

**عقد الفرانشيز ( عقد الامتياز التجاري )**

**الفصل الثاني: أثار عقد الفرانشيز وحالات انتهائه (تابع):**

تكملة لما تم استعراضه في المحاضرة السابقة رقم 14.

**المبحث الأول: أثار عقد الفرانشيز:**

باعتبار أن عقد الفرانشيز هو من عقود المفاوضة - كما سبق وأن ذكرنا - فكل طرف فيه يأخذ مقابل لما أعطى، وهذا ما سيتم دراسته في هذا المبحث حيث قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين، نتناول في الأول التزامات وحقوق المرخص le franchiseur وفي الثاني التزامات وحقوق مستغل العلامة أو المرخص له le franchiseé.

**المطلب الأول: التزامات وحقوق المرخص في عقد الفرانشيز:**

**الفرع الأول: التزامات المرخص في عقد الفرانشيز:**

تتعدد التزامات المرخص في عقد الفرانشيز، نذكر من بينها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

1. الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد:.....

2. الالتزام بنقل المساعدة التقنية:.....تكملة.....

وتختلف وسائل تقديم المساعدة التقنية بحسب نوع النشاط وحجم شبكة وطبيعة المعرفة الفنية محل التعاقد وهذه الوسائل مادية وغير مادية.

أ- الوسائل المادية: وتتمثل في:

- كتيبات إرشادية: وتحتوي على طريقة التشغيل بالأساليب التي يستخدمها الممنوح له طوال فترة العقد وتكون في صورة بطاقات وصفية تتضمن نموذج التشغيل الذي يتوجب على الممنوح له تتعبه طوال مدة العقد، فتتطلب العلاقة بين طرفي عقد الامتياز التجاري أن تكون متواصلة، فلا يؤدي المانع ما عليه بمجرد نقل عناصر المعرفة الفنية، حيث يلزمه مساعدة الطرف الآخر على استيعاب التكنولوجيا محل العقد واستخدامها الاستخدام الأمثل طوال تنفيذ العقد.

- المجالات الخاصة بالشبكة: وتكون في صورة دوريات منتظمة وتتضمن هذه الدوريات عرضا لما يريد المانع نقله من إرشادات، كما قد تتضمن نشر تجارب الأعضاء الآخرين وهي بذلك تعد مرجعا عاما ومباشرا لعرض تجارب أعضاء الشبكة.

ب- الوسائل غير مادية: وتتمثل هذه الوسائل في:

- دورات تدريبية ومؤتمرات بصورة منتظمة وبتصالات شخصية، وتحديث كتيبات التعليمات والتمارين، كذلك يقوم المانح أحيانا وحسب نطاق هذا الالتزام لزيادة منشأ الممنوح له، وقد تتخذ المساعدة شكل المساعدة القانونية بحيث تترجم بعدة أعمال قانونية وإعداد متواصل للممنوح مثلا: نصائح نموذجية ونصائح قانونية. يعد هذا الالتزام قانونيا، ومن ثم فإن خلو العقد من النص الصريح عليه أو استبعاده بنص تعاقدي لا يؤدي إلى تحلل المانح منه، وفيما يتعلق بالنطاق الزمني للالتزام بتقديم المساعدة التقنية تقسم مراحل تقديم المساعدة التقنية إلى ثلاث مراحل هي

**المرحلة الأولى: المرحلة السابقة لبدء النشاط،** وتتمثل بدراسة السوق واختيار أنسب الأماكن لمشروع الممنوح، كذلك تدريب الموظفين والعاملين لدى الممنوح له.

**المرحلة الثانية: لحظة بدء النشاط،** إذ يقوم المانح بالإشراف على عناصر دعائية للممنوح له وتنظيم كل ما يرتبط بلحظة بدء النشاط، كذلك قد يتطلب الأمر ضرورة تواجد المانح وقت الافتتاح. فيكون المانح حاضرا لإرشاد الممنوح له بنصائح وعادة يتم تحديد كلفة هذه الخدمة وذلك ما يتعلق بنفقات التنقل والإقامة.

**المرحلة الثالثة: وهي المرحلة التالية على بدء النشاط وحتى انتهاء العقد،** مثلا: توفير تدريب دائم في دورات سنوية أو حسب الطلب، وتكون تكاليف الإقامة والمواصلات على نفقة الممنوح له. وعند الإشارة إلى المساعدة التقنية في العقد، يجب تحديد مداها بصورة واضحة دون استعمال جمل وكلمات قد تؤدي إلى اعتبار المانح مساعدا، إذ يجب تحديد الحدود الملزمة وذلك بأن تقدم خلال تاريخ معين والإشارة إلى نوعية المساعدة التقنية المزمع تقديمها، كذلك يتوجب أن يدرج في العقد المصاريف المستوجبة الدفع مقابل الخدمات المتقدمة إذ أنه لا شيء يقدم مجانا إلا إذا جاء النص على ذلك صريحا.

وتتمثل مظاهر تقديم المساعدة التقنية في تقديمها في صورتها المجردة وتقديمها مقترنة بعنصر مادي، فالمساعدة التقنية في صورتها المجردة تنصب على تنمية قدرة الممنوح له على مباشرة النشاط. وتمتد لتشمل تفاصيل متعددة كالمسائل الإدارية، والإعلامية والتسويقية، وكذلك عمليات التدريب وصيانة منشأة الممنوح

له. أما المساعدة التقنية المقترنة بعنصر مادي فهي تشمل بالإضافة إلى ما سبق قيام المانح بتزويد الممنوح له بالبضائع أو قطع غيار، لكن يلاحظ أن المانح - بموجب هذا الالتزام- لا ينفرد بتزويد الممنوح له بالبضائع أو قطع الغيار، فالأصل أن الممنوح له حراً في اختيار الجهة التي تزوده بالبضائع، ولا يكون مجبراً على طلب ذلك من المانح، إلا في الحالة التي يكون فيها التزود من غيره ضاراً في سمعة الشبكة.

- تتمتع المعرفة الفنية بمجموعة من الخصائص تتمثل بما يلي:

- السرية: حيث يكون كل عنصر من عناصر المعرفة مجهولاً، أو يستحيل الحصول عليه خارج إطار العلاقات مع مانح الامتياز والتي يجهلها الغير.

- المعرفة: بحيث تكون المعرفة موصوفة بصورة كاملة وكافية.

- جوهرية: حيث تكون مفيدة ومهمة للممنوح له لئليح له تحقيق نتائجه ووضعها في أسوأ حال، ولا يشترط أن تكون معرفة التصرف مبتكرة ومستحدثة ومحددة ولكن يكفي أن تؤدي إلى نجاح الممنوح له. وبصورة واضحة يعتبر هذا الالتزام من الالتزامات الجوهرية والعناصر المكونة لعقد الامتياز التجاري وهو شرط من شروط صحته، حيث يلزم المانح أن يقدم للمتلقي معرفة الفنية اللازمة وما يتعلق بها من الوثائق والتصميمات والرسومات الهندسية، وغير ذلك مما هو لازم لاستيعاب المعرفة الفنية محل العقد واستخدامها.

### 3- الالتزام بالمحافظة على سرية التحسينات:

المقصود بهذا الالتزام هو أن يحافظ مانح الامتياز على سرية التحسينات الفنية التي قد يدخلها المتلقي بنفسه وينقلها إلى المانح بموجب شرط في العقد، حيث أنها أصبحت حقاً من حقوق الملكية الفكرية للمتلقي، ويترتب على التزام المانح نقل عناصر عقد الامتياز التجاري، التزامه بنقل التحسينات وهذا الالتزام يعتبر من الاداءات المشتركة بين المانح والممنوح له. إذ يفترض تراضي تنفيذ التزام المانح بإمداد الممنوح له بالتحسينات المتوالية التي يدخلها على المضمون الفني لنظامه.

إذ ينشأ هذا الالتزام في المرحلة التالية على إبرام العقد وأثناء تنفيذه وطبيعة هذا الالتزام تتميز بالطابع الاحتمالي، الذي يعتمد ويتحدد وجوده بظروف المانح التقنية وقدرته على التطوير، حيث أن التحسين الذي يطرأ على التقنية من شأنه أن يفيد

المتعاقد على استغلال الموارد المتوفرة لديه والأيدي العاملة، إضافة إلى مناسبتها للمانح والظروف الاجتماعية مما يساعد في تطوير الإنتاج طوال مدة العقد.

#### 4. الالتزام بمنح حق استغلال العلامات المميزة :

يلتزم مانح الامتياز بتمكين المتلقي من استغلال العلامات المميزة التي تميز سلعه أو خدماته موضوع عقد الامتياز، وتتعلق تلك العلامات المميزة بالاسم التجاري والشعار والشكل الخارجي والألوان المعتمدة التي تميز الشركة عن غيرها، إذ تلعب تلك العلامات المميزة دورا كبيرا في جذب الزبائن، فالعلامة والشعار ليسا جزءا من المعرفة الفنية، وإنما تكسب المتلقي للامتياز النجاح الذي يؤمن انتشارا متزايدا بينما يؤمن الشعار والعلامة تسويق المعرفة الفنية إذ يمثلان همزة وصل بين المشروع والمستهلك. وتبقى هذه العلامات خاضعة للحماية القانونية المقررة لها كحماية الاسم التجاري والشعار والرسوم والنماذج الصناعية.

5. الالتزام بالبيع والتموين الحصري: يقصد بهذا الالتزام إعطاء المتلقي وحده الحق في احتكار استغلال نشاط الامتياز محل العقد في إقليم معين وهو ما يسمى بالحصرية الإقليمية بحيث يلتزم مانح الامتياز بالامتناع عن ممارسة البيع والتجارة ضمن النطاق الجغرافي الممنوح لمتلقي الامتياز حق العمل فيه، كما يلتزم بتسليم المتلقي المنتجات التي يطلبها منه ضمن الشروط المنصوص عليها في العقد ويمتنع عليه توريد المنتجات والخدمات اللازمة لممارسة نشاط الامتياز لغيره فهو يأخذ التزام المانح بمظهرين: الأول يتمثل في امتناع المانح عن كل عملية بيع وتقديم أي خدمات داخل النطاق الإقليمي لأي من الممنوح لهم. أما المظهر الثاني: يتمثل في قيام المانح بضبط الحصرية للشبكة .

#### الفرع الثاني: حقوق المرخص في عقد الفرانشيز:

تشمل حقوق المرخص في عقد الفرانشيز الحقوق المالية بطبيعة الحال وحق الرقابة والإشراف على المرخص له<sup>1</sup>.

#### المطلب الثاني: التزامات وحقوق المرخص له في عقد الفرانشيز:

بعدما رأينا في المطلب الأول أهم الالتزامات والحقوق المتعلقة بالمرخص، سننتقل لدراسة أهم الالتزامات والحقوق الخاصة بالمرخص له باعتباره الطرف

1- مغيبغ نعيم، المرجع السابق، ص 207.

الثاني في عقد الفرانشيز، فإذا قام الأول (المرخص) بتنفيذ التزاماته على أكمل وجه فعلى الطرف الثاني (المرخص له) احترام هو الآخر التزاماته وتنفيذها على أحسن وجه، وعليه سنقوم في هذا المطلب بدراسة التزامات المرخص له في الفرع الأول وحقوقه في الفرع الثاني.

### الفرع الأول: التزامات المرخص له في عقد الفرانشيز:

إن التزامات المرخص له في عقد الفرانشيز تتمثل في الالتزام بالسرية والالتزام بعدم المنافسة للمرخص، والالتزام بالتعليمات والإرشادات من المرخص.

#### 1. الالتزام بالمحافظة على السرية:

يعتبر أمر السرية أمراً جوهرياً يبدأ قبل عملية التعاقد؛ أي في مرحلة المفاوضات، حيث يقوم الطرف المالك للمشروع وهو المرخص بإطلاع المرخص له على المعرفة الفنية، حتى يتسنى لهذا الأخير تقدير ما إذا كانت ذات قيمة أم لا، وعليه فإن إفشاء هذه الأسرار إلى المرخص له يترتب عليه التزامه بالمحافظة على أسرار المعرفة الفنية التي اطع عليها بنفسه أو بواسطة أشخاص قبل العقد أو بعده، سواء أبرم العقد في المستقبل أم لم يبرم<sup>1</sup>.

#### 2. التزام الممنوح له بدفع الثمن :

يمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح له اقتصادياً للمانح، حيث يلزم الممنوح له بدفع قسط مالي محدد بحيث يراعي عند تقدير هذا الثمن قيمة وشهرة العلامة والمعرفة الفنية وسمعة شبكة المانح ونجاح معرفته العلمية، فالثمن يعد بدلاً لشهرة العلامة الخاصة بالمانح، ويقاس بدلاً للشهرة على حق الامتياز أو الاستغلال علامة تجارية أو تصميم أو براءة الاختراع من حيث توزيع أو استهلاك الشهرة على عدة سنوات، وعلى بداية تاريخ قيام المشروع التجاري صاحب الشهرة وعليه فإن استهلاك بدل الشهرة يبدأ من تاريخ نشوء الشخصية الاعتبارية للشركة المكلفة ويمتد إلى خمس سنوات تلي تاريخ تسجيلها وفيما يتعلق بالالتزام المالي يتألف من نوعين من العائدات الأولى ثابتة والثانية نسبية.

1- محمد محمد السادات، المرجع السابق، ص 65.

### 3. الالتزام بعدم المنافسة:

يربط الفقه الالتزام بعدم المنافسة بطبيعة النشاط؛ أي بأن يقوم المرخص له بعد انتهاء العقد بممارسة ذات النشاط الذي كان يمارسه في شبكة الفرانشيز، وفي نفس المنطقة الجغرافية التي كانت محددة في عقد الفرانشيز، إلا أننا نعتقد أن عدم المنافسة مرهون باستعمال المعرفة الفنية محل العقد، أو حقوق الملكية الفكرية في النشاط المماثل لنشاط صاحب الفرانشيز، فلا ضير من قيام المرخص له بعد انتهاء العقد بممارسة نشاط مماثل لنشاط صاحب الفرانشيز مادام أنه لا يستخدم فيها أي من عناصر عقد الفرانشيز المنقضي<sup>1</sup>.

### 4. الالتزام بالخضوع والامتثال لأوامر المانح:

يلتزم المتلقي بالخضوع والامتثال لأوامر المانح فيما يخص إدارة مشروع الامتياز ويأخذ هذا الخضوع عدة صور:

أ- **البيع بالسعر المحدد للسلعة أو الخدمة محل العقد:** يحدد مانح الامتياز أحيانا نسبة الربح التي يجوز لمتلقي الامتياز إضافتها لقيمة السلعة والسبب في ذلك هو الرغبة في إحداث توازن واستقرار للسلعة، والسبب في ذلك هو الرغبة في إحداث توازن واستقرار للسلعة أو الخدمة، والحد من جشع بعض أصحاب الامتياز، أو دخولهم أحيانا في منافسة مع تجار آخرين في مناطق أخرى، بحيث يتجه الزبائن من تلك المنطقة إلى منطقة متلقي الامتياز الأقل سعرا.

ب- **السماح بالتفتيش:** إذ يفرض على المتلقي السماح للمانح بتفتيش مؤسسته وقت ما يشاء، وله أن يطلع على جميع المعلومات، ويدقق في كل المستندات المتعلقة بهذا النشاط، كما يحق للمانح التكلم مع الزبائن والموظفين في مؤسسة المتلقي، كل ذلك بهدف المحافظة على مستوى المطلوب أدائه للمستهلكين، وسمعة الشبكة.

ج- **إدارة المؤسسة حسب النظام المحدد:** يجب على المتلقي إدارة المؤسسة على حسب النظام الموضوع من المانح، فيتعين عليه إمساك دفاتر تجارية، وإنشاء محاسبة منظمة، بحيث يتمكن المانح من الاطلاع عليها دوريا، كما يلتزم باستعمال مستندات خاصة بالأسعار وأسماء المنتجات والمعروضات، كما عليه أن يتقيد بالزبي الرسمي لموظفيه .

<sup>1</sup> - Louis VOGEL, droit de la concurrence européen et français traite de droit économique, tome 1 édition lawlex, paris 2012, p207.

