



جامعة مولود معمري - تيزي وزو-
كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم الحقوق



عقد الفرنشيز كآلية للاستثمار

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستري في الحقوق

تخصّص: قانون الأعمال

تحت إشراف:

* أ/د كيرواني ضاوية

من إعداد الطالبتين:

* لونيس حنان

* خميسي كانزة

لجنة المناقشة

- أ. د شيخ ناجية، أستاذ (ة) جامعة مولود معمري..... رئيسا (ة)
- أ. د كيرواني ضاوية، أستاذ (ة) جامعة مولود معمري.....مشرفا (ة) ومقررا (ة)
- د مختور دليلة، أستاذ (ة) محاضرة، جامعة مولود معمري..... ممتحنا (ة)

السنة الجامعية 2021-2022

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

شكر وتقدير

الحمد لله العلي القدير الذي أعاننا على إنجاز هذا العمل، واعترافاً منا بالفضل والجميل

نتوجه بخالص الشكر والامتنان إلى الأستاذة "كيرواني ضاوية"، التي لم تبخل علينا

بتوجيهاتها ونصائحها القيّمة التي كانت عوناً لنا في إتمام هذا العمل.

كما لا يفوتنا أن نتقدّم بالشكر الجزيل إلى أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا

العمل وتصويبه.

إلى جميع من مد لنا يد العون والمساعدة من قريب أو من بعيد.

إهداء

إلى أبي وأمي الغاليان أطال الله في عمرهما.

إلى إخوتي "ايدير"، "كمال"، "أعمر"، "عبد الرحمان"، و"مراد"،

وأخواتي "مليكة"، "نجاه" و"ليلى"، إلى جميع أفراد عائلتي.

إلى صديقاتي اللواتي ساعدنني في إعداد هذا العمل.

كنزة

إهداء

إلى قديوتي في هذه الحياة، الإنسان الذي تحمل مشق الدنيا من أجل تحقيق أحلامي، الذي
زرع في روحي بذور العلم والأخلاق، أبي العزيز أطل الله في عمره.

إلى الوردة والشمعة التي أنارت حياتي والعين التي سهرت لأجلي والتي تذوقت طعم السعادة
في كنفها، أمي الحبيبة أطل الله في عمرها.

إلى أخواتي، "كنزة"، "ميلينة"، و أخي "سيفاكس" حفظهم الله لي.

إلى جداتي "زهرة" و "زهوة" أطل الله في عمرهما وخالاتي "سعاد" و "نسيمة".

إلى خطيبي العزيز الذي ساندني طوال انشغالاتي وعائلته.

إلى زميلاتي وزملائي الطلبة أدام الله صداقتنا.

حنان

إهداء

إلى أبي وأمي الغاليان أطال الله في عمرهما.

إلى إخوتي "إيدير"، "كمال"، "أعمر"، "عبد الرحمان"، و"مراد"

و أخواتي "ملیكة"، "نجاه" و"لیلى".

إلى جميع أفراد عائلتي.

إلى صديقاتي اللواتي ساعدنني في إعداد هذا العمل.

كنزة

يمثل عقد الفرنشيز أحد الآليات التي يتحقق من خلالها تنافس وتكامل المشروعات المختلفة في المجال الخدمي أو الانتاج السّلي، وفي هذا السّياق فإنّ عقد الفرنشيز لم يكن وليد الصدفة، إنّما يعد ظهوره وانتشاره الواسع على الصّعيد العالمي ناتج عن التغيّرات التي طرأت في الفكر الاقتصادي والتّجاري، وهذا في النّصف الثّاني من القرن الماضي الّذي ظهر كأسلوب للتّوزيع وكشكل جديد لعقد الامتياز التجاري، حيث ظهر لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية، ثمّ انتقل إلى فرنسا وبدأ دخول الجزائر من بابه الواسع بدليل أنّ عدّة علامات تجارية أبدت رغبتها في الاستثمار.

يعد عقد الفرنشيز من العقود الهامة والمستحدثة الّذي شاع استعماله في العديد من الدول، لما يمثّله من وسيلة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، بالتّالي يعود بالنّفع على كلا الطرفين، إذ يوفر لمانح الامتياز فرصة ممتازة للانتشار السّريع دون أن يشكل ذلك عبئاً مالياً على نفقاته الرّأسمالية، كما يوفر له فرصة الوصول للأسواق بسرعة، بالمقابل يكون هذا العقد وسيلة لجذب الاستثمارات الّتي تجلب التكنولوجيا المتقدمة، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الّذي تتلقاه في المشاريع المقامة، وذلك ما يسهم في رفع كفاءة القوة البشرية والتّقليل من نسبة السيولة المتسرّبة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصّغيرة والمتوسّطة المبنية على العلامات التّجارية النّاجحة، والعمل على تحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من قيمة منتجها المقدّم للمستهلك.

يشتمل عقد الفرنشيز على ثلاث عناصر أساسية تميّزه عن غيره من العقود والتي تتمثل في المعرفة الفنية الخاصة بالمانح التي ينقلها للممنوح له، العلامة التجارية التي تتميز بالشهرة لدى جمهور المتعاقدين، والمساعدة التقنية التي يلتزم المانح بتقديمها طيلة فترة العقد، وتعتبر العلاقة بين العلامة التجارية وعقد الفرنشيز كاستراتيجية من أهم الاستراتيجيات المتّبعة من طرف الكثير من دول العالم لتطوير اقتصادياتها والدّفع من أداء مؤسّساتها.

وتتلخص فكرة الفرنشيز في أن شخص يسمى المانح يتكفل بموجب اتفاق بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له، وامداده بالمعرفة الفنية اللازمة لتقديم الخدمة أو إنتاج السلعة، أمّا الممنوح له فيكفل باستثمار هذه العناصر واستغلال العلامة التجارية والخبرات والمهارات والمعرفة المقدمة إليه، ملتزماً بتعليمات وأنظمة العمل المقررة من قبل المانح وذلك مقابل عوض مالي متفق عليه.

كما يندرج عقد الفرنشيز ضمن أحد أهم آليات الاستثمار اللامحدود في العصر الحاضر، يمكن تمييزه عن غيره من نظم الاستثمار بأنه أسلوب عالمي واقتصادي ذا طابع نفوذي بين شركتين واحدة مانحة والأخرى ممنوحة، وهنا تجدر الإشارة إلى أنّ الاستثمار عن طريق الفرنشيز يتم في صناعات كبيرة كصناعة البترول، صناعة السيارات، صناعة الأدوية... وغيرها، كذلك يتم في قطاعات صغيرة ومتوسطة مثل المأكولات والمشروبات، خدمات النقل، خدمات الصيانة... وغيرها من القطاعات المختلفة.

بالإضافة إلى ذلك فعقد الفرنشيز يحقق مزايا بالنسبة للمانح من خلال توزيع السلع والخدمات، بأسلوب متقن وحصول المانح على الفائدة المادية التي تدفع له من قبل الممنوح له، واستفادته من الأرباح التي تعود عليه من خلال تزويد محلات الممنوح له بالبضائع والمواد. كما نجد مزايا تعود بالفائدة على الممنوح له من حيث استفادة هذا الأخير من اسم المانح وعلامته التجارية وخبراته، وهو ما يعتبر نجاحاً لمشروعه بصورة مؤكّدة كما يحصل على المواد والبضائع من المانح بأسعار تفضيلية.

ومن هنا نطرح الإشكالية التالية:

ما هو دور عقد الفرنشيز في الاستثمار؟

وبغية إعطاء البحث أبعاده اللازمة والإحاطة بجميع جوانبه القانونية، وتبسيط الضوء على عقد الفرنشيز كأداة استثمارية، فقد ارتأينا إلى تقسيم هذه الدراسة إلى فصلين، تناول الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعقد الفرنشيز، وكان الفصل الثاني: بعنوان مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وأثاره في تحقيق أهداف الاستثمار.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي لعقد الفرنشيز

يعود ظهور عقد الفرنشيز إلى التطور التكنولوجي وحلول عصر العولمة، كما يعود الفضل أيضا في ظهور المنظمة الدولية التجارية والتعريفية الجمركية التي أدت إلى انحصار دور المشروعات الصغيرة.

وعقد الفرنشيز هو أحد هذه الأساليب التي تسعى إلى تطوير دائرة المشروع التجاري، فقد بدأ هذا النظام بالانتشار في الكثير من الدول معتمدا على ما يقدمه من معرفة تكنولوجية وفنية تحت اسم أو علامة تجارية ناجحة، اذ يرعى في ذلك عدة اتفاقيات بين صاحب العلامة ومستغليها، وتجدر الإشارة إلى أنّ الاستثمار عن طريق الفرنشيز يتم في صناعات كثيرة كصناعة البترول والسيارات والأدوية والمأكولات وغيرها....

بمقتضى هذا العقد تقوم علاقة تجارية بين طرفين هما صاحب العلامة والمستفيد حول انتاج منتج أو خدمة وتوزيعها وتسويقها من قبل مستقبل العلامة على أن يقوم صاحب العلامة بتقديم الخبرة والتدريب والدعم الفني واستعمال جميع مستلزمات هذا النشاط.

وفي هذا السياق سنحاول الإحاطة بجميع النقاط لنصل إلى مفهوم شامل لعقد الفرنشيز (المبحث الأول)، ومحاولة تمييزه عن العقود الأخرى ودراسة بنيته الخاصة (المبحث الثاني).

المبحث الأول

ماهية عقد الفرنشيز

يعتبر عقد الفرنشيز وسيلة من الوسائل الناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين مما يعود بالنفع على الطرفين، فهو يوفر لصاحب العلامة فرصة لا تعوض للاستثمار السريع لمنتوجه، دون أن يشكل عبئا على نفقاته الرأسمالية، كما يعتبر وسيلة لجلب الاستثمارات التي تجلب بدورها التكنولوجيا المتقدمة وتطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب.

سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى مفهوم عقد الفرنشيز (المطلب الأول)، ثم سنتعرض إلى خصائصه التي تميزه عن باقي العقود الأخرى (المطلب الثاني).

المطلب الأول

مفهوم عقد الفرنشيز

يعتبر عقد الفرنشيز من العقود الحديثة، فهو يخص اهتمام القانون المعاصر نظرا لموقعه الاقتصادي والقانوني، وباعتباره أيضا كأسلوب للتعاقد، إلا أنّ مسألة تعريفه لم تتولى به التشريعات المقارنة ولا التشريع الجزائري، فهو يعد من العقود غير المسماة، بالتالي تخضع أحكامه للأحكام العامة والقواعد المنظمة للعقود.

وعلى هذا الأساس سنرى تعريف عقد الفرنشيز (فرع أول)، مع تبيان صورته (فرع ثاني).

الفرع الأول

تعريف عقد الفرنشيز

قدّم الاتحاد البريطاني والفرنسي والأوروبي والجزائري تعريفا قانونيا لعقد الفرنشيز (أولاً)، كما حاولت الجهات القضائية تقديم تعريفا قضائيا لهذا العقد (ثانياً).

أولاً: التعريف القانوني لعقد الفرنشيز:

لم يقدم المشرع الجزائري تعريفا خاصا لعقد الفرنشيز مثله مثل التشريعات الأخرى، وذلك نظرا لعدم وجود قوانين خاصة به، لكن سنتطرق فيما يلي إلى مجموعة من التعاريف التي من خلالها نصل إلى وضع تعريف أو مفهوم لعقد الفرنشيز.

1- تعريف الاتحاد البريطاني لعقد الفرنشيز:

لقد كانت البداية من طرف البريطانيين بعد اتحادهم لوضع معايير وضوابط لهذا العقد، وذلك من خلال إخراج الجمعية البريطانية للامتياز التجاري إلى حيز الوجود.¹

فوفقا للاتحاد البريطاني، فإنّ عقد الفرنشيز هو رخصة عقدية تمنح بواسطة طرف ما (المانح) لطرف آخر (الممنوح له)، والتي بموجبها يسمح أو يطلب من الممنوح له ممارسة عمل معين خلال فترة محددة تحت اسم تجاري يخص المانح، وقيام هذا الأخير بمراقبة مستمرة خلال فترة العقد على ما يقوم به الممنوح له، والذي يشكل موضوع الترخيص، أو التزام المانح بإعطاء الممنوح له كل ما يلزمه لتأدية العمل موضوع الفرنشيز، وبالخصوص المساعدة الفنية والتجارية وتدريب العاملين لديه، بالمقابل يلتزم الممنوح له بإعطاء المانح امدادات مالية بصفة منتظمة للانضمام للشبكة أو البضائع، أو الخدمات المقدمة منه للممنوح له.

¹ سمارة راج، مكدي صوفيان، عقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة ماستري الحقوق تخصص قانون الأعمال، جامعة أكلي محند أولحاج، كلية الحقوق والعلوم السياسية، البويرة، 2019-2020، ص4.

ولا يعد امتياز الاتفاق الذي يبرم بين شركة قابضة وشركة تابعة لها أو بين شخص ما وشركة يمارس سيطرته عليها.¹

وعليه، ووفقا للاتحاد البريطاني فإنّ عقد الفرنشيز يتم بين شخص يسمى المانح وشخص آخر يسمى الممنوح له، وفقا للبنود التالية:

أ- المطالبة بممارسة عمل معين خلال فترة معينة تحت اسم يخص المانح.

ب- ممارسة المانح السيطرة والرقابة المستمرة خلال مدة الفرنشيز، على الأعمال التي يقوم بها الممنوح له.

ج- تزويد الممنوح له كل ما يلزمه لتأدية الأعمال.

د- دفع المانح أتعاب الفرنشيز خلال فترة العقد.

نلاحظ أنّهم يمكن أن نشير إلى أنّ هذا الاتفاق لا يتم بين شركة قابضة وشركة تابعة لها، أو بين الفرد وشركة يسيطر عليها.²

2- تعريف الاتحاد الفرنسي لعقد الفرنشيز

عرّف الاتحاد الفرنسي عقد الفرنشيز على أنّه "طريق تعاون بين مشروع المانح من جهة، وبين مشروع أو عدّة مشاريع تعاون للممنوح له من جهة أخرى، وهو يفترض فيما يخص المشروع المعروف بالفرنشيز توفر ملكية مركز رئيسي، اسم تجاري، شعار، نماذج وصور، ماركة صناعية، تجارة أو خدمة، كذلك المعرفة الفنية والمساعدة التقنية."

¹ ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشيز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، 2000، ص ص 31-32.

² دوار جميلة، المبادئ العامة لعقد الفرنشيز في التشريعات الوضعية، مداخلة ضمن عقود الأعمال ودورها في تطور الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، بجاية، 2012، ص 94.

يظهر التعاون من خلال مجموعة المنتجات، أو الخدمات المعروفة بصورة مبتكرة، ونوعية موحدة ومجرية سابقا، وموضوعة بشكل ثابت للاستعمال والمراقبة، ويهدف هذا التعاون إلى تطوير المشاريع وتنشيطها، من خلال النشاط والحركة المشتركة الناتجة من اتحاد الأشخاص والأموال، مع المحافظة على استقلاليتها في إطار اتفاقيات متبادلة، وهي تفرض مقابلا يكتسبه المانع، مالك العلامة والمعرفة الفنية.¹

وحسب القرار الوزاري الفرنسي الصادر في 25 نوفمبر 1973 فإنّ مصطلح LEFARANCHISAGE هو "العقد الذي بمقتضاه تحوّل شركة لعدّة شركات مقابل دفع مادي، الحق في استخدام اسمه التجاري وعلامته التجارية، ويصاحب هذا العقد تقديم مساعدة تقنية".²

من خلال التعريف المقدم لعقد الفرنشيز من طرف الاتحاد الفرنسي، نلاحظ أنّه قد أهمل أهم عنصر وهو المعرفة الفنية، وذلك لتسرّع الاتحاد الفرنسي لإدخال مصطلح جديد للغة الفرنسية، حيث أنّ صدور هذا القرار كان متزامنا مع ظهور عقد الفرنشيز في فرنسا.³

3- تعريف الاتحاد الأوروبي لعقد الفرنشيز:

وفقا للاتحاد الأوروبي، فإنّه يمكن تعريف عقد الفرنشيز على أنّه "نظام لتسويق السلع والخدمات أو التكنولوجيا، يقوم على التعاون من جهة المانع والممنوح له، بمقتضاه يمنح الأوّل في مقابل أداءات مالية مباشرة أو غير مباشرة الحق للطرف الثاني الذي هو الممنوح له في القيام بالعمل وفقا لأسلوبه الخاص مستخدما الاسم أو العلامة التجارية وكذلك المعرفة الفنية والطرق التجارية وحقوق الملكية الفكرية والصناعية مدعّما بالمساعدة التجاريّة طوال مدّة سريان عقد الفرنشيز".⁴

¹ دوار جميلة، مرجع سابق، ص 94.

² نقلا عن، سمار رابح، مكدي صوفيان، مرجع سابق، ص 5.

³ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 31.

من خلال التعريف الذي أعطاه الاتحاد الأوروبي لعقد الفرنشيز، نلاحظ تركيزه على الجانب التعاوني.

تناول التنظيم رقم 88/4087 الصادر عن المجلس الأوروبي في 30 نوفمبر 1988 الخاص بالإعفاء الجماعي لبعض عقود الفرنشيز تعريفاً له في المادة الأولى منه والتي تنص على ما يلي "مجموعة من حقوق الملكية الصناعية أو الفكرية المتعلقة بالعلامات التجارية أسماء تجارية، شعار، أو نماذج صناعية، حقوق المؤلف، المعرفة الفنية، أو براءة الاختراع واجه للاستغلال لإعادة بيع المنتجات أو الامداد بالخدمات للاستعمال النهائي".¹

ولكن هذا التنظيم تم إلغاؤه واستبداله بالتنظيم رقم 99/2790 الصادر في 22 ديسمبر 1999 والخاص بتطبيق الاستثناء المنصوص عليه في المادة 81 فقرة 03 من اتفاقية روما على بعض الاتفاقات العمودية، والذي لم يتضمن تعريفاً لعقد الفرنشيز.²

ولقد جاء في الجريدة الرسمية رقم 109 هذا المفهوم لعقد الفرنشيز: "تتضمن اتفاقيات الفرنشيز بشكل خاص حق الملكية المتعلقة بالماركات والعلامات الفارقة وسرية المعرفة لاستعمال وتوزيع السلع والخدمات المكتملة لإجراءات حقوق الملكية الفكرية، يمنح الفرنشيز خلال مهلة التعاقد مساعدة تجارية وتقنية، فالإجازات والمساعدات هي عناصر أساسية، كالمفهوم التجاري الخاص بدفع المتنازل له مقابل ذلك

¹ Règlement (CEE) n° 4087/88, du 30 novembre 1988, concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3, du traité catégories d'accords de franchise, j.o.n° L359/48 du 28 12/1988 ? pp0046-0052 définit la franchise de son article 1-3 a : « un ensemble de droit de propriété industrielle ou intellectuel concernant des marques noms commerciaux, enseignes dessin et modèles, droit d'auteur, savoir faire, brevets destiné pour les reventes de produits ou la prestation de service a des utilisateurs final.»

² وحيد مكبو، عقبه صخري، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر في الحقوق، جامعة قاصدي مرباح، كلية الحقوق والعلوم السياسية، ورقة، 2019، ص 6.

عائدات وحق الدّخول، ولأجل استعمال المفهوم التجاري المقدم بموجب شبكة موحّدة لتوزيع هذه السّلع.¹

كما حكمت محكمة العدل الأوروبيّة في قضيّة PRONAPTIA في 28 يناير 1986، ولم تكتفي في هذا الحكم بتقديم تعريف للفرنشيز، وإنّما توسّعت لتعطي وصفا لنظام الامتياز التجاري من خلال الفقرة 15 من هذا الحكم، والتي جاء فيها ما يلي:

"إنّ في نظام امتياز التّوزيع الذي قام فيه أحد الأطراف بممارسة نشاط توزيعي في سوق معيّن مطوّرا نفسه وطرق عمله، ثم منح تجار مستقلّين مقابل رسم معيّن الحق في التّوزيع في أسواق أخرى مستخدمين، بالإضافة إلى اسمه التجاري، طرق التّوزيع الخاصّة به، وأساليب العمل التي أدّت إلى نجاحه، فإنّ هذا النّظام يوفّر له الحصول على فوائد ماليّة من خبراته دون استثمار رأس ماله الخاص، بينما يوفّر للأطراف الأخرى أو التّجار الذين ليس لهم خبرة سابقة وإمكانية الوصول إلى الطّرق التي ليس من السّهل نقلها دون جهد كبير وتكلفة باهظة."²

4- تعريف المشرع الجزائري لعقد الفرنشيز

كما هو معروف أنّ المشرع ليس من مهامه إعطاء تعاريف، إذ لم يقدم مفهوم لعقد الفرنشيز كما ذكرناه سابقا.

لم يعد عقد الفرنشيز عقد غير مسمى في القانون الجزائري، أي أنّه غير منظم بموجب نص قانوني خاص، بالرغم أنّ الحكومة قدمت وعودا لذلك وصادقت مشروع قانون يحدّد شروط ممارسة عقد الفرنشيز وقامت بإيداعه لدى المجلس الشعبي الوطني.³

¹ نقلا عن نعيم مغيب، الفرنشايز، دراسة في القانون المقارن، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص 22.

² نقلا عن، ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 38.

يوسف جيلالي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري (دراسة مقارنة)، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، 2011-2012، ص 46.

إن غياب التنظيم الخاص بعقد الفرنشيز لا يعني عدم خضوعه لأيّة احكام قانونية، إذ يمكن استخلاص النصوص القابلة للتطبيق على هذا العقد والإشارة إليها على الخصوص:

1- القانون المدني: باعتباره يمثّل القانون العام، وفي هذا الصدد تنص القاعدة على أنّ العقد غير المسمى تسري عليه الأحكام العامة للعقد، وعليه فإنّ المواد من 54 إلى 123 من القانون المدني الجزائري،¹ صالحة التطبيق على عقد الفرنشيز، وتخضع شروط صحّة هذا العقد من حيث صحّة التراضي، المحل والسبب لأحكام هذه المواد، كما تطبق نفس هذه الأحكام بشأن ابطال عقد الفرنشيز وانحلاله، إضافة للأحكام العامة للعقد تطبق على عقد الفرنشيز بقية القواعد الواردة في القانون المدني، لاسيما تلك المتعلقة بالأحكام العامة للالتزام والمسؤولية.²

2- القانون التجاري: يرى مؤيدو عقد الفرنشيز في الجزائر الاكتفاء بتطبيق القانون التجاري لحكم علاقة عقد الفرنشيز، كون أنّ هذا القانون يطبق عمليات التوزيع بشكل عام، وهي تعتبر أهم مجالات هذا العقد خاصة عقد التوزيع.

إلا أنّ بالمقابل يرى خبراء عقد الفرنشيز أنّ القانون التجاري الجزائري غير مجهز بشكل كاف لحكم العلاقات الناشئة عن عقد الفرنشيز، إذ نلاحظ أنّ تطبيق القانون التجاري على عقد الفرنشيز يجد مصدره في كون أنّ نشاطات هذا العقد سواء كانت انتاج أو توزيع أو خدمات، تعد من قبيل الأعمال التجارية كما هي محددة في المواد 2،3،4 من القانون التجاري،³ وذلك بالنسبة للمانح والممنوح له، الأمر الذي جعلهما يكتسبان صفة التاجر.

¹ انظر المواد 54 إلى 123، من الأمر رقم 75-58، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني الجزائري، معدل و متمم.

² يوسف جيلالي، مرجع سابق، ص ص 46-47 .

³ انظر المواد 2، 3،4، من الأمر رقم 75-59، مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 موافق 26 سبتمبر سنة 1975، الذي يتضمن القانون التجاري، ج.ر عدد 101، مؤرخة في 19 ديسمبر 1975، معدل والمتمم.

وعليه فإنّ تطبيق القانون التجاري على عقد الفرنشيز يعني ضرورة خضوع هذا الأخير للنظام القانوني للأعمال التجارية، وهو الأمر الذي يفرض وجوب تطبيق قواعد حرية الإثبات بشأن المنازعات المتعلقة بهذا العقد، وكذا الأحكام المتعلقة بتضامن المدينين وبالاختصاص القضائي.¹

3- القوانين المتعلقة بالملكية الفكرية: نظرا لقيام عقد الفرنشيز على أساس الترخيص باستعمال عناصر الملكية الفكرية المتمثلة في العلامة التجارية، المعرفة الفنية والمساعدة التقنية، فإنّ هذا يفرض تطبيق النصوص المتعلقة بهذه الحقوق على عقد الفرنشيز والتي جاءت في الأمر رقم 06-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالعلامات.²

كما يمكن تطبيق أحكام الأمر 07-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلقة ببراءات الاختراع،³ على عناصر الملكية الفكرية الواقعة على منتوجات جديدة كبراءات الاختراع والرسوم والنماذج.⁴

ثانيا: التعريف القضائي لعقد الفرنشيز:

لقد ورد في أحكام القضاء الفرنسي العناصر التي تحويها العلاقة والتي تميّزها عن غيرها من الاتفاقيات التجارية الأخرى، وقد عرّفت محكمة استئناف باريس في 28 أبريل 1978، عقد الفرنشيز بأنه: "أسلوب للتعاون بين مؤسّستين تجاريتين أو أكثر أحدهما مانحة والأخرى متلقية، بحيث تضع المؤسسة المانحة تحت تصرف المؤسسة المتلقية اسم أو علامة تجارية معلومة، أو الأحرف الأولى أو رموز أو علامات صناعية أو معرفة فنية LE

يوسف جيلالي، مرجع سابق، ص 147.

أمر رقم 06-03 مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالعلامات، ج.ر عدد 44، صادر في 23 جويلية 2003.²

أمر رقم 07-03 مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق ببراءات الاختراع، ج.ر عدد 44، صادر في 23 جويلية 2003.³

يوسف جيلالي، مرجع سابق، ص 48.⁴

SAVOIR FAIRE وذلك مقابل أجر أو ايداعات مالية بهدف الحصول على نموّ سريع للنشاط التجاري للمؤسّسات المعنية بهذا العقد".¹

فهذا العقد هو عبارة عن تعاون صناعي أو تجاري أو مالي، ما يسمح باندماج الممنوح له في النشاط التجاري للمانح لكن تحت رقابة هذا الأخير، والحفاظ على صورة العلامة التجارية وزيادة العملاء أو مستوى المنتج المباع بأقل سعر مع الحصول على عائد كبير للطرفين.²

الفرع الثاني

صور عقد الفرنشيز

يتعدد ويتنوع عقد الفرنشيز بشكل واسع ليلائم الوضع القائم، إذ لا ينطوي على إطار موحد من النشاط، فهو شامل كونه يعتمد على المبادئ القانونية العامة المسندة إلى حرية التعاقد بأوسع معانيها مع موضوع العلاقة القائمة، ومدى درجة المراقبة المادية من قبل المانح على الممنوح له،³ وعليه يمكن تقسيم صور هذا العقد إلى أربعة صور أهمها:

أولا فرنشيز التصنيع

عرّفت محكمة العدل الأوروبية عقد الفرنشيز أنه: "العقد الذي بموجبه يقوم متلقي الامتياز بالتصنيع بنفسه، وفقا لتوجيهات المانح وباستخدام علاماته التجارية التي يضعها على السلع المنتجة".⁴ أي في هذا العقد يقوم المانح بنقل معرفته الفنية للممنوح له قصد

¹ نقلا عن ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 37.

² ياسر سيد الحديدي، مرجع نفسه، ص 37.

³ حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، قطر، 2011، ص 58.

⁴ نقلا عن حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع نفسه، ص 58.

تصنيع المنتجات أو تجميعها قصد تسويقها تحت اسم الأوّل وعلامته التجارية،¹ أين يحدد له نماذج قياسية وشروط نموذجية يجب مراعاتها، كما يقوم بمراقبتها للتأكد من جودة السلعة التي تحمل علامته ومدى مطابقتها للمواصفات التي حدّدها.²

انتشر هذا النوع من الفرنشيز بشكل كبير في مجال صناعات متعددة، ومن أمثلة العقود التي تحمل هذا الشكل نجد العقود المبرمة من طرف شركات السيارات، شركات صناعة المشروبات الغازية كإنتاج الكوكاكولا، شركات الأطعمة السريعة... وغيرها.³

ثانياً: فرنشيز التوزيع

عرّف الفقه هذا النوع من الفرنشيز على أنّه: "العقد الذي يقوم بمقتضاه المانح بتوريد المنتجات محل نشاط الامتياز، ويلتزم المتلقي بإقامة مراكز ومنافذ لتوزيعها ضمن الإطار الجغرافي المحدد تحت اسم والعلامة التجارية للمانح".⁴ كما عرّفته محكمة العدل الأوروبية بأنّه: "العقد الذي يلتزم بموجبه متلقي الالتزام ببيع منتجات معينة، بمحل يحمل العلامة أو العلامات المميزة لمانح الامتياز".⁵

يهدف هذا النوع من الفرنشيز إلى توزيع السلع دون التطرق إلى أساليب ووسائل تصنيعها، حيث يقدم المانح كافة المساعدات الفنية سواء في مجال التسويق كالإعلان عن المنتجات أو تقديم خدمات الصيانة، ويعطي هذا النوع من الفرنشيز الحق لمانح الامتياز بمنع الممنوح له من بيع سلعة منافسة، كما يقرر العقد للممنوح له بصفة أساسية الحق في

¹ دوار جميلة، مرجع سابق، ص 97.

² حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 58.

³ دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشيز وأثاره، أطروحة لنيل شهادة الماجستير، في القانون الخاص، جامعة النجاح الوطنية، كلية الدراسات العليا، فلسطين، ص 26.

⁴ يوسف جيلالي، مرجع سابق، ص 19.

⁵ حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 59.

استعمال اسم المانح وعلامته التجارية، كذلك الحق في استخدام وسائل التسويق الفنية وذلك باتباع تعليمات مانح الامتياز.¹

تجدر الإشارة إلى أنه يجب أن تكون عمليات إضافية من شأنها جلب الزبائن ووجود نظام بين المانح والممنوح له، بغرض تبادل المعلومات حول البضائع وإدارة المخازن، كذلك وجود نظام معلوماتي يسمح بتجديد التخزين بصورة تلقائية.² إذ يكمن مفتاح نجاح العقد في نوعية المنتج، الموقع، الصور، الانسجام والتشكيلة، حيث نجد فرنشيز التوزيع في القطاعات التالية:

- 1- تجهيز الشخص (الخباطة، الأحذية، عطور، مواد التجميل، الصوف، الثوب الجاهز، صناعة الحلبي والمجوهرات ... الخ).
- 2- أجهزة المنزل (الأثاث، المطبخ، المكيفات، المدفآت ... الخ).

كما نجد فرنشيز التوزيع في الجزائر على سبيل المثال:³

Geox, Carré Blanc Etam, Celio, Bedp (Yves Rocher), Carrefour, La chaine de resyauration...etc.

ثالثا: فرنشيز البنيان التجاري

عرف هذا الشكل من أشكال الفرنشيز زمن الحرب العالمية الثانية، ويعد في الوقت الراهن الشكل الأكثر رواجاً وشعبية. حيث يهدف فرنشيز البنيان التجاري إلى تحقيق شهرة العلامة التجارية وتعريف العملاء بها، وذلك من خلال منح الامتياز لعدد كبير من المشروعات، والتي يصل عددها في بعض الحالات إلى الألاف، ويبدو كل مشروع ممنوح له كحلقة في سلسلة مشروعات تستخدم جميعها اسم المانح وعلامته التجارية، كما يقدم كل مشروع

¹ حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع نفسه، ص 59.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 30.

³ يوسف جيلالي، مرجع سابق، ص 21.

خدمات أو سلعا متماثلة من حيث الأشكال والنوعيات والمواصفات، لأنّ تقديمها أو إنتاجها يخضع لرقابة المانح الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات محددة لجميع المشروعات المتلقية، إلا أن هذه المشروعات تبدو كشبكة واحدة بالنسبة للممنوح له، لأنّها تحمل اسم المانح وتستخدم علامته التجارية.¹

ويستخدم هذا النوع من الفرنشيز في أنشطة كثيرة أهمها: الفنادق، الكافيتريا، محلات البيتزا (FriedChicken, Pizza Hut, Burger King)، ومكاتب تأجير السيارات وكثير من المحلات التي تقدم سلعا أو بضائع ذات ماركات مشهورة، أو تلك التي تقدم خدمات للمستهلكين.

رابعاً: الفرنشيز الاستثماري

عقد الفرنشيز الاستثماري هو من عقود الفرنشيز الأقل استعمالاً، فهذا النوع من الفرنشيز لا يتم الاتفاق على تقديم سرية المعرفة، والأساليب التقنية من المانح على الممنوح له فحسب، إنّما يتم العمل أيضا على استثمار المؤسسة بذاتها، بما في ذلك ما يخص استراتيجية العملية التجارية والاعلانات وما شابه ذلك.²

خامساً: فرنشيز الخدمات

عرّفت محكمة العدل الأوروبية فرنشيز الخدمات بأنه: "العقد الذي بموجبه يسمح المانح للمتلقى باستخدام اسمه وعلامته التجارية ليضعها على خدمات ويقدمها المانح ويخضع ذلك لرقابته وإشرافه".

إنّ هذا النوع من العقود، يعتمد فيه الممنوح له على سمعة المانح وشهرة علاماته التجارية، وبذلك يستطيع المانح وفق هذا النظام الانتشار بشكل سريع دون أن يتكبد أي نفقات أو مصروفات، وفي المقابل يمارس المانح رقابة صارمة على الممنوح له في ممارسته

¹ حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 61.

² نعيم مغيب، مرجع سابق، ص 48.

لنشاط معين، لضمان تماثل وجودة السلع والخدمات التي يتم تقديمها، ومدى مطابقتها للشروط والمواصفات الموضوعية بمعرفة المانح، بحيث تظهر المشروعات المتلقية والمكونة لشبكة الفرنشيز أمام الجمهور كمشروع واحد، بالرغم من كونها مستقلة استقلالاً كاملاً من الناحية القانونية عن مشروع المانح.¹

وعليه فإنّ عقد فرنشيز الخدمات اعتمد عدة أشكال تختلف نظراً لأهمية الاستثمارات، وكذلك وفقاً للعامل الذهني الذي يقتضيه العقد، فهناك من العقود تستلزم استثمارات ضخمة والتي نذكر منها عقد الفرنشيز في مجال الفنادق، في حين نجده في مشاريع ذات استثمار ضئيل، إلا أنّها تقتضي تكوين اليد العاملة، المراقبة وغيرها مثلاً في مجال الأمن والتنظيف.²

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 42.

² مختور دليّة، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2015، ص 156.

المطلب الثاني

خصائص عقد الفرنشيز

عقد الفرنشيز هو نوع خاص من الإجارة بشيء معين بالذات، ويمكن أن يكون ذلك المنقول مادي أي "المعرفة" وسائر عناصر الملكية الفكرية، فعقد الفرنشيز كغيره من العقود الأخرى هو عقد ذو خصائص عدة (الفرع الأول)، كما يعتبر مشروع تجاري (الفرع الثاني).

الفرع الأول

خصائص عقد الفرنشيز

يتميز عقد الفرنشيز عن بقية العقود بجملة من الخصائص والمميزات، فهو يعتبر عقد مستمر (أولاً)، عقد ملزم لجانبين (ثانياً)، عقد معاوضة (ثالثاً)، عقد اذعان (رابعاً)، عقد يقوم على الاعتبار الشخصي (خامساً) وعقد محدد (سادساً).

أولاً-عقد مستمر (عقد زمني)

يكون عنصر الزمن في العقود أساس جوهري، فله تأثير ملحوظ على تقدير محل العقد، إذ يعد عقد الفرنشيز من العقود الزمنية ذات التنفيذ المستمر، بحيث تستمر تنفيذ الالتزامات من قبل طرفيه لفترة من الزمن أو يتكرر هذا التنفيذ لعدة مرات، فهو لا يعد من العقود الفورية التي تنفذ دفعة واحدة، أي عقد مستمر ومتتابع.¹ ولدينا مثال على ذلك عقد الايجار، أو القيام بعمل لقاء مقابل مادي، فعقد الفرنشيز عقد متتابع تكون فيه المدة العنصر الأساسي لإبرامه وتنفيذه.

¹ سمار رايح، مكدي صوفيان، مرجع سابق، ص 13.

فإذا كان متتابعاً فقد يشمل نشاطاً واحداً، وقد يفتح المجال لزيادة هذا النشاط، أو امكانية استيعابه بقدر الإمكان من نشاطات مهنية حسب طبيعة العقد.

وتجدر الإشارة إلى أنّ هذا النوع من العقود يشمل منطقة جغرافية محدّدة، يتمّ فيها القيام بهذا النشاط المتفق عليه ولا يمكن تجاوز هذه المنطقة إلاّ باتّفاق الأطراف.¹

ثانياً: عقد الفرنشيز عقد ملزم لجانبين

ينشئ عقد الفرنشيز التزامات متقابلة في ذمّة كلّ من المانح والممنوح له، وعليه يترتب التزامات متبادلة فيكون كل منهما دائن ومدين في نفس الوقت،² أين يلتزم المانح بنقل اسمه التجاري، العلامة التجارية والمعرفة الفنية، في حين يقابله الممنوح له بحسن استغلالها. وهذا عملاً بالمادة 55 من القانون المدني الجزائري.³

ثالثاً: عقد الفرنشيز عقد معاوضة

هي تلك العقود التي يأخذ فيها كل من المتعاقدين مقابل ما أعطاه، مثل عقد البيع، فالبايع يتقاضى الثمن والمشتري يأخذ المبيع.

عرّف المشرع الجزائري عقد المعاوضة في المادة 58 من القانون المدني على أنّه: "العقد

العوّض هو الذي يلزم كل واحد من الطرفين إعطاء، أو فعل شيء ما"⁴، وهذا ما نجده أيضاً في عقد الفرنشيز بحيث يتمّ تحديد موجبات والتزامات كلّ طرف ومقدار الرّبح لكل طرف على حدّى.⁵

¹ نعيم مغيب، مرجع سابق، ص ص 158-159.

² حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 74.

³ انظر المادة 55 من الأمر رقم 75-58، يتضمن القانون المدني معدل ومتمم، مرجع سابق.

⁴ أنظر المادة 58 من الأمر رقم 75-58، يتضمن القانون المدني الجزائري، معدل و متمم مرجع سابق

⁵ نعيم مغيب، مرجع سابق، ص ص 155-156.

وعليه يعد عقد المعاوضة العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابلا لما أعطى، فمثلا في عقد الفرنشيز يلتزم المانح بنقل المعرفة الفنية للممنوح له، ويحصل على عوض عن ذلك مقابل وفاء الممنوح له بتقديم المقابل المادي والعملي.¹

رابعاً: عقد الفرنشيز عقد إذعان

هي تلك العقود التي تبرم بشأن بعض الخدمات كخدمة المياه، الكهرباء، الغاز، النقل، فهذه العقود تضعها المصلحة العامة في نموذج موحد لا تقبل شروطها التعديل فيها، فعلى المشتري أن يقبلها دون نقاش وإذا لم يقبلها فإنه لا يعتبر متعاقدًا، وفي حالة قبولها يعد متعاقدًا.² ولقد جاء في المادة 70 من القانون المدني الجزائري أنه: "يحصل القبول في عقود الاذعان بمجرد التسليم بشروط مقررة يضعها الموجب ولا يقبل مناقشة فيها."³

وعقد الفرنشيز يميل كثير إلى عقد التراضي، لكن إذا قمنا بدراسة المبادئ التي يتم مناقشتها فإننا نقرب للقول بأنه عقد إذعان، لأنّ الفرنشايزر (المانح) هو المتعاقد المتسلط الذي يحظى بإمكانيات أفضل وأوفر بالنسبة للفرنشايزي (الممنوح له)، الذي يعتبر نفسه مرغماً إلى حدّ كبير بقبول مجمل أو كافة الشروط المعروضة أو رفضها.⁴

خامساً: عقد يقوم على الاعتبار الشخصي

يقصد بالعقد القائم على الاعتبار الشخصي، العقد الذي تراعى فيه شخصية المتعاقد عند إبرام العقد، وأثناء تنفيذها على شخصية المتعاقد ومدى الثقة في سمعته، ففي نظام الفرنشيز يتم تحديد حقيقة المراكز الواقعية للأطراف أي المانح والممنوح له.⁵

¹ سمارراج، مكدي صوفيان، مرجع سابق، ص 13.

² سمارراج، مكدي صوفيان، مرجع نفسه، ص 13.

³ انظر المادة 70، من الأمر رقم 75-58، يتضمن القانون المدني الجزائري، معدل ومتمم، مرجع سابق

⁴ نعيم مغبغب، مرجع سابق، ص ص 156-157.

⁵ صافية خيرة، سنوسي علي، عقد الامتياز كألوية لاستغلال العقار الفلاحي في الجزائري، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد السادس، العدد الأول، ص ص 115-133، الجزائر، 2022، ص 127.

يقوم عقد الفرنشيز على الثقة المتبادلة بين طرفيه سواء في قيامه أو تنفيذه، وذلك نظرا لما يتمتع به من سرية في نقل المعرفة الفنية.¹

سادسا: عقد الفرنشيز عقد محدد (ليس احتمالي):

نقصد بالعقد المحدد، العقد الذي يتحدد فيه وقت انعقاده ومقدار الالتزامات التي يتقيد بها كل طرف من أطراف العقد وهذا ما يوجد في عقد الفرنشيز، إذ يتم في هذا النوع من العقود تحديد التزامات كل طرف، ومقدار الأرباح لكل منهما.

بخلاف عقد الغرر أو ما يعرف أيضا بالعقود الاحتمالية، الذي تكون فيه أحد الالتزامات موقوفة على عارض مستقبلي غير محقق الوقوع، ولدينا مثال على ذلك ألا وهو عقود التأمين، اليانصيب، و المقامرة، وقد نصت على ذلك صراحة المادة 2/57 من القانون المدني.²

سابعا: عقد الفرنشيز عقد يتضمن التدريب

إنّ المانع في عقد الفرنشيز ليس ملزما فقط بتقديم المساعدة الفنية بل هو ملزم أيضا بتدريبه وجعله قادرا على القيام بنشاطه وذلك بتثقيف المستخدمين لدى الممنوح له، لكن دائما في إطار التعاون والاستقلالية القانونية تحت طائلة الملاحقات القانونية.³

¹ سمار راجح، مكدي صوفيان، مرجع سابق، ص 14.

² انظر المادة 2/57، من الأمر رقم 75-58، يتضمن القانون المدني الجزائري، معدل ومتمم، مرجع سابق

³ دوار جميلة، مرجع سابق، ص 102.

الفرع الثاني

عقد الفرنشيز مشروع تجاري

يكون عقد الفرنشيز مبرما بين المانح والممنوح له، وفي غالب الأحيان يكون المانح شركة تجارية عملاقة مالكة لعلامة تجارية مشهورة تكون محل ثقة جمهور المستهلكين، والممنوح له شركة جديدة ترغب بزيادة وتحسين منتجاتها وتوسيع دائرة نشاطاتها، من خلال السمعة التجارية الجديدة التي تتمتع بها العلامة محل عقد الفرنشيز.

وتتميز هذه العلاقة التعاقدية بين المانح والممنوح له بركيزتين أساسيتين، فضلا عن كونهما من الركائز الأساسية التي يقوم عليها عقد الفرنشيز، هما الرقابة والإشراف التي يباشرهما المانح على الممنوح له، ليضمن قيام الأخير بتنفيذ التزاماته بما لا يضر سمعته التجارية (أولا)، وكذلك الاستقلال المالي والإداري والقانوني بين المانح والممنوح له، فمشروع الممنوح له ليس مشروعاً تابعاً لمشروع المانح وإنما هو مشروع مستقل قائم بذاته (ثانياً).

أولاً: الرقابة والإشراف التي يمارسها المانح على الممنوح له

عنصر السيطرة والرقابة التي يمارسها المانح على أعمال الممنوح له، هو جوهر عقد الفرنشيز، وهدف هذا العنصر هو تحقيق وتوفير شكل موحد وثابت، وضمان جودة المنتجات أو الخدمات المقدمة للجمهور وكفاءتها، والتي يسعى المانح لتحقيقها لأن هذه الجودة والكفاءة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بعلامته وسمعته التجارية، بحيث يسعى كلٌّ من المانح والممنوح له بأن يجعلوا انطباع لدى المستهلكين كأنّها كيان قانوني واحد.¹

¹ بوحالة الطيب، عقد حق الامتياز التجاري (نظامه وأسباب انقضائه)، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون الأعمال، جامعة الجزائر 1 بن يوسف بن خدة، كلية الحقوق، 2012-2013، ص 56.

كما يحق للمانح أن يراقب الطريقة التي يتم من خلالها استعمال علامته التجارية، ومراقبة السلع والخدمات المقدمة للزبائن لئلا يمنع أي عمل يقلل من قيمة علامته التجارية.¹

يمنح عقد الفرنشيز مركزا تنافسيا قويا للممنوح له، من خلال اعطائه الحق في استعمال العلامة التجارية ووضعها على المنتجات والخدمات المقدمة من قبله، وعليه سيكون الممنوح له قادرا على الإساءة لسمعة المانح من خلال وضع العلامة التجارية محل عقد الفرنشيز على بضاعة رديئة، لذلك يجب إحاطة المانح بالضمانات الكافية التي تضمن عدم حصول ذلك من خلال ممارسة الرقابة والإشراف على ذلك.²

يتّضح أنّ عقد الفرنشيز لا يمكن تصوره خاليا من الرقابة والإشراف، نظرا لأهميتها في طمأنة المانح والجمهور المستهلكين بأنّ البضائع أو الخدمات المقدّمة من طرف الممنوح له، والتي تحمل العلامة التجارية للمانح تتمتع بدرجة الجودة بذاتها التي تحمل البضائع أو الخدمات التي يقدمها المانح، وبذلك تتوفر الحماية اللازمة للطرف المانح وجمهور المستهلكين على حد سواء.

ثانيا: الاستقلال المالي والإداري والقانوني بين المانح والممنوح له

بالرغم من الرقابة والإشراف التي يمارسها المانح على أعمال الممنوح له، إلا أنّ هذا الأخير يبقى متمتعا باستقلال مالي وإداري وقانوني، بحيث يمتلك ذمة مالية منفصلة عن الذمة المالية للمانح، وكذلك يتمتع بهيكله إدارية خاصة به.

ينتج عن استقلالية الذمة المالية التي يتمتع بها الممنوح له، تحمّل كل الأعباء وتكاليف الاستثمار في مشروعه، بدءا من تكاليف تأسيس هذا المشروع وتعيين الكوادر العاملة فيه،

¹ نعيم مغبغب، مرجع سابق، ص 224.

² بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 56.

انتهاء من الأقساط التي يجب دفعها للمانح كمقابل لعقد الفرنشيز، وعليه فإن المخاطر التي يتعرض لها الممنوح له في مشروعه يتحملها وحده دون أن تنتقل آثارها إلى المانح.¹

يتوجب على الممنوح اعلان استقلاليتته عن المانح، فيلتزم بإعلام الغير كالمستهلكين والممولين والضامنين والمصارف وسواهم، لينفي حالات اللبس التي قد تصيبهم باعتقادهم أنّ المانح والممنوح له كيان واحد.²

¹ بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 58.

² نعيم مغيب، مرجع سابق، ص 214.

المبحث الثاني

الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز

اختلف الفقه في تحديد الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، فهو عقد ليس قائماً بذاته بل نشأ نتيجة الحاجة الماسة إليه اقتصادياً، فيرى جانب من الفقه أن عقد الفرنشيز هو تطبيق للعقود الأخرى المتشابهة له لأنه يجمع أحكام قانونية مختلفة، في حين اتجه جانب آخر من الفقه على تكييف عقد الفرنشيز بأنه عقد مركب من مجموعة من العقود.

وأمام تضارب آراء الفقهاء، سنحاول من خلال هذا المبحث تحديد الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز وذلك من خلال تمييز هذا الأخير عن غيره من العقود الأخرى (المطلب الأول)، وتحديد البنية الخاصة لعقد الفرنشيز (المطلب الثاني).

المطلب الأول

تمييز عقد الفرنشيز عن العقود الأخرى

يقترّب عقد الفرنشيز مع بعض العقود الأخرى المشابهة له في العديد من النقاط، ورغم هذا التقارب إلا أنه هناك نقاط تمييز بينهما.

وعليه لا بد من تمييز عقد الفرنشيز عن بعض العقود المسماة (الفرع الأول)، والعقود غير المسماة (الفرع الثاني).

الفرع الأوّل

تمييز عقد الفرنشيز عن العقود المسماة

يتشابه عقد الفرنشيز مع سائر العقود المسماة في كثير من الأوجه، ما يدفعنا إلى القيام بدراسة مقارنة بين عقد الفرنشيز والعقود المسماة، وعليه سنميز عقد الفرنشيز عن عقد العمل (أولاً)، ثم عن عقد الشركة (ثانياً)، ثم تمييزه عن عقد الإيجار (ثالثاً)، وفي الأخير تمييز عقد الفرنشيز والوكالة التجاريّة (رابعاً).

أولاً: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد العمل

يقصد بعقد العمل التزام أحد طرفي العقد بتقديم خدمة مقابل أجر مادي، وفي فترة زمنيّة محدّدة.

يكمن الفرق بين عقد العمل وعقد الفرنشيز، على أنّ الممنوح له في عقد الفرنشيز قد يكون شخصاً طبيعياً يمتلك محل يمارس فيه نشاطه الاقتصادي أو التجاري، وقد يكون شخصاً معنوياً شركة أو مؤسّسة، لكن في عقد العمل العامل لا يصلح إلا شخصاً طبيعياً.¹

الملاحظ أنّ المشرّع الجزائري لم يتطرّق إلى تعريف عقد العمل، بل اكتفى فقط بوضع القواعد التّنظيميّة والقواعد التي تنظّمه، والآثار المترتبة عن هذا العقد، وذلك حسب القانون رقم 90-11 المؤرّخ في 21 أفريل 1990 المتعلّق بعلاقات العمل،² فإذا التزم أحد أطراف هذا العقد بأداء عمل معيّن يتوجّب على الطّرف الثاني دفع مقابل مادي للعامل.³

إذ يتكوّن عقد العمل من عناصر جوهرية وأساسية تتمثّل في:

¹ خالد محمد الفاتح صوالحة، منير علي هلايلي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، العدد الخامس، المجلد الثالث، مايو 2019، الأردن، ص 190.

² قانون رقم 90 - 11، المؤرّخ في 21 أفريل 1990، متعلق بعلاقات العمل، جرد عدد 17، صادرة في 25 أفريل 1990، معدل ومتمم.

³ ابن مبارك عبد الباري، حنين عبد الوهاب، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، جامعة أحمد دراية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، أدرار، 2016-2017، ص 21.

أ- عنصر العمل "أي التزام أحد أطراف العقد بالقيام بعمل".

ب- عنصر الأجر أو المقابل المادي.

ج- عنصر التبعية، وذلك بوجود علاقة تبعية بين العامل وصاحب العمل.

د- عنصر المدة، وهذه المدة يمكن أن تكون محدّدة أو غير محدّدة، وذلك حسب اتفاق الأطراف.

يظهر التشابه بين عقد الفرنشيز وعقد العمل كون أنّ العنصرين الأوليين "عنصر العمل والأجر" متوفّرين أيضا في عقد الفرنشيز، أمّا الاختلاف الموجود بينهما يكمن في أنّ عقد العمل يتميّز بوجود علاقة قانونية تبعية بين صاحب العمل والعامل، وأنّ هذا الأخير لا يتمتّع بأيّ استقلالية لمواجهة ربّ العمل، أمّا العلاقة القانونية التي تجمع بين المانح والممنوح له هي الاستقلالية، فكلّ واحد يتحمّل مسؤوليته.¹

ثانيا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الشركة

تناول القانون المدني الجزائري في المادة 416 منه تعريفا خاصا للشركة: "عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان او اعتباريان او اكثر على المساهمة في نشاط مشترك بتقديم حصة من عمل او مال او نقد، بهدف اقتسام الربح، كما يتحملون الخسائر التي قد تنجر عن ذلك."²

وقد جاء في القانون الأردني تعريف عقد الشركة على أنّه: "التزام شخص أو أكثر بأن يساهم كلّ منهم بمشروع مالي، وذلك بتقديم حصة من المال أو العمل لاستثمار ذلك المشروع وتقسيم ما ينتج منه من ربح أو خسارة."

¹ توات أمال، الفرنشيز وقانون المنافسة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون الأعمال، جامعة يوسف بن خدة، كلية الحقوق، الجزائر، 2007، ص70.

² المادة 416 من الأمر رقم 75-58، يتضمن القانون المدني الجزائري، معدل ومتمم، مرجع سابق

أما في القانون المصري فعرفه على أنه: "عقد يلتزم بمقتضاه شخص أو أكثر، وذلك بتقديم حصّة من رأس المال أو من العمل، وذلك لغرض اقتسام ما ينشأ عن هذا الاستثمار من ربح وخسارة".

أما على حسب قانون الشركات الفلسطيني الصّادر عام 2008، فيعرّف عقد الشركة على أنه: "عقد يلتزم طرفان أو أكثر بأن يساهم كلّ منهم في مشروع يستهدف الربح، بتقديم حصّة من المال أو مقابل خدمة، وذلك بهدف اقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح وخسارة"¹.

بالنّظر إلى التّعريفات المذكورة أعلاه، فإنّه يمكن استخلاص أهمّ العناصر وأهمّ النّقاط التي تميّز عقد الشركة وعقد الفرنشيز، ففي عقد الشركة لا يتمتع المتعاقدان بالاستقلاليّة الماديّة والقانونيّة، فالهدف الأساسي منه هو جعل الأموال المساهم بها في خدمة الهدف الذي أنشأت من أجله هذه الشراكة، أمّا في عقد الفرنشيز يحتفظ كلّ من المانح والممنوح له بالاستقلالية الماديّة والقانونيّة.

كما أنّ في عقد الشركة يمكن أن تنتج منه شخصيّة معنويّة، أمّا في عقد الفرنشيز فإنّ كلّ من المانح والممنوح له الشخصيّة المعنوية محصورة في إطار مؤسّستين تجاريتين مستقلتين عن بعضهما البعض.²

ثالثاً: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الايجار

جاء في المادة 557 من القانون المدني المصري على أنّه "عقد يلتزم المؤجّر بمقتضاه تمكين المستأجر من الانتفاع بشيء معيّن في مدّة زمنيّة معيّنة ومعلومة وذلك مقابل أجر مادي".

¹ محمد جمال شوكي، المعالجة الضريبية لعقود الامتياز بشقيها (الامتياز الإداري BOT والامتياز التجاري (FRANCHISE)، ومقترحات لتبنيها في فلسطين، أطروحة شهادة الماجستير، فلسطين، 2015، ص 28.

² محمد جمال شوكي، مرجع نفسه، ص 29.

وبما أنّ عقد الفرنشيز يشمل على مجموعة من الحقوق ترد عليها الإجارة، فإنّه يجب علينا أن نتطرق إلى تعريف الدكتور نعيم مغبغب لإجارة الحقوق الفكرية حيث عرفها بأنّها "عقد يقدم شخص يسمّى معطي الإجارة، بعض المنتجات الفكرية كبراءة الاختراع، أو الرّسوم والنّماذج، أو بعض العلامات الفارقة كالأسماء التّجارية والعلامات المميّزة، مع الموافقة على استخدامها لشخص آخر وهو متلقي الإجارة، وذلك مقابل أجر مادي وذلك مع وجود شرط محتمل يسمح له بمراقبة هذا الاستثمار."¹

وإذا قمنا بمقارنة مفهوم عقد الإيجار بمفهوم عقد الفرنشيز، فإننا سنلاحظ أنّ هناك أوجه تشابه، يمكن استخلاصها فيما يلي:

1- يترتب عن عقد الفرنشيز وعقد الإيجار التزامات لكلا الطرفين، ففي عقد الإيجار يلتزم المؤجر بتمكين المستأجر من تحقيق منفعة من هذه الإجارة لمدة محدّدة، ومن جهة أخرى يستلزم المستأجر بالأجرة المتفق عليها، نفس الشيء في عقد الفرنشيز، يلتزم المانح بتمكين الممنوح له من الاستفادة من اسمه التّجاري والعلامة التّجارية، ومعرفته الفنيّة، وذلك في إطار زمني معيّن، مع التزام المتلقي بدفع نسبة ماليّة معيّنة.

2- كلا العقدين هما من العقود الواقعة على المنفعة أو الانتفاع من الشيء المؤجر دون تملكه لهذا الأخير، فالمستأجر لا يملك الشيء المؤجر ولكن ينتفع به إلى غاية انتهاء مدة الإيجار، ثم يعود هذا الشيء إلى الصاحب الأصلي، ويمكن أن يكون هذا الشيء المؤجر ماديا كالأراضي الزراعيّة والمنازل والسيّارات، أو على حقوق معنويّة كتأجير المخترع لبراءة الاختراع، نفس الشيء بالنسبة لعقد الفرنشيز، فهو أيضا يرد على الانتفاع بمجموعة من الحقوق، كالاسم والعلامة التجارية... الخ، ولا يملك الممنوح له شيئا منها بل ينتفع فقط منها لفترة معيّنة.²

¹ حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 137.

² حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع نفسه، ص 138.

3- يتميز كل من عقد الفرنشيز عن عقد الإيجار كون كلاهما من العقود الزمنية، فلا يمكن تحديد الالتزام فيها إلا على أساس الزمن.

أما عقد الإيجار في القانون الجزائري، فقد تمّ تعريفه في المادة 1/467 من القانون المدني على النحو التالي: "عقد يمكن المؤجر بمقتضاه من الانتفاع بشيء معين بالذات لمدة زمنية محددة مقابل إيجار مادي معين ومعلوم."¹ وهو المفهوم المطبق على عقد الفرنشيز، فهو نوع خاص من الإجارة لشيء معين بالذات، وهو ذلك المنقول المادي، أي المعرفة الفنية وسائر عناصر الملكية الفكرية، ومن هذا التعريف يمكن أن نستخلص أوجه التشابه وأوجه الاختلاف:

أ- أوجه التشابه

- 1- يقدم كل طرف مقابل لما يأخذه، أي عقود معاوضة.
- 2- كلاهما من العقود المتتابعة، أين يكون الزمن عنصرا جوهريا كأساس لتحديد الالتزامات.
- 3- كلاهما يقعان على المنفعة بالشيء المؤجر دون تملكه.

ب- أوجه الاختلاف

يكمن الفرق بين رسم دخول الفرنشيز الذي هو مبلغ من المال، يسمح بالانضمام إلى الفرنشيز، مقابل الخدمات المقدمة للممنوح، ورسم دخول الإيجار التجاري الذي يسمح بالحصول على حق التفرد والحماية المتعلق بمحل تجاري.²

¹ المادة 476 من الأمر 58-75، من القانون المدني، المعدل بالأمر رقم 05-07، مؤرخ في 25 ربيع الثاني عام 1428، الموافق 13 مايو 2007.

² أمعوش ذهبية، عقد الفرنشيز وأثاره، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص القانون العام للأعمال، جامعة عبد الرحمان ميرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، بجاية، 2015-2016، ص 23.

رابعاً: عقد الفرشيز والوكالة التجاريّة

جاء في المادّة 1/34 من التّقنين التجاري الجزائري عقد الوكالة التجاريّة بأنّها: "اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات، أو بوجه عام جميع العمليات التجاريّة باسم ولحساب تاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص، ولكن دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجارة الخدمات."¹

وبمقارنة عقد الوكالة التجاريّة مع عقد الفرشيز، يمكن استخلاص النّقاط التّالية:

1- محل الوكالة هو تصرّف قانوني، ويقوم به الوكيل لمصلحة موكله، وليس عمل ماديا، ومحل الوكالة كعقد مختلف عن محل عقد الفرشيز الذي يتعلّق بحقوق غير مادية.

2- التّزام الوكيل بتأدية الحساب الى موكله، أمّا الممنوح له في عقد الفرشيز فيتصرّف لحسابه.

3- كلا العقدين يقومان على الاعتبار الشخصي.

4- في عقد الوكالة التجاريّة، الوكيل يتعاقد باسم موكله ولحسابه، عكس المتلقي في عقد الفرشيز الذي يتعاقد باسمه ولمصلحته الشخصية.² فالوكيل التجاري هو الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يملك الحق بموجب اتفاقية في بيع أو توزيع أو ترويج السّلع والخدمات، ذلك حسب ما جاء فيه القانون الفلسطيني، لحساب منتج أو مورد، وذلك مقابل ربح.³

¹ المادّة 34، من الأمر رقم 59-75، يتضمن القانون التجاري، معدل ومتمم، مرجع سابق.

² أمعوش ذهبية، مرجع سابق، ص 22.

³ دوار جميلة، مرجع سابق، ص 104.

اعتبر المشرع الجزائري الوكالة عملا تجاريا بحسب شكله، وذلك في المادة 3 من القانون التجاري التي تنص على: "يعد عملا تجاريا بحسب شكله... وكالات ومكاتب مهما كان هدفها..."¹

تختلف الوكالة التجارية عن الوكالة بالعمولة من حيث النقاط التالية:

- 1- الأجر في الوكالة بالعمولة حسب ما يتفق عليه الوكيل والموكل، بينما في الوكالة التجارية يحدد الأجر بنسبة معينة من الصفقة.
- 2- تبرم الوكالة التجارية باسم ولحساب الموكل، بين الوكالة بالعمولة فتبرم باسم الوكيل ولحساب الموكل.²

وتختلف الوكالة التجارية عن التمثيل التجاري فيما يلي:

- 1- يكون الممثل التجاري تابع للموكل في كل عمل تجاري يقوم به، بينما الوكيل التجاري تابع للموكل في عمله.
- 2- التمثيل التجاري محدد في منطقة معينة، يقوم فيها الوكيل بتمثيل الموكل، أما الوكالة التجارية لا تكون محددة في منطقة معينة إلا إذا تم الاتفاق على ذلك، كما عرف التقنين التجاري الفرنسي في مادته 134 الفقرة الأولى، الوكيل التجاري بأنه: "المفوض الذي في إطار حرفته المستقلة، دون أن يكون مرتبطا بعقد إجارة الخدمات، يكلف بشكل مستمر بالتفاوض عند الاقتضاء بإبرام عقود البيع، الشراء، التأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب منتجين صناعيين، تجار أو وكلاء تجاريين آخرين، يمكن أن يكون شخصا

¹ المادة 3 من الأمر رقم 75-59، يتضمن القانون التجاري، مرجع سابق.

² دوار جميلة، مرجع سابق، ص 104.

طبيعياً أو شخصاً معنوياً¹، وبالنظر إلى هذا التعريف الفرنسي للوكيل التجاري فإنه ليس تاجراً، بينما الممنوح له في عقد الفرنشيز اعتبره تاجراً.²

أمّا في القانون الجزائري فقد اعتبرهما كل من الوكيل والممنوح له تاجراً يجب التّسجيل في السّجل التجاري.

الفرع الثّاني

تمييز عقد الفرنشيز عن العقود غير المسماة الأخرى

يتشابه عقد الفرنشيز مع العقود غير المسماة في كثير من الأوجه، ما يدفعنا إلى القيام بدراسة مقارنة بين عقد الفرنشيز والعقود غير المسماة، وعليه سنميز بين عقد الفرنشيز عن عقد الامتياز التجاري (أولاً)، ثم تمييزه عن التمثيل التجاري (ثانياً)، ثم تمييزه عن عقد الاشتراك التجاري في شبكة التوزيع (ثالثاً)، وأخيراً تمييزه عن عقد نقل التكنولوجيا (رابعاً).

أولاً: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الامتياز التجاري

لجأت العديد من الدراسات إلى تعريب مصطلح الفرنشيز «Franchise» وتسميته بعقد الامتياز التجاري، إذ يرى الفقه أنّ الفرنشيز ليس في حقيقته سوى الشّكل الأمريكي لعقد الامتياز التجاري، إلّا أنّه اتّجاه خاطئ لوجود اختلاف واضح بين العقدين³.

إذ يقصد بعقد الامتياز التجاري: "ذلك العقد الذي يتعهد بمقتضاه تاجر يطلق عليه الملتزم أو المتعهد بأن يقصر نشاطه على توزيع بضائع معينة ولمدة معينة، على أن يكون

¹ نقلاً عن دوار جميلة، مرجع سابق، ص 104.

² دوار جميلة، مرجع نفسه، ص 104.

³ دوار جميلة، مرجع سابق، ص 102.

للملتزم "المتعهد" وحده حق احتكار إعادة بيع هذه السلع في النطاق الجغرافي المتفق عليه.¹

أما بالنسبة لعقد الفرنشيز ليس هناك تعريف موحد ومعتمد حتى الآن، فقد اعتبره البعض تقنية عقدية حديثة موضوعها توزيع المنتجات والخدمات، بمقتضاها يعطي صاحب العلامة التجارية «Franchisor» الفريق الآخر الموزع «Franchisee» حق امتياز حصري في استعمال اسمه وعلامته التجارية، وفي بعض الأحيان براءات الاختراع التي بحوزته، بالإضافة إلى الإشراف والمؤازرة التجارية بغية توزيع منتوجات وخدمات المورد أو تصنيعها.²

ففي خلاصة القول عقد الفرنشيز هو اتفاق بين المانح والممنوح له، أين يقوم هذا الأخير بموجبه إما بتسويق منتجات مانح الامتياز التجاري، أو فرنشيز التوزيع، أو انتاج نفس منتجات المانح، أو تقديم نوع من الخدمات محل العقد.³

فمن الملاحظ هناك تقارب كبير بين عقد الفرنشيز وعقد الامتياز التجاري، إذ يقع الالتباس بينهما إذا تعلق الأمر بعقد فرنشيز التوزيع، حيث يهدف هذا النوع من عقد الفرنشيز إلى تمكين الممنوح له من تسويق المنتجات من خلال نظام توزيع معين، ويلتزم المانح بتوريد المنتجات من خلال مدة العقد كما يقدم للممنوح له المساعدات الفنية في مجال التسويق.⁴ حيث يشترك عقد الامتياز التجاري وعقد الفرنشيز من حيث الطبيعة في العديد من العناصر نذكر منها:

- 1- يتضمن كلا العقدين ترخيص باستعمال العلامة التجارية أو العنوان التجاري.
- 2- حق الحصرية المتمثلة في الحصرية الإقليمية أو التموين.
- 3- التعهد بالتجوير إلا بالمنتوجات المقدمة من طرف المانح.

¹ دوار جميلة، مرجع نفسه، ص 102.

² خلفاوي توفيق، عقد الامتياز التجاري -الفرنشايز-، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة العربي بن مهيدي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، أم البواقي، 2014-2015، ص 34.

³ ابن مبارك عبد الباري، حنين عبد الوهاب، مرجع سابق، ص 20.

⁴ دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 43.

4- لا يوجد أيّ تشريع أو قانون خاص بهم.¹

بيّنت محكمة العدل التابعة للسوق الأوروبية المشتركة في حكمها الصادر في 28 فبراير 1986، الاختلاف الموجود بين عقد الفرنشيز وعقد الامتياز التجاري وذلك من خلال أنّ: "عقود الفرنشيز لا تسري عليها القواعد التي تنظم عقود الامتياز إذ أنّ هذه العقود لا تتضمن سوى التزامات بالبيع والشراء ولا تشمل العناصر الأخرى المميزة والتنازل عن المعرفة الفنية..."²

يظهر الاختلاف بين الامتياز التجاري وعقد الفرنشيز في:

- 1- احتواء عقد الفرنشيز على مساعدة صاحب العلامة Franchisor للمستغل Franchisee كل ما يتعلق بنقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية، أمّا عقد الامتياز التجاري يمكن تنفيذه دون مساعدة ودون نقل للمعرفة الفنية ولا المساعدة التقنية.³
- 2- صاحب الامتياز الذي يعتبر تاجرا يكون قد أقام محلّه ولديه زبائنه الخاصين به من قبل، وهذا ما لا يكون في عقد الفرنشيز.
- 3- الحصرية الإقليمية أو الاستئثار الإقليمي هو العنصر الأساسي في عقد الامتياز التجاري، أمّا في عقد الفرنشيز هو عنصر ثانوي يتوفر فقط إذا نص العقد على ذلك.⁴

ثانيا: تمييز عقد الفرنشيز ووكالة العقود (التمثيل التجاري)

عقد وكالة العقود هو "العقد الذي يلتزم بموجبه شخص يتولّى على وجه الاستمرار في منطقة نشاط معين على إبرام العقود لمصلحة العاقد الآخر مقابل أجر، ويجوز أن

¹ توات أمال، مرجع سابق، ص 56.

² نقلا عن سميحة القيلوبي، شرح العقود التجارية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 20.

³ سمار رايح، مكدي صوفيان، مرجع سابق، ص 20.

⁴ توات أمال، مرجع سابق، ص 57.

تجاوز مهمته وكيل العقود منافسته الصفقة الى وجوب ابرامها وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه.¹

بالرغم من التشابه الموجود بين عقد الفرشيز ووكالة العقود، إلا أنه يحمل في طياته العديد من الفروق ويظهر ذلك في:

1- عقد الفرشيز استقلالية مستغل العلامة محدودة، فهناك تدخل مستمر لصاحب العلامة عن طريق الرقابة، أما في عقد التمثيل التجاري فالممثل التجاري قد يكون مستقلا عن الموكل وقد لا يكون مستقلا.²

2- الوكيل التجاري لا يتصرف باستعمال العنوان التجاري للموكل، فهو يقتصر فقط على تسهيل ابرام العقود في منطقة معينة، العكس في عقد الفرشيز الرخص له يتصرف في استغلال واستعمال كل من اسم المرخص والعلامة التجارية الخاصة به ومعرفته الفنية وغيرها من العناصر.

3- الوكيل التجاري عبارة عن وسيط يتصرف باسم ولحساب الموكل، ومهمته هي تقريب وجهات النظر بين الموكل والغير، من أجل إجراء الصفقة فهو ليس طرف في العقد بل طرف في مفاوضة العقد، فينسحب من العلاقة اتجاه الغير بمجرد إجراء الصفقة.³

4- لا يشكل شرط الحصرية كما هو الحال في وكالة العقود شرطا أساسيا لإنشاء الفرشيز، ولا يعتد بهذا الشرط لصحة العقد، ولا يشكل عنصرا جوهريا.⁴

5- يستحق الممثل التجاري اجرا يتمثل بنسبة معينة من قيمة الصفقة تجري خلال المدة التي يقضيها في خدمة الموكل، حتى ولو عقد الموكل تلك الصفقات أو بعضها طالما جرت في المنطقة التي يتمثل فيها الموكل، بينما الممنوح له يقدم للمانح مبلغا معينًا يمثل مقابلا

¹ هديل خالد محمد مصطفى سدر، التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة ماجستير في القانون، كلية عمادة الدراسات العليا، فلسطين، 2018، ص 56.

² أمعوش ذهبية، مرجع سابق، ص 25.

³ توات أمال، مرجع سابق، ص 68.

⁴ دوار جميلة، مرجع سابق، ص 105.

لتوفير المانح لمعرفته الفنية والمساعدة التقنية المستمرة، فالمبلغ الذي يتقاضاه المانح يتقاضاه من المبيعات لا من الأرباح، أمّا الممنوح له فيحصل على فائدته من الفرق الموجود بين سعر الشراء وسعر المبيع مستفيدا من اسم المانح وشهرته، كما أنّ هذا لأخير يدفع رسوم الدخول كمقابل لانضمامه لشبكة الفرنشيز والاستفادة منها، أمّا عقد التمثيل التجاري فإنّ الممثل التجاري لا يدفع رسوم الدخل.¹

ثالثا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد النقل التكنولوجي

عقد نقل التكنولوجيا هو "اتفاق يتعهد بموجبه مالك التكنولوجيا بأن ينقل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا، لاستخدامها من أجل إنتاج سلع أو تطويرها أو تركيب أو تشغيل آلات أو أجهزة أو تقديم خدمات"، فموضوع عقد نقل التكنولوجيا يركز على نقل معلومات فنية قد تكون مرتبطة بتكنولوجيا الإنتاج والاستعمال، كما تكون مرتبطة بتكنولوجيا الخدمات المتضمنة للتنظيم والإدارة، ومن الناحية العلمية تختلف عقود نقل التكنولوجيا باختلاف موضوعها فيمكن أن تكون على شكل عقود بسيطة أو عقود مركبة. ما يميز عقود نقل التكنولوجيا هو عدم اقتصرها على إطار العلاقات الخاصة فقط، بل يمكن أن تكون بين أشخاص القانون العام، بحيث تلعب هذه العقود دورا كبيرا في الاستثمار والعقود الدولية.²

بمقارنة عقد الفرنشيز مع عقد نقل التكنولوجيا نستخلص أوجه التشابه التالية:

1- يلزم مستورد التكنولوجيا بالكتمان على سرية المعرفة الفنية وسرية التحسينات التي يحدّثه عليها مورد التكنولوجيا، وهو ما يقع على عاتق الممنوح له في عقد الفرنشيز.³

¹ عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، جامعة سطيف2، 2015، ص 117.

² لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص 90 وما يليها

³ عروسي ساسية، مرجع سابق، ص 124.

2- يلتزم الممنوح له مقابل المنافع التي يستفيد منها بدفع مقابل لتلك الاستفادة، فيدفع مبلغا ماليا محددًا يأخذ بعين الاعتبار شهرة السلعة أو الخدمة موضوع العقد وشهرة العلامة التجارية والمنطقة الجغرافية المنتشرة فيها،¹ كما يدفع مستورد التكنولوجيا مقابلا للمورد الذي يضمن دوره في هذا الاستغلال، ويمكن أن يحدد المقابل أو البدل جزافيا أو بنسبة من رقم الأعمال.²

3- يلتزم الممنوح له بالمحافظة على سرية المعرفة الفنية وأسرار التصنيع التي يستأثر بها المانح وقد تمكن السرية في تصميم الآلة أو الجهاز أو في كيفية استعماله، وهذا لا يختلف عن مستورد التكنولوجيا.³ فهو ملزم بالحفاظ على سرية المعرفة الفنية والتحسينات التي يحدثه عليها مورد التكنولوجيا.

أما الاختلاف بين العقدين يكمن في المفهوم الاقتصادي لكليهما وبالتالي في اختلاف موضوع العقد، فعلى خلاف عقد الفرنشيز هو عقد تكرار النجاح عكس عقد نقل التكنولوجيا لا يتضمن تكرار تجربة اقتصادية متكاملة العناصر، فإذا كان عقد الفرنشيز يتشابه كثيرا مع عقد نقل التكنولوجيا فيما يتعلق بنقل المعرفة الفنية، إلا أنه يختلف معه في شق وضع العلامة التجارية والعلامات الجاذبة للزبائن تحت تصرف المانح حيث يعني هذا الالتزام نهائيا في عقد نقل التكنولوجيا.

رابعا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد اشتراك في شبكة التوزيع

يعد عقد التوزيع بمثابة عقد توريد المنتج والموزع، يلتزم فيه الموزع ببيع البضائع مقرونة باسم تجاري أو علامة تجارية مملوكة للمنتج، ولا يستلزم ذلك وجود أسلوب موحد لتقديم الخدمات وأنظمة العمل، كما لا يتضمن العقد وطبيعته بين طرفيه نقل المعرفة التقنية أو الفنية التي يملكها المنتج للموزع، وفي مقابل ذلك يلتزم الموزع بدفع مقابل مالي

¹ حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 83 .

² عروسي ساسية، مرجع سابق، ص 124

³ حسام الدين خليل فرج محمد، مرجع سابق، ص 83 وما يليها.

يحدد غالبا وفقا لحجم المبيعات،¹ ونلاحظ الشبه بين كلا العقدين في أن الممنوح له في عقد الفرنشيز والموزع في عقد اشتراك شبكة التوزيع يتمتعان باستقلالية قانونية، كما أن في كلا العقدين يستلزم وضع البضائع والعلامة التجارية التي تحملها تحت تصرف الطرف الآخر وقد يتضمنان شرط القصر.²

تظهر الفروق بين العقدين في سبب التزام الممنوح في عقد الفرنشيز هو التزام المانح بأن ينقل إليه معرفته الفنية، فسبب هذا النقل يلتزم الممنوح له إذا ألزمه المانح علاوة على ذلك على شراء حصريا من موردين انتقاهم، فهو مجرد التزام تبعي محدود جدا، وذلك لأن شرط الشراء الحصري من موردين ينتقاهم المانح لا يوجد في عقد الفرنشيز إلا إذا كان من جهة مبررا بشكل ملموس بالحفاظ على هوية وسمعة الشبكة المشتركة، ومن جهة أخرى إذا كان من المستحيل تحديد مواصفات النوعية المستهدفة بسبب طبيعة المنتج المعني، وأخيرا إذا كان يقتصر على المنتجات التي يغطيها الفرنشيز.³

¹ عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز)، مجلة الحقوق للبحوث القانونية، جامعة الإسكندرية، العدد الثاني، 2010، ص 20.

² عبد الهادي محمد الغامدي، مرجع نفسه، ص 20.

³ عروسي ساسية، مرجع سابق، ص 120.

المطلب الثاني

البنية الخاصة لعقد الفرنشيز

تعتبر العقود المركبة من العقود الحديثة، ويتميز هذا النوع من العقود بتداخل العناصر القانونية العديدة وذلك لتنفيذه وتدوينه، ويمكن تعريفه بأنه: "امتزاج عناصر العقد المسمى لعناصر عقد مسمى آخر، أو عناصر مستجدة لتصبح عقدا واحدا غير مسمى يحقق أغراضا تهدف إلى تحقيقها عدة عقود مختلفة"، وقد أشار الفقهاء إلى الحالات التي تكون فيها أمام العقد المركب، فإذا كان الاتفاق متضمنا لعدة عقود يكون أحدهما هو الاتفاق الأساسي، أما الحالة الثانية هي حالة دمج العمليات القانونية الداخلة في العقد المركب، وكل واحد غير قابل للتجزؤ¹.

انقسم الفقه الى فريقين الأول: أخذ بفكرة الاتفاق الأساسي وهو العقد الإطار (الفرع الأول) أما الاتجاه الثاني: أخذ بفكرة اندماج العمليات القانونية المختلفة، وهو العقد المختلط (الفرع الثاني).

الفرع الأول

نظرية عقد الإطار

أولا: مضمون نظرية عقد الإطار

إن فكرة ترجيح عقد الفرنشيز كعقد إطار، يعود إلى الفرق بين عقد البيع الذي ينفذ على دفعات متعاقبة وعقد التوزيع، فعقد البيع الذي ينفذ على دفعات متعاقبة كل دفعة تعتبر جزء من تنفيذ العقد لأن كل العناصر الضرورية قد تم تحديدها أثناء الاتفاق الأول، مما يجعله غير محتاج لاتفاق جديد، لذلك هذا العقد التقليدي الذي يتم على مرة واحدة لا

¹ رعد ناظم مجيد الجنائي، الطبيعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري (الفرنشايز)، مجلة تكريت للحقوق، السنة الأولى، المجلد الأول، العدد الثاني، الجزء الأول، كانون الأول 2016، ذو الحجة 1437، ص 412.

يمثل مرونة كافية فيما يتعلّق بإتمام عمليّة توريد المانح للممنوح له خلال مدة طويلة، ولكن إذا كانت عمليّة التّوريد محكومة بعقد إطار فإنّه يكفي أن يظهر هذا العقد الإطار اتفاق إرادتي المتعاقدين على عملية التسليم ودفع الثمن.

نستخلص مما سبق أنّ عقد الفرنشيز هو عقد إطار ينظّم العمليات التجاريّة المستقبلية بين المانح والممنوح له، فهو يضمن أهمّ النّقاط التي تحكم العلاقات فيما بينهم ومن أهمّ هذه النّقاط نذكر:

1- تقديم المساعدة الفنيّة من المانح إلى الممنوح له.

2- ماهية العلاقات التي تربط بين الممنوح له وشبكة الفرنشيز العائدة للمانح.¹

يرى أنصار نظريّة عقد الإطار أنّه يتضمّن وثيقة معلومات ما قبل التّعاقد، وعقد الفرنشيز:

أ- وثيقة ما قبل التّعاقد: عند تجديد العقد على المانح تمكين الممنوح له من هذه الوثيقة التي تعطي معلومات لتمكين الممنوح له من التّعاقد على بيّنة، قد نصّ على هذه الوثيقة بعض القوانين منها المادة 03/330 من قانون التجارة الفرنسي،² كما وضعت محكمة التقنين الفرنسية تفسيراً دقيقاً للمعلومات ما قبل التّعاقد التي يلتزم بها المانح بتزويد المرشحين للفرنشيز بها.

كما أشارت أنّه في مجال معلومات ما قبل التّعاقد، تكمن الصعوبة في صدق الوثائق المقدّمة للممنوح له المستقبلي، حيث اعتبرت أيضاً أنّه إذا كانت المعلومات غير صحيحة فإنّ ذلك لا يؤدي إلى انعدام الرضا.

¹ عروسي ساسية، مرجع سابق، ص 133.

² عروسي ساسية، مرجع سابق، ص 134.

ب- عقد الفرنشيز: إنّ محتوى عقد الفرنشيز يحدد بحريّة من قبل الأطراف، ولو أنّه غالبا ما يتولّى المانح ذلك دون الممنوح له، لأنّه من يعرض ايجابه لذا على الممنوح له أن يستخدم مهنته للبدء في مشروع المانح.¹

ومن أمثلة الشّروط التي ترد في عقد الفرنشيز، نذكر:

- 1- طبيعة المنتجات أو الخدمات الموردة.
- 2- مدة العقد ونطاق الحصرية.
- 3- التزامات الطرفين، والشروط الماليّة.
- 4- شرط عدم المنافسة وعدم الانتماء.
- 5- شروط تحويل العقد وتجديده وانتهائه.
- 6- طرق نقل المعرفة الفنيّة، العلامة التجارية والشّعار، وما إذا كان المانح مالكا لهما أمر صاحب الترخيص باستغلالهما.
- 7- شرط التّحكيم أو شرط الجهة القضائيّة المختصة.²

ثانيا: تقييم نظريّة العقد الإطار

تنصّ المادة 65 من القانون المدني الجزائري على أنّه: "إذا اتّفق الطرفين على جميع المسائل الجوهرية في العقد واحتفظ بمسائل تفصيلية يتفقان عليها فيما بعد، ولم يشترط أنّ لا أثر للعقد عند الاتفاق عليه، اعتبر العقد مبرما، وإذا قام خلاف على المسائل

¹ عروسي ساسية، مرجع نفسه، ص 135.

² عروسي ساسية، مرجع سابق، ص 136.

التي لم يتفق عليها، فإن المحكمة تقضي فيها لطبيعة المعاملة ولأحكام القانون والعرف والعدالة.¹

نستخلص من هذه المادة، أنّ المتعاقدين يتفقان على المسائل الجوهرية في العقد ويستبعدان المسائل التفصيلية للاتفاق عليها فيما بعد، كان يتفقا في عقد الفرنشيز على توريد المنتجات، ومهملان الكلام عن مكان التسليم وميعاده ونفقاته، فإذا تمّ الاتفاق في الأخير على المسائل المرجأة انتهى الأمر، وإن اختلفا فيها توّلى القاضي أمرها طبقا لطبيعة المعاملة، أحكام القانون والعرف والعدالة.²

رغم هذا فإنّ في المادة 65 المذكورة أعلاه، تنطوي على توسّع في سلطة القاضي، لأنّ هذا الأخير بمقتضاها يكمل ما نقص من إرادة المتعاقدين، وبذلك يساهم في عمل العقد وهذا يخرج عن حدوده ومهمته العادية التي تقتصر على تفسير العقد من ناحية،³ ومن ناحية أخرى فإنّه وحسب القواعد العامة نجد أنّ احتفاظ الطرفين بالمسائل التفصيلية يتفقان عليها فيما بعد، قد يفسّر بأنّهما لم يقصدا تركها للقواعد القانونية المكملّة، وفي هذا الصدد يمكن القول بأنّ العقد لا يتم في هذه الحالة إلاّ إذا اتّفقا عليها بالفعل.⁴

أي أنّ كلا المتعاقدين أو أحدهما أثناء إبرام عقد معيّن، لا يكون له أثر إذا عيّنت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها، وذلك حسب المادة 1171 من القانون المدني الجزائري، فإنّ نظرية عقد الإطار تكون مبرّرة متى اتفق الأطراف على جميع المسائل الجوهرية لعقد الفرنشيز المراد إبرامه.⁵

¹ المادة 65 من الأمر رقم 58-75، يتضمن القانون المدني الجزائري، معدل ومتمم، مرجع سابق.

² عروسي ساسية، مرجع سابق، ص 140.

³ عروسي ساسية، مرجع نفسه، ص 140.

⁴ عروسي ساسية، مرجع نفسه، ص 140.

⁵ عروسي ساسية، مرجع نفسه، ص 141.

الفرع الثاني

نظرية العقد المختلط

إنّ تمييز عقد الفرنشيز عن غيره من العقود، ولّد جدلاً فقهيًا وقضائياً حول طبيعته القانونية، فظهرت نظرية عقد الفرنشيز عقد مختلط يخضع لأحكام قانونيه متعددة بتعدد العقود الداخلة بتكوينه،¹ إذ يوفر القانون المدني والقوانين الخاصة بالأحقة للمتعاقدين بعض البنى العقدية المعدة لإرضاء حاجاتهم، على الرغم على أنه بإمكان جمع عقود مسماة مختلفة دون أن يكون لذلك مفعول إنشاء نموذج عقدي جدّي، وعليه يوصف العقد مختلطاً.² من هنا سنتطرق إلى مضمون نظرية العقد المختلط (أولاً)، وتقييم هذه النظرية (ثانياً).

أولاً: مضمون نظرية العقد المختلط

لجأ أصحاب هذه النظرية إلى تكييف عقد الفرنشيز بكونه عقد مختلط لا عقد إطار، غير خاضع لأيّ قاعدة قانونية خاصة به، بل يخضع لعدة أحكام قانونية تحكم كل عقد من العقود المكونة له، كعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، عقد نقل المعرفة الفنية وغيرها من العقود.³ فهو عقد قابل للتجزئة والقسمة من الناحية القانونية، لإمكانية النظر إلى كل عقد من العقود المتعايشة بداخله على حد سواء.

يكون محل هذا العقد من عقد التوزيع والتصنيع والإنتاج في آن واحد، مثل شركة «Simone Mahler» التي تستعمل هذا النوع من العقد، بحيث تقوم بصنع مواد التجميل التي توزع من طرف مستغلّين العلامة التجارية الذين يستعملونها مباشرة، في معاهد التجميل

¹ آلاء أحمد شاهين، محمد فاروق أبو الشامات، التكييف القانوني لعقد الفرنشيز: دراسة مقارنة، مجلة جامعة الشارقة، المجلد 17، العدد 1، سوريا، شوال 1441هـ جوان 2020م، ص 437.

² عروسي ساسية، مرجع سابق، 143.

³ رغد ناظم مجيد الجنابي، مرجع سابق، ص 420.

أين تستعمل للعلاج والتجميل، وعلى أن تكون طريقة استخدامها حسب المعرفة الفنية لصاحب العلامة.¹

مما لا شك فيه، ينبغي الأخذ بالاعتبار الالتزامات الناشئة عن عقد الفرنشيز على قدم المساواة، فلا مجال لنقل المعرفة الفنية دون مساعدة ولا يمكن للممنوح له تكرار نجاح دون أن يقدم هذا الأخير مسوغات شهرته، اسمه وعلامته التجارية والشعار.

وبتمعن النظر في عقد الفرنشيز نلاحظ أنه عقد مركب من العقود التالية:

1- عقد إيجار أساسي في أنواع عقد الفرنشيز، يرد على استخدام المعرفة الفنية وعناصر الملكية الصناعية لمدة معينة.

2- عقد إيجار على تقديم المساعدة التقنية، متى احتاج إليها الممنوح لاكتساب المعرفة الفنية اللازمة، لممارسة نشاط الفرنشيز.

3- عقد الوعد بالتعاقد على عدة عقود والتي نذكر منها:

أ- عقد بيع الآلات والأدوات اللازمة لممارسة نشاط الفرنشيز، وهذا العقد جوهرى في فرنشيز الإنتاج.

عقد توريد للمواد الخام التي تحمل الصناعة بالقدر الذي يتطلبه نشاط الممنوح.²

ثانيا: تقييم نظرية العقد المختلط

قليلا ما تهتم التشريعات المقارنة بتنظيم العقود المختلطة أو المعقدة، فهي لا تهتم إلا بنقاط معينة، فمثلا في عقد الفندقية تم تنظيم مسألة مسؤولية فقط، نفس الأمر بالنسبة لعقد الفرنشيز تم تنظيم إجراءات ما قبل التعاقد فقط، كالقانون الفرنسي وقانون الكشف الكلي الأمريكي.

¹ إنوجال نسيم، عقد الفرنشيز في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون المؤسسات، جامعة الجزائر، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، د س ن، ص 69.

² عروسي ساسية، مرجع سابق، ص ص 143-144.

يرى مدافعو هذه النظرية، من بينهم Paul Ourliac و Malafosse Jehan أن عقد الفرنشيز عقد مختلط، لأن لهذا التكييف ميزة كبيرة تتمثل في معرفة أي نظام قانوني ينطبق على الاتفاقات التي تجمع بين العديد من العقود، إذ أشار الفقيهان المذكوران سابقا إلى أن: "العقود المختلطة تشغل الفقه الحديث، لذا نقترح أن نغير النظر في تصنيف العقود غير المسماة وهذا لتفادي الصعوبة، وهو أساس الاعتماد على التميز بين العقود البسيطة والمختلطة التي تعني السعي لتصنيف منهجي لجميع العقود وذلك بهدف تأسيس طريقة تسمح بتحديد النظام القانوني للتجاوز."¹

أما معارضو هذه النظرية، على رأسهم الفقيهان Francisco Gény و Terre François، فرأيهم أن أي محاولة لتكييف العقود هي منتقدة نظرا لأنها تنتج بالضرورة أثرا متصليا لا يترك مجالا للثغرات القانونية، حيث يجد مبدأ استقلال الإرادة مجالا للانتقاء، ومن هذا المنطلق فإنه سيكون عقبة أمام التطور اللازم لقانون العقود.

مما لا شك سيكون لهذا التكييف أثرا سلبيا إذا كان يحد من عدد العقود الممكنة، إلا أنه لا يميل إلى هذا الحد فهو يهدف ببساطة إلى توفير إطار، حيث سيجد كل عقد وبصفة طبيعية بالضرورة مكانه.

وفي هذا الإطار فإن تكييف عقد الفرنشيز كعقد مختلط، بكل بساطة يشير إلى قواعد إضافية تنطبق على عقود صممت بحرية من قبل الممارسين بعيدا عن كبح حرية الإرادة، إذ يسمح للمتعاقدین بأن يعرفوا تماما المجال الذي تنطبق عليه القوانين الإلزامية، التي أهملوا تطبيقها والنصوص التي تحكم المسائل التي اعتقدوا أنها ليست جديدة بالذكر.

وبناء على ذلك، فالقاعدة بشأن العقود المختلطة تطبق عليها فيما يتعلق بتفسيرها أحكام العقود التي امتزجت، إلا أنه إذا تناقضت هذه الأحكام فيجب على القاضي ترجيح أحد العقود، باعتباره العقد الرئيسي وتطبق هذا العقد دون سواه.²

¹ عروسي ساسية، مرجع سابق، ص 146.

² عروسي ساسية، مرجع نفسه، ص 147.

الفصل الثّاني

مقومات الاستثمار القائم على

عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق

أهداف الاستثمار

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

يعد عقد الفرنشيز من العقود التجارية المستحدثة التي أفرزتها مقتضيات التبادل التجاري الدولي، فهو يعتبر أحد الآليات التي يتحقق من خلالها تكامل المشروعات المختلفة، بحيث يستلزم وجود نظام اقتصادي ناجح في إنتاج السلع أو الخدمات، أين يرغب المانح في توسيع نطاق نشاطه والانتشار في مختلف المناطق الجغرافية، وهذا بالاتفاق مع الممنوح له الذي يستكمل عناصر النجاح، من خلال استغلال عناصر الملكية الفكرية والمعارف العلمية، بالإضافة إلى الاستفادة من خبرة المانح ومساعدته طوال مدة العقد.

يتجه المستثمرون محليين كانوا أو أجانب، إلى التعامل بعقد الفرنشيز كأداة استثمار نظرا لتميزه عن الأدوات الأخرى، بخاصية الاستثمار التي تعتبر ضرورية لدولة نامية لتحقيق استراتيجيات التنمية، ولأجل ذلك سنتطرق في هذا الفصل إلى مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز (المبحث الأول)، ثم أثر عقد الفرنشيز في تحقيق أهداف الاستثمار (المبحث الثاني).

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

المبحث الأول

مقومات نجاح الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز

في نظام الفرنشيز يقوم صاحب مشروع اقتصادي ناجح بالسّماح لصاحب مشروع آخر وهو المرخص له، بإنتاج أو توزيع سلعة أو تقديم خدمة معينة بالاسم التجاري أو العلامة التجارية المميزة لصاحب الفرنشيز (مطلب أول).

كما يقوم أيضا مانح الفرنشيز، بالالتزام بنقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية والتدريب للممنوح له في هدف إنجاح مشروعه الاستثماري (مطلب ثاني).

المطلب الأول

الالتزام بمنح العلامة التجارية للممنوح له

يجوز صاحب الفرنشيز للممنوح له باستخدام علامته التجارية، فيما ينتجه هذا الأخير من منتجات أو ما يقدمه من خدمات.

فالعلامة التجارية هي كل ما يميز منتج عن آخر، أو خدمة عن أخرى، وسنحاول فيما يلي الإحاطة بمفهوم العلامة التجارية وأنواعها (فرع أول)، وأهم ضوابط اتفاق الترخيص باستخدام العلامة التجارية (فرع ثاني).

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

الفرع الأول

مفهوم العلامة التجارية وأنواعها

تهدف العلامة التجارية إلى تمييز السلع والخدمات عن غيرها من السلع والخدمات المشابهة، سنتطرق فيما يلي إلى تعريف العلامة التجارية (أولا) وأهم أنواعها (ثانيا).

أولا: تعريف العلامة التجارية

1- تعريف العلامة التجارية في التشريع الجزائري

ذهبت العديد من التشريعات من بينها التشريع الجزائري، إلى وضع تعريف للعلامة التجارية وإبراز مميزاتها، وكذا الشروط الواجب توافرها حتى يصبح مودع هذه العلامة مالكا لها. تنص المادة الثانية من الأمر رقم 06-03 على ما يلي: "العلامات: كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي لا سيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والأرقام والرسومات أو الصور والأشكال المميزة للسلع أو توضيها، والألوان بمفردها أو مركبة، التي تستعمل كلاً لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره."¹

وهذا ما أورده المشرع الفرنسي في المادة الأولى من القانون الصادر في 04 جانفي 1991 المتعلق بالعلامات، حيث عرّفها على النحو الآتي: "علامة الصنع، أو التجارة، أو التجارة، أو الخدمة، هي رمز قابل للتمثيل الخطي، تستخدم لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي كان أو معنوي."²

فحسب ما ورد أعلاه فالعلامة التجارية هي كل ما يتميز به منتج أو خدمة أو نشاط مهما اختلف شكل العلامة التجارية، سواء كان شكلها اسم أو تصميم أو صورة أو رمز أو رقم أو غير ذلك.³

¹ أمر رقم 06-03، مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424، الموافق 19 جويلية 2003، يتعلق بالعلامات، ج.ر عدد 44.

² نقلا عن رمزي حوحو، التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري، مجلة المنتدى القانوني، العدد الخامس، جامعة محمد خيضر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، بسكرة، ص 30.

³ جودي الرئيس، حماية علامة تجارية أو منتج في الجزائر، على الموقع الإلكتروني <http://tijaratuna.com>، تاريخ الاطلاع 20 أوت 2022.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

ثانيا- العلامة التجارية في الفقه

نجد التعاريف التي جاء بها الفقه تدور كلّها حول معنى واحد، فالأستاذ جاك أزيما Jacques Azéma عرّف العلامة التجارية بأنّها "كلّ إشارة توضع على منتجات أو خدمات مؤسسة قصد تمييزها عن تلك المنافسة لها".

وتعرّفها الدكتورة سميحة القيلوبي، على أنّها "إشارة أو دلالة يضعها التاجر أو الصانع على المنتجات التي يبيعها أو صنعها لتمييز هذه المنتجات عن غيرها من السلع المماثلة".

كما عرّفها الدكتور محمد حسنين أنّها "كلّ إشارة أو دلالة يتخذها التاجر أو الصانع أو المشروع، فردا كان أو شركة، خاصة أو عامة، شعارا لبضائعه أو خدماته التي يؤدّيها تمييزا لها عن مثيلاتها".

يمكننا القول ممّا سبق، أنّ العلامة التجارية عبارة عن إشارة أو رمز يمكن تمثيله في تخطيط (représentation graphique)، ويكون قادرا على تمييز وتفريق سلع أو خدمات شخص ما عن غيرها المماثلة لها.¹

ثانيا: أنواع العلامة التجارية

1- علامات تجارية للمنتجات: وهي التي تستخدم لتمييز منتجات مشروع معين على غيرها من المنتجات المماثلة، وهذا النوع ينقسم إلى:

أ- العلامة الصناعية: وهي تلك التي يستخدمها الصانع لتمييز المنتجات التي يقوم بصنعها عن مثيلاتها من المنتجات الأخرى،² وهي ما نصّت عليها المادة 6 من قانون العلامات التجارية رقم 33 لسنة 1952 بصيغته المعدلة للقانون رقم 34 لسنة 1999 والتي تنص على ما يلي: "كلّ من يرغب في أن يستقل في استعمال علامة تجارية لتمييز البضائع التي

¹ رمزي حوحو، مرجع سابق، ص 31.

² محمد سادات مرزوق، الجوانب القانونية لعقد الفرنشيز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 54، أكتوبر

2013، ص 585.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

هي من انتاجه أو صنعه أو انتخابه... أن يطلب تسجيل تلك العلامة وفقا لأحكام هذا القانون.¹

وتتمثل هذه العلامات في:

1- العلامة التجارية التي تحدد مصدر المنتج أو البضاعة.

2- العلامة التجارية التي تحدد جودة المنتج أو البضاعة.

3- العلامة التجارية التي يمكن أن تشكل وسيلة منافسة تجارية مشروعة.

ب - العلامة التجارية: وهي التي تستخدم من طرف التاجر لتمييز البضائع التي يقوم ببيعها، بصرف النظر عن مصدرها، فهي العلامة التي أعطى المشرع الحق سواء لمواطني الدولة من الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين، المقيمين على أراضي الدولة ويزاولون أي عمل من الأعمال التجارية.²

2- علامات تجارية للخدمات: وهي التي تستخدم لتمييز الخدمات التي يؤديها مقدم الخدمة، عن غيرها من الخدمات التي تؤدي الأنشطة المتماثلة.

ولا توجد تفرقة في المراكز القانونية لأنواع المختلفة من العلامات، فلا تفرقة بين علامة المنتجات وعلامة الخدمة، كلاهما أطلق عليهما مصطلح "العلامة التجارية".

¹ حمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 586.

² محمود علي الرشدان، العلامات التجارية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009م - 1430هـ، ص 14 وما يليها.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

الفرع الثاني

ضوابط اتفاق الترخيص باستخدام العلامة التجارية

نظراً بأنّ عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية يعدّ ترخيصاً باستخدام أحد حقوق الملكية الصناعية لصاحب الفرنشيز، فيتعين تحديد عناصر ذلك الترخيص بصورة واضحة، حيث يتضمن اتفاق الفرنشيز القواعد التالية:

- 1- تحديد العلامة التجارية محل الترخيص، التي سوف يستخدمها المرخص له.
- 2- استخدام المرخص له العلامة التجارية التي حددها صاحب الفرنشيز، وفي الحدود وبالوسيلة ووفقاً للسلطات التي خولها له صاحب الفرنشيز.
- 3- المرخص له لا يستخدم العلامة التجارية سوى لممارسة حقه في إدارة أعمال الفرنشيز.
- 4- صاحب الفرنشيز عندما يستخدم العلامة التجارية يتعامل بصفته مرخص له وليس كمالك للعلامة، وأن يدرج هذا الأمر ويتم تأكيده في جميع معاملاته القانونية.
- 5- استخدام العلامة التجارية في الحدود المرخص باستخدامها فقط، وأي استخدام للعلامة في غير نطاق تلك الحدود يعدّ انتهاكاً لحقوق صاحب الفرنشيز، ويعتبر أحد أسباب فسخ العقد.
- 6- أنّه يمتنع على المرخص له استخدام العلامة التجارية أو الترخيص باستخدامها، كضمان لأي التزام أو مديونية.
- 7- يحضر استخدام هذا الاسم كجزء من اسم الشركة أو أي اسم آخر.
- 8- إخطار صاحب الفرنشيز فور علم المرخص له بحدوث انتهاك من الغير للعلامة التجارية.
- 9- إخطار صاحب الفرنشيز من أي دعاوي قضائية متعلقة بالترخيص أو العلامة التجارية.¹

¹ محمد سادات مرزوق، مرجع سابق، ص 589 وما يليها.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

المطلب الثاني

الالتزام بنقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية

يعتبر عقد الفرنشيز أحد أهم الوسائل المستعملة لنقل التكنولوجيا على المستوى الدولي، حيث يعتبر استقطاب التكنولوجيا المتطورة من أهم الأهداف التي تسعى إليها الدول، وذلك من خلال التجارب الناجحة من قبل الشركات العالمية.

وتتم نقل هذه التكنولوجيا من خلال نقل المعرفة الفنية من صاحب الفرنشيز إلى المستفيد أو الممنوح له (فرع أول)، وكذلك بتقديم المساعدة التقنية والتدريب (فرع ثاني).

الفرع الأول

التزام المانع بنقل المعرفة الفنية للممنوح له

تلعب المعرفة الفنية دوراً جوهرياً في عقد الفرنشيز، ففي المحور الذي يقوم عليها العقد ونجاحه، بتعبير أكثر دقة فإن تكرار النجاح الصناعي أو التجاري للمانع، يكون من خلال الاستفادة من تطبيق معارفه الفنية المجربة بمعرفته والتي ثبتت نجاحها، سواء كانت هذه المعارف ناتجة من خبرته في مختلف المجالات أم نتيجة نشاطه البحثي والإبداعي، وهذا بالنسبة للمعارف الصناعية، أما في عقد الفرنشيز فنجد أنفسنا أمام مفهوم أشمل وأوسع لهذه المعارف، فهي لا تقتصر فقط على المعارف الفنية الصناعية بل تتعدى لتشمل معارف أخرى مثل المعرفة الفنية التجارية، المعرفة الفنية الإدارية والمالية والتسويقية وغيرها.¹

ولقد تعددت الآراء حول امكانية الاعتراف بصلاحية المعرفة الفنية ووجودها، إلا أن المحاولات الفقهية المختلفة وتطور الأحكام القضائية، ساهم بشكل كبير في وضع معايير يمكن الاعتماد عليها في تقييم صلاحية المعرفة الفنية، على أن يقع على المانع في علاقة الفرنشيز عبر اثبات استيفاء المعرفة الفنية التي يحوزها وجود عيب بها أو انتفاء وجودها تماماً.

وسنحاول فيما يلي، حصر الشروط المختلفة التي عمل بها للاعتراف بصحة المعرفة الفنية وشرعيتها وذلك حسب النقاط التالية:

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 90.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

أ- معرفة فنية معرفة ومطابقة:

تضمنها كافة الوثائق والبيانات والمعلومات والإيضاحات والشروط والتعليمات ذات الطابع الفني، والتي تكون عناصرها المعرفة الفنية المنقولة، وأن يقوم المانح بتجهيزها ووضعها تحت تصرف الممنوح له في علاقة الفرنشيز، بما يساعده عن استيعابها بصورة كاملة لتحقيق النجاح الذي سبق للمانح تحقيقه.¹

وقد أكدت الكثير من الأحكام القضائية الفرنسية هذا الشرط، وعليه فقد أبطلت محكمة استئناف باريس عقد الفرنشيز لعدم تعرضه لوصف المعرفة الفنية بشكل كافي، بالإضافة إلى العديد من الأحكام التي أشارت إلى أهمية تحديد المعرفة الفنية ووضعها بشكل واضح، ومن هذه الأحكام حكم محكمة بوردو التجارية في 15 مايو 1985.²

وباعتبار أن عقد الفرنشيز من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، فقد اهتمت العديد من الأحكام القضائية بتأثير وسائل تعريف المعرفة الفنية على المتلقي والتي نذكر منها:

"حكم محكمة ليون في 26 فبراير 1993، والخاص بعقد أبرم في الأول من أبريل 1996 بين السيد Battavoine (متلقي الفرنشيز) وشركة Unit-Inter (مانح الفرنشيز) المتخصصة في الوساطة المتعلقة بالزواج، وفي 6 أكتوبر 1987 طلب الأول من المحكمة التجارية فليون ابطال العقد للتدليس وكذا رد المبالغ المدفوعة والتعويض عن الأضرار، وأوضح من خلال الفترة السابقة على التعاقد وأيضاً أثناء تنفيذ العقد لم توفر الشركة الطرف الثاني في العقد التي وعدت بها، وأنه دفع مقابل كبير لهذه المخصصات الوهمية، وأن النصائح المقدمة كانت غير سليمة في أغلب الأحوال ولا تحقق أي نقل للمعرفة الفنية، خاصة فيما يتعلق بكيفية الحصول على رأس المال واختيار مكان ممارسة النشاط وتجنب المنافسة."³

وقد أصدرت المحكمة قراراً بإبطال العقد الموقع بينه وبين الشركة ولكن بناء على خطئه هو وليس خطأ الشركة، حيث ارتأت المحكمة أن المدعى لم يكن لديه الخبرة في ممارسة النشاط موضوع العقد، وكان يمكن أن يستفيد من المعلومات والتوصيات المتضمنة في 16 كتيب التي

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 96.

² ياسر سيد الحديدي، مرجع نفسه، ص 97.

³ ياسر سيد الحديدي، مرجع نفسه، ص 97.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف

الاستثمار

قدمت له، والتي لم ينافس صفتها الحقيقية وقد تم مطابقة المعرفة الفنية بمعرفة المحكمة بطريقة جيدة،¹ وغيرها من القضايا والأحكام العديدة فيما يخص شرط "معرفة فنية معرفة ومطابقة".

ب- معرفة فنية قابلة للنقل:

تنظم عملية نقل المعرفة الفنية بشكل شفهي، بمعرفة من المانح أو ما لديه من الخبراء الذين لهم الدراية الكاملة بمضمون هذه المعرفة، وهم عادة من القائمين على تطبيقها العملي أو ممن لهم يد العون في ابتكارها أو تطويرها أو عن طريق الدورات التدريبية التي تتم في مواقع العمل أو منشآت المانح، كما يمكن أيضا نقل المعرفة الفنية بشكل كتابي سواء عن طريق المستندات التفصيلية الشارحة للمعرفة الفنية، أو عن طريق كتيبات متضمنة للتعليمات والنصائح والتوصيات والشروح والرّسوم التوضيحية والتي تسمى المرجع أو LA BIBLE، وتولي أحكام القضاء أهمية كبرى للتسليم المادي لهذا المرجع باعتباره ضمانا لنقل المعرفة الفنية مهما كانت أهمية أو تفاهة التوصيات التي يتضمنها.

نجد هذا المعنى في القرار الصادر في 10 أكتوبر 1990 من محكمة ديجون والذي جاء فيه، أنّ المعرفة الفنية قد تم توضيحها في ثلاث مراجع يتألف الأول من 76 صفحة، خصصت لوسائل التنظيم الحيوي، والثاني من 67 صفحة خصصت للعناية بالشعر، والثالث من 85 خصّصت للعناية بالبشرة والجسم، وأنّه ليس هناك ما يدعو للاعتقاد بأنّ هذه الوثائق لم تكن موضوعة في خدمة المتلقين، أي أنّ الشركة المانحة أوفت بالتزامها بنقل المعرفة الفنية وذلك بالرغم من صحة بعض الاعتراضات من المستأنفين.

ويظهر هذا القرار اهتمام القضاء بالشكل الذي تم به نقل المعرفة الفنية، من خلال مراجع أكثر من اهتمامه بتصنيف هذه المعرفة وتقديرها.²

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 97.

² يوسف عبد الهادي الأكيابي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، طبعة الأولى، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، د ب ن، 1989، ص 136.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

ج- معرفة فنيّة متطورة:

نظرا للتطور التكنولوجي الذي يشهده العالم المعاصر، أصبح التنافس الدائم والمستمر بين المؤسسات في تطوير معارفها الفنية، هو العامل الأهم في تحقيق فعالية هذه المعارف، وحسم معركة التنافس بين هذه المؤسسات ويتم تطوير المعرفة الفنيّة إمّا بصورة دورية منتظمة، أو طبقا لظروف المنافسة أو شكل الطلب في السوق، ويجب أن تراعى التطورات العامة في السوق الذي يمارس فيه النشاط، فعلى سبيل المثال استخدام بطاقات الائتمان في محطات الوقود لتموين السيارة بمعرفة راكمها أو استحداث النظم الآلية لإدارة الجرارات أو استخدام البطاقات المدفوعة مقدما في شركات الهواتف المحمولة، فكّلها تعتبر تقنيات حديثة تتطلب تجديدات مستمرة في المعرفة الفنيّة، فمعظم الأحكام القضائية تمسّكت بمرونة المعرفة الفنيّة وقابليتها للتطوير، وكذا مدى أهمية التدريب كأحد آليات نقل التطورات الحديثة في المعرفة الفنيّة للمتلقّي في علاقة الفرنشيز.¹

وعلى غرار الأحكام القضائية المتعددة، فقد أكّد تقنين السلوك في مجال الفرنشيز الصادر عن الاتحاد الأوروبي للامتياز في ملحقه الثالث، أهمية تجديد وتطوير المعرفة الفنيّة المنقولة، وأكّد التقنين على أهمية أن يكفل المانح للممنوح له التمتع بالمعرفة الفنيّة على أن يحافظ عليها ويقوم بتطويرها، وغالبا ما تكون تطوير المعرفة الفنية في عقد الفرنشيز بمعرفة المانح نفسه، إلاّ أنّه قد يتمكن أيضا بمعرفة المتلقّي.²

د- معرفة فنية جوهرية:

المقصود هنا بجوهرية المعرفة الفنيّة، هو قدرتها على أن تضيف قيمة جديدة للممنوح له من خلال منحه ميزة تنافسية في مواجهة غيره من أصحاب النشاط، وهذه الميزة ما كان يصل إليها إلاّ إذا تكبّد نفقات وجهد كبير، وبقدر تحقق الجوهرية للمعرفة الفنيّة بقدر استفادة المتلقّي منها وزيادة تمكنه التقني وتكراره لنجاح المانح مرة أخرى.³

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، 103.

² ياسر سيد الحديدي، مرجع نفسه، ص 104.

³ محمد حسن النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعرفة الفنية، دارالجامعة الجديدة للنشر، 2001، ص 5.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

فالعديد من الأحكام تنص على أنّ المعرفة الفنيّة للمانح، يجب أن تؤدي إلى تعظيم الميزة التنافسية له في مواجهة غيره من المنافسين، وذلك بتوافقها مع النشاط الذي تخدمه أو مع متطلبات السوق.

كذلك فإنّ جوهرية المعرفة الفنية ليست مطلقة، فهي تتوقف على المعارف والخبرات السابقة للمتلقّي فبعض النصائح البسيطة يمكن أن تكون جد مفيدة خاصة بالنسبة للمبتدئين ممن يفتقدون للخبرة الكافية.

وهذه الصفة أي صفة الجوهرية تلحق بالمعرفة الفنيّة باعتبارها معرفة أو إبداعاً فكرياً، كذلك تنسحب تلك الصفة على جميع العناصر المكونة للمعرفة الفنيّة المنقولة، أيّا كانت طبيعة هذه العناصر مادام أنّها تسمح للممنوح له بتكرار مفهوم عقد الفرنشيز بطريقة مفيدة وتمكنه من تكرار عملية النجاح.¹

وهناك قاعدتين تسمحان بتقدير مدى الطابع الجوهري في المعرفة الفنيّة موضوع عقد الفرنشيز وهما: جودة المعرفة الفنية، وخصوصية المعرفة الفنية.

الشيء الذي يؤخذ بعين الاعتبار لتحديد مدى جدية المعرفة الفنيّة هو مضمون المعلومات وجديتها، فمن المحتمل أن يتم نقل المعرفة الفنيّة إلى عدة مرخصين لهم، إلا أنّ قيمتها لا تنخفض بالرغم من ذلك، فلا يوجد قيمة لهذه المعرفة إذا كان المرخص له يعلم بالتقنيات المنقولة إليه، فالنظام هو مجموعة عناصر مترابطة إذا تعدلت إحداها تتعدل الأخرى أيضاً.

إنّ جدية وخصوصية المعرفة الفنيّة العائدة للمرخص، تقدر بصورة عمومية في نظام الفرنشيز، وعلى هذه الأخيرة أن تكون خارجة عن المألوف ولا يطلب ذلك من أحد عناصرها فقط.

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 108.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

فالخصوصية المطلوبة في المعرفة الفنيّة تكمن في التنظيم الفعال لنظام الفرنشيز وكل ذلك يكون يهدف لتحقيق موضوع العقد.¹

الفرع الثاني

التزام المانح بنقل المساعدة التقنية للممنوح له

تعتبر المساعدة التقنية في عقد الفرنشيز، من الالتزامات التي تفرضها طبيعة العقد دون الحاجة إلى النصّ عليها بشكل صريح، فهي بمثابة أداة مكتملة للمعرفة الفنيّة، ووسيلة لفهمها واستيعابها وهو التزام يقع على عاتق المانح، ففي حالة غيابها فإنّ للممنوح له الخيار بين طلب الفسخ أو طلب البطلان، بحسب الأحوال خاصة إذا كان المتلقي في حاجة ماسة إليها، فمثلا إذا كان غير قادر على استيعاب أسرار المعرفة الفنيّة المنقولة إليه، أو بأن كانت هذه المعرفة تتعلق بمجال تخصص ليس للممنوح له خبرة فيه.²

فيلتزم المانح بتقديم المساعدة الفنية وذلك عن طريق خبرائه بتدريب عاملي ومهندسي الممنوح له على استعمال التكنولوجيا محل العقد، ويستهدف هذا الالتزام بشكل مباشر تكوين طاقم محلي قادر على إدارة واستثمار التكنولوجيا المستهدفة، بهدف تحقيق الأرباح الاقتصادية المتوقعة من عملية نقل التكنولوجيا.

وسنحاول فيما يلي شرح مضمون المساعدة التقنية (أولا) وأهم المراحل لتقديم هذه المساعدة (ثانيا)، والتفرقة بين المساعدة التقنية والمساعدة الفنية (ثالثا).

¹ سيّبل سميرجلول، المعرفة الفنية - دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية-، منشورات الحلبي الحقوقية، فرع 1، بيروت، لبنان، 2009، ص 305.

² ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 177.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

أولاً: مضمون المساعدة التقنية

إنّ للمساعدة التقنية دور هام في عقود نقل التكنولوجيا بصفة عامة وفي عقد الفرنشيز بصفة خاصة، ففي هذا الأخير يقوم المانح بتزويد الممنوح له بالعناصر الفنية موضوع النقل، وهي تشمل كافة المعلومات التطبيقية اللازمة لاستيعاب المعرفة الفنية، وكذا امداده بالفنيين والخبراء اللّازمين لتدريب المستخدمين والعاملين لديه على الاستغلال الأمثل للمعرفة الفنية المنقولة، بما يشمل ذلك من تدريب على تشغيل الآلات والأجهزة المستعملة في المنشأة والقيام بأعمال الصيانة المطلوبة لها وإصلاحها حال تلفها، بالإضافة إلى كل ما يتعلق بإدارة المشروع والأساليب التقنية والتجارية المختلفة.¹

تنوع الوسائل التي يتم من خلالها تقديم المساعدة التقنية للممنوح له، وتختلف هذه الوسائل باختلاف طبيعة النشاط المعني وظروف السوق والمستوى التكنولوجي للممنوح له والامكانيات المتاحة لديه لاستقبال المعرفة الفنية والمساعدة المقدمة له، ومدى تناسب هذه المساعدة وقدرات المستخدمين لديه، وعادة ما تتم هذه المساعدة من خلال تسليم المانح الممنوح له كافة الوثائق والمستندات المادية المجسدة للمعارف الفنية المطلوبة.

1- المساعدة من خلال الوثائق المادية

يكتفي المانح بتسليم المتلقي الوثائق المادية المتمثلة في المعارف المنقولة، والتي منها الوثائق الإرشادية لطرق التشغيل الخاصة بالأجهزة والآلات المستخدمة في النشاط المعني، والتي يلتزم الممنوح له بما ورد فيها لصيانة هذه الأجهزة والآلات، كما تحتوي أيضا على العديد من الموضوعات التي يرغب المانح في إعلامها للمتلقين فيما يتعلق بالتجارب الناجحة أو السلبية التي يوصى بالحذر منها.²

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 181.

² ياسر سيد الحديدي، مرجع نفسه، ص 182.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

2- المساعدة من خلال ايفاد الخبراء والمساعدین الفنيين:

يقوم المانح من خلال هذه المساعدة بتكليف بعض من خبرائه بالقيام بزيارات دورية وعشوائية لمنشأة الممنوح له، لإعداد جملة من الخبراء والتقنيين من جهة المتلقي لاستيعاب المعرفة الفنيّة المنقولة ومتطلبات التشغيل.

وهذه العملية تخضع لشروط، فاختيار هؤلاء الخبراء يتوقف على مدى معرفتهم لمفهوم الفرنشيز في عدد مناسب من المشروعات أو الوحدات النموذجية بشكل إيجابي وفعال، وأن يكونوا مؤلفين ومؤهلين لتوصيل خبراتهم لغيرهم من أفراد المتلقي.

3- المساعدة من خلال التدريب والإعداد الأساسي:

يتم هذا النوع من المساعدة قبل بدء النشاط بوقت كاف يتوقف على طبيعة وحجم النشاط محل الفرنشيز، فيجب أن يتضمن التدريب والإعداد الأساسي في هذه الفترة بداية من التنظيم وصولاً إلى جميع الأوجه الفنيّة والتجارية والمالية وغيرها.

كما يتطلب هذا النوع من التدريب الإعداد المسبق لبرامج التدريب بمعرفة المانح مع مراعاة مشاركة للمتلقي في إعداد هذه البرامج.¹

ثانياً: المراحل الزمنية لتقديم المساعدة التقنية

1- المرحلة الأولى: المساعدة قبل بدء النشاط

في هذه المرحلة يتم إعداد الدراسات الخاصة بالسوق المعنى ومدى ملائمة النشاط له، والوقت المناسب لبدء العمل وإحداثيات العرض والطلب على المنتجات والمخاطر المحتملة، كما يقوم المانح بمساعدة الممنوح له في اختيار الأماكن المناسبة لمنشأة المتلقي، ويشترط في المفاوضات الخاصة بتأجير أو شراء هذه الأماكن، كما يقوم المانح أيضاً بمساعدة الممنوح له في

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 183.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

هذه المرحلة في وضع التقديرات الخاصة برأس المال المتطلب لبداية النشاط وغيرها من التحذيرات.

2- المرحلة الثانية: المساعدة في بدء النشاط

هذه المرحلة جد مهمة حيث أنه بعد افتتاح وحدة النشاط في أيامها الأولى يكون المحك الحقيقي لنجاح مفهوم الفرنشيز من عدمه، لذلك تنص العديد من عقود الفرنشيز على التزام المانح بمساعدة الممنوح له بشكل فعّال يوم الافتتاح، ويمكن أن تستمر هذه المساعدة لمدة ثلاثة أو أربعة أيام، ويتحمل عادة الممنوح له مصاريف الانتقال والإقامة للمانح ومندوبيه.

3- المرحلة الثالثة: المساعدة طوال فترة العقد

يقوم المانح بتقديم المساعدة بشكل مستمر خلال فترة العقد، فيما يتعلق بالاستشارات الفنيّة والقانونية والتجارية والمحاسبية والضريبية، فيلتزم المانح بالإجابة على الأسئلة التي يطرحها الممنوح له بما يحافظ على التكوين الصحيح لمشروعه، ويكفل استمراريته وتنمية قدراته للقيام بنشاطه.

من أهم مظاهر المساعدة المستمرة تلك المتعلقة بالدعاية المحلية والدولية، بما يضمن انسجامها وتوافقها على مستوى الشبكة بهدف الحفاظ على الشكل الموحد لها، ولتحقيق ذلك يقدم المانح للممنوح له الأدوات والوسائل الدعائية المختلفة، بالإضافة إلى الرقابة الدائمة على المواد الدعائية للممنوح له لضمان اتساقها مع البرامج الدعائية الخاصة بالشبكة.

وتظهر أهمية المساعدة التقنية في هذه المرحلة، باعتبارها ضرورية لاستيعاب الممنوح له المستمر لمضمون المعرفة الفنية.¹

¹ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 187 إلى 189.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

ثالثا- التفرقة بين المساعدة الفنية والمساعدة التقنية:

تعتبر المساعدة الفنية عنصرا من العناصر المكونة للمعرفة الفنيّة، فهي أحد التزامات المورد التي يتوجب عليه القيام بها إذا كانت تابعة لعقد المعرفة الفنيّة أو للترخيص ببراءة الاختراع، وذلك من خلال البدء بتدريب الطاقم المحلي خلال مدة زمنية محددة، فتتم نقل هذه المعرفة الفنية بواسطة وثائق وتصميمات ورسوم أو الخلط بينهما، فرغم وجود سمة مشتركة بين المساعدة التقنية والمعرفة الفنيّة، وهي المعلومات الفنية التي يعتمد صاحبها على بقائها سرا، والتي تصدر براءة بحقها والتي تكون محلا للنقل بشكل منفصل لأن البراءة تعني التنازل عن شرط السرية.¹

¹ وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا، الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية، دراسة مقارنة، دار الثقافة، عمان، 2009، ص 98.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

المبحث الثاني

أثر عقد الفرنشيز في تحقيق أهداف الاستثمار

يعتبر عقد الفرنشيز من العقود الهامة والمستحدثة الذي شاع استعماله في العديد من الدول، لما يمثله هذا العقد وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنيّة واستغلال العلامة التجارية والمشاريع الإنتاجية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، حيث يعود بالفائدة على كلا الطرفين، ويترتب عليه آثار في تحقيق أهداف الاستثمار (المطلب الأول)، كما يعتبر آلية تجارية دولية وعربية (المطلب الثاني).

المطلب الأول

دور عقد الفرنشيز في تحقيق التنمية الاقتصادية

يتمثل عقد الفرنشيز في كونه من العقود الاستثمارية، يهدف إلى تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة، التي تدفع إلى زيادة حجم الاستثمارات والتي تعود بالنفع على كلا طرفي العقد.

ولتبيان دور عقد الفرنشيز في تحقيق التنمية الاقتصادية لابد من التطرق إلى إبراز امتيازات عقد الفرنشيز على النظام الاقتصادي (الفرع الأول)، وأثره على طرفي العقد (الفرع الثاني).

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

الفرع الأول

امتيازات عقد الفرنشيز على النظام الاقتصادي

يعد الاستثمار عن طريق الفرنشيز من أهم الطرق الاقتصادية المتبعة من طرف الكثير من الدول خاصة المتقدمة منها، وذلك نتيجة لما يحققه من تنمية كبيرة على المستوى الاقتصادي لهاته الدول على جميع الأصعدة خاصة في الجزائر، ويترتب على الاعتماد عليه مزايا كثيرة تعود إيجابا على اقتصاد هذه الدول، من خلال توفير مناخ استثماري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة (أولا) والتقليل من المخاطر الاقتصادية (ثانيا).

أولا: توفير مناخ استثماري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة

يعتبر عقد الفرنشيز من العقود الهامة في ترقية الاستثمار، حيث أصبح هذا العقد من أحدث الآليات التي بواسطتها يتم إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة، إذ تعود بالنفع على طرفي العقد واقتصاد الدول.¹

وعلى هذا الأساس تكمن أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد من خلال مجموعة من الأدوار والتي يمكن ذكرها على النحو التالي:

1- الدور الاقتصادي:

أ- تمتاز هذه المشروعات بتوفيرها بيئة عمل ملائمة، لصاحب المشروع والعاملين لصالح مصالحهم المشتركة.

ب- تعتبر هذه المنشأة المصدر الرئيسي لتوفير الوظائف الاقتصادية للدول المتقدمة والنامية على حد سواء.

¹ سعدي بن يحيى، عقد الفرنشيز كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات الحقوقية، المجلد 8، العدد 1،

ماي 2021، جامعة الدكتور مولاي الطاهر، الجزائر، ص 156.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

ج- تقوم على تعبئة الموارد المالية، وذلك من خلال جمع أموال مختلفة المصدر، حيث بإمكان هذه المؤسسات أن تنشأ من طرف العائلات والأسس بجمع أموالها وتشكيل طاقات إضافية تمكنهم من إبراز كفاءاتهم، والمحافظة على استقلاليتهم المالية.

د- رفع إنتاجية العمل عن طريق تجسيد نظام رقابي فعّال، وباستمرار لضمان السير الحسن للعمل، وكذلك السيطرة على العمل نظرا لصغر حجم هذه المشاريع.

و- ترقية التجارة الخارجية إذ تقوم هذه المؤسسات كغيرها من المؤسسات بجميع عمليات المبادلات التجارية (التصدير والاستيراد)،¹ ويرجع ذلك إلى عدة عوامل أهمها مهارة العمل اليدوي للمنتوجات التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤدي إلى قبول الرّواج من طرف الأسواق الخارجية.

ي- التمتع بالمرونة التي تجعلها قادرة على التجول من نشاط لآخر ومن سوق لآخر، وذلك بسبب انخفاض حجم إنتاجها نسبيا على المدى القصير.²

ز- الرقابة على حماية الطابع الصناعي المحلي من المنافسة في ظل التطورات الراهنة وأمام انفتاح الأسواق العالمية وتحرير التجارة، وعليه فإنّ هذه المؤسسات تعمل على حماية منتجاتها عن طريق مراقبة الجودة والتحكم في التكاليف.³

2- الدور الاجتماعي:

يؤدي عقد الفرنشيز دورا مهما في تحقيق التوازن وإحداث تطورات على المستوى الاجتماعي، والذي يتمثل في فرض فرص عمل جديدة وامتصاص نسبة البطالة، وذلك بمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إيجاد فرص استثمارية في المناطق النامية

¹ بن زيد فتحي، علاقة العلامة التجارية ونظام الفرنشيز بالاستثمار، دراسة مقارنة، جامعة الجزائر1، بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2017-2018، ص 156.

² فودوا محمد وختير وهيبة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية من الجانب الاقتصادي والاجتماعي، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 1، العدد 5، 2017، ص 142.

³ بن زيد فتحي، مرجع سابق، ص 157.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

وتحقيق أرباح تساهم في رفع المستوى الاجتماعي والتقليل من النزوح الريفي، وكذا القضاء على الآفات الاجتماعية وتحسين المستوى المعيشي،¹ فالممنوح له عند انطلاق مشروعه يحتاج إلى من يؤدي له عدة أنشطة كتسيير المشروع وتوزيع السلع والبضائع، بالإضافة إلى التجار المسيرين للبضائع، وعليه نجد اندماج الشباب في سوق العمل في العديد من الشركات مثل شركة CANDIA لإنتاج الحليب، وشركة BIFA لمنتجات الحلويات.²

كما تكمن أهمية عقد الفرنشيز بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في نقل المعرفة الفنية، التي تعد من معلومات سرية تعطي مالكيها ميزة على منافسيه في إنتاج سلع معينة أو توزيعها، وتكون حاملة لعلامة تجارية مشهورة، كما يمتد عقد الفرنشيز لاستغلال بقية عناصر الملكية الصناعية المتمثلة في استغلال براءة الاختراع ورسوم ونماذج صناعية.³

ثانيا: التقليل من المخاطر

تبرير توجه العديد من المشاريع نحو الفرنشيز، يعود لعدة أسباب أهمها سهولة العمل في هذا النوع من الأعمال، فإن خيار الاستثمار وفق نظام عقد الفرنشيز لا يعتبر أفضل سبيل لأصحاب المشاريع الناشئة لتفادي المخاطر الاقتصادية التي يمكن أن يقع فيها، إذ يمد مانح الامتياز الممنوح له الدعم المستمر، والمساعدة في المبيعات والتدريب والتوقعات وإدارة المخزون، ومعرفته الفنية لنجاح مشروعه.

ونظرا للمزايا التي يحققها عقد الفرنشيز كنظام اقتصادي أدّى إلى انتشاره بشكل سريع كبديل اقتصادي، ففي عام 2000 قام معظم المحليين بتقدير القيمة التي وصلت إليها مبيعات

¹ شيخاوي أشواق، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، جامعة الجيلالي بونعامة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، 2020-2021، ص 25.

² إنوجال نسيم، مرجع سابق، ص 14.

³ بن زيد فتحي، مرجع سابق، ص 158.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

الشركات المانحة لحق الامتياز، والشركات المستفيدة منه إلى ترليون ألف دولار وفقا لمبيعات التجزئة الأمريكية السنوية، من 320000 مشروع صغير يعمل بهذا النظام في 75 مجالا¹. علاوة على ذلك يمثل الفرنشيز أكثر من 40٪ من إجمالي مبيعات التجزئة في الولايات المتحدة الأمريكية، وتتصدر مبيعات حق الفرنشيز على المنتجات الثانوية وبيع العلامة التجارية، وصفقات السيارات والشاحنات والمنتجات... إلخ، إذ يتجلى التعاقد بين طرفي عقد الفرنشيز في شكل مشروع، أين يقوم مانح الامتياز بوصف خطة كاملة تتضمن الإجراءات التفصيلية للأوجه العامة للمشروع، ومعظم المشاكل الإدارية التي يمكن أن يواجهها الممنوح له، وبذلك يقوم هذا الأخير على تفاديها وإدارة مؤسسته بشكل صحيح.

كما أنّ الاستثمار عن طريق عقد الفرنشيز يعود بالربح على الممنوح له، ذلك بواسطة استفادته من تجارب سابقة وممارسته نشاطه تحت اسم أو علامة تجارية مشهورة مما يجعل الفشل فيه قليل².

من زاوية أخرى نجد أن الاقتصاد أصبح موجهًا بشكل أكثر للخدمات والتكنولوجيا، وهي مجالات في تطور سريع في بداية القرن الجديد، والتي نذكر منها المجالات الخدمية مثل إصلاحات المنازل وإعادة تصميمها، خدمات المساعدة المؤقتة، والمطاعم وغيرها من الخدمات الأخرى، ووفقًا للمنظمة الدولية للفرنشيز لسنة 2009، ساهمت بإحداث تغيرات جوهرية في أكثر من 85 مجالًا من المنتجات والخدمات المذكورة آنفاً إذ طبقت في أكثر من مائة دولة حول العالم³.

¹ بن زيد فتحي، مرجع سابق، ص 168.

² سعيد بن يحيى، مرجع سابق، ص 196.

³ محمد بن دليم القحطاني، مقومات تأهيل المنظمات السعودية للفرنشيز، دراسة ميدانية على الشركات الوطنية الممنوحة، المجلة العربية للإدارة، مجلد 37، عدد 1، كلية إدارة الأعمال، جامعة الملك فيصل، المملكة العربية السعودية، مارس 2017، ص 93.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

فالهدف من الاستثمار عن طريق الفرنشيز هو نشر الثقافة الاستثمارية، وتوعية رجال الأعمال الذين يرغبون في الاستثمار في هذا النظام، وتنبههم إلى ما قد يتعرضون له من مشاكل ومعوقات بصفة عامة، تفاديا لأية مخاطر قد تؤدي إلى فشل المشروع.¹

الفرع الثاني

مزايا عقد الفرنشايز بالنسبة لطرفي العقد

يعود عقد الفرنشيز على كلا من المانح والممنوح له بمجموعة من المزايا التي يحققها هذا العقد كلا من المانح والممنوح له، والتي سنراها كالآتي:

أولاً- مزايا عقد الفرنشيز للمانح:

- 1- يساعد عقد الفرنشيز المانح في التوسع والانتشار السريع.
- 2- عدم دفع المانح مبالغ مالية للاستثمار الذي يحمل اسمه، فالمواد والمحل التجاري تعود للممنوح له، بحيث يتوفر له نوع من القوة الاقتصادية في معاملته مع تجهيزه، كما بإمكانه الحصول على درجة كبيرة في إدارة شؤونه ومشترياته،² وما عليه إلا القيام بعمل التدريب اللازم.

¹ عادل عامر، نظام حق الامتياز، 2018، على الموقع الإلكتروني، <https://pulpit.alwatanvoice.com>، تاريخ الاطلاع 25 أوت 2022.

² مصطفى سليمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 37.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشايز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

3- حصول المانح على مزايا مالية وذلك من جزاء المقابل المالي الذي يتقاضاه من المتلقين نظير انضمامهم لشبكة عقد الامتياز، وكذلك الخدمات التي يتلقاها الممنوح له من مساعدات تقنية وإدارية واستشارية وعقود مساعدة فنية.¹

4- إن مديرو الوحدات التابعة له هم في الواقع مالكون للمشروع وليسوا موظفين لديه، الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل به، بهذا فإنّ المانح يتغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة تتطلب إدارتها رأس مال كبير وجهدا ومخاطرة كبيرة بالاستثمار،² للحفاظ على تجانس ووحدة شبكة الفرنشايز وضمان جودة الخدمة أو السلعة التي تباع بمعرفة الممنوح له للمستهلك، وإن وجدت في مستوى الخدمة أو المنتج فهو يؤثر سلبا على مجمل الشبكة، والذي يعود على المانح والممنوح له.

5- اختراق المانح لأسواق جديدة، فأهم عامل لنجاح أي مشروع تجاري هو الإعداد لدراسة السوق الذي يمارس فيه النشاط،³ وتجميع أكبر قدر من المعلومات الخاصة بظروف وحالة السوق والقدرة التنافسية للمشروعات، بالإضافة إلى العوامل الثقافية التي قد تؤثر على نوع النشاط من ناحية العادات والتقاليد، وتجدر الإشارة إلى أنّ مثل هذه المعلومات قد لا تتوافر بصورة دقيقة، إلا من خلال الممارسة بصورة فعلية على أرض الواقع، وهنا يأتي دور الممنوح له الذي يتمثل في فحص ودراسة السوق في منطقة نشاطه التوزيعي، وتعديل مواصفات منتجاته لترضى الأذواق المختلفة لدى مستهلكي الممنوح له.⁴

¹ وليد علي ماهر، عقود الفرنشايز-دراسة مقارنة-، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر، 2018، ص 40.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 38.

³ ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 80.

⁴ وليد علي ماهر، مرجع سابق، ص 41.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

ثانياً: مزايا عقد الفرنشيز بالنسبة للممنوح له.

يتوقف نجاح الممنوح له بشكل أساسي على قدرة المانح ونجاحه في تشغيل محلات أو مشاريع جديدة، تحت نظام عقد الفرنشيز بشكل يضمن استمرارية العمل ونجاحه، وهذا يعتمد على الشكل الأساسي للتقيد بالمعايير والإجراءات التي يصنعها المانح.¹

وعليه نجد أنّ عقد الفرنشيز يقدم مزايا عديدة للممنوح له والمتمثلة في:

1- تمكين الممنوح له من استعمال الاسم التجاري للمانح ووضع عناصر الزبائن تحت تصرفه، مما يعزز من ثقة الزبائن بالممنوح له بحيث يضمن له فرص نجاح شبه مؤكدة.²

2- زيادة الكفاءة العلمية للممنوح له نتيجة التدريب النوعي والمستمر من المانح، والذي يعود عليه بتحقيق أعلى نسبة من الأرباح.

3- يتمتع الممنوح له بميزة مهمة وهي أنّ نسبة تعرضه للفشل أقل من نسبة الفشل المتوقعة اتجاه الآخر، التي يمكن البدء فيها من نقطة الصفر، حيث في هذه الحالة يحصل على النظام الذي يقوم عليه عمل ناجح ومؤسس بالفعل،³ إذ يتفق معظم خبراء الاستثمار على أنّ إدارة نشاط ما عن طريق حق المانح ينطوي على مخاطر أقل، وتشير الإحصاءات إلى أنّ 95 % ممن زاول عمله بنظام عقد الفرنشيز أثبتوا نجاحهم على مدى السنوات الخمس الأولى، وذلك طبقاً لهيئة الفرنشيز البريطانية، كذلك تمتع الممنوح له بفرصة الوصول إلى شبكة متكاملة، مما يمنحه ميزة تنافسية تمكنه من الوصول إلى سلعة أو خدمة أثبتت شهرتها لدى الجمهور، بالإضافة إلى حصول الممنوح

¹ بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 153.

² لبني عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص 135.

³ سمار رايح، مكدي صوفيان، مرجع سابق، ص 17.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

له على عناصر متكاملة واللازمة لأي مشروع ناجح، بما فيها العلامات التجارية،¹ وكذلك يستفيد من النظم المختلفة التي تثبت نجاحها بما فيها الأنظمة المالية والمحاسبية، من جراء زيادة الطلب على ما يقدمه من سلع وخدمات ومنتجات تشكل محلا لعقود الفرنشيز، لاسيما لو دعمه المانح وكانت شبكة الامتياز قوية من الناحية الاستثمارية.

4- يقوم المانح بتزويد الممنوح له بمساعدات إدارية تشمل الإدارة المحاسبية، إدارة الأفراد والتسهيلات الإدارية التي تساعد في توظيفها.

5- غالبا ما يواجه مشروع المستثمرين الجدد صعوبات وعراقيل في انطلاقاتهم، نظرا لقلّة خبرتهم في ذلك المجال مما يدفعهم للجوء إلى مانح الامتياز.²

ثالثا: مزايا عقد الفرنشيز بالنسبة للمستهلك

ليس فقط المانح والممنوح له هما المستفيدان من عقد الفرنشيز، بل هناك مستفيد آخر وهو المستهلك، نظرا لتأثيره على مبدأ هام في المجال الاقتصادي ألا وهو قانون العرض والطلب. إذ يسعى كل من المانح والممنوح له لإرضاء المستهلك، فهو يدفع أطراف العقد إلى بذل مجهود أكبر وتحسين جودة المنتج وإعادة النظر في الأسعار،³ والتي تأتي بالفائدة على المستهلك وتعطي له حرية الاختيار. كما يدفع إلى خلق جو من التنافس بين كل المتعاملين الاقتصاديين عامة وأطراف عقود الأعمال خاصة، من بينها عقد الفرنشيز، حيث كل واحد منهم يسعى إلى

¹ منير علي هلايلي، العواقب القانونية لعقد الامتياز التجاري -الفرنشايز-، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، عدد 5، مجلد 3، مايو 2019، الأردن، ص 131.

² بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 177.

³ إنوجال نسيمة، مرجع سابق، ص 92.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

تقديم خدمة أحسن من الآخر، مع مراعاة قواعد المنافسة الشريفة التي تحكم المجال الاقتصادي.¹

المطلب الثاني

عقد الفرنشيز نظام تجاري عالمي

يعتبر عقد الفرنشيز أسلوبا اقتصاديا ناجحا على الصعيد العالمي، كونه مرتبط بعلامة تجارية أثبتت وجودها على المستوى الدولي، مما دفع بالعديد من الدول الأخرى لتبنيه كخيار اقتصادي.

ومن خلال هذا المطلب سنتطرق إلى تطبيق عقد الفرنشيز على المستوى الدولي (فرع أول) وتطبيق عقد الفرنشيز في الدول العربية (فرع ثاني).

الفرع الأول

تطبيق عقد الفرنشيز على المستوى الدولي

يساعد عقد الفرنشيز على الإنماء الاقتصادي والتجاري للجهة الممنوحة لها، لذا فإن إدارة أية منظومة اقتصادية في الدولة هو استغلال نظام الفرنشيز وجذب العلامة التجارية الدولية، لتطوير منشأتها والسماح بدخول أرض الوطن أفكار اقتصادية حديثة،² حيث يساهم هذا النوع من الاستثمار في تشغيل الأيدي العاملة، فهو يعد الحل الأمثل لأزمة البطالة وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى

¹ إنوجال نسيمه، مرجع سابق، ص 92.

² بن زيد فتحي، مرجع سابق، ص 222.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

يمكن من المنافسة بما يرفع من جودة المنتج الذي تقدمه للمستهلك، وعليه يساهم هذا التطوير في المنتجات المحلية من تداول المنتج المحلي عوضا على البضائع المستوردة.¹

إنّ تبني نظام ما للتموقع في دولة أجنبية، فإنّ المؤسسات تسعى لتنظيم شروط نشاطها بشكل جيد في السياق الدولي، ويشكل هذا الخيار قرارا استراتيجيا أساسيا مقارنة بقوته القائمة على الاحتمالات من أجل تطور وفعالية العلامة الاقتصادية، لذا فالشركة المانحة للفرنشيز تمنح للشركات المحلية مقومات نجاح تجربتها، دون أن تكون ملزمة بتكاليف إقامة المشروع، إلا أنّها تشاركه المنطقة الجغرافية لمدة محددة.²

يقوم عقد الفرنشيز الدولي على أساس شرطين أساسيين يتمثل الأول في تكرار تجربة ناجحة، يكون وفقا لامثال الشركة للمعرفة الفنية المرتبط بالشركة المانحة، أمّا الشرط الثاني يتمثل في تكييف فكر الشركة المانحة لخصوصيات السوق المحلية المستقبلية لنظام الفرنشيز، وهذان الشرطين يعودان بالفائدة على كلا من المتعاقدان وبالتالي نجاح الجميع، ولكي يتم نجاح الفرنشيز الدولي وضمن ظروف أحسن لنقل نموذج نجاح، من مانح الفرنشيز إلى الممنوح له المتواجد في بلد أجنبي غير بلد المانح، كان هذا النظام أن يمر بعدة مراحل أهمها:³

1- اتفاقية التطوير: إنّ الصورة الأكثر بساطة والتي يتجسد فيها الفرنشيز الدولي، هي التي يكون فيها مانح الفرنشيز مرتبط بعدة ممنوحين لهم أجانبا، وللمانح الخيار بين أساليب تعاقد مع الممنوح له، فقد يكون العقد المبرم بينهما وحيدا، بموجبه يتفق المانح مع كل ممنوح له على حدا، أين يقوم هذا الأخير باستغلال نقطة بيع وحيدة على مستوى الإقليم الذي ينشط فيه، أو أن يكون الاتفاق منعقدا على توافق بينهم تسمى اتفاقية التطوير، بها

¹ بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 157.

² بن زيد فتحي، مرجع سابق، ص 223.

³ بن زيد فتحي، مرجع نفسه، ص 224.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

يعطى المانح لمنح له واحد الحق في استغلال نموذجه والمعرفة الفنية المرتبطة بها على كامل الإقليم الذي ينشط فيه.

2- إعادة هيكلة الفرنشيز الدولي: المقصود بها تغييرات تسعى لإحداث نتائج محددة، وتسير وفقا لبرنامج زمني محكم، ويتم ذلك في تغير السياسات والهياكل والإجراءات بالشكل الذي يؤدي إلى تطوير وتحقيق تحسينات في مقاييس الأداء.¹

وعليه فإنّ نجاح الفرنشيز الدولي، وتوسعه في عدة أقاليم دولية خاصة في حالة تعدد الممنوح لهم وتباعد الأسواق التي يتواجدون فيها، تعد حالات تعيق مانح الفرنشيز على ضمان المساعدة الخاصة بكل واحد منهم، فهو الشيء الذي يتطلب إعادة هيكلة نظام الفرنشيز لتفادي فشله أو انهياره وضمان متابعته على مستويات عليا.²

3- الأثر على المستوى الدولي: حتى يتسنى لأية شركة نجاح استمراريتها خارج حدود دولتها، يلزم عليها القيام بتجديد الفرص المقامة في الأسواق، الشيء الذي يسمح لها بدراسة المناخ العام، الذي يواجه الشركات عند محاولتها التوسع على المستوى الخارجي، لما لها من تأثير على الأهداف التي تسعى لتحقيقها فيما يخص السلع والخدمات، وتتجلى هاته العوامل في:

أ- العامل الاقتصادي: الذي يسعى إلى دراسة الواقع الاقتصادي للشركة في البلد المستهدف، قبل اقتحام أي سوق أجنبي والمخاطرة بأموالها.

ب- العامل الثقافي: ويتمثل في العادات والتقاليد السائدة في مجتمع ما، التي تعطي للمستثمر صورة حقيقية عن نوعية المنتجات المناسبة والمزيج التسويقي للسوق.

ج- العامل السياسي: يعد من العوامل المهمة لنجاح الاستثمارات، ومعرفة موقف الدول الأجانب من دولة المستثمر، العمل الذي يساعد على تسهيل عمليات التبادل التجاري.

¹ إعادة الهيكلة الإدارية والمالية على الموقع الإلكتروني <https://shaban.der.com>، تاريخ الاطلاع 26 أوت 2022.

² بن زيد فتحي، مرجع سابق، ص 225.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

د- العامل القانوني: وهو مجموعة من القوانين المنظمة للسوق المحلية في البلد المضيف، لما لها من تأثير مباشر على عمل المؤسسات الأجنبية التي يتطلب مسابقتها دراسة البلد المستهدف خاصة من حيث فرض الضرائب على الأرباح.¹

الفرع الثاني

تطبيق عقد الفرنشيز في الدول العربية

إنّ نجاح عقد الفرنشيز في دولة ما، هو الغاية من اعتماده كآلية اقتصادية للدفع باقتصادها نحو الرقي وتلبية رغبات المستهلكين، من خلال استراتيجية علامة تجارية أثبتت تفوقها على المستوى الدولي والعالمي، ونظرا للنجاح الذي يحققه على المستوى الدولي، دفع بالعديد من الدول إلى تبنيه، نظرا لما يحققه من الأمن الاجتماعي والاقتصادي وتحسين الاستثمار في الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، كما توفر فرص عمل وتطوير اليد العاملة وخلق بيئة تنافسية بين المشاريع، كذلك انخفاض الأسعار نظرا لشدة المنافسة بين المؤسسات قصد جلب أكبر عدد من الزبائن.

إنّ اهتمام الدول العربية بنظام الفرنشيز سواء في إطار عربي موحد أو في إطار ثنائي، سيكون له الأثر الإيجابي على تطوير الاقتصاد المحلي بالدرجة الأولى خاصة من جهة الممنوح له، إذ تسهم في تشغيل اليد العاملة بما يخفف عليها البطالة،² حيث نجد هذا النظام في الجزائر، بدأ في قطاع الخدمات خاصة مجال الفنادق بظهور سلاسل الفنادق العالمية Sofitel

¹ بن زيد فتحي، مرجع سابق، ص 226.

² بن زيد فتحي، الأهمية الاقتصادية لعقد الفرنشيز، دراسة مقارنة بين الجزائر، تونس، والمغرب، مجلة تحويلات، جامعة ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، ص 444.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

Sheraton، Hilton في بداية التسعينات في القرن الماضي، كذلك في ميدان الصناعة في مجال الصناعات الغذائية من خلال علامة Coca Cola التي منحت ترخيص استغلال علامتها التجارية لشركة Fruital Rouiba الجزائرية، عن طريق مصنعها الكائن في المنطقة الصناعية الرويبة، كما نجد علامات دخلت السوق بنفس النظام مثل علامات للمشروبات الغازية و Danone لصناعة الياغورت.

بالإضافة إلى بعض التجارب الناجحة التي عرفتها بعض المؤسسات الصناعية الوطنية التي تقوم بالتصنيع من خلال عقد الفرنشيز من بينها شركة تشين Tchín التي تأسست سنة 1999 بدلا عن الشركة العائلية للعصائر من مدينة بجاية، وتقوم هذه الشركة باستغلال علامة كانديا Candia الفرنسية لصناعة وتسويق الحليب عن طريق عقد الفرنشيز، وقد تخصصت الشركة في صناعة الحليب المبستر وحليب الشوكولا، الحليب المعطر وعصير البرتقال والفواكه، وتستخدم الشركة حوالي 890 عامل بين موقعي العاصمة وبجاية، وتنتج ما يقارب 85 بالمئة من الإنتاج الوطني من الحليب المعلب بمقدار 700000 لتر من الحليب يوميا، بما يعادل 12000 علبة حليب في الساعة الواحدة، وقد بلغ رقم أعمال الشركة 200 مليون دينار سنة 2000 ليتضاعف إلى رقم 14500 مليون دينار سنة 2015.

إضافة إلى ذلك نجد العلامة الفرنسية المتخصصة في إصلاح وصيانة السيارات، التي تملك فروع في أكثر من 35 دولة في العالم، والتي لها تجربة ناجحة للفرانشيز في الجزائر حيث بلغ عدد فروعها أكثر من 66 فرع على مستوى الوطن، حيث توفر هذه الشركة للمؤسسات المحلية المتعاقدة استغلال علامتها التجارية، بالإضافة إلى نقل نظام العمل وتدريب اليد العاملة في إطار دورات تأهيلية.¹

¹ حساين سامية، دور عقود الفرانشيز الصناعية في نقل التكنولوجيا، مجلة صوت القانون، المجلد 7، العدد 3، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2021، ص 732.

الفصل الثاني مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز وآثاره في تحقيق أهداف الاستثمار

كما نجد هذا النظام في تونس، حيث تغزو الماركات العالمية الشهيرة الأسواق التونسية بعد أن فتحت وزارة التجارة الأبواب أمام نظام الفرنشيز في عام 2018 للعلامات التجارية، ستسعى هذه الشركة في مجال الثقافة والترفيه إلى افتتاح مغارات إضافية ليبلغ عددها 10 في افق سنة 2023 أي 5 مغارات لكل ماركة.¹

وتبين الدراسات أن هناك تجربة رائدة في هذا المجال التي تعمل بنظام الفرنشيز في المملكة العربية السعودية، وهي مطاعم الطازج السعودية التي تمكنت من الانتشار محليا وعالميا، حيث وصلت أعمالها إلى إندونيسيا شرقا وأمريكا غربا وإلى معظم الدول العربية، وبيّنت الدراسات أنّ هناك أكثر من 100 شركة سعودية في كافة المجالات، أثبتت نجاحها وتأهلها للعمل بهذا النظام ويبلغ حجم تداول الفرنشيز في السوق السعودية إلى 3 مليارات دولار، كما أنّها تغطي الكثير من الأنشطة كالمطاعم ومحلات الملابس ومواد التجميل ذات العلامات التجارية المتميزة، كذلك مصانع تصنيع وبيع الدهانات والديكورات والأجهزة الطبية... الخ.²

ونظرا للمنافع الجمة التي يؤديها عقد الفرنشيز والانعكاسات الإيجابية على أسواقها المحلية، نجد أيضا في لبنان مع شركة كنتاكي للدجاج المقلي، شركة بيبسي كولا، شركة هارد روك، وشركة النفط مع محطات الوقود... وغيرها.³

¹ الفرنشايز متنافس للاستثمار ومنافس شرس للصناعة المحلية في تونس، على الموقع الإلكتروني <https://www.arab.couk/c>، تاريخ الاطلاع 26 أوت 2022.

² دعاء طارق بكر البشتاوي، مرجع سابق، ص 14.

³ عقد الفرنشيز، على الموقع الإلكتروني <https://www.lebarmy.gov.lb>، تاريخ الاطلاع 27 أوت 2022.

تناولت هذه الدراسة بعض الجوانب القانونية لعقد الفرنشيز، بحيث يعتبر من العقود التجارية الحديثة التي ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية، وما لهذا النشاط من أهمية اقتصادية على صعيد الدولة المانحة لهذا النشاط والدول المستفيدة منه للنهوض بالصناعة وتحقيق التنمية الشاملة.

كما قمنا أيضا بدراسة الطبيعة القانونية، والبنية الخاصة له لما لذلك من أهمية في تحديد الأحكام والقواعد الواجبة التطبيق فيه.

فمن خلال دراستنا توصلنا إلى جملة من النتائج نذكر منها:

1- ظهور عقد الفرنشيز كأحد الآليات التعاقدية الحديثة التي تستجيب لمصالح طرفيه، بحيث يتيح للمانح توسيع مشروعه عن طريق استثمار حقوق الملكية الفكرية التي له حرية التصرف فيها، وما تستلزمه من معارف فنية وتقنية لدى المتلقي الذي يستثمر بدوره النجاح الذي حققه المانح سعيا لتكراره في مشروعه الخاص.

2- يشترك عقد الفرنشيز مع العقود التجارية الأخرى في العديد من الخصائص، لكن خاصية الاستثمار الفكري جعلت منه نظاما قانونيا متميزا.

3- يتيح عقد الفرنشيز للممنوح له الاحتفاظ باستقلالته في مواجهة مشروع المانح، بالإضافة إلى إمكانية الاستفادة من حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية الممنوحة لهذا الأخير، كالعلامة التجارية والاسم التجاري، فضلا عن استفادته من تكوين ومساعدة تقنية تؤهله لأن يمارس نشاطا لا خبرة له فيه، سواء تعلق الأمر بمجال التصنيع أو التوزيع أو الخدمات، وبهذا فيحقق وفرة في الجهد والمال، ويكسب ميزة تنافسية في مواجهة منافسيه.

4- يقدم عقد الفرنشيز عدة مزايا للمستهلكين، بحيث يمكنهم من الحصول على منتج ذو نوعية جيدة وبعلاوات مشهورة، يقدمها المتلقي بأسعار تنافسية.

5- بالرغم من احتواء عقد الفرنشيز على ممارسات مقيدة للمنافسة، تتمثل أساسا في تقييد حرية الممنوح له في إدارة مشروعه، إلا أن الإيجابيات التي يقدمها تجعلنا نتغاضى عن السلبيات والعيوب، ومن بين هذه الإيجابيات نذكر:

زيادة عدد الاستثمارات وانفتاح السوق الوطنية على العالم، تلبية لطلب الاستهلاك المتزايد بالكمية والجودة المطلوبتين، دون إغفال دوره في نقل التكنولوجيا والمساهمة في رفع كفاءة اليد العاملة وتأهيلها، وذلك استجابة لمتطلبات التنمية الاقتصادية.

وفي ختام دراستنا توصلنا إلى استنتاج بعض الاقتراحات والمتمثلة في :

- 1- توضيح نطاق التزامات الأطراف من حيث الأشخاص والزمان، حيث لا يبقى الممنوح له رهينة آثار عقد منقضي.
- 2- بيان حدود تدخل المانح في تسيير المتلقي لمشروعه، وذلك تكريسا لمبدأ حرية الاستثمار والتجارة الذي يمنح المتلقي كامل الحرية في إدارة استثماره.
- 3- على المشرع الجزائري سن قوانين تنظم المعرفة الفنية وحمايتها.
- 4- نوعية المستثمرين المحليين وخاصة الناشئين، بالمزايا التي يتيحها الاستثمار بعقد الفرنشيز وتشجيعهم على التعامل به، وذلك للدور الذي يلعبه في نقل المعارف الفنية اللازمة لعملية الإنتاج، وكذا المرافقة المستمرة التي تجعل استثماراتهم أكثر نجاحا ومردودية.
- 5- العمل على تفعيل الحماية القانونية اللازمة لحقوق الملكية الفكرية، ومحاربة كل الممارسات التي تمس بها، على غرار ظاهرة التقليد والمنافسة غير المشروعة التي تحول دون استفادة المستهلك من المنتجات الأصلية والمطابقة.
- 6- توفير مناخ استثماري مستقر من خلال إلغاء العقوبات التشريعية، وذلك بتعديل القوانين ذات الصلة بما يناسب متطلبات هذا الاستثمار، خاصة ما يتعلق بالقوانين المالية والجبائية، ما يجعل المستثمر في مأمن من الشك حول مستقبل مشروعه واستقراره.
- 7- مرافقة الدولة لهذه المشاريع من خلال تأكيدها على نسب معينة للإدماج ترفع تدريجيا، بحيث تتيح استقلال المنتج المحلي في عملية الإنتاج.

ا-الكتب:

- 1- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، قطر، 2011.
- 2- سميحة القيلوني، شرح العقود التجارية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
- 3- سبيل سمير جلول، المعرفة الفنية -دراسة في المفهوم والعقود وطرق الحماية-، منشورات الحلبي الحقوقية، فرع 1، بيروت، لبنان، 2009.
- 4- طالب برايم سليمان، العلامة التجارية المشهورة، مكتبة زين الحقوقية والأدبية، د ب ن، 2013.
- 5- محمد حسن النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعرفة الفنية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2001.
- 6- مصطفى سليمان حبيب، الاستثمار في الترخيص الامتيازي، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
- 7- محمود علي الرشدان، العلامات التجارية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
- 8- نعيم مغبغب، الفرنشايز - دراسة في القانون المقارن - الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
- 9- وليد عودة الهمشري، عقود نقل التكنولوجيا، الالتزامات المتبادلة والشروط التقييدية، دراسة مقارنة، دار الثقافة، عمان، 2009.
- 10- وليد علي ماهر، عقود الفرنشايز-دراسة مقارنة-، الطبعة الأولى، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، مصر، 2018.

11- يوسف عبد الهادي الأكيابي، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا في مجال القانون الدولي الخاص، طبعة الأولى، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، د ب ن، 1989.

12- ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشيز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، 2000.

II- الرسائل و المذكرات الجامعية:

أ- الرسائل الجامعية:

1- بن زيد فتحي، علاقة العلامة التجارية ونظام الفرنشيز بالاستثمار، دراسة مقارنة، جامعة الجزائر1، بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2017-2018.

2- مختور دليلة، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2015.

3- يوسف جيلالي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري - دراسة مقارنة، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة وهران، 2011-2012.

ب- مذكرات الماجستير:

1- إنوجال نسيم، عقد الفرنشيز في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون المؤسسات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2008.

2- توات أمال، الفرنشيز و قانون المنافسة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون الاعمال، الجزائر، 2007-2008.

3- دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرنشيز و آثاره، اطروحة لنيل شهادة الماجستير، جامعة النجاح والوطنية، كلية الدراسات العليا، فلسطين، 2008.

- 4- عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف، 2015.
- 5- محمد جمال محمد شويكي، المعالجة الضريبية لعقود الامتياز بشقيها (الامتياز الاداري BOT، والامتياز التجاري Franchise)، ومقترحات لتبنيها في فلسطين، أطروحة لنيل شهادة الماجستير، فلسطين، 2015.
- 6- هديل خالد محمد مصطفى سدر، التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة ماجستير في القانون، كلية عماري الدراسات العليا، جامعة القدس، فلسطين، 2018.
ج- مذكرات الماجستير:
- 1- أمعوش ذهبية، عقد الفرنشيز وآثاره، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2015-2016.
- 2- ابن مبارك عبد الباري - حنين عبد الوهاب، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2016-2017.
- 3- خلفاوي توفيق، عقد الامتياز التجاري - الفرنشايز - مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، الجزائر، 2014-2015.
- 4- سمار رابح - مكدي صوفيان، عقد الفرنشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2019-2020.

5- شيخاوي أشواق، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي بونعامة، الجزائر، 2020-2021.

III- المقالات :

1- بن زيد فتحي، الأهمية الاقتصادية لعقد الفرنشيز، دراسة مقارنة بين الجزائر، تونس، والمغرب، مجلة تحويلات، المجلد الثاني، العدد الأول، جانفي 2019، جامعة ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر.

2- حساين سامية، دور عقود الفرنشيز الصناعية في نقل التكنولوجيا، مجلة صوت القانون، المجلد 7، العدد 3، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2021.

3- خالد محمد فالح صوالحة، منير علي هلايل، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، العدد السادس، المجلد الثالث، الأردن، 2019.

4- سعدي بن يحيى، عقد الفرونشيز كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية، مجلة الدراسات الحقوقية، المجلد 8، العدد 1، جامعة الدكتور مولاي الطاهر، الجزائر، ماي 2021.

5- رغد ناظم مجيد، الطبيعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري (الفرنشيز)، جامعة تكريت للحقوق، المجلد (01)، العدد (ح)، الجزء الأول، كانون الأول، 2016.

6- صافية خيرة - سنوسي علي، عقد الامتياز التجاري كآلية لاستغلال العقار الفلاحي في التشريع الجزائري، مجلة الفكر القانوني والسياسي، المجلد السادس، العدد الأول، الجزائر، 2022.

7- عبد الهادي محمد الغامدي، الجوانب القانونية لعقد الامتياز التجاري (الفرنشيز)، مجلة الحقوق للبحوث القانونية، العدد الثاني، جامعة الإسكندرية، 2010.

- 8- فودوا محمد - ختير وهيبه، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية من الجانب الاقتصادي والاجتماعي، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد الأول، العدد الخامس، 2017.
- 9- محمد سادات مرزوق، الجوانب القانونية لعقد الفرنشايز، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 54، أكتوبر 2013.
- 10- محمد بن دليم القحطاني، مقومات تأهيل المنظمات السعودية للفرنشايز دراسة ميدانية على الشركات الوطنية الممنوحة، المجلة العربية للإدارة، مجلد 37، عدد 1، كلية إدارة الأعمال، جامعة الملك فيصل، المملكة العربية السعودية، مارس 2017.
- 11- منير علي هلايلي، العواقب القانونية لعقد الامتياز التجاري-الفرنشايز-، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، عدد 5، مجلد 3، الأردن، مايو 2019.
- 12- دوار جميلة، عقود الأعمال ودورها في تطور الاقتصاد الجزائري، أعمال الملتقى الوطني، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2012.

IV- النصوص القانونية :

- 1- أمر رقم 75 - 85، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتعلق بالقانون المدني، ج.ر عدد 78، صادر في 24 سبتمبر، 1975 معدل ومتمم.
- 2- أمر رقم 75 - 59، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتعلق بالقانون التجاري، ج.ر عدد 101، صادر في 19 ديسمبر 1975.
- 3- قانون رقم 90 - 11، مؤرخ في 21 أبريل 1990، يتعلق بعلاقات العمل، ج.ر عدد 17، صادر في 25 أبريل 1990، معدل ومتمم.
- 4- أمر رقم 03 - 06، مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالعلامات، ج.ر عدد 44، صادر في 23 جويلية 2003.

قائمة المراجع

5- أمر رقم 07-03، مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق ببراءات الاختراع، ج.ر عدد 44، صادر في 23 جويلية 2003.

6- أمر رقم 75 - 58، مؤرخ 20 رمضان عام 1395، الموافق 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني الجزائري، معدل ومتمم، بالأمر رقم 07 - 05، مؤرخ في 25 ربيع الثاني عام 1428، الموافق 13 مايو 2007.

V- مواقع الأنترنت:

1- جودي الرئيس، حماية علامة تجارية أو منتج في الجزائر، <http://tjjaratuna.com>.

2- عادل عامر، نظام حق الامتياز، 2018، <https://pulpit.alwatanvoice.com>.

3- إعادة الهيكلة الإدارية والمالية، <https://shaban.der.com>.

4- الفرشايين متنافسين للاستثمار ومنافس شرس للصناعة المحلية في تونس،

<https://illalarab.couk/c>.

5- عقد الفرشايين، <https://www.lebarmy.gov.ib>.

الفهرس

02.....	مقدمة.....
06.....	الفصل الأول : الإطار المفاهيمي لعقد الفرنشيز.....
07.....	المبحث الأول: ماهية عقد الفرنشيز.....
07.....	المطلب الأول: مفهوم عقد الفرنشيز.....
08.....	الفرع الأول: تعريف عقد الفرنشيز.....
09.....	أولاً: التعريف القانوني لعقد الفرنشيز.....
14.....	ثانياً: التعريف القضائي لعقد الفرنشيز.....
15.....	الفرع الثاني: صور عقد الفرنشيز.....
15.....	أولاً: فرنشيز التصنيع.....
16.....	ثانياً: فرنشيز التوزيع.....
17.....	ثالثاً: فرنشيز البنيان التجاري.....
18.....	رابعاً: الفرنشيز الاستثماري.....
18.....	خامساً: فرنشيز الخدمات.....
20.....	المطلب الثاني: خصائص عقد الفرنشيز.....
20.....	الفرع الأول: مميزات عقد الفرنشيز.....
20.....	أولاً: عقد مستمر (عقد زمني) زمني.....
21.....	ثانياً: عقد الفرنشيز عقد ملزم لجانبين.....
21.....	ثالثاً: عقد الفرنشيز عقد معاوضة.....
22.....	رابعاً: عقد الفرنشيز عقد اذعان.....
22.....	خامساً: عقد يقوم على الاعتبار الشخصي.....
23.....	سادساً: عقد الفرنشيز عقد محدد (ليس احتمالي).....
23.....	سابعاً: عقد الفرنشيز عقد يتضمن التدريب.....
24.....	الفرع الثاني: عقد الفرنشيز مشروع تجاري.....
24.....	أولاً: الرقابة التي يمارسها المانح على الممنوح له.....

- 25.....ثانيا: الاستقلال المالي والاداري والقانوني بين المانح والممنوح له.
- 27.....المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الفرنشيز.
- 27.....المطلب الأول: تمييز عقد الفرنشيز عن العقود الأخرى.
- 28.....الفرع الأول: تمييز عقد الفرنشيز عن العقود المسماة.
- 28.....أولا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد العمل.
- 29.....ثانيا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الشركة.
- 30.....ثالثا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الإيجار.
- 33.....رابعا: عقد الفرنشيز والوكالة التجارية.
- 35.....الفرع الثاني: تمييز عقد الفرنشيز عن العقود غير المسماة.
- 35.....أولا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الامتياز التجاري.
- 37.....ثانيا: تمييز عقد الفرنشيز ووكالة العقود (التمثيل التجاري).
- 39.....ثالثا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد نقل التكنولوجيا.
- 40.....رابعا: تمييز عقد الفرنشيز عن عقد الاشتراك في شبكة التوزيع.
- 42.....المطلب الثاني: البنية الخاصة لعقد الفرنشيز.
- 42.....الفرع الأول: نظرية عقد الإطار.
- 42.....أولا: مضمون نظرية عقد الإطار.
- 44.....ثانيا: تقييم نظرية عقد الإطار.
- 46.....الفرع الثاني: نظرية العقد المختلط.
- 46.....أولا: مضمون نظرية العقد المختلط.
- 47.....ثانيا: تقييم نظرية العقد المختلط.
- الفصل الثاني: مقومات الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز و آثاره في تحقيق أهداف الاستثمار.....49
- 50.....المبحث الأول: مقومات نجاح الاستثمار القائم على عقد الفرنشيز.
- 50.....المطلب الأول: الالتزام بمنح العلامة التجارية للممنوح له.
- 51.....الفرع الأول: مفهوم العلامة التجارية وأنواعها.
- 51.....أولا: تعريف العلامة التجارية.
- 52.....ثانيا: أنواع العلامات التجارية.

54.....	الفرع الثاني: ضوابط اتفاق الترخيص باستخدام العلامة التجارية.....
55.....	المطلب الثاني: الالتزام بنقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية.....
55.....	الفرع الأول: التزام المانح بنقل المعرفة الفنية للممنوح له.....
60.....	الفرع الثاني: التزام المانح بنقل المساعدة التقنية للممنوح له.....
61.....	أولاً: مضمون المساعدة التقنية.....
62.....	ثانياً: المراحل الزمنية لتقديم المساعدة التقنية.....
64.....	ثالثاً: التفرقة بين المساعدة الفنية والمساعدة التقنية.....
65.....	المبحث الثاني: أثر عقد الفرنشيز في تحقيق أهداف الاستثمار.....
65.....	المطلب الأول: دور عقد الفرنشيز في تحقيق التنمية الاقتصادية.....
66.....	الفرع الأول: امتيازات عقد الفرنشيز على النظام الاقتصادي.....
66.....	أولاً: توفير مناخ استثماري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.....
68.....	ثانياً: التقليل من المخاطر.....
70.....	الفرع الثاني: مزايا عقد الفرنشيز بالنسبة لطرفي العقد.....
70.....	أولاً: مزايا عقد الفرنشيز بالنسبة للمانح.....
72.....	ثانياً: مزايا عقد الفرنشيز بالنسبة للممنوح له.....
73.....	ثالثاً: مزايا عقد الفرنشيز بالنسبة للمستهلك.....
74.....	المطلب الثاني: عقد الفرنشيز نظام تجاري عالمي.....
74.....	الفرع الأول: تطبيق عقد الفرنشيز على المستوى الدولي.....
77.....	الفرع الثاني: تطبيق عقد الفرنشيز في الدول العربية.....
80.....	خاتمة.....
82.....	قائمة المراجع.....
90.....	الفهرس.....

ملخص

عرف المجال الاقتصادي في الآونة الأخيرة عدة تطورات، لاسيما في مجال عقود التوزيع بصفة عامة وعقود الفرنشيز بصفة خاصة، الذي أخذت في التنوع بقدر الحاجة للانتشار والتمركز داخل الأسواق مما أدى إلى خلق منافسة قوية بين مختلف المستثمرين، وهذا راجع إلى القوة التكنولوجية والمالية لبعض منهم على حساب البعض الآخر، وهذا ما أسهم في تشكيل نوع من التصرفات التعاقدية، بغرض تمكين من وضع أطر تعاقدية للعلاقات التي يكون الهدف من ربطها تفعيل آليات توزيع المنتجات السلعية والخدمية.

فقد انتشر عقد الفرنشيز بشكل واسع في أغلب التعاملات الاقتصادية، إذ يعتبر وسيلة لتحقيق المصالح الاقتصادية للمستثمرين، كما يعد أحد الطرق المتبعة لتنمية اقتصاد الدول كونها تشمل على الركائز الأساسية لحقوق الملكية الفكرية المتمثلة في استغلال العلامة التجارية إضافة إلى منح المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية.

كلمات دالة

عقد الفرنشيز، الاستثمار، التنمية الاقتصادية.

Résumé

Récemment, le champ économique a connu plusieurs évolutions, notamment dans le domaine des contrats de distribution en général et des contrats de franchise en particulier, qui ont pris autant la diversification que le besoin de dispersion et de concentration au sein des marchés, ce qui a conduit à la création d'une forte concurrence entre les différents investisseurs, et cela est dû à la puissance technologique et financière des uns au détriment des autres, et cela a contribué à la formation d'un type de comportement contractuel, dans le but de permettant le développement de cadres contractuels de relations dont le lien est d'activer les mécanismes de distribution des produits de base et de service.

Le contrat de franchise s'est largement répandu dans la plupart des transactions économiques, car il est considéré comme un moyen de réaliser les intérêts économiques des investisseurs. C'est aussi l'une des méthodes utilisées pour développer l'économie des pays, car il comprend les piliers fondamentaux des droits de propriété intellectuelle. Représentée dans l'exploitation de la marque, en plus d'accorder des connaissances techniques et de fournir une assistance technique.

Mots Clé

Acte de franchise, Investissement, développement économique