

عقد الترخيص التجاري الدولي

تاريخ استلام المقال: 06 مارس 2017 تاريخ النشر: 30 سبتمبر 2018

الدكتور بلعزام مبروك

أستاذ محاضر "ب"

كلية الحقوق والعلوم السياسية

جامعة محمد لمين دباغين – سطيف 2 (الجزائر)

belazzemabrouk@yahoo.com

المخلص:

عقد الترخيص التجاري الدولي يعد من عقود التوزيع الحديثة، يرتكز أساسا على تكرار وإستنساخ نجاح فكرة المرخص من طرف مرخص لهم، وأهم ما يتميز به هذا العقد هو اتسامه بخاصية التدويل، لذا وجب تناول كيفيات ذلك، والمشاكل القانونية الناتجة وخاصة منها تحديد القانون الواجب التطبيق.

إن فحص مختلف العقود النموذجية لعقد الترخيص التجاري الدولي، يتبين لنا أن هذا الأخير يفرض مجموعة من الالتزامات على أطرافه تدور كلها حول فكرتين أساسيتين أولاهما سعي المرخص للحفاظ على تجانس وصوره العلامة وثانيهما رغبة المرخص له في تكرار نجاح المرخص.

كلمات مفتاحية :

عقود دولية، عقود التوزيع، الترخيص التجاري، شبكات التوزيع.

Resumé:

Le contrat de franchise internationale est l'un des contrats de distribution modernes, basé principalement sur la reproduction du succès de l'idée franchisé du franchiseur par des franchisés, et la caractéristique la plus importante de ce contrat est son internationalisation, Il est donc nécessaire d'aborder les modalités de l'internationalisation et les problèmes juridiques qui en résultent, en particulier la détermination de la loi applicable.

L'examen des différents contrats types de contrat de franchise internationale, montre que ce dernier impose à ses parties une série d'obligations autour de deux idées fondamentales: la première vise à préserver l'homogénéité et l'image de la marque et la seconde à vouloir reproduire le succès du franchiseur.

Mots clés: Contrats internationaux; Contrats de distribution ; contrats de franchisage ; Réseaux de distribution



مقدمة:

تعد تقنية التجنير *Commercialisation*، عن طريق الترخيص التجاري *Franchising*، إحدى أكثر طرق التجنير اتساعاً وأكثر فعالية على المستوى الدولي، ويرجع نجاحها إلى التوحيد الواقع في الأذواق وازدياد حاجات ومتطلبات المستهلكين. كما أن بروز تيار تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجد في هذه التقنية وسيلة فعالة لذلك، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي كانت إلى وقت ليس ببعيد مهددةً بالزوال تحت الثقل الاقتصادي للمؤسسات الكبيرة العمومية منها أو مختلطة الاقتصاد وكذلك المتعددة الجنسيات، أصبحت اليوم وبفضل تقنية الترخيص التجاري ورقة رابحة في البحث عن الضعيفة والمدروية والمرونة، كما أنه أصبح لها دور أساسي في ازدهار الأمم الصناعية. هذا ما أدى إلى ظهور رغبة لدى المتعاملين الاقتصاديين سواء على مستوى المحلي أو على المستوى الدولي، للرهان على هذه التقنية للتجنير من أجل تطوير تجارتهم الداخلية والخارجية، حيث أن أغلب ولايات الولايات المتحدة الأمريكية، وكذا دول المجموعة الاقتصادية الأوروبية أصدرت تشريعات لتنظيم الترخيص التجاري. على خلاف الأمر في فرنسا وكذا الجزائر، حيث أنه إلى غاية الآن، ليس هناك تشريع خاص بهذه التقنية في الجزائر، الأمر الذي جعل عقد الترخيص التجاري يصنف ضمن العقود غير المسماة.

وإذا كان عدم خضوع عقد الترخيص التجاري لتنظيم تشريعي خاص ليست عائقاً كبيراً لظهور وتطور هذا العقد سواء في فرنسا أو في الجزائر، بحكم تكفل تقنية العقود النموذجية بمهمة تحديد التزامات الأطراف في هذا العقد على المستوى الداخلي، بحيث يمكن القول أن عقد الترخيص التجاري ظهر وتطور في ظل الحرية التعاقدية واستقلال المهنيين بتحديد مضمونه العقدي، وتبرز أكثر هذه الحرية على المستوى الدولي أو في إطار التجارة الدولية، حيث المجال أوسع والأفق أكثر رحابة، فقد نما وتطور عقد الترخيص التجاري الدولي بشكل كبير حتى أصبح نموذجاً يجسد العولمة بمختلف تجلياتها.

وعليه فإن الإشكالية التي يطرحها بحثنا هي التساؤل حول ما إذا كان الترخيص التجاري الدولي يطبق بطريقة عادلة متوازنة وفعالة؟ وهل القواعد العامة التي تنظم المعاملات العقدية الداخلية تستجيب إلى حاجات الترخيص التجاري الدولي، وسنحاول الإجابة عن هذه الإشكالية من خلال تحديد الإطار القانوني لعقد الترخيص التجاري في المبحث الأول وتحليل الالتزامات الناتجة عن هذا العقد في المبحث الثاني.

المبحث الأول: الإطار القانوني لعقد الترخيص التجاري الدولي

إن عقد الترخيص التجاري عموماً يعد من العقود الحديثة نسبياً، ذات النشأة

الأنجلوساكسونية، كما أنه يمتاز بنوع من التعقيد، كما انه يتشابه مع الكثير من العقود الموجودة في مجال التوزيع، وهو ما يفرض وضع تعريف دقيق له كعقد جديد من العقود الخاصة (المطلب الأول)، كما أن دراسته كعقد دولي يتطلب تحديد معيار دوليته (المطلب الثاني). ولعل أهم ما يتميز به عقد الترخيص التجاري الدولي هو اتسامه بخاصية التدويل، لذا وجب تناول كيفيات ذلك (المطلب الثالث)، والمشاكل القانونية الناتجة عنه وخاصة منها تحديد القانون الواجب التطبيق (المطلب الرابع).

المطلب الأول: تعريف عقد الترخيص التجاري الدولي

بحكم جدّه عقد الترخيص التجاري، فإن إعطاء تعريف دقيق له يعد أمراً صعباً لذا سنحاول أن نخرج على مختلف التعريفات التي أعطيت له سواء التشريعية منها أو تلك الصادرة عن الهيئات المتخصصة أو القضائية بالإضافة إلى الفقه.

عرف المشرع الفرنسي في قرار 29 نوفمبر 1973¹ عقد الترخيص التجاري بعد أن أطلق عليها لفظ *Franchisage* بأنه: "عقد بموجبه تمنح مؤسسة إلى مؤسسات مستقلة، في مقابل أقساط، الحق في تمثيلها تحت اسمها وعلامتها من أجل بيع منتجات وخدمات هذا العقد يكون مرفقاً عادة بمساعدة تقنية".

في حين عرفته لائحة الإغضاء الأوروبية رقم 88/4087 لـ 30 نوفمبر 1988 بأنه: "مجموعة من حقوق الملكية الفكرية والصناعية المرتبطة بعلامات أو أسماء أو شعار أو يافطة أو نماذج صناعية أو تصميمات أو حقوق المؤلف أو معرفة فنية أو براءة إختراع والتي يتم إستغلالها لاعادة بيع المنتج أو الامداد بالخدمات للمستهلك الأخير"². عرف القضاء الفرنسي عقد الترخيص التجاري بأنه: "العقد الذي بموجبه يضع المرخص تحت إمرة المرخص له اسمه التجاري، بالإضافة إلى الأحرف الأولى والرموز والعلامة التجارية والمعرفة الفنية ومجموعة من السلع والخدمات يتم إنتاجها بطرق أصيلة ومحددة، ويجري إستغلال هذه العناصر بإتباع طرق فنية وتجارية موحدة سبق تجربتها ويجري إختبارها وتطبيقها باستمرار وذلك بمعرفة المرخص وتحت إشرافه ورقابته"³.

1 - هذا القرار خاص بالمصطلحات الاقتصادية والمالية، والذي لم يكن موضوعه تنظيم عقد الترخيص التجاري وإنما كان يهدف إلى فرنسة بعض المصطلحات الأجنبية حيث ترجم عبارة *franchising* إلى *franchisage*.

2 - ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في الفكر الاقتصادي والقانوني، منشأة المعارف، الاسكندرية، 2007، ص 26.

3 - الكندري محمد، اهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، مجلة الحقوق، الصادرة عن كلية الحقوق بجامعة الكويت، مطبعة الكويت، العدد الرابع، 2000، ص 21.

المطلب الثاني: معيار دولية عقد الترخيص التجاري

يطرح التساؤل حول المعيار المعتمد في تحديد دولية عقد الترخيص التجاري؟ هل يجب الاحتفاظ بمعيار قانوني محض؟ وفي هذه الحالة نكتفي مثلا بأن المرخص أو المرخص له لهما جنسيات مختلفة للقول بالطابع الدولي لعقد الترخيص التجاري، أم هل يجب اعتماد المعيار الاقتصادي.⁽¹⁾ ونعتبر بأن عقد الترخيص التجاري لا يصبح دوليا إلا إذ كانت المرخص له يمارس نشاطه في عدة أقاليم دول مختلفة⁹.

وفي مجال عقود التوزيع، اعتمدت غرفة التجارة الدولية، عند مصادقتها على الدليل الموجه للمتعاملين في التجارة الدولية حول كيفية تحرير عقود امتياز بيع دولي، المعيار الاقتصادي، ووفقا لهذا المعيار يجب أن يكون كل من المانح *Concedant* والموزع *Concessionnaire* متواجدا في دول مختلفة، كما ألحت كذلك غرفة التجارة الدولية أن الدليل موجه للامتياز الدولي، وهو ما يفرض أن يكون الموزع يمارس نشاطه في دولة أو عدة دول من غير دول المانح". وهكذا كما لاحظ الأستاذ *Casse Djian*، إذا كان في عقد الامتياز التجاري، المانح يقيم في نفس دولة الممنوح، ويموله ببضائع مصدرها أجنبي، فإن هذا العقد كما يبدو يحقق مد البضائع عبر الحدود، لكن في المقابل لا نجد جزرا لرؤوس الأموال عبر الحدود، لأن الدفع يتم من طرف الموزع إلى المانح في داخل حدود نفس الدولة، ومنه إبرام مثل هذا العقد لا يعد دوليا.²

المطلب الثالث: طرق تدويل عقد الترخيص التجاري وتحديد القانون الواجب التطبيق

يواجه المرخص الذي يرغب في التلوج بشبكتة إلى مجال الدولية تحديين، الأول اقتصادي ويتمثل في اختيار الطريقة المثلى للتدويل (الفرع الأول)، والتحدي الثاني قانوني ويتمثل في تحديد القانون الواجب التطبيق (الفرع الثاني).

الفرع الأول: طرق تدويل عقد الترخيص التجاري

يحوز المرخص الذي يقرر الدخول إلى الأسواق الدولية في الحقيقة، أربع طرق لإبرام عقود ترخيص تجاري في الخارج، وهي الترخيص التجاري المباشر (أولا) أو عن طريق تأسيس فرع أو شركة تابعة (ثانيا)، أو باللجوء إلى المشروع المشترك (ثالثا)، أو إبرام عقد ترخيص تجاري أساسي (رابعا).

¹ - المعيار الاقتصادي، يفترض المساس بمصالح التجار الدولية، أي المد والجزر بين الحدود.

² - Martine BEHAR TOUCHAIS, George Virassumy, *Les contrats de la distribution*, DELTA, L.G.D.J, 1999, p339.

أولاً - الترخيص التجاري المباشر:

تعد هذه الطريقة الأكثر بساطة في هيكلية شبكات الترخيص التجاري، وتتمثل في قيام المرخص الذي يرغب في مد نشاطاته إلى الخارج بإبرام مباشرة من بلده الأصلي، اتفاقات ترخيص تجاري على متعاملين اقتصاديين، ويوجدون في بلد الإنشاء.⁽¹⁾

ثانياً - الشركة التابعة أو الفرع:

إن تدويل شبكة الترخيص التجاري عن طريق الشركة التابعة *filiale* أو الفرع *la succursale*، (الاختيار بينهما يكون غالباً مرتبطاً باعتبارات النظام الضريبي)، تتمثل مزايده في الحضور الفعلي في بلد الاعتماد حيث يسمح بوضع ممثل قوي للمرخص في بلد الإنشاء يسمح بالاقتراب مباشرة من السوق، إلا أن أهم عوائقه هي التكلفة الباهظة التي يصادفها المرخص، كما يتطلب حضوره الدائم في بلد الإنشاء.⁽²⁾

ثالثاً - المشروع المشترك:

يعرف المشروع المشترك بأنه "التجمع الذي بموجبه تشترك عدة مؤسسات من أجل تحقيق مشروع معين، واضحة بشكل مشترك لمعارفها وتكنولوجياتها ومصدرها، وقد يأخذ المشروع المشترك شكل هيكل مشترك *structure commune*، أو ينتج عن اتفاقات عقدين محضة *No Corporative joiventure*".⁽³⁾

رابعاً - الترخيص التجاري الأساسي:

يتمثل هذا النظام ببساطة بقيام المرخص *franchiseur* بإبرام مع متعامل اقتصادي يسمى المرخص له الأساسي *franchisé principale* الذي يوجد في بلد الإنشاء *le payé d implantation* اتفاق ترخيص تجاري أساسي بموجبه يلتزم المرخص له الأساسي بتطوير شبكة الترخيص التجاري في البلد الموجود فيه⁽⁴⁾

يعد الترخيص التجاري الأساسي النظام الأكثر استعمالاً في التطبيق، حيث يتم منح إلى المرخص له أساسي حصرية استعمال وتطوير الفكرة *Concept*، المعرفة الفنية المرتبطة بشعار في دولة معينة. وفي مقابل هذا الحق، يدفع المرخص له الأساسي إلى المرخص الأساسي صاحب الشعار والمعرفة الفنية حق دخول، وكذلك النشاط خلال كل مدة العقد، الذي يتوقف في الغالب على رقم الأعمال المحقق من المرخص له الأساسي، في حين يضمن المرخص الأساسي القيام بدور

¹ - Eric.Gastinel. la Franchise internationale, gaz, pal mercredi. 1^{er} permh.2janvi. 1998. Doctrine. P 08.

² - E. Castinel. Op.cit., P 08.

³ - F. L. Simon ,théorie et pratique du droit de la franchise JOLY édition ,Paris. 2009. P568.

⁴ - F. L. Simon , Op.cit, P 25.

المرخص في ذلك البلد ويتمثل هذا الدور في نجاح استغلال الفكرة. وحمل لواء الشبكة الدولية، والمبادرة بتكييف الفكرة مع المتطلبات الأمنية.⁽¹⁾

الفرع الثاني: تحديد القانون الواجب التطبيق على عقد الترخيص التجاري الدولي

طبقاً لقانون الإسناد في القانون الدولي الخاص، فإنه يجوز للأفراد اختيار القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي (أولاً)، وي طرح التساؤل في حالة عدم اختيار الأطراف للقانون الواجب التطبيق (ثانياً).

أولاً - اختيار الأطراف للقانون الواجب التطبيق؛

غالباً ما تقترن عقود الترخيص التجاري بفكرة العقد الإطار *contrat-cadre* مع العلم، هذا الأخير يقصد به العقد الذي يكون موضوعه هو تحديد الشروط إلى ستبرم في ظلها عقود التطبيق *Contrats d'application* المستقبلية والتي تكون غالباً عقود بيع. هل اختيار الأطراف للقانون الذي يطبق على العقد الإطار يكون له تأثير على عقود التطبيق وفي ظل أي شروط؟ إن هذا السؤال لا يطرح صعوبات من وجهة نظر النصوص القانونية المطبقة على البيع والعقد التطبيقي حيث أن اتفاقية لهاي لعام 1955 احترمت في الواقع مبدأ سلطان الإرادة، لكن هذا يقتضي قياس مدى هذا الاختيار بالنظر إلى قواعد اتفاقية فيينا حول البيع الدولي للبضائع، فالصعوبات إذا جمة ومتعلقة أكثر بصياغة البند أولها، أن بند قانون الإرادة (*Election Juris*)، يمكن ألا يشير إلا للعقد الإطار في هذه الحالة العقود التطبيقية تأخذ مصير أي بيع، لكن البند يمكن أن يمتد إلى البيوع التطبيقية، سواء لأن قراءته تتضمن هذا الامتداد، أو أن بند قانون الإرادة، يمكن اعتباره "بندا إطار" *Carde-Clause* " كما يطبق على العقد الإطار يطبق كذلك على العقود التطبيقية، وأخير بالنسبة لفرضية أن البند خاص فقط بالعقود التطبيقية، لأنه تم إدراجه في الشروط العامة لبيع المورد، فقد اعتبرت محكمة النقض الفرنسية أن الاختيار المخصص فقط لعقد التطبيق لا يمتد إلى العقد الإطار.⁽²⁾

مع الإشارة في الأخير، أنه لا يمكن للأطراف التملص من قواعد دولية أمره مثل قوانين البوليس *Les lois de Police*، عن طريق اختيار القانون الواجب التطبيق على عقد الترخيص التجاري الدولي.⁽³⁾

¹ - *ibid*, P563.

² - *Jaques Béguin et Michel. Menjucop, Droit du commerce international litec, Paris N°1105. P447-448.*

³ - *Ibid. N 1107.*

ثانيا - عدم اختيار القانون الواجب التطبيق من قبل أطراف عقد الترخيص التجاري الدولي؛

عند عدم اختيار الأطراف للقانون الواجب التطبيق على عقدهم، تزيد الصعوبات، فلا بد من اللجوء إلى القواعد العامة لتحديد القانون الواجب التطبيق حسب قواعد اتفاقية روما¹ مع الملاحظة أنه قبل دخول هذه الاتفاقية حيز النفاذ كان القضاء يتمسك بالقواعد التقليدية في مجال العقود.⁽¹⁾ وعادة ما يلجأ في مجال عقود التوزيع إلى مكان تنفيذ العقد.⁽²⁾ أي قانون الموزع. أما في ظل تطبيق اتفاقية روما يجب البحث عن قانون البلد الذي يظهر العقد وابطد ضيقة معه، باللجوء للقرينة التي وضعتها المادة 4 فقرة 2 من اتفاقية روما³ والمتمثلة في البحث عن الأداء المميز للعقد *la prestation caractéristique du contrat*⁽⁴⁾ حيث أن المعاهدة تفترض أن البلد الذي يقيم فيه أحد الأفراد الذي يقوم بتقديم الأداء المميز للعقد يعد قانونه هو الواجب التطبيق على هذا العقد،⁽⁵⁾ غير أن تقرير *Givllano-Lagard* حول اتفاقية روما يوجب أن الأداء المميز ينصرف إلى "وجوب الدفع".

إن هذا الحل لا يتلاءم مع الترخيص التجاري، ذلك أن الأداء الأكثر تمييزا في هذا العقد هو تقديم المعرفة الفنية والمساعدة التقنية، ومنه فإن قانون بلد المرخص هو الواجب التطبيق على العقد،⁽⁶⁾ ومع ذلك فإنه لم يتم حل كل الصعوبات حيث أن المادة 4 فقرة 5 من اتفاقية روما تنص على أن افتراض تركيز العقد في موطن المدين الأداء المميز، يجب استبعاده إذا تبين من الظروف أن العقد يظهر علاقة جد ضيقة مع بلد آخر. والحال أن عقود التوزيع تتضمن غالبا بند حصرية إقليمية يؤدي إلى تركيز العقد في بلد المرخص له، والحاصل أنه من المؤكد أنه يعد اصطناعيا تحديد الأداء المميز في ظل مجموع الالتزامات المركبة والمختلطة لعقد الترخيص التجاري.⁽⁷⁾

البحث الثاني: التزامات الأطراف في عقد الترخيص التجاري الدولي

إن فحص مختلف العقود النموذجية لعقد الترخيص التجاري، يتبين لنا أن هذا الأخير يفرض مجموعة من الالتزامات على أطرافه تدور كلها حول فكرتين أساسيتين أولاهما سعي

¹ - *ibid*, N°1108. P 448.

² - *Paris*, 10 avr. 1972. *JDI*. 1973.P 363. *Note PH. Kahn*.

³ محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013، ص 312.

⁴ - *J. Béguin, M. Menjucop, Op.cit, N° 1108. P 448.*

⁵ - المادة 4 فقرة 2 من اتفاقية روما.

⁶ - *J. Béguin, M. Menjucop, Op.cit, N°1114. P 451.*

⁷ - *ph. Le Tourneau "Franchise "juris-class. contrats distribution. Fasc 1045 P23, P68.*

المرخص للحفاظ على تجانس وصوره العلامة وثانيهما رغبة المرخص له في تكرار نجاح المرخص، ويتضح ذلك من خلال تحليل التزامات المرخص (المطلب الأول) والتزامات المرخص له (المطلب الثاني).

المطلب الأول: التزامات المرخص:

يمكن تقسيم التزامات المرخص في إطار شبكة ترخيص تجاري دولي إلى التزامات ناتجة عن رابطة شخصية بين الأطراف (الفرع الأول)، والتزامات مملأة بالنظر إلى انتماء العقد إلى شبكة توزيع تجاري مندمج (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التزامات المرخص الناتجة عن علاقته الثنائية مع كل مرخص له عضواً في الشبكة

و تتمثل التزامات المرخص الناتجة عن علاقته بكل مرخص له في الالتزام بالإعلام قبل العقدي، (أولاً)، ونقل المعرفة الفنية (ثانياً)، ومساعدة المرخص له (ثالثاً)، ووضع الإشارات الجاذبة للزبائن تحت تصرف المرخص له (رابعا) والالتزام بمنح حصص إقليمية (خامساً).

أولاً - الالتزام بالإعلام قبل التعاقد:

إذا كانت بعض الدول قد نظمت موضوع الالتزام بالإعلام قبل التعاقد عن طريق إصدارها لقوانين خاصة بالترخيص التجاري،⁽¹⁾ فقد فضلت أخرى تنظيمه بشكل أوسع، عن طريق قوانين تشمل كل العقود المشابهة لهذه العملية.⁽²⁾ في حين يخضع هذا الموضوع في الدول التي لم تنظم هذا الموضوع بقوانين خاصة للقواعد العامة للالتزامات.⁽³⁾

و يعد المرخص هو المدين بالالتزام بالإعلام لأن هذا الأخير مفروض لصالح المرخص له المترشح *Candidat Franchisée*.

و فيما يتعلق بمحل الالتزام بالإعلام فإن مختلف النصوص التي تعرضت للالتزام بالإعلام قبل التعاقد، يظهر أنها تتضمن قاسماً مشتركاً، بين كل النماذج الموجودة، وهو ما يتعلق بالزامية العديد من المعلومات المهمة والتي تتمثل فيما يلي⁽⁴⁾: عناصر هوية والمعلومات المتعلقة بالمرخص (الاسم - اسم الشركة - عنوان ومقر الشركة...)⁽⁵⁾، خبرة المرخص وكذلك مسيرته في التجارء موضوع نشاط الترخيص التجاري عموماً، وفي الترخيص موضوع العقد خصوصاً، حقوق الملكية الفكرية الموضوعة تحت تصرف المرخص له، الوضعية المالية للمرخص

¹ - مثل الو.م. أ. استراليا، تونس.

² - فرنسا، بلجيكا واليابان.

³ - مثل الجزائر ومصر وكل الدول العربية ماعدا تونس.

⁴ - Ph. le Tourneau, *les contrat de franchise*, 2 édition, Litec, 2007, N° 861. P 583-539.

⁵ - مثل القانون الاسترالي، والقانون الأمريكي.

تقديم الحسابات السنوية، أو التقارير المتعلقة بسنتين أو ثلاث سنوات الممارسة الأخيرة)، هوية والمعلومات المتعلقة ببقية أعضاء الشبكة، بعض بنود العقد المتعلق أساسا بالحصريّة (الإقليميّة، النشاط، وعدم المنافسة)، الالتزامات الماليّة للمرخّص له، المساعدة المقترحة من المانح والالتزامات الناشئة عند نهاية العقد، مدى الالتزام بالأعلام المتعلق بمحتوى العقد يفسر أحيانا بأن العقد نفسه لا يسلم،⁽¹⁾ وأحيانا يكون جد واسع بحيث أن العقد نفسه يجعل أن يسلم إجباريا.⁽²⁾

ثانيا - الالتزام بنقل المعرفة الفنية والحفاظة عليها :

يتم نقل المعرفة الفنية عمليا بعدد طرق فقد يتم ذلك شفاهة وبالكتاب عن طريق تسليم دليل شامل "Bible" أو بطاقات وملفات، وحاليا تم استبدال الوثائق المكتوبة أو يتم إرفاقها بأقراص مرنة أو أقراص مضغوطة وبرامج أعلام آلي أو طريقة تقنية الفيديو، ويتم كذلك نقل المعرفة الفنية عن طريق التكوين *la Formation* أي عن طريق إقامة تربيّات للتكوين أو إرسال المكونين للمرخّص لهم، كما ظهر حاليا، بفعل الانترنت التكوين على الخط *Formation en ligne*⁽³⁾.

ثالثا - الالتزام بضمان المساعدة التقنية والتعاون :

يجب على المرخص أن يساعد المرخص له على المستوى التقني التجاري والمالي، من أجل أن تصبح فكرته *Sa concept* عملية لاستغلالها من طرف المرخص له، وذلك سواء عند انطلاق تجارده المرخص فيقدم المرخص في الغالب مساعدة تسمى الهندسة التجارية *Engineering Commercial*، والتي تتمثل في تزويده بالنصائح والمعلومات حول أعداد العلامات، الديكور، وكيفيات وضع الواجهات *Vitrines* ومنصات *comptoir* نقاط البيع أو الخدمات وتصل حتى إلى توضيح تردد *fréquence* تغيير عرض الواجهات...إلخ.

ولا تتوقف المساعدة التقنية عند الانطلاق بل يجب أن تمتد أثناء سريان العقد⁽⁴⁾ حيث يجب على المرخص أن يعلم المرخص له بكل التعديلات والتحسينات التي تطرأ على المعرفة

¹ - مثل القانون المكسيكي.

² - مثل القانون الاسترالي، والقانون البلجيكي اللذان يفرضان تقديم مشروع عقد ينصان على إعادة نسخ في وثيقة الجزء الأكبر من العقد.

³ - *Zobir Mrabet, les obligation du franchiseur: étude du droit civil et du guide d'unidroit sur les accords internationaux de franchise principale université de monteriale, mémoire présente à la faculté de droit des études supérieurs en vue de l'obtention du grade de maitresse en droit, p 40.*

⁴ - *Guide sur les accords internationaux de franchise principal, op. cit, N: 10 PP 72-74.*

الفنية⁽¹⁾ وعادة ما يتم ذلك عن طريق النشرات الدورية التي يصدرها المرخص بشكل مركزي ويتم توزيعها على المرخص لهم⁽²⁾.

رابعاً - الالتزام بوضع تحت تصرف المرخص له الإشارات الجاذبة للزبائن؛

بالإضافة إلى الالتزام بنقل المعرفة الفنية والمساعدة يجب على المرخص أن يضع تحت تصرف المرخص له الإشارات الجاذبة للزبائن *Les signes de ralliement de la clientele* أو ما عبرت عنه المادة 02 من القانون النموذجي " نظام معد من طرف المرخص الذي [...] يجمع بشكل متميز علامة التجارة، علامة الخدمة التسميات التجارية أو رمز محدد من طرف المرخص"⁽³⁾. ولأن الأمر يتعلق بتطبيق أو تطوير شبكة موحدة، يجب تمكين المرخص له من استغلال صورته العلامة ولهذا يجب أن يتمكن المرخص له من استعمال كل الإشارات الجاذبة للعلامة ويتعلق الأمر خصوصاً بالشعار، العلامة، الاسم التجاري وعند الاقتضاء الرموز *Slogans* وكذلك كل عناصر إعداد وديكور نقطة البيع⁽⁴⁾.

خامساً - الالتزام بمنح حصرية إقليمية؛

يعد بند الحصرية الإقليمية نقطة مهمة في عقد الترخيص التجاري إلا أنه مثل حصرية التموين لا يعد عنصراً أساسياً لتكييف عقد الترخيص التجاري⁽⁵⁾ إلا أن التطبيق يلجأ إلى هذا البند لما يكتسبه من فائدة سواء بالنسبة للمرخص أو المرخص له، حيث أن هذا الأخير يرغب تحديد إقليم خاص به لا يناهس فيه بقية المرخص لهم، كما أن المرخص عن طريق هذا البند يتمكن من تنظيم شبكته وتوجيه الجهود لأجل تطويرها حيث أن نمو الشبكة المرخص بها يتطلب تعاوناً فعلياً وليس منافسة في غير محلها لا تؤدي إلا إلى إلغاء الجهود المبذولة من مختلف المرخص لهم المتدخلين⁶. وبالرغم من اتفاق الطرفين حول فائدة هذا البند، فإنهما يختلفان حول تحديد المنطقة الجغرافية ذلك أن المرخص له يرغب في إقليم واسع بقدر الإمكان في حين أن المرخص يرغب في تقسيم الإقليم الكلي بشكل مفيد بحيث يستغل الشبكة بشكل

¹ - *Generosa BRAS MIRANDA " le contenu obligationnel du contrat de franchise internationale en droit Quebecois. Revue juridique themis , Faculté de droit. Université de Mantereal 1982- 32 – 817 –p894.*

² ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 183.

³ - *Rapport explicatif de la loi type sur la divulgation des informations en matière de franchise, note 129. p03*

⁴ - *G.R Miranda ; op. cit , p 183.*

⁵ ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص 252.

⁶ - *Guide sur les accords internationaux de franchise principale, Op. Cit, N: 10, p 41.*

مستمر⁽¹⁾

الفرع الثاني: الالتزامات المتعلقة بتنظيم الشبكة

و تتمثل الالتزامات المتعلقة بتنظيم الشبكة في الالتزام بالحفاظ على شهره الشبكة (أولا) والالتزام بتطويرها (ثانيا) وكذا تكييفها (ثالثا).

أولا – الالتزام بالحفاظ على شهرة الشبكة:

عمليا يتم تنفيذ هذا الالتزام عن طريق ممارسة واجب الرقابة من طرف المرخص على المرخص لهم لأن الرقابة تعد جوهر شبكات التوزيع المندمج⁽²⁾ كما أن المرخص يعد مسؤولا تجاه أعضاء الشبكة باحترام صورتها من طرف كل المرخص لهم⁽³⁾.

ثانيا – الالتزام بتطوير شهرة الشبكة أو الالتزام بالإشهار:

لا يتوقف التزام المرخص تجاه صورة الشبكة في حماية سمعتها الحسنة، بل يتعداها إلى الالتزام بتطوير شهرتها، وهذا يحمله بصفة نظامية على القيام بحملات إشهارية وترقوية لصالح مجموع الشبكة والتي بدونها قد تنسى الشبكة من طرف المستهلكين، ويجب أن يتم هذا الإشهار في البلد الذي تم فيه فتح ترخيص تجاري جديد⁽⁴⁾ وهذا من أجل التعريف بشعار الشبكة في البلد الذي يريد أن يفتح فيه نقطة بيع جديدة⁽⁵⁾.

ثالثا – الالتزام بتكييف شبكة الترخيص التجاري مع الأسواق الأجنبية:

ينص الدليل حول الاتفاقيات الدولية للترخيص التجاري الأساسي على أن المرخص ملزم بتكييف الترخيص التجاري مع الشروط المحلية للبلد المستقبل، من قوانين، لغات، أذواق أو أعراف وثقافات البلد الأجنبي الذي يرغب المرخص في إقامة فيه نظامه للترخيص والتي تكون مختلفة عن تلك الخاصة بالبلد الأصلي.⁶

¹ – Genaras. Bras.Miranda, Op. Cit p 899.

² – M. Behar Touchais, G. Virassamy; les contrat de distribution,Op.Cit,N: 890.

³ – F. L, Simon, Op. Cit ; p 176.

⁴ – ibid,p178.

⁵ – Ibid. p557.

⁶ – Guide sur les accords internationaux de franchise principale Op. Cit. N: 10 ; p70.

المطلب الثاني: التزامات المرخص له

من أجل إعادة إستساح النجاح التجاري للمرخص في السوق الأجنبي فإن المرخص له ليس ملزم فقط بالتزامات تجاه المرخص في إطار علاقتهم الثنائية (الفرع الأول) بل أنه ملتزم كذلك بالتزامات ناتجة عن انتمائه إلى شبكة توزيع دولي (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التزامات المرخص له في علاقته الثنائية مع المرخص

يمكن حصر التزامات المرخص له في علاقته الثنائية مع المرخص في التزامات متعلقة بالمنتج (أولا) أو بالتسيير الحسن للتجارة (ثانيا)، ولعل أهمها هو الالتزامات المالية (ثالثا).

أولا - التزامات المرخص له المتعلقة بالمنتجات:

تتمثل الالتزامات المتعلقة بالمنتجات الملقاة على كاهل المرخص له بالالتزام بالتمون الحصري لدى المرخص له أو مورديه المعينين (أ) وهذا يتحقق بحصص شراء معينة (ب).

أ- التزام المرخص له بالتمون الحصري لدى المرخص أو مورديه المعينين من طرفه:

في عقد الترخيص التجاري الدولي يفرض المرخص التزاما على المرخص لهم بالتمون حصريا لديه أو لدى موردين موجودين في الدولة المعنية، المعينين من طرفه ويفهم هذا البند سهولة إذا هوية العرض الذي يقدمه المرخص لهم للجمهور بحيث يحوز كليا أو جزئيا على خصوصية المنتجات التي تكون المنتج المعروض للبيع.

ب- الالتزام بتحقيق حصة معينة:

عادة ما تتضمن العقود النموذجية بندا، يفرض على المرخص له التزاما بتحقيق حصة بيع معينة تحت طائلة فقدان الحصرية الإقليمية التي يستفيد منها وهو بند اختياري يوضع من اجل ضمان أن يبذل المرخص له مجهودات كافية لتحقيق الأهداف المحددة عند وضع نقطة البيع والتي من اجلها تم تحديد منطقة الحصرية الإقليمية، وهكذا إذا ما تم اشتراط هذا البند، من الضروري النص بدقة على كفاءات حساب الحصة وكذا كفاءات مراجعتها¹.

ثانيا - التزامات المرخص له الهادفة إلى التسيير الحسن للتجارة:

من أجل تسيير حسن لتجارته يلزم المرخص له بالاستغلال التجاري (أ) وعدم التنازل عن العقد إلا بموافقة المرخص (ب) واحترام المقاييس المحلية المطبقة (ج) كما يلزم أيضا بالإشهار (د).

أ- الالتزام بالاستغلال التجاري:

يجب أن نضمهم أن الترخيص التجاري ليس فقط عقد يمنح المرخص له حق استعمال علامة المرخص من أجل استغلالها في تجارته، بل هو أكثر من ذلك، لأنه عقد يفرض التزاما

¹ - G.R. Miranda ; Op. Cit , P 865.

بالتفرض لهذا النشاط واحترام توجيهات المرخص، وإضافة إلى أن المرخص ينتظر تحقيق ربح أدنى من الأرباح التي يتم حسابها انطلاقاً من رأس المال المرخص له، كل هذا يفرض إذا التزم المرخص بالعمل على استغلال تجارته⁽¹⁾.

ب- الالتزام بعدم التنازل عن العقد بدون موافقة مسبقة للمرخص:

يعد عقد الترخيص التجاري - كما سلف الذكر - من عقود الاعتبار الشخصي⁽²⁾ حيث أن المرخص يختار دائماً بدقة المرخص لهم المستقبلين من بين المترشحين بعد اجتيازهم لاختبار ويضمن كفاءتهم التجارية ونوعية شخصيتهم إجمالاً، فمن المهم أن يمثل علامة أشخاص صارمين ونزهاء وذوي كفاءة، ومنه فإنه مبدئياً لا يجوز التنازل عن عقد الترخيص التجاري إلا بترخيص من المرخص وفي حالة الإفلاس يفسخ العقد⁽³⁾.

ج- الالتزام باحترام الضوابط المحلية المطبقة

من الالتزامات المفروضة على المرخص لهم، فإن المرخص لا يتوانى في إلزامهم باحترام الضوابط الأمر المطبقة على التجارة حيث يجب عليهم احترام قانون الضرائب، وقانون الإدارة المحلية والتهيئة العمرانية، والقانون الاجتماعي... الخ للدول التي يتموقع بها المرخص له.

د- الالتزام بالإشهار:

يعد الإشهار محركاً أساسياً لنجاح المرخص لهم الدوليين وبصورة عامة إستراتيجية إقامة شبكة في السوق الأجنبي ولهذا فإن من أهم الالتزامات المرخص هو إشعار الزبائن بتجانس شبكته والمزايا التي تمنحها ومنه إذا اقتضت طبيعة النشاط الممارس فإن المرخص يفرض على المرخص لهم أن يخصصوا جزءاً من أرباحهم لإطلاق حملات إشهارية محلية لفائدته مؤسساتهم، ويشترط أن يكون هذا الإشهار متجانساً مع ذلك الإشهار الذي يقوم به المرخص لمجموع الشبكة⁽⁴⁾.

ثالثاً - الالتزامات المالية:

تعتبر الالتزامات المالية للمرخص له مقابلاً للالتزامات الأساسية للمرخص بحيث يلتزم المرخص له بدفع حق الدخول (أ) والأقساط (ب).

¹ - G.R. Miranda ; Op. Cit , P 866.

² - L. Amiel cosme ; Les réseaux de distribution, librairie générale de droit et de jurisprudence 1995, P 72.

³ - G.R. Miranda, Op. Cit. P 875.

⁴ - G.R. Miranda, Op. Cit. , P 869.

أ- حق الدخول:

ويسمى كذلك القسط الأولي الجزائي ويعد مقابلا لنقل المعرفة الفنية⁽¹⁾ وتدخل في تحديده عدد عوامل منها شهره العلامة، عدد المرخص لهم، إهلاك المصروفات المستحقة لدخول مرخص له جديد احد الخدمات والمؤداء فعليا أثناء الإعداد، توقعات المردودية... إلخ⁽²⁾ ويتم دفع رسم الدخول مبدئيا إنشاء إبرام العقد⁽³⁾.

ب- الأقساط الدورية :

وتعد الإقساط الدورية مقابلا لتنفيذ الالتزامات المستمرة للمرخص، وتسمح له بتحويل تحقيق الأداءات المستحقة بموجب التزامات العقد ويمكن تقسيمها إلى ثلاث أنواع أساسية من الأقساط، والتي قد تظهر في العقد بشكل مميز أو مندمجة في مبلغ واحد⁽⁴⁾ وهي: أقساط المساعدة والتي تمثل مقابل المساعدة المقدمة من المرخص إلى المرخص له طيلة مدة العقد وأقساط الشعار والعلامة: وتعد مقابل لحق الاستغلال الممنوح من المرخص إلى الرخص له على إشارته المميزة. وأخيرا أقساط الإشهار: وتمثل مساهمة خاصة موجهة للحملات الإشهارية التي يقوم بها المرخص⁽⁵⁾ سواء كان الإشهار وطني أو دولي⁽⁶⁾.

الفرع الثاني: التزامات المرخص له من حيث انتمائه إلى الشبكة:

وتتمثل هذه الالتزامات في نقل الأفكار التي من شأنها تطوير الأعمال (أولا) والالتزام المرخص باستعمال منظم ووي في للإشارات المرخص في علاقته مع الزبائن (ثانيا) وكذلك الالتزامات المتعلقة بأسعار بيع المنتوجات (ثالث) والالتزام بأن يعرض على الزبائن فقط كل المنتوجات أو أداء كل خدمات المرخص (رابعا)، كما يلزم بالدفاع عن علامة المرخص (خامسا) وكذلك الالتزام بالاحتفاظ بسرية كل عناصر المعرفة الفنية (سادسا) كما يلزم بعدم المنافسة (سابعاً) وأخيرا الالتزام باحترام الضوابط المحددة من المرخص والتي يشكلها (ثامنا).

أولا - الالتزام بنقل الأفكار التي من شأنها أن تطور الأعمال:

يعد البند الذي يسمى أحيانا "Feed back" أو إعادة المعلومة *Remontée d'information* أو التحسينات *Perfectionnement* - بالخصوص - كاشفا لسياسة التجانس الدولي والإلتقان، فهو

¹ - F. L. Simon, , Op. Cit. , p 203.

² - G.R. Miranda, Op. Cit., p 870.

³ - Basset, Op. Cit, p 176.

⁴ - F.L. Simon, Op. Cit, p207.

⁵ - Ph. Le tournaux : les contrat de franchise ; ...Op. Cit, p 237.

⁶ - BASHET BASCHET Dominique, la franchise, guide juridique conseils pratiques, Gualino éditeur, Paris, 2005., p 182-183, G.R. Miranda, Op. Cit, p 871.

يفرض التزاما على كل المرخص لهم بالكشف للمرخص على كل التجديدات والأفكار التي يتوصلون إليها أو يشكلونها في إطار الترخيص التجاري

ثانيا - الالتزام باستعمال منظر ووفي لإشارات المرخص في علاقته مع الزبائن؛

في مقابل التزام المرخص بوضع تحت تصرف المرخص لهم الإشارات المميزة للشبكة. فإن هؤلاء الأخيرين ملتزمين (وليس فقط عند الإمكان) باستعمالها بشكل منظم وبوفاء في كل علاقاتهم مع الزبائن.

ثالثا - الالتزامات المتعلقة بأسعار بيع المنتوجات؛

في نفس إطار سياسة التجانس، يحاول المرخص أن يفرض سعر إعادة بيع موحد فإن لم يكن على مستوى كل الشبكة الدولية فعلى الأقل على مستوى سوق وطني إلا أن تحديد أسعار إعادة البيع وفرضه يعد متعارضا مع مختلف القوانين الوطنية للمنافسة⁽¹⁾ ولهذا نجد أن المرخصين يفضلون ممارسة سياسة أسعار إعادة البيع الموصى بها⁽²⁾.

رابعا - إلتزام المرخص له بأن يعرض على الزبائن منتوجات أو يؤدي خدمات المرخص فقط؛

تفرض ضرورة الحفاظ على تجانس الشبكة التزام المرخص بعرض على زبائنه كل المنتوجات أو يؤدي كل خدمات المرخص للجمهور.

خامسا - الإلتزام بالدفاع عن علامة المرخص؛

يشمل التزام المرخص له بالدفاع عن العلامة في القيام بتبنيه المرخص عن كل نزاع ينشأ حول العلامة من طرف أي كان، وإذا كان المرخص يحتفظ بحقه في المتابعة القضائية أو الدفاع عن اسمه أو اسم المرخص له المعني، فإن هذا الأخير يلتزم بإحضار كل الوثائق والقيام بكل ما يراه المستشار القانوني للمرخص ضروريا⁽³⁾.

سادسا - التزام المرخص له بالحفاظ على كل أسرار عناصر المعرفة الفنية؛

إن الإلتزام بالحفاظ على سرية كل عناصر المعرفة الفنية يعد أساسيا ومدرج آليا في العقد، سواء أثناء سريان العقد، أو بعد مدته من انتهائه. مع الإشارة إلى أن هذا الإلتزام لا يعد الوحيد المقيد لنشاط المرخص له، بل هناك أيضا الإلتزام بعدم جذب عمال بقية المرخص لهم، أو زبائن الشبكة بصفة عامة تنص بنود العقد على الإلتزام بعدم تحويل أي عمل من أعمال

¹ تنص المادة L 420-2 فقره 03 من القانون التجاري الفرنسي، والمادة 06 من الأمر الجزائري 03 /03 المتعلق بقانون المنافسة، بأنه "يعد اتفاقا ممنوعا إذا كان يهدف إلى عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لارتفاع الأسعار وانخفاضها".

² - G.R. Miranda, op. cit, p 875.

³ - ibid, p 877.

الشبكة وإنشاء أي معلومة متعلقة بسريان هذه الأعمال⁽¹⁾.

سابعاً - الالتزام بعدم المنافسة:

يجد الالتزام بعدم المنافسة مبرره في المصلحة المشروعة للمرخص فالأمر يتعلق باستبعاد أن يقوم المرخص له باستغلال الخبرة المكتسبة عند المرخص في منافسته. عملياً هذا الالتزام يتضمن عدم الانضمام إلى شبكة منافسة وعدم متابعة نفس النشاط مستعملاً النظام المرخص به *Systeme franchisé* بعد انتهاء العقد. وتخضع صحة هذه البنود إلى مجموعة من الشروط وهي: وجوب أن يكون البند منطقي *Raisonnable* أي يجب أن يكون محدداً بضرورة حماية المصالح المشروعة للمرخص وشبكته بحيث لا يتجاوز مداه ما هو ضروري لحماية فكرة المرخص كما يجب أن يكون هذا المنع محدداً في الزمان والمكان وفي الموضوع وطبيعة النشاط المعني، ويقع إثبات عدم معقولية البند على المرخص له⁽²⁾.

ثامناً - احترام الضوابط المقدمة من المرخص:

لا يلزم المرخص له باحترام فقط الضوابط المقدمة من المرخص بل حتى تلك المستقبلية ويجد هذا التحديد مصدره في إلتزام المرخص بتكييف فكرته وطرق للتسيير والبيع مع التطور التكنولوجي والتغيرات التشريعية ومقتضيات المنافسة وتطور أذواق الزبائن وتنوعات الموضة... إلخ.⁽³⁾

خاتمة:

من خلال دراستنا لعقد الترخيص التجاري الدولي، توصلنا إلى النتائج التالية:

- عقد الترخيص التجاري الدولي يعد آلية خارقة للعادة، تركز على التوفيق بين تحقيق مرونة في هيكله للتجبر المرتكز على وحدات مستقلة قانونية والرغبة في توسع صورة العلامة دولياً. حيث يتم إنشاء عبر العالم شبكة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتنوعة لاستقبال أعضاء جدد لتنتشر في أسواق جديد.
- عقد الترخيص التجاري الدولي آلية حركية *dynamique* مبتكرة ولها قدره كبيره على التكيف مع حركية الأسواق العالمية، فهي تشكل بالتأكيد وسيلة فعالة للتجبر والتقريب بين الشعوب لذا يجب تشجيعها.
- في ظل غياب تنظيم تشريعي خاص، فإنه يتأكد أن الترخيص التجاري الدولي يشكل وسيلة استغلال في يد المرخص *franchiseur* فتحت حجة ضرورة تحسين الفكرة *concept* دون تعطيلها

¹ - *Ibid*, p.875.

² - *G.R. Miranda, op. cit*, p.877.

³ - *ibid*, p 880.

وتكليفها على تطور حاجات ورقابة تجانس الشبكة، يفرض المرخص على المرخص له التزامات ثقيلة كالمراقبة والتمويل الحصري لديه. وإعادة استثمار باستمرار لجزء من الأرباح لتزيين المؤسسة، وقبول زيادة الأقساط... الخ.

- انعدام تنظيم تشريعي للعقد يفرض على الاطراف إدراج كل أنواع الالتزامات سواء كان اساسية أو في هذا العقد ولكن هذا غير كاف، مادام أن النجاح الفعلي للترخيص يرتكز على صرامة التنظيم في الشبكة.

- ومن خلال تأملنا في عقد الترخيص التجاري يتبين لنا أن ما يشكل حملاً ثقيلاً على المرخص له، فبالإضافة إلى عبء الالتزامات، هناك أيضاً صرامة الجزاء المطبق في حالة الإخلال بها، فأي خطأ صغير أو عدم احترام أدنى أجل في تنفيذ الالتزامات يسمح للمرخص بفسخ العقد بلا قيد ولا شرط وهذا يعد طبيعياً لأن هم المرخص الوحيد هو استعمال حقه بتقشف، لأن مصلحته الوحيدة هي جمع أقساط أكبر عدد ممكن من المرخص لهم، وفي نفس الاتجاه لا يمكن أن نهمل ملاحظة عرضية عقود الترخيص التجاري بحيث أنها محدودة في التطبيق بين سنة وخمس سنوات مع حق التجديد للمرخص له. مع الإشارة إلى أن أسباب فقدان هذا الحق متعددة وغير قابلة للنقاش.

- من أهم الرهانات الأساسية للترخيص التجاري هو ان المرخص هو الحائز الوحيد للمصلحة العليا للشبكة وباسم هذه المصلحة العليا يبرر المرخص إلزام المرخص لهم بشروط جد صارمة، وباسمها لا يتردد في رفض تجديد العقود ويرمي المرخص له في الشارع دون تعويض ولا حق منافسة وبالعكس لا احد يمكنه أن يلزم المرخص على القيام بتصرف يدخل في مصلحة الشبكة ولكن يضر به شخصياً.

- عدم التوازن في الأداءات الذي يتسم به هذا العقد، واضح وجلي في عقد الترخيص التجاري الدولي، والذي يعد في صالح المرخص، والذي يظهر في شكلين مختلفين، من جهة، عدم المساواة التي تنعكس بشكل ايجابي في عدد وطبيعة وشدة الالتزامات التي يفرضها المرخص على المرخص له. ومن جهة أخرى تظهر بشكل سلبي في سكوت العقد عن التزام المرخص بالسهر على حسن تسيير الشبكة، حيث أن المرخص يمنح لنفسه حق مراقبة الشبكة. لكن لا يلتزم بالقيام بها إلا عند الضرورة. وبالنسبة للنقطة الأولى تشكل التشريعات الداخلية حول البنود التعسفية المدرجة في عقود الإذعان آلية إصلاح كافية، أما فيما يخص النقطة الثانية حول البنود التي تدرج في العقد ولكنها لا تظهر بصورة جلية، فلا يوجد أي نص تشريعي خاص يسمح بمعالجتها.

الاقتراحات:

- ومن خلال ما سبق يتضح لنا أن إصدار قانون خاص بتنظيم نشاط الترخيص التجاري في الجزائر أصبح أكثر من ضروره من اجل تحديد التزامات وحقوق الأطراف بشكل واضح وعادل ويجب أن يرتكز هذا القانون على تنظيم المسائل التالية:
- النص على إلزام المرخص بإعلام المرخص له قبل إبرام العقد إعلاما كافيا يمكن هذا الأخير بالتعاقد عن علم وتبصر وذلك بإلزام المرخص بتقديم كل المعلومات المتعلقة بالشبكة ودون غش أو تقصير.
 - النص على جواز عدم تحديد سعر إعادة البيع في عقد الترخيص التجاري (العقد الإطار) وتأجيلها إلى غاية إبرام عقود التطبيق (يحدد السعر عند التموين).
 - وضع تعريف دقيق لفكرة المعرفة الفنية وتحديد شروطها وعناصرها بدقة والنص على إلزامية تجربتها في محلات نموذجية وتحديد مدّة قصوى لذلك وهذا من تفادي إبرام عقود ترخيص تجاري صورية ووهمية.
 - النص وبشكل واضح ودقيق على التزامات الاطراف سواء عند تنفيذ العقد أو عند إنتهائه مع الحرص على حماية اكبر للمرخص له ومنحه معاملة تفضيلية باعتبار الجزائر دولة مستقبلة لهذه التقنية.

قائمة المراجع:

أولا - باللغة العربية:

أ- الكتب:

1- ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في الفكر الاقتصادي والقانوني، منشأة المعارف، الاسكندرية، 2007.

2- محمد الروبي، عقد الامتياز التجاري في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 2013.

ب- المقالات:

1- الكندري محمد، أهم المشكلات العملية التي يواجهها عقد الامتياز التجاري، مجلة الحقوق، الصادرة عن كلية الحقوق بجامعة الكويت، مطبعة الكويت، العدد الرابع، 2000.

ثانيا - باللغة الاجنبية:

I- Les ouvrages:

1- L. AMIEL COSME , Les réseaux de distribution, librairie générale de droit et de jurisprudence 1995.

2- BASCHET Dominique, la franchise, guide juridique conseils pratiques, Gualino éditeur, Paris, 2005.

3- Martine BEHAR TOUCHAIS, George Virassumy, Les contrats de la distribution, DELTA, L.G.D.J, 1999.

4- Jaques Béguin et Michel. Menjucop: Droit du commerce international litec, Paris.

5- Ph. le Tourneau, les contrat de franchise, 2 édition, Litec, 2007.

6-F. L. Simon ,théorie et pratique du droit de la franchise JOLY édition ,Paris. 2009

2- Les Thèses : et Les Mémoires

1- Zobir Mrabet, *les obligation du franchiseur: étude du droit civil et du guide d'unidroit sur les accords internationaux de franchise principale université de monteriale, mémoire présente à la faculté de droit des études supérieures en vue de l'obtention du grade de maitresse en droit*

3 - Les Articles

1- Generosa BRAS MIRANDA " le contenu obligationnel du contrat de franchise internationale en droit *Quebecois*. *Revue juridique themis* , Faculté de droit. Université de Mantereal 1982- 32 – 817

2-Eric.Gastinel. *la Franchise internationale, gaz, pal mercredi. 1^{er} pernh.2.janvi. 1998. Doctrine. -ph. Le Tourneau "Franchise "juris-class. contrats distribution. Fasc 1045.*

