أستاذ محاضر أ	د/عبدلي نزار
مشرفا ومقررا	جامعة الطارف	أستاذ محاضر أ	د/ عطوي حنان
عضوا ممتحنا	جامعة الطارف	أستاذ مساعد أ	أ/ أمزيان كريمة

السنة الجامعية : 2021م / 2022م

مذكرة بعنوان :

# دور عقد الفرانشايز في التجارة الدولية

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر تخصص :قانون أعمال

تحت إشراف الأستاذة:

د. عطوي حنان

من إعداد الطالبة

-حشيشي ريان

لجنة المناقشة :

الصفة	مؤسسة الانتساب	الرتبة	اسم ولقب الأستاذ
رئيسا	جامعة الطارف	أستاذ محاضر أ	د/عبدلي نزار
مشرفا ومقررا	جامعة الطارف	أستاذ محاضر أ	د/ عطوي حنان
عضوا ممتحنا	جامعة الطارف	أستاذ مساعد أ	أ/ أمزيان كريمة

السنة الجامعية : 2021م / 2022م

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

Minister de L'enseignement Supérieur

Et de La Recherche Scientifique

Université el tarf

Faculté de Droit et des Sciences Politiques

Département de Droit



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

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

## تصريح شرفي

### خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية

أنا الممضي أدناه،

السيد (ة) : ريسان حشيشي

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 1.1999.1230004830008

الصادرة بتاريخ: 2020.10.21.2.9

عن دائرة: الطارف

المسجل بكلية : الحقوق والعلوم السياسية - الحقوق

والمكلف بإنجاز مذكرة تخرج ماستر عنونها:

دور لجنة النزاهة الشاذلي بن جديد

المتجسرة الدولية

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

التاريخ: 18.10.2022

إمضاء المعنى

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# تسكّر وعرّفان

اعترافا للفضل لأهله وعملا بقول الرسول الله صلى الله عليه وسلم :  
" من صنع إليكم معروفا فكافئوه ، فإن لم تجدوا ما تكافئونه فادعوا له حتى تروا أنكم قد  
كافأتموه " رواه أبو داود والنسائي وصححه الألباني.

بسم الله الذي زرع النجاح في كل الدروب وعصف بالفشل مع الهبوب وغرس حب العمل في كل القلوب  
، الحمد لله المحبوب الذي وفقني وسدد خطيا وانعم علي بالصحة حتى نلت مبتغيا ، وقطف ثمار جهدي بكل  
فخرا واعتزاز وبكل تواضع وامتنان والصلاة والسلام على  
خير البرية سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وعلى صحبه ومن ولاه .

كما أتقدم بالشكر الجزيل للأستاذة الفاضلة

"عطوي حنان "

التي أشرفت على تأطيري في هذا البحث منذ كان بذرة إلى أن صار

ثمرة ، صنعتها توجيهاتها القيمة

ومساعدتها التي لم تبخل بما عليا ، زادها الله من علمه وأدام عليها السعادة والسرور

كما أتقدم بكل التقدير والاحترام إلى كل أساتذة الحقوق وخاصة أساتذة

لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة مذكرتي

والأستاذة عميدة كلية الحقوق

والأستاذ رئيس قسم الحقوق

وأخيرا إلى كل من تصفح مذكرتي بعد تخرجي

# إهداء

حمد لله وكفى وصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى أما بعد

حمد لله الذي وفقني لثمين هذه الخطوة في مسيرتي الدراسية بمذكرتي

هذه ثمرة الجهد والنجاح بفضلته تعالى مهداة إلى والوالدين الكريمين حفظهما

الله و أدمهما نور دربي سعيد ونجاة

ولكل العائلة الكريمة التي ساندتني ولا تزال من جدتي الغالية مريم

وعمتي الحبيبة فضيلة

ومن إخوة محمد وسيف وأخواتي راضية ابتسام ونور

والى رفيقات المشوار اللاتي قاسمنني لحظاته راعاهم الله ووقفهم

خلود و آية وشليمة وخلود و نجلاء وأميرة وكل قسم الحقوق

وجميع دفعة 2022

جامعة الشاذلي بن جديد الطارف

وكل من كان لهم اثر على حياتي، و إلى كل

من أحبهم قلبي

ونسيهم قلبي

ريان

قائمة المختصرات

باللغة العربية	
الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية	ج . ر . ج . ج
طبعة	ط
جزء	ج
العدد	ع
صفحة	ص
من صفحة إلى صفحة	ص ص
قانون المدني	ق . م
باللغة الأجنبية	
Page	P
Opere citatis	Op Cit

مقدمه

تعتبر العقود احد وسائل تسيير التجارة الدولية والأداة القانونية الأكثر شيوعا لتبادل السلع والخدمات عبر الحدود، ونظرا لتطور حركة الانفتاح والعملة الاقتصادية وتسارع وتيرة المبادلات التجارية كنتيجة للتطور التكنولوجي في وسائل الاتصال والدعاية والتسويق تطبيقا لمبدأ حرية التجارة والاستثمار، وعجز العقود الكلاسيكية عن مسايرة الحركة الدينامكية التي تشهدها الساحة التجارية الدولية وقصورها عن استيعاب أحكام ملائمة لخصوصية هذه التعاملات الأمر الذي عجل بظهور طائفة جديدة من العقود تعرف بعقود الأعمال ونخص بالذكر منها عقد الفرانشايز الذي أصبح يشكل احد أهم العقود المستحدثة التي شاع استعمالها في العديد من دول العالم لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجعة لنقل المعرفة الفنية و المشاريع الإنتاجية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين ، وبذلك يعتبر عقد الفرانشايز من أهم آليات والأساليب التجارية الحديثة لتسويق السلع والخدمات وتحقيق أرباح اقتصادية، حيث يستطيع مانحو الامتياز التجاري بما لديهم من خبرة وكفاءة ومهارة الوفاء بمتطلبات السوق العالمية المتغيرة .

ويرجع ظهور عقد الفرانشايز للتطور الحاصل في المجال التجاري ، حيث ظهر أول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية تحت تسمية ( franchising ) في أوائل القرن العشرين على أيدي رجال أعمال أمريكيين في مجال صناعة السيارات من خلال خلق شبكات توزيع يديرها أشخاص آخرون تحت رقابة صانعي السيارات، فتم انشاء شركة جينرال موتورز أول عقد امتياز عام 1898 ثم تطور العقد ليشمل النشاطات التجارية المتصلة ببيع الوقود لصانعي السيارات، ثم أسست شركة سنجر الأمريكية أول شبكة واسعة للامتياز في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم انتقل بعد ذلك إلى المواد الكيميائية والطبية، ثم انتقلت هذه التجربة إلى القارة الأوروبية من خلال شركة باتا التشيكوسلوفاكية وشركة افروشييه الفرنسية .

وقد توج هذا الاهتمام بإنشاء الاتحاد الفرنسي للامتياز التجاري 1971 وأيضا الاتحاد الأوروبي للامتياز التجاري 1972، أما على الصعيد التشريعي كان المشرع الأمريكي أول من قنن هذا العقد ، ثم تبعه المشرع الفرنسي بموجب قانون دوبان في 31 ديسمبر 1989.

وانتشر بعد ذلك عقد الفرانشايز في مختلف الدول لا سيما الدول العربية نظرا للمنافع الجمة التي يؤديها و الانعكاسات الايجابية على أسواقها المحلية وتبادلاتها التجارية الدولية فظهر في لبنان في 1973 مع شركة كنتاكي للدجاج المقلي (KFC) وظهر في مصر في نهاية الثمانينات . أما في الجزائر فقد ظهر بها عقد الفرانشايز منذ أكثر من 12 سنة من خلال عدة ماركات وشركات عالمية مثل كانديا للحليب و كوكا كولا و بيبسي وشركة دانون غيرها من العلامات التجارية.

### \_أهمية الموضوع

ترتبط أهمية دراسة موضوع عقد الفرانشايز بمدى تأثيره على الاقتصاد خاصة انه يمس مجالات مختلفة من إنتاج ، توزيع وخدمات ، بالإضافة إلى انه يعمل على الموازنة بين مصالح الطرفين سواء الشركات الكبيرة أو الصغيرة التي تتعامل به في ميدان التجارة الدولية ، ومن جهة أخرى تستمد هذه الدراسة أهميتها من خصوصية العقد في حد ذاته وتميزه كتصور جديد للانتشار يتخذ من النشاط الفكري سواء ما تعلق بحقوق الملكية الفكرية أو المعارف الفنية والتقنية موضوعا له .

### أسباب اختيار الموضوع

أما عن أسباب اختيار الموضوع فتكمن في أسباب شخصية وأخرى موضوعية:

#### ➤ أما عن الأسباب الشخصية :

\_ الرغبة في التعرف على موضوع عقد الفرانشايز نظرا لأنه يفرض نفسه في الوقت الراهن بالإضافة إلى صداه القانوني كعقد متميز من عقود القانون الخاص .

\_ القناعة الثابتة بدور البحث القانوني في تهيئة الأطر الملائمة لهذه العقود من خلال جمع شتات النصوص القانونية ذات الصلة .

#### ➤ أما عن الأسباب الموضوعية

وتتمثل أساسا في الغموض الذي يسكن هذا العقد باعتباره عقد غير مسمى لم يحض بتشريع خاص ينظم أحكامه ويهيئ الأرضية العملية له في ميدان التجارة الدولية.

## أهداف دراسة الموضوع:

تهدف هذه الدراسة بشكل أساسي إلى تسليط الضوء على عقد الفرانشايز في مجال التجارة الدولية وقد ركزت أكثر على عقد فرانشايز التصنيع ( الإنتاج ) عن طريق تحديد الإطار المفاهيمي لهذا العقد وبيان مميزاته ، بالإضافة إلى تقييم العمل بهذا النظام في إطار التجارة الدولية ، وفي نفس الوقت الوقوف على العقبات التي يصطدم بها هذا النوع من الأساليب التجارية الحديثة .

## إشكالية البحث:

من أجل الإلمام بالموضوع ارتأينا معالجته من خلال طرح إشكالية البحث التالية:

- إلى أي مدى يمكن أن يساهم عقد الفرانشايز في تحقيق التنمية الاقتصادية باعتباره عقد من عقود التجارة الدولية ؟ وهل وفقت الدولة في توفير الظروف المناسبة لنجاح هذا النمط من العقود في الجزائر ؟

## المنهج المتبع:

للإجابة على هذه الإشكالية اعتمدنا في هذه الدراسة المنهج الوصفي و التحليلي، حيث يظهر الوصف من خلال عرض مفصل لجوانب مختلفة من عقد الفرانشايز ( مفهوم ، خصائص، صور) كما استعنا بأدوات المنهج التحليلي خاصة عند دراسة مدى ملائمة القواعد العامة للعقود المنصوص عليها في القانون الجزائري لعقد الفرانشايز في ظل غياب تشريع خاص يوضح الأطر القانونية لهذا العقد وكذا لتحليل الالتزامات المتبادلة للطرفين واثر ذلك على تحقيق التنمية الاقتصادية.

## تقسيم البحث:

للإحاطة بجميع جوانب الموضوع أكثر ارتأينا تقسيم بحثنا هذا إلى فصلين: حيث جاء الفصل الأول بعنوان الإطار المفاهيمي لعقد الفرانشايز والذي قسم بدوره إلى مبحثين، تطرقنا في المبحث الأول منه إلى ماهية عقد الفرانشايز، أما المبحث الثاني خصصناه لدراسة المسار التعاقدية لإبرام عقد الفرانشايز .

في حين جاء الفصل الثاني بعنوان أثار عقد الفرانشايز وتطبيقاته في السوق الجزائرية، حيث تضمن هذا الأخير مبحثين خصص المبحث الأول لدراسة التزامات المتعاقدين في عقد أما المبحث الثاني فخصص لدراسة تطبيقات العقد في السوق الجزائرية مع إبراز دوره في مجال التجارة الدولية.

# الفصل الأول

## الإطار المفاهيمي لعقد الفرانكفون

يعتبر عقد الفرانشايز من العقود المستحدثة والجديدة في المجال الاقتصادي، وهو من بين الآليات والأساليب الحديثة في ميدان التجارة الدولية، التي يعتمد عليها في تحقيق تكامل المشروعات المختلفة، بالإضافة إلى أنه من أكثر العقود التجارية الدولية تداولاً بالنظر لما ينتج من فرص للاستثمار خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى للتموقع في السوق الوطنية والدولية، ما يجعلها تساهم في الارتقاء بالاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية المستدامة.

حيث توفر فكرة عقد الفرانشايز لمانح الفرانشايز فاعلية أكثر وكلفة أقل ومردود مالي أكبر من إن يقوم بفتح فروع لشركته في مناطق مختلفة وفي الوقت نفسه، كما يوفر الفرانشايز المزايا نفسها لمتلقي الفرانشايز بالإضافة إلى أنه يمثل بالنسبة للمتلقي استثمار مضمون النجاح دون أن يتحمل كلفة الأبحاث ومخاطر التجربة.

ولالإحاطة بمختلف جوانب عقد الفرانشايز إرتأينا تخصيص الفصل الأول من هذه المذكرة لدراسة الإطار المفاهيمي لهذا العقد والذي قسمناه بدوره إلى مبحثين حيث خصص المبحث الأول خصصناه لبيان مفهوم عقد الفرانشايز وتحديد المسار التعاقدية له، أما المبحث الثاني منه فقد تم التطرق من خلاله لدراسة الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز وبيان طرق انقضاء هذا النوع من العقود.

## المبحث الأول: ماهية عقد الفرانشايز

يكتسي الإمام بمفهوم عقد الفرانشايز أهمية بالغة على الصعيدين النظري والعملي وذلك باعتباره أسلوبا جديدا داعما لتجارة الدولية، و في سبيل الإمام بجوانب عقد الفرانشايز فقد تم تخصيص هذا المبحث لتحديد مفهوم عقد الفرانشايز و التعرف عليه أكثر من خلال بيان تعريفه وخصائصه وكذلك صوره بالإضافة إلى بيان الطبيعة القانونية له وذلك من خلال مطالب البحث الآتية:

## المطلب الأول: مفهوم عقد الفرانشايز

الفرانشايز كفكرة تعني عقد محله نقل العناصر الأساسية للنجاح الاقتصادي<sup>1</sup> للمانح إلى متلقي الفرانشايز عن طريق إخضاع الطرفين لالتزامات متقابلة<sup>2</sup>.  
وعليه سنحاول من خلال هذا المطلب تسليط الضوء والتعرف أكثر على فكرة الفرانشايز وذلك بالتطرق إلى تعريفه وبيان صوره وخصائصه.

## الفرع الأول : تعريف عقد الفرانشايز

يتأثر وضع تعريف محدد ومضبوط لعقد الفرانشايز بعدم وجود نص تشريعي يحكمه يضع اللبنة الأولى لنظام قانوني للعقد وعليه تعددت التعريفات التي قيلت في شأن عقد الفرانشايز تبعا لطبيعة الوجهة التي ينظر بها إلى العقد<sup>3</sup>، سواء كان ينظر له من وجهة قانونية بحثة أو من وجهة قانونية تشوبها صبغة اقتصادية ( أولا) بالإضافة إلى التطرق لتعريف القضاء للعقد (ثانيا) والفقهاء في هذا الخصوص ( ثالثا).

<sup>1</sup> بن عزوز ربيعة، النظام القانوني لعقد الفرانشايز، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية تلمسان، الجزائر، 2016\_2017، ص1.

<sup>2</sup> اقحطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشايز في ظل القانون لعقد الفرانشايز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة أكلي محمد اولحاج البويرة، الجزائر، 16/06/2016.

<sup>3</sup> محمد سادات مرزوق، الجوانب القانونية لعقد الفرانشايز، مجلة البحوث القانونية و الاقتصادية، تصدر عن جامعة المنصورة، كلية الحقوق، العدد 54 أكتوبر 2014، ص 511.

## أولا : التعريف القانوني لعقد الفرانشايز

لم يتطرق المشرع الجزائري لتعريف عقد الفرانشايز كغالبية التشريعات على اعتبار أن التعريف ليس من مهمة المشرع، غير أنه يمكن التطرق إلى مجموعة من التعارف التي تجسد المواقف المختلفة التي اتخذتها بعض تشريعات الدول في شأن هذا العقد.

1/ تعريف الاتحاد الدولي للفرانشايز<sup>1</sup> The international franchise associations

يعرف الفرانشايز على أنه علاقة تعاقدية<sup>2</sup> يلتزم بمقتضاها المانح بنقل المعرفة الفنية والتدريب للممنوح له والذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف أو شكل تتم السيطرة عليه من قبل المانح، وفي هذا العقد يقوم الممنوح له باستثمار أمواله الخاصة في العمل محل الفرانشايز بحيث تكون مخاطر نجاح هذه العملية عليه ويتحملها وحده دون غيره.<sup>3</sup>

## 2/ تعريف الاتحاد الأوروبي

اصدر المجلس الأوروبي التنظيم رقم 88/4087 في: 30 نوفمبر 1988 والخاصة بالإعفاء الجماعي بعض العقود الفرانشايز.

<sup>1</sup> - تم تبني وتأسيس جمعية الامتياز الدولية في عام 1960 في ولاية كاريفونيا ، بدأت ifa بشكل أساسي عندما كان الامتياز في بدايته عندما لم يكن الناس مهتمين به حقا ، وتمثل الوظيفة الأساسية ل ifa في تثقيف أصحاب الامتياز المحتملين حول الامتياز من خلال اعلامهم بما يريدون الحصول عليه ، و تعزيز الامتياز و حمايته ، كما تعمل على اختيار الامتياز والبدء به و دعمه وتمويله، كما يضمن أن الامتياز لديه مانحو امتياز محتملون ويضمن ايضا نمو الامتياز .

<sup>2</sup> - Amandine Bouvier, regards sur le contrat de franchise ,thèse de doctorat , université Montpellier, 2015, Français ,p 834

<sup>3</sup> -دعاء طارق بكر البشتاوي ، عقد الفرانشايز و آثاره، مذكرة لنيل شهادة درجة الماجستير في القانون الخاص ، كلية الحقوق ، جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين ، 2008، ص 20.

وقد عرفه في مادته الأولى بأنه: "اتفاق يتم بمقتضاه قيام شركة المانح بتحويل شركة أخرى متلقي الفرانشايز نظيره مقابل مادي مباشرة أو غير مباشرة الحق في استغلال كافة حقوق الملكية الصناعية أو الفكرية فيما يتعلق بالعلامة التجارية والاسم التجاري والعنوان والرسوم والنماذج الصناعية"<sup>1</sup>.

غير أن هذا التنظيم تم إلغاؤه واستبدلا بالتنظيم رقم 99/2790 الصادر في 22 ديسمبر 1999 والخاص بتطبيق الاستثناء المنصوص عليه في المادة 81 فقرة 03 من اتفاقية روما<sup>2</sup> والذي لم يتضمن تعريف لعقد الفرانشايز .

### ثانيا: التعريف القضائي لعقد الفرانشايز

القضاء بدوره استطاع تعريف الفرانشايز وذلك من خلال جمعه لعدة آراء وهذا ما ستناوله في التعريف القضائي لعقد الفرانشايز في القضاء الفرنسي.

#### 1 / عرف القضاء الفرنسي عقد الفرانشايز:

في الحكم الصادر عن محكمة الاستئناف بباريس في 28 أبريل 1978 حيث جاء فيه "الفرانشيز هو العقد الذي بموجبه يضع المانح تحت تصرف الممنوح له اسمه التجاري بالإضافة إلى الأحرف الأولى والعلامة التجارية والمعرفة الفنية ومجموعة من السلع أو الخدمات يتم إنتاجها بطرق أصلية محددة.

<sup>1</sup> Reglement (cee) n° 4807/88 de la commission du 30 novembre 1988 concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité a des catégories d'accords de franchise. JOCE legislation n° L 359, du 28 décembre 1988, remplace par le règlement (CE) n° 2790 /1999 de la commission du 22 décembre 1999, concernant l'application de l'article 81 paragraphe 3, du traité a des catégories d'accords verticaux et de pratiques concentrées. JOCE legislation n° L336 du 29 décembre 1999. ص 58. نقلا عن: ياسر سامي القرني، مرجع سابق، ص 58.

<sup>2</sup> Traité de Rome, modifié par le traité d'Amsterdam; est le traité instituant la Communauté économique européenne. نقلا عن اقحطال فريدة، المرجع السابق، ص 12.

ويجري استغلال هذه العناصر بإتباع طرق فنية و تجارية موحدة سبق تجربتها ويجري اختبارها وضبطها باستمرار وذلك لمعرفة المانح وتحت إشرافه.<sup>1</sup>

### 3 - تعريف محكمة العدل الأوروبية:

لقد تطرقت محكمة العدل الأوروبية في حكمها في قضية ( pronuptia de Parise ) لتعريف نظام الفرانشايز حيث ذكرت انه في نظام الفرانشايز التوزيع يقوم احد الأطراف باعتباره موزعا في سوق معينة ومطورا أساليب تجارية معينة بمنح تجار مستقلين في مقابل رسوم الحق في التوزيع في أسواق أخرى باستخدام اسمه التجاري والأساليب التجارية التي أدت لنجاحه أكثر من كونه وسيلة للتوزيع فانه يعد وسيلة للحصول على منافع مالية في خبرته دون استثمار صاحب الفرانشايز رأس ماله الخاص.<sup>2</sup>

### ثالثا : التعريف الفقهي لعقد الفرانشايز

الفقه بدوره أيضا تناول تعريف عقد الفرانشايز في عديد المرات سوف نعرضها على النحو الآتي :

1- عرفه أيضا البروفيسور **Philippe le Toumeau** على أنه: "عبارة عن تنظيم تعاون بين الشركات المستقلة من جهة وجهة مانح الامتياز الذي طور وجرب مفهوما جوهريا محددًا وقابلًا للتكرار وذلك من اجل توحيد تدفق النشاط اقتصادي ، ومن جهة أخرى أصحاب الفرانشايز الذين يشتغلون في شبكة التوصيل هم أولى الذين يستفيدون منه بشكل خاص أي من المعرفة وذلك لعمل إشارات على حشد العملاء والمساعدة المستمرة من أصحاب الامتياز مما يسمح لهم بإعادة تأسيس النجاح بطريقة مربحة"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>-ce paris ,28 avril 1978 ,juris-data n°763557, cahies de droit de le entreprise ,distribution 1980 n°5,cite par :f-lsimon , p 12.15-14 ص ص المرجع السابق ، نقلًا عن اقحطال فريدة ، المرجع السابق ، ص 514.

<sup>2</sup> محمد سادات مرزوق ، المرجع السابق ، ص 514.

<sup>3</sup> - Amandine Bouvier,op cit ,2016 ,p19

2- التعريف الدكتور ياسر الحديدي عرفه على أنه: "وسيلة عقدية للتعاون فيما بين المشروعات المستقلة والتي تعتمد على نقل المعارف الفنية و التجارية وما يرتبط بها حقوق الملكية الفكرية والصناعية والمساعدة التقنية من المانح للمتلقي الذي يمارس نشاطه وفق للمعايير والشروط يضعها المانح في مقابل أداءات مادية للأخير بهدف تكرار الذي حققه المانح في نشاطه التجاري"<sup>1</sup>.

كما يعرف أيضا على أنه اتفاق يقوم بموجبه صاحب أي مشروع ناجح باستثمار أو تأجير علامته واسمه إلى المستثمرين الراغبين في التعامل بنفس النشاط ممن ليس لديهم خبرة وعلى مستثمر الالتزام بتطبيق السياسات والإرشادات التي يوفرها له المانح الامتياز وكذا الاستفادة من دعم الذي يقدمه المانح في تدريب والدعاية مقابل ذلك يدفع المستأجر المانح رسوما تتمثل في مبلغ مدفوع عند التعاقد<sup>2</sup>.

من خلال التعريفات السابقة يمكن أن نستخلص تعريف عقد الفرانشايز بأنه: "عقد يتكفل بموجبه شخص يدعى المانح بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العملية والتي تشمل نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية وتحويله استعمال العلامة التجارية والتزود من الممون بالإضافة إلى الالتزام الممنوح له بدفع الثمن والالتزام بعدم المنافسة والمحافظة على السرية"<sup>3</sup>.

وتأسيسا على ما تقدم فإن معظم التعريفات تتفق في العناصر الأساسية لإدارة نظام الفرانشايز والتي تشمل ما يلي :

أ / المانح **franchisor** :

وهو الطرف الذي يمتلك سلعة أو منتج أو خدمة أو نظام عمل معين، بحيث يقوم بترخيص استعمال المنتج أو الخدمة مقابل عوض مالي وفق لشروط يتم الاتفاق عليها، وغالبا ما يقرر المانح

<sup>1</sup> ياسر الحديدي، ياسر الحديدي، النظام القانوني عقد الامتياز التجاري ، ط1، دار الفكر العربي ، الإسكندرية ، 2009 ، ص 27 .

<sup>2</sup> عمر سعد الله ، قانون التجارة لدولية ( النظرية المعاصرة ) ، ط2 ، دار هومة ، الجزائر ، 2009 ، ص 203 .

<sup>3</sup> دعاء بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 22.

الشروط التي يستعمل من خلالها و لكن دون أن يتحكم في عمله وبالتالي يمتلك العناصر الآتية :  
اسما تجاريا ناجحا، علامة تجارية مرموقة، حقوق فكرية تتمتع بالحماية، الخلطة السرية<sup>1</sup>.

### ب / الممنوح له franchisee :

وهو الطرف الذي يشتري حق الفرانشايز من المانح، ويقوم بتشغيله بفتح مشروع مستخدما نفس الاسم التجاري أو العلامة التجارية أو نظام العمل الذي يزوده به المانح، والذي يملك حق تشغيل الأنظمة التي يملكها المانح، أو اسمه التجاري أو علامته التجارية و غيرها من هذه الأمور وفق للشروط إلى يتفق عليها عقد الفرانشايز، وهو بذلك يتمتع بالمقدرة الإدارية والمالية، الاستعداد للعمل الشاق، الاستعداد للالتزام بنظام عمل المانح الفرانشايز والالتزام بدفع رسوم الفرانشايز<sup>2</sup>.

### ج/ عقد الفرانشايز franchise contract

وهو الاتفاق القانوني المبرم بين الأطراف لتحديد الشروط التي سيتم بموجبها<sup>3</sup> منح الفرانشايز وتشغيل المشروع، ويتضمن هذا الاتفاق الحقوق والالتزامات المترتبة على كل طرف، وتعد هذه الاتفاقية تمثيلا لإرادة الأطراف فهي تختلف وتتنوع وفق لأهدافها.

### د/ حزمة الفرانشايز franchise package

وتشمل المعرفة الفنية و التقنية و نظام العمل، أدلة التشغيل، التدريب الأولي والمستمر.

### هـ / مقابل الفرانشايز franchise fees

ويشمل مقابل الترخيص باستعمال الاسم التجاري والعلامة التجارية، وكلفة النقل والنظام العمل و التدريب الأولي، كما يشمل تكلفة المساندة الفنية والإدارية، ورسوم التسويق والترويج للمنتجات.

<sup>1</sup> الشمري، محمد عبد الرحمن ، عقود الفرانشايز تعني من فراغ تشريعي في الدول العربية ، جريدة الوطن ، (العدد 1829، 2 أكتوبر 2005)، نشر على موقع الجريدة بتاريخ 2006/10/14، الساعة 6: pm على الموقع <http://www.Alwatan.com>.

<sup>2</sup> للمزيد من التفاصيل حول الموضوع يرجى الإطلاع على موقع <http://www.smallbiz.nsw.gov>. شوهد بتاريخ 20 أبريل 2022، على الساعة 05: 12.

<sup>3</sup> سبيل جلول ، عقد الفرانشايز موجبات الفراق ، دط ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت ، 2001 ، ص 12.

## ق/ منطقة الفرانشايز franchise Territory

هي المنطقة الجغرافية التي يتم الاتفاق عليها في العقد القانوني للفرانشايز بين المانح والممنوح له، لتشغيل النشاط ضمن إطار هذه المنطقة سواء بوحدة التجارية مملوكة كلياً للممنوح له أو عن طريق منحه الحق بإبرام عقود الفرانشايز فرعية<sup>1</sup>.

## الفرع الثاني: صور عقد الفرانشايز

يتسع نطاق نظام الفرانشايز ليشمل أكثر من عقد، بحسب تعدد وتنوع من الأعمال التي يمكن أن يمارسها صاحب الفرانشايز، حيث تعددت صور عقود الفرانشايز تبعاً لطبيعة العمل الذي يؤديه المرخص له، فقد يقوم هذا الأخير إما بإنتاج السلع و توزيعها فقط أو يقوم بتوزيعها فقط دون إنتاجها، وقد يقتصر عمله على تقديم الخدمات فحسب.

وعلى الرغم من تعدد الأعمال التي يقوم بها المرخص له إلا أنها تشترك جميعها في أنها تتم تحت العلامة التجارية و الاسم التجاري الشهير للمرخص ووفق لنظام عمله المميز. وتبعاً لموضوع العقد، وعليه يمكن تقسيم صور عقود الفرانشايز إلى ثلاث عقود رئيسية وهي فرانشايز الإنتاج (أولاً)، و فرانشايز التوزيع (ثانياً)، و فرانشايز الخدمات (ثالثاً).

## أولاً: فرانشايز الإنتاج "التصنيع"

عرفت محكمة العدل الأوروبية عقد الفرانشايز الإنتاج بموجب قرار *prenuptia* الصادر في 28 جانفي 1986 على أنه: "الترخيص الذي بمقتضاه يقوم المرخص له بتصنيع منتجات وفق تعليمات المرخص و تحت علامته"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> دعاء بكر البشناوي، المرجع السابق، ص 25

<sup>2</sup> l'arrêt de la cour de justice des communautés européennes dans l'affaire *pronuptia* defini les contrats de franchises de productions en vertu desquels le franchise fabrique lui meme, selon les indications du franchieur des produits qui il vend sous la marque de celui-ci. CJCE 28 janvier 1986, *pronuptia de parise (gmbh) c. schillgails*, aff 161\_84 Law Lex 0240058, RTD eur, 1986, 306.

نقلا عن قنذلي رمضان، عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم تخصص قانون اعمال، جامعة الجليلي ليايس بسيدي بلعباس، كلية الحقوق و العلوم السياسية، 2018، ص 337.

كما يقصد بهذا النوع من عقود الفرانشايز نقل المعرفة الفنية<sup>1</sup> من المرخص إلى المرخص له لتصنيع منتوجات أو تجميعها، ويقوم المرخص له بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة ويستعين في ذلك بخبرات المرخص الذي يحدد نماذج قياسية يجب مراعاتها، كما يشرف المرخص على الإنتاج للتأكد من جودة السلعة التي تحمل العلامة ومطابقتها للمواصفات التي يحددها، ويتضمن هذا العقد نقل التكنولوجيا حيث يكشف المرخص الأسرار الصناعية للإنتاج للمرخص له<sup>2</sup>.

ويعتبر هذا النوع من الفرانشايز الأكثر انتشارا بين أوساط المستثمرين، كما أنه يعتمد في مجالات وميادين عدة مثل مجال الصناعة الغذائية نجد شركة كوكا كولا<sup>3</sup> للمشروبات الغازية وشركة كانديا، أما في مجال الصناعات النفطية والمحروقات نجد أن شركة توتال الفرنسية قد استطاعت الانتشار في العالم على غرار الجزائر بواسطة استراتيجيات التوسع أما في الصناعات الميكانيكية وخاصة صناعة السيارات من بين المشاريع المطبقة لفرانشايز التصنيع نجد شركتي رونو، وبيجو الفرنسية وشركة فورد الأمريكية<sup>4</sup> وشركة مرسداس الألمانية، وفي الجزائر نجد مصانع تركيب السيارات تحت علامات عالمية مثل علامة رونو للسيارات الفرنسية في وهران.

### ثانيا : فرانشايز التوزيع

عرفت محكمة العدل الأوروبية الاتحاد الأوروبي فرانشايز التوزيع بأنه : " العقد الذي يلتزم بموجبه متلقي الفرانشايز بيع منتجات معينة بمحل يحمل العلامة أو العلامات المميزة لمناح الفرانشايز"<sup>5</sup>,

<sup>1</sup> بن دودان سفيان، عقود التجارة الدولية كآلية لدفع التجارة الخارجية في القطاع السياحي ، مجلة اقتصاد المال والأعمال ، المجلد 04 ، العدد 2 ، 2020 ، ص 236 .

<sup>2</sup> عمر سعد الله ، القانون الدولي للاعمال ، المرجع السابق ، ص 205.

<sup>3</sup> عمر سعد الله ، قانون التجارة الدولية ( النظرية المعاصرة ) ، المرجع السابق، ص 205.

<sup>4</sup> \_Pedro Amaral, le contrat de franchise au brésil, thèse pour obtenais le grande de docteur de université Montpellier, ,16 décembre 2010,p 17.

<sup>5</sup> Les Contrats de franchise de distributions ( son ceux) en vertu desquels le franchise se borne a vendre certains produits dans un magasin qui porte l enseigne du franchiseur ) .CJCE ,28 janvier 1986 ,pronuptia de paris gmbh contre pronuptia de paris irmagard schillis , affaire n° 161/ 84 ,recueil CJCE 1986 ,p, 353.

نقلا عن فريدة اقحطال ، المرجع السابق ، ص 30.

بهدف خلق هذه الشبكة توزيع السلع ، سواء أنتجتها مؤسسة المانح أو أنتجتها مؤسسات أخرى ثم، اختيارها من قبل المانح لتوزيعها<sup>1</sup>.

وهذه الصورة من الفرانشايز مفادها أن يلتزم المتلقي ببيع المنتجات معينة بمحل يحمل العلامة التجارية للمانح، حيث تمكن المتلقي من تسويق المنتجات<sup>2</sup> من خلال نظام معين محدد يضعه المانح، حيث يقوم كذلك بتوريد المنتجات محل العقد ليتسنى للمتلقي تسويقها تحت توجهات ورقابة المانح باستعمال اسمه وعلامته التجارية خلال المدة المحددة في العقد و بحسب الطريقة التي يراها المانح مناسبة للاستثمار.

### ثالثا : فرانشايز الخدمات

عرفت محكمة العدل الأوروبية الفرانشايز الخدمات على أنه: " العقد الذي بموجبه يسمح مانح الامتياز للمتلقي إمتياز استخدام اسمه التجاري وعلامته لأجل وضعها على خدمات يقدمها هذا الأخير بموجب عقد ، بحيث يلتزم متلقي الامتياز بكل النماذج و المواصفات التي يقدمها مانح الامتياز ، كما يخضع لرقابته وإشرافه المستمر طيلة سريان العقد المبرم بين الطرفين"<sup>3</sup>.

وبمقتضى هذا العقد يتم تقديم سرية المعرفة المعتبرة والتي أساسها تقديم الخدمة للزبائن<sup>4</sup>، وقد تطور هذا النوع بصورة كبيرة في قطاع الفنادق الخاصة الأمريكية<sup>5</sup> منها، وبموجب هذه التقنية أصبح المرخص يضع بعض الخدمات تحت تصرف المرخص له الذي يقدمها للزبائن تحت شعار الأول وعلى مسؤوليته ، مثلا قطاع تأجير السيارات ومراكز التجميل<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> H .Bensoussan ,le droit du franchisage ,editions apogee ,paris,1997,p 24.

نقلا عن اقحطال فريدة ، المرجع السابق ، ص 30.

<sup>2</sup> عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية ( النظرية المعاصرة )، المرجع السابق، ص 205

<sup>3</sup> L'arrêt de la cour de justice des communauté européennes définit les contrats de franchise de service comme : (les contrats de franchise en vertu desque le franchise offre un servise sous l'enseigne ,le nome commercial ,la marque du franchiseur , et en se conformant aux disectives de ce dernier . ) CJCE ,28 janvier 1986 ,prpnuptia de paris de paris ( gmbh ) c . schillgalis , aff 161 84 law lex 0240058,RTDeur, 1856 ,306.

نقلا عن قندلي رمضان ، المرجع السابق ، ص 337.

<sup>4</sup> بن حرز الله بلحطاب ، التكييف القانوني لعقود الاستثمار الدولية (عقد البوت والفرانشايز نموذجاً ) ، مجلة الباحث للدراسات الاكاديمية ، المجلد 08 ، كلية الحقوق ، جامعة الاغواط ، العدد 03 ، الجزائر ، 2021 ، ص 208 .

<sup>5</sup> Simon associes , droit de franchise , petite affiches , numero special , 15 novembre 2007 , n 229 ,p 09

<sup>6</sup> قندلي رمضان ، المرجع السابق ، ص 337.

ولذا يعد فرانشايز الخدمات أفضل نموذج لتجسيد فكرة الفرانشايز حيث تظهر من خلاله خصوصية هذا العقد كون المعرفة الفنية هي المحل الوحيد لهذا العقد.

### الفرع الثالث: خصائص عقد الفرانشايز

يتسم عقد الفرانشايز بالعديد من الخصائص التي تميزه عن غيره من العقود، حيث تعددت خصائص ذلك العقد مع إختلاف الزاوية التي ينظر منها إليه، وهذا ما يقودنا إلى بيان الخصائص التالية:

#### أولاً: عقد الفرانشايز عقد مركب

تعد هذه الخاصية من أهم ما يميز عقد الفرانشايز، وبالفعل فإن هذا العقد يتضمن عدة عقود، فهو أولاً يتضمن عقد الترخيص باستعمال عناصر الملكية الفكرية الجاذبة للزبائن مثل عقد ترخيص بالعلامة التجارية، ومن جهة أخرى يتضمن عقد الفرانشايز الترخيص باستعمال المعرفة الفنية وإضافة لهذه الاتفاقات الرئيسة الواجب توافرها في كل عقد امتياز مهما كانت صورة الامتياز ويترتب عن كونه عقد مركب أنه يصبح خاضعاً للأحكام القانونية الخاصة بكل عقد من العقود المركبة له<sup>1</sup>.

#### ثانياً: عقد معاوضة ملزم لجانبين

يرتب عقد الفرانشايز التزامات متقابلة في ذمة طرفيه<sup>2</sup>، بحيث يصبح كل منهما دائناً ومديناً في أن واحداً، وذلك ما سيتم تفصيله في إطار الفصل الثاني من هذه المذكرة . حيث يربط عقد الفرانشايز على عاتق مانحه بعض الالتزامات، كالاتزام بنقل المعرفة بحيث يصبح مدينا للمرخص له، وفي ذات الوقت يعد دائناً للأخير لما يربته العقد على المرخص له من الالتزام بعدم إفشاء سرية تلك المعرفة الفنية وغيرها من الالتزامات، ومن ثم يعد عقد الفرانشايز من العقود الملزمة للجانبين.

<sup>1</sup> يوسف جيلالي ، المرجع السابق ، ص 62.

<sup>2</sup> عبد الرزاق السنهوري، النظرية العامة للالتزامات ( نظرية العقد )، ج 1، ط 2 ، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان 1998، ص 130.

كما يعد عقد المعاوضة حيث يحصل فيه مانح الفرانشايز على مقابل لما يعطيه للمرخص له من معرفة فنية ، وعلامة ، واسم تجاري<sup>1</sup>.

### ثالثا : عقد الفرانشايز عقد إذعان

عقد الإذعان هو العقد الذي يتم الاتفاق على شروطه دون المساومة بين المتعاقدين، حيث يكون احد المتعاقدين قويا من الناحية الاقتصادية، يفرض إرادته على المتعاقد الآخر ويفرض عليه شروط لا يملك مناقشتها، وعليه قبولها أو رفضها، فإذا قبلها يكون ذلك تسليما وخضوعا<sup>2</sup> لشروطه.

وعلى صعيد آخر يرفض غالبية الفقه تصنيف عقد الفرانشايز ضمن عقود الإذعان، وفي هذا السياق يرى الدكتور مغيب: " بالرغم من الطبيعة عقد الفرانشايز الأقرب إلى عقد الإذعان إلا أن هذا العقد يعتبر لمصلحة الممنوح له، إذ انه بموجب هذا العقد يستثمر الممنوح له نظاما متكاملا يرتكز على خبرة واسعة في الأسواق، فلا يتمكن بمفرده الحصول على مثلها وبالتالي فانه يتمكن من استغلال ما قد اجتازه المانح، والذي يتطلب سنوات من الجهد، للوصول إلى تلك النتائج"<sup>3</sup>.  
وعليه يمكن القول أن عقد الفرانشايز يقترب نوعا ما إلى عقد إذعان، لان المانح يحظى بإمكانيات أوفر تجعل المتلقي مرغما إلى حد كبير بقبول الشروط المعروضة ورفضها، لان المانح هو الطرف الذي يملك السيطرة الاقتصادية والشهرة العالمية ومن ثم يستطيع أن يملي ما يشاء من الشروط، أما المتلقي فليس له بديل إلا الإذعان والخضوع لحاجته إلى المعرفة الفنية والمهارات والتقنيات المتطورة والعلامة التجارية المشهورة المملوكة للمانح.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> محمد سادات مرزوق، المرجع السابق، ص 536.

<sup>2</sup> عبد الرزاق السنهور، المرجع السابق، ص 289.

<sup>3</sup> مغيب نعيم ، عقد الفرانشايز ، منشورات الحلبي الحقوقية ، الطبعة الأولى، 2006 ، ص 157\_158.

<sup>4</sup> ويشاوي اميرة، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، الفرع التنظيم الاقتصادي ، كلية الحقوق، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، 2015، ص 43.

## رابعاً: عقد قائم على الاعتبار الشخصي

عقد الفرانشايز من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي أي أن كل طرف في العقد لا يتعاقد بشكل عشوائي، وإنما يجب التدقيق في ميزانيته وشخصيته والبحث عما إذا كان يجوز الخصائص و الصفات المطلوبة لتنفيذ العقد<sup>1</sup>.

فالإعبار الشخصي لا يخص طرف واحد كما هو الشأن في عقود التبرع، بل يحمل طابعاً ثنائياً بمعنى شخصية كلا المتعاقدين \_ المانح و الممنوح له \_ ، وبهدف الاعتبار الشخصي في عقد الفرانشايز إلى تعزيز التعاون<sup>2</sup> والثقة القوية بين أطرافه من أجل وضع نظام توزيع متناسق، ولا يكون ذلك إلا إذا قام المانح باختيار من المتلقين من تتوفر فيهم الملاءة المالية التي تساعد على الاستغلال الأمثل للنشاط، وكذا إمتلاكهم الكفاءة والخبرة والفهم والاستيعاب ومدى اتصاف المتلقي بالالتزام السرية المعرفة.

أما من جانب المتلقي فانه يأخذ بعين الاعتبار مدى امتلاك مؤسسة المانح لمقومات النجاح التجاري وذلك بمراعاة مدى شهرة علامة المانح و قيمة المعرفة الفنية التي يمتلكها<sup>3</sup>.

## خامساً : عقد تبعية اقتصادية

ويقصد بها سيطرة المانح وامتلاكه مقومات نجاح المؤسسة (العلامة التجارية والمعرفة الفنية المساعدة التقنية<sup>4</sup>) وجعل هامش حرية تصرف المرخص له جد محدود وبمقتضي الشروط والبنود التي يتضمنها مانح عقد الفرانشايز، ومن ذلك الشرط الذي يقضي بتزود المرخص له حصرياً من المانح أو المؤسسات التي يعينها هذا الأخير، وشرط القيد بأسعار محددة لإعادة البيع، وما يترتب عن

<sup>1</sup> نعيم مغنغب ، المرجع السابق ، ص 152.

<sup>2</sup> Odile chanut, cycles de vie et événements ruptures dans la franchise : conséquences sur le pilotage de la relation franchiseur franchises une approche par le contrat psychologique, thèse pore obtention du doctorat en sciences de la gestion, université institut de recherche en gestion et économie, 14 décembre 2007,p 23.

<sup>3</sup> يوسف الجيلالي، المرجع السابق، ص 67.

<sup>4</sup> حرز لله بلحطاب، المرجع السابق، ص 207.

كون عقد فرانشايز يعد من عقود التبعية الاقتصادية<sup>1</sup> أنه يمنع على المانح التعسف في استغلال هذه الوضعية وذلك طبقاً للمادة 11 من القانون رقم 03\_03 المتعلق بالمنافسة والتي تنص على: " يحظر على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعيتها التبعية لمؤسسة أخرى بصفتها زبونا أو ممونا إذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة"<sup>2</sup>.

### المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز وتمييزه عن سائر العقود المشابهة

إن تحديد الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز من الأمور التي تتجلى أهميتها في تحديد الأحكام المنطبقة عليه ومدى سريانه، وتحديد النظام القانوني للعقد، كما أن خصوصية العقد تجعل قواعده متميزة عن غيره من العقود المشابهة، وذلك كونها تتقارب مع عقد الفرانشايز من حيث المحل والآثار (الفرع الثاني)، ثم دراسة الطبيعة القانونية لهذا العقد (الفرع الأول).

### الفرع الأول : الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز

وبناء على ما سبق يتضح لنا أن عقد الفرانشايز يتميز بنوع من الخصوصية التي تجعله متميزاً عن سائر العقود الأخرى وذلك ما سنتولى تفصيله على النحو الآتي:

#### أولاً : خصوصية المحل في عقد الفرانشايز

يتشابه عقد الفرانشايز مع سائر العقود في ضرورة توافر الأركان الثلاثة لقيام أي عقد من ضرورة وجود الرضا بين طرفيه ووجود سبب مشروع للتعاقد، وأن يكون محل العقد موجوداً معيناً<sup>3</sup> وممكناً، ومشروعاً، غير أن هذا النوع من العقود يتميز عن غيره في محله، إذ يضم المحل فيه عنصرين لا يتوافران في غيره من العقود، فإذا كان محل عقد الفرانشايز يضم عنصري المعرفة والعلامة

<sup>1</sup> Zouheir Maret, l'obligation du franchiseur et : étude du droit civil et du guide d uni droit sur les accords internationaux de franchise principale, mémoire du garde de maitrise, université de Montréal , aout ,2005,p 16.

<sup>2</sup> أمر رقم 03\_03 مؤرخ في 19 يوليو 2003، يتعلق بالمنافسة، ج، ر عدد 43 صادر في 20 يوليو 2003، المصادق عليه بمقتضى القانون رقم 12\_08 مؤرخ في 25 يونيو 2008، ج، ر عدد 36 صادرة في 02 يونيو 2008 ومقتضى الأمر رقم 05\_10 مؤرخ في 15 غشت 2010، ج، ر عدد 46 صادر في 18 غشت 2010.

<sup>3</sup> عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 124.

التجارية. فإن محل العقود الأخرى التي قد تتشابه معه يرد على أحد العنصرين السابقين فإذا ورد المحل على المعرفة الفنية فقط نشأ عقد التكنولوجيا.

أما إذا كان محل العقد استخدام العلامة التجارية فحسب كنا بصدد عقد ترخيص باستعمال العلامة التجارية ، وعليه فخصوصية عقد الفرانشايز تتمثل في إن محله يشمل نقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية و العلامة التجارية<sup>1</sup>، وذلك ما سنتولى تفصيله بشيء من التفصيل:

### 1 / نقل المعرفة الفنية

تشكل المعرفة الفنية احد أهم الدعائم<sup>2</sup> التي يركز عليها منتج أي سلعة أو مقدم أي خدمة لتقديم سلعته أو خدمته في صورة تختلف وتتميز عن نظراءه المنتجين<sup>3</sup>، فبدونها يصبح العقد فارغا من محتواه فنجاح مشروع المستفيد من عقد الفرانشايز مرهون بحصوله على المعلومات والخبرات<sup>4</sup> والمهارات السرية، المملوكة من طرف المانح، لذا لا بد من تحديد مفهومها وبيان خصائصها كالتالي:

### أ / مفهوم المعرفة الفنية:

لقد اختلف الفقه في وضع تعريف موحد لمصطلح المعرفة الفنية، ولكنهم كلهم اجمعوا على سريتها وجوهريتها خاصة في عقد الامتياز التجاري حيث عرف الفقيه ph .Le tourneau يعرف المعرفة الفنية بكونها " المعرفة التقنية التي تمنح امتياز اقتصادي، قابلة للنقل، سرية، غير مبرأة ومعرفة"<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> محمد سادات، المرجع السابق، ص 564.

<sup>2</sup> Mathieu Nadia, savoir – faire et franchise, thèse de doctorat, centre d études et de recherches en droit des procédures, 18 décembre 2020,p01.

<sup>3</sup> محمد سادات، المرجع السابق ، ص 564.

<sup>4</sup> امان بن حمادي ، عقد المساعدة الفنية كآلية لنقل المعرفة الفنية ، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية ، المجلد 15 ، العدد 1 ، 2012 ، ص 1742.

<sup>5</sup> نقلا عن يوسف الجيلالي، المرجع السابق، ص 146 ..P203 ,n° 548 ,op .cit ,ph.LeTourneau ,les contrats de franchise ,

وعليه يمكن القول أن المعرفة الفنية هي مجمل المعلومات السرية اللازمة لتصنيع أو التسويق منتج معين فهي عبارة عن خبرات عملية معينة تمكن حائزها من الأداء الفعال، وتمنحه ميزة في مواجهة المنافسين في المجالين الصناعي والتجاري.<sup>1</sup>

وبهذه الصفة تصبح مهياة للإستثمار بها بعد إحاطتها بالسرية من قبل حائزها وهذا ما أقره النظام الأوروبي 330/2010 في 20 أبريل 2010<sup>2</sup> والذي عرف المعرفة الفنية: "مجمل المعلومات السرية والجوهرية غير المبرأة، ذات الطابع العملي الناتجة عن خبرة المورد والمختبرة من قبله".

### ب / شروط المعرفة الفنية

- أن تكون المعرفة الفنية سرية ولا يشترط أن تكون السرية مطلقة، لان العملية الإنتاجية في الوقت الحالي، تتطلب تقييم العمل على نحو شديد التخصص، مما ينتج الفرصة أمام الكثير من العاملين داخل المشروع للوصول إلى المعرفة الفنية المستخدمة.
- شرط الاستعمال والقيمة: ويقصد به الاستعمال الفعلي والواقعي، الذي يعطي المعرفة الفنية قيمة وبالتالي تعطي المانح ميزة اقتصادية.
- إن تكون المعرفة الفنية سهلة النقل<sup>3</sup>: إذ أن المعرفة الفنية تشكل الميزة الأساسية للفرانشايز فهي تسمح لغير الممتهين القيام بأعمال، لم تكن وارد أو مستحيلة عندهم.
- أن تكون المعرفة الفنية قابلة للعرض: وذلك بان تكون قابلة للكشف عن أهميتها عند عرضها مع الحافظة على سريتها، وتلعب العملية الاستعراضية لسرية المعرفة الفنية محورا أساسيا للإعلان عن نشاط المانح وما يقدمه.

<sup>1</sup> ويشاوي اميرة ، المرجع السابق، ص 53.

<sup>2</sup> Regl.c.e n° 330/2010 de la commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101 ,paragraphe 3 ,du traite sur le fonctionnement de l'unio europeenne a des categories d accords verticaux et de partques concertees prec . ص 164 ، المرجع السابق ،

<sup>3</sup> مغبغب نعيم ، المرجع السابق ، ص 93.

- أن تكون المعرفة الفنية مبتكرة<sup>1</sup>: وذلك بان تضيف قيمة جديدة للممنوح له ، بحيث تعطيه ميزة على منافسيه ، وهذه الميزة ما كان ليصل إليها إلا إذا تكبدنا نفقات وجهدا غير عادي .

### ج / خصائص المعرفة الفنية

تتضمن المعرفة الفنية خصائص محددة متمثلة في :

- **عنصر المعلومات**: تعتبر المعرفة الفنية من العناصر المعنوية، أي من طبيعة غير مادية وذلك على اعتبار أنها نتاج ذهني وفكري، وبالتالي فإن الحقوق الواردة على المعرفة الفنية تعد من قبل الحقوق المنقولة المعنوية.
- **عنصر الأهمية الاقتصادية**: لكي تحوز المعلومات صفة المعرفة الفنية يجب أن تنطوي على قيمة اقتصادية وذلك لاعتبارها من الحقوق المالية، كما يجب أن تكون قابلة للتقويم بالنقود ولهذا نجد أن المعرفة الفنية قيمتها الاقتصادية من حيث كونها معارف قابلة للاستعمال الصناعي.<sup>2</sup>
- **عنصر القابلية للنقل**: من أهم ما يرتب الاعتراف بالطبيعة المالية للمعرفة الفنية هو قابليتها للتداول و النقل بين المؤسسات من خلال الوسائل العقدية المختلفة.<sup>3</sup>
- **عنصر السرية**: حيث يعد شرط من الشروط اللازم توافرها في المعرفة الفنية حتى يمكن لحائز المطالبة بحمايتها وذلك نظرا لكون هذه المعارف غير مشمولة بالحماية<sup>4</sup> الخاصة المقررة بموجب براءة الاختراع.

- **معارف غير مبرأة** : لا تعد المعارف المتعلقة بالمعرفة الفنية موضوع براءة اختراع ولكن هذا لا يعني أنها لا يمكن أن تكون محلا للبراءة، بل على العكس من ذلك فإن المعارف الفنية تتضمن عناصر تكنولوجية تصلح لان تكون موضوع طلب براءة اختراع<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> دعاء بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 52 .

<sup>2</sup> يوسف الجيلاني، المرجع السابق، ص 158.

<sup>3</sup> محمد سادات، المرجع السابق، ص 584.

<sup>4</sup> ويشاوي اميرة، المرجع السابق، ص 55.

## 2 / مساعدة التقنية:

يقصد بها تقديم المساعدة<sup>2</sup> وإعطاء كل ما هو مطلوب تقنيا وفنيا، ووضع جميع الأساليب والوسائل تحت تصرف الأفراد الراغبين في الحصول على هذه التقنية و بصورة عامة تعد المساعدة التقنية الصورة المتحركة للمعرفة الفنية.

وتشمل هذه المساعدة المقدمة من المانح ما يلي<sup>3</sup>:

- أ \_ إعداد برامج التدريب على البيع أو على طريقة خدمة ما بعد البيع.
- ب \_ تحسين السلع و الأجهزة وتجديدها.
- ج \_ تقديم نصائح للممنوح له باعتماد نظام محاسبة ضريبية معين.
- د \_ إنشاء نظام والقيام بلقاءات من وقت إلى آخر و إقامة المحاضرات على المستوى المحلي أو الدولي لأجل تقييد هذه الأساليب<sup>4</sup>.
- هـ \_ قيام المانح بالمساعدة في اختيار مكان المحل الجديد، الذي يباشر فيه الممنوح له نشاطه.
- ع - الضوابط المتبعة في اختيار العملاء.

## 3 / اشتماله على عناصر الملكية الفكرية:

تعد الملكية الفكرية من أهم عناصر المكونة لنشاط الفرانشايز وهي التي أوجدت الإبداع والتميز في هذا النشاط الأمر أدى إلى تطوره و ازدهاره ، وذلك ما يدفعنا لدراسة عناصر الملكية الفكرية كما يأتي:

### أ - براءة الاختراع

<sup>1</sup> يوسف الجليلي، المرجع السابق، ص 161.

<sup>2</sup> Cathérien coulet, le control des réseaux de franchise de service, thèse de doctorat en science de gestion, université Paul verlaine\_Metz, Ecole Doctorale des scinques juridiques, politiques, économiques et de Gestion ,20/05/2011, p26.

<sup>3</sup> دعاء بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 53.

<sup>4</sup> مغبغب نعيم، المرجع السابق، ص 99.

ويقصد بها شهادة رسمية أو سند<sup>1</sup> تمنحها الجهات المختصة بالدولة لشخص ما المخترع أو صاحب البراءة، وتكون لهذا الأخير بمقتضى هذه الشهادة<sup>2</sup> احتكار استغلال اختراعه صناعيا لمدة معينة أو بأوضاع معينة ،ويشترط لمنح البراءة ما يلي: <sup>3</sup>

✓ أن يكون الاختراع مبتكرا.

✓ أن يكون الإختراع جديدا.

✓ أن يكون قابلا للاستغلال الصناعي ( الاستخدام الصناعي) .

✓ أن يكون الاختراع مشروعاً و غير مخالف للنظام العام و الآداب العامة.

**ب \_ الرسوم والنماذج الصناعية:**هي عبارة عن مبتكرات<sup>4</sup> جديدة تستهدف عرض السلعة في شكل جديد .

**ويقصد بالرسم:** الصور أو الأشكال أو النماذج أو زخرفة فقط المستعملة لأي مادة عملية أو وسيلة اصطناعية ، سواء كانت يدوية أو آلية أو كيميائية، منفصلة عن غيرها أو مركبة مما تستحسنه أو تقدره العين المجردة إذا كانت المادة منجزة ،و لكنها لا تشمل طريقة الصنع وكيفيته أو أي شيء آخر ليس جوهره سوى استنباط آلي<sup>5</sup> .

كما تعرف على أنها عبارة عن تركيب تنسيق للخطوط بطريقة معينة ومبتكرة وتكسب السلع والبضائع رونقا وجمالا وجذابا يشد انتباه المستهلك<sup>6</sup>، وقد عرف المشرع الجزائري الرسم بموجب المادة 1/1 من الأمر 786/66<sup>7</sup> المتعلق بالرسوم و النماذج الصناعية بما يلي: " يعتبر رسم

<sup>1</sup> حمادي زويير ، الحماية القانونية للعلامات، ط1، منشورات الحلبي الحقوقية ، لبنان 2012 ، ص 31.

<sup>2</sup> المعهد الوطني للملكية الصناعية (linapi)، المنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98 / 68 المؤرخ في 21 فيفري 1998، الجريدة الرسمية ، العدد 11 لسنة 1998 .

<sup>3</sup> دعاء بكر البشتاوي ، المرجع السابق ، ص 58 .

<sup>4</sup> فاضلي ادريس ، الملكية الصناعية في القانون الجزائري ، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2013 ، ص 47.

<sup>5</sup> دعاء بكر البشتاوي ، المرجع السابق ، ص 57 .

<sup>6</sup> حمادي لزويير ، المرجع السابق، ص 34.

<sup>7</sup> الأمر رقم 86 /66 المؤرخ في 28 افريل 1966 المتعلق بالرسوم والنماذج ج.ر.ج.ج ، العدد 35 .

كل تركيب خطوط أو ألوان يقصد به إعطاء مظهر خاص لشيء صناعي أو خاص بالصناعة التقليدية".

أما النماذج: فهي القالب الذي تصب فيه السلعة، في شكل جسم يضع على السلعة أي مظهرها يميزها عن السلع المماثلة .

و يشترط في الرسم و النموذج الصناعي ما يلي :

- أن يكون الرسم و النموذج جديد<sup>1</sup>.
- أن يستعمل الرسم أو النموذج في المجال الصناعي.

#### 4/ الشعار:

وهو كل إشارة مرئية، تهدف لتمييز نشاط تجاري عن غيره و يجذب الجمهور لمنع الخلط بين الأنشطة التجارية المتشابهة<sup>2</sup>.

#### 5/ الاسم التجاري:

يقصد بتلك التسمية<sup>3</sup> العلامة المميزة التي يضعها صاحب العلامة على واجهة محله التجاري تمييزا له عن باقي المحلات، وعليه فان استعمال الاسم التجاري في عقد الفرانشايز يقتضي وضع العلامة المملوكة لصاحب العلامة على المحل المملوك للمتلقى على واجهته، و إن ترخيص المانح للمتلقى باستغلال كل من الاسم والعلامة التجارية من أهم صور التي يتجلى فيها عقد الفرانشايز مقارنة مع باقي حقوق الملكية<sup>4</sup>.

ويشترط في الاسم التجاري: إن يكون مميزا، ومشروعا وجديدا.

<sup>1</sup> فاضلي ادريس، المرجع السابق، ص 64.

<sup>2</sup> دعاء بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 58.

<sup>3</sup> فاضلي ادريس، المرجع السابق، ص 207.

<sup>4</sup> يوسف الجيلالي، المرجع السابق، ص 122.

## 6 / العلامة التجارية:

وتعتبر من أبرز حقوق الملكية الصناعية والتجارية وذلك نظرا للقواعد المالية التي يمكن أن يحققها صاحب الحق عند إستغلالها، وتخضع العلامة التجارية في القانون الجزائري لأحكام الأمر 03\_06 المتعلقة بالعلامات المصنع والعلامات التجارية<sup>1</sup>، ويقصد بالعلامات<sup>2</sup> كل إشارة محسوسة توضع على المنتج أو الخدمة<sup>3</sup> لفرض تميزه عن ما يشبهه من منتجاته منافسة أو ما يقدم الغير من الخدمة.

وذلك من خلال نص المادة 02 بأنها: "كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي لاسيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص، والأحرف، والأرقام، والرسوم، والصور، والإشكال المميزة للسلع وتوضيحها والألوان بمفردها أو مركبة والتي تستعمل لتمييز سلع أو الخدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات وغيره"<sup>4</sup>.

أ / شروط العلامة التجارية: يشترط لحماية العلامة التجارية ما يلي:

- \_ وجود مظهر خارجي للعلامة.
- \_ أن يكون المظهر مميزا<sup>5</sup> و جديدا.
- \_ أن تكون العلامة مشروعة<sup>6</sup>.
- \_ أن تكون مسجلة حسب قانون العلامات التجارية<sup>7</sup>.

<sup>1</sup> الأمر رقم 06\_03، متعلق بالعلامات التجارية.

<sup>2</sup> Qu'oc chien NGD, le contrat de franchise étude comparative (droit français et droit vietnamien), thèse pour obtenir le grande doctorat de université français Rabelais droit prive, école doctorale, sciences de Lhomme, et de la société, croupe d études et de recherche sur la coopération international et européenne-Gerciez ,P 32

<sup>3</sup> حمادي الزويبر، المرجع السابق، ص 30.

<sup>4</sup> نقلا عن اقحطال فريدة، المرجع السابق، ص 68.

<sup>5</sup> حمادي الزويبر، المرجع السابق، ص 41.

<sup>6</sup> المادة 7 ف 4 من الأمر رقم 06\_03 المتضمن العلامات التجارية.

<sup>7</sup> دعاء بكر المشتاوي، المرجع السابق ص 58.

## ب / أنواع العلامات التجارية :

تشمل العلامات التجارية في قواعد عقد الفرانشايز العلامات التجارية وعلامات الخدمة<sup>1</sup> والأسماء والشعارات و يمكن تقسيم العلامات التجارية باعتبار وظيفتها إلى:

## 1- العلامات التجارية للمنتجات:

وهي تلك العلامات التي تستخدم لتمييز منتجات مشروع معين عن غيرها من المنتجات المماثلة، وهذا النوع ينقسم إلى العلامات الصناعية التي تستخدمها المصانع لتمييز المنتجات التي يقوم بتصنيعه عن المنتجات الأخرى أو إلى العلامات التجارية والتي يستخدمها التاجر لتمييز البضائع التي يقوم ببيعها.

## 2- العلامات التجارية للخدمات:

يقصد بها العلامات التي تستخدم لتمييز الخدمات التي يؤديها مقدم الخدمة عن غيرها من الخدمات التي تؤديها الأنشطة المماثلة<sup>2</sup>.

## ثانيا : استقلالية طرفي العقد

في إطار عقد الفرانشايز يحتفظ كل طريق باستقلاليته فالممنوح له وعلى الرغم من كونه يشكل جزءا كبيرا من شبكة الفرانشايز، حيث يدير مشروعه وفق التعليمات التي يمنحها المانح إلا انه يعمل باستقلالية بصفته صاحب مشروع مستقل وإن كان موضوع هذا المشروع هو تكرار تجربة المانح المثمرة.

## 1 / مضمون استقلالية طرفي العقد:

كون الممنوح له تابع لحد كبير للمانح في ممارسة نشاطه من الناحية الفنية والتقنية والإدارية الأمر الذي قد يشكل تناقضا مع مبدأ الاستقلالية، إلا إن المتمعن في الأمر يتضح له جليا عدم

<sup>1</sup> حمادي زويير، المرجع السابق، ص 47\_48.

<sup>2</sup> محمد سادات مرزوق، المرجع السابق، ص 586.

وجود أي تناقض، ذلك إن إتباع الممنوح له للمعايير و الضوابط التي يضعها المانح لا تعني تبعيته القانونية لهذا الأخير ، فهو تاجر مستقل يمارس نشاطه موضوع الفرانشايز لحسابه الخاص .  
إلا أن هذه الاستقلالية القانونية<sup>1</sup> لا تعني عن علاقة التبعية الاقتصادية القائمة بينهما والناجئة عن كون عقد الفرانشايز يتضمن السيطرة الفعلية للأول على الأخير كونه يصنف من العقود التبعية الاقتصادية، والتي تنظم نشاط مهنيًا، حيث يكون احد الأطراف من أجل ضمان وجوده، واستمراره خاضعا لعلاقة منظمة خاصة تؤدي إلى أن يكون تابعا اقتصاديا لهذا الشريك وتحت سيطرته.

## 2/ النتائج المترتبة على مبدأ استقلالية طرفي العقد:

يترتب على استقلالية طرفي العقد النتائج التالية:

- المانح لا يكون مسؤولا عن الأعمال الممنوح له فهذا الأخير هو الذي يملك السيطرة الفعلية على عناصر نشاطه (توظيف العناصر البشرية، إبرام العقود الضرورية).
- المانح لا يتحمل مسؤولية الديون المترتبة على الممنوح له وبالتالي لا يحق لدائني هذا الأخير مطالبته بأنه بان له مبالغ مستحقة على المانح الذي ينبغي أن يكون مسؤولا عنها لوحده كما أن الممنوح له لا يكون مسؤولا تجاه الغير عن الأخطاء التي يرتكبها المانح فهذا الأخير هو الذي يتعامل مع الزبائن لحسابه الخاص، وبالتالي لا مجال للمطالبة والرجوع على الممنوح له بأي تعويضات في إطار ضمان العيوب الخفية<sup>2</sup>.

## ثالثا / عقد مصلحة قائم على التعاون بين طرفيه:

إذا كانت مصالح الأطراف في العديد من العقود تعبر عن تعارض ما، حيث ينشد كل طرف في العقد عكس ما ينشده الطرف الآخر، فان عقد الفرانشايز هو من العقود المصلحة المشتركة القائمة على تعاون الأطراف لتحقيق هدف موحد يشكل المصلحة العليا للطرفين التي تصب فيها

<sup>1</sup> لبنى عمر مسقاوي، النظام القانوني لعقد الفرانشايز ، الطبعة الأولى، لبنان، المؤسسة الحديثة للكتاب 2012، ص 66.

<sup>2</sup> لبنى عمر مسقاوي، المرجع نفسه، 68.

مصلحة كل منهما ، فالهدف الأساسي لعقد الفرانشايز هو جذب الزبائن والمحافظة عليها ومن ثم تطويرها، ومن بين النتائج الايجابية التي يولدها العقد هو تحقيق هذا الهدف الذي يعود بالنفع على طرفي العقد<sup>1</sup>.

فعلى سبيل المثال فإن توسيع شبكة الفرانشايز تعود بالنفع على المانح مما يؤدي إلى انتشار أكثر للشهرة والماركة وازدياد عدد الزبائن المرتبطين بالاسم مما يحقق في ذات الوقت مصلحة أكيدة المانح وكذلك الأمر من جهة هذا الأخير ، فان أي مجهود من قبله ينعكس ايجابيا على حجم أعماله وحجم زبائنه و يحقق بالنهاية فائدة مؤكدة الممنوح له متمثلة في زيادة قيمة العناصر التي يملكها والتي تشكل الحجر الأساس في اجتذاب الزبائن<sup>2</sup>، ومن هنا تظهر أهمية خاصية التعاون في هذا النوع من العقود التي تفترض وجود علاقة متبادلة بين الطرفين تهدف إلى تحقيق مصلحتهما المشتركة المتمثلة في نجاح المشروع موضوع العقد.

### الفرع الثاني: تمييز عقد الفرانشايز عن غيره من العقود

يقترّب عقد الفرانشايز في الكثير من النقاط مع بعض العقود الأخرى المشابهة، وذلك ما سيتم دراسته ضمن هذا الفرع مع مقارنتها مع عقد الفرانشايز.

#### أولاً: عقد الفرانشايز و عقد الامتياز التجاري.

بالرجوع لجملة المراجع التي تناولت عقد الفرانشايز، نلاحظ انه يطلق وصف الامتياز التجاري على عقد الفرانشايز غير أننا لا نوافق هذا التوجه، وعليه سنعرض مميزات عقد الامتياز التجاري الشيء الذي من شأنه إزالة الغموض عن كلا العقدين وتميزهما عن بعضهما، حيث عرف الفقيه<sup>3</sup> Jean Azéma عقد الامتياز التجاري على أنه: " عقد توزيع لمدة محددة، يمنح تاجر يدعى المتنازل بصفة استشارية، الحق في إعادة بيع منتوجه لتاجر مستقل يدعى صاحب الامتياز

<sup>1</sup> Ph .Letourneau ,Les contrats de franchisage ,op ,cit,P,101.23 المرجع السابق ، ص

<sup>2</sup> لبنى مسقاوي، المرجع السابق ، ص 74.

<sup>3</sup> بن زيدان زويينة ، عقود التوزيع في إطار المنافسة ، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه ، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة 2007، ص 11.

في منطقة إقليمية محددة، وبالمقابل هذا الأخير يلتزم بالتمويل لديه استثناء، شرط تحمله بعض الالتزامات وموافقتة ورقابة المتنازل له".

وتتمثل أهم مواطن الاختلاف بينهما في:

- إن المتنازل في عقد الامتياز التجاري، لا يلتزم سوى بتزويد صاحب الامتياز بالسلع موضوع العقد، بما في ذلك الالتزام بنقل المعرفة الفنية أو تقديم المساعدة التقنية، بينما في عقد الفرانشايز يعتبر كل من المعرفة و المساعدة من أهم عناصر العقد.<sup>1</sup>
- كما لا يلتزم صاحب الامتياز بدفع رسوم الدخول والأتاوى الدورية للمتنازل على عكس المتلقي الفرانشايز الذي يدفع هذه المبالغ المالية للمانح.
- بالإضافة إلى ذلك نجد أن عقد الامتياز قائم على الحصرية المتبادلة بين الطرفين في حين عقد الفرانشايز وان كان يتضمن شرط الحصرية المتبادلة، إلا أنها تعتبر عنصر جوهري لهذا العقد وغياها لا يؤثر على وصف العقد، علاوة على ذلك يرد عقد الامتياز على السلع فقط بينما عقد الفرانشايز قد يرد على السلع والخدمات وحتى التصنيع.<sup>2</sup>

ثانيا : عقد الفرانشايز و عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية.

وفقا لنص المادة 2 و 09 من الأمر 03\_06<sup>3</sup> التي عرفت العلامات التجارية طبق لمنظور التشريع الجزائري واعتبرت عقد الترخيص الوسيلة التي يتم من خلالها إستغلال صاحب العلامة التجارية لعلامته.

<sup>1</sup> بن زيدان زوينة، المرجع نفسه، ص 07 .

<sup>2</sup> اينجال نسيمه، المرجع السابق، 51.

<sup>3</sup> الأمر 06\_03 المؤرخ في جويلية 2003 ، المتعلق بالعلامات التجارية، الجريدة الرسمية، العدد 41 ، المؤرخة في 23 جويلية 2003.

ومن ثم فعقد الترخيص: وهو ذلك العقد الذي يتصرف بموجبه صاحب العلامة المرخص للمرخص له في العلامة المملوكة له عن طريق منح هذا الأخير حق إنتاج السلع التي تحمل العلامة بكميات معينة وفي حدود إقليم معين وخلال مدة معينة وفق لشروط عقد الترخيص.<sup>1</sup>

وبناء على ما سبق فإن مواطن الاختلاف بين العقدين تكمن في:

- عقد الفرانشايز ينصب على سماح المانح للمتلقي بتصنيع أو توزيع أو تقديم خدمة تحت اسمه وعلامته التجارية في حين أن عقود الترخيص تقتصر على منح الترخيص باستغلال هذه الحقوق للمرخص له دون ان يلتزم بتزويده بمعرفة الفنية أو المساعد التقنية.
- يربط عقد الفرانشايز بين طرفين مستقليا قانونيا وماليا، مع واجب المتلقي في الإصغاء لتوجيهات، ورقابة المانح التي يسعى من خلالها لإنجاح المشروع لا غير إضافة إلى أنه يمكن الاتفاق في عقد الفرانشايز على منح حق الفرانشايز إلى طرف آخر غير طرفيه الأصليين (المانح و الممنوح له )، في حين يستبعد هذا الاتفاق من عقود الترخيص، فحق منح الترخيص حكر على صاحب العلامة أو الاسم التجاري، أو المخترع.

### ثالثا: عقد الفرانشايز وعقود نقل التكنولوجيا

يعرف عقد نقل التكنولوجيا على انه العقد الذي يبرم بين مالك التكنولوجيا من جهة ومستوردها من جهة أخرى، يلتزم بمقتضاها الأول بنقل المعارف في مجال ما، والثاني بمنح مقابل مادي أو مصالح اقتصادية أخرى متفق عليها<sup>2</sup>، ويمكن إن يتخذ عقد نقل التكنولوجيا شكل عقد بسيط ، يتم من خلاله نقل معرفة الفنية أو المساعدة التقنية في مجال معين أو في مشروع معين كما يمكن أن يتجسد في صور عدة عقود مركبة تكمل بعضها البعض.

<sup>1</sup> ميلود سلامي، النظام القانوني للعلامات التجارية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الحاج لخضر، باتنة ، 2012، ص 135.

<sup>2</sup> ذنون السبعوي ، الطبيعة القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، مجلة الرافدين للحقوق، العدد 29، العراق، 2006 ، ص 05 .

- انطلاقاً من ذلك يمكن إن يستخلص أهم مواطن الاختلاف بين العقدين فيما يلي:
- يرتبط عقد نقل التكنولوجيا بالمصلحة العامة أو بأداء مرفق من المرافق العامة كإنشاء احد المطارات باستخدام التكنولوجيا الخاصة للطرف الأجنبي ، حيث يلتزم إلا مورد التكنولوجيا بان ينشئ شخصياً المشروع وتسليمه لطالبه، في حين إن عقد الفرانشايز يقتضي أن يتمكن المتلقي من إنتاج أو توزيع السلعة أو الخدمة بتدريب من المانح ، وتحت اسمه وعلامته التجارية.
  - اغلب عقود التكنولوجيا لا تقوم على نقل الاسم والعلامة الخاصة بمورد التكنولوجيا بخلاف عقد الفرانشايز الذي تعد العلامة والاسم التجاري احد أهم عناصره.
  - كذلك نجد غاية عقد الفرانشايز هي تطوير مشروع المتلقي، في حين الغاية من عقود نقل التكنولوجيا عادة هو المشاركة من المشروعات التنموية التي تتطلب إمكانيات كبيرة.
  - كما يخضع عقد الفرانشايز كغيره من العقود إلى مبدأ سلطان الإرادة<sup>1</sup> \_ حرية الأطراف في التفاوض \_ في حين عقد نقل التكنولوجيا عادة ما يخضع لنظام شبيه بالعقود الإدارية وبالتالي الخضوع لشروط احتكارية لإبرام العقد.

#### رابعا : عقد الفرانشايز وعقد الوكالة

- يعتبر كل من عقد الفرانشايز وعقد الوكالة التجارية من عقود التوزيع إلا أنه تتنوع نقاط الاختلاف بينهما، وللحديث عن هذا الاختلاف أولاً لا بدنا من تعريف عقد الوكالة.
- عقد الوكالة التجارية هو عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخص مقام شخص آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم، على أن يكون هذا التصرف من الأعمال التجارية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 98\_99.

<sup>2</sup> محمد امين عبد الله، آثار عقد الفرانشايز وانقضاءه، مذكرة لنيل درجة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق ، جامعة الشرق الاوسط ، 2015، ص 26.

بناء على ذلك تكمن نقاط الاختلاف بينهما في:

- محل الوكالة هو تصرف قانوني يقوم به الوكيل لمصلحة موكله وليس عملا ماديا مقارنة بمحل عقد الفرانشايز الذي يرتب حق الانتفاع على منقولات غير مادية ولا يرد على تصرفات قانونية.

- غالبا ما يتعاقد الوكيل مع الغير باسم موكله وحساب هذا الأخير بخلاف الفرانشايز الذي يتعاقد الممنوح له باسمه ولمصلحته شخصية بشكل عام<sup>1</sup>.

- في الوكالة التجارية حق البيع للبضائع فقط أما في عقد الفرانشايز يجمع بين البيع وحق استخدام الاسم التجاري فضلا عن المعرفة الفنية، هذا التكوين الثلاثي يجعل استغلال العلامة التجارية اشمل، الأمر الذي أدى إلى تحويل الشركات العملاقة ونظامها التجاري نحو الفرانشايز.

### المبحث الثاني: المسار التعاقدى لإبرام عقد الفرانشايز وطرق انتهاءه

يعتبر عقد الامتياز التجاري من العقود المستحدثة في مجال التجارة الدولية، ومما لا شك فيه أن قرار الاستثمار بواسطة عقد الفرانشايز هو من أصعب القرارات التي قد يتخذها المستثمر حيث انه يقوم بإنفاق أمواله في مشروع محتمل النجاح أو الفشل فيه، لذا كان من الضروري البحث والاستقصاء جيدا والاستعانة بجهات قانونية متخصصة في كل مرحلة من المراحل إبرام العقد .

فالوصول إلى إبرام عقد الفرانشايز يتطلب الكثير من المراحل والإجراءات والبحث والتعمق، حتى يتمكن المتلقي من الوصول إلى القرار السليم و إختيار نوع النشاط الذي يتناسب مع قدراته المالية والشخصية<sup>2</sup>.

وبما أن عقد الفرانشايز من عقود التجارة الدولية فانه من الضروري أن يسبق إبرام العقد مرحلة المفاوضات التي تستغرق الكثير من الوقت والجهد والدراسات ثم مرحلة تحرير وصياغة العقد وفق هيكل معين، وكذلك الأسباب المؤدية إلى انقضاءه.

<sup>1</sup> مغنغب نعيم ، المرجع السابق، ص 108.

<sup>2</sup> ويشاوي أميرة، المرجع السابق، ص73.

وللتفصيل أكثر حول الموضوع سنطرق في هذا المبحث إلى دراسة مراحل إبرام العقد (المطلب الأول) وطرق انقضاءه في (المطلب الثاني).

### المطلب الأول: إجراءات إبرام عقد الفرانشايز

يخضع عقد الفرانشايز في تفسيره وأحكامه للقواعد العامة للعقود المنصوص عليها في القانون المدني والقانون التجاري، وذلك طيلة مراحل إبرام العقد، سواء من حيث أركانه وشروط انعقاده ولكن قبل ذلك يخضع عقد الفرانشايز باعتباره عقد من العقود العملية التي تحتاج لفترة من التفاوض المهمة التي لا بد أن يقف كل طرف فيها على واجب كل منهما في الإيفاء بالالتزامات والحقوق المترتبة بموجب العقد، و التي قد تنتهي إما بإبرام العقد أو العدول عنه.

### الفرع الأول: مرحلة ما قبل التعاقد (المفاوضات)

يعد التفاوض من الوسائل التي تسهل عملية التقاء إرادة الأطراف وهو عبارة عن التخطيط للحصول على نتيجة مرغوب فيها من خلال التوصل إلى اتفاق مع الطرف المتفاوض معه، بعد إجراء مناقشات وتقديم تنازلات أحياناً<sup>1</sup>.

والتفاوض هو عبارة عن الأسلوب الذي يمكن عن طريقه التوصل إلى التوفيق بين المصالح المتعارضة للمتفاوضة بهدف الوصول إلى صيغة أو تصور مشترك مقبول بين الطرفين ويتم ذلك من خلال تبادل ومناقشة الأفكار والآراء والمقترحات حول موضوع معين بقيمة الوصول إلى إقامة رابطة عقدية متوازنة تحقق المصالح المشتركة لأطرافها<sup>2</sup>.

كما يعرف على أنه فن اتصال الفعال وإدارة الحوار البناء، إذ يعكس حسن نية الأطراف وتصميمهم على إنهاء الصفقة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> د. جون "كيف تجري المفاوضات ناجحة"، دار الفاروق، غير مذكور سنة النشر، 18 .

<sup>2</sup> ويشاوي أميرة، المرجع السابق، ص 75 .

<sup>3</sup> عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 165.

فمرحلة التفاوض تعد من أهم المراحل التي يتم فيها تبادل الاقتراحات والمساومات والإمكانات والتقارير والدراسات الفنية، والاستثمارية والقانونية التي يتبادلها الأطراف<sup>1</sup>، والتي يسعيان بكافة الطرق تجنب أسباب النزاع مستقبلاً، كما لا يقتصر دور المفاوضات على المرحلة السابقة على التعاقد، بل أنها تلقى دوراً مهماً بعد إبرام العقد وذلك أثناء تنفيذه، إذ تعد وسيلة مهمة من وسائل إعادة التوازن للعقد بين الطرفين عند ظهور إشكالات وظروف مفاجئة وغير متوقعة أدت إلى اختلال التوازن الاقتصادي في العقد الدولي، فمرحلة التفاوض تتجسد في بدء المفاوضات التمهيديّة وضماناتها.

### \_\_ بدء المفاوضات التمهيديّة:

مرحلة المفاوضات هي المرحلة السابقة على الإبرام الفعلي للعقد، إذ تبدأ باقتراح بسيط يقتضي بدخول فترة المفاوضات وغالباً ما يقوم المانح الذي يتمتع بمركز اقتصادي قوي بتقديم وثيقة مطبوعة أو عقد نموذجي، كصيغة من صيغ الإيجاب، ويكون أمام المتلقي واحد من الخيارات الثلاثة التالية:

\_\_ قبول العرض المذكور جملة وتفصيلاً.

\_\_ رفضه العرض.

\_\_ الدخول في مناقشة شروط العقد المقترح من طرف المانح و عملياً نجد الأطراف تلجأ إلى الخيار الثالث فتدخل في مناقشة العرض المقدم من قبل المانح.

هذه المرحلة التمهيديّة قد تؤدي مباشرة إلى إبرام العقد إذا اقترن الإيجاب بالقبول ويجب تحقق الرضا في هذه المرحلة بحيث يكون خالياً من عيوب الرضا كالغلط أو التدليس أو الإكراه أو الاستغلال<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> سمير عبد السميع الاودان، التسويق والشهرة التجارية ( الفرانشايز ) ودور التحكيم ومنازعاتها، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2009، ص 46.

<sup>2</sup> عروسي سياسة، الطبعة القانونية لعقد الفرانشايز ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، كلية الحقوق، جامعة سطيف 2، 2015، ص 11.

**\_\_ضمانات بدء المفاوضات:**

ينصب موضوع المفاوضات في عقد الفرانشايز على محله، وحساسية هذه المرحلة تكمن في الكشف عن سرية المعرفة الفنية، لذلك قد يمضي المانح و المتلقي على تعهد كتابي يلتزم فيه المتلقي بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية بعدم إفشاءها أو تسهيل استخدامها من قبل الغير، وهذا ما سيتم تفصيله من خلال الالتزام السرية الملقى على الممنوح له أثناء فترة المفاوضات (ثانياً).

وإذا كان التفاوض بالمعنى الدقيق يعني الاتفاق على الشروط المتبادلة في العقد بين طرفيه فإن خصوصية العملية التي ينظمها عقد الفرانشايز من حيث كون الطرف المرشح للتعاقد هو بصدد الإقدام على استثمار أموال كبيرة في مشروع لا خبرة لديه فيه من حيث المبدأ.

وإن خبرته قليلة نظرا لكون عناصر المشروع هي ملك للفرانشيزر (المانح) فإن هناك التزاما أساسا ملقى على عاتق هذا الأخير أثناء فترة التفاوض<sup>1</sup> وهو إعلام المرشح للتعاقد بكافة العناصر والشروط المحيطة بالتعاقد كي يتخذ قراره وهو على بينة من أمره في اختيار أفضل الإشكال القانونية<sup>2</sup> التي تحقق مصلحته.

**أولا : التزام الإعلام الملقى على عاتق الفرانشيزر ( المانح ) قبل التعاقد(مرحلة المفاوضات)**

يقصد بهذا الالتزام أن المانح ملزم بإعطاء الممنوح له قبل إبرام العقد وثيقة تضم المعلومات عن المشروع موضوع عقد الفرانشايز، والتي تتضمن القيمة التجارية الاسم، والعلامة التجارية وعنوان صاحب العلامة، وقيمة رأس المال شركته، وخبرته، ومراحل تطور نشاطه التجاري، بالإضافة إلى عرض شبكة<sup>3</sup> عقد الامتياز، ومضمون العقد، ومنطقة النشاط... الخ، ويقدم كل هذا في مستند مكتوب والهدف من ذلك هو حماية حقوق الممنوح له نظرا لعدم خبرته في هذا

<sup>1</sup> لبني عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 99.

<sup>2</sup> سمير عبد السميع الاودان ، المرجع السابق، ص 46.

<sup>3</sup> Thierry penard ,théories des contrat et réseaux de franchis analyse et enseignements ,article in revue française d économie- january 2004 ,see discusslons,stats, and author profiles for this publication at :WWW. Researchagate . net , 28 june 2014 ,p 20.

المجال، وكذا إقناع الممنوح له بالتعاقد مع المانح بغية استثمار معين<sup>1</sup>، ولحماية حقوق أطراف العقد يلجأ الطرفان إلى إبرام صيغة عقدية تنظم مرحلة التفاوض وتحدد نطاق وحالات المسؤولية عند قطع المفاوضات.

ويعتمد عقد الامتياز التجاري بشكل كبير على الفترة السابقة لإبرامه، فمرحلة التفاوض تحدد إذا كان سيرم العقد أم لا، و الآثار القانونية المترتبة عليه في حالة إبرامه، وعليه فإن التزام مانح الامتياز بالإفصاح وقبل إبرام العقد عن مجموعة من المعلومات المتعلقة بالامتياز أمر ضروري لاسيما ما تعلق منها بنطاق الحصرية الإقليمية أو المعلومات أخرى محل الاتفاق.

### ثانيا / الالتزام بالسرية الملقى على عاتق الفرانشيزي (الممنوح له) أثناء فترة التفاوض:

إن نقل المعرفة العملية هو عنصر جوهري من عناصر عقد الفرانشايز وأثناء المفاوضات يلتزم المانح بالكشف عن مضمون المعرفة السرية سواء جزئيا أو كلياً للمترشح للتعاقد، وهذا الأمر منطقي لا بل ضروري من اجل تمكين هذا الأخير من تقدير مدى مصلحته بالتعاقد، إلا إن الكشف عن هذه المعلومات يمكن أن يعرض المانح للمخاطر<sup>2</sup>.

وعليه فبمقتضى هذا الالتزام يلتزم المرشح للتعاقد بصفته الشخصية أثناء المفاوضات بعدم كشف المعلومات التي اطلع عليها في هذه المرحلة، وفي حال أدى هذا التفاوض إلى إبرام العقد يبقى هذا الالتزام قائما طالما بقيت المعلومات تتصف بالطبيعة السرية وطالما لم تتحول إلى معلومات عامة متاحة للجميع<sup>3</sup>.

### الفرع الثاني: مرحلة الإبرام النهائي لعقد الفرانشايز

بنجاح مرحلة المفاوضات يتم الانتقال إلى مرحلة الإبرام النهائي التي تتمثل في اقتران القبول بالإيجاب البات، والذي يشترط فيه إن يكون قائما من جهة ومن جهة أخرى أن يطابق القبول

<sup>1</sup> عبد الهادي الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري، مجلة الحقوق و البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، العدد الثاني، 2010، ص 934.

<sup>2</sup> لبنى عمر مسقاوي، المرجع السابق، ص 109.

<sup>3</sup> لبنى عمر مسقاوي، المرجع نفسه، ص 110.

الإيجاب مطابقة تامة ومن ثم إعداد و صياغة العقد و للتعرف على كيفية إعطاء الاتفاق الصيغة القانونية اللازمة لإحداث الآثار التي اتجهت إليها إرادتهما سنتطرق أولا إلى أبرز أركان العقد ثم الجزاءات المترتبة عن الإخلال بهذه الأركان بالإضافة إلى بيان صيغة العقد.

### أولا / أركان عقد الفرانشايز:

يعتبر العقد من أهم التصرفات القانونية في الحياة الاجتماعية، و لقد عرفته المادة 54 من القانون المدني الجزائري: "العقد اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص آخرين، بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما"<sup>1</sup>.

وتجدر الإشارة إلى إن القاضي عندما يريد تحديد طبيعة اتفاق ما لإضفاء وصف قانوني معين عليه، فإنه يبحث عن النية المشتركة للمتعاقدين لمعرفته إلى ما اتجهت إليه إرادة المتعاقدين الحقيقية، ثم يحاول إعطاء الاتفاق وصفا قانونيا معينا في ضوء ما يتضمنه الاتفاق من أركان وشروط وخصائص تساهم في تحديد طبيعته القانونية<sup>2</sup>، وعلى اعتبار الركيزة الأساسية في تكوين العقد هي الإرادة أي تراضي المتعاقدين<sup>3</sup>، وتحليل فكرة التراضي يوضح ضرورة توافر عنصرين هما المحل والسبب، لذا سنتطرق لدراسة ركن الرضا ثم المحل ثم السبب.

### 1/ الرضا في عقد الفرانشايز

تجدر الإشارة مبدئيا إلى إن المبادئ العامة المقررة في القانون المدني هي التي تحكم إبرام عقد الفرانشايز شأنه شأن بقية العقود ، لهذا يلاحظ أن عقد الفرانشايز يعد من العقود الرضائية<sup>4</sup> التي تتم وتنعقد بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول وتوافقهما، فبمجرد قبول الممنوح له ينعقد عقد الفرانشايز، وغالبا ما يصدر الإيجاب من المانح في شكل دعوة تتضمن عرض عقد الفرانشايز يعين

<sup>1</sup> الأمر رقم 75\_58 مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق لـ 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني، ج، ر، عدد 78 صادر في 30 سبتمبر 1975 ، المعدل والمتمم لسنة 2007 .

<sup>2</sup> عروسي سياسة، المرجع السابق، ص 08.

<sup>3</sup> عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 108.

<sup>4</sup> عبد الرزاق السنهوري، المرجع نفسه، ص 113 .

بنوده المانح موجهة إلى شخص معين يختاره أو دعوة موجهة إلى الجمهور يختار من بينهم المانح من يراه مناسباً للعرض<sup>1</sup>.

#### أ / اقتران الإيجاب بالقبول:

ينعقد العقد إذا قبل الموجه إليه الإيجاب وذلك طالما كان الإيجاب قائماً<sup>2</sup> لم يرجع فيه الموجب<sup>3</sup>، فإذا كان التعاقد بين المانح والممنوح له وكان كلاهما في مجلس واحد ولم يتضمن الإيجاب أجلاً محدد للقبول صح القبول مادام المجلس لم ينقضي، وإذا انقضى المجلس قبل أن يصدر القبول لم يصح القبول بعد ذلك سواء كان مجلس العقد الحقيقي في مكان واحد، أو كان المجلس حكيماً كالتعاقد عن طريق الهاتف، كما لا بد أن يكون القبول مطابقاً<sup>4</sup> تماماً للإيجاب في كل عناصره والأجزاء، فإذا كان القبول بالزيادة أو بالنقصان أو التعديل فإنه يعد بمثابة إيجاب جديداً وبذلك لا يصبح قبولاً<sup>5</sup>.

والتعبير عن إرادة الأطراف<sup>6</sup> يجوز أن يكون صريحاً أو ضمناً<sup>7</sup>، فيكون صريحة كأن تطلب شركة جزائرية من الأخرى تزويدها بالمعرفة الفنية ومعلومات سرية حول منتج معين بواسطة عقد الفرانشايز ولمدة معينة وفق شروط معينة، فتوافق الأخيرة بشكل صريح لا يدع مجالاً للشك، في حين يكون التعبير ضمناً كمن يبدأ فعلاً بخطوات إعداد مشروع لاستثمار معين عرض عليه<sup>8</sup>.

<sup>1</sup> عروسي سياسة، المرجع السابق، ص 09 .

<sup>2</sup> عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 242.

<sup>3</sup> المادة 59 من القانون المدني الجزائري.

<sup>4</sup> نبيل ابراهيم سعد، النظرية العامة للالتزامات ( مصادر الالتزام )، دط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2012، ص 125.

<sup>5</sup> المادة 66 من القانون المدني الجزائري .

<sup>6</sup> عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 151.

<sup>7</sup> المادة 60 / 2 من القانون المدني الجزائري .

<sup>8</sup> العروسي سياسة، المرجع السابق، ص 15 .

إلا أنه قد يثار تساؤل حول مدى اعتبار السكوت قبولا يؤدي إلى إبرام عقد الفرانشايز فالأصل أن السكوت لا يعد تعبيراً عن الإرادة، وذلك لأنه لا يمكن الوصول لإرادة، مما يدعو إلى الشك فيما إذا كان من سكت عن التعبير قد وافق أم لم يوافق، إذ لا ينسب إلى ساكت قول<sup>1</sup>. ولما كان للإيجاب في التعاقد يستلزم اتخاذ موقف ايجابي، فلا يتصور أن يكون السكوت قبولا فهو عمل سلبي، لكن هناك حالات يعد فيها السكوت قبولا وهي حالة التعامل الخاص السابق بين المتعاقدين<sup>2</sup>.

كما تجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري اشترط صراحة أن يكون كل تنازل عن العلامة التجارية كتابيا تحت طائلة بطلان التصرف<sup>3</sup>، وأن يكون كل تصرف أو تعديل يترتب عليه الترخيص باستغلال العلامة التجارية إلى الغير مسجل<sup>4</sup> وعليه فاشتراط التسجيل لا ينشئ حق على العلامة التجارية وإنما يجعل الحق الجديد المتعلق بها هو الذي ينشأ بموجب العقد حجة على الغير، ومن هنا تراجع أهمية التسجيل وكذا دور الكتابة واعتباره شرط للإثبات<sup>5</sup>.

### ثانيا / صيغة عقد الفرانشايز:

يقصد بالصيغة الكيفية التي يتم من خلالها تثبيت طبيعة العقد ومضمونه والتي تصاغ في بنود العقد، ومن جانب آخر يجب أن تصاغ بنود العقد بعبارات واضحة، وعقود الفرانشايز عموما تتكون من ديباجة العقد، والتعريف الخاص بالمصطلحات المعتمدة، ويضم أخيرا تحديد موضوعه.

### \_ ديباجة العقد :

إلزامية هذه الديباجة لطرفي العقد ومدى اعتبارها جزء من عقد الفرانشايز متروكة لإرادة الطرفين، فيجب أن ينص العقد على تلك الديباجة، فهي جزء من العقد وتكون ملزمة للطرفين

<sup>1</sup> عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 157.

<sup>2</sup> المادة 02/68 من القانون المدني الجزائري.

<sup>3</sup> المادة 01/15 من الأمر 06\_03 المتعلق بالعلامات التجارية.

<sup>4</sup> المادة 01/17 من نفس الأمر.

<sup>5</sup> هشام مرسي، الفرانشايز الامتيازات التجارية والخدماتية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر، 1998، ص 78.

كما لها دور مهم في استظهار قصد المتعاقدين عندما لا يكشف عنها ظاهر النص، ويذكر فيها تاريخ العقد، بيان طرفي العقد، عناوينهم، الغرض منه، والأسباب وبواعث إبرام العقد، كما تحتوي على الاتفاقات التمهيديّة وذلك بالإشارة إلى التزاماتها، والإشارة إلى الملاحق العينية والتقنية واللغة المعتمدة وهذا من أجل تسهيل عملية تنفيذ العقد<sup>1</sup>.

### \_ التعريف بالمصطلحات الواردة في عقد الفرانشايز:

عادة ما يذكر في الوثيقة التعاقدية التعريف بالمصطلحات الواردة في تلك الوثيقة بحيث يكون هذا التعريف والديباجة كلاهما واحداً، وتكمل كل منهما الأخرى وبهذه الصورة فإن ديباجة العقد والتعريف يكونان روح العقد وخلاصته، ولذلك ينبغي بذل عناية لغوية وقانونية في تحرير العقد من أجل سهولة تفسيره أثناء نشوب النزاع.

### \_ موضوع العقد:

تنصب عقود الفرانشايز عموماً على مواضيع حيوية متميزة وكل موضوع يتألف بدوره من العناصر والبنود التي تحقق أهداف طرفيه، وبالتالي لا بد من أن تكون صياغتها متميزة بعباراتها الواضحة، ولا تشمل أكثر من معنى لتعكس حقيقة ذلك المضمون التعاقدية وذلك له أهميته من خلال مرحلة تنفيذ عقد الفرانشايز<sup>2</sup>.

### 2/ المحل في عقد الفرانشايز :

يتعدد محل عقد الفرانشايز ويمكن إجمال العناصر التي ينصب عليها في ثلاث عناصر: الشارات المميزة<sup>3</sup> الجاذبة للزبائن، المعرفة الفنية، والمساعدة التقنية والتي تم تناولها مسبقاً بشيء من التفصيل في خصوصية المحل في عقد الفرانشايز تحت عنوان الطبيعة الخاصة لعقد لفرانشايز ضمن (المطلب الثاني).

<sup>1</sup> يوسف الجليلي، المرجع السابق، ص 41.

<sup>2</sup> يوسف الجليلي، المرجع نفسه، ص 41.

<sup>3</sup> حمادي الزويبر، المرجع السابق، ص 35.

## 3/ السبب:

السبب من الأركان التي يتوجب توافرها في كل عقد فطبقاً للقواعد العامة يعتبر الغرض المباشر الذي يقصد الملتزم من وراء التزامه وهو السبب الباعث<sup>1</sup> أو الدافع أو القصدي، وبالنسبة لعقد الفرانشايز فإن سبب الالتزام المتلقي بدفع حق الانضمام إلى الشبكة والأتاوى الدورية يكمن في حصوله على ما يقدمه المانح من ترخيص باستغلال الشارات المميزة والمعرفة الفنية والمساعدة التقنية، وفي حالة امتناع المانح عن تنفيذ التزامه، فيمكن للمتلقي المطالبة بإبطال العقد لانعدام سبب التزامه<sup>2</sup>.

## ثانياً / جزاء الإخلال بأركان عقد الفرانشايز (البطلان)

طبقاً للقواعد العامة للعقود، يترتب عن مخالفة الأحكام المتعلقة بتكوين عقد الامتياز التجاري إما إبطاله بأثر رجعي أو الحكم بتحويله إلى عقد آخر.

## 1 / بطلان عقد الفرانشايز:

يعد البطلان أقصى الجزاءات<sup>3</sup> المترتبة عن تخلف أركان العقد وذلك كونه يرجع المتعاقدين إلى حالة ما قبل التعاقد طبقاً للقواعد العامة لجميع العقود وذلك من خلال نص المادة 102<sup>4</sup> حيث تنص: " إذا كان العقد باطلاً بطلاناً مطلقاً جاز لكل ذي مصلحة أن يتمسك بهذا البطلان، وللمحكمة أن تقتضي به من تلقاء نفسها ولا يزول البطلان بالإجازة وتسقط دعوى البطلان دعوى البطلان بمضي خمسة عشرة سنة من وقت إبرام العقد ".

وفي عقد الفرانشايز فإن البطلان يمكن أن ينتج إما بسبب الإخلال بالأركان أو بسبب مخالفة قواعد قانون المنافسة باعتباره من عقود التوزيع أو بسبب تضمينه شروط مقيدة لحرية المتلقي في الاستفادة في المعرفة الفنية.

<sup>1</sup> عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 545.

<sup>2</sup> اقحطال فريدة، المرجع السابق، ص 71.

<sup>3</sup> نبيل ابراهيم سعد، المرجع السابق، ص 233.

<sup>4</sup> قانون رقم 58\_75 المتضمن قانون المدني.

**\_\_ البطلان المؤسس على الإخلال بأركان العقد:**

طبقا للقواعد العامة المقررة في القانون المدني المادة 102 و 103، يبطل العقد لعيب في رضا أحد المتعاقدين الذي يشترط فيه أن يكون خاليا من عيوب الإرادة<sup>1</sup> والصادر من أهلية كاملة، أو بسبب انعدام أو عدم مشروعية المحل والسبب أو بتخلف ركن الشكل بالنسبة للعقود الشكلية.

**\_\_ البطلان المؤسس على مخالفة القواعد المتعلقة بالمنافسة:**

إن الطابع التوزيعي لعقد الفرانشايز وكذا ربطه لعدة أعوان اقتصاديين تتفاوت من حيث الثقل الاقتصادي وتعارض مصالحها، يجعل منه دون شك يحوى من العلاقات والتعاملات والشروط المقيدة لتعاملات المتلقي التجارية وهو ما يتعارض مع مبدأ حرية المنافسة المكرس قانونا<sup>2</sup>.

وبالتالي الإخلال بأحد العوامل المحددة للأسعار والمتمثل في العرض ونظرا للآثار السلبية الناجمة عن الاتفاقات المقيدة فان معظم القوانين تحظر هذه الاتفاقات ، من ذلك الأمر 03\_03 المتعلق بالمنافسة من خلال نص المادة 6 على أنه " تحظر الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقيات والاتفاقات الصريحة أو الضمنية عندما تهدف أو يمكن أن تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها في نفس السوق أو في الجزء جوهرى منه ".<sup>3</sup>

<sup>1</sup> عبد الرزاق السنهوري ، المرجع السابق ، 332 .

<sup>2</sup> تم تكريس هذا المبدأ بمقتضى المادة 61 من المرسوم الرئاسي رقم 438/96 المؤرخ في ديسمبر 1996 المتضمن الدستور الجزائري ج. ر.ج. عدد 76 لسنة 1996 ، المعدل والمتمم بموجب قانون رقم 03/02 المؤرخ في 10 أفريل 2002 ج.ر.ج. عدد 25 لسنة 2002 المعدل والمتمم بموجب قانون رقم 19/08 المؤرخ في 15، نوفمبر 2008 المتضمن التعديل الدستوري ج.ر.ج. عدد 63. لسنة 2008 المعدل والمتمم وبالقانون 01/16 المؤرخ في مارس سنة 2016 ج. ر.ج. ج رقم 16 لسنة 2016 . المعدل والمتمم بموجب المرسوم الرئاسي 20-442 المؤرخ في 30 ديسمبر 2020 ، ج ر ج ج ، عدد 82 الصادرة في 30 ديسمبر 2020 التي تنص على ان " حرية التجارة والاستثمار والمقولة مضمونة ، وتمارس في إطار القانون " .

<sup>3</sup> القانون رقم 08\_12 المؤرخ في 25 ج المتضمن تعديل القانون 03\_03 المتعلق بالمنافسة ، ج، ر، المؤرخة في 2 جويلية، العدد

**\_\_ البطلان بسبب الشروط المقيدة لحق المتلقي في الاستفادة من المعرفة الفنية:**

إن كان عقد الفرانشايز يعد من عقود نقل التكنولوجيا، فإن يخضع من هذا الجانب للأحكام المتعلقة ببطلان الشروط التي يفرضها المانح و التي تقيد المتلقي في استغلال وتطوير هذه المعرفة وبالفعل فإن المانح يعتمد في الغالب<sup>1</sup> وبهدف الحفاظ على سرية المعرفة الفنية واستغلالها لمركزه القوي في العقد ويقوم بإدراج بعض الشروط التي تقيد المتلقي من الاستغلال الأمثل للمعرفة الفنية المنقولة، والتي تتنوع إلى شروط مرتبطة مباشرة باستغلال المعرفة الفنية وأخرى متعلقة بتراخيص الملكية الفكرية طبقا للمادة 40 ف 2 من الاتفاقية حق الدول الأعضاء الحد من الممارسات أو الشروط<sup>2</sup> التي تتضمنها عقود التراخيص.

**2/ تحول عقد الفرانشايز:**

إضافة للبطلان يمكن أن يؤدي الإخلال بأركان عقد الفرانشايز إلى تحوله إلى عقد آخر<sup>3</sup> وبالفعل فإنه نظرا لتشابه هذا العقد مع العديد من الاتفاقات الأخرى، فإن الإخلال بإحدى العناصر المكونة له، يمكن أن يحوله من صفته كعقد فرانشايز إلى عقد آخر. وتجد هذه الإمكانية أساسها القانوني في المادة 105<sup>4</sup> من القانون المدني التي تنص على أنه: " إذا كان العقد باطلا أو قابلا وتوافرت فيه أركان عقد آخر فان العقد يكون صحيحا باعتباره العقد الذي توفرت أركانه إذا تبين أن نية المتعاقدين كانت تنصرف إلى إبرام هذا العقد ".

وبذلك يتحول عقد الفرانشايز نتيجة الإخلال بالاستقلالية المتلقي إلى عقد العمل متى كان المتلقي شخص طبيعي، أما إذا كان شخص معنوي يتحول عقد الفرانشايز إلى عقد شركة.

<sup>1</sup> يوسف الجليلي، المرجع السابق، ص 230.

<sup>2</sup> نقلا عن يوسف Daniel gervais , the trips Agreement . Drafting history and analysis , 1998 , P 188\_194

الجيلي، المرجع السابق ، ص 233.

<sup>3</sup> عبد الرزاق السنهوري ، المرجع السابق ، ص 634.

<sup>4</sup> الأمر 58\_75 المتضمن القانون المدني.

ومن جهة أخرى يتحول عقد الفرانشايز نتيجة تخلف المعرفة الفنية وانعدام أي التزام بالبيع الحصري من جهة أخرى<sup>1</sup>، وعليه يمكن القول أن مرحلة الإبرام تتسم بالدقة والتمكن اللغوي والاطلاع على خلفيات العقد سواء من الناحية الاقتصادية أو القانونية بدء من المفاوضات إلى غاية التوقيع على العقد وفق هيكل معين ومحدد، كما تبرز أهمية هذه المرحلة من حيث دورها في بيان حقوق والتزامات الطرفين وكيفية تنفيذ بنود العقد وانقضائه وكيفية حل المنازعات الممكنة نشوؤها.

### المطلب الثاني : انتهاء عقد الفرانشايز

ينتهي التعاقد على الفرانشايز كغيره من العقود بعدة أسباب منها ما ينقضي بالطريق الطبيعي والذي سوف ندرسه في الفرع الأول ( الأسباب العادية للانقضاء) ومنها ما ينتهي بالطريق غير الطبيعية والذي سوف نتطرق إليه في الفرع الثاني ( الأسباب غير العادية) من هذا المطلب.

### الفرع الأول: الأسباب العادية

تخص هذه الأسباب جميع العقود المستمرة وهي أما بحلول الأجل بالنسبة للعقد المحدد المدة أو بقطع العلاقات التعاقدية بالنسبة للعقود غير المحددة.

أولا : انقضاء الفرانشايز بحلول الأجل المتفق عليه.

يتفق أطراف عقد الفرانشايز على فترة محددة للعقد ويخضع تحديد أجل العقد لحرية الأطراف، غير انه يجب مراعاة على الخصوص الوقت اللازم للمتلقي من أجل تحقيق الإرباح، ويترتب على تحديد مدة العقد انتهاء العلاقة التعاقدية بحلول اجله وتحلل كل من طرفيه من التزاماته بعد انقضاء العلاقة التعاقدية كالتزام بالسرية<sup>2</sup> وعدم إفشاء الأسرار أو المعرفة الفنية، كما يترتب أيضا على تحديد مدة العقد دون شرط للتجديد الضمني عدم وجوب الإخطار المسبق بالانتهاء

<sup>1</sup> يوسف الجليلي ، المرجع السابق ، ص 233.

<sup>2</sup> Yasser alsuraihy, la fin du contrat de franchise ,thèse pour le doctorat en droit , université de Poitiers faculté de droit et des sciences sociales , 09septembre 2008 ,p 24.

من جانب أطراف العقد وفي حالة وجود الشرط فان عدم الإخطار يرتب حق كل طرف من الطرفين في التجديد دون معارضة الطرف الآخر<sup>1</sup>.

**ثانيا : قطع العلاقات التعاقدية بالنسبة لعقد الفرانشايز غير محددة المدة .**

إذا لم يتفق أطراف عقد الفرانشايز على مدة محددة يمكن لأي طرف إنجائه في أي لحظة والأصل أن العقد غير محدد المدة يخضع في انقضاءه للقواعد العامة في انقضاء العقد. ويكون من حيث المبدأ قابلاً للإنهاء بواسطة أي من الطرفين ولكن يلتزم كل منها بشرط الإخطار المسبق بالإنهاء، وعادة ما تكون هذه المدة محددة أما من خلال النصوص التعاقدية أو العرف التجاري ويكون الأطراف ملزمين بها و الغاية منها إعطاء العقد الفرصة لأخذ الاحتياطات اللازمة لمواجهة الظروف التي تنشأ عن الإنهاء<sup>2</sup>.

**الفرع الثاني: الأسباب غير العادية**

يمكن أن ينقضي عقد الفرانشايز إضافة الأسباب العادية ، أما بالفسخ بسبب عدم التنفيذ أو لأسباب مرتبطة بخاصية الاعتبار الشخصي المميزة لهذا العقد.

**أولاً : انقضاء العقد الفرانشايز بطريق الفسخ لعدم التنفيذ**

يخضع عقد الفرانشايز كغيره من العقود للقواعد العامة التي تنظم العقود و التي تمنح لأي طرف من العقد المطالبة بفسخ العقد لتنفيذ الطرف الآخر التزاماته.

ويعرف الفسخ<sup>3</sup> على انه إنهاء مسبقاً وطارئ للعلاقة التعاقدية<sup>4</sup> وذلك بسبب تخلف أحد المتعاقدين عن تنفيذ كل أو احد الالتزامات المترتبة عن عقد الامتياز التجاري، إما بالإلغاء<sup>5</sup> العقد فيكون شرط إلغاء مدرج فيه أو بمشيئة ضمنية للمتعاقدين أو سقوط إحدى موجبات العقد

<sup>1</sup> ياسر الحديدي، المرجع السابق، ص 295.

<sup>2</sup> مغيب نعيم، المرجع السابق، ص 239.

<sup>3</sup> عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية، المرجع السابق، ص 173.

<sup>4</sup> يوسف الجيلاي، المرجع السابق، ص 344.

<sup>5</sup> عمر سعد الله، المرجع السابق، ص 174.

لاستحالة تنفيذه<sup>1</sup>، وبالتالي تحدد أسباب الفسخ في عقد الفرانشايز أما سبب خطأ المانح وذلك بتخلف احد التزاماته مما يسمح للمتلقي بفسخ العقد كتخلف نقل المعرفة الفنية... الخ أو بخطأ المتلقي في تنفيذ التزاماته المترتبة بموجب هذا العقد وذلك بتخلف المتلقي عن تسديد مبالغ الأتاوى، أو مخالفة شرط حصرية التمويل أو مخالفة الالتزام بالمنافسة أثناء فترة التعاقد<sup>2</sup>.

أما عن طرق فسخ العقد فتكون أما بالرجوع إلى القانون أو حكم القضائي أو عن إساءة الاستعمال من قبل المتعاقدين و هناك يمكن أن يكون الفسخ بالتراضي.

**ثانيا / انقضاء عقد الفرانشايز لأسباب متعلقة بالاعتبار الشخصي للمتعاقدين .**

عقد الفرانشايز من عقود الاعتبار الشخصي، حيث يقوم كل طرف فيه على إبرام العقد بناء على شخصية المتعاقد الآخر، وهو ما يعني إمكانية انقضاء العلاقة التعاقدية إما بفقدان احد أطرافها أو تغير صفته.

### **1 / انقضاء عقد الفرانشايز بسبب فقدان احد أطرافه:**

وذلك سواء عن طريق نهاية الشخصية القانونية أو بانسحاب أحد المتعاقدين أو التنازل عن العقود.

**أ / نهاية الشخصية القانونية للمتعاقد:** وذلك سواء بالوفاء إذا تعلق الأمر بشخص طبيعي أو الانقضاء حالة الشخص المعنوي.

### **ـ وفاة المتعاقد الشخص طبيعي:**

بما أن الفرانشايز من عقود الاعتبار الشخصي فلا تطبق أحكام المادة 108 من القانون المدني الجزائري التي تقضي بانصراف العقد لطرفيه و خلفهما العام، لان شخصية الأطراف وخاصة المتعاقد بعد محل الاعتبار في العقد، وعليه فان وفاة أحد الأطراف يؤدي إلى انقضاء عقد الفرانشايز ولا ينتقل العقد للورثة حتى بموافقة الطرف الآخر<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عبد الله محمد أمين ، المرجع السابق، ص 63.

<sup>2</sup> يوسف الجيلالي ، المرجع السابق، ص 344.

<sup>3</sup> إقحطال فريدة ، الرجوع السابق، ص 119.

أما عن نهاية الشخصية المعنوية للشخص الاعتباري يمكن أن تؤدي بدورها لانقضاء عقد الفرانشايز وبالرجوع لأحكام الشركات التجارية فان الشركات تنقضي لعدة أسباب عامة تتمثل في مدة الشركة<sup>1</sup>، أو الانقضاء قبل حلول الأجل باتفاق الأطراف، أو لأسباب خاصة تتعلق بالشريك كوفاته أو فقدان أهليته أو إفلاسه<sup>2</sup>، وأما لأسباب تخص الشركة مثل هلاك رأسمالها<sup>3</sup> أو الحكم بإفلاسها أو اندماجها مع شركة أخرى<sup>4</sup>.

### ب / التنازل عن العقد :

بالإضافة إلى انقضاء الشخصية القانونية ، يمكن أن يفقد عقد الفرانشايز أحد أطرافه بأن يتم التنازل عن العقد، ويعتبر التنازل مخالف لطبيعة عقد الفرانشايز القائم على الاعتبار الشخصي لكلا الطرفين.

### 2 / انقضاء عقد الفرانشايز بسبب تغير صفة احد أطرافه:

إن الاعتبار الشخصي للأطراف في عقد الفرانشايز يمتد ليرتب انقضاء العقد في حالة افتقاد أحد أطرافه صفة جوهرية سواء كان الشخص طبيعياً أو معنوياً كفقدان الأهلية، الإفلاس تعديل صفة الشركة ، تغيير أشخاص الهيئة المسيرية للشركة.

<sup>1</sup> المادة 437 من القانون المدني الجزائري.

<sup>2</sup> المادة 439 من القانون المدني الجزائري.

<sup>3</sup> المادة 438 من القانون المدني الجزائري.

<sup>4</sup> يوسف الجيلالي، المرجع السابق، ص 353.

## خلاصة الفصل الأول:

كخلاصة لما سبق يتضح أن عقد الفرانشايز يشكل أحدث الوسائل لتشجيع الاستثمار وكذا وسيلة لغزو أسواق جديدة واستغلال الإمكانيات الاقتصادية لهذه الأسواق، فهو مصطلح حديث في الفقه القانوني المعاصر يمثل بصورة مبسطة نقل احد الأشخاص ما يملكه من حقوق ملكية الفكرية ومعرفة فنية وعلامة تجارية، حققت له شهرة في الأنشطة والاستثمارات الخاصة به إلى شخص آخر لاستخدامها في نشاط مماثل للاستفادة مما حققه في المشروع الأول من شهرة لذا حظي باهتمام قانوني ودولي من خلال التعريفات التي خصصت له سواء كانت قضائية أو فقهية أو قانونية مكنت الباحثين من معرفته معرفة فنية دقيقة.

فبقدر أهميته على الاقتصاد إلا أن المشرع الجزائري لم يفرد له قانون خاص وبذلك فهو يخضع في أحكامه للقواعد العامة للعقود المنصوص عليه في القانون المدني والتجاري، من حيث شروط الانعقاد إما بحكم موضوعه الذي ينطوي على الترخيص باستعمال حقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية والمساعدة التقنية فهو يخضع بذلك لقانون الملكية الصناعية.

كما يتشابه عقد الفرانشايز مع العقود الأخرى على غرار عقود الترخيص باستغلال حقوق الملكية الفكرية، غير أنه يبقى محتفظ بخصوصيته، كما تتسم مرحلة إبرام العقد بالدقة والتمكن اللغوي والاطلاع على خلفيات العقد، سواء من الناحية الاقتصادية والقانونية بدء من مرحلة المفاضلة إلى غاية التوقيع على العقد.

الفصل الثاني  
آثار عقد الفرانشايز  
وتطبيقاته في السوق الجزائرية

عقد الفرانشايز هو عبارة عن اتفاق يوفر بمقتضاه المانح أصولا معنوية غير ملموسة والمتمثلة في عناصر الملكية الصناعية، المعرفة الفنية، المساعدة التقنية للمتلقى الذي يلتزم بإنتاج المنتوجات وتسويقها، أو تقديم الخدمات في المنطقة الجغرافية المحددة نظير مقابل مالي، وبالتالي فهو يرتب التزامات متبادلة على عاتق طرفيه تجدد مصدرها في مضمون العقد حد ذاته أو القواعد العامة المقررة في القانون المدني التي تنص على ضرورة تخلق المتعاقد بحسن النية في تنفيذ العقد و التي تعتبر محرك العلاقة التعاقدية.

ونظرا للأهمية الاقتصادية لعقد الفرانشايز باعتباره من العقود التي تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري، فقد انعكست طبيعة هذا العقد على أثاره لتحديد وصياغة الالتزامات المتبادلة بطريقة مختلفة بما يحقق مصلحة كل طرف من الأطراف وعليه سنطرق في هذا الفصل الذي قسمناه إلى مبحثين رئيسيين إلى دراسة آثار عقد الفرانشايز ( المرحلة تنفيذ العقد )، في المبحث الأول أما المبحث الثاني منه فقد خصصناه لدراسة تطبيقات هذا النوع من العقود في السوق الجزائرية مع إبراز دوره في ميدان التجارة الدولية.

### المبحث الأول: التزامات المتعاقدين في عقد الفرانشايز

تنفيذ العقد مفاده أن يقوم كل طرف بتنفيذ العقد بما اشتمل عليه من شروط التزامات مادامت الإرادة المشتركة للمتعاقدين هي التي حددت هذه الالتزامات ورسمت حدود هذه العلاقة التعاقدية، فبعد قيام عقد الفرانشايز بشكل صحيح يأتي الطرفين إلى مرحلة تنفيذه بأن يقوم كل طرف بتنفيذ الالتزام الملقى على عاتقه، وعليه سنتناول التزامات المانح اتجاه المتلقي في (المطلب الأول) ثم نتعرض لالتزامات المتلقي اتجاه المانح في (المطلب الثاني).

#### المطلب الأول: التزامات المانح في عقد الفرانشايز

مانح الفرانشايز هو ذلك الشخص سواء كان طبيعياً أو معنوياً، الذي يمتلك الامتياز ويرغب في استثماره عن طريق السماح للممنوح له في استغلاله بمقابل وهو الطرف الذي يمنح اسمه التجاري وعلامته التجارية ونظام العمل الخاص به إلى المتلقي<sup>1</sup>، فمتى أبرم عقد الفرانشايز صحيحاً رتب آثاره من التزامات وحقوق بين طرفيه، ومانح الامتياز في عقد الفرانشايز التجاري يتحمل التزامات مقابل الحقوق التي يحصل عليها هذا العقد، ولذلك سوف نتطرق في هذا المطلب إلى التزامات المانح المادية في الفرع الأول، وفي الفرع الثاني التزامات معنوية.

#### الفرع الأول: الالتزامات المادية

يترتب على عقد الفرانشايز آثار مادية يلتزم بها المانح، نتناول الالتزامات والواجبات المادية الملقاة على عاتقه تجاه الممنوح له في عقد الفرانشايز والمقصود هنا بالالتزامات المادية كل ما هو محسوس في المساعدات التي يقدمها بحكم العقد أو الاتفاق.

#### أولاً : التزام المانح بتسليم الوثائق والأثاث

يترتب على المانح تقديم كافة الوثائق والأثاث والتجهيزات اللازمة للقيام بالنشاط ولا يحق له المعاطلة في تنفيذ هذه الالتزامات تحت طائلة الملاحقة القانونية وحتى فسخ العقد.

<sup>1</sup> مغبغب نعيم ، المرجع السابق ، ص 66.

ويجب التقييد أيضا بنظام الفرانشايز فيما يتعلق بالأبنية والألوان المستعملة ولا يحق للممنوح له بأي حال من الأحوال بدون موافقة المانح تغيير الأثاث والتجهيزات وتركيب الألوان الداخلية والخارجية، ولا يجوز تغيير الإعلانات الخارجية أو تصاميم الواجهات لأنها تعد جزءا من العلامة التجارية الممنوحة، ويلتزم المانح عند تنفيذه لهذا الالتزام بعدم التأخير وإلا كان عرضة للملاحقة القانونية<sup>1</sup>.

### ثانيا : التزام المانح بتقديم الآلات والمعدات و المركبات

يلتزم المانح أيضا بتسليم الممنوح له المعدات الصناعية وهي تشمل كل المنقولات المعدة لممارسة النشاط بشرط أن تكون مناسبة وكافية نوعيا وكميا مع النشاط التجاري الذي ستم مباشرة وذلك بما يخدم الزبائن.<sup>2</sup>

### ثالثا : التزام المانح بالتنازل عن مستندات الملكية الفكرية و مستندات النشاط

يقتضي هذا الالتزام حسن تنفيذ عقد الفرانشايز وذلك بتسليم المانح للممنوح له كافة المستندات المتعلقة بالملكية الفكرية مما يترتب عليه قدرة الممنوح له على استثمار الفرانشايز واستعمال كل الحقوق المتعلقة به، وهذا الالتزام يشكل حماية قانونية للممنوح له في عدة أوجه بحيث لا يستطيع المانح توزيع السلع أو الخدمات بالمنطقة الجغرافية التي تتم التوافق عليها بعقد الفرانشايز كما أن المانح ملزم بالتنازل عن المستندات المتعلقة بنشاطه والوسائل المادية التي يتطلبها هذا النشاط أي أن يقوم بوضع كل ما هو ضروري من الأدوات و الآلات لإتمام هذا النشاط تحت تصرف الفرانشايزي.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> مغيبب نعيم، المرجع السابق، ص 193.

<sup>2</sup> اقحطال فريدة، المرجع السابق، ص 127.

<sup>3</sup> عبد الله محمد امين القضاء، المرجع السابق، ص 31.

## رابعاً: الالتزام بنقل الواجهة المرئية

يقصد بالواجهة المرئية كل ما يقوم به المانح من زينة وواجهات وألوان ودعاية وغير ذلك من المظاهر الخارجية التي يكون قد اختارها لتمييز نشاطه وعرض السلعة عن غيره، حيث تعتبر هذه الألوان المسجلة باسم المانح لا يجوز أن يتم استخدامها بذات الطريقة من طرف غيره، ويكون المانح ملزماً بان ينقلها للممنوح له بالصورة التي وجدت عليها، وكذلك الدعاية التي تتم عبر وسائل الاتصال الحديثة يتم نقلها للممنوح له بذات العرض الذي تقدم له<sup>1</sup>.

## خامساً : إلتزام المانح بشروط الحصرية.

يقتضي هذا الإلتزام تمكين المتلقي من احتكار الامتياز في إقليم جغرافي محدد<sup>2</sup>، حيث تعرف الحصرية الإقليمية على أنها الحق المعطى للممنوح له الامتياز فيه وحده باحتكار استغلال النشاط المتعلق بالامتياز في إقليم معين<sup>3</sup>، وهذا يعني أن الحصرية الإقليمية تمثل في منح المانح نطاقاً جغرافياً محدداً ينفرد بممارسة نشاط الفرانشايز في إطاره.

وتمكن أهمية الحصرية الإقليمية بأنها تمنح الممنوح له من أن يستفيد من فوائد الفرانشايز بأكثر قدر من الفعالية دون منافسة المانح آخر ضمن النطاق نفسه، كما يتضمن هذا الإلتزام ضرورة احترام الممنوح له الحصرية التي منحها المانح إذ يقتضي عليه أن يضمن المانح جو أماناً لممارسة نشاطه.

ويرتب المانح مسؤوليته العقدية تجاه الممنوح له ويتحمل تبعاتها التي قد تؤدي إلى إبقاء العقد على مسؤوليته إذا ما قام بخرق الحصرية المكانية التي منحها لهذا الأخير<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> مغيب نعيم ، المرجع السابق، ص 193.

<sup>2</sup> ياسر الحديدي، المرجع السابق، ص 250.

<sup>3</sup> عبد الله محمد قضاة، المرجع السابق، ص 32.

<sup>4</sup> عمر لبني مسقاوي، المرجع السابق ، ص 143.

### الفرع الثاني : التزامات المانح المعنوية

إذا كانت الالتزامات في نطاق الفرانشايز تستند إلى الأساليب أو الوسائل الحسية التي تمكن من القيام بهذا النشاط، فإن الموجبات غير المادية الملقاة على عاتق المانح تعتبر أكثر أهمية لإتمام هذا النشاط لأن الفرانشايز عبارة عن مفهوم جديد للتداول بالأفكار والأساليب والأنشطة التي تم اكتشافها من قبل الفرانشايز وعليه يلتزم بما تتضمنه هذه الموجبات .

#### أولاً: الالتزام بنقل المعرفة الفنية.

المعرفة الفنية هي جوهر عقد الفرانشايز وتشكل أهم احد العناصر الجوهرية لهذا العقد حيث تعرف على أنها: التطبيق العملي لثمرات العلم وابتكار وأفضل الطرق لاستعمالها<sup>1</sup>، وكذا تعرف على أنها مجموعة المعارف التكنولوجية النظرية والعلمية والإدارية الجديدة، ويقع على عاتق المانح وضع المعرفة الفنية تحت تصرف المتلقي، ونقل عناصر هذه المعرفة الفنية إليه وتمكينه من استعمالها واستغلالها، فيجب على المانح أن يسلم للمتلقي كل العناصر اللازمة لإطلاق نشاطه والتي تشمل المعلومات التقنية المكتوبة، المعلومات المحاسبية والمالية، وكتيبات تعليمات التشغيل وكل المستندات المرتبط بالنظام موضوع الفرانشايز وحقوق الملكية الفكرية المتعلقة به .

فالمانح ملزم بنقل كافة عناصر المعرفة الفنية الشاملة للمعلومات السرية والضرورية القابلة للنقل<sup>2</sup>، إضافة إلى الخبرات والتقنيات التجارية و الإدارية وكل المعلومات والعناصر المادية الأخرى المتعلقة بنظام الفرانشايز ( التصاميم، النماذج، والرسوم ).

إضافة إلى الكتب والتعليمات وعناصر الدعاية والإعلان، وكذلك الأفلام المتعلقة بالتدريب على برامج الكمبيوتر الضرورية لتقييم النظام وكافة العناصر المستعملة من قبل المانح والتي تدخل ضمن النظام المبتكر من قبله والقابلة للتكرار<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> حديدي ياسر، المرجع السابق، ص 70 .

<sup>2</sup> عمر مسقاوي لبنى ، المرجع السابق، ص126.

<sup>3</sup> اقحطال فريدة ، المرجع السابق، ص80.

كما أن التزام المانح بنقل المعرفة الفنية هو التزام ليس ببذل عناية إنما التزام بتحقيق نتيجة ويترتب على عدم تنفيذه فسخ العقد وعلى مسؤوليته، هذا وتمتيز المعارف الفنية بخاصية السرية إذ أنها متاحة لدى العامة حيث يسعى مالكوها إلى استثمارها في شكل عقود متنوعة، ولعل أهمها عقد الفرانشايز.

### ثانيا : الالتزام بتقديم المساعدة التقنية

تعرف المساعدة التقنية على إنها مجموعة الإشارات والنصائح والتدريب التي يتلقها العاملون لدى الفرانشايز من قبل المانح أو من ينوب عنه ويكون ملزما بذلك وتهدف إلى نقل المساعدة من أجل التوسع السريع في الإنتاج وتحسين مستواه وخفض تكاليفه<sup>1</sup>.

وعليه يمكن القول أن المساعدة التقنية عبارة عن نقل للأهليات والتخصصات والقدرات في سبيل جعل المتلقي متمكنا من أساسيات الإدارة والإنتاج، ويقتضي الالتزام بتقديم المساعدة التقنية قيام المانح بـ:

#### • تدريب العاملين:

نظرا لكون العاملين المنتمين للمتلقي غير متحكمين في عملية الإنتاج، يلتزم المانح بتدريبهم بحيث يصبح لهم القدرة على إدارة عملية الإنتاج شخصيا، إذ يتم انتقاء المدربين باتفاق المانح والمتلقي في صورة لجنة من أشخاص ممثلين عنهما التي تتولى اختيار ووضع برنامج لتأهيل العاملين المحليين وصياغة خطة التأهيل لتنطلق عملية تدريب العاملون المحليون من طرف مدربي المانح بوضعهم تحت التمرين وشرح كيفية عمل كل قسم، وإشراك العاملين المتدربين في تشغيل الآلات.

#### -تقديم النصح و الإرشاد:

وذلك بان يسدي المانح إرشادات تساعد المتلقي في التحكم في المعارف والمنقولة إليه وحل المشكلات التي تواجه عملية الإنتاج وكيفية التعامل مع هذه الطوارئ<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عبد الله محمد قضاة، المرجع السابق، ص 41.

<sup>2</sup> يوسف الجيلالي، المرجع السابق، ص 262.

• إجراءات الرقابة الدائمة:

وذلك بهدف التأكد من السير الجيد للعمل وفق للمعايير المتعارف عليها، وخدمة لمصالح المانح والمتلقي على حد سواء ذلك، وان أي اضطراب يصيب المنتمين للشبكة ينعكس على بقية الأعضاء، غير أن هذه الرقابة قد تكون من مصلحة المتلقي<sup>1</sup> حيث أن المراجعة تسمح باكتشاف الأخطاء و سرعة اكتساب العاملين للخبرة الصناعية .

ثالثا : التزام مانح الفرانشايز بالضمان

لا تقتصر أحكام الضمان على عقد البيع بل ينطبق على كافة أنواع العقود التي تستوجبها لأنها واجب القانوني في سائر العقود المعاوضة، وتبعاً لذلك فمن الطبيعي أن يضمن المانح للممنوح له صحة السلع والبضائع والخدمات و كيفية استعمالها، وهذا الضمان قد يكون:

1\_ ضمان قانوني:

وسمي قانونيا لأنه واجب الوفاء به بحكم القانون ولا يحتاج للنص عليه كشرط في العقد فالغرض الأساسي من إبرام عقد الفرانشايز هو تمكين الممنوح له من الانتفاع بمحل هذا العقد من عناصر المعرفة الفنية و عناصر الملكية الفكرية والحق باستغلال هذه العناصر والشهرة بصورة هادئة كما يلتزم المانح بضمان العيوب الخفية<sup>2</sup> فيما ينقله الممنوح له وهذه الصورة الثانية من صور الضمان ،ويكون التعرض ماديا كما لو استثمر المانح في منطقة نشاط الممنوح له مثلا بالرغم من وجود الشرط الاحتكاري الحصري، ولا يمكن اعتبار المانح هنا مزورا ولكن يتوجب عليه إيقاف العملية و تعويض الممنوح له بموجب هذا لالتزام بضمان التعرض المادي .

ويكون التعرض القانونيا وذلك بإدعاء حق علي عناصر الملكية الفكرية في مواجهة الممنوح له فيطبق بذلك استغلال الممنوح له للعناصر محل عقد الفرانشايز .

<sup>1</sup> فريدة اقحطال، المرجع السابق، ص 83.

<sup>2</sup> عبد الله محمد قضاة، المرجع السابق، ص 46.

## 2/ شرط الضمان:

يجوز للمتعاقدين أن يتفقا على ضمان قد يختلف بصورة أو بأخرى عن الضمان القانوني فيجوز تعديل أحكام الضمان بشرط عدم الإضرار بالمنح له أو بالغير و ذلك طبقا للقواعد العامة في القانون المدني<sup>1</sup>، ويفضل الإشارة إليه ضمن بنود العقد ويكون في حال ضمان المانح جودة مواد الإنتاج التي قد يحتاج إليها المنح له ومطابقتها للمواصفات القياسية وإذا اثبت وجود مخالفة المواصفات يتم إرجاع البضاعة إلى الطرف الأول وعلى نفقاته فضلا عن حق المطالبة بالتعويض.

## رابعا : الالتزام بنقل العلامة الفارقة

على المانح تمكين المتلقي من استعمال العلامة التجارية والعناصر الجاذبة للزبائن المرتبطين بالسلع والخدمات، إذ يسمح عقد الفرانشايز باستعمال العلامة التجارية واستغلالها دون أن يعني ذلك نقل ملكية العلامة التجارية إليه، كما يسمح له باستعمال شعار المانح والذي يمثل عناصر الشهرة للسلع و الخدمات والمقدمة من قبله كما أن على المانح السهر على استمرار شهرة العلامة والقيام بالحملات الإعلانية<sup>2</sup>.

## خامسا: الالتزام بنقل التحسينات

يقصد بها مجموعة الخدمات الفنية والتقنية التي يقوم بها المانح وإضافتها على عمله أو منتجاته وهنا يكون المانح ملزم بنقل هذه التحسينات إلى المنح له ليتطابق المنتج أو الخدمة التي يقدمها مع ما يقوم بتطبيقه المانح، وأن الإعلام عن التحسينات ذو أهمية من حيث قد تكون بصفة مستمرة فيما إذا كان المانح يقوم بتطوير منتجاته أو طريقة العمل بشكل مستمر وقد تكون هذه التحسينات لمرة واحدة<sup>3</sup> أو لعدة مرات.

<sup>1</sup> دعاء بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 95.

<sup>2</sup> اقحطال فريدة، المرجع السابق، ص 84.

<sup>3</sup> عبد الله محمد قضاة، المرجع السابق، ص 53.

### المطلب الثاني: التزامات الممنوح له في عقد الفرانشايز

يلتزم الممنوح له الامتياز كطرف ثاني في عقد الفرانشايز بعدة التزامات تترتب عليه بموجب العقد وعليه تنفيذها و الوفاء بها وهي في الغالب تعد حقوقا لمانح الامتياز، والممنوح له هو الطرف الذي يصرح له باستغلال المعرفة الفنية التي تعتبر تجارب طويلة لمانح الامتياز .  
وذلك ما سيتم التطرق إليه بنوع من التفصيل من خلال عرض الالتزامات المالية في الفرع الأول وكذلك الالتزامات المرتبطة بحسن النية في تنفيذ العقد وذلك في الفرع الثاني.

### الفرع الأول: الالتزامات المالية

يعد عقد الفرانشايز استثمار آمن للمتلقي كونه يستفيد من شهرة و زبائن شبكة معروفة ويتلقى المعرفة الفنية التي تضمن له تكرار تجربة ناجحة ولكن لهذه الايجابيات ثمن مادي يدفعه المتلقي و تأخذ هذه المصاريف شكلين عادة حق دخول الشبكة<sup>1</sup> والإتاوات الدورية.

### أولا : دفع رسوم الدخول لشبكة الفرانشايز .

وهو عبارة عن ثمن يدفعه الممنوح له إلى المانح لدى افتتاح مشروع عقد الامتياز التجاري ومن هنا جاءت تسمية رسم الدخول ،ويقدم هذا المبلغ أثناء توقيع العقد وتشكيله مقابل نقل المعرفة الفنية وفق استثمار العلامة أي جميع الامتيازات التي يستفيد منها الممنوح له، وتتفاوت نسبة المبلغ حسب شهرة العلامة و أهمية المنطقة المعطاة وعدد الممنوح لهم .

وتجدر الإشارة إلى أن مصدر حق المانح في مقابل حق الدخول يتمثل في قياسه بالاتفاق على الأبحاث والتجارب التي قام بها مستخدمون تابعون له للوصول إلى النتائج فان ذلك يشكل له حقا يتمثل في اقتضاء رسم الدخول ،ويتم دفع المبلغ محدد سلفا لدى توقيع العقد ولا يمكن استرجاع هذا المبلغ حتى ولو توقف العقد بعد فترة قصيرة بعد إبرامه<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> فريدة اقحطال، المرجع السابق، ص 87.

<sup>2</sup> ماجد بن سنت بن جزيان السليس، التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري الفرانشايز ، مجلة مملكة العربية السعودية ، عدد خاص أكتوبر 2020 ، ص 4928.

### ثانيا : الإتاوات الدورية

بما أن عقد الفرانشايز هو عقد مستمر يتضمن التزامات أساسية تبقى على عاتق أطرافه طيلة مدة قيام العقد، فإن الإتاوات تحتسب بنسبة حجم الأعمال المحققة من قبل المتلقي فالإتاوات الدورية تعتبر ثمن التعاون المستمر بين أطراف العقد، وتساهم في تفعيل هذه الخاصية فكلما ساعد المانح المتلقي من التحكم في موضوع الفرانشايز ازدادت إنتاجية المتلقي وازداد حجم أعماله وبالتالي تزداد الإتاوات التي يقبضها المانح، وتحتسب بطرق مختلفة وتسدد للمانح إما شهريا، أو فصليا أو سنويا، كما يمكن للمانح أن يلزم المتلقي بدفع القيمة الدنيا من الإتاوات ويقتضي تسديدها بغض النظر عن حجم الأعمال الصافي المحقق بحيث يلزم المتلقي بتسديده حتى لو كان حجم الأعمال المحقق أقل من قيمة هذه الإتاوات<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: الالتزامات المرتبطة بوجود شبكة الفرانشايز نفسها

تقوم على عاتق المتلقي التزامات بصفته عنصر في شبكة الفرانشايز تتمحور حول دعم الشبكة وضمان نجاحها وتمثل هذه الالتزامات في:

#### أولاً: الالتزام بتنفيذ عقد الفرانشايز وفق لمعايير المانح

تقتضي وضعية التبعية التي تحيط بعلاقة المانح بالمتلقي أن ينصاغ الأخير لتعليمات الأول الذي يعتبر الأكثر كفاءة والأدرى بعمله لتسيير الإنتاج وهذا لتحقيق مصالح مزدوجة سواء بالنسبة له أو بالنسبة للمتلقي الذي يظهر للمستهلك بالاسم علامة المانح التجارية، وبالتالي فعليه أن يمارس نشاطه وفق للمعايير والأسس التي وضعها له، خاصة ما تعلق بمظهر المحل وتجهيزاته وتقنيات عرض المنتجات، وطريقة عمل الموظفين وتعاملهم مع الزبائن.

<sup>1</sup> فريدة اقحطال، المرجع السابق، ص 88 .

بالإضافة إلى سماح المتلقي للمانح من إجراء الرقابة على المشروع المتلقي كي يتأكد من كونه يطبق كافة التعليمات بشكل صارم ودقيق عن طريق زيارات وعمليات تفتيش يقوم بها ممثلون عن المانح<sup>1</sup>.

### ثانيا: التزام المتلقي بالتمويل الحصري من المانح

مضمون هذا الالتزام يجعل من المتلقي ملزما بشراء السلع أو البضائع بصورة حصرية من المانح وفي المقابل يلتزم هذا الأخير لان لا يبيع لأي شخص ثالث هذا السلع أو البضائع أو خدمات ضمن المنطقة الجغرافية، وقد يقتصر هذا الالتزام على جزء فقط من المنتجات ويحتفظ بحرية التمويل لمنتجات أخرى من مشروعات أخرى<sup>2</sup>.

### ثالثا: تمكين المانح من إجراء الرقابة اللازمة.

حتى يحقق المتلقي أكبر قدر ممكن من الأرباح لابد من تطبيق نظام ابتكره المانح أولا، بأن يسمح للمانح التحقق من مدى حسن تطبيقه للنظام واحترامه للمعايير المفروضة من قبله، كما أن المنتج الذي يقدمه المتلقي مرتبط باسم المانح وسمعته كونه صاحب العلامة التجارية مما يبرر حق المانح بإجراء الرقابة الدقيقة والصارمة على نشاط المتلقي حفاظا على سمعة الشبكة مما يحقق مصلحة كل أعضاءها، وتتم الرقابة بواسطة زيارات وعمليات تفتيش يقوم عليها متدربين للمانح ويكون عن طريق الاطلاع على الحسابات وأرقام البيع و حركة مخزون البضائع<sup>3</sup>.

### الفرع الثالث: الالتزامات المرتبطة بحسن النية في تنفيذ العقد

يقوم عقد الفرانشايز على مبدأ المصلحة المشتركة و هدفه هو ازدهار الشبكة بما يعود بالنفع على كافة أطرافها، لذلك لا يحق للمتلقي القيام بأعمال تضر بمصالح المانح و الشبكة بناءا على مبدأ تنفيذ العقد بحسن نية، وعليه للأبد من احترام التزامين أساسيين وهما:

<sup>1</sup> فريدة فحطال، المرجع السابق، ص 88 89.

<sup>2</sup> سياسة لعروسي، المرجع السابق، ص 52.

<sup>3</sup> فريدة اقحطال، المرجع السابق، ص 90.

أولاً: الالتزام بعدم المنافسة

يقتضي هذا الالتزام امتناع الطرفين عن القيام بذات النشاط واستغلال ذات المحل في نفس المنطقة الجغرافية لما في هذا التصرف من مساس بقواعد المنافسة المشروعة، حيث يحدد الطرفين المدة الزمنية المقررة لسريان هذا الالتزام، ويلتزم الممنوح بعدم منافسة المانح أثناء سريان عقد الفرانشايز بمعنى امتناعه سواء كان منفرداً أو مشتركاً مع غيره عن إنتاج أو عرض منتجات أو تقديم خدمات منافسة لما تنتجه أو تقدمه مؤسسة المانح، في حين أن التزام الممنوح بعدم المنافسة<sup>1</sup> يكون بعد نهاية عقد الفرانشايز سواء امتناع الممنوح عن ممارسة نفس النشاط في الإقليم الذي كان يزاول فيه نشاطه وكذلك امتناعه عن الانضمام لشبكة منافسة \_ شرط عدم إعادة انتماء \_ تمارس نفس نشاط المانح<sup>2</sup>، ويصوب هذا الالتزام في خانة المصالح المشتركة لطرفي العقد إذ أن هذه الحصرية من شأنها ضمان جو تنافسي مشروع .

أ/ موقف قانون المنافسة الجزائري من عقد الفرانشايز:

اعترف الدستور الجزائري<sup>3</sup> بمبدأ حرية التجارة والصناعة الذي يعتمد على فتح المبادرة للخواص وتحرير التجارة الخارجية<sup>4</sup>، حيث انه يحق لكل شخص أن يمارس نشاط تجاري أو صناعي شريطة احترام القانون المعمول به من أجل خلق منافسة نزيهة بين المتدخلين في السوق، لهذا الغرض فإن الامر 03 / 03 المتعلق بالمنافسة نص في المادة الأولى منه على: "يهدف هذا القانون إلى تحديد القواعد المنظمة للمنافسة في الأسواق، ومنع الممارسات المخلة بها، وقضاء على الممارسات الاحتكارية وضبط ومراقبة عمليات التركيز الاقتصادي، بما يحقق الفعالية الاقتصادية ويعزز الإنتاج والابتكار والتقدم التقني ويحقق رفاه المستهلكين".

<sup>1</sup> \_Alexandre Riera , contrat de franchise et droit de la concurrence , thèse de doctorat , université de perpignan via Domitien ( UPOP),2013 , p 173.

<sup>2</sup> - لعروسي سياسة، المرجع السابق، ص 56.

<sup>3</sup> - نصت المادة 61 من التعديل الدستوري لسنة 2020 على ما يلي " حرية التجارة و الاستثمار و المقاوله مضمونه .

<sup>4</sup> - وتمارس في إطار القانون " .

فعند مزاوله أطراف العقد الامتياز التجاري لنشاطات الإنتاج والخدمات<sup>1</sup> والتوزيع قد يقحمون في ممارسات مقيدة للمنافسة والمتمثلة في الاتفاقات المحظورة والاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة<sup>2</sup> والتعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية كونهما أهم الممارسات التي قد يقع فيها الأطراف في عقد الفرانشايز<sup>3</sup>.

ومنه يعتبر عقد الفرانشايز من عقود التوزيع و التي تحتوي على شروط مقيدة للتعاملات تجارية للمتلقي وللعديد من الشروط التي يتضمنها عقد الامتياز التجاري مثل تلك المتعلقة بالحصرية الإقليمية والشرط التعامل الحصري وعدم المنافسة وفرض أسعار محددة، والتي تحد كلها من حرية المتلقي في ممارسة نشاطه الاقتصادي، مما يدخلها تحت طائلة الاتفاقات المقيدة للمنافسة أو التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية .

#### ثانيا : حماية سرية المعرفة

يلقى على عاتق الممنوح له الالتزام بعدم إفشاء أية معلومات سرية بحيث يحق له وحده الاطلاع عليها بحكم وعمله<sup>4</sup>، ومفهوم المعلومات السرية يشمل فقط سرية المعرفة الفنية و كافة المعلومات ذات الطبيعة المالية و التجارية المتبادلة في إطار تنفيذ عقد الامتياز التجاري و مثل هذا الأمر يتطلب اتخاذ بعض الإجراءات الكفيلة بعدم السماح للمتدخلين الوصول إلى المعلومات المهمة، كما يتوجب على العاملين في إطار المعلوماتية توقيع وثائق يتعهدون من خلالها بعدم إفشاء أية معلومة سرية فيما يخص هذه البرامج، ويستمر التكتم ليس فقط قبل توقيع العقد أو خلال تنفيذه إنما بعد انتهاء العقد، وعليه تعد المعرفة العملية هي الوصفة السرية لنجاح الفرانشايز الذي

<sup>1</sup> ويشاوي اميرة ، المرجع السابق ، ص 106.

<sup>2</sup> Amandine Bouvier, op cit ,p 312

<sup>3</sup> فريدة اقحطال ، المرجع السابق ، ص 95 .

<sup>4</sup> دعاء بكر البشتاوي ، المرجع السابق ، ص 103.

يعتمد برمته على قيام الفرانشيزي بكشف هذه المعرفة للغير، فيلحق ضرر كثيرا بالفرانشيزر يهدد أساس وجوده و أسباب نجاحه<sup>1</sup> .

وبالتالي يمنع على الممنوح له أن ينشر أو يكشف تحت أي شكل كان أية معلومات متعلقة بالمعرفة العملية التي ينقلها المانح إليه، وهذا الالتزام يشكل في الواقع امتدادا للالتزام بالتكتم<sup>2</sup> الملقى على عاتق الممنوح له أثناء المفاوضات والتي جرى تفصيلها سابقا.

### المبحث الثاني: تطبيقات عقد الفرانشايز في السوق الجزائرية ودوره في مجال التجارة الدولية

تأخر ظهور الفرانشايز كأحد أساليب الاستثمارية إلى فترة التسعينات، فبعد التحول الجذري الذي شهده الاقتصاد الموجه الذي تسيطر فيه الدولة على النشاط الاقتصادي بكل أنواعه إلى التوجه نحو الاقتصاد الحر الذي يتيح المشاركة للقطاع الخاص في الحياة الاقتصادية والتجارية، وما رافق هذه المرحلة من حركة انفتاح على قطاعات اقتصادية جديدة خارج قطاع النفط<sup>3</sup>، الذي يسيطر على تعاملات التجارة الخارجية في الجزائر الأمر الذي جعل المستثمرين يتوجهون إلى التعامل بهذا النمط من العقود في صورة مشاريع استثمارية دولية.

ولهذا سنقوم في هذا المبحث بعرض التجارب الاستثمارية بواسطة عقد الفرانشايز (المطلب الأول) بالإضافة إلى تقييم هذا النوع من الأساليب الحديثة في ميدان التجارة الدولية (المطلب الثاني).

### المطلب الأول : تطبيقات عقد الفرانشايز في الجزائر

يتزايد اهتمام المستثمرين الجزائريين خاصة الناشئين منهم من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالفرانشايز كوسيلة استثمار تتيح فرص نجاح مضمونة، وهو ما يفسره العديد من المنتمين للمؤسسات الجزائرية التي تتعامل به، وعليه فإننا سنعرض أهم تجارب عقد الفرانشايز في

<sup>1</sup> نقلا عن اقحطال فريدة ، المرجع السابق ، ص 92 . R. Fabroe .op .cit .p 219 225

<sup>2</sup> عمر لبنى المسقاوي ، المرجع السابق ، ص 183.

<sup>3</sup> مناصري يحيى، دراسة تحليلية لواقع التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التوجهات الحديثة لتجارة الدولية ، مجلة البشائر الاقتصادية ، جامعة الجيلالي بونعامة ، المجلد السادس ، العدد 1 ، أفريل 2020 ، ص 78.

مجالات مختلفة كالتصنيع ( الفرع الأول)، ومجال التوزيع ( الفرع الثاني )، ومجال الخدمات (الفرع الثالث).

### الفرع الأول: تطبيقات فرانشايز التصنيع في الجزائر

يعد قطاع الصناعة في الجزائر قطاعا حيويا بالنسبة لباقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، وعليه خيار الاستثمار في هذا القطاع من شأنه تحقيق نهضة تمتد لتشمل باقي القطاعات ذلك أن الصناعة هي عصب الاقتصاد<sup>1</sup>، كما أن مبدأ حرية الاستثمار يتيح للمستثمر سواء الجزائري أو الأجنبي الراغب بالاستثمار في الجزائر حرية اختيار الوسيلة أو الأداة الاستثمارية و القطاع المراد الاستثمار فيه وذلك بالشكل الذي يعود بالنفع عليه وعلى الدولة المضيفة للاستثمار على حدا سواء .

ونظرا لأهمية هذا النوع من الاستثمار فقد أولى المشرع عناية بالغة بكل استثمار من شأنه تحقيق التطور الصناعي وذلك برصد جملة من الحوافز ( الضريبية والجمركية والتسهيلات الإدارية والمالية بغية تشجيع هذه الاستثمارات خاصة الفنية منها في صورة مؤسسات صغيرة ومتوسطة، حيث يعطي الفرانشايز الصناعي للمتلقي فرصة إنتاج السلع الجديدة أو تركيب أجزاء صناعية مصنعة مسبقا والخروج بمنتج صناعي مركب أو تحويل مواد أولية وتقديمها للمستهلك سواء كان هذا التصنيع كليا أو جزئيا وتنوع التجارب الاستثمارية في الجزائر في جميع المجالات الاقتصادية<sup>2</sup> ( ميكانيكية، الغذائية، التجميلية، الصيدلانية ).

غير أننا أثرنا تجربة الجزائر مجال الصناعة الدوائية في مجمع الصيدال (أولا ) بالإضافة إلى عرض التجربة الجزائرية في مجال الصناعة الميكانيكية (ثانيا).

### أولا : عقد الفرانشايز بين مجمع صيدال والمخابر الصيدلانية العالمية

<sup>1</sup> سفيان رمازنية، حماية براءة الاختراع في اتفاقية فريست واثرها على الصناعة الدوائية العربية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي ، 2011، ص 95.

<sup>2</sup> نصيرة علاوي، دور اليقظة الإستراتيجية في تحسين تنافسية المؤسسة \_ دراسة حالة مجمع صيدال \_ رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير ، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان ، 2015 ص 197.

يعتبر صيدال المجمع الرائد في مجال المنتجات الصيدلانية خاصة بعد إعادة هيكلة الصيدلانية المركزية الموجهة للاستعمال البشري والبيطري، حيث يهدف الى توفير المنتج الصيدلاني في الجزائر وتسويقه والمساهمة في تقليص فاتورة الاستيراد التي أثقلت خزينة الدولة، وفي سبيل ذلك توجد عقود عدة مع عدة محابر عالمية رائدة في مجال الصناعة الدوائية تتيح له حق استغلال المنتج الدوائي موضوع العقد وتمثل هذه العقود في:

1- عقد يجمع بين مجمع صيدال ومخبر فايزر بالولايات المتحدة الأمريكية:

يقوم هذا العقد على ترخيص مخبر فايزر لمجمع صيدال بتصنيع 4 منتجات فرع فارمال.

2- عقد يجمع بين مجمع صيدال ومخبر أفنتيس فارما (aventis pharma) بفرنسا:

يقضي العقد بترخيص مخبر أفنتيس صيدال بصناعة 09 منتجات على شكل أقراص ومحاليل، وهذا بداية من ماي 1998، أتاح إنتاج 2039444 وحدة بيع من الدواء توبليكسيل على شكل شراب (toplexil) ومالوكس (maalox)<sup>1</sup>.

3- عقد يجمع بين مجمع صيدال و دار الدواء بالأردن:

ابرم هذا العقد سنة 1997 بحيث يتيح لصيدال صناعة 07 منتجات دوائية ولقد تم إنتاج 248174 وحدة بيع الدواء isocard ازوكارد على شكل أقراص سنة 2007.

4- عقد يجمع بين مجمع هيدال مخبر ميفا (mipha) بسويسرا:

إبرام هذا العقد في فيفري 2004، حيث سمح لمجمع صيدال بتصنيع بترخيص من مخبر ميفا لدوائيين مضادين للالتهاب هما ديكلوفيناك ( اولفن ) 25 ملغ و 50 ملغ<sup>2</sup>.

ثانيا : عقد الفرانشايز التصنيع بين شركة safav الجزائرية و شركة مرسيداس الألمانية

<sup>1</sup> نصيرة علاوي، المرجع السابق، ص 197.

<sup>2</sup> نصيرة علاوي، المرجع نفسه، ص 200.

تعد الصناعة الميكانيكية وخاصة صناعة السيارات بمختلف أنواعها، من المشاريع التي أولتها الدولة عناية خاصة في السنوات الأخيرة، بحيث تنتشر مصانع تركيب السيارات بعلامات مختلفة في أنحاء عدة في الجزائر، نذكر منها شركة safav التي أبرمت عقد لفرانشايز مع الشركة الألمانية مرسيداس لصناعة السيارات، حيث كشف القائمون على الشركة safav .mb التابعة للجيش الوطني الشعبي عن انطلاقها في تصنيع مركبات جديدة لعلامة مرسيدس بنز ابتداءً من مطلع شهر جانفي 2019، ويرمي هذا العقد إلى تطوير الصناعات الميكانيكية الوطنية لتغطية حاجات المؤسسات الوطنية العمومية وخاصة من السيارات، حافلات، الشاحنات على غرار مؤسسة نفضال شركة تسيير المصالح و منشآت المطارات<sup>1</sup>، و تركز الإستراتيجية العامة للشركة الجزائرية في سبيل تمكينها من اكتساب مهارات التصنيع والنهوض بهذا القطاع ، وبالتالي تشجيع مثل هذه المبادرات من شأنه المساهمة في تغطية الطلب المستمر والمتزايد للمستهلك على هذه الصناعات بالإضافة إلى نقل المعارف الفنية و التقنية التي ستؤهل الجانب الجزائري في اكتساب خبرات التصنيع الذاتي و المستقل.

### الفرع الثاني: تطبيقات عقد فرانشايز التوزيع في الجزائر

يعتبر التوزيع المرحلة التي تتوسط عملية الإنتاج ومرحلة الاستهلاك ،بحيث يربط الموزع بين مصالح المنتج الذي يسعى إلى التصرف في منتجاته و المستهلك الذي يبحث عن إشباع حاجاته حيث يفضل بعض المستثمرين العمل في مجال التوزيع لما يتيح من فرض نجاح مضمونة وقليلة المخاطر، وفي الجزائر نسجل العديد من مشروعات الاستثمار تتخذ من فرانشايز التوزيع أداة لها وتنشيط أغلبها في المجال الغذائي، وعليه فإننا سنستعرض تجارب رائجة في هذا مجال توزيع المنتجات الغذائية في الجزائر ، كتجربة شركة " تشين لي " للألبان ،شركة "فروتيال " للمشروبات وشركة yves rocher لمواد التجميل .

<sup>1</sup> لمزيد من التفصيل يجب الاطلاع على اموقع [www.Tsa-algerie.com](http://www.Tsa-algerie.com) ، إطلع عليه يوم 15 افريل 2022 الساعة 16:00 .

● أبرمت شركة " كانديا " المختصة في صناعة الألبان و مشتقاتها عقدا مع شركة " تشين لي " الجزائرية يهدف هذا المشروع لتطوير صناعة الحليب تحت علامة كانديا، الذي حقق نجاحا في دول المغرب العربي على غرار تونس والمغرب<sup>1</sup>، ويؤمن هذا المشروع الاستثماري تغطية الاحتياجات الوطنية من مادة الحليب الذي يشهد ندرة تصل للذروة في بعض المواسم بجودة تضاهي المنتج الفرنسي، بالإضافة إلى نقل الخبرة وأساسيات عملية التوضيب والتسويق والتوزيع إلى جانب الجزائري .

● كما تمكنت الشركة فروتيال من إبرام عقد الفرانشايز بهدف تطوير نشاطها الرامي إلى إطلاق مبيعات شركة كوكاكولا<sup>2</sup> على التراب الجزائري ، الشيء الذي أهلها لتحقيق المرتبة رقم 10 في الترتيب العام للصادرات خارج قطاع المحروقات بقيمة 11 مليون دولار أمريكي أي بحصة 04 بالمائة من عام 2014 .

● كما استطاعت علامة ايف روشية لمواد التجميل أن تفرض وجودها في خمس قارات 88 دولة<sup>3</sup> ومن بينها الجزائر ممثلة في مؤسسة بلوصيف التي كانت من أولى المؤسسات الوطنية المتعاملة مع علامة ايف روشية، بفتحها محلات تحمل هذه العلامة و تقديم لمنتجات أصلية للمستهلكين الجزائريين .

### الفرع الثالث : تطبيقات عقد فرانشايز الخدمات في الجزائر

لا يقل قطاع الخدمات أهمية عن باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى إذ يعتبر هو الآخر من مرتكزات الاقتصاد الوطني، كما أن فرص الاستثمار فيه واعدة لحاجة المستهلك المتنامية لخدمات مختلفة سواء المالية و الإدارية ، السياحية والصحية وغيرها من المجالات .

<sup>1</sup> لمزيد من التفاصيل راجع الموقع // http : djazairess.com ، اطلع عليه 2022\_4\_4 الساعة 10:30 .

<sup>2</sup> لمزيد من التفاصيل راجع الموقع [www.coca-cola.dz](http://www.coca-cola.dz) ، اطلع عليه 2022\_4\_4 الساعة 11:00 .

<sup>3</sup> دعاء بكر البشتاوي ، المرجع السابق ، ص 10 .

لا يقل قطاع الخدمات أهمية عن باقي القطاعات الاقتصادية وتسعى الدولة هي الأخرى إلى تشجيع هذا النوع من الاستثمار سعياً منها لتطوير اقتصادها وتوزيع مواردها، وعليه سنتناول في هذا الفرع تجارب متميزة لفرانشايز الخدمات وذلك في المجال الفندقي وفي مجال الإعلام وكذا مجال الخدمات والإطعام .

### أولاً : فرانشايز الخدمات في المجال الفندقي

تنشط في الجزائر عدة فنادق عالمية اتخذت عقد الفرانشايز وسيلة تمكنها من توسيع استثماراتها من جهة، ومن جهة أخرى يستطيع المستثمر الوطني بموجب هذا العقد تقديم خدمات فندقية للمستهلك باستخدام اسم و علامة هذه الفنادق مستفيداً من نجاحها و رواجها ليتمكن من جذب عدد أكبر من زبائن وتحقيق نسبة أرباح مرتفعة، ويعد فندق الشيرطون وهو فندق 5 نجوم تابع لمجموعة ستاروود العالمية للفنادق أكثر هذه التجارب تميزاً، حيث استطاع الفندق بفضل شهرة علامته التجارية وخبرته الواسعة في مجال تقديم خدمات فندقية انتشاراً في دول مختلفة منها الجزائر وفي ولايات وهران، الجزائر العاصمة وغيرها تحت مسمى شيراطون الجزائر.

وهذا بموجب عقد مبرم بين فندق الشيرطون وشركة الاستثمار الفندقي العمومية حيث تستخدم هذه العلامة لتقديم خدمات للزبائن والعملاء<sup>1</sup> وما يستتج مستقبلًا من رفع مستوى كفاءتها في هذا المجال نتيجة لدعم الفني و التقني الذي تقدمه الشركة الأصلية .

### ثانياً: الفرانشايز في مجال الإعلام الآلي

من بين تطبيقات فرانشايز في الجزائر أيضاً نجد مجموعة عقود الفرانشايز التي أبرمتها شركة الجزائرية التي تحمل علامة استن "ASTEIN" مع مؤسسات لتقديم خدماتها للمستهلك باستخدام علامة ASTEIN التي استطاعت أن تحقق نجاحاً في مجال خدمات الإعلام الآلي ما جعلها مصدر ثقة لدى الزبائن<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> انظر الموقع <http://www.platform.almanhal.com> اطلع عليه 24-4-2022 الساعة 14:50.

<sup>2</sup> انظر الموقع <http://www.djazair.com> اطلع عليه 25-04-2022 الساعة 17:00.

### ثالثا : الفرانشايز في مجال خدمات الإطعام

خدمات الإطعام هي كذلك الأخرى أخذت نصيبها في تعاملات الفرانشايز، حيث يقدم مطعم جزائري خدمة الإطعام تحت علامة "كويك" الفرنسية، التي تنشط مجال الإطعام السريع<sup>1</sup> ويؤمن هذا النوع من الاستثمارات، تقديم خدمات مرضية للمستهلك الوطني بجودة ترقى إلى المعايير العالمية مما يتيح نقل الخبرة والكفاءة المطلوبة للجانب الجزائري، كي يتمكن لاحقا من تطبيق هذه المعارف و الخبرات في مشروعه بشكل مستقل.

### المطلب الثاني : تقييم عقد الفرانشايز في ميدان التجارة الدولية

يعد عقد الفرانشايز من طائفة العقود التي أوجدها العمل وفرضتها حاجات التجارة، خاصة بعد اتساع الأسواق واستمرار التقدم التكنولوجي وارتفاع معدلات الاستثمار، لما يلبه هذا العقد من دور مهم في المجال الاقتصادي وانتعاش التجارة الدولية، لهذا اعتبره البعض عاملا أساسيا لزيادة التجارة الداخلية والخارجية بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية، وعليه فإن العمل بهذا النظام يحقق منافع<sup>2</sup> لكلا الطرفين، غير انه في المقابل ينطوي على عيوب من شأنها إعاقة السير الحسن لهذا النظام وعليه فإننا سنتطرق إلى المزايا التي يتيحها عقد الفرانشايز في الفرع الأول، بالإضافة إلى بيان عيوبه في (الفرع الثاني) مع عرض جملة من المعوقات التي تعرقل السير الحسن لهذا النظام في ميدان التجارة الدولية ( الفرع الثالث) .

### الفرع الأول : مزايا عقد الفرانشايز

يتيح عقد الفرانشايز في مجال التجارة الدولية مزايا معتبرة ومنافع، يمتد أثرها لطرفيه ( المانح والمتلقي) وكذا الدولة المضيفة لهذا النظام على قدم المساواة، ولهذا سنتناول في هذا الفرع مزايا عقد الفرانشايز بالنسبة للمتلقي ( ثانيا ) بالإضافة إلى مزايا عقد الفرانشايز بالنسبة للدولة المضيفة (ثالثا).

<sup>1</sup> انظر الموقع [http:// www-tsa-algerie.com](http://www-tsa-algerie.com) اطلع عليه 28-04-2022 الساعة 16:00.

<sup>2</sup> عيبوط محمد، الاستثمارات الأجنبية في القانون الجزائري، دط، دار هومة، للنشر والتوزيع، الجزائر 2012، ص 164.

### أولاً : مزايا عقد الفرانشايز بالنسبة للمانح

إن المانح يسعى إلى تطوير وتوسيع نشاطه ليس فقط في السوق المحلية بل في الأسواق الخارجية، والإقليمية وافتتاحه على أسواق دولية، وفي ما يلي نستعرض أهم المزايا<sup>1</sup> التي يتيحها هذا العقد بالنسبة للمانح.

#### 1- توسيع نشاط المانح:

يوفر الدخول في نظام الفرانشايز توسيع مشروع المانح وغزو الأسواق<sup>2</sup> دون تحمل تكاليف استثمارية عالية والتي تؤدي ببطء إلى توسيع نشاطه<sup>3</sup> هذا، ويتحقق التوسع من خلال إبرام المانح لعقود فرانشيز مختلفة الصور ( تصنيع، توزيع، خدمات ) مع متلقين من مناطق جغرافية مختلفة يتولون مهمة تقديم المنتجات باسم علامة المانح، الذي يسهر على ضرورة مطابقة المنتجات والخدمات المقدمة للمستهلك في هذه المناطق لمعايير يحددها هذا الأخير، ويضمن من خلالها إرضاء الزبائن لمنتجات هذه العلامة التجارية دون غيرها<sup>4</sup>.

#### 2- حصول المانح على مصادر تمويل جديدة:

إبرام عقد الفرانشايز يقتضي من المتلقي دفع مبالغ نقدية في مقابل حصوله على عناصر العقد من حقوق الملكية الفكرية والمعرفة و المساعدة الفنية والتقنية وهذا في شكل مبالغ تدفع عند إبرام العقد تحدد بشكل جزائي، وأخرى ثابتة تدفع في شكل أتاواي دورية تدفع في فترات طوال مدة العقد وتحدد المبالغ بحسب محل العقد وقيمتها الاقتصادية .

<sup>1</sup> \_ Didier Matray, le contrat de franchise ,séminaire organise a liège , commission droit et vie des affaires faculté de droit de l université de liège ,le vendredi 29september 2000, p08.

<sup>2</sup> بلال بوجمعة، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية، دراسة حالة الجزائر، مذكرة الماجستير، تلمسان ، ص 34.

<sup>3</sup> حجوط كهيبة، حمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في مجال الاقتصادي، مذكرة ماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة عبد الرحمان ميرة ، بجاية 2014\_ 2015 ، ص 48.

<sup>4</sup> دعاء بكر البشتاوي ، المرجع السابق ، ص 38.

### 3- استقلال المتلقي عن المانح بوصفه مالك للمشروع:

أن استقلال المتلقي عن مشروع المانح، من شأنه أن يجنب هذا الأخير عناء فتح فروع تابعة لمشروعه نظرا لما تنطوي عليه عملية إنشاء الفروع من ارتفاع في الميزانية سواء من حيث التجهيز أو من حيث رصد الموارد البشرية التي تقوم بمهمة إدارة هذه الفروع<sup>1</sup>.

### 4- حصول المانح على فرص تسويق منخفضة التكاليف:

يحقق عقد الفرانشايز للمانح ميزة تسويق منتجاته من سلع وخدمات في مناطق مختلفة، إذ يلقي على عاتق المتلقي تسويق هذه المنتجات واضعا العلامة<sup>2</sup> واسم المانح عليها في المنطقة الجغرافية التي ينشط فيها .

### 5- حصول المانح على المواد الأولية المتاحة في دولة المتلقي:

المتلقي عادة ما يكون من دولة نامية، والمعروف عنها غناها بالمواد الأولية الضرورية لعملية الإنتاج، وبهذا فان عقد الفرانشايز يتيح للمانح الحصول على هذه الموارد والتي قد تكون في صورة مقابل عيني يقدمه المتلقي نظير استغلاله لعناصر العقد .

### ثانيا: مزايا عقد الفرانشايز بالنسبة للمتلقي

يضمن عقد الفرانشايز مزايا عدة نوردتها كالآتي :

#### 1 - استفادة المتلقي من شهرة العلامة و الاسم التجاري للمانح:

إن شهرة العلامة التجارية والاسم التجاري ستساهم في جذب عدد أكبر من زبائن يهتمهم جودة المنتج وأصالته، وبهذا يستفيد المتلقي سواء كان مصنعا أو موزعا أو مقدم خدمة، بان يحصل على عملاء وزبائن هذه العلامة في هذه المنطقة الجغرافية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> دعاء بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 38.

<sup>2</sup> Didier Matray ,op cit ,p 07.

<sup>3</sup> زونية بن زيدان، عقود التوزيع في إطار المنافسة، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة، 2007، ص 44.

## 2- إتقان المتلقي لأسس الإنتاج و إدارة المشروع:

تقتضي استقلالية مشروع المانح عن مشروع المتلقي، أن يدير هذا الأخير مشروعه بنفسه ونظرا لكونه لا يجيد أساسيات إدارة المشروع وافتقاره للمعرفة الفنية والتقنية يتكفل المانح بتلقيه الطريقة المثلى للإدارة وبذلك يكون المتلقي قد استفاد من خبرات المانح واكتسب مهارة الاستثمار.

## 3- يتيح الفرانشايز فرص استثمار منخفض المخاطر للمتلقي:<sup>1</sup>

إن لجوء المتلقي للاستثمار بواسطة عقد الفرانشايز، يتيح هذا النوع من الاستثمارات من فرص نجاح مضمونة و قليلة المخاطر، وذلك باعتباره نظام متكامل يحتوي على كافة الأجهزة الإدارية والمالية<sup>2</sup> والفنية والتي تنقل خلاصة تجاربها وخبراتها إلى المنضمين، ويقلل من المخاطر التي يتعرض لها العضو الجديد، كما أن نسبة نجاح النشاط ما تكون أكبر عن طريق نظام الفرانشايز مقارنة بنسبة نجاح الأنشطة المستقلة<sup>3</sup>.

## 4- الفرانشايز خيار مفضل للمشروعات الاستثمارية الناشئة:

يواجه المستثمرون المبتدؤون عند إنشائهم مشاريع صعوبات تتعلق أساسا باختيار المجال الأمثل للاستثمار، إذ يجد المستثمر نفسه في حيرة من اختيار مجال يباشر فيه نشاطه الاستثماري و بذلك يبرز الفرانشايز كوسيلة استثمار مناسبة لهذه المشاريع الصغيرة والمتوسطة و يتيح هذا النوع من الاستثمارات تمكين المتلقي من تأسيس استثمار ناجح .

## ثالثا المزايا عقد الفرانشايز بالنسبة للدولة المستضيفة

يحقق الفرانشايز مزايا معتبرة تعود على الدولة المضيفة لعملية الاستثمار سنتطرق لها كالأتي:

<sup>1</sup> زويبة بن زيدان، المرجع السابق، ص 45.

<sup>2</sup>Romain weigel, internationalisation des réseaux de franchise :une perspective dynamique pour appréhender le choix de la modalité d entrée , thèse de doctorat Gestion est management, université d Angers, français , 2016 , p 23

<sup>3</sup>حجوط كاهينة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص 45.

### 1 - تلبية احتياجات المستهلك من سلع و الخدمات:

تعمل الدولة على تلبية احتياجات مواطنيها اليومية من السلع والخدمات، وفي سعيها لذلك فإنها تشجع الاستثمار في مجالات المختلفة سواء التصنيع أو التوزيع وتهدف إلى توفير حاجة المستهلك اليومية وذلك بمنحهم مزايا وحوافز تزيد من مرودية الاستثمار .

### 2- تقليص الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة و الدول النامية:

يتيح عقد الفرانشايز باعتباره احد صور عقود التكنولوجيا تمكين الدولة المضيفة من اكتساب قاعدة تكنولوجية<sup>1</sup> مؤهلة لتنفيذ خططها التنموية، وذلك نتيجة الاحتكاك المباشر بين المشاريع الوطنية والمشاريع الأجنبية، بغية نقل التكنولوجيا واستيعاب استخدام التقنيات الحديثة وهذا ما يساهم في تقليص الفارق ولو جزئيا.

### 3- توفير مناصب الشغل في الدولة:<sup>2</sup>

يساهم عقد الفرانشايز في زيادة عدد الاستثمارات المقامة في الدولة المضيفة له والتي تحتاج بدورها إلى الموارد بشرية التي تعنى بتسيير وتنشيط المشاريع ما يتيح اللجوء إلى اليد العاملة<sup>3</sup> المتوفرة في هذه الدولة الشيء الذي من شأنه تقليص نسبة البطالة .

### 4 - رفع مساهمة القطاع الخاص في عملية التنمية الاقتصادية:<sup>4</sup>

يفضل المستثمرون الخواص اللجوء إلى عقد الفرانشايز في تسيير مشاريعهم الاستثمارية ما يتيح خلق طبقة من رجال الأعمال الذين ينشطون في القطاع الخاص، إذ أن الواقع يثبت أن

<sup>1</sup> عدنان مناتي صالح، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية مع إشارة خاصة للتجربة الصينية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، جامعة بغداد، عدد خاص بمؤتمر الكلية، 2013، ص 367.

<sup>2</sup> عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996 \_ 2005 رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007 ص 115.

<sup>3</sup> عدنان مناتي صالح، المرجع السابق، ص 367.

<sup>4</sup> بلال بوجمعة، المرجع السابق، ص 19.

الخواص وخاصة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهم أكثر المتعاملين بعقد الفرانشايز بالمقارنة مع القطاع العام ، وهذا لما يتيح هذا العقد من مزايا وتسهيلات.

### 5 - الانفتاح على الأسواق الدولية:

عقد الفرانشايز عقد دولي يتجاوز حدود الدولة الواحدة، إذ يساهم في ربط علاقات اقتصادية دولية، كما يتيح هذا العقد إمكانية انفتاح الأسواق الإقليمية والعالمية على بعضها وتشجيع التبادل التجاري في جميع المجالات مختلفة<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: عيوب عقد الفرانشايز

بالرغم من المزايا التي يحققها عقد الفرانشايز، سواء بالنسبة لطرفيه أو بالنسبة للدولة المضيفة له، فإنه وفي المقابل ينطوي على عيوب<sup>2</sup> نوردتها في الآتي:

### أولاً : تقييد حرية المتلقي في إدارة المشروع

رغم استقلالية الطرفين في عقد الفرانشايز إلا أن المانح وبمركزه الاقتصادي القوي مقارنة بالمتلقي فإنه يعتمد إلى تضييق قدرة هذا الأخير على اتخاذ القرار بشأن مشروعه الاستثماري وهذا بحكم قلة خبرته فيجد المتلقي نفسه مقيدا بموافقة المانح قبل بداية أي إجراء يتعلق بالمشروع وتتضح مظاهر التقييد في حرية المتلقي في تلك الشروط الواردة في العقد التي ينفرد بصياغتها المانح ويدعن لها المتلقي وهي كالتالي:

### 1- حصر نشاط المتلقي في منطقة جغرافية معينة.

في إطار تنظيم المانح لشبكة الفرانشايز الخاصة به، فإنه يحدد الحيز الجغرافي الذي ينشط فيه كل متلقي فيها وهذا ما يساعده على فرض نوع من النظام يتيح عدم منافسة المشروعات التابعة لشبكة واحدة لبعضها البعض، وبهذا فإن المتلقي لا يستطيع تجاوز هذه الحدود الجغرافية إلا بموافقة المانح .

<sup>1</sup> كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، المذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان ، 2010 ص 51.

<sup>2</sup> Didier Matray ,op cit , p 08.

## 2- عدم قدرة المتلقي على استغلال عناصر العقد مستقلة عن المشروع:<sup>1</sup>

إن حق المتلقي في استغلال عناصر العقد لاسيما ما تعلق منها بحقوق الملكية الفكرية يقتصر على مدة سريان العقد، وعليه فإن المتلقي وبمجرد انتهاء العقد لا يستطيع بأي شكل من الأشكال مواصلة استغلال هذه العناصر كما لا يمكنه أن يستغل هذه العناصر في مشروع آخر غير ذلك الذي ابرم بشأنه العقد.

## 3 - تدخل المانع في تحديد ثمن المنتج:

من مظاهر تقييد حرية المتلقي في عقد الفرانشايز تدخل المانع في فرض سعر محدد لبيع السلع والخدمات أو توزيعها على المستهلكين، سواء كان ذلك عن طريق تحديد سعر ثابت أو تحديد السعر الأدنى والأقصى الذي يمكن أن يباع به المنتج.<sup>2</sup>

## ثانيا : محدودية التمكين التكنولوجي

يلتزم المانع بموجب عقد الفرانشايز بتلقي المتلقي جملة المعارف التكنولوجية التي تساعد في عملية الإنتاج أو التوزيع<sup>3</sup>، على غرار البحوث التطبيقية والنماذج وغيرها من المعلومات السرية التي تساهم في نجاح المشروع، كما يحرص المانع على الاحتفاظ ببعض الأسرار والمعلومات التي يتوقف عليها نشاطه.

## ثالثا : دفع المتلقي للثمن نسبة من رقم الأعمال

يدفع المتلقي المقابل النقدي في عقد الفرانشايز عن طريق اقتطاع نسبة متفق عليها من رقم الأعمال المحققة خلال مدة معينة من ممارسة النشاط، عوض أن يكون هذا الثمن نسبة الأرباح وبالتالي يقلل هذا الشرط من العائد المالي المنتظر من الاستثمار<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> دعاء بكر البشتاوي، المرجع السابق، ص 117 .

<sup>2</sup> سياسة عروسي، المرجع السابق، ص 102 .

<sup>3</sup> - Didier Matray ,op cit , p 09.

<sup>4</sup> مصباح بلقاسم ، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية المستدامة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص 44.

#### رابعا : انتقال التحسينات التي يبتكرها المتلقي تلقائيا ملكية المانح

تعتبر التحسينات<sup>1</sup> التي يدخلها المتلقي على عناصر العقد المملوكة للمانح والتي لا تعبر مستقلة عنها فإن ملكيتها تعود للمانح لا للمتلقي باعتبارها تحسينات تضاف للعناصر المتعاقد عليها سابقا .

#### خامسا : التقليل من المنافسة

ينطوي عقد الفرانشايز على شرطين من شأنهما القضاء على المنافسة في السوق<sup>2</sup>، وهما شرط القصر الذي يقتضي امتناع المانح على التعاقد مع متلقين من نفس المنطقة، وشرط الحصرية الذي يقتضي امتناع المتلقي عن ممارسة النشاط خارج المنطقة الجغرافية المحدد في العقد وبهذا التقليل لفرص المنافسة داخل هذه المنطقة<sup>3</sup> .

#### الفرع الثالث : تقييم العمل بنظام الفرانشايز على ضوء التجارة الخارجية الجزائرية

باعتبار عقد الفرانشايز من عقود التجارة الدولية التي تساهم بشكل كبير في تحقيق التنمية ومالها من دور للنهوض بالاقتصاد وتدعيم القدرة التسويقية من خلال إنشاء العديد من الأسواق الجديدة للمنتجات المتنوعة<sup>4</sup>، كما يساهم في توفير الكثير من الخدمات والسلع، غير أنه وعلى الرغم من تبني الجزائر هذه الوسيلة في إطار الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي، وتأثر الاقتصاد بالتجارة الخارجية إلا أنها لم تنجح في تحقيق الهدف التي تصبو إليه من خلال هذه الآلية مقارنة بالنجاحات التي حققتها عقود الفرانشايز في السوق العالمية، ومراجعة لأسباب الفشل توجد عدة عقبات عرقلت العمل بهذا النظام من خلال التجربة الجزائرية الخارجية، وعليه سيتم من خلال هذا الفرع عرض مجموعة من المعوقات :

<sup>1</sup> نبيل ونوغي، الاطار القانوني لعقد نقل التكنولوجيا وآثاره، مجلة صوت القانون، المجلد 5، العدد 1، افريل 2018، ص 431

<sup>2</sup> موكة عبد الكريم، اثر الظروف الاقتصادية على استقرار العقود التجارية الدولية، مجلة الحقوق والعلوم الأساسية، جامعة جيجل، العدد خاص في جوان 2018، ص 405.

<sup>3</sup> عبد الكريم بعداش، المرجع السابق، ص 123.

<sup>4</sup> مناصري يحي، المرجع السابق، ص 820 .

أولاً : المعينات التشريعية

وهي تلك العراقيل التي من شأنها إعاقة السير الحسن للمشروع الفرانشايز يمكن إجمالها فيما يأتي:

1- غياب قانون ينظم عقد الفرانشايز:

وذلك كون المشرع لم ينظمه بموجب قانون خاص به، مما جعله من العقود غير المسماة والتي تطبق عليها النظرية العامة للعقد وبذلك يمثل الفراغ التشريعي أحد المعينات التي تواجه عقد الفرانشايز في الجزائر.

2- عدم ملائمة الأحكام العامة للعقد مع خصوصية عقد الفرانشايز:

أن عدم وجود قانون ينظم عقد الفرانشايز يحتم فرضية تطبيق الأحكام العامة المنصوص عليها في القوانين الوطنية ذات الصلة بهذا العقد، و التي عادة ما تكون عامة ولا تلم إلاما كافيا بمقتضيات هذا العقد الشيء الذي قد لا يناسب المستثمر الأجنبي الذي يهيمه وجود قانون خاص يضمن له مصالحه الاقتصادية التي قد تضرر إذا ما طبق قانون آخر على هذه العلاقة<sup>1</sup>.

3- عدم الاستقرار التشريعي:

يلاحظ على المشرع الجزائري أنه كثيرا ما يلجأ إلى تعديل القوانين خاصة تلك المتعلقة بالاستثمار الذي يشهد تعديلات كثيرة.

4- قصور الحماية القانونية الوطنية لحقوق الملكية الفكرية:

قصور القوانين الوطنية وعجزها عن توفير الحماية اللازمة لحقوق الملكية الفكرية المملوكة للمانح والتي له مطلق التصرف فيها في مواجهة إي ممارسة أو تصرف من شأنه المساس بها كالاستغلال غير القانوني لهذه الحقوق دون ترخيص من صاحبها<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> سياسة عروسي، المرجع السابق، ص 2 .

<sup>2</sup> حمادي الزويير، المرجع السابق، ص 77.

### ثانيا: معيقات عقد الفرانشايز العملية

يقصد بها تلك الظروف المحيطة بالعملية الفرانشايز وتتناول أهمها في الآتي:

#### 1- عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي:

من أهم العوائق التي تعرقل العمل بالفرانشايز تلك السياسة المتعلقة أساسا بموقف السلطة من هذه المشاريع، ويأتي هذا الموقف نتيجة ظروف تحيط بالدولة تجعلها تشجع استثمارات معينة وتنفر من استثمارات أخرى سواء كانت هذه الظروف أمنية<sup>1</sup> تتعلق أساسا بأمن وسلامة الدولة وبالمقابل فان المستثمر يولي أهمية بالغة للوضع السياسي<sup>2</sup> للدولة قبل البدء في عملية الاستثمار كما لا يقلل الاستقرار الاقتصادي أهمية في عملية جذب الاستثمارات الأجنبية فانعدامه يدفع المستثمر إلى تصفية مشاريعه القائمة و تأجيل أو إلغاء استثماراته المستقبلية .

#### 2- تأخر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة:

تعثر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة نظرا لعدة أسباب أهمها منظومتها القانونية التي أصبحت عاجزة عن مسايرة التطورات الاقتصادية في العالمية، بالإضافة إلى سياسة الدولة الجزائرية وتعاملها مع المستثمر الأجنبي وان عدم انضمام الجزائر للمنظمة من شأنه التأثير على تعاملاتها الدولية في المجال الاقتصادي<sup>3</sup> .

#### 3- عدم وجود سوق منافسة:

من بين المعوقات عقد الفرانشايز حداثة التجربة الجزائرية فيما يخص اقتصاد السوق، وهذا نظرا لصعوبة الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى الاقتصاد الرأسمالي بالإضافة إلى تدني مستوى القطاع الخاص للقيام بهذه العقود سواء من حيث الخبرة والتجربة الأمر الذي جعله قاصرا على

<sup>1</sup> بملول فيصل، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأوروبية متوسطة والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث الاقتصادي، جامعة البلدة، العدد 1، 2013، ص 164.

<sup>2</sup> زعيبوط محمد وعلى، المرجع السابق، ص 175.

<sup>3</sup> أمال زايد، «الأشكال القانونية المتاحة للاستثمارات الأجنبية»، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 13، العدد 1 2016 ص 210.

المساهمة في التنمية الاقتصادية<sup>1</sup> وغير قادر على المنافسة التي تضمن رفع كفاءة وتحسين مردودية فغياب المنافسة من شأنه جعل حركية السوق منخفضة<sup>2</sup>. ولهذا فإن تنظيم وتسيير التجارة الخارجية الجزائرية وفق للتطورات الاقتصادية والعالمية، جعلها تحصد معادلة غير متكافئة بين الأوضاع الاقتصادية الداخلية للاقتصاد الوطني والأوضاع الاقتصادية الدولية<sup>3</sup>.

### ثالثا : المعوقات الاقتصادية

— عدم الإسراع في وضع سياسة تقارب بين الأوضاع السائدة الأسواق المحلية وتلك الأسواق الخارجية.

— بطئ إصلاحات القطاع المالي والخدمات بصفة عامة فالبنوك مثلا تعتمد على تشريعات لا تزال مهمتها تحفظ تمويل المشاريع الاقتصادية ودعم المؤسسات الإنتاجية<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> مصباح بلقاسم ، المرجع السابق، ص 9 \_ 70.

<sup>2</sup> كريم بعداش، المرجع السابق، ص 100.

<sup>3</sup> امينة شريفني، إطار القانوني للتجارة الدولية الخارجية الجزائرية في ظل مشروع الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة OMC ، مجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية ، العدد خاص ص 224 .

<sup>4</sup> بجلولي فيصل، المرجع السابق ، ص 163.

### خلاصة الفصل الثاني:

كخلاصة لهذا الفصل يمكن القول انه باعتبار عقد الفرانشايز من العقود الملزمة لجانبين فهو يولد حقوق ويرتب التزامات في ذمة الطرفين، حيث يلتزم المانح بنقل العناصر المميزة لحقوق الملكية الفكرية المتمثلة في المعرفة الفنية والمساعدة التقنية والعلامة التجارية وكذا الالتزام بضمان المنتجات وخدمات، كما يلتزم المتلقي بأداء المقابل المالي للمانح عند إبرام العقد من خلال الاتاوى الدورية وباعتبار عقد الفرانشايز من العقود الناقلة لتكنولوجيا فهو يرتب التزامات مشتركة بين الطرفين من خلال التزام كل واحد منهما بنقل التحسينات و باحترام الحصرية الإقليمية .

هذا وتبرز أهمية مرحلة تكوين العقد من خلال بيان أهم الالتزامات التي تترتب في ذمة الطرفين والتي من خلالها تتحقق غاية هذا العقد وقد اتخذت الجزائر الفرانشايز أداة لمشاريع استثمارية من خلال تجربة الجزائرية في المجال التصنيع (الإنتاج) والخدمات والتوزيع .

كما يتيح عقد الفرانشايز عدة مزايا تمكن المتلقي من الاستفادة من شهرة العلامة وكذا لتلقيه أساسيات فن الإدارة بالإضافة إلى تلبية حاجيات المستهلك الجزائري دون الإغفال أثره على الاقتصاد الوطني كمصدر تمويل بديل للخزينة العمومية.

خاتمه

نخلص في ختام هذه الدراسة التي انصبت على عقد الفرانشايز إلى انه من أهم الآليات التي تساهم وبشكل كبير في ميدان التجارة الدولية ذلك أنه يتيح الدخول في أسواق جديدة باعتباره وسيلة فعالة لاستقطاب أكبر عدد من المستهلكين من جهة، ومن جهة أخرى يمكن من تكوين شبكة تجارية هامة بنفقات مالية محدودة ، غير أن ضمان فعالية هذا العقد في تطوير الاقتصاد الجزائري وتنمية قطاع التوزيع والخدمات متوقف على ضرورة توفير الظروف الملائمة لنجاح نظام الفرانشايز .

وعليه تعرضنا من خلال دراستنا إلى تحديد الإطار المفاهيمي لعقد الفرانشايز وذلك للتعرف أكثر على هذا النوع من العقود وذلك بتحديد الطبيعة القانونية له، ونظر لخصوصية هذا العقد كونه ينطوي على عناصر الملكية الفكرية ويتقارب مع عدة عقود الأمر الذي دفعنا إلى تمييزه عن بعض العقود المشابهة له مثل عقد الامتياز التجاري وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية... الخ .

كما تطرقنا من ناحية أخرى إلى تحديد المسار التعاقدي لتكوين عقد الفرانشايز من خلال تحديد الأحكام والقواعد المطبقة عليه حيث تم إخضاعه لأحكام القانون المدني والتجاري والملكية الصناعية، حيث يمر تكوين العقد بمراحل بدء من مرحلة المفاوضات وهي المرحلة التمهيديّة للعقد لتقريب وجهتي النظر بين المتعاقدين ثم تليها مرحلة الإبرام النهائي والتي لا بد أن تتوفر فيها مجموعة من الأركان والشروط اللازمة لإبرامه وهي الرضا والمحل والسبب إلى غاية مرحلة تحرير وصياغته وإفراغه في قالب رسمي .

كما تعرضت الدراسة إلى طرق انتهاء عقد الفرانشايز، كما تم إحصاء عدد مقبول من المشروعات التي تتعامل بهذا العقد في الجزائر في مجالات مختلفة من إنتاج وتوزيع وخدمات والتي وعلى الرغم من حداثة تجربتها إلا أنها ساهمت بشكل فعال في تحقيق استثمار ناجح يحقق قيمة مضافة للاقتصاد الوطني ، وانتعاش التجارة الخارجية الجزائرية.

وعليه من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى جملة من النتائج نوردتها كالاتي:

— عقد الفرانشايز من أهم عقود التجارة الدولية لكونه يمنح للمؤسسات الاقتصادية الدخول في أسواق جديدة سواء على الصعيد الوطني أو الدولي، وذلك بترخيص باستعمال حقوق الملكية

الفكرية وتقديم المساعدات الفنية بالإضافة إلى نقل التكنولوجيا والخبرات، كما يوفر الفرانشايز للمانح أسواق جديدة ووسيلة لاستقطاب عدد أكبر من المستهلكين، كما يحمل المتلقي مصاريف الاستثمار بمفرده، مما يسمح للمانح استغلال أمواله بالأبحاث والمتعلقة بتحسين جودة ونوعية المنتج.

— إن إبرام عقد الفرانشايز يكتسي أهمية كبيرة لأطرافه ليس فقط لوروده على عناصر الملكية الصناعية، والمعرفة الفنية والمساعدة التقنية وإنما لطابعه الدولي حيث يدخل هذا ضمن العقود التجارية الدولية التي تتيح لأصحاب الشركات الكبرى وتوسيع مشاريعهم في أقاليم أخرى دون تكبد مصاريف إنجاز فروع جديدة .

— عقد الفرانشايز يعتبر من العقود غير المسماة التي لم تحض بتنظيم خاص الأمر الذي جعل المشرع يخضعها إلى الأحكام العامة للعقود .

— يرتب عقد الفرانشايز التزامات وحقوق متبادلة على الطرفين حيث يلتزم المانح بنقل العناصر المميزة لحل عقد الفرانشايز والمتمثلة في المعرفة الفنية والمساعدة التقنية وعناصر الملكية الصناعية للمتلقي بالإضافة التزامه بضمان سلامة المنتجات والخدمات وكيفية استعمالها فيه خير للمصلحة المشتركة في المقابل يلتزم بأداء المقابل المالي للمانح عند إبرام العقد من خلال رسم دخول بالإضافة إلى الالتزام بالمحافظة على السرية .

— يتيح عقد الفرانشايز للمتلقي الاحتفاظ باستقلالية والاستفادة في الوقت نفسه من علامته التجارية ذات شهرة الواسعة، فبفضل عقد الفرانشايز يتمكن من أن يمارس نشاط لا خبرة لديه فيه.

— ينطوي عقد الفرانشايز على العديد من المزايا لطرفيه فبالنسبة للمانح تتجلى هذه المزايا في تحقيقه الانتشار والتوسع عن طريق رأس مال المتلقين الذين يتحملون مخاطر الاستثمار الذي يحصل على رسوم مستمرة وبالتالي زيادة إرباحه أما المتلقي الاستفادة من نجاح نشاطه الاستثماري المدار بواسطة هذا العقد أكثر بكثير إذا تمت مقارنته بالأنشطة المستقلة الأخرى .

— رغم احتواء عقد الفرانشايز على ممارسات مقيدة للمنافسة إلا أن الإيجابيات التي يقدمها بكثرة من السلبيات التي يحققها ومن بين الإيجابيات كزيادة الاستثمارات، تطوير في نوعية وزيادة الجودة

انتشار السريع لتقنيات الجديدة مع تحقيق مناصب شغل، مما يجعل هذه الممارسات تساهم في كل من التطور الاقتصادي، والتقني وتحسين المستوى المعيشي للمجتمع .

— ضمان فعالية هذا العقد في تطوير الاقتصاد الجزائري وتنمية قطاع التوزيع والخدمات متوقف على ضرورة سن بعض النصوص القانونية لنجاح نظام الفرانشايز وتوفير بيئة الملائمة لها .  
— نظرا لعدم إلمام الأحكام العامة للعقود بالخصائص المميزة لعقد الفرانشايز ( الطبيعة الخاصة ) جعلت المستثمر الأجنبي متخوف من عدم قدرة النصوص القانونية سارية المفعول على ضمان وحماية مشروعه .

— تنامي حركة اللجوء المستثمرين للتعامل بالفرانشايز كأداة استثمارية خلال السنوات الأخيرة وذلك أثناء عرض التجربة الجزائرية .

بناء على ما سبق نخلص إلى جملة من الاقتراحات تخص هذه الدراسة نوضحها كالآتي:

— تشجيع العمل بنظام الفرانشايز نظرا لدوره في النهوض بالاقتصاد، بالإضافة إلى الدور المهم في نقل المعارف الفنية اللازمة لعملية الإنتاج وكذا المرافقة المستمرة التي تجعل استثماراتهم أكثر نجاحا ومرودية .

— ضرورة توفير مناخ استثماري مستقر بنظام الفرانشايز من خلال إلغاء العقوبات التشريعية التي تعيق نشاط الحركة التجارية في السوق العالمية .

— بيان حدود تدخل المانح في تسيير الملتقي لمشروعه، وذلك تكريسا لمبدأ حرية الاستثمار والتجارة الذي بمنح للمتلقي كامل الحرية في إدارة استثماره .

قائمة

المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

أولا / النصوص التشريعية والتنظيمية

أ - التشريع الأساسي

المرسوم الرئاسي رقم 438/96 المؤرخ في ديسمبر 1996 المتضمن الدستور الجزائري ج. ر. ج. ج. عدد 76 لسنة 1996، المعدل والمتمم بموجب قانون رقم 03/02 المؤرخ في 10 افريل 2002 ج. ر. ج. ج. عدد 25 لسنة 2002 المعدل والمتمم بموجب قانون رقم 19/08 المؤرخ في 15، نوفمبر 2008 المتضمن التعديل الدستوري ج. ر. ج. ج. عدد 63 لسنة 2008 المعدل والمتمم بالقانون 01/16 المؤرخ في مارس سنة 2016 ج. ر. ج. ج. عدد 16 لسنة 2016. المعدل والمتمم بموجب المرسوم الرئاسي 20-442 المؤرخ في 30 ديسمبر 2020، ج. ر. ج. ج. عدد 82 الصادرة في 30 ديسمبر 2020.

ب- التشريعات العادية والأوامر

\_ الأمر رقم 75\_58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني، ج، ر عدد 78 صادر في 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم لسنة 2007.

\_ الأمر 66/ 86 المؤرخ في 28 أفريل 1966، المتعلق بالرسوم والنماذج، ج. ر. ج. ج. ، العدد 35.

\_ الأمر رقم 03\_03 مؤرخ في 19 يوليو 2003، يتعلق بالمنافسة، ج، ر عدد 43 صادر في 20 يوليو 2003، المعدل بالقانون رقم 08\_12 مؤرخ في 25 يونيو 2008، ج، ر، عدد 36 صادرة في 02 يونيو 2008 وبمقتضى الأمر رقم 10\_05 مؤرخ في 15 غشت 2010، ج، ر عدد 46 صادرة في 18 غشت 2010.

\_ الأمر 03\_06 المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق بالعلامات التجارية، ج. ر. ج. ج. ، العدد 41، المؤرخة في 23 جويلية 2003.

ج- النصوص التنظيمية:

المرسوم التنفيذي رقم 98 / 68 المؤرخ في 21 فيفري 1998 المتعلق بإنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية linapi، الجريدة الرسمية، العدد 11 لسنة 1998.

ثانيا /الكتب والمؤلفات باللغة العربية

ا\_ كتب:

- 1\_ الاودان سمير عبد السميع، تسويق الشهرة التجارية ( الفرانشايز ) ودور التحكيم في منازعاتها ، ط01 ، الاسكندرية ، 2009 .
- 2\_ الحديدي ياسر سيد محمد، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، ط01، دار الفكر العربي، الإسكندرية، 2009.
- 3\_ السنهوري عبد الرزاق، نظرية العامة للالتزامات ( نظرية العقد ) ج1، ط 2، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان ، 1998.
- 4 \_ المسقاوي لبنى، عقد الفرانشايز، ط01 ، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2012.
- 5\_ حمادي زبير، الحماية القانونية للعلامات التجارية ، ط 1 ، منشورات الحلبي الحقوقية ، لبنان ، 2012 .
- 6\_ سبيل جلول، عقد الفرانشايز موجبات الفرقاء، دط، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2001 .
- 7 \_ سعد الله عمر، القانون الدولي للأعمال، ط02، دار هومة، الجزائر 2012.
- 8\_ \_\_\_\_\_ ، قانون التجارة الدولية ( النظرية المعاصرة )، ط2، دار هومة، الجزائر، 2009.
- 9\_ سعد نبيل إبراهيم، النظرية العامة للالتزامات ( مصادر الالتزام )، دط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2012.
- 10\_ عينوط محند، الاستثمارات الأجنبية في القانون الجزائري، دط، دار هومة للنشر والتوزيع ، الجزائر ، 2012.
- 11\_ فاضلي ادريس، الملكية الصناعية في القانون الجزائري، دط، ديوان المطبوعات الجامعية 2013.
- 12\_ مغبغب نعيم، عقد الفرانشايز، ط01، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، 2006 .
- 13\_ هشام مرسي، الفرانشايز، امتياز التجارة الخدمائية، ط01، دار الفكر الجامعي، مصر، 1998 .

ب / المقالات العلمية

- 1\_ السبعوي ذنون، الطبيعة القانونية لعقد نقل التكنولوجيا، مجلة الرافدين للحقوق ، العدد 29، العراق، 2006 .
- 2\_ الصوالحه خالد محمد، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري، مجلة العلوم الاقتصادية والادارية و القانونية، نشر الأبحاث ، جامعة الجدار، العدد 5 ، المجلد 5 ، ماي 2019 .
- 3\_ الغامدي عبد الهادي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري، مجلة الحقوق و البحوث القانونية و الاقتصادية، جامعة الإسكندرية، العدد 2 ، 2010.
- 4\_ باهلولي فيصل ، التجارة الخارجية الجزائرية بين انقاذ الشراكة الأوروبية متوسطة والانضمام إلى منظمة التجارة الخارجية ، جامعة البليدة ، مجلة الباحث الاقتصادي ، العدد 01 ، 2013.
- 5\_ بن جريان ماجد، التزامات أطراف عقد الامتياز التجاري ( الفرانشايز ) مجلة مملكة العربية السعودية ، عدد خاص أكتوبر 2020.
- 6\_ بن حزر الله بلحطاب ، التكييف القانوني لعقود الاستثمار الدولية ( عقد البوت والفرانشايز نموذجاً )، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الأغواط، المجلد 08، العدد 03 ، السنة 2021.
- 7\_ بن حمادي آمان، عقد المساعدة الفنية كآلية لنقل المعرفة الفنية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة الجزائر 1، المجلد 15 ، العدد 01 ، 2012.
- 8\_ بن زيد فتحي ، الأهمية الاقتصادية لعقد الفرانشايز ، مجلة التحولات، جامعة ورقلة ، الجزائر، المجلد 2 العدد 1 ، 2019 .
- 9\_ بن دودان سفيان ، عقود التجارة الدولية كآلية لدفع التجارة الخارجية في القطاع السياحي، جامعة زيان عاشور الجلفة ، مجلة اقتصاد المال والأعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 04 ، العدد 2 ، 2020 .
- 10\_ بن علي معمر، عقد الفرانشايز، آثاره، جامعة عمار تلجي الأغواط، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، المجلد 06، العدد 01 ، 2020 .

- 11\_ شريفى امينة، إطار القانونى للتجارة الدولية الخارجية الجزائرية فى ظل مشروع الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة OMC، مجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، العدد خاص .
- 12\_ رشوان محمود صديق، عقد الامتياز التجارى ( الفرانشايز )، مجلة العلوم الشرعية، جامعة القصيم، العدد 5، 2019 .
- 13\_ زايدى أمال، "الإشكالات القانونية المتاحة للاستثمارات الأجنبية"، جامعة الوادى، المجلة الأكاديمية للبحث القانونى، المجلد 13، العدد 1، 2016.
- 14\_ صالح عدنان مناتى، دور الاستثمار الأجنبى المباشر فى التنمية الاقتصادية مع إشارة خاصة للتجربة الصينية، جامعة بغداد، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، عدد خاص بمؤتمر الكلية، 2013.
- 15\_ مرزوق محمد سادات، الجوانب القانونية لعقد الفرانشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 5، اكتوبر 2014.
- 16\_ مناصرى يحيى، دراسة تحليلية لواقع التجارة الدولية الخارجية الجزائرية فى ظل التوجهات الحديثة لتجارة الدولية، جامعة الجيلالى بونعام، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 6، العدد 1 أبريل 2020 .
- 17\_ نبيل ونوغى، الإطار القانونى لعقد نقل التكنولوجيا وأثاره، مجلة صوت القانون، المجلد 5، العدد 1، أبريل 2018 .
- 18\_ موكة عبد الكريم، اثر الظروف الاقتصادية على استقرار العقود التجارية الدولية، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيجل، العدد خاص فى جوان 2018.
- ج\_ الرسائل الجامعية :
- أطروحات الدكتوراه:
- 1-الجيلالى يوسف، النظام القانونى لعقد الامتياز التجارى، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة وهران، 2012.
- 2\_ بعداش عبد الكريم، الاستثمار الأجنبى و أثاره على الاقتصاد الجزائرى من خلال الفترة 1996\_2005 رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 2007.

- 3\_ بن زيدان زوينة، عقود التوزيع في إطار المنافسة، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق ، جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة 2007.
- 4\_ بن عزوز ربيعة، النظام القانوني لعقد الفرانشايز، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية، تلمسان، الجزائر، 2016.
- 5- سلامي ميلود، النظام القانوني للعلامات التجارية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2012 .
- 5\_ علاوي نصيرة، دور اليقظة الإستراتيجية في تحسين التنافسية -دراسة حالة مجمع صيدال -، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان 2015 .
- 6\_ قرني ياسر سامي، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية - دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2005.
- 7\_ قنذلي رمضان، عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجيلالي ليايس بلعباس ، 2018 .

● **مذكرات الماجستير:**

- 1\_ اقحطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشايز في ظل القانون الجزائري ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة أكلي محند اولحاج، البويرة، الجزائر ، 2016.
- 2\_ اينوجال نسيمه، عقد الفرانشايز في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق و العلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2004.
- 3\_ البشتاوي دعاء بكر، عقد الفرانشايز وأثاره، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، 2008 .
- 4\_ العنقري حسين عبد الرحمان، عقد الامتياز التجاري ( دراسة فقهية وتطبيقية ) مذكرة ماجستير في الفقه المقارن، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المعهد العالي للقضاء، السعودية ، العام الجامعي 1241 هـ .

5\_ بوجمعة بلال تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل اتفاقية الشراكة الاورومتوسطية \_ دراسة حالة \_ الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، تلمسان ، 2010 .

6\_ رمازنية سفيان ، حماية إجراءات الاختراع فريست وأثرها على الصناعة الدوائية العربية ، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي .2011.

7\_ عبد الله محمد أمين القضاء، آثار عقد الفرانشايز وانقضاءه، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط ، 2015.

8\_ عروسي سياسة، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياس ، جامعة سطيف، الجزائر 2015

9\_ قوادري كريمة، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان 2010 .

10\_ مصباح بلقاسم، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تنمية المستدامة، أطروحة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 2015 .

11\_ ويشاوي أميرة، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون العام، كلية الحقوق، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2015.

● **مذكرات ماستر:**

1- حجوط كهينة، حمادي حسبية، دور عقود الأعمال في مجال الاقتصادي، مذكرة ماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال ، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية 2014\_ 2015 .

هـ / المواقع الالكترونية :

- [www. Tsa- algerie .com](http://www.Tsa-algerie.com)
- [www coca.cola .dz](http://www.coca.cola.dz)
- [www. platform .com](http://www.platform.com)
- [http//ww.Alwatan .com](http://ww.Alwatan.com)
- [http:// www.gaebler.com](http://www.gaebler.com)
- [http//www.smallbiz.nsw.gov.](http://www.smallbiz.nsw.gov)

## LES THESES/

- 1-Amandine Bouvier, regard sur le contrat de franchise ,thèse pour obtenir le garde du docteurat , Université de Montpellier ,2016.
- 2\_ Alexandre Raiera , contrat de franchise et droit de la concurrence , thèse de docteurat , université de perpignan via Domitia ( UPUP),2013.
- 3\_ Cathérien coulet, le control des réseaux de franchise de service, thèse du doctorat en science de gestion, université Paul verlaine\_Metz, Ecole Doctorale des scinques juridiques, politiques, économiques et de Gestion ,20/05/2011 .
- 4\_ Mathieu Nadia, savoir – faire et franchise, thèse de doctorat, centre d études et de recherches en droit des procédures, 18 décembre 2020.
- 5\_ Odile chanut, cycles de vie et événements ruptures dans la franchise : conséquences sur le pilotage de la relation franchiseur franchises une approche par le contrat psychologique, thèse du doctorat en sciences de la gestion, université de savoie ,institut de mangment , 14 décembre 2007.
- 6\_ Pedro Amaral, le contrat de franchise au brésil, thèse du docteurat de université Montpellier, discipline droit prive ,16 décembre 2010.
- 7\_ Quoc chien NGD, le contrat de franchise étude comparative (droit français et droit vietnamien), thèse docteurat de université français Rabelais droit prive, 21 juin 2012.
- 8\_ Romain weigel, intarnationalisation des réseaux de franchise :une perspective dynamique pour apprehender le choix de la modalité d entrée , thèse de docteurat Gistion est management, université d Angers ,française ,2016.
- 9\_Yasser al suraihy, la fin du contrat de franchise ,thèse pour le doctorat en droit , université de Poitiers faculté de droit et des sciences sociales , septembre 2008.
- 10\_Zoubeir Mrabet, l'obligation du franchiseur et : étude du droit civil et du guide d unidroit sur les accords internationaux de franchise principale, mémoire du grade de maîtrise , université de montra, aout ,2005.

## LES ARTICLES /

- 1\_Gênerons bras Miranda, le contenu obligationnel, du contrat de franchise internationale en droit, article de la rune juridique thème faculté de droit, université de montréal, cg 128.
- 2\_ Simon associates, droit de franchise , petites affiches , numero special , 15 novembre 2007 , n 229 .
- 3-Thierry penard ,théories des contrat et réseaux de franchise analyse et enseignements , revue française d économie- janvier 2004 , discusslons,stats,

and author profiles for this publication at :WWW. Researchgate . net , 28  
june 2014.

### **LES SEMINAIRES/**

1\_Didier Matray ,le contrat de franchise ,seminaire organise a  
liege ,commission droit et vie des affaires faculte de droit de l université de  
liege , 29september 2000 .

الفهرس

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
	بسملة
	شكر وعران
	إهداء
	قائمة المختصرات
أ- ب- ج- د	مقدمة
<b>الفصل الأول : الإطار المفاهيمي لعقد الامتياز التجاري</b>	
7	المبحث الأول: ماهية عقد الفرانشايز
7	المطلب الأول: مفهوم عقد الفرانشايز
7	الفرع الأول: تعريف عقد الفرانشايز
13	الفرع الثاني: صور عقد الفرانشايز
16	الفرع الثالث: خصائص عقد الفرانشايز
19	المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز وتمييزه عن سائر العقود المشابهة
19	الفرع الأول: الطبيعة القانونية لعقد الفرانشايز
29	الفرع الثاني: تمييز عقد الفرانشايز عن غيره من العقود
33	<b>المبحث الثاني: المسار التعاقدى لإبرام عقد الفرانشايز وطرق انتهاء العقد</b>
34	المطلب الأول: إجراءات إبرام عقد الفرانشايز
34	الفرع الأول: مرحلة ما قبل التعاقد (المفاوضات)
37	الفرع الثاني: مرحلة الإبرام النهائى لعقد الفرانشايز
45	المطلب الثاني: انتهاء عقد الفرانشايز
45	الفرع الأول: الأسباب العادية
46	الفرع الثاني: الأسباب الغير العادية

الفصل الثاني : أثار عقد الفرانشايز وتطبيقاته في السوق الجزائرية	
52	المبحث الأول: التزامات المتعاقدين في عقد الفرانشايز
52	المطلب الأول: التزامات المانح في عقد الفرانشايز
52	الفرع الأول: الالتزامات المانح المادية
55	الفرع الثاني: التزامات المانح المعنوية
59	المطلب الثاني: التزامات الممنوح له في عقد الفرانشايز
59	الفرع الأول: الالتزامات المالية
60	الفرع الثاني: الالتزامات المرتبطة بوجود شبكة الفرانشايز نفسها
61	الفرع الثالث: الالتزامات المرتبطة بحسن النية في تنفيذ العقد
64	المبحث الثاني: تطبيقات عقد الامتياز التجاري في السوق الجزائرية ودوره في مجال التجارة الدولية
64	المطلب الأول: تطبيقات عقد الفرانشايز في الجزائر
65	الفرع الأول: تطبيقات عقد فرانشايز التصنيع في الجزائر
67	الفرع الثاني: تطبيقات عقد فرانشايز التوزيع في الجزائر
68	الفرع الثالث: تطبيقات عقد فرانشايز الخدمات في الجزائر
70	المطلب الثاني: تقييم عقد الفرانشايز في ميدان التجارة الدولية
70	الفرع الأول: مزايا عقد الفرانشايز
75	الفرع الثاني: عيوب عقد الفرانشايز
77	الفرع الثالث: تقييم العمل بنظام الفرانشايز على ضوء التجارة الخارجية الجزائرية
81	خلاصة الفصل الثاني
83	خاتمة
87	قائمة المصادر والمراجع
	ملخص

ملخص:

يعد عقد الفرانشايز من العقود التجارية المستحدثة التي أفرزتها مقتضيات التبادل التجاري الدولي ويعتبر أحد الآليات التي يتحقق من خلالها تكامل المشروعات المختلفة، بحيث يستلزم وجود نشاط اقتصادي ناجح في مجال إنتاج السلع والخدمات، ويرغب صاحبه المانح في توسيع نطاق نشاطه والانتشار في مناطق جغرافية مختلفة، وهذا عن طريق اتفاق مع المتلقي، الذي يستكمل عناصر هذا النجاح، بالإضافة إلى الاستفادة من خبرة المانح ومساعدته طوال مدة العقد .

كما أن العمل بالنظام الفرانشايز يعتبر من أهم الطرق الاقتصادية المتبعة من طرف الكثير من الدول خاصة المتطورة منها، وذلك نتيجة لما حققه من تنمية كبير على المستوى الاقتصادي لهاته الدول على جميع الأصعدة

فكان حقا نظاما ناجحا ويرجى من الدول السائدة في طريق النمو وخاصة الجزائر الاعتماد عليه لكثير من المزايا الاقتصادية التي تعود على الاقتصاد بلادنا.

هذا ويعتبر عقد الفرانشايز وسيلة لدخول أسواق عالمية وتشجيع الاستثمار الأجنبي، غير أن هذا الأخير لا بد أن يخصصه المشرع بأحكام خاصة تعين الالتزامات كل طرف فيه وذلك حماية لمصالحهم .

الكلمات المفتاحية: عقد الفرانشايز .

**Résumé/**

Le contrat de franchise est l'un des nouveaux contrats commerciaux produits par les exigences des échanges commerciaux internationaux .Il est considéré comme l'un des mécanismes par les quels l'intégration de divers projets est réalisée, car il nécessite la présence de son activité et sa répartition dans différentes zones géographiques. Domaines, et ce par le biais d'une entente avec le bénéficiaire qui complète les éléments de cette réussite en plus de bénéficier de l'expertise et de l'assistance du donateur pendant toute la durée du contrat

En outre, travailler avec le système de franchise est considéré comme lune des méthodes économiques les plus importantes utilisées par de nombreux pays, en Particulier les pays, développés, en raison du grand développement qu'il a réalisé sur le Plon économique pour ces pays a tous les niveaux

Celui-ci est considéré comme le contrat de franchise comme un moyen d'entrer sur les marchés mondiaux et d'encourager les investissements étrangers mais ce dernier doit être dote par le législateur de dispositions particulières qui définissent les obligations de chacune des parties, afin de protéger leurs intérêts

**Mots cles :** Contrat de franchise.