

جامعة مولود معمري - تيزي وزو

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



مذكرة ترخيص إيجار العلامة التجارية

مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون
تخصص : قانون الأعمال

تحت إشراف: د. بلميهوب عبد الناصر

من إعداد الطالبين:

- بلمهدي كريم
- تودرت أمزيان

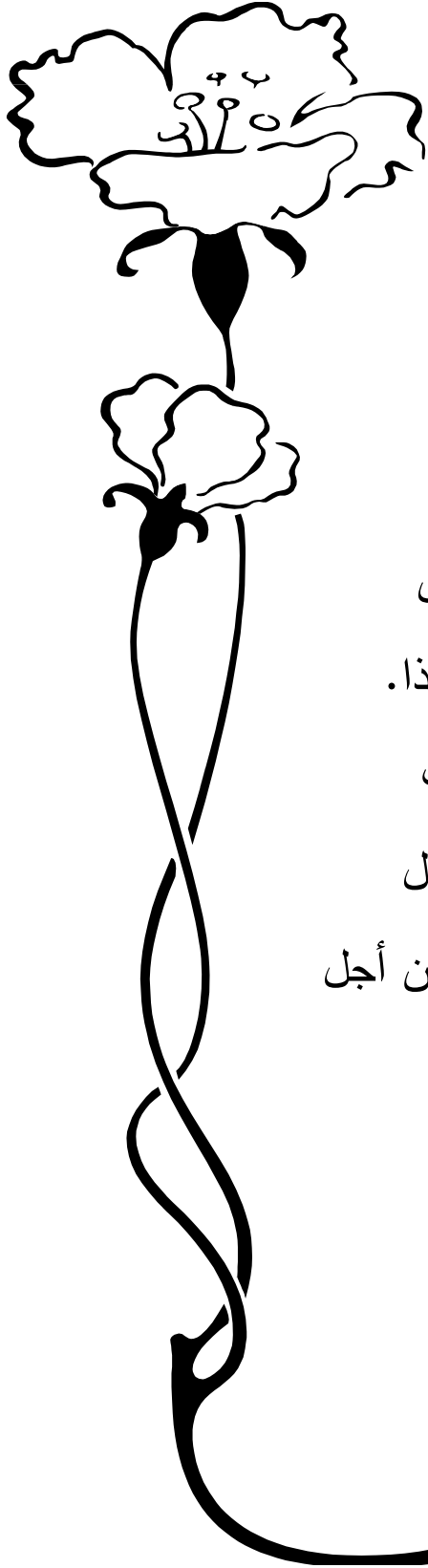
لجنة المناقشة:

جعفور إسلام، أستاذ محاضر أ، جامعة مولود معمري، تيزي وزو رئيسا
بلميهوب عبد الناصر، أستاذ محاضر أ، جامعة مولود معمري، تيزي وزو مشرفا ومقررا
بوغرارة رمضان، أستاذ مساعد أ، جامعة مولود معمري، تيزي وزو ممتحنا

تاريخ المناقشة 2019/10/06 .

السنة الجامعية 2018-2019

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ



شكر و عرفان

الحمد والشكر والعرفان لله رب العالمين
تبارك وتعالى على توفيقه لنا في عملنا هذا.
كما نتقدم بالشكر إلى الأستاذ المشرف
الدكتور " بلميهوب عبد الناصر"، وإلى كل
من قدم لنا يد المساعدة ولو بكلمة بالتوفيق من أجل
إتمام هذا العمل.

مقدمة

لقد عمل المشرع الجزائري على تجاوز العقبات والشروط التي فرضتها المنظمة العالمية للتجارة¹ والتي أصبح الانضمام إليها ضرورة اقتصادية ، بحيث تصب كل هذه الشروط في توفير وتحسين مناخ الاستثمار والأعمال من خلال تعديل المنظومة التشريعية في أغلب القطاعات المرتبطة بالتجارة والصناعة بما فيها قوانين الملكية الصناعية، وتعتبر سنة 2003 بداية لتعديل قوانين الملكية الصناعية بما فيها العلامات التجارية من خلال الأمر 06-03 المتعلق بالعلامات² والمصادق عليه بالقانون 03-18، حيث سبق صدور هذا القانون إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية من خلال المرسوم التنفيذي 98-68³، وتكميلا لقانون العلامات أصدر المشرع الجزائري المرسوم التنفيذي رقم 05-277 المحدد لكيفية إيداع العلامات وتسجيلها⁴.

إن دور العلامة التجارية هي تمييز منتجات أو خدمات المشروع التجاري عن المنتجات والخدمات العائدة للمشاريع المنافسة عن طريق الإشارة إلى مصدرها، وعن وظيفة التمييز تنفرع الوظائف الأخرى للعلامة أهمها ضمان استمرار النوعية والتسويق والدعاية و غير ذلك ، وتمارس العلامة التجارية وظيفتها الأساسية كإشارة إلى المشروع مصدر المنتجات أو الخدمات بعد أن يتخذها صاحبه كعلامة لمنتجاته و خدماته، طبعاً تبقى العلامة التجارية تؤدي وظيفتها عندما يتم فصلها عن مشروع صاحبها و الترخيص باستغلال العلامة لمشاريع أخرى عن طريق عقد الترخيص.

إذ كان هناك خوف من أن العلامة لن تصبح قادرة على تأدية وظيفتها عندما يتم فصلها عن المشروع التي تستخدم فيه هو السبب الرئيسي الذي أدى بمعظم دول العالم لتبني مبدأ

¹ منظمة عالمية تختص بالقوانين الدولية التي تعني بالتجارة ما بين الدول، تأسست عام 1995 مقرها في مدينة جنيف بسويسرا تضم 164 دولة عضو، (OMC).

² أمر رقم 06-03، مؤرخ في 2003/07/19، يتعلق بالعلامات، ج ر عدد44، صادر في 23/07/2003.

³ مرسوم تنفيذي 98-68، متضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ، مؤرخ في 1998.02.21، ج ر العدد 11 .

⁴ المرسوم التنفيذي 05-277 المتعلق بكيفية إيداع العلامات وتسجيلها ، مؤرخ في 2005.08.07 ، ج ر العدد 54 .

عدم جواز فصل العلامة عن المشروع الذي يستخدمها ومنع نقل ملكيتها أو الترخيص باستغلالها منفصلة عن هذا المشروع ، و قد بقيت هذه القاعدة نافذة و كان من غير الممكن الترخيص باستغلال العلامة التجارية في الكثير من البلدان خاصة الانكلوساكسونية ، حتى حصل تطور قانوني في مفهوم وظيفة العلامة بحيث أصبح من الممكن الترخيص باستعمال العلامة من قبل مشروع آخر طالما أن المرخص يحتفظ بحق مراقبة جودة السلع المنتجة تحت الترخيص كي لا يحصل أي غش أو خداع للمستهلك .

إن عدم ربط المشروع التجاري بالعناصر المكونة له يجيز لصاحبه التصرف فيها سواء كانت عناصر مادية أم معنوية، وذلك من خلال بيعها أو رهنها أو المشاركة بها في شركة تجارية أو الترخيص باستغلالها، وعقد الترخيص التجاري يسمح للغير باستثمار أحد أو كل حقوق الملكية الصناعية وما يرتبط بها من معرفة فنية تقتضيها طبيعة المعاملة لتسويق مواد وخدمات معينة في مقابل مادي يسدده له الطرف المستفيد من الترخيص ، ويلقى هذا النوع من العقود رواجاً كبيراً بين مختلف المشاريع التجارية ورجال الأعمال خاصة في ميدان المواد النفطية والآلات الميكانيكية والإلكترونية والأجهزة السمعية البصرية والألبسة الجاهزة والمطاعم وتأجير السيارات والنقل وأدوات التجميل ومؤسسات الرياضة والترفيه وغيرها وشملت هذه الموجة جميع دول المعمورة بدون استثناء.

إن المنهج الذي انتهجه المشرع الجزائري منذ شروعه في الإصلاحات الاقتصادية في سنة 1988، ومحاولة الخروج إلى عالم الاقتصاد الحر لاستقطاب الاستثمار الأجنبي بأنجع الأساليب والوسائل ومن أجل تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية وتشجيع الاستثمار، والتي مست من خلالها استغلال العلامة التجارية، لذا سنتطرق إلى عقد ترخيص إيجارها الذي يمثل أحد العقود الواردة على المشروع التجاري من جهة وعلى عنصر من عناصر الملكية الصناعية من جهة أخرى، خاصة إذا علمنا أن هذه الأساليب التجارية تبقى محدودة في الجزائر و أن العلامات التجارية العالمية العاملة في الجزائر بصيغة الترخيص ليست

بكثيرة،بالإضافة إلى الصعوبات التي يجدها أصحاب هذه العلامات في الدخول إلى السوق الجزائري إذ تعاني الجزائر من نقص فادح في شبكات التوزيع والمساحات التجارية الكبرى ، وتبقى تفتقد إلى مثل هذه الوسائط التجارية القادرة على تنظيم السوق وإبعادها عن طابع المضاربة والسوق الموازية، لذلك رأينا انه جدير بدراسة عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية من خلال دراسة التنظيم القانوني لهذا العقد.

ذلك سيكون من خلال التطرق إلى مفهوم هذا العقد و مراحل إبرامه، (الفصل الأول)، وسنخصص الجزء الثاني من هذه الدراسة لإبراز أهم آثار العقد و طرق انقضاءه (الفصل الثاني)

الفصل الأول

ماهية عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية وإبرامه

إن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية هو احد العقود التي ترد على العناصر المعنوية للمشروع؛ إذ يمكن أن يتم التصرف في العلامة التجارية بمعزل عنه⁵، ولحدثة الموضوع من جهة وتشابهه مع بعض العقود الأخرى الواردة على عناصر الملكية الصناعية من جهة أخرى ، فإن تحديد تعريف دقيق لهذا العقد قد يبعد الغموض الذي يكتنفه خاصة عند إبراز السمات التي يتميز بها، ومن أجل هذا فقد ارتأينا التطرق أولاً إلى تعريف العقد، والسمات التي يتميز بها عن العقود المشابهة ، لا سيما وان عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية من العقود المهمة في المعاملات الاقتصادية الحديثة ، والتي من خلاله تستعار الشهرة للترويج و البيع و التوزيع (المبحث الأول).

بعد ذلك و من اجل إظهار الشروط القانونية لصحة إبرام عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية، يجب تحديد مراحل إبرامه، من خلال تتبع المراحل التمهيدية قبل الاتفاق النهائي (المبحث الثاني).

⁵المادة 14 من الأمر 03-06 ، المرجع السابق.

المبحث الأول

مفهوم عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية

إن تناول ماهية عقد الترخيص يجرنا إلى التطرق إلى تعريف هذا العقد و أطرافه المرخص والمرخص له، كما سيتم الإشارة إلى أن هذا العقد يمكن إبرامه بين أشخاص طبيعية وأشخاص معنوية ، وقد يكون أطراف العلاقة التعاقدية من جنسية واحدة ، كما يمكن أن يكون أحدهم من جنسية تختلف عن جنسية الطرف الآخر.

ومن ضمن العناصر التي ينفرد بها عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية عن العقود الأخرى، نخص بالذكر العلامة التجارية، إقليم الترخيص وقائمة المنتجات او الخدمات المرخص بها.

في الأخير وليس أخيرا سنتطرق الى أنواعه الثلاثة: عقد الترخيص الحصري وعقد الترخيص الاستثنائي وعقد الترخيص غير الاستثنائي.

المطلب الأول

تعريف عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية وخصائصه

يعتبر عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية من ضمن العقود المستحدثة ، بفعل تطور وكثرة المعاملات التجارية ، بالإضافة إلى العولمة، مما دفع مختلف التشريعات الوطنية و الدولية إلى الالتفات إلى هذا الموضوع بمحاولة إعطاء تعريف ، و وضع الأسس القانونية التي يقوم عليها و تمارس في نطاقه.

والمشرع الجزائري كغيره من المشرعين، حاول إعطاء تعريف وخاصة بعد انضمام الجزائر إلى اتفاقية باريس المتعلقة بحماية الملكية الصناعية.

هذا ما سنحاول التطرق إليه و تبيانه في الفرع الأول والثاني لهذا المبحث.

الفرع الأول

تعريف عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية

لقد اعترف المشرع الجزائري بعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، وذلك منذ انضمام الجزائر إلى اتفاقية باريس المؤرخة في 20 مارس 1883 المتعلقة بحماية الملكية الصناعية من خلال الأمر 66-48 المؤرخ في 25 فبراير 1966 والمصادق عليه بالأمر رقم 75-02 المؤرخ في 9 يناير 1975، إذ نصت المادة 6 . 4 من اتفاقية باريس على " إذا كان التنازل عن العلامة لا يعتبر صحيحا فإنه يكفي لصحة هذا التنازل أن تنتقل ملكية جزء المشروع أو المحل التجاري القائم في تلك الدولة إلى المتنازل إليه مع منحه حقا استثنائيا في أن يصنع أو يبيع في الدولة المشار إليها المنتجات التي تحمل العلامة المتنازل عنه" ، كما نصت المادة 25 من القانون 66-57 المتعلق بالعلامات على "...منح حق امتياز الاستغلال...".

ومن أجل ملائمة المنظومة التشريعية في الجزائر للتطورات الاجتماعية والاقتصادية الجديدة ومسايرتها للالتزامات الدولية للبلاد، خاصة فيما يتعلق بالرغبة بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع إبرام اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، تم ترسيخ ذلك بعد صدور الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات التجارية.

حيث نصت المادة 16 منه على مايلي "يمكن أن تكون الحقوق المرتبطة بالعلامة، موضوع رخصة استغلال واحدة أو استثنائية أو غير استثنائية"⁶.

أن المشرع الجزائري وكغيره من المشرعين الآخرين ترك تعريف هذا العقد إلى الفقه، ومن الفقهاء الذين حاولوا تعريفه نجد الأستاذ (Albert Chavanne) الذي يرى أن

⁶أمر 03-06 ، المرجع السابق.

((عقد ترخيص العلامة هو العقد الذي بواسطته يمنح مالك العلامة حق للغير بوضع علامته على منتجاته الخاصة واستغلالها للاستعمال التجاري))⁷.

كذلك عرفه الأستاذ صلاح زين الدين بأنه ((عقد بمقتضاه يسمح مالك العلامة التجارية باستعمال علامته التجارية من قبل شخص آخر لمدة معلومة ولقاء عوض معلوم))⁸، حيث يمكن تعريفه بأنه ((العقد الذي يمكن فيه لمالك العلامة التجارية أن يرخص لشخص أو أكثر بموجب عقد خطي موثق لدى المسجل باستعمال علامته التجارية لجميع بضائعه أو بعضها، ولمالك هذه العلامة حق الاستمرار في استعمالها ما لم يتفق على خلاف ذلك، ولا يجوز أن تزيد مدة الترخيص باستعمال العلامة على المدة المقررة لحمايتها وفق تسجيلها)).

على الرغم من المفهوم الخاص لهذا العقد فإنه يخضع للقواعد العامة لسائر العقود⁹، ويكون لمالك العلامة أن يستعملها بنفسه على الرغم من الترخيص للغير باستعمالها ولكن بشرط أن لا يؤدي ذلك إلى حرمان المرخص له من الاستعمال المنصوص عليه في العقد. منح ترخيص استغلال العلامة التجارية للغير من طرف صاحبها هو حق من حقوقه المكتسبة بمجرد تسجيلها وهذا ما أشارت إليه المادة 09 من الأمر 03-06 التي تنص "يخول تسجيل العلامة لصاحبها حق ملكيتها على السلع و الخدمات التي يعينها لها. مع مراعاة أحكام المادة 11 أدناه، فإن الحق في ملكية العلامة يخول صاحبه حق التنازل عنها و منح رخص استغلال و منع الغير من استعمال علامته تجاريا دون ترخيص مسبق منه على سلع او خدمات مماثلة أو مشابهة لتلك التي سجلت العلامة من اجلها.

⁷ - ((Le contrat de licence de marque est celui par lequel le titulaire d'une marque confère à un tiers le droit d'apposer sa marque sur ses propres produits et d'en faire un usage commercial)). CHAVANNE Albert et BUERST Jean Jaques, Droit de la propriété industrielle, 5ème Édition, Dalloz-Delta, Paris Beyrouth, 1998 .p. 664

⁸ صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، الإسكندرية، 2004، ص 218.
⁹ علاء عزيز حميد الجبور، عقد الترخيص دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 21.

يمكن التمسك بالحق المخول بموجب تسجيل العلامة في مواجهة الغير الذي يستعمل تجاريا علامة أو رمزا أو اسما تجاريا مشابها إلى اللبس بين سلع و خدمات مطابقة أو مشابهة، دون ترخيص المالك.

لصاحب علامة ذات شهرة في الجزائر حق منع الغير من استعمال علامته دون رضاه وفقا للشروط المنصوص عليها في المادة 7 (فقرة 8) أعلاه.

الفرع الثاني

خصائص عقد الترخيص

عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يخضع في أحكامه إلى القواعد العامة التي تحكم العقود والواردة في القانون المدني، بالإضافة إلى القواعد الخاصة الواردة في قانون العلامات التجارية باعتبارها محل العقد.

لذلك فإن سمات هذا العقد تتجلى في:

أولا - اعتبار عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي: بمعنى أن شخصية طرفي العقد تكون محل ثقة الآخر¹⁰، ويتمثل الاعتبار الشخصي أساسا في السمعة والكفاءة الفنية والائتمان المالي وثقة طرفي العقد .

العقد شريعة المتعاقدين حسب المادة 106 من التقنين المدني الجزائري¹¹ ، حيث يخضع عقد الترخيص في تفسيره وأحكامه للقواعد العامة، وللمحكمة أن تقرر فيما إذا كان العقد يتضمن إمكانية الترخيص من الباطن أو التنازل عنه، إذ العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني، وعليه يكون إذا التنازل ممكنا عن الترخيص أو الترخيص من الباطن إذا ورد شرط في العقد يقرر صراحة ذلك، أما إذا لم يتضمن العقد شرطا يقضي بحق المرخص له بالتنازل وعلم المرخص بذلك وأقر تصرف المرخص له فلا يجوز له بعدئذ

¹⁰صلاح زين الدين، المرجع السابق، ص218.

¹¹أمر 58-75 مؤرخ في 30.09.1975، المتضمن القانون المدني ، ج ر العدد 78.

منازعة المقر له سواء أن كان الإقرار صريحا أم ضمنيا¹²، غير أن المشرع الجزائري اشترط الموافقة الصريحة للمرخص باعتباره خاضعا لأحكام عقد الإيجار.

ثانيا - عقد الترخيص لا ينقل ملكية العلامة التجارية، وإنما يعطى للمرخص له الحق في استغلال علامة تجارية معينة ، لمدة معينة يتفق عليها الطرفان، فالأصل أن مالك العلامة التجارية يظل صاحب الحق الوحيد في رفع دعوى التقليد على من يتعدى على حقه في الاحتكار طبقا للمادة 28 من الأمر 03-06 ، غير ان المشرع الجزائري أجاز بموجب نص المادة 31 من نفس الأمر للمرخص له رفع دعوى التقليد بعد الاعذار إذا لم يمارس المالك هذا الحق بنفسه.

ثالثا - يترتب على عقد الترخيص أن يصبح للمرخص له حق شخصي يمكنه من الاستغلال في نطاق حدود العقد، في حين يبقى المرخص بملكية العلامة التجارية.

رابعا - ارتباط عقد الترخيص بالعلامات المشهورة: إن العملية التي تقوم على عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية لا تكتسب أهمية إلا إذا كانت العلامات التجارية ذات سمعة عالمية¹³.

و قد تتمتع إحدى العلامات بشهرة عالمية وتصل إلى جمهور واسع في عدد من الدول مما يستتبع إيجاد نظام خاص يحميها، وقد أوجبت المادة 6 مكرر من اتفاقية باريس نظاما خاصا بها، حيث حددت مفهوم العلامة المشهورة و خصتها بعدد من الأحكام لحمايتها.

كما خصها المشرع الجزائري بذلك من خلال الأمر رقم 03-06، مؤرخ في 2003/07/19، يتعلق بالعلامات، وجاء تبعا لذلك ما أقرته المحكمة العليا- الغرف المدنية - في قرارها رقم 1166103 المؤرخ في 2016/12/15 ،ان العلامة التجارية

¹²علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص45 .

¹³فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، القسم الثاني الحقوق الفكرية، ابن خلدون للنشر والتوزيع الجزائر ، دون سنة النشر، ص253.

المشهوره تتمتع بالحماية القانونية على مستوى إقليم كل دولة صادقت على اتفاقية باريس و تمتد هذه الحماية إلى كل تقليد ولو كان متعلقا بصنف أو مجال مغاير للعلامة المحمية (الأصلية) طبقا للمواد 7 و 9 من نفس الأمر ، وكذا في قرارها رقم 1037974 المؤرخ في 2015/10/14 ، من حيث انه لا يحق استيراد،أو تسويق علامة جماعية بمجرد ترخيص من وزارة التجارة ، دون الحصول على ترخيص من صاحب العلامة المسجلة في الجزائر، طبقا للمواد 9،22،23،26 و 28 منه .

إن العلامة المشهورة تعتبر استثناءً لمبدأ إقليمية العلامة حتى ولو كانت العلامة المشهورة مسجلة، يمكن لحائز سند الأسبقية تقديم الاحتجاج لتسجيل العلامة من شخص ثالث، وتفتح المجال للمطالبة بإبطال التسجيل ،تبعاً لما أقرته اتفاقية باريس وقانون الملكية الفكرية في فرنسا. ولا تنشأ الحماية المقررة للعلامة المشهورة من تسجيلها أو استعمالها ، بل تنشأ من كونها شائعة الشهرة في الدولة التي يراد حمايتها فيها ولو لم تكن مسجلة ، وهذا يعني أنه يكفي لاعتبار العلامة مشهورة أن تكون معروفة على نطاق واسع عن طريق حملات الدعاية والإعلان دون أن تكون السلع التي تحملها العلامة قد تم تسويقها في تلك الدولة.

خامسا - عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود غير الناقلة للتكنولوجيا وهذا هو الأصل، كما يمكن استخلاصه من نص المادة 73 من قانون التجارة المصري على "عقد نقل التكنولوجيا اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات ، ولا يعتبر نقلا للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو استئجار السلع ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء في عقد نقل التكنولوجيا، أو مرتبط به"، ونشير إلى أن عقد الترخيص لا يعتبر عقداً ناقلاً للتكنولوجيا إلا في حال اقترانه بالتكنولوجيا.

المطلب الثاني

أنواع عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية وتمييزه عن العقود المشابهة

إن دراسة موضوع عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية يقتضي لا محالة تبيانا لسمات الأساسية التي تميز هذا العقد عن باقي العقود التجارية المشابهة، من خلال إبراز أنواعه المتمثلة في الترخيص الحصري، الاستثنائي و الغير الاستثنائي الذين يختلف كل واحد منه عن الآخر من حيث كيفية استغلال العلامة المرخصة.

و سنخلص بالموازنة والمقارنة بين عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية و العقود المشابهة له، كعقد التمثيل التجاري، عقد التوزيع وعقود ترخيص الملكية الصناعية.

الفرع الأول

أنواع عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية

يمكن أن يظهر عقد الترخيص بعدة أشكال عقد الترخيص الحصري وعقد الترخيص الاستثنائي وعقد الترخيص غير الاستثنائي،¹⁴ كما يمكن أن يكون محددًا في المكان وذلك حتى داخل التراب الوطني¹⁵، كما أن هذا العقد يحدد بحسب المنتجات التي يتضمنها العقد، وهذا ما أشار إليه المشرع الجزائري في المادة 16 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات، وعليه فإن عقد الترخيص يتعلق فقط بمنتجات هذه العلامة التي تم إيداع أو تسجيل عقد الترخيص بشأنها دون المنتجات الأخرى التي لم يتم تسجيلها، كما يمكن للمشروع الذي لم يستعمل علامته التجارية خارج إقليم دولته أن يلجأ إلى هذا النوع من العقود ومن أجل الحفاظ على حقوقه وتجنب سقوط علامته بسبب عدم الاستعمال، والهدف في هذه الحالة هو زيادة مستعملي العلامة.

¹⁴ ((La licence peut être rapprochée des contrats dits de délimitation ou non-opposition des marques.)) SCHMIDT-SZALEWSKI Joanna, Droit des marques, Édition Dalloz, Paris, 1997. p 57.

¹⁵ ((Le contrat de licence peut se présenter sous des formes variées .Il peut être limite dans l'espace et cela même a l'intérieur du territoire national.)) CHAVANNE Albert et BUERST Jean Jaques op cit .p 664.

كما يمكن للمرخص الاحتفاظ بحق استعمال العلامة لنفسه أو يمنع عن نفسه ذلك¹⁶، وفي هذا الإطار نصت المادة 16 من الأمر 03-06 على ما يلي "يمكن أن تكون الحقوق المرتبطة بالعلامة موضوع رخصة استغلال واحدة أو استثنائية أو غير استثنائية ، لكل أو لجزء السلع أو الخدمات التي تم إيداع أو تسجيل العلامة بشأنها"¹⁷، وعليه فان عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يأخذ ثلاثة وجوه :

أولا - الترخيص الوحيد:

يقصد به الترخيص الذي يستأثر بموجبه المرخص له بحق استعمال العلامة التجارية محل الترخيص دون أن يكون للمرخص حق منح شخص ثالث ترخيص باستعمال العلامة التجارية، أو هو الترخيص الذي يمنح لمرخص له واحد فقط ويحول دون منح صاحب التسجيل تراخيص لأي شخص آخر ولكنه لا يحول دون انتفاع صاحب التسجيل بالعلامة، بمعنى أن صاحب التسجيل يمنح ترخيص استغلال العلامة إلى مشروع آخر دون أن يمنح لشخص آخر ذلك الترخيص ، مع بقاء هذا الحق مكفولا لصاحب العلامة موضوع العقد.

ثانيا - الترخيص الاستثنائي:

ويقصد به أن يكون استعمال العلامة التجارية محل عقد الترخيص مقصورا على المرخص له وحده دون أن يكون للمرخص الحق في استعمال العلامة التجارية محل الترخيص لا بنفسه ولا بواسطة الغير، بل يقتصر استعمال العلامة التجارية على المرخص له وحده فقط ، أو هو الترخيص الذي يمنح لمرخص له واحد فقط ويحول دون انتفاع صاحب التسجيل بالعلامة ودون منح ترخيص لأي شخص آخر .

¹⁶((Le concédant peut se réserver le droit d'utiliser lui-même sa marque ou au contraire s'interdire de le faire)). CHAVANNE Albert et BUERST Jean Jaques, op cit , p 665.

¹⁷أمر 03-06 ، المرجع السابق ، ص25.

ثالثا - الترخيص غير الاستثنائي:

بموجبه يحتفظ المرخص لنفسه بحق استعمال العلامة محل الترخيص لنفسه إلى جانب المرخص له باستعمالها¹⁸ بحيث يجوز للمرخص منح عدة تراخيص لعدد من المرخص لهم.

الفرع الثاني

تمييز عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية عن العقود المشابهة

هناك وجهان قانونيان أساسيان لعقد ترخيص استغلال العلامة يحددان الإطار القانوني الذي يخضع له هذا العقد بشكل عام. من ناحية أولى، عقد الترخيص يخضع للقواعد العامة للعقود المنصوص عنها في القوانين المدنية و التجارية ، و من ناحية ثانية يخضع للشروط الخاصة المنصوص عنها في قانون العلامات التجارية من حيث أن محل العقد هو العلامة التجارية، وعليه فان الكثير من التصرفات القانونية تتشابه مع هذا العقد سواء تعلقت بالعلامة التجارية في حد ذاتها أو من خلال عقود التراخيص التي ترد على العناصر الأخرى للملكية الصناعية، إن العلامة التجارية وبصفتها مال منقول معنوي يمكن أن تكون موضوعا للتصرف فيه، سواء بالتنازل عنه من خلال البيع أو الهبة، أو من خلال رهنها، أو من خلال تقديمها كحصة في شركة، حيث تنص المادة 15 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات على "تتشرط تحت طائلة البطلان الكتابة وإمضاء الأطراف في عقود نقل أو رهن العلامة المودعة أو المسجلة في مفهوم المادة 14 وفقا للقانون الذي ينظم هذه العقود"¹⁹.

ومن خلال التطرق إلى هذا الموضوع يمكننا تمييز التصرفات القانونية التي ترد على

العلامة عن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية:

أولا - عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية و التنازل عن العلامة : لقد تضمنت المادة 15 من الأمر 03-06 المذكورة أعلاه، الكتابة وإمضاء الأطراف كشرط من شروط نقل الحقوق

¹⁸صلاح زين الدين، المرجع السابق، ص217.
¹⁹أمر 03-06 ، المرجع السابق، ص25.

المخولة عن طلب تسجيل العلامة ، وتعد العلامة إذا كانت مشهورة عنصرا جوهريا في الذمة المالية لصاحبها شخصا طبيعيا كان أو معنويا، ونظرا لاعتبارها مالا منقولاً معنويا يجوز لصاحبها التنازل عنها مجانا أو بمقابل وإن كان يستغل محلا تجاريا يجوز له تحويل كافة الحقوق المتصلة بالعلامة إما في كليتها أو في جزء منها، وإما منفردة أو مقرونة بعناصر أخرى تابعة للمحل، ولا تعتبر عملية التنازل عن العلامة صحيحة إلا إذا احترمت الشروط الموضوعية المتعلقة بصحة العقود بصفة عامة وب عقد البيع بصفة خاصة .

كما أجاز المشرع تحويل ملكية العلامة بخصوص كل المنتجات التي تشملها العلامة أو بعضها ، أي يجوز أن يكون التنازل كلياً أو جزئياً ويعد التنازل كلياً في حالة عدم وجود قيد أو شرط في ما يخص المنتجات أو الخدمات التي تنطبق عليها العلامة أو فيما يخص كيفية استغلالها ، ويعد جزئياً إذا كانت العلامة المسجلة تخص عدة منتجات أو خدمات ولا يتنازل صاحبها إلا على جزء منها.

ثانياً - عقد الترخيص إيجار العلامة التجارية و تقديم العلامة كإسهام في شركة: يمكن المساهمة في شركة قائمة أو في طريق التأسيس بتقديم عمل أو أموال نقدية أو أموال عينية، ونظرا لاعتبار العلامة مالا منقولاً معنويا، تعد على غرار براءة الاختراع من الأموال الجائز تقديمها كإسهام في شركة، فإن الشريك المقدم للعلامة التجارية يكتسب في هذه الحالة حصة في رأسمال الشركة، إذ يجوز تقديم العلامة كحصة في الشركة إما على سبيل التملك وتسري عليها أحكام عقد البيع ، وإما على سبيل الانتفاع وتطبق عليها في هذه الحالة أحكام عقد الإيجار.

ويترتب على ذلك أن ملكية العلامة تنتقل في الحالة الأولى من الشريك المقدم إلى الشركة أي تخرج من ذمته لتدخل في ذمة الشركة، كما لا يحق للمعني عند انحلال الشركة طلب اخذ العلامة من جديد، ولهذا اعتبر جانب من الفقه الفرنسي أنه يجوز إدراج شرط في

القانون الأساسي للشركة يسمح لصاحب العلامة إذا حققت الشركة أرباحاً أن يطلب أخذها من جديد عند القيام بإجراءات القسمة .

وإذا قدمت العلامة على سبيل الانتفاع فلا تكتسب الشركة في هذه الحالة إلا الحق في استعمالها، فهي لا تتمتع إلا بحق شخصي في استغلالها²⁰.

وللعلامة قيمة اقتصادية قد تكون هامة جداً في جلب العملاء مما يعطيها إمكانية التقييم المالي خاصة وأنها تعتبر بمثابة عنصر غير مادي قد يدخل في إطار المؤسسة الاقتصادية ، ومن هنا يمكن التنازل عن العلامة كمقدمة مقابل حصص في رأسمال الشركة، ويمكن أن يحصل هذا التنازل بوسيلتين، إما على سبيل الملكية فيتنازل حائزها عن ملكيتها ويقدمها للشركة التي تصبح المالكة للعلامة التجارية، وإما على سبيل الانتفاع، وفي هذه الحالة لا يتنازل الحائز عن ملكيتها وإنما عن الانتفاع بها مقابل قيمة في الأرباح وعند انتهاء المدة تعود العلامة إلى مالكيها²¹.

إن وضعية الشركة في هذه الحالة شبيهة بوضعية المرخص له ، وعلى هذا يخضع الشريك مقدم العلامة على وجه الخصوص لواجب الضمان ، ونظراً لعدم انتقال ملكية العلامة ، يحق له عند انحلال الشركة أخذ ماله من جديد²².

ثالثاً - عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية وعقد التمثيل التجاري: إن الممثل التجاري هو الوكيل الذي يقوم بالمفاوضات لإتمام عمليات البيع والشراء أو التأجير أو تقديم الخدمات، ويقوم عند الاقتضاء بهذه الأعمال باسم المنتجين أو التجار ولحسابهم، عكس عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية الذي يستغل فيه المرخص له العلامة لحسابه الخاص.

رابعاً - عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وعقد التوزيع: هناك زمرة من العقود التي يبرمها المنتج مع أشخاص آخرين من أجل أن يوزعوا له منتجاته ، وهذه العقود تأخذ

²⁰فرحة زراوي صالح، المرجع السابق ، ص 253.

²¹نعيم مغيب، الماركات التجارية والصناعية دراسة في القانون المقارن ، دون دار النشر، بيروت، 2005 ، ص 147.

²²فرحة زراوي صالح، المرجع السابق ص256

أشكالا مختلفة كأن تكون بمثابة عقد وكالة تجارية أو عقد توزيع ، وفي الحالتين فإن الموزع أو الوكيل الذي يوزع المنتجات التي تحمل العلامة، لا يكون له الحق باستعمال العلامة منفصلة عن المنتجات التي يوزعها ، إنما هو يوزع المنتجات وعليها العلامة ، فالموزع لا يحق له أن ينتج منتجات بنفسه و يضع عليها هذه العلامة ، فمن أجل أن يحق له القيام بذلك يحتاج إلى ترخيص باستعمال العلامة ، وعقد التوزيع أو الوكالة لا يتضمن ذلك.

خامسا - عقد ترخيص العلامة التجارية وعقود ترخيص عناصر الملكية الصناعية الأخرى: يشترك عقد ترخيص العلامة في الكثير من جوانبه القانونية مع عقود ترخيص العناصر الأخرى للملكية الصناعية مثل براءات الاختراع والتصاميم الشكلية وغيرها ، جميع هذه العقود تتناول بشكل مبدئي إعطاء الإذن من قبل صاحب حق ملكية عنصر من عناصر الملكية الصناعية لشخص آخر باستعمال عنصر الملكية المعني بالعقد لقاء مقابل معين و ضمن شروط العقد، مع بقاء ملكية الشيء موضوع الترخيص بيد المالك المرخص.

غير انه توجد اختلافات بين عقد ترخيص استغلال العلامة و عقود ترخيص العناصر الأخرى للملكية الصناعية مرتبطة بالفروق الأساسية بين هذه العناصر نفسها، مثلاً: حق ملكية العلامة التجارية تختلف مدة ملكيتها عن براءة الاختراع حيث إن ملكيتها تصبح ملكا شائعا بعد مرور عشرين سنة من يوم إيداع الطلب لدى الهيئة المختصة، على عكس العلامة التجارية التي يمكن أن يكون هذا الحق مؤبدا طالما أن صاحب الحق يجدد تسجيلها و يستعملها بشكل متوافق مع القانون .

إن عقد الترخيص هو عقد يرد على عنصر من العناصر المعنوية للمشروع المرتبط بحق من حقوق الملكية الصناعية هو العلامة التجارية، تطبق عليه أحكام عقد الإيجار من أجل إنتاج آثاره، أهم ما يميزه ارتباطه بالعلامات التجارية المشهورة وبالعقود التجارية الدولية، ينفرد بمجموعة من المميزات التي تجعل هذا العقد ذا طبيعة خاصة أهمها العلامة التجارية بوصفها محل عقد الترخيص، بالإضافة إلى تحديد إقليم الترخيص والمنتجات

والخدمات المرخص بها، مما يستدعي منا التوقف عند مرحلة إبرام عقد الترخيص ومدى تأثير سمات هذا العقد على هذه المرحلة، وهذا ماسنبرزه في المبحث الثاني من هذا الفصل.

المبحث الثاني

إبرام عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية

لا يقوم عقد الترخيص إلا بتوفر الشروط الموضوعية اللازمة للعقد من إيجاب وقبول متوافقين وأهلية قانونية كاملة وتراض صحيح خال من العيوب ومحل وسبب مشروعين، وتجدر الإشارة أنه يخضع للقواعد الموضوعية والإجرائية التي تنص عليها قوانين الدول الأعضاء في الاتفاقية، معنى ذلك أن لكل دولة حرية وضع القواعد و الشروط الخاصة بعقود التراخيص والتنازل عن العلامات التجارية، هذا ما دعا الجزائر إلى تحديث التشريعات الخاصة بالعلامة من أجل تطويرها والمتغيرات العالمية في هذا الشأن على الرغم من أن هذه الاتفاقية لا تلزم إلا الدول الأعضاء فيها، وعليه فإن هذا العقد يتضمن بالإضافة إلى الشروط الموضوعية العامة للعقد مجموعة من العناصر تمثل الشروط الموضوعية الخاصة للعقد نصت عليها المادة 17 من الأمر 03-06 المتعلقة بالعلامات.

الأركان الموضوعية العامة هي التراضي والمحل والسبب، بالإضافة إلى أركان موضوعية خاصة تمثل عناصر العقد، إضافة إلى هذه الأركان هناك عدة محطات تستوقف إبرام عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية، من بينها مرحلة مهمة وهي مرحلة المفاوضات الأولية التي يعبر فيها الطرفان عن نواياهما و التي قد تصبح اتفاق أولي يتجسد فيما بعد بالوصول إلى اتفاق نهائي يوقعه الأطراف.

كما سنتطرق إلى العلاقة بين المرخص و المرخص له، والتطرق إلى هيمنة طرف على آخر أو فكرة الإذعان و أسبابها.

المطلب الأول

تحديد طرفا عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية.

يشتمل عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على طرفين أساسيين هما المرخص والمرخص له، إلا أنه من الضروري الإشارة إلى أن هذا العقد يمكن إبرامه بين أشخاص طبيعية وأشخاص معنوية، وقد يكون أطراف العلاقة التعاقدية من جنسية واحدة، كما يمكن أن يكون أحدهم من جنسية تختلف عن جنسية الطرف الآخر، كما أن تحديد جنسية كل طرف له دور في معرفة القضاء المختص بتسوية المنازعات التي قد تثور عند إبرام وتنفيذ عقد الترخيص وتعيين القانون الواجب التطبيق.

يطلق على طرفي العقد في عقود الترخيص عدة مصطلحات منها على سبيل المثال المرخص له أو المستورد أو المتلقي أو المنقول إليه، كطرف أول، والمورد أو المرخص أو الناقل كطرف ثاني، ويتم تحديد هذه المصطلحات وفق ما هو متعارف عليه في مكان إبرام العقد²³.

الفرع الأول

المرخص

هو الشخص المالك للعلامة التجارية أي من قام بتسجيلها²⁴، فمالك العلامة التجارية الذي سجل علامته في سجل العلامات وفق مقتضيات القانون هو الشخص المخول بمنح تراخيص الاستغلال، ويجوز أن يكون المرخص شخصا طبيعيا أو شخصا معنويا وسواء من القطاع العام أم الخاص، وفي الحالة الأخيرة فإن منح التراخيص بالاستغلال للغير يكون بناء على قرار صادر من الجمعية العامة للشركة وفقا لمقتضيات قانونها الأساسي وأحكام

²³ علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص 63.

²⁴ صلاح زين الدين، العلامات التجارية وطنيا ودوليا، دار الثقافة، عمان 2006، ص 219.

القانون التجاري، وتبعاً لهذا يدخل في معنى المرخص الشركات الفرعية وغيرها من المشروعات التي يشرف عليها بطريق مباشر أو غير مباشر²⁵.

الفرع الثاني

المرخص له

يمثل الطرف الثاني في العقد وهو الشخص الذي منحه صاحب التسجيل ترخيصاً²⁶، أو الطرف الذي يكون له بموجب هذا العقد الحق في استغلال العلامة التجارية، ويجب أن تتوفر في المرخص له الشروط نفسها الواجب توفرها في المرخص بما يتفق وطبيعة المرخص له ، إذ يجب أن يكون ذو اعتبار في العمليات ذات الطابع التجاري سواء كان شخصاً طبيعياً أم معنوياً، من القطاع العام أم القطاع الخاص، وسواء كان شخصاً واحداً أم عدة أشخاص، وتجدر الإشارة هنا إلى أن الطرف المرخص له قد يكون أحد فروع المرخص أو أحد شركاته الفرعية أو غيرها من المشروعات التي تشرف عليها بشكل مباشر، كما يمكن أن يكون المرخص له الدولة بقطاعيها العام والمختلط.

المطلب الثاني

مراحل إبرام عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية

يعتبر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود الرضائية ، بمعنى أن يتم بمجرد تراضي الطرفين على إبرامه²⁷ ، وتلتقي إرادة الطرفين في عقد الترخيص بالإيجاب والقبول ، ويتم تحرير العقد والتوقيع عليه ليصبح نافذاً ملزماً لأطرافه ، وعليه فإن مرحلة الإبرام النهائي للعقد تسبقها عادة مرحلة المفاوضات التمهيدية التي قد تؤدي مباشرة إلى إبرام العقد في حالة اقتران الإيجاب بالقبول الصادرين من المتعاقدين .

²⁵ جلال وفاء محمد، الحماية القانونية للملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية 2000، ص 119

²⁶ أمر 03-06، المرجع السابق، ص 29.

²⁷ صلاح زين الدين، المرجع السابق، ص 219.

ولهذا فمن الممكن انعقاد العقد مباشرة في العقود التجارية بالنظر إلى مبدأ الحرية المعتمدة في النشاط التجاري بعد توفر الشروط في إبرامه.

الفرع الأول

شروط صحة إبرام عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

يرتكز عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على مجموعة من الأركان من تراضي ومحل وسبب و عناصر لا بد من توفرها في عقد الترخيص.

أقر قانون الملكية الفكرية على أن الحق في العلامة يمكن أن يكون موضوع الترخيص، لكنه لا يضع قواعد خاصة بذلك. والتالي يرجع في ذلك إلى الأحكام العامة لعقد الإيجار.

أولاً- أركان عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

أ- التراضي:

الأهلية التجارية : لما كان عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود التجارية، فإنه يجب توفر الأهلية التجارية في طرفيه ، ومهما يكن فان الطرف المتعاقد يمكن أن يكون شخصا طبيعيا ويمكن أن يكون شخصا معنويا ، فإن كان شخصا طبيعيا يجب أن يتوفر فيه شرط الأهلية التجارية والتي تعني قدرة الشخص على مباشرة التصرفات القانونية بحيث يكون مسئولا عن الأعمال التي يقوم بها، أما الشرط الثاني فيهدف إلى المحافظة على الصالح العام مع منع كل الأشخاص المحظورين .

إن التقنين المدني الجزائري حدد سن الأهلية بتسعة عشر سنة في المادة 40 منه²⁸، لكن مع هذا فان القانون التجاري أورد استثناء في ما يخص القاصر الذي يريد مزاولة التجارة من خلال توفر شرطين، يتعلق الأول ببلوغه سن 18 سنة والثاني بتحصله على إذن من

²⁸أمر 58-75، المرجع السابق.

الأب إن كان على قيد الحياة أو من الأم أو أن يتحصل على قرار من مجلس العائلة مصادق عليه من طرف المحكمة في حالة الوفاة. (المادة 5 من التقنين التجاري الجزائري) وأما إذا كان أحد طرفي عقد الترخيص شخصا معنويا وهذا هو الغالب في عقود الترخيص، فيتم الرجوع إلى أحكام الشركات التجارية المنصوص عنها في القانون التجاري والمدني، حيث تنص المادة 544 من التقنين التجاري الجزائري على "يحدد الطابع التجاري للشركة إما بشكلها أو موضوعها، وتعد شركات التضامن وشركات التوصية والشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات المساهمة، تجارية بحكم شكلها ومهما يكن موضوعها"²⁹. إن هذه الشركات تكسب صفة التاجر بحسب الشكل المعتمد وليس بحسب موضوع النشاط الذي تمارسه³⁰، ومهما يكن فإن هذا العقد يتم إبرامه بين أشخاص طبيعيين أو بين أشخاص معنويين، شركات ومؤسسات صناعية أو خدمية أو غيرها³¹ سواء كان هذا الشخص المعنوي تابع للقطاع العام أم الخاص.

• خلو الإرادة من عيوب التراضي

ب- المحل: إن المحل وكما عرفه الدكتور عبد الرزاق السنهوري "هو الشيء الذي يلتزم المدين القيام به، إما بنقل حق عيني أو بعمل أو الامتناع عن عمل"³² أقر قانون الملكية الفكرية على أن الحق في العلامة يمكن أن يكون موضوع الترخيص.³³ إذ يلتزم المدين وهو المرخص له باستغلال العلامة التجارية محل العقد، وفق شروط خاصة:

²⁹أمر 75-59 مؤرخ في 26.09.1975، متضمن القانون التجاري، ج ر العدد 101.

³⁰بلقاسم بوزراع، الوجيز في القانون التجاري، مطبعة الرياض، قسنطينة، 2005، ص83.

³¹علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص55.

³²علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص

56

³³-(Le code de la propriété intellectuelle se borne à affirmer que le droit sur la marque peut être l'objet de licence)). SCHMIDT-SZALEWSKI Joanna, op.cit p57.

• أن تكون العلامة موجودة عند إبرام العقد : ذلك أن المشرع الجزائري أوجب ذكر العلامة في عقد الترخيص بحيث تخضع للإجراءات المنصوص عنها قانونا، وبالتالي فإنه لا يمكن إبرام عقد الترخيص من دون وجود العلامة.

• أن تكون العلامة معينة تعيينا دقيقا، وهذا ما يستدعي إبراز العلامة على عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية ورسمها مشتملة على جميع عناصرها سواء من حيث الشكل أم من حيث الألوان المكونة لها.

• أن تكون العلامة مشروعة ومما يجوز التعامل فيه: والعلامة التجارية بصفتها مال منقول معنوي تمثل أحد العناصر المعنوية للمشروع ويجوز التعامل فيها بمعزل عنه.

ج-السبب:إن السبب هو الغرض المباشر الذي يقصد الملتزم الوصول إليه من وراء التزامه، و السبب في عقد الترخيص هو استغلال العلامة التجارية المرخص به.

ثانيا: عناصر عقد الترخيص

يخضع عقد الترخيص إلى أحكام عقد الإيجار، وعليه فإن عناصر عقد الترخيص قد لا تختلف عن العناصر المكونة لعقد الإيجار، وعلى هذا نصت المادة 17 من الأمر رقم 06-03 المتعلق بالعلامات على ما يلي"يجب تحت طائلة البطلان أن يتضمن عقد الترخيص في مفهوم المادة 16 أعلاه المبرم وفقا للقانون المنظم للعقد، العلامة، فترة الرخصة، السلع، والخدمات التي منحت من أجلها الرخصة، والإقليم الذي يمكن استعمال العلامة في مجاله أو نوعية السلع المصنعة أو الخدمات المقدمة من قبل حامل الرخصة..." ، وحسب هذه المادة فإن عقد الترخيص سيتوجب توفر عدة عناصر .

1- **العلامة:** باعتبارها محل عقد الترخيص، يجب تحديد العلامة من خلال الشكل والألوان التي تكونها، سواء كانت هذه العلامة تجارية أو صناعية أو علامة الخدمة، إذ تمثل هذه العلامة الشيء المؤجر بشرط أن تكون مودعة لدى المعهد الوطني الجزائري للملكية

الصناعية أو مسجلة لديه، وهذا ما أشارت إليه المادة 16 من الأمر 03-06، إذ يؤدي عدم تحديد العلامة إلى بطلان العقد حسب المادة 17 من نفس الأمر.

ب- مدة الترخيص: لقد أوجب المشرع الجزائري ذكر مدة الترخيص بالاستغلال في مضمون العقد طالما أنه يخضع في أحكامه إلى عقد الإيجار والذي يتميز بأنه من العقود الزمنية، بالإضافة إلى هذا فإن العلامة التجارية تتميز بخاصية التأقيت، ذلك أن الحماية القانونية لها تسقط بمرور عشر سنوات، تسري ابتداء من تاريخ إيداع الطلب حسب المادة 5 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات، وحسب التعريف الذي قدمته المنظمة العالمية للملكية الفكرية فإن مدة الترخيص لا يجوز أن تزيد على المدة المقررة لحمايتها وفق تسجيلها.

ج- إقليم الترخيص: أوجب المشرع الجزائري تحديد الإقليم الذي يتم فيه الترخيص باستغلال العلامة، حيث تتيح الحصرية الإقليمية للمرخص له احتكارا يمكنه من تحقيق أرقام أعمال مرتفعة في النطاق الإقليمي المحدد بالعقد، الأمر الذي يترتب عليه زيادة في الأرباح التي تعود على المرخص من خلال الأقساط الدورية³⁴، هذا الترخيص يخص جزء من الأراضي التي يشملها التسجيل فقط مع بيان صريح بذلك الجزء من الأراضي عند الاقتضاء، والمقصود بالإقليم تحديد مكان الترخيص بدقة، بحيث لا يجوز للمرخص له تجاوزه وإلا فإنه يخل بالالتزامات التعاقدية وهذا ما يؤدي إلى بطلان العقد³⁵.

د- قائمة المنتجات و الخدمات المرخص بها: المقصود بها أسماء السلع والخدمات موضوع الترخيص الممنوح وفقا لأصناف "تصنيف نيس"³⁶، على أن تكون كل مجموعة مسبقة برقم التصنيف الذي تنتمي إليه تلك المجموعة من السلع أو الخدمات في ذلك التصنيف، ومقدمة حسب ترتيب أصناف التصنيف المذكور، ويؤدي عدم ذكر هذه المنتجات

³⁴ محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة في نقل المعارف، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2001، ص 54.

³⁵ المادة 17 من الأمر 03-06، المرجع السابق، ص 25

³⁶ اتفاقية نيس بشأن التصنيف الدولي للسلع والخدمات لأغراض تسجيل العلامات، المؤرخة في 15.06.1957.

أو الخدمات إلى بطلان العقد. إذا كانت المادة 17 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات قد عدت العناصر الواجب ذكرها في عقد الترخيص فالملاحظ هو عدم إدراج مقابل الاستغلال كعنصر من عناصر عقد الترخيص ، و يرجع هذا إلى كون عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود التي يمكن أن تتم دون مقابل ، إذ يلجأ إليه أصحاب المشاريع من اجل حمايتها ضد أعمال التعدي التي قد تطالها في إقليم المرخص له بالترخيص باستغلالها دون مقابل ، أو بالترخيص باستغلال علامات لم يتم استغلالها من طرف صاحبها حيث يعد استغلال المرخص له للعلامة المرخص بها بمثابة استغلال صاحب العلامة نفسه ، وبالتالي يجنبه هذا التصرف بمقابل أو بدونه عدم سقوط العلامة بسبب عدم الاستغلال

إن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية هو من العقود الرضائية التي تلعب الإرادة فيها دورا هاما في رسم بنود العقد والتزامات كلا طرفيه ، إن العقود التي يتم إبرامها في مجال العلامة التجارية بصفة عامة قد تخضع للمبادئ المقررة في القانون المدني بالإضافة إلى بعض القواعد الخاصة التي ينص عليها قانون العلامات، ويلزم توثيقه لدى مسجل العلامات التجارية³⁷، وعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية غالبا ما يبرم بين أطراف لا تتواجد في مجلس عقد واحد كما هو الحال في العقود العادية، بل كثيرا ما تبرم من خلال الوسطاء والوكلاء والمراسلة³⁸.

إن استغلال العلامة التجارية لا يمكن الإلمام به إلا من خلال معالجته على مرحلتين: الأولى تتعلق بمرحلة المفاوضات وما تتضمنه من اتفاقات أولية و تليها مرحلة الإبرام النهائي للعقد.

³⁷صلاح زين الدين، المرجع السابق، ص219.
³⁸علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص65.

الفرع الثاني:

المفاوضات التمهيدية والأثر القانوني للاتفاقات الأولية في مرحلة التفاوض.

تكتسي مرحلة التفاوض أهمية للطرفين ، حيث يعبر كل طرف عن دوافع التعاقد، و الهدف و المقابل المادي لها.

كما أن هناك اختلاف في وصف هذه المرحلة، فهناك من يكتفي بوعدهم بالتعاقد بالتالي تكون ملزمة للواعد خلال مدة معينة يتم الاتفاق عليها ، وهناك من يصفها بالعقد الابتدائي و بالتالي تكون ملزمة لكلا طرفي عقد الترخيص.

أولاً- المفاوضات التمهيدية:

إن هذه المفاوضات تدور حول الحق على العلامة التجارية التي ينوي المرخص ترخيصها للمرخص له من أجل استثمارها، وتشمل هذه المفاوضات على مدة الترخيص والإقليم الذي يتم فيه استغلال العلامة التجارية والبضائع والسلع موضوع الترخيص والمقابل المادي لهذا الاستغلال، ومن ثمة تحديد التزامات الطرفين وجزاء المخالفات لبنود العقد.

- وغالبا ما يكون المرخص - وثيقة مطبوعة أو عقدا نموذجيا يتضمن شروط العقد على الطرف الثاني وفي هذه الحالة فإن المرخص له يكون في اختيار مقيد يتمثل في: قبول العقد ، أو رفضه جملة وتفصيلا

ومن ثم عقد الترخيص يخرج عن هذا الإطار إذ إن توافق إرادة طرفي العلاقة التعاقدية في العقد المذكور يمر حتما بما يلي:

- أنه لا بد من مفاوضات أولية يطلق عليها اسم المفاوضات التمهيدية.
- قد تتم هذه المفاوضات بين أطراف العقد في مجلس عقد قائم دونما وسيط ، وقد تتم أيضا بين المندوبين والوكلاء أو الوسطاء، وهنا تطبق القواعد الخاصة بالوكالة المقررة في القواعد العامة.

- غالبا ما تكون هناك دعوة للتعاقد التي تتجسد من خلال إعلان موجه إما من قبل المرخص له أو من قبل المرخص، ولا بد من التنويه إلى أن الإيجاب بعد أن يخرج من مرحلة المفاوضات يصبح باتا .

إذا تمت المفاوضات بالصورة التي ذكرنا سابقا فإن ذلك يؤدي إلى اتفاقات مبدئية، حيث يطمئن من خلال هذه الاتفاقات كل مفاوض إلى حسن نية الطرف الآخر، فيبدأ الطرفان في تجسيد الأهداف التي ينشدها كمحور لموضوع العقد ، حيث يمثل كل واحد منهما صيغة لما تم الاتفاق عليه خلال فترة المفاوضات، وبهذه الصورة يصبح الطرفان على علم بما يريدانه وبإمكانيات كل منهما، وإذا كان الاتفاق المبدئي ينصب على عقد شكلي، يعتبر أيضا في الاتفاق المبدئي، فإذا لم يستوفي الاتفاق الابتدائي الشكل المطلوب عد باطلا، وطالما أن عقد الترخيص لا يستوجب الكتابة فإن الاتفاق المبدئي لا يستوجب أن يكون كذلك.

ثانيا - الأثر القانوني للاتفاقات الأولية في مرحلة التفاوض.

إن المفاوضات التمهيدية وفي كل مراحلها تنتهي بإحدى النتيجتين، إما الوصول إلى اتفاق نهائي يوقعه الطرفان ويلتزمان بالشروط الواردة فيه، أو تنتهي المرحلة دون التوصل إلى اتفاق بشأن الموضوع الذي كانت تدور حوله ، إذا ما كانت المفاوضات قد انتهت بالتوصل إلى اتفاق نهائي وتم إبرام العقد فلا إشكال هنا ، أما إذا لم يتوصل الطرفان إلى مثل هذا الاتفاق النهائي لإبرام عقد الترخيص، فإن السؤال الذي يطرح هو: ما الأثر القانوني للاتفاقات الأولية بين المتفاوضين من حيث قابليتها للنفاذ ؟ فهل تتضمن هذه الاتفاقات الأولية التمهيدية تحت صيغة الوعد بالتعاقد أم أنها لا تخرج عن كونها عقودا ابتدائية؟ من الممكن أولا أن يقال بأنها وعد بالتعاقد ذلك أنه يمكن أن يطبق على مثل هذه الاتفاقات كما ذهب إليه الأستاذ السنهوري: "هو عقد كامل لا مجرد إيجاب، لكنه يبقى عقدا تمهيديا لا عقدا نهائيا"³⁹، إن صورة الوعد بالتعاقد من جانب واحد يبقى الواعد ملتزما بها

³⁹ عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 270.

بانتظار رد الموعود له بالترخيص، حيث يبقى ملتزماً ولا يجوز له الرجوع فيه بينما لا يلتزم الموعود له بشيء وبذلك فإن هذه الاتفاقات الأولية إذا ما أريد لها أن توصف بأنها عقود ابتدائية يجب أن تحتوي على جميع المسائل الجوهرية لما يراد الاتفاق عليه هذا من جهة، أما من جهة أخرى يجب أيضاً أن تتضمن مدة معينة لإبرام عقد الترخيص.

إن تكيف الاتفاقات الأولية من جهة كونها وعودا بالتعاقد أو عقوداً ابتدائية يعتمد على معيار دقيق هو مدى شمول الالتزام بالاتفاقات الأولية للمرخص أو المرخص له.

وهكذا يتضح بأن الاتفاقات الأولية إذا ما وصفت بأنها وعد بالتعاقد فإنها تكون ملزمة للواعد ولا يستطيع الرجوع عنها خلال مدة معينة يتم الاتفاق عليها، بينما لو تم وصفها بالعقد الابتدائي فإنها تكون ملزمة لكلا طرفي عقد الترخيص⁴⁰، فقبل حلول الأجل أو ظهور الرغبة لا يكتسب العقد الابتدائي إلا حقوقاً شخصية ولا يترتب التزامات، وبحلول الميعاد المحدد لإبرام العقد النهائي، التزم كل من الطرفين بإجراء العقد النهائي وجاز إجباره على التنفيذ⁴¹.

ثالثاً: الإبرام النهائي لعقد ترخيص إيجار العلامة التجارية.

إذا ما وصل عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية إلى مرحلته النهائية في الإبرام بعد نجاح المفاوضات التمهيدية يتم الانتقال إلى تحرير العقد أين يحدد مضمون عقد الترخيص ومحلّه وقيود الاستغلال والتزامات الطرفين وجزاء مخالفة الالتزامات وكيفية انقضاء العقد ومدة سريانه وقائمة بأسماء السلع والخدمات موضوع الترخيص وكيفية تسوية المنازعات وتعيين القانون الواجب التطبيق على النزاعات التي قد تطرأ.

غير أن الميزات الخاصة التي تميز عقد ترخيص العلامة التجارية كما رأينا سابقاً، قد يكون لها الأثر في هذه المرحلة خاصة عندما يتعلق موضوع العقد بعلامة تجارية مشهورة، والتي

⁴⁰علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص81.
⁴¹عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص274.

يكون فيها صاحب الحق على العلامة أو المرخص في وضع أقوى من المرخص له ، مما قد ينتج عنه إملاء شروط الطرف القوي على الطرف الآخر.

1- صيغة عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية.

يقصد بصيغة عقد الترخيص الكيفية التي يتم من خلالها تثبيت عناصر العقد ومضمونه سواء تعلق الأمر بحقوق الطرفين أو التزاماتهما التي تصاغ في بنود العقد من جانب، وأياً كان الأمر فإن عقد الترخيص يتضمن عموماً ديباجة العقد والتعريفات الخاصة بموضوع العقد⁴².

1. ديباجة العقد:

إن عقد الترخيص كغيره من العقود التجارية غالباً ما يُستهل بديباجة تبين أهدافه وتوضح خبرة المرخص وحاجة المرخص له والعلامة التجارية كمحل للعقد، ولهذه الديباجة دور كبير في الوقوف على نية الطرفين وتفسير بنود العقد.

الوقوف على نية الطرفين وتفسير بنود العقد ، كما يبرز الدور المهم للديباجة من خلال توضيح إجراءات التنفيذ وتحديد القيمة الحقيقية لكل مرحلة من مراحل التنفيذ، إذ لا تترك لأي من طرفي العقد التمسك بخطأ قد يرتكبه الآخر و يؤدي إلى عرقلة تنفيذ العقد، أما إلزامية هذه الديباجة لطرفي العقد ومدى اعتبارها جزءاً من عقد الترخيص فإن ذلك متروك إلى إرادة الطرفين.

⁴²علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق ، ص91

2. التعريفات:

في العادة يذكر في الوثيقة التعاقدية وفي مستهلها على وجه التحديد التعريفات والمصطلحات الواردة في تلك الوثيقة، مع بيان عوامل إنشاء المشروع المتفق عليه، وأهميته وأهدافه بحيث تكون تعريفات هذه الوثيقة وديباخته كلا واحد أو تكمل بعضها البعض، فمن المفضل أن تحرر هذه التعريفات بلغة الطرفين أو الأطراف المتعاقدة .

3. موضوع العقد:

تنصب عقود الترخيص على مواضيع متميزة، كلٌ منها يتميز بنود تحقق أهداف طرفيه، لهذا تتم صياغته بشكل يكون التركيز فيه على ما تم تحديده من خطوط عريضة تمثل المضمون التعاقدية، وهنا لا بد أن تكون هذه الصياغة متميزة بعبارات واضحة ، بحيث تعكس فعلا حقيقة ذلك المضمون التعاقدية وهذا له أهمية خلال مراحل تنفيذ عقد الترخيص.

إن إبرام عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يكتسي أهمية كبيرة لأطرافه ليس فقط لأنه وارد على العلامة التجارية باعتبارها مال منقول معنوي و كأحد عناصر الملكية الصناعية، وإنما لطابعه الدولي في كثير من الأحيان ، حيث يدخل هذا العقد ضمن العقود التجارية الدولية التي تتيح لمالكيها توسيع مشاريعهم في أقاليم أخرى ، حيث توفر لها الحماية القانونية من دون الحاجة إلى تسجيلها فتكتسب هذه الحماية مستندة إلى شهرتها.

إن عقود الترخيص خاصة ذات الطابع الدولي منها، تبرز كآليات تتحكم في نشاط المشروع الاقتصادي.

ب- المركز الاقتصادي القوي للمرخص عند إبرام العقد.

من خلال مراحل إبرام عقد الترخيص يتجلى وجود شروط والتزامات قد يملئها طرف على الآخر مستغلا وضعيته الاقتصادية القوية في مواجهة الطرف الثاني، مما ينتج وضعية

قانونية غير متوازنة، وهنا يظهر مدى اختلال التوازن عند إبرام عقد الترخيص، ولعل هذه الظاهرة تبرز في هذا النوع من العقود مستندة إلى العديد من العوامل القانونية والاقتصادية .

• عوامل تراجع إرادة المرخص له:

إن اختلال التوازن الذي يميز العلاقة بين المرخص والمرخص له عند إبرام عقد ترخيص

استغلال العلامة التجارية، يرجع إلى عوامل موضوعية أملت الظروف القانونية والاقتصادية التي تسيطر على إبرام هذا النوع من العقود، فيمثل الجانب الأول التوسع في سلطان الإرادة ، ويمثل الجانب الثاني الواقع الاقتصادي لطرفي عقد الترخيص.

1-التوسع في مبدأ حرية الإرادة: الواقع أن إعطاء الإرادة هامشا واسعا من الحرية لا يجعلها حرة في تكوين العقد فحسب وإنما يعطي الغلبة للإرادة الأقوى، فيخرج اتفاق الإرادتين في نظام يكرس هيمنة إحداهما على الأخرى، وقد شهدت الحياة الاقتصادية تركيزا متزايدا لرؤوس الأموال بحيث غدت هذه الظاهرة تكشف عن علاقات تبعية متزايدة بين مؤسسات مستقلة⁴³.

عند إبرام عقد الترخيص ، نحن في مجال محكوم باستقلالية الإرادة⁴⁴.

2-الواقع الاقتصادي وأثره على العلاقة بين طرفي عقد الترخيص: يبدو نظريا أن القول بتدخل الدولة التشريعي يمكن أن يحد من اختلال التوازن بين طرفي العقد ، إلا أن هذا التدخل يظل محكوما بإرادة الدولة التي تكون معيبة بنفس درجة الخلل الاقتصادي الذي يعانیه هيكلها الإنتاجي، إن العقود الدولية تبرز كآليات تتحكم في النشاط الاقتصادي يجد فيها أحد الشركاء نفسه في وجوده أو بقائه تابعا للعلاقة المنتظمة ذات الامتياز أو الحصرية التي أقامها مع المرخص الذي يستطيع وضعه في تبعيته اقتصادية وتحت سيطرته، لهذا

⁴³محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق، ص34

⁴⁴ ((On est dans le domaine régie par l'autonomie de la volonté)).CHAVANNE Albert et BUERST Jean Jaques, op.cit, p 65 .

يصبح المرخص له خاضعا للمرخص لا طوال مدة التعاقد فقط وإنما يتعدى ذلك إلى لحظة انتهاء العقد .

• الفاعلية المحدودة لفكرة الإذعان في إعادة التوازن.

1- توافر شروط الإذعان في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية: وفقا للفقہ التقليدي

والحديث تتوافر شروط الإذعان في عقود الترخيص وفي ما يلي بيان ذلك:

- يتمتع الطرف الأقوى في عقود ترخيص استغلال العلامة التجارية وهو المرخص باحتكار قانوني أو فعلي يعطيه سيطرة مستمر على الطرف الآخر، فالطرف القوي تظل له السيطرة الاقتصادية، لذا فإنه يرضخ دائما إلى ما يملكه المرخص من شروط.

- أن يتعلق الأمر بسلع أساسية ضرورية، ومعيار ما هو ضروري وما هو غير ضروري متغير، وتغيره مرتبط بالظروف الاقتصادية المحيطة والظروف الاجتماعية ونوع النشاط الذي يعبر عنه العقد.

- أن يصدر إيجاب عام ونموذجي بحيث لا يستطيع القابل أن يعدل في شروطه، وهذا ما تمتع عنه إرادة المرخص له لضعف مركزه الاقتصادي بالنظر إلى احتكار المرخص⁴⁵.

- التمكن التكنولوجي للمرخص في عقود ترخيص استغلال العلامة التجارية خاصة إذا كان هذا العقد ضمن حزمة من عقود التراخيص الخاصة بعناصر الملكية الصناعية، يتيح له إدماج المعارف التكنولوجية الجديدة في عملية الإنتاج وهذا غير متاح للمرخص له ، مما يجعل المرخص له مقيد ببعض الشروط يفرضها عليه المرخص فيما يخص شراء المواد الأولية وقطع الغيار و هذا ما يعرف بالشروط التقييدية.

2- إخفاق نظرية الإذعان في إعادة التوازن: لقد نص المادة 110 من التقنين المدني

الجزائري على أنه "إذا تم العقد بطريق الإذعان وكان قد تضمن شروطا تعسفية

جاز للقاضي أن يعدل هذه الشروط أو أن يعفي الطرف المذعن منها وذلك وفقا

⁴⁵محمد إبراهيم محسن النجار، المرجع السابق، ص37

لما تقضي به العدالة ، ويقع باطلا كل اتفاق على خلاف ذلك⁴⁶، فلا يجوز للقاضي أن يعدل في شروطها أو أن يعفي أحد المتعاقدين منها لأن العقد شريعة المتعاقدين كما أن الشك يؤول لمصلحة المدين⁴⁷، أما في عقود الإذعان فيختلف الأمر فللقاضي لأن يعدل في شروطها التعسفية بل وله أن يعفى منها الطرف المدعى سواء كان هو الدائن أو المدين⁴⁸.

كما تقضي المادة 2/112 من القانون المدني الجزائري بأن يؤول الشك في عقود الإذعان لمصلحة الطرف المدعى، حيث يضيف ظاهر النص حماية كبيرة للمرخص له، وتبقى إرادة المرخص مقيدة في الحدود و التي تكون الشروط التعاقدية فيها وفقا لوجهة نظر المحكمة، غير أن تطبيق هذا النص من الناحية الواقعية تعثره صعوبتان:

اختلال التوازن الاقتصادي بين المرخص والمرخص له ينعكس على دولة المرخص ودولة المرخص له، وهذا الاختلال يجعل من السلطة القضائية في دولة المرخص له واقعة تحت وطأة الضغوط الاقتصادية، يضاف إلى ذلك أن النص المتقدم يعطي المحكمة سلطة إحلال إرادتها محل إرادة المرخص لتعديل أو إلغاء ما تراه من شروط تعسفية، الأمر الذي يجعل من تنفيذ الأحكام الصادرة في هذا الخصوص محل شك خارج الولاية الإقليمية للمحكمة، كذلك فإن المرخص له يضطر إلى التواطؤ مع المرخص مرتضياً لنفسه الخضوع لعقد غير متوازن، مفضلاً ذلك على عدم وجوده⁴⁹.

وبهذا المعنى لا يكون للمحكمة دور في التفسير إلا في حالة غموض النص، وهذا ما يمكن للمرخص تجنبه عند صياغة العقد باللجوء إلى شرط التحكيم.

. تراجع الحماية القضائية للمرخص له في ظل سلطة المحكمة المشروطة في التفسير، إذ إن القاضي إن لم يهتد إلى استخلاص النية المشتركة للمتعاقدین استخلاصا واضحا ورأى أن

⁴⁶أمر 58-75 ، المرجع السابق.

⁴⁷المادة 1/112 من الأمر 58-75 ، المرجع السابق.

⁴⁸المادة 110 من الأمر 58-75 ، المرجع السابق.

⁴⁹علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق ، ص 137

تفسيرها يحتمل عدة وجوه، فإنه يعتمد على نص المادة 112 من القانون المدني التي تقضي بأن يؤول الشك في مصلحة المدين وهذه القاعدة تبررها عدة اعتبارات، غير أن هذه المادة قد أوردت استثناء على هذه القاعدة خاصة بتفسير الشك في عقود الإذعان ، فقضت المادة بأنه " لا يجوز أن يكون تأويل العبارات الغامضة في عقود الإذعان ضارا بمصلحة الطرف المذعن"، فإذا كان الأصل أن تفسر العبارات الغامضة والشك لمصلحة المدين، فإنه استثناء يفسر لمصلحة الطرف المذعن ولو كان دائما⁵⁰، غير أن الأمر يختلف بالنسبة لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، حيث يحرص المرخصون دائما على اشتراط التحكيم لفض النزاعات بعيدا على القضاء الوطني، وذلك حرصا على إعطاء هذا العقد الطابع الدولي لكي لا يخضع بالتالي للقوانين الوطنية.

بناء على ما تم ذكره فإن إبرام عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يكتسي أهمية كبيرة في جميع مراحل إبرام العقد بدءا بالمفاوضات إلى غاية التوقيع على العقد، ذلك أن هذه المرحلة تُبنى عليها جميع المراحل اللاحقة للعقد سواء تعلق الأمر بالحقوق والالتزامات أو كيفية تنفيذ العقد وحتى انقضائه والجهات المخولة بالنظر في المنازعات الممكن نشوؤها، وتحرير العقد يتطلب إحاطة كبيرة بجوانبه الاقتصادية ومهارة عالية في كيفية صياغة واختيار المصطلحات التي يجب انتقائها من أجل تجنب التفسير غير الصحيح لبند العقد، بالإضافة إلى هذا فإن طبيعة هذا العقد وتبلوره كصيغة قانونية أملت لها التطورات المتسارعة لنشاط رؤوس الأموال ، ليس فقط على المستوى المحلي وإنما على المستوى الدولي أيضا، وارتباط هذا العقد بالعلامات المشهورة و بالعقود الدولية الناقلة للتكنولوجيا يجعل من طرفي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في وضعية غير متوازنة، مما يتيح للمرخص في كثير من الأحيان أن يملئ شروطه على المرخص له ، وهذا ما يؤدي إلى توفر شروط

⁵⁰ المرجع نفسه ، ص 13.

الإذعان في هذا العقد والتي ، وإن حاول المشرع حماية الطرف المذعن فيه . لم توفق في ذلك بسبب تأثير العوامل الاقتصادية والاجتماعية وحتى القانونية في هذا العقد.

الفرع الثالث

إثبات عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية

تنص المادة 30 من الأمر 75-59 المتضمن القانون التجاري الجزائري على أنه"

ثبت كل عقد تجاري :

1. بسندات رسمية .
2. بسندات عرفية .
3. فاتورة مقبولة .
4. بالرسائل .
5. بدفاتر الطرفين .

6. بالإثبات بالبينة أو بأي وسيلة أخرى إذا رأت المحكمة وجوب قبولها"⁵¹.

على اعتبار أن عقد الترخيص من العقود التجارية ، فإن إثباته يتم مبدئيا بجميع طرق الإثبات التي اقرها المشرع، غير أن الطبيعة الخاصة لهذا العقد قد تجعل من الكتابة أهم وسيلة من وسائل إثبات هذا العقد، سواء باعتبار أن مشروع المرخص أو المرخص له يمثل شركة تجارية في أغلب الأحوال ، أم باعتباره اتفاقية بين طرفي العقد.

أولاً: الورقة الرسمية كوسيلة لإثبات عقد الترخيص.

إن الورقة الرسمية هي كل ورقة صادرة من شخص مكلف بخدمة عمومية أو موظف عام يقوم بتحريها من حيث نوعها، ومن حيث مكان التحرير حسب القواعد المقررة قانونا يثبت فيها ما تلقاه من نوي الشأن أو ما تم على يديه⁵²، حيث يشترط لصحة هذه الورقة توفر ثلاثة شروط هي : أن يقوم بكتابة الورقة موظف أو ضابط عمومي أو شخص مكلف

⁵¹أمر 75-59، متضمن القانون التجاري، المرجع السابق.

⁵²أحمد نشأت "رسالة الإثبات" الجزء الأول ، دار الفكر العربي، 1986، ص182.

بخدمة عامة، وأن يكون هذا الموظف مختص بكتابتها، وأن يتم تحريرها طبقاً للأشكال المقررة قانوناً وفق ما جاءت به المادة 324 من القانون المدني⁵³، وتتنوع هذه المحررات الرسمية إلى: الأوراق الرسمية الإدارية وهي المحررات الصادرة عن موظف عمومي صاحب الاختصاص والصلاحيات، والسندات القضائية والشبه قضائية: وهي المحررات الصادرة عن القضاء والتي تتصل بممارسة وظيفتهم، وكذلك المحررات الصادرة عن المحضرين القضائيين أثناء مباشرتهم لمهامهم وكتاب الضبط هي أوراق رسمية، والأوراق والسندات التوثيقية وهي المحررات الصادرة عن الموثقين بطلب من الأطراف وكذلك المحررة من طرف موظفي السلك الدبلوماسي⁵⁴، وعلى هذا الأساس فإن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يحتوي على محررات رسمية لها الحجية الكاملة في الإثبات، ولا يمكن الطعن فيها إلا بالتزوير .

يقتصر دور الكتابة في دول المجموعة الأوروبية على الإثبات وإن كان القانون الفرنسي يعترف لمالك العلامة التجارية بالحق عليها دون اشتراط الكتابة أو التسجيل و ذلك بإضافته الحماية على العلامات التجارية الشهيرة إذ يكسبها حجية على الكافة.

إن تعديل عقد الشركة باعتباره مشروعاً قائماً للمرخص أو المرخص له يجب أن يتم وفقاً للإجراءات القانونية المنظمة لهذه الشركة، ذلك أن كل تعديل يطرأ على عقد الشركة يكون مكتوباً تحت طائلة البطلان حسب المادة 418 من القانون المدني الجزائري والتي تنص على أنه "يجب أن يكون عقد الشركة مكتوباً وإلا كان باطلاً، وكذلك يكون باطلاً كل ما يدخل على العقد من تعديلات إذا لم يكن له نفس الشكل الذي يكتسبه ذلك العقد".⁵⁵

إن كتابة التعديل القائم على مشروع أحد الطرفين الذي يتخذ شكل شركة تجارية يمكن أن يكون وسيلة لإثبات عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية دون أن يكون شرطاً للانعقاد،

⁵³المادة 324 من الأمر 58-75 المتضمن القانون المدني، المعدل و المتمم .
⁵⁴الغوثنى بن ملح، قواعد وطرق الإثبات ومباشرتها في القانون المدني الجزائري، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الطبعة الأولى، 2001، ص35.
⁵⁵المادة 418 من الأمر 58-75، المرجع السابق، ص 1014.

وبالنظر إلى أحكام التشريع الجزائري فإن الكتابة في عقد ترخيص العلامة التجارية له دور في الإثبات حتى ولو لم يلزم المشرع توثيقه لدى موثق عمومي، وعموما فتخلف الكتابة يبدو أمرا نظريا، إذ تبدو أهميتها بالغة سواء بالنسبة للدول التي اعترفتها شرطا للانعقاد أو التي اكتفت بإعطائها حجية في الإثبات⁵⁶ حكم توثيق العقد يختلف باختلاف النظرة إليه فإن تم النظر إليه على اعتبار أنه ركن في العقد فعندئذ يكون باطلا، أما إذا تم النظر إليه على أساس أنه ليس ركنا في العقد فعندئذ يكون العقد صحيحا.

تأسيسا على ما سبق فإن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية قد يتخذ الشكل الرسمي ليس بسبب اشتراط المشرع لذلك ، وإنما لإرادة أطراف عقد الترخيص أو لمقتضيات قانونية مرتبطة بتعديل عقود الشركات في شكل رسمي ، عند توسيع نشاط الشركة التجارية ليشمل استغلال العلامة موضوع الترخيص.

ثانيا: اتفاقية الترخيص باعتبارها ورقة عرفية.

يشترط لقيود رخصة استغلال العلامة التجارية تقديم عقد الترخيص أو مستخرج مطابق له، وهذا ما قد يتم بعقد توثيقي محرر من طرف موثق عمومي باتفاق الأطراف ، كما يمكن أن يكون اتفاقية بين طرفي العقد تمثل ورقة عرفية ، لكن هذا لا يعني أن عقد الترخيص عقد شكلي إذ لا يكون نافذاً في مواجهة الغير إلا بعد إجراء القيد في سجل العلامات والنشر عنه⁵⁷، و عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية هو عقد رضائي ينشأ بين طرفيه بموجب الإيجاب والقبول من دون اشتراط الرسمية في ذلك، وهذا ما يدل على صحة العقد بالاتفاقية المنشأة بين طرفيه ، إذ تعتبر الوثيقة أو الاتفاقية المبرمة بينهما ورقة عرفية إذا توفرت شروطها المنصوص عليها في نص المادة 327 من القانون المدني الجزائري وهي الكتابة والتوقيع ويكون له تاريخ ثابت⁵⁸، فبالنسبة للكتابة ولما كان المحرر العرفي المعد للإثبات

⁵⁶ محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق ، ص43.

⁵⁷ حسام الدين عبد الغني الصغير، المرجع السابق، ص 87.

⁵⁸ المادة 327 من الأمر 58-75 المتضمن القانون المدني، المعدلة بموجب الأمر 10-05، المرجع السابق ص24.

مدلولا كتابيا، فانه من البديهي أن يكون مكتوبا وهذه الكتابة لا تخضع لشروط شكلية تستوجب صحتها بل تتولى أن تكون هذه الكتابة خطية أو غير خطية فتكون خطية إذا كتبت بخط واحد من ذوي الشأن أو من الغير الأجنبي على الورقة أو أن يكون عديم الأهلية ، فذلك لا يؤثر في صحة الورقة حتى ولو كتبها موظف عمومي بغير صفته رسمية. أما التوقيع فيعتبر من أهم العناصر في الورقة العرفية المعدة للإثبات إذ منه تستمد هذه الورقة قوتها ، وخلوها من هذا التوقيع يجعلها مبدأ ثبوت بالكتابة دون أن تكون لها أي قيمة ، ويكون هذا التوقيع بكتابة اسم ولقب المعني، كما يمكن أن تكون باسمه أو لقبه أو كنيته أو باسم الشهرة على انه إذا تم التوقيع بعلامة فان ذلك لا يكفي إلا بكتابة الاسم واللقب أمامها، ويكون هذا التوقيع بخط اليد، لتكون الورقة العرفية المعدة للإثبات موقعة من الطرفين إذا كان العقد ملزما للجانبين، ويكون هذا التوقيع عادة في أسفل الورقة ليكون جامعا لكل البيانات التي تضمنتها الورقة⁵⁹ ، أما عن حجية الورقة العرفية اتجاه الغير فإن مضمون نص المادة 328 من القانون المدني الجزائري⁶⁰ جاء ليؤكد أن العقد العرفي لا يكون حجة على الغير إلا من يوم اكتسابه لتاريخ ثابت من خلال تسجيل العقد أو ثبوت مضمونه في عقد آخر حرره موظف عام أو من يوم التأشير عليه أو من يوم وفاة أحد الذين وقعوا أو لهم خط على المحرر، وبالتالي فتحرير

عقد الترخيص سواء باللجوء إلى الموثق أو إلى وثيقة الاتفاقية المبرمة بين طرفيه له نفس الحجية القانونية تجاه الغير بعد القيام بجميع إجراءات التسجيل الذي يكون له الأثر الفعال على هذا العقد .

لقد أدى تطور المشروع الاقتصادي إلى بروز العديد الآليات التي تهدف إلى توسيع هذا المشروع وإلى تحقيق ربح أكثر مما أدى بالقانونيين إلى وضع الصيغ القانونية التي تكفل هذه الآليات، وعلى اعتبار أن العلامة التجارية تمثل قيمة مادية للمشروع أمكن لصاحبها

⁵⁹محمد حسن قاسم، الإثبات في المواد المدنية والتجارية، دار الجامعية، مصر ، ص161.
⁶⁰الأمر 75-58 المتضمن القانون المدني ، المرجع السابق.

التصرف فيها بمعزل عن المشروع وهذا ما أخذ به المشرع الجزائري والفرنسي بخلاف التشريع المصري من خلاف الترخيص لمشروع آخر باستغلال العلامة التجارية المملوكة للأول.

يوصف هذا العقد بأنه من عقود الاعتبار الشخصي التي يلعب فيها شخص المتعاقد أهمية بالغة عند إبرام العقد وبالتالي لا يمكن انتقاله إلى الورثة إلا بنص صريح في العقد ، كما أنه يوصف بأنه من عقود عدم الاعتراض ، إذ تمثل الأتوات التي يدفعها المرخص للمرخص له مقابل استغلال هذه لعلامة وهذا ما يسميه البعض بمقابل التعدي الذي تتعرض له العلامة ، وتطبق أحكام عقد الإيجار على هذا العقد من أجل إنتاج آثاره ، ولكن العلاقة بينهما هي علاقة خصوص بعموم فكل عقد ترخيص هو عقد إيجار والعكس غير صحيح ، ويرجع ذلك إلى السمات الخاصة التي تميز هذا العقد أهمها ارتباطه بأحد العناصر الملكية الصناعية وهي العلامة التي تمثل احد العناصر المعنوية للمشروع ، والتي يؤدي عدم استغلالها إلى سقوطها.

ويتم إبرام عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وفقا للمبادئ العامة للعقود بالإضافة إلى العناصر الخاصة المنصوص عنها في القانون المنظم للعقد، حيث يتم الاتفاق على التكاليف والشروط بين الطرفين وفقا لمفاوضات تتم على مرحلتين تهتم الأولى بدراسة السوق، فيما تهتم الثانية بإبرام العقد النهائي، حيث تراعى فيه الألفاظ بدقة متناهية لما لها من أهمية خاصة في حالة وقوع نزاع بين المتعاقدين ، ونظرا لتوسع طرفي عقد الترخيص في أعمال مبدأ سلطان الإرادة والظروف الاقتصادية لكلا الطرفين ، يبرز عدم التكافؤ بينهما عند إبرام العقد سواء في شروط العقد أو التزاماته مما يؤدي إلى عدم الوازن بين طرفيه مما يقرب هذا العقد من عقود الإذعان .

لا يكون عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية نافذا في مواجهة الغير إلا من يوم سجليه لدى الهيئة المختصة بالعلامات التجارية. ويخول التسجيل العديد من الحقوق لصالح

المرخص له في صورة عدم العدول عن التسجيل إلا بموافقة صريحة من المرخص له، وهذا حماية لمشروعه ، لكن وإن كان عقد الترخيص استغلال العلامة التجارية يضاعف من فرص الربح لطرفيه من الناحية الاقتصادية إلا أن عدم التوازن الحاصل بينهما عند إبرام العقد قد يمتد إلى آثار هو حتى إلى ما بعد انقضاء العقد.

عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود المستمرة و المحددة المدة، و بما أن الأمر كذلك فإن المبدأ العام الذي يحكم فترة سريان عقد الترخيص هو أن الرابطة التعاقدية بين الأطراف تبقى مستمرة إلى أن يحين الأجل الذي تم تحديده، فينتهي العقد دون حاجة إلى سابق تنبيه ، من هنا فإن الصفة الأساسية لهذا العقد هي أنه ينقضي فعلا بانقضاء المدة ولا يستطيع من خلالها أحد الطرفين كقاعدة أن يستقل بنقضه أو بتعديله ما لم يجز له الاتفاق أو القانون بذلك⁶¹، و تستمد هذه القاعدة مبررات وجودها من مبدأ القوة الملزمة للعقد، و إذا كان هذا هو الأصل في عقد الترخيص فليس هناك ما يمنع الطرفين من الاتفاق على استمرار الرابطة التعاقدية بعد انتهاء مدتها، سواء كان هذا الاتفاق صريحاً أم ضمناً⁶².

عادة ما ينص عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على حق كل من الطرفين في إنهاء العقد بغير الطريقة المبينة أعلاه وفي أي وقت، هذا في حال حصول حالة من الحالات التي يعددها العقد والتي تشمل حالة التنازل عن العلامة موضوع عقد الترخيص أو بطلان أو اندماج أحد طرفيه في مشروع آخر.

⁶¹المادة 106 من الأمر 58-75 ، المرجع السابق .
⁶²علاء عزيز حميد الجبور ، المرجع السابق ، ص 171

الفصل الثاني

آثار عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية وانقضاءه

إن إبرام عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يرتب العديد من الآثار التي تقع على عاتق طرفيه والتي تمثل في مجملها التزامات طرفي عقد الإيجار، ولكن عقد ترخيص استغلال العلامة قد يفرد بالعديد من الالتزامات و يعود هذا إما لطبيعة محل عقد الترخيص وإما لوروده على عنصر من العناصر المعنوية للمشروع وارتباطه بالعلامات المشهورة، لكن عند تنفيذ التزامات هذا العقد قد تثور المنازعات بين طرفيه في بداية مراحل تنفيذه أو أثناءها نتيجة لإخلال أحد طرفي العقد أو كلاهما بالالتزامات والشروط التعاقدية سواء كانت واردة في بنود العقد أو الملاحق المعتمدة له، وأيا كان الأمر يجب تسوية المنازعات بينهما عند نشوؤها وذلك باللجوء إلى الجهات القضائية المختصة، وعلى اعتبار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود المستمرة فإن انقضائه قد يتم بالطرق المألوفة في عقد الإيجار.

للإمام بذلك سنخرج إلى دراسة آثار عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية والالتزام بالضمان في المبحث الأول، لنختتم بدراسة انقضاء عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية في المبحث الثاني.

المبحث الأول

آثار عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية والالتزام بالضمان

يرتب عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية التزامات على عاتق طرفيه يتعين عليهما الالتزام بها وذلك في مقابل حقوق يستحقانها بموجب العقد نفسه، وإن الالتزامات تنصب عموماً على قيام المرخص بتسليم ونقل حق الانتفاع بالعلامة موضوع العقد وضمان الانتفاع وغير ذلك من الالتزامات التي تكون مشتركة بين المرخص والمرخص له، كما أن للمرخص الحق بالمقابل الذي قد يحصل عليه إما بشكل دوري أو دفعة واحدة حسب الاتفاق، غير أن آثار العقد قد لا تقتصر على أطرافه فحسب وإنما تمتد إلى الغير الذي يتعامل مع المشروع الذي تحمل منتجاته العلامة موضوع عقد الترخيص.

المطلب الأول

آثار عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية بين طرفيه

يرتب عقد الترخيص مجموعة من الالتزامات على عاتق طرفيه، تمثل في مجملها الالتزامات الخاصة بعقد الإيجار، وهذه الالتزامات لا تقتصر على أحد الطرفين ولكنها متبادلة، إلا أن عقد ترخيص استغلال العلامة قد يستأثر بمجموعة من الالتزامات الخاصة سواء بوصفه عقداً بسيطاً أم بوصفه جزءاً من عقد مركب كعقود الامتياز التجاري، أو العقود التي تمثل حزمة من تراخيص عناصر الملكية الصناعية، ولكن نظراً لهذه الاعتبارات ولكون عقد الترخيص من العقود التي تحمل التزامات غير متوازنة عند إبرامه قد نجد من البنود ما يتعدى حد الإذعان ليمس ببعض مبادئ التجارة طالما أن هذه الأخيرة قائمة على حرية المنافسة والأسعار.

الفرع الأول

التزامات المرخص

يتحمل مانح الرخصة التزامين خاصين بالمؤجر، واجب التسليم وواجب الضمان.⁶³ يمثل واجب التسليم وواجب الضمان الالتزامات التقليدية لعقد الإيجار التي تسري على عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية.

أ. الالتزامات التقليدية:

1- واجب التسليم: واجب التسليم يتمثل في وضع العلامة تحت تصرف المرخص له، و صاحب العلامة يقبل أعمال الاستغلال التي يقوم بها المرخص له في حدود النصوص التعاقدية. وتبعاً لذلك وفي حال قيام المرخص خلال فترة العقد بأي تطوير أو تغيير على شكل العلامة، لا بد أن يتعهد المرخص بأن يقوم بإخطار المرخص له بهذا التطوير أو التغيير من دون تأخير، وفي هذه الحالة يقوم المرخص له بالإجراءات المعقولة من أجل أن تلاءم طريقة استخدامه للعلامة مع التطوير الجديد الذي أدخله المرخص عليها، حيث تتم هذه الإجراءات على مستوى الهيئة المختصة بالعلامة التجارية.

إن ترخيص صاحب العلامة التجارية باستغلال علامته من طرف الغير لا يؤدي إلى نقل ملكيته لها.

⁶³ ((Le donneur de licence assume les deux obligations caractéristiques du loueur ; obligation de délivrance et obligation de garantie, auxquelles il faut ajouter diverses autres obligations, plus typiques de la licence de marque)). SCHMIDT-SZALEWSKI Joanna ,op.cit p 59

2- واجب الضمان:

واجب الضمان الملقى على عاتق المؤجر ينقسم تقليدياً إلى ضمان العيوب الخفية وعدم التعرض؛ بالنسبة للضمان الأول، تعتبر العيوب التي تلحق العلامة هي العيوب التي تمس الحق في العلامة والتي تؤدي إلى إبطالها.

الضمان بعدم التعرض يلزم المرخص بتأمين الانتفاع الهادئ بالحق المرخص به، كما عليه حماية المرخص له ضد كل إزعاج صادر عن الغير، وبإبطال أعمال التقليد والدفاع عن المرخص له في كل دعاوى التقليد المرفوعة ضده من طرف الغير. في الواقع، وبما أن هذا العقد يبرم عادة بين المهنيين فالبنود الواردة فيه يمكن أن تكون مضيقة أو موسعة لالتزامات الطرفين إلا ما تعلق منها بالتعرض الشخصي من طرف المرخص الذي لا يمكن إلغائه.

إن المرخص يحافظ على تسجيل العلامة بالنسبة للمنتجات موضوع الترخيص و يجدد هذا التسجيل إن اقتضى الأمر، وهذا الشرط هو بمثابة ضمان من المرخص لوجود و استمرار موضوع الترخيص ليتمكن المرخص له من الانتفاع به بحسب العقد⁶⁴، بالإضافة إلى هذا فإن المرخص لا يمكن أن يتنازل عن حقوقه التي اكتسبها من خلال التسجيل حمايةً للمرخص له وذلك في صورة العدول عن التسجيل الذي يمكن أن يحصل من طرف المرخص، حيث تنص المادة 26 من المرسوم 05-277 على "إذا سجلت المصلحة المختصة عقد الترخيص، لا يجوز لها قبولاً لعدول عن تسجيل العلامة إلا بتقديم تصريح ينص على موافقة المستفيد من الرخصة المسجلة على هذا العدول"⁶⁵، وبناءً على نص هذه المادة فإن المرخص وبالرغم من أنه مالك للعلامة موضوع عقد الترخيص إلا أن عملية الترخيص باستغلالها تمنعه عن العدول عن تسجيلها.

⁶⁴ SCHMIDT-SZALEWSKI Joanna ,op.cit p 59.

⁶⁵ Ibid ,p59.

ب. الالتزامات الخاصة بعقد الترخيص:

بالإضافة إلى الالتزامات التقليدية للمؤجر التي يلتزم بها المرخص في مواجهة المرخص له، هناك التزامات أخرى قد تضاف بعقد الترخيص ، ومن أكثرها تردد يمكن إحصاء الالتزام بالحصرية والالتزام بتقديم المساعدة التقنية للمرخص له والالتزام بإيداع العلامة بالخارج.

1- تقديم المساعدة الفنية : إن تقديم المساعدة الفنية من المرخص إلى المرخص له التزام جوهرى على المرخص أن يلتزم به طوال مدة العقد، و تخلف هذا الالتزام يجيز للمرخص له طلب الفسخ أو البطلان لعيب في محل العقد، وللمساعدة الفنية مظهران:

الأول: تمكين المرخص له من المعرفة الفنية.

والثاني: مرتبط بالتحسينات⁶⁶، والمساعدة الفنية مرادف للمعرفة الفنية في حركتها، ويعد الالتزام بتقديم المساعدة الفنية التزاما قانونيا ويمكن تقسيم مراحل تقديم المساعدة الفنية إلى ثلاث مراحل: الأولى وهي المرحلة السابقة عن بدء النشاط وتتمثل في دراسة السوق واختيار أنسب الأماكن لمنشأة المرخص له، والثانية مرحلة بدء النشاط إذ يقوم المرخص بالإشراف على عناصر دعاية المرخص له وكذلك كل ما يرتبط ببدء النشاط، والمرحلة الثالثة هي المرحلة التالية لبدء النشاط وحتى انتهاء العقد، وفي هذه المرحلة تبرز الصورة المألوفة للمساعدة الفنية، إذ تعبر عن علاقة زمنية فنية تجمع طرفي العقد، هذا ويمكن إضافة نوعين من التحسينات إلى المعرفة الفنية؛ نوع يدخله المرخص وآخر يدخله المرخص له⁶⁷، بالإضافة إلى هذا يمكن للمرخص أن يقدم نماذج من المواد التي تحمل العلامة مثل ورق أو علب التغليف و مواد الدعاية و ما شابه من المواد التي تحمل العلامة، و يتوجب عليه في حال عدم موافقته على أي من طرق العلامات بحسب هذه النماذج أن يعلم المرخص له

⁶⁶ محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق، ص221 .

⁶⁷ المرجع نفسه، ص225..

بذلك خلال مدة معقولة، و إلا فإنه يعتبر موافقا على طريقة استعمال العلامات بحسب هذه النماذج.

ويجد هذا الالتزام أهميته في الحفاظ على سمعة العلامة التجارية موضوع عقد الترخيص لدى جمهور المستهلكين ، لأن اختلاف مواصفات نفس المنتج الذي يحمل نفس العلامة قد يؤدي إلى عزوف المستهلك عن اقتنائها.

2- إيداع العلامة في الخارج: بالإضافة إلى الالتزامات السابقة فإن عقد الترخيص يتضمن الالتزام بإيداع العلامة في الخارج، ومؤدى هذا أن عقد الترخيص الذي يتضمن ترخيص استغلال العلامة التجارية خارج الإقليم الجغرافي لبلد صاحب تسجيل العلامة موضوع العقد، يستوجب معه إيداع العلامة موضوع الترخيص في بلد المرخص له حتى يضمن معها هذا الأخير الحقوق الناتجة عن تسجيل العلامة، والمتمثلة خاصة في عدم تعرض الغير للمرخص له عن طريق أعمال التقليد ، غير أن هذا الالتزام يبقى نسبياً، ذلك أن هذا العقد وفي الغالب يتعلق بعلامات مشهورة والتي تكتسب الحماية القانونية حتى وان لم يتم تسجيلها و لا تكتسب هذه العملية أهمية إلا إذا كانت العلامة ذات سمعة عالمية⁶⁸.

3- الحصرية الإقليمية : يُنشئ عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على طرفيه التزاماً متبادلاً يتشابه في مضمونه وإن اختلف مظهره تبعاً لمركز أطراف العقد⁶⁹، وبأخذ التزام المرخص بالحصرية مظهرين ؛ يتمثل الأول في امتناعه عن كل عملية بيع أو أداء خدمة داخل النطاق الإقليمي لأي من المرخص لهم، سواء أكان ذلك البيع بالطرق التقليدية أو بالمراسلة أو غيرها، أما المظهر الثاني: فيتمثل في ضبط الحصرية داخل

⁶⁸ فرحة زراوي صالح ، المرجع السابق ، ص 253.
⁶⁹ محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق، ص225.

شبكة المرخص لهم وهذا الضبط يجعل من المرخص حَكَمًا بين المرخص لهم دون تجاوز أي منهم نطاقه الإقليمي على حساب الآخر⁷⁰.

الفرع الثاني

التزامات المرخص له

إن عقد ترخيص استغلال العلامة والتجارية هو من العقود التي تخضع في أحكامها إلى عقد الإيجار، وعليه فإن طرفاه يخضعان إلى أحكام المؤجر والمستأجر، وبالتالي فإن المرخص له يلتزم بمجموعة من الالتزامات يمكن حصرها في ثلاث فئات ؛ الأولى الإلزام بأداء مقابل الاستغلال، والثانية خاصة بالالتزام باستغلال العلامة التجارية محل الترخيص، والثالثة الالتزام بالشروط التقييدية.

أ- الالتزام بأداء المقابل:

يمثل أداء المقابل من طرف المرخص له الطابع الاقتصادي لعقد الترخيص وبالطبع يسدد المرخص له الثمن المتفق عليه كمقابل الاستفادة من ترخيص الاستغلال. تحدد هذه المبالغ و كفييات دفعها بعقد، ويتمثل في أغلب الأحوال في دفع جزافي⁷¹، وأتوات، التي تمثل نسبة من الأرباح المتأتية من استغلال العلامة . و يقوم المرخص له بدفع مبالغ معينة للمرخص على سبيل مقابل الترخيص، كما يمكن أن يكون الاتفاق على أن يتم دفع نسبة مئوية من المبيعات السنوية بشرط أن لا تقل هذه النسبة عن مبلغ معين، حيث يتم دفع المبلغ مقدماً عند توقيع عقد الترخيص أو خلال فترة بسيطة بعد ذلك كضمانة لدفع الفوائد السنوية، كما يتعهد المرخص له بأن يمسك الدفاتر اللازمة الضرورية لحساب العوائد المتفق عليها و بأن يُمكن المرخص من الحصول على نسخ منها إن طلب ذلك، ويتفق عادة على

⁷⁰المرجع نفسه، ص 59.

⁷¹ ((licencié doit évidemment payer le prix convenu pour bénéficier de l'autorisation d'exploiter. Ces montants et modalités sont définis par contrat. Il consiste, le plus souvent, en un versement forfaitaire et de redevance - royalties-)) SCHMIDT-SZALEWSKI Joanna , Op.cit p 60.

كيفية دفعه في الوثيقة التعاقدية كما يتم الاتفاق على ذلك بالملاحق التعاقدية المعتمدة لدى الطرفين المتعاقدين⁷².

أ. الالتزام باستغلال العلامة التجارية:

تجعل الأحكام القضائية استغلال العلامة واجبا سواء في الترخيص البسيط أو الترخيص الحصري إلا في حالة وجود قوة قاهرة مبررة ، كأن يغير في العلامة أو شكلها على أن لا يستعمل أي من العلامات المرخصة كجزء من اسمه التجاري أو اسم شركته أو شعار لمحلّه أو متجره، ومن أجل تحقيق هذا يتعهد المرخص بأن يقدم للمرخص له نماذج من المواد التي تحمل العلامة مثل ورق أو علب التغليف ومواد الدعاية وما شابه من المواد التي تحمل العلامة، ويتوجب على المرخص في حال عدم موافقته على أي من طرق العلامات بحسب هذه النماذج أن يُعلم المرخص له بذلك خلال مدة معقولة، و إلا فإنه يعتبر موافقا على طريقة استعمالها، استغلال المرخص له من جهة ضروري وكافي لتجنب صاحبه سقوط هذا الحق لعدم الاستغلال. وبالقيام بالجهود المعقولة كي يوزع المنتجات في المنطقة المقيد بها ، و يكون من حقه أن يبيع هذه المنتجات بحسب الشروط و الأسعار التي يحددها هو و يراها مناسبة⁷³ ، كما يتعهد بأن لا يقوم بأي شيء من شأنه أن يضر بحق الملكية هذا أو ينتقص منه.

ب- الالتزام بالشروط التقييدية:

يشيع استعمال هذه الشروط من الناحية المهنية والتطبيقية ، حيث يفرض المرخص على المرخص له نوعا من الشروط ، تعتبر صحيحة من الناحية القانونية⁷⁴ وتتمثل في:

1- التزام المرخص له بالحصريّة الإقليمية : تمثل الحصريّة الإقليمية غاية المرخص له في الاستناد إلى شهرة المرخص إذ تحقق له الإنفراد بعناصر الاستغلال داخل إقليمه،

⁷² علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق ، ص 124.

⁷³ المرجع نفسه، ص 132.

⁷⁴ محمد محسن إبراهيم النجار المرجع السابق ، ص 58.

ومؤدى ذلك أن المرخص له لا يستطيع تجاوز حدوده الإقليمية إلا حين يكون ذلك لمواجهة طلب طارئ تعرض له مرخص له آخر دون أن يكون الأخير قادراً على مواجهته⁷⁵، ويعتبر هذا الشرط من أخطر الشروط التقييدية وأكثرها شيوعاً، وخطورته لا تكمن فقط على مشروع المرخص له بل على الاقتصاد الوطني لدولة المرخص له، حيث يتم بموجبه المنع من التصدير خارج الإقليم المتفق عليه.

2- **شرط الشراء الإلزامي:** يفرض المرخص بمقتضى هذا الشرط على المرخص له إلزامية الشراء من مصدر معين في إحدى الشركات الخاصة التابعة له، وبهذا يفرض نوعاً من التبعية الاقتصادية على المرخص له بصورة مباشرة أو غير مباشرة، إلا أن المبرر الحقيقي هو تعظيم أرباح المرخص لأنه غالباً ما يغالي في أسعار المواد الأولية والاحتياطية للمشروع⁷⁶.

3- **شرط رقابة الجودة:** إن مبدأ الالتزام بالجودة يكون دائماً شرطاً قانونياً يجد مصدره في النصوص الصريحة للقانون أو العرف بينما يبلور الاتفاق حدوده، ذلك الاتفاق الذي لا يكون مستقلاً عن العقد وإنما مرتبط به⁷⁷.

ومن هنا فإن عقد ترخيص العلامة ينص دائماً على شروط رقابة الجودة، فينص مثلاً على أن جودة منتجات العلامة المصنعة من قبل المرخص له سوف تكون من نفس جودة المنتجات التي ينتجها المرخص نفسه ويتم تضمين هذه التعليمات إما ضمن عقد الترخيص أو في أحد ملاحقه⁷⁸، حيث يفترض أنها تقوم بمراقبة جودة العلامات التي تحمل منتجاتها بصورة دورية وتلتزم الشركة المنتجة بمعايير جودة معينة، ولا ينبغي أنها تسمح بانخفاض جودتها في المنتج تحت أي ظرف من الظروف التي تحافظ على سمعتها أو على الشهرة التي اكتسبتها العلامة.

⁷⁵ علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص 136.

⁷⁶ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 58.

⁷⁷ المرجع نفسه، ص 242.

⁷⁸ حسام الدين عبد الغني الصغير، الجديد في العلامات التجارية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002، ص 86.

إن المضمون الفني وانعكاسه الملموس لروابط عقد الترخيص يفترض وحدة درجة الجودة أو تقاربها في مواجهة المستهلك النهائي، والتزام المرخص بتأمين عام للجودة ينشئ له حقا في الرقابة وهو في ذات الوقت واجب عليه في مواجهة المستهلك، وترتبا على ذلك يصبح الالتزام بالجودة مفترضا لحماية المستهلك⁷⁹ وبهدف الحفاظ على قيمة العلامة، فإن عقود الترخيص تتضمن في أغلب الأحوال شروط خاصة بنوعية المنتجات. يرفق عقد الترخيص بدفتر شروط يحدد المميزات الأدنى، ويحتفظ صاحب العلامة لنفسه بالوسائل التي تمكنه من مراقبة تنفيذ أمثل لهذه الشروط. والالتزام بالجودة يكون في إحدى صورتين الأولى: حين يتزود المرخص له بالسلع من المرخص، أما الصورة الثانية: فهي انفراد المرخص له برقابة الجودة حيث ينفرد بذلك استنادا إلى كونه منتجا للسلعة أو أنه تزود بها من غير المرخص⁸⁰.

4- شرط التحكيم: يحرص المرخصون دائما على اشتراط التحكيم لفض النزاعات بعيدا على القضاء الوطني، وذلك حرصا على إعطاء هذا العقد الطابع الدولي، لكي لا يخضع بالتالي للقوانين الوطنية، وبذلك يتم تغليب القواعد العقدية على القوانين الوطنية⁸¹.

المطلب الثاني

الالتزام بالضمان في مواجهة المستهلك

إن البضائع والسلع التي تحمل العلامة التجارية محل عقد الترخيص حائزة على ثقة المستهلك من قبل أن يقع عليها الترخيص وبالتالي يستمر في شراء المنتجات التي تحمل هذه العلامة، وعندئذ يكتشف أن المنتج بعد الترخيص أقل جودة من المنتج قبل الترخيص وهذه مسألة يؤديها الواقع العملي بكثير ومثال ذلك علامة (كوكا كولا)، إذ يشعر المستهلك

⁷⁹ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 243

⁸⁰ علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص 137

⁸¹ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 100

بأن طعم ومذاق منتجها ليس على نفس الدرجة والجودة في جميع الدول. إن الخروج من الالتباس الذي يمكن أن يقع فيه المستهلك عند اقتنائه لمنتج أو لسلعة تحمل العلامة التجارية المرخص باستغلالها، دراستها توضح لنا المسؤول عن ضمان المنتج الذي يصل إلى المستهلك النهائي، سواء من خلال التعويض أم الصيانة على حساب المسؤول عن الضمان، فقد ينص العقد عادة على أن المرخص يضمن للمرخص له بأنه المسؤول عن أي ضرر يمكن أن ينجم عن عدم صحة ما تم ذكره في العقد و عن أي مطالبة من أي شخص آخر بناء على ذلك، ويُعفى المرخص له من أي مسؤولية ناجمة عن استعماله للعلامة المرخص بها بحسب العقد، وبالمقابل يُعفى المرخص من أي مسؤولية تجاه أي شخص آخر يمكن أن تتجم عن مخالفة المرخص له لعقد الترخيص، أو لعدم التزامه بشروط جودة المنتجات سواء نجم ذلك عن تصنيع المنتجات أو توزيعها من قبل المرخص له أو موزعيه أو وكلائه⁸².

إن تفضيل المرخص له التعاقد مع المرخص يرجع إلى معرفته المسبقة بشهرة وكفاءة العلامة محل عقد الترخيص، وإذا كان عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية ينتج العديد من الالتزامات التي يتكفل أطراف العلاقة التعاقدية بتنفيذها فإن آثار هذه الالتزامات لا تقتصر على أطرافها فحسب وإنما تمتد إلى الغير في صورة المستهلك النهائي للمنتج، وعندئذ يصير عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية مشكلة جد حقيقية بالنسبة للمستهلك بالنظر إليه من زاويتين: تمثل الأولى صورة خداعا للمستهلك، وتمثل الثانية مسؤولية ضمان و صيانة هذا المنتج.

الفرع الأول

الأساس التعاقدى للالتزام بالضمان

يشهد عالم الأعمال الحديث تزايدا مطردا في حماية المستهلك، الأمر الذي يحقق في النهاية حماية للمشروعات بإرساء قواعد المنافسة، ولا تكتمل هذه الحماية إلا بترسيخ سياسة

⁸²صلاح زين الدين، المرجع السابق، ص220

ضمان متكاملة بحيث يضمن البائع المنتج بالإضافة إلى فترة زمنية تالية ، فقد يتم النص فيعقد الترخيص على تحديد المسؤولية في الضمان بأن تكون مسؤولية تضامنية ، سواء يكون ذلك الاتفاق صريحا أم ضمنيا.

أ- تقلص التزام المرخص بالضمان كونه أجنبيا عن عقد البيع:

غالبا ما تتضمن عقود البيع المبرمة بين المرخص له والمستهلك بيانا بالجهات التي يمكن أن تقدم الصيانة لها وتضمن منتجها، هذا البيان ينزل بمثابة شرط تعاقدى سواء بين المستهلك والمرخص له بائع المنتج أو مجموع المرخص لهم حتى ولو كانوا خارج إقليم المرخص له، أما إذا لم يتضمن عقد الترخيص مثل هذا الشرط فإن نسبية أثر العقد تحول دون رجوع المستهلك في الضمان إلا على المرخص له، غير أن مشروع المرخص له معرض للانقضاء بأي سبب من الأسباب التي تؤدي في النهاية إلى انتهاء وجوده القانوني، وبغض النظر عن هذه الأسباب فإن الأمر يبرز حين يكون هذا الانقضاء قبل انتهاء مدة الضمان المنصوص عليها في عقد البيع، وهنا لا ينتقل الضمان بحسب الأصل إلى المرخص احتراماً لنسبية العقد، أما إذا تضمن عقد الترخيص اتفاقاً ينقل ضمان العيوب الخفية إلى المرخص في حالة انقضاء مشروع المرخص له، فتسليم البضاعة من المرخص إلى المرخص له ينشئ الحق للأخير وهو حق مغاير عن ذلك التي تلقاه المستهلك بمناسبة البيع، فإذا تراخى المرخص له في بيع البضائع مما أنقص مدة ضمان العيب الخفي ، فإن ذلك لا يؤثر على الضمان الذي اكتسبه المستهلك بموجب عقده مع المرخص له ، إذ إن المرخص بهذا قد ضمن السلعة التي باعها المرخص له حتى ولو لم تكن الجهة التي زودته بها، ذلك استناداً إلى اتفاقه مع المرخص له بالضمان ، أو التزامه بضمان المستوى العام للجودة في عموم الشبكة أي شبكة المرخص لهم. وبهذا فإن التزام المرخص بالضمان في عقد الترخيص في حالة انقضاء مشروع المرخص له لا يكون إلا بمناسبة النص على ذلك الضمان سواء في عقد الترخيص بين المرخص والمرخص له أو في عقد البيع بين المرخص

له والمستهلك النهائي، ولكي يكون الضمان قائماً في عقد الترخيص يجب أن تتوفر شروطه كأن يكون خفياً ومؤثراً وأن لا يكون المشتري عالماً به.

لذلك يستطيع البائع دفع المسؤولية بإثباته سوء استعمال المشتري للسلعة أو استعمالها في غير ما أعدت له⁸³. وإذا كانت مسؤولية الضمان في مواجهة المستهلك في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية تضيق من زاوية المرخص كونه أجنبياً عن العقد وإعمالاً لنسبية أثره فإن هذه المسؤولية تتسع من جانب المرخص له .

ب - اتساع التزام المرخص له بالضمان:

إذا كان المرخص قد قام بتزويد المرخص له بالبضاعة أو عين الجهة التي تزوده بها فإن مسؤوليته في الضمان لا تقوم إلا إذا ثبت أنه ارتكب خطأ في التصميم أو في التصنيع، كما يمكن إثارة مسؤولية المرخص في الضمان بطريقة غير مباشرة، والمسؤولية على هذا النحو تثور في مواجهة كل من المرخص له والمرخص على سبيل التضامن، إلا أن المستهلك لا يستطيع الرجوع على المرخص مباشرة طالما كان للمرخص له وجوداً قانونياً، بهذا المعنى تقوم المسؤولية التبعية للمرخص وإن كانت على سبيل التضامن باعتباره صاحب العلامة التي تم الإخلال بمنتجها⁸⁴.

الفرع الثاني

الأساس القانوني للالتزام بالضمان

إن لم يتضمن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية نصاً يقحم مسؤولية المرخص في الضمان فإن البحث يثور حول ما إذا كان بإمكان القانون أن يوفر أساساً لهذه المسؤولية، ذلك أن المشرع الجزائري وفي القانون 09-03 المؤرخ في 25.02.2009 المتضمن قانون حماية المستهلك أشار في مادته 12 إلى أنه على كل متدخل في عملية

⁸³ محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق، ص 112
⁸⁴ صلاح زين الدين، المرجع السابق ، ص 221

وضع المنتج للاستهلاك أن يقوم بالتحريات اللازمة من أجل التأكد من مطابقة المنتج للقواعد الخاصة به أو الميزة له حيث تنص " لا تعفي الرقابة التي يجريها الأعوان المنصوص عليهم في المادة 25 من هذا القانون المتدخل من إلزامية التحري حول مطابقة المنتج قبل عرضه للاستهلاك طبقاً للأحكام التنظيمية السارية المفعول⁸⁵، وهذا ما يدل على الشرط الرقابي الذي يقوم به المتدخل بنفسه أو بواسطة الغير سواء كان المتدخل بائعاً أو وسيطاً أو موزعاً، وقد نصت المادة 13: يستفيد كل مقتن لأي منتج سواء كان جهازاً أو أداة أو آلة أو عتاداً أو مركبة أو أي مادة تجهيزية من الضمان بقوة القانون. ويمتد هذا الضمان أيضاً إلى الخدمات. يجب على كل متدخل خلال فترة الضمان المحددة في حالة ظهور عيب بالمنتج استبداله أو إرجاع ثمنه أو تصليح المنتج أو تعديل الخدمة على نفقته. يستفيد المستهلك من تنفيذ الضمان المنصوص عليه أعلاه دون أعباء إضافية. يعتبر باطلاً كل شرط مخالف لأحكام هذه المادة...". متحماً في ذلك مسؤوليته الشخصية عن أي ضرر قد يقع للغير جراء استهلاكه لهذا المنتج، هذا و قد يثار أن مسؤولية المرخص في الضمان لا تقوم إلا بمناسبة قيامه بتوريد البضائع أو بنفي استقلال المرخص له.

• مسؤولية المرخص القائمة على توريد البضاعة.

يمكن أن تقوم مسؤولية المرخص في الضمان مستندة إلى أحكام عقد الالتزام بالتوريد ، فالفقه الإيطالي مثلاً يميز بين عقد الالتزام بالتوزيع الذي يتضمن توريداً مستمراً للبضائع وآخر لا يتضمن ذلك ، فإن كان العقد متضمناً شرط الالتزام بالتوريد قامت مسؤولية المرخص⁸⁶ ، وإن كان عقد الترخيص يتشابه مع عقد الالتزام في هذا الحكم فإن أساس

⁸⁵ القانون 09-03، مؤرخ في 2009/02/25 ، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، الجريدة الرسمية العدد الصادر في 2009.03.08، معدل و متمم.
⁸⁶ محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق ، ص 117.

مسؤولية المرخص تكون متولدة عن كونه موردا للبضاعة، أما في الحالة التي يقوم فيها المرخص بتعيين الجهة المزودة بالبضائع بمقتضى شرط الشراء الإلزامي من مصدر معين يعينه المرخص أو مصدر محدد في إحدى الشركات الخاصة التابعة له⁸⁷، فإن مسؤوليته تقوم باعتباره ضامنا للشراء ومسئولا عن مستوى الجودة للبضائع المشتراة ، ولا يشترط القضاء الفرنسي لإقامة المسؤولية التضامنية التزويد الفعلي بالبضاعة وإنما يُقيم مسؤولية الوسيط⁸⁸ وعلى هذا فإن مسؤولية المرخص في الضمان تستند إلى المواد 13، 14، 15 و16 من القانون 03-09 المتضمن قانون حماية المستهلك باعتبار المرخص مت دخلا في عملية وضع المنتج للاستهلاك سواء بوصفه موزعا أو وسيطا.

• قيام مسؤولية المرخص بنفي استقلال المرخص له :

إن الأصل في المشروع التجاري اكتسابه للشخصية القانونية بجميع مقوماتها ، وهذا ما يكفل له وضعا مستقلا عن جميع المشروعات المماثلة حتى وإن كانت تتزود من جهات أجنبية بالمواد الأساسية للنشاط ، وهذه الاستقلالية وإن كانت نتاجا منطقيا لقيام المشروع فإن الوضع يختلف في عقود ترخيص الملكية الصناعية بما فيها عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية ، ذلك أن هذا العقد يسمح للشركات القابضة أن تبرم هذا العقد من أجل استغلال علامتها .

وذلك بهدف ضمان مراكز ريادية في الأسواق من خلال ربط العلامات التي تظهر متنافسة، هذه الشركات القابضة أهم مميزاتها أن تكون لها صفة الرقابة على الشركات التابعة⁸⁹، وهذا ما ينفي استقلالية الشركة المرخص لها باستغلال علامة تجارية مملوكة للشركة القابضة، ولا يكفي لتقرير استقلال الأطراف ذكر ذلك في العقد وإنما ينظر إلى الواقع الفعلي للعلاقة بينهما لتقرير مدى توافر الاستقلال من عدمه ، على ذلك تقوم مسؤولية

⁸⁷علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص136.

⁸⁸محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق، ص 118 .

⁸⁹المادة 3/731 من الأمر 59-75 المتضمن القانون التجاري، المعدل و المتمم، المرجع السابق.

المرخص في الحالة التي لا يكون الاستقلال فيها ظاهراً أو محدداً فيكون المرخص له بمثابة مفوض ظاهر للمرخص ، وتقوم المسؤولية في الضمان باعتباره طرفاً مباشراً في العقد المبرم مع المستهلك⁹⁰. وعليه فإن استقلالية المشروع لا تحول دون أن تجعل من مسؤولية طرفي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في الضمان مسؤولية تضامنية.

وبغض النظر عن مصدر هذه المسؤولية فإن أساسها التعاقدية هو اشتراط التضامن بانتفاء مشروع المرخص له وباعتماد قواعد المسؤولية التبعية، أما أساسه القانوني فنجده في المواد المذكورة سلفاً من القانون 09-03 المتضمن قانون حماية المستهلك، كما أن المميزات الخاصة لهذا العقد وعدم التوازن بين التزامات طرفيه كان لها انعكاس على بعض آثاره في مواجهة الغير في صورة المستهلك، إذ جعلت مسؤولية المرخص له تتسع في مواجهة المستهلك مقابل تقلص مسؤولية المرخص، وهذا ما يجسد الأهداف الخفية للمرخص في إبرام عقد الترخيص وأهمها تجنب مخاطر الاستثمار وما يترتب عنها بما فيها ضمان العيوب الخفية.

وبذلك تقوم المسؤولية شخصية في الضمان في مواجهة المستهلك وهذا ما يصعب إثباته في خضم تشابك الالتزامات بين الطرفين. لقد فصل قانون التجارة المصري الجديد في مسألة التضامن حين أقال المسؤولية التضامنية بين المرخص والمرخص له ، وكذلك يتجه القضاء الفرنسي في نفس الاتجاه وبحسب القاعدة العامة فإن التضامن لا يفترض وإنما يتولد استناداً إلى نص في القانون أو اتفاق بين الأطراف سواء أكان ذلك الاتفاق صريحاً أم ضمناً⁹¹.

إن عقد ترخيص استغلال العلامة من العقود التجارية التي تحمل العديد من السمات المميزة لها، وإن كانت أحكام عقد الإيجار تطبق على عقد الترخيص فإن ذلك لا يؤخذ على إطلاقه، إذ ينفرد عقد الترخيص بالعديد من الالتزامات والأحكام ، ونظراً لاختلال التوازن في

⁹⁰ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق ، ص 119.

⁹¹ المرجع نفسه، ص 110.

التزامات طرفي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية والذي يرجع أساسا إلى سببين رئيسيين: يتعلق الأول بالتوسع في العمل بمبدأ سلطان الإرادة ، والثاني بالواقع الاقتصادي لطرفي العقد .

ومن ثمة يبدو هذا العقد سواء في تسلسله الموضوعي من حيث الحقوق والالتزامات التي يتفق عليها الأطراف أم في امتداده الزمني من لحظة الشروع في إبرامه ، مكرسا اختلالا واقعا فرضته الظروف الاقتصادية حتى أصبح جزءا من قانون العقد في ظل التشريعات التي تحد منه تاركة الساحة للإرادة وبعض التشريعات القليلة .

المبحث الثاني

انقضاء عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية

يعتبر عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية من العقود المؤقتة و المحددة المدة، وينقضي تبعا لذلك كغيره من العقود بصفة أصلية كما في انتهاء المدة المتفق عليها و تجديده، و بصفة استثنائية، كالانقضاء بسبب انتقال ملكية العلامة (انتقال العلامة محل عقد الترخيص إلى المرخص له، انتقال العلامة موضوع عقد الترخيص إلى الغير) وانحلاله (زوال الوجود القانوني لأحد طرفي العقد، الاندماج).

المطلب الأول

انقضاء عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية بصفة أصلية

يُنشئ عقد الترخيص التزامات متقابلة على عاتق كل من طرفيه فيصبح كل منهما دائنا للآخر ومدينا له، كما يُنشئ العقد في نفس الوقت ارتباطاً بين الالتزامات فتبقى مستمرة إلى أن يتم تنفيذها جميعا خلال فترة العقد، فإن عقد الترخيص ينقضي أصوليا وهو الانتهاء المألوف في العقود التجارية عموماً ، بيد أنه يمكن أن تنتهي مدة العقد دون أن يتم تنفيذ

بعض أو كل الالتزامات المتبادلة، ومع ذلك قد يتفق الطرفان على إبقاء العقد قائماً بعد انتهاء مدته سواء كان الاتفاق صريحاً أم ضمناً

الفرع الأول

انقضاء عقد الترخيص بانتهاء المدة

يخضع عقد الترخيص إلى الأحكام الخاصة بعقد الإيجار فهو من العقود الزمنية ، لذلك أوجب المشرع الجزائري ذكر مدة الترخيص في صلب العقد⁹²، يضاف إلى ذلك أن الحق الوارد على العلامة التجارية محل عقد الترخيص يتميز بالتأقيت، ذلك أن الحماية القانونية التي تكتسبها العلامة بموجب تسجيلها تسقط بمرور عشر سنوات تسري ابتداء من تاريخ إيداع طلب التسجيل⁹³، وينقضي العقد ولو لم تحن المدة المتفق عليها لسقوط الحماية مما يؤدي إلى سقوط القيمة التبادلية لمحل العقد⁹⁴، ذلك أن مدة الترخيص لا يجوز أن تزيد عن المدة المقررة لحماية العلامة وفق تسجيله، وبالتالي فإن المدة المفترضة في عقود ترخيص استغلال العلامة لا يمكن أن تتعدى عشر سنوات والتي تمثل مدة حماية العلامة موضوع العقد، فيحدد طرفاه مدة معينة وتاريخاً معيناً ينتهي بموجبه العقد⁹⁵.

الفرع الثاني

تجديد عقد الترخيص

يتحدد النطاق الزمني لعقد الترخيص بما اتجهت إليه إرادة أطرافه، لذا لا يفترض التجديد وإنما يشترط أن تتجه إرادتهما إلى الاتفاق المسبق عليه أو إلى مد النطاق الزمني للعقد، لذلك يتبين أن الالتزام بالتجديد غير قائم إلا بالاتفاق عليه، ومن هنا تتضح أهمية التجديد على استمرار وجود مشروع المرخص له⁹⁶ باعتباره الطرف الأضعف في العلاقة

⁹²المادة 17 من الأمر 06-03 المتعلق بالعلامات، المرجع السابق .

⁹³المادة 5 من الأمر 06-03 المتعلق بالعلامات، المرجع السابق .

⁹⁴محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق ، ص 304.

⁹⁵علاء عزيز حميد الجبور ، المرجع السابق ، ص 174.

⁹⁶علاء عزيز حميد الجبور ، المرجع السابق ، ص 181.

التعاقدية. ويقصد بتجديد العقد الاتفاق على إبقاء الرابطة التعاقدية بعد انتهاء مدتها سواء أكان هذا الاتفاق صريحا أم ضمنيا، وما دام الاتفاق الصريح على تجديد العقد لا يؤدي إلى أي لبس فإن التجديد الضمني غالبا ما يؤدي إلى الخلط بينه وبين بعض المراكز القانونية الأخرى، إذ يجب التمييز بين امتداد العقد وتجديده، فامتداد العقد يعني سحب آثار عقد الترخيص إلى ما بعد انقضاء المدة المعينة له بنفس الشروط والتأمينات ، أما التجديد الضمني فهو إيجاد عقد جديد يحل محل ما سبق الاتفاق عليه⁹⁷.

بناء على ما تم ذكره فإن تجديد عقد الترخيص يخضع إلى وجوب إيداع طلب تجديد عقد الترخيص لدي المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية⁹⁸، على أن يكون هذا الطلب مستوفيا للشروط الشكلية⁹⁹، و يتم تسديد الرسم الخاصة بالتجديد في مهلة الستة أشهر التي تسبق انقضاء التسجيل أو الستة أشهر على الأكثر التي تلي انقضاءه من أجل نشره وفقا لمقتضيات القانون¹⁰⁰، ومن أهم ما يترتب على تجديد عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية هو إنشاء عقد جديد للاستغلال ولكن لمدة غير المدة المتفق عليها في العقد الأصلي، ويتم تحديد مدة العقد على أساس المدة المحددة لدفع المقابل¹⁰¹. إذا كان التجديد مُمهًا للمرخص له على استمرار وجود مشروعه فإن إرادته في ذلك ثانوية بالنظر إلى إرادة المرخص، إذ إن انحصار إرادة المرخص له في فرض التجديد على المرخص يبني على فقد الأول لتفاصيل المعرفة الفنية، تلك المعرفة التي يُبقي المرخص على جزء منها سريريا يسيطر بها على المرخص له ويحول دون استغلاله المنفرد لها، يضاف إلى ذلك المساعدة الفنية المستمرة في العقد¹⁰².

⁹⁷ محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق ، ص 302..

⁹⁸ مرسوم التنفيذي 277-05 ، مؤرخ في 2005.08.07 ، المتعلق بكيفيات إيداع العلامات وتسجيلها ، ج ر العدد 54 .

⁹⁹ المواد من 04 إلى 07 من المرسوم نفسه .

¹⁰⁰ المادة 18 من المرسوم نفسه.

¹⁰¹ علاء عزيز حميد الجبور ، المرجع السابق ، ص 183.

¹⁰² محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق ، ص 309.

وبفضل ما يبذله المرخص له من جهد وما ينفقه من مال ترتفع بموجبه قيمة العلامة وتزيد قدرتها على جذب العملاء ، وقد يُقيم المرخص له إنشاءات وبعد تجهيزات تكلفه مبالغ طائلة لتصنيع المنتجات التي توضع العلامة بموجب عقد الترخيص، وليس من العدل أن يرفض المرخص تجديد العقد ويستأثر بثمار ما بذله المرخص له من جهد وما أنفقه من مال دون مقابل، بل تركه معرضا للدمار والخراب بسبب إنهاء عقد الترخيص أو عدم تجديده دون وجود سبب مشروع يبرر الإنهاء أو عدم التجديد¹⁰³.

إن عقد ترخيص هذا ينقضي أصوليا بانتهاء المدة المتفق عليها في العقد، كما ينقضي هذا العقد بتجديده ذلك أن تجديد عقد الترخيص يُنشئ عقدا جديدا للاستغلال ولكن لمدة غير المدة المتفق عليها في العقد الأصلي، وإذا كان تجديد العقد مُهماً للمرخص له على استمرار مشروعه فإن إرادته في ذلك ثانوية بالنظر إلى إرادة المرخص، وهذا ما يبرز مرة أخرى اختلال التوازن بين إرادة طرفي عقد الترخيص خاصة مع عدم وجود النصوص القانونية التي تحمي المرخص له من انفراد المرخص بقرار التجديد وهذا ما لم يتطرق إليه المشرع الجزائري عندما نص على الأحكام المنظمة لمثل هذه العقود.

المطلب الثاني

انقضاء عقد الترخيص بصفة استثنائية

قد ينحل عقد الترخيص قبل انقضاء أجله إما باتفاق الطرفين المتعاقدين أو للأسباب التي يقرها القانون الواجب التطبيق على العقد، فإذا كانت القاعدة التي تحكم العقود المستمرة والمحددة المدة بالنسبة لانقضائها هي أن تظل هذه الرابطة قائمة إلى أن ينتهي الأجل المحدد لها، فإن هذه القاعدة ليست مطلقة فهناك حالات يكون فيها لأحد المتعاقدين أو لكليهما وضع حد لهذه الرابطة بإرادة منفردة يعلن عنها قبل الطرف الآخر.

¹⁰³أمر 06-03 ، المرجع السابق .

لقد دخل المشروع الرأسمالي عقب الحرب العالمية الثانية مرحلة جديدة تتسم بالتركيز المتزايد لرأس المال وتعظيم حجم المشروعات، مما أدى إلى بروز النظام المؤسسي وكذلك تزايد حاجات المشروعات إلى التكتل لمواجهة الاحتكار المتزايد، وفكرة الاعتبار الشخصي في عقد ترخيص استغلال العلامة تقضي بأن شخصية أحد المتعاقدين أو كليهما تكون محل اعتبار في هذا العقد ومحل الاعتبار هو شخص المشروع لا شخص مالكيه وإن كانت شخصية المالك تكون محل اعتبار عند إبرام العقد، ذلك الفقدان الذي قد يتحقق بدخول أحدهما في علاقة مع الغير إما بالتنازل عن مشروعه أو الاندماج مع مشروع آخر أو تصفيته بالطرق العادية أو على أثر الحكم بإفلاسه، لكن نركز على بعض التصرفات القانونية التي قد تؤثر في عقد ترخيص العلامة التجارية خاصة إذا أخذنا بعين الاعتبار الطبيعة الخاصة لهذا العقد التي تجعل هذه التصرفات تؤثر على بقاء المشروع إما في حجمه وإما في وجوده، حيث يختلف أثر هذه التصرفات باختلاف الطرف الذي قام به، وعلى هذا نحاول تقسيم هذا المطلب إلى فرعين أساسيين، يتناول الأول الانقضاء بسبب انتقال ملكية العلامة التجارية محل عقد الترخيص، بينما يتناول الثاني انحلال عقد الترخيص.

الفرع الأول

الانقضاء بسبب انتقال ملكية العلامة

لقد تضمنت المادة 14 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات¹⁰⁴ حق مالك العلامة في التنازل عن الحقوق التي اكتسبها بموجب تسجيله للعلامة، سواء كان التنازل عن كامل المشروع أو عن جزء منه فقط، و التنازل عن العلامة التجارية يتناول نقل ملكية العلامة التجارية بكل ما يرتبط بها من حقوق لشخص آخر وبهذا لا يكون من حق المالك القديم استعمال العلامة إلا إذا حصل على ترخيص بذلك من المالك الجديد، وهذا الانتقال يمكن

¹⁰⁴ أمر 03-06 المتعلق بالعلامات، المرجع السالف الذكر .

أن يكون للغير كما يمكن أن يكون للمرخص له، وبالتالي يثور التساؤل عن مصير عقد الترخيص في كلتا الحالتين؟

أ. انتقال العلامة محل عقد الترخيص إلى المرخص له:

لا تثير هذه الحالة إشكالات فيما يتعلق بسريان عقد الترخيص من عدمه، ذلك أن المرخص له يصبح بموجب اتفاق الطرفين مالكا جديدا للعلامة بعدما كان مخولا في عقد الترخيص بحق الاستغلال فقط ، وبالتالي فإن عقد الترخيص سوف ينقضي لتنتفي بهذا التنازل ما بقيت له من مدة، بيد أن المرخص يبقى ضامنا للمرخص له، على أن يتضمن العقد الناقل للملكية إلى المرخص له بيان كيفية انقضاء عقد الترخيص وبالتحديد بيان كل ما يتعلق بالمقابل للفترة المتبقية وأي شروط أخرى يتم إدراجها في العقد.

ب. انتقال العلامة موضوع عقد الترخيص إلى الغير:

يمكن للمرخص أن يتنازل عن العلامة التجارية إلى الغير كونه مالكا لها، وطالما أن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود التي تخضع في أحكامها لعقد الإيجار، فإن انتقال ملكية الحق في العلامة بالتنازل أو بغيره إلى مالك جديد يؤدي إلى نفاذ عقد الترخيص في حق المالك الجديد في حدود مدة عقد الترخيص¹⁰⁵، فنفاذ عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على المالك الجديد يتوقف على قيام عقد آخر ينشئ التزامات وحقوق على نفس العلامة وثبوت تاريخ العقد قبل العقد الجديد الناقل للملكية وذلك من خلال التاريخ الثابت في سجل العلامات، ذلك أن الترخيص لا يكون نافذا في مواجهة الغير إلا بعد تسجيله في سجل العلامات¹⁰⁶، وانتقال العلامة التجارية موضوع العقد إلى الغير يؤدي إلى انقضاء الشخصية القانونية للمشروع المرخص، وي طرح انقضاء الشخصية القانونية للمرخص حقا للمرخص له في طلب الفسخ متمسكا بالاعتبار الشخصي لمالك العلامة، ويقتضي التمسك بذلك الاعتبار زوال شخصية المرخص وهو ما لا يتحقق في حالة بيع

¹⁰⁵المادة 469 مكرر 3 من الأمر 75-58 المتضمن القانون المدني، المعدل و المتمم.

¹⁰⁶المادة 3/24 من المرسوم 277-05، المرجع السابق .

مشروعه¹⁰⁷ إلا إذا اتفق على العكس ، فإذا توفرت شروط النفاذ تجاه المالك الجديد ثبتت له حقوق المرخص، ويكون علي الوفاء بالتزاماته لما بقي من مدة الترخيص ولا يجوز له أن يجبر المرخص له على إلغاء العقد قبل انقضاء مدة الترخيص المتفق عليها مع المالك الأصلي، وبخلاف ذلك فإن المرخص يكون ملزماً بتعويض المرخص له عن الأضرار التي قد تلحق به¹⁰⁸.

الفرع الثاني

انحلال عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية

ينحل العقد عموماً إما بالفسخ وإما بالانفساخ، والفسخ إما أن يكون اتفاقياً وإما بحكم من القضاء أما الانفساخ فيكون بحكم القانون، والفسخ لا يكون إلا في العقود الملزمة لجانبين غير أن القانون أعطى الخيار للدائن بين أن يطالب بتنفيذ التزام المدين وبين أن يطالب بالفسخ، أما إذا طالب الدائن بالفسخ فيجوز للقاضي أن يقضي إما بمنح المدين أجلاً لتنفيذ التزاماته وهو ما يسمى بالأجل القضائي أو نظرة الميسرة والقضاء بالفسخ يتم بشروط أربعة: وهي أن يكون الدائن طالب الفسخ مستعداً لتنفيذ التزاماته، وأن يظل المدين متخلفاً عن تنفيذ التزاماته مع أنه يمكن أن ينفذها ، وأن يطالب الدائن بالفسخ وأن يكون الدائن قادراً على إعادة الحال إلى ما كانت عليه قبل العقد¹⁰⁹.

قد يتقرر الفسخ خاصة مع زوال الوجود القانوني لأحد طرفي عقد الترخيص أو في حالة اندماجه مع مشروع تجاري آخر يجعل من استمرار عقد الترخيص أمراً صعباً.

¹⁰⁷ محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق، ص 129.

¹⁰⁸ علاء عزيز حميد الجبور ، المرجع السابق ، ص 188.

¹⁰⁹ علي علي سليمان ، المرجع السابق، ص 104.

أ- زوال الوجود القانوني لأحد طرفي العقد وأثره على استمرار عقد الترخيص:

على اعتبار أن عقد الترخيص من العقود التي تخضع في أحكامها إلى عقد الإيجار فإن الأصل أنه ينقضي بسبب زوال أو موت أحد الطرفين¹¹⁰، غير أن الطبيعة الخاصة لمحل عقد الترخيص قد تحد من استمراره مع الخلف العام أو الخاص حسب الأحوال.

• **زوال الوجود القانوني للمرخص :** يطرح الفصل بين الذمة المالية للشركة والذمة المالية

للكمركاء مفهومًا جديدًا للغير لا مجال للبحث في طبيعة المركز القانوني للكمركاء في مشروع المرخص، وإنما المقصود هو التفرقة بين شركة المرخص والكمركاء فيها، فالكمركاء ليست لهم أية صفة في عقد الترخيص إلا من خلال الشخصية القانونية للشركة، ويبرز هذا الإشكال بوضوح في حالة بطلان الشركة إذ قد تنشأ شركة المرخص موصومة بعيب يُبطلها، ومقتضى البطلان أن يعود المتعاقدون إلى الحالة التي كانوا عليها قبل التعاقد ، غير أن نظرية الشركة الفعلية برزت لتحمي الغير الذي تعامل بحسن نية مع الكمركاء ، لذا يقف المرخص له بين لحظتين: الأولى يعترف القضاء له بصحة التصرف الذي أبرمه مع شركة المرخص الباطلة، والثانية تنقضي فيها الشركة على أثر البطلان¹¹¹ ونطاق نظرية الشركة الفعلية ينحصر في الاعتراف بما أبرمته من تصرفات قبل الكشف عن البطلان ويمتد إلى التصرفات التي تمكنها من التصفية أو تصحيح ما لحقها من بطلان، فإذا كان تصحيح البطلان يعيد للشركة وجودها فإن عقد الترخيص يستمر دون عقبات، أما إذا انتهى الأمر بتصفيته فتثور صعوبة استمرار العقد ويكون للمرخص له حق الرجوع على موجودات الشركة الباطلة بدعوى الاسترداد وكذلك التعويض كأثر لفسخ العقد، وهنا يتعدى أثر البطلان شركة

¹¹⁰المادة 469 مكرر 2 من الأمر 75-58 ، المعدل و المتمم، المرجع السابق، ص 4.

¹¹¹محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 137.

المرخّص إلى شركة المرخص له وينقضي عقد الترخيص لا لعيب فيه وإنما بسبب بطلان في عقد آخر¹¹².

• **زوال الوجود القانوني للمرخص له:** الأصل أن ينقضي عقد الترخيص باعتباره نوعاً خاصاً من عقود الإجارة بسبب زوال أو موت أحد الطرفين، فإذا زالت شخصية أحد الطرفين فمن الممكن أن يستمر عقد الترخيص مع خلفه العام أو الخاص حسب الأحوال¹¹³، ونتطرق في هذه الحالة إلى حالتين: بطلان الشركة وحلها.

1- بطلان شركة المرخص له: إن عقد الشركة يعد باطلاً بطلاناً مطلقاً في الحالات التي ينعدم فيها الرضا أو إذا كان محل عقد الشركة أو سببها مخالفاً للنظام العام والآداب العامة، ولما كان العقد باطلاً بطلاناً مطلقاً فقد أجازت المادة 102 من القانون المدني الجزائري¹¹⁴ لكل ذي مصلحة أن يتمسك بهذا البطلان وللمحكمة أن تقضي به من تلقاء نفسها¹¹⁵، ولا يشترط في البطلان المطلق تمسك صاحب المصلحة به ومن ثم لا يحتاج المرخص إلى التمسك بالبطلان لعدم المضي في التنفيذ العقد، فله حرية التوقف عن تنفيذه وقت صدور الحكم ببطلان شركة المرخص له، كما يستطيع المرخص المطالبة بالأثر الرجعي للبطلان إذا كان ذلك يحقق مصلحته بحسبان أن الاستثناء على قاعدة الأثر الرجعي إنما يستهدف حماية مصلحة الغير عن عقد الشركة الباطلة، أما إذا استطاع المرخص له تطهير الشركة من سبب البطلان فعادت لمباشرة نشاطها فإن ذلك يفوت على المرخص فرصة الإنهاء ويستمر العقد وكأن سبب البطلان لم يكن، فحق المرخص في الإبطال لا ينشأ بموجب الحكم وإنما يباشر تحت رقابة القضاء وبقوة القانون وإن توفرت شرائطه¹¹⁶.

2- أثر حل الشركة على عقد الترخيص: حل الشركة يمثل اللحظة الأخيرة في وجودها فلا يكون بعد ذلك مجالاً للاستمرار في عقد الترخيص مع كيان غير قائم، والقضاء بحل عقد

¹¹² المرجع نفسه، ص 138.

¹¹³ علاء عزيز حميد الجبور، المرجع السابق، ص 195.

¹¹⁴ أمر 58-75 المتضمن القانون المدني الجزائري، المرجع السابق.

¹¹⁵ عمار عمورة، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة، الجزائر 2000، ص 170.

¹¹⁶ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 149.

الشركة يكون ذا أثر فوري ومن ثم تكون كافة التصرفات بما فيها الالتزامات المتبادلة في عقد الترخيص والسابقة على القضاء بالفسخ منتجة لآثارها حتى لحظة الانقضاء، وقد ينتهي عقد الترخيص قبل حلول المدة الاتفاقية إذا بلغ عقد الشركة أجل انتهائه قبل عقد الترخيص، فالشركة تنتهي بقوة القانون متى حان أجل انتهائها و لم يتفق الشركاء على مد مدتها قبل حلول هذا الأجل ، إذن هناك أثران لحلول أجل انتهاء الشركة:

استمرار عقد الترخيص، أو زوال عقد الترخيص حين يعد الاتفاق على امتداد الشركة بمتابثة إنشاء شركة جديدة، وذلك يؤدي إلى انقضاء عقد الترخيص بحلول أجل انتهاء الشركة وزوال شخصيتها القانونية، ومن ثم تكون الشركة الجديدة بمتابثة مرخص له مرشح يحتاج لموافقة جديدة من المرخص¹¹⁷.

أ- اندماج أحد طرفي العقد وأثره على عقد الترخيص:

يمكن للمشروع التجاري الذي يتخذ أحد الأشكال القانونية للشركات التجارية أن يقوم بعملية الاندماج مع شركة أخرى حتى ولو كانت هذه العملية تتم في مرحلة التصفية¹¹⁸، وفي هذه الحالة يجب التفرقة بين اندماج المرخص أو المرخص له ، وأثر كل اندماج على استمرار عقد الترخيص

1- اندماج مشروع المرخص : قد تنقضي شركة المرخص قبل حلول أجلها إذا كانت إرادة الشركاء تتجه نحو إدماجها في شركة أخرى، بحيث تنتقل جميع حقوق والتزامات الشركة المندمجة إلى الشركة المدمجة ، أما الاندماج عن طريق المزج فهو اندماج شركتان أو أكثر قائمة لتنشأ شركة جديدة بحيث تكتسب هذه الأخيرة شخصية معنوية جديدة تختلف عن شخصيات الشركات المنحلة¹¹⁹، في الصورة الأولى: تنظم شركة إلى أخرى فتدوب شخصية الشركة المدمجة في شخصية الشركة الدامجة وتظل الأخيرة محتفظة بشخصيتها ، أما في

¹¹⁷المرجع نفسه، ص 152.

¹¹⁸المادة 744 من الأمر 59-75 المتضمن القانون التجاري الجزائري، المرجع السابق.

¹¹⁹عمار عمورة ، المرجع السابق ، ص 184

الصورة الثانية فتزول شخصية أطراف الاندماج مكونة شركة جديدة، وتبعاً لذلك ينتج عن الاندماج ذات الأثر بالنسبة للذمة المالية وما يتعلق بها من حقوق وما تتحمله من التزامات¹²⁰.

إن الانتقال الشامل للذمة المالية على أثر الاندماج يتبعه انتقال علاقة المديونية بين طرفي عقد الترخيص ، وحق المرخص له يظل متعلقاً بالذمة المالية التي تنشأ على أثر واقعة الاندماج، ولا يستطيع المرخص له مستنداً إلى مركزه بوصفه دائناً عادياً الاعتراض على الاندماج إلا إذا ترتب عليه إفسار المرخص ، ويختلف الأمر اثر تغير المركز القانوني للمرخص تبعاً لاختلاف صورة الاندماج ، ففي الاندماج بطريق المزج تزول شخصية المرخص ومن ثمة يتعلق حق المرخص له بذمة مالية جديدة خلفت ذمة المرخص السابق، أما في صورة الاندماج بطريق الضم فيكون للأمر أحد الوجهين: الأول أن يكون المرخص شركة مندمجة ولا فرق في هذا بين مركزه في هذه الحالة وصورة الاندماج السابق، أما الوجه الثاني فيكون فيه المرخص شركة دامجة وهنا لا تزول شخصيته القانونية وإنما يطرأ تعديل على ذمته المالية زيادة أو نقصاناً.

وهنا تقضي مصلحته بإنهاء العقد منقوصاً مع اقتضاء حقه في التعويض، هذا الحل لا يستند إلى طبيعة العقد وإنما يُستمد من القاعدة العامة للاندماج ويظل حق المرخص له متعلقاً بالذمة المالية للمرخص أياً كانت آلية تحقيق الاندماج¹²¹.

إن اندماج المرخص مهما كانت صورته تقضي إلى انتقال العلاقة المديونية بينه وبين المرخص له، وهذا ما يدل على إمكانية تنصل المرخص من أحكام عقد الترخيص بدخوله في علاقة الاندماج وهو ما يعطي للغير أثراً مباشراً على علاقة قانونية قائمة ، وتبعاً لذلك

¹²⁰ محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص 126

¹²¹ المرجع نفسه، ص 127

فإن العلاقة التي يدخل فيها المرخص المتمثلة في الاندماج تزيل عن الشخصية القانونية الناتجة عن الاندماج وصف الغير فيحل محل المرخص¹²².

2- اندماج مشروع المرخص له: يمكن أن يقوم المرخص له ببعض التصرفات التي قد تنهي الوجود القانوني له أو تؤدي إلى تقلص حجم المشروع ، ومن ضمن هذه التصرفات اندماج مشروع المرخص له في شركة أخرى، وتبعاً لنوع هذا الاندماج يكون الأثر مباشراً على استمرار عقد الترخيص ، غير أن أثر الاندماج الذي يحدثه المرخص له يكون مرتبطاً بمدى انتقال الذمة المالية للمرخص له.

تبرر التصرفات القانونية التي يقوم بها كل طرف من طرفي عقد الترخيص ومن دون تدخل من الطرف الآخر بالنظر للاستقلالية التي يتمتع بها ، فإذا كان الاندماج الذي يقوم به المرخص ومهما كان نوعه لا يؤدي إلى انقضاء عقد الترخيص إلا في الحالة التي تؤدي إلى إفسار مشروع المرخص، فإن الاندماج الذي يقوم به المرخص له قد لا تتطابق آثاره مع الآثار التي يخلفها اندماج المرخص مع الغير ، إذ لا تنتقل الذمة المالية للمرخص له متمتعة بامتداد عقد الترخيص إلا بموافقة المرخص ، وقد يؤدي ذلك إلى قيام نوع من الإدارة الفعلية وهو ما يجعل عقد الترخيص قابلاً للإبطال ورغم كون الاندماج المنهي لشخصية المشروع التجاري يُنهي العقد سواء كان مرخصاً أو مرخصاً له فإن اندماج المرخص له دون انقضاء شخصيته يعلق استمرار العقد على إرادة المرخص بينما لا ينسحب نفس الحكم على اندماج المرخص المبقي لشخصيته¹²³.

فالاندماج الذي ينهي عقد الترخيص هو الاندماج الذي يؤدي إلى زوال شخصية المرخص له أو إلى إفساره بما يهدد المصلحة الجدية للمرخص، متمسكاً بفكرة الاعتبار الشخصي للمرخص له أو إصابته بضرر بالغ على إثر الاندماج ، ويتحد كل من الاندماج والبيع في الأثر المنهي للشخصية المعنوية للمرخص له على أنه يمكن أن يحتفظ بشخصيته

¹²²المرجع نفسه، ص 129

¹²³محمد محسن إبراهيم النجار ، المرجع السابق ، ص 144

القانونية على أثر البيع أو الاندماج إذا كانت شركة دامجة أو احتفظت الشركة المبيعة باسمها وعلامتها وسائر مقوماتها ، فتغير شخص المالك لا يترتب عليه بالضرورة انقضاء الشخصية المعنوية خاصة في شركات الأموال ومع ذلك يستطيع المرخص الاعتراض على بيع مشروع المرخص له .

قد يفضل المرخص له الاندماج بطريق الضم متجنباً إجراءات إنشاء شركة جديدة و مُحاولاً اتقاء الانقضاء المُنهى لعقد الترخيص إن فقد شخصيته القانونية إلا أن ذلك لا يجنبه خطر الإنهاء ، إذ تنقل الشركة الدامجة الحقوق التي أتقلت بها الشركة المندمجة مما يجعلها مسؤولة عن الديون وهو ما يهدد مصلحة المرخص ، وهنا تقع الشركة الدامجة فريسة التنفيذ العام من قبل دائني الشركة المندمجة.

إذا كان انصهار الذمة المالية للشركة المُندمجة في ذمة الشركة الدامجة من شأنه تقوية المركز الاقتصادي للأخيرة وهو ما يحقق مصلحة مشتركة لكل من المرخص والمرخص له على السواء ، فالمرخص له علاوة على زيادة قوته الاقتصادية فإنه يحصل على قدر متزايد من الاحتكار والذي لا يتحقق إلا بموافقة المرخص طالما تعلق بمجال نشاط عقد الترخيص ، أما ما يجنيه المرخص فهو اتساع نشاط المرخص له وهو ما يحقق له عائداً متزايداً من الأقساط المرتبطة بأرباح المرخص له، كما يضمن له الاندماج انتشاراً متزايداً لعلامته التجارية ، واحتفاظ المرخص له بشخصيته القانونية لا يجعله في مأمن من انقضاء العقد منقوصاً، إذ أن للاعتبار الشخصي وطبيعة محل العقد أثراً يتعدى الحفاظ على بقاء الشخصية القانونية¹²⁴.

¹²⁴المرجع نفسه، ص 147.

خاتمة :

يعتبر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية هو العقد الذي يمنح بموجبه صاحب الحق على العلامة ترخيصا لشخص آخر يسمى المرخص له ، يسمح له هذا الترخيص بوضع العلامة موضوع العقد على صدر المنتجات و السلع التي ينتجها أو يبيعها أو رمزا للخدمات التي يؤديها و يشترط تسجيلها لدى الهيئة المختصة بقيد عناصر الملكية الصناعية وهي المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية على أن يشتمل عقد الترخيص على العناصر الأساسية المكونة له والمتمثلة في تحديد العلامة التجارية محل العقد تحديدا دقيقا من خلال شكلها والألوان التي تكونها ومدة الاستغلال ، كما يتم تحديد الإقليم الجغرافي الذي سوف تستغل العلامة في نطاقه وقائمة بأسماء المنتجات أو الخدمات موضوع الترخيص الممنوح وفقا لتصنيف معاهدة نيس ، إذ يكون الترخيص حصريا إذا كان منح الرخصة يسمح للمرخص له باستغلال العلامة التجارية بشكل حصري دون أن يكون لأي شخص آخر ولا لصاحب العلامة نفسه الحق في استغلالها ، أما الترخيص الاستثنائي فهو الذي يسمح باستغلال المرخص له للعلامة موضوع الترخيص مع صاحب العلامة و يكون الترخيص غير استثنائي إذا كان منح صاحب العلامة لرخصة الاستغلال لا يمنعه من منح تراخيص أخرى لأشخاص آخرين كما لا يمنعه من استغلال علامته على نفس الإقليم.

إن لإرادة أطراف عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أثر على تحديد بنود العقد ذلك أن الإرادة تكون حرة في إملاء الالتزامات بين الطرفين وفقا لما يقتضيه القانون المطبق على هذا العقد ولإنتاج آثاره تطبق الأحكام العامة لعقد الإيجار الذي وإن كان يشبه عقد الترخيص من الناحية العملية ، إلا أن المميزات الخاصة لعقد الترخيص وخاصة وروده على العلامة التجارية بصفتها احد عناصر الملكية الصناعية وعلى اعتبارها مال منقول معنوي ، وعدم الإطلاق في التشابه يتضح من خلال أن عدم استغلال العلامة التجارية موضوع عقد

الترخيص والانتفاع بها وفقا لبنود العقد يجعلها عرضة للسقوط لعدم الاستعمال ، مما يهدد مصلحة صاحب العلامة .

يعتمد أطراف العلاقة التعاقدية على الاعتبار الشخصي الذي يميز كل من طرفي عقد الترخيص ، ذلك أن شخصية كل واحد منهما تكون محل اعتبار على الأقل في مرحلة إبرام العقد ويتمثل هذا الاعتبار الشخصي أساسا في الائتمان المالي والسمعة الكفاءة المهنية وثقة كل طرف في الآخر .

يرتب إبرام عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية الالتزامات التقليدية التي يرتبها عقد الإيجار غير انه ينفرد بالتزامات أخرى تخص عقد الترخيص ، فيلتزم المرخص بواجب تسليم العلامة التجارية للمرخص له عن طريق تمكينه من استغلالها وفقا للشروط التعاقدية كما يلتزم بواجب الضمان والذي يمثل تقليديا ، عدم التعرض للمرخص له سواء من صاحب العلامة أو من الغير من خلال تأمين الاستغلال الهادئ لمحل العقد عن طريق الحماية القانونية ، وضمان العيوب الخفية في صورة تجديد تسجيل العلامة التجارية محل العقد حال انتهاء مدته ، بالإضافة إلى هذا يلتزم المرخص ببعض الالتزامات الخاصة بعقد الترخيص حيث يقدم المساعدة الفنية للمرخص له في حدود الشروط التعاقدية والتي تعد التزام قانوني وجوهري في هذا العقد حتى وان لم يتم النص عليها في مضمون العقد ، كما يلتزم بالحصرية الإقليمية التي تأخذ مظهرين ؛ يتمثل الأول في امتناعه عن كل عملية بيع أو أداء خدمة داخل النطاق الإقليمي لأي من المرخص لهم ، أما المظهر الثاني: فيتمثل في ضبط الحصرية داخل شبكة المرخص لهم، وعلى اعتبار أن الترخيص باستغلال العلامة التجارية قد يكون عقدا دوليا كان لزاما على المرخص أو صاحب العلامة أن يستكمل الإجراء القانوني لدى الهيئة المختصة بالعلامات من خلال إيداعها في بلد المرخص له.

أما التزامات المرخص له فهو ملزم باستغلال العلامة التجارية محل العقد وفقا للشروط التعاقدية وبضفي هذا الالتزام على العلامة موضوع العقد نوعا من حماية قانونية التي لا

سكون إلا باستغلالها ، كما يلتزم بأداء المقابل الذي يمثل الصفة الاقتصادية لهذا العقد بحيث يتم أدائه بتسديده وفق أقساط دورية أو من خلال نسبة مئوية من الأرباح يتم الإشارة إلى كيفية تسديدها في مضمون العقد أو في ملاحقه ، كما يلتزم المرخص له ببعض الشروط التقييدية في مواجهة المرخص وان كانت شروط قانونية تقتضيها طبيعة العقد إلا أنها تمس ببعض الجوانب الخاصة بحرية المنافسة ، كالالتزام بالحصرية الإقليمية التي تحظر مباشرة كل سياسة تجارية يقوم بها المرخص له خارج نطاقه الإقليمي والشراء الإجمالي للمواد الأولية من مصدر معين غالبا ما يكون شركة تابعة للمرخص أو الالتزام بشرط رقابة الجودة من طرف المرخص ، ذلك أن المبدأ يكون شرطا قانونيا يجد مصدره في النصوص الصريحة للقانون أو العرف بينما يبلور الاتفاق حدوده ، ذلك الاتفاق الذي لا يكون مستقلا عن العقد وإنما مرتبط به.

إن الترخيص باستغلال العلامة التجارية من طرف المرخص يعطي لهذا الأخير إمكانية تصنيع أو إنتاج السلع وفقا لشروط تعاقدية وتحت رقابة المرخص ، والتي تنتقل بدورها إلى المستهلك ظنا أن السلعة التي بين يديه من صنع صاحب العلامة الأصلية دون أن يكون عالما بالترخيص.

إن المضمون الفني وانعكاسه الملموس لروابط عقد الترخيص يفترض وحدة درجة الجودة أو تقاربها في مواجهة المستهلك النهائي ، والتزام المرخص بتأمين عام للجودة ينشئ له حقا في الرقابة وهو في ذات الوقت واجب عليه في مواجهة المستهلك ، و جودة المنتج مطلب يتطلع إليه المستهلك في كل منشأة تحمل العلامة التجارية ، دون تمييز لهوية المنشأة مرخصة أو مرخص لها ومن هنا يبرز الطابع المشترك للالتزام بتأمين عام لجودة المنتج، ومن جهة أخرى فإن الحفاظ على قيمة العلامة يستوجب الحفاظ على قيمة المنتج إذ يخضع هذا العقد إلى دفتر شروط يضع الحد الأدنى للمعايير الواجب الحفاظ عليها ، فصاحب العلامة يحتفظ بعناصر تمنح له الرقابة وتنفيذ شروط العقد ، والالتزام بالجودة يكون

في إحدى الصورتين ، الأولى : حين يتزود المرخص له بالسلع من المرخص ، أما الصورة الثانية : فهي انفراد المرخص له برقابة الجودة .

إن تسوية المنازعات في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية تخضع في غالب الأحيان إلى هيئات التحكيم الدولية يتم النص عليها في الوثيقة التعاقدية ذاتها أو في الملاحق المعتمدة بعد ذلك ، لكن وإن كانت هذه الطريقة تمثل طريقا مثاليا لحل النزاعات فإن الطرف القوي في عقد الترخيص هو المرخص في اغلب الأحوال وعلى اعتبار أن عقد الترخيص من العقود التي يتم فيها أعمال إرادة المتعاقدين بشكل كبير يفرض المرخص شرط التحكيم تفاديا لإعمال القواعد الموضوعية لبلد المرخص له، وهذا ما يكرس مرة أخرى مدى التوازن المختل بين طرفي عقد الترخيص.

ينقضي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أصوليا بانتهاء المدة المتفق عليها في العقد باعتباره خاضعا في أحكامه إلى عقد الإيجار ، كما ينقضي هذا العقد بتجديده ذلك أن تجديد عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يُنشئ عقدا جديدا للاستغلال ولكن لمدة غير المدة المتفق عليها في العقد الأصلي ، أما انقضاء العقد بصفة تبعية فيكون بانتقال ملكية الحق على العلامة سواء للمرخص أو للغير ، كما يتم بانقضاء عقد الشركة أو المشروع التجاري لأحد طرفي العقد سواء بالحل أو بالاندماج.

ينطوي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على العديد من المزايا لطرفيه ، فبالنسبة للمرخص تتجلى هذه المزايا خاصة من الناحية القانونية في الحماية المكفولة للعلامة التجارية محل عقد الترخيص ، ذلك أن هذا الترخيص يتم بمجموعة من الإجراءات الشكلية من إيداع وتسجيل ونشر للعلامة موضوع العقد على المستوى الهيئة المختصة بالعلامات . أما من الناحية الاقتصادية فيسمح عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية للمرخص من توسيع مشروع التجاري بالدخول في مناطق جديد من خلال علامته التجارية والتي يتم إبرازها على مختلف السلع والمنتجات المرخص باستغلالها ، مما ينعكس على القيمة المادية لهذه

العلامة وبالتالي زيادة القيمة العامة للمشروع التجاري، بالإضافة إلى أن إبرام هذا العقد يغني مالك العلامة المرخص من المخاطر باستثمار أمواله في أسواق لا يعرفها، والاكتفاء بترخيصها مقابل تسديد مقابل هذا الاستغلال.

أما بالنسبة للمرخص له فيكفل له إبرام عقد الترخيص الاستفادة من وضع علامة تجارية معروفة على صدر منتجاته التي ينتجها أو يبيعها أو الخدمات التي يؤديها مستفيدا من شهرة العلامة موضوع العقد لدى الجمهور، مما يكسبه سمعة تجارية وعملاء جدد في وقت قصير، وهذا ما يؤدي إلى نمو المشروع التجاري للمرخص له طالما يعتبر مشروعا مستقلا من الناحية القانونية ، فترخيص استغلال العلامة التجارية وخاصة الصناعية منها يكون له أثر بالغ على تطور التقني ليس فقط للمرخص له وإنما لاقتصاد بلده.

غير أن عقد الترخيص تعتريه بعض العيوب ترتبط باختلال التوازن بين طرفي العقد عند إبرامه والتي تمتد في كثير من الأحيان إلى آثاره تتلخص في بعض الجوانب ، ذلك أن تجديد عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يلعب دورا جوهريا في نجاح واستمرار مشروع المرخص له وكذلك على وجوده ، غير أن إرادته في ذلك ثانوية بالنظر إلى إرادة المرخص، لذلك إن المرخص قد يرفض تجديد العقد في أي وقت شاء دون مراعاة للمصالح الاقتصادية للمرخص له ودون الاعتداد بإرادته ، يضاف إلى هذا فإن ما يميز التزامات طرفي العقد أنها غير متوازنة تركز سيطرة مشروع المرخص وهيمنته على مشروع المرخص له وهذا ما يبرز نفي الاستقلال الفعلي لمشروع المرخص له والذي قد تصل إلى حد المساس ببعض مبادئ التجارة والمنافسة ويتضح ذلك في خلال الشروط التقييدية التي تضيق من استقلالية المرخص له سواء كانت شرط الشراء الجبري من عند المرخص أو من جهة يحددها هذا الأخير وكذلك الحصرية الإقليمية . يضاف إلى كل هذا عدم وجود نظام قانوني خاص ينظم هذا النمط من العقود بأحكام خاصة تعالج جميع جوانب العقد نظرا لطبيعته الخاصة، بالإضافة إلى عدم توفر معطيات موثقة ودورية حول هذه الآلية وتوزيعها القطاعي لأسباب

عدة منها محدودية العلامات التجارية الوطنية التي استثمرت في هذا النمط وعدم إفصاح بعض المشاريع عن هذا الواقع لأسباب موضوعية. من اجل الإلمام بعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، سواء من الناحية القانونية بتوفير الإطار القانوني الأمثل للمشروع التجاري ، أو الفوائد الاقتصادية التي يمكن أن يدرها على الاقتصاد الوطني والمشروع التجاري على السواء ، يمكن الإشارة إلى النقاط التالية :

- تطوير الإطار القانوني واستحداث أحكام خاصة لعقود الترخيص التجاري بصفة عامة وترخيص استغلال العلامة التجارية بصفة خاصة .
- تنظيم ملتقيات دولية في الجزائر لشرح الأطر القانونية والاقتصادية لهذا النوع من العقود والاستفادة من التجارب الدولية الرائدة في هذا المجال، والعمل على تنمية القدرة التفاوضية لصغار التجار للرفع من حرفة أصحاب المشاريع التجارية.
- العمل على إسداء الحماية القانونية للمرخص له من هيمنة المرخص في مراحل العقد المختلفة وخاصة أسباب عدم تجديد عقد الترخيص .
- إلزام المرخص لهم من إضافة عبارة " منتج تحت الترخيص " للمنتجات المصنعة من طرفهم أعلاما وحماية للمستهلك.

المراجع:

أولاً: مراجع اللغة العربية.

• الكتب:

1. أحمد نشأت، رسالة الإثبات، الجزء الأول، دار الفكر العربي، القاهرة، 1986.
2. إدريس فاضلي، المدخل إلى الملكية الفكرية، الملكية الأدبية والفنية والصناعية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
3. بلقاسم إعراب، القانون الدولي الخاص الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2002 .
4. بلقاسم بوذراع، الوجيز في القانون التجاري، مطبعة الرياض، قسنطينة، 2005.
5. جلال علي عدوي، أصول أحكام الالتزام والإثبات، نشأة المعارف للنشر، الإسكندرية، 1996.
6. جلال وفاء محمدين، الحماية القانونية للملكية الصناعية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2000.
7. حسام الدين عبد الغني الصغير، الجديد في العلامات التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002.
8. رضا خلاصي، النظام الجبائي الجزائري الحديث، جباية الأشخاص الطبيعيين والمعنويين، الجزء الأول، دار هومة، الجزائر، 2005.
9. فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، القسم الثاني الحقوق الفكرية، ابن خلدون للنشر والتوزيع الجزائر، دون سنة النشر.
10. صلاح الدين جمال الدين، عقود نقل التكنولوجيا، دار الفكر العربي، الاسكندرية، 2004.
11. صلاح زين الدين، العلامات التجارية وطنيا ودوليا، دار الثقافة، عمان، 2006.

12. عبد الزراق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد نظرية الالتزام، المجلد الأول، الطبعة الثالثة الجديدة، منشورات الحلبي، بيروت، 1998.
13. علاء عزيز حميد الجبور، عقد الترخيص دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان 2003 .
14. عمار عمورة ، الوجيز في شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة، الجزائر، 2000.
15. علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
16. الغوثي بن ملح، قواعد وطرق الإثبات ومباشرتها في القانون المدني الجزائري، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2001.
17. محمد حسن قاسم، الإثبات في المواد المدنية والتجارية، الدار الجامعية القاهرة ، دون سنة النشر .
18. محمد عزمي البكري، شرح قانون التجارة الجديد، المجلد الثاني، دار محمود للنشر والتوزيع، القاهرة، دون سنة النشر .
19. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة في نقل المعارف، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2001.
20. نعيم مغبغب، الماركات التجارية والصناعية دراسة في القانون المقارن، دون دار النشر، بيروت، 2005 .
21. هشام خالد ، جدوى اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي ، منشأة المعارف، الإسكندرية ، 2005 .

ثانيا-النصوص القانونية.

أ / النصوص التشريعية:

1. أمر 10-72 مؤرخ في 22.03.1972 متضمن انضمام الجزائر إلى بعض الاتفاقيات الدولية ، ج ر العدد 32 الصادر في 21.04.1972.
2. أمر 02-75 مؤرخ في 09.01.1975 المتضمن المصادقة على انضمام الجزائر إلى اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية، ج ر العدد 10 الصادر في 04.02.1975.
3. أمر 58-75 مؤرخ في 26.09.1975 المتضمن القانون المدني، ج ر العدد 78 الصادر في 30.09.1975.
4. أمر 59-75 مؤرخ في 26.09.1975 المتضمن القانون التجاري، ج ر العدد 101 الصادر في 30.09.1975.
5. أمر 06-03 مؤرخ في 19.07.2003 يتعلق بالعلامات، ج ر العدد 44 صادر في 23.07.2003.
6. قانون 02-06 مؤرخ في 20.02.2006 يتضمن تنظيم مهنة الموثق، ج ر العدد 14 صادر في 08.03.2006.
7. قانون 03-09 مؤرخ في 25.02.2009 يتضمن حماية المستهلك، ج ر العدد 15 الصادر في 08.03.2009، معدل ومتمم.

ب / النصوص التنظيمية:

1. مرسوم تنفيذي 68-98 متضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، ج ر العدد 11 صادر في 21.02.1998.
2. مرسوم تنفيذي 05-277 متعلق بكيفيات إيداع العلامات وتسجيلها مؤرخ في 02.08.2005 ، ج ر العدد 54 صادر بتاريخ 07.08.2005.

Ouvrages :

1. CHAVANNE Albert et BUERST Jean Jaques, Droit de la propriété industrielle, 5eme édition, Dalloz–delta, Paris 1998.
2. SCHMIDT–SZALEWSKI Joanna, Droit des marques, Édition Dalloz, Paris, 1997.

رقم	الفهرس
01	المقدمة.....
04	الفصل الأول: ماهية عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية وإبرامه.....
05	المبحث الأول: مفهوم عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية.....
05	المطلب الأول: تعريف عقد الترخيص و خصائصه.....
06	الفرع الأول: تعريف عقد الترخيص إيجار العلامة التجارية.....
08	الفرع الثاني: خصائص عقد الترخيص إيجار العلامة التجارية.....
11	المطلب الثاني: أنواع عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية وتمييزه عن العقود المشابهة.....
11	الفرع الأول: أنواع عقد الترخيص إيجار العلامة التجارية.....
13	الفرع الثاني: تمييز عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية عن العقود المشابهة.....
17	المبحث الثاني: إبرام عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية.....
18	المطلب الأول : تحديد طرفا عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية.....
18	الفرع الأول: المرخص.....
19	الفرع الثاني: المرخص له.....
19	المطلب الثاني:مراحل إبرام عقد الترخيص إيجار العلامة التجارية.....
20	الفرع الأول: شروط صحة إبرام عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية.....
25	الفرع الثاني : المفاوضات التمهيديّة والأثر القانوني للاتفاقات الأولية في مرحلة التفاوض
34	الفرع الثالث : إثبات عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية.....
40	الفصل الثاني : آثار عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية وانقضاءه.....
41	المبحث الأول: آثار عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية و الالتزام بالضمان.....
41	المطلب الأول: آثار عقد الترخيص بين طرفيه.....
42	الفرع الأول: التزامات المرخص.....
46	الفرع الثاني: التزامات المرخص له

49	المطلب الثاني: الالتزام بالضمان في مواجهة المستهلك
50	الفرع الأول: الأساس التعاقدى للالتزام بالضمان.....
52	الفرع الثاني: الأساس القانوني للالتزام بالضمان.....
56	المبحث الثاني : انقضاء عقد ترخيص ايجار العلامة التجارية.....
56	المطلب الأول: انقضاء عقد الترخيص بصفة أصلية.....
57	الفرع الأول:انقضاء عقد الترخيص بانتهاء المدة.....
57	الفرع الثاني:تجديد عقد الترخيص
59	المطلب الثاني: انقضاء عقد الترخيص بصفة استثنائية.....
60	الفرع الأول: الانقضاء بسبب انتقال ملكية العلامة.....
62	الفرع الثاني : انحلال عقد ترخيص العلامة التجارية.....
69	الخاتمة :
75	المراجع
79	الفهرس