

**الحماية القانونية للطرف الضعيف في عقود الفرنشايز
في القانونين المصري والفرنسي**

مكتوب

أنور مطاوع منصور محمد

مدرس القانون التجارى

كلية الحقوق - جامعة أسيوط

ملخص البحث

لقد أفرز التقدم التكنولوجي طبقة قوية اقتصادياً تمتلك المشروعات الضخمة وطبقة أخرى ضعيفة اقتصادياً تابعة ولا تملك إلا الخضوع لها، الأمر الذي أدى إلى تقييد الحرية التعاقدية بين الأطراف وظهور نوع من العقود منها عقود الفرنشايز التي تقوم على فكرة خضوع المتلقي لسيطرة مانح الفرنشايز فيما يضعه من شروط لا يملك مناقشتها بل عليه أن يقبلها أو يرفضها؛ وبسبب استغلال مانح الفرنشايز لمركزه الاقتصادي المسيطر واستغلال تبعية المتلقي له اقتصادياً واستغلال المانح لحقه في إنهاء العلاقة التعاقدية بإرادته المنفردة، وما ترتب على ذلك من اختلال في التوازن العقدي بين المتعاقدين مما فرض ضرورة التدخل لحماية المتلقي باعتبار الطرف الضعيف في العقد، وذلك بالبحث عن الوسائل الملائمة التي تحقق الحماية لمتلقي الفرنشايز والتي تتمثل في ضرورة تقرير مبدأ حسن النية ليس فقط في مرحلة تنفيذ عقد الفرنشايز ولكن ضرورة التمسك بمبدأ حسن النية في جميع مراحل العقد المختلفة، وتدخل القضاء لتفسير البنود الغامضة في العقد وتعديل أو إلغاء الشروط التعسفية التي تحدث اختلالاً في التوازن العقدي بين حقوق والتزامات الأطراف، وإقرار مسؤولية مانح الفرنشايز عن تعسفه في إنهاء العقد بإرادته المنفردة أو في عدم تجديد العقد إضراراً بمصالح متلقي الفرنشايز.

الكلمات المفتاحية: عقود الفرنشايز . المركز الاقتصادي المسيطر . التبعية الاقتصادية .

الإنهاء التعسفي للعقد . مبدأ حسن النية . التوازن الاقتصادي للعقد . مسؤولية مانح الفرنشايز .

مقدمة

إن الحياة الاقتصادية لا تتوقف عن التطور تلبيةً لاحتياجات مجتمع الأعمال؛ لذلك فإن العلاقات التعاقدية لم تتوقف عن إيجاد أنواع جديدة من العقود، من أجل فهم الظواهر الاقتصادية المتجددة، ومن هذه العقود عقود الفرانشايز التي أصبحت تشغل مكاناً مهماً بين العقود، رغم ما يشوبها من غموض في كثير من الأحيان، بسبب دمجها للعديد من العقود الأخرى كالشركة والوكالة والبيع والإيجار، وهو ما أدى إلى وجود صعوبة في تحديد طبيعتها القانونية.

ففي إطار عقد الفرانشايز، نجد أن المانح يبحث دائماً عن تحقيق مصالحه، وذلك بتضمين العقد شروطاً تزيد من حقوقه وتقلل من التزاماته، وفي ذات الوقت يفرض العديد من الالتزامات على عاتق المتلقي، رغم أن طبيعة عقد الفرانشايز تفرض قدرًا من التعاون الذي يجب أن يتحلى به المانح تجاه المتلقي، ومع ذلك تبقى الحقيقة وهي أن المانح لا يبحث إلا عن تحقيق مصالحه.

وفي هذه الحالة فإن التوازن الاقتصادي بين حقوق والتزامات الطرفين لا يمكن تحقيقه، لاسيما في عقود الفرانشايز الدولية، حيث ينتمي المانح إلى الدول المتقدمة التي تمتلك التكنولوجيا الحديثة، في حين ينتمي المتلقي إلى الدول النامية، خاصة جمهورية مصر العربية، التي تحتاج كثيرًا إلى هذه التكنولوجيا، وهو ما يتطلب حماية هذا الطرف الضعيف وذلك بمعالجة حقيقية لعدم التوازن الاقتصادي بين حقوق والتزامات الأطراف في عقود الفرانشايز من خلال دراسة مظاهر تعسف مانح الفرانشايز ووسائل مواجهته؛ بهدف الوصول إلى المبادئ القانونية التي تضمن التوازن الحقيقي بين حقوق والتزامات الأطراف.

أولاً أهمية البحث:

إن المستثمر المصري يسعى . من خلال عقود الفرنشايز . إلى الدخول في سوق المنافسة، ويسعى إلى تكرار نجاح مانح الفرنشايز الأجنبي، وفي سبيل ذلك يقبل أن يكون أحد المتلقين في شبكة فرنشايز هذا الأخير، أملاً في الانتشار وتحقيق الأرباح، وفي مقابل ذلك يتكبد المتلقي الكثير من النفقات التي تتمثل في رسوم الانضمام لشبكة الفرنشايز، فضلاً عن الثمن المتفق عليه مقابل الترخيص له باستخدام الاسم التجاري، والعلامة التجارية، وحقوق الملكية الفكرية، ونقل المعرفة الفنية (*Le savoir-faire*).

وفي هذا الصدد فإن نجاح متلقي الفرنشايز غير مضمون؛ لأن مانحي الفرنشايز قد يسلكوا سلوكاً انتهازيًا أو استغلالياً لحالة الضعف التي يكون فيها المتلقي، حيث إن نشأة نظام الفرنشايز صاحبها وجود ممارسات تعسفية وإساءة لاستعمال الحق من جانب مانحي الفرنشايز، ناهيك عن الاحتيال على متلقي الفرنشايز، وذلك باستغلال قلة خبرتهم ودرابنتهم بهذا المجال، ونشر شبكات فرنشايز لا تملك أي خبرة تجارية؛ بهدف الحصول على مقابل من المتلقين دون تقديم أي خبرات أو مساعدات حقيقية لهم.

وفي هذه الحالة إذا لم توجد قواعد لحماية هذا الطرف الضعيف، فإنه سوف يفشل ويتعرض إلى خسائر فادحة، ويصبح الفرنشايز وبالأعلى عليه، لذا فإنه من الضروري إيجاد وسائل لحماية الطرف الضعيف في عقود الفرنشايز، حتى يمكن حماية المستثمر المصري من طغيان أو السلوك الاستغلالي لمانح الفرنشايز الأجنبي، ولا يغني عن وضع قواعد لحماية الطرف الضعيف ما يقوم به بعض المانحين بما لديهم من خبرة تنافسية وتسويقية من طمأننة المتلقين رغبة منهم في تحفيزهم على التعاقد، وذلك بالتعهد بتحقيق المتلقي لحد أدنى من الأرباح من جراء التعاقد، يتمثل ذلك في الأموال التي أنفقها مضافاً إليه هامش ربح جيد، وهو ما يطلق عليه رقم الأعمال.

ثانياً . إشكالية البحث:

إن مانح الفرنشايز هو الطرف القوي في شبكة الفرنشايز، وهو الذي ينفرد بوضع شروط العقد التي يغلب عليها الطابع التعسفي، فهو يبحث دائماً عن تحقيق مصالحه، مستغلاً هيمنته الاقتصادية وتبعية متلقي الفرنشايز له، وقد يصل الأمر إلى إساءة استعمال حقه في إنهاء العلاقة التعاقدية بينهما، في الوقت الذي يجد متلقي الفرنشايز نفسه راضياً لهذه الشروط، بل والموافقة عليها دون مناقشة لحاجته الماسة للمعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية التي لا يستطيع الاستغناء عنها لتحقيق النجاح في استثماراته، وما قد يتعرض له من إنهاء تعسفي لعقد الفرنشايز من قبل المانح، وهنا يثور التساؤل عن مظاهر تعسف مانح الفرنشايز؟ ووسائل حماية متلقي الفرنشايز باعتباره طرفاً ضعيفاً في عقود الفرنشايز؟

ثالثاً . منهجية البحث:

تعتمد الدراسة في هذا البحث على المنهج التحليلي المقارن، وذلك بتفسير النصوص القانونية ذات العلاقة في القانونين المصري والفرنسي ونقدها لبيان أوجه القوة والضعف بينها واستنباط الأحكام القانونية منها، ثم عرض الآراء الفقهية والأحكام القضائية في مواضعها، وذلك بهدف الوصول إلى النتائج القانونية والتوصيات الملائمة لحل الإشكاليات التي يثيرها موضوع البحث محل الدراسة.

رابعاً . خطة البحث:

تنقسم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول رئيسية، وذلك على النحو الآتي:

الفصل الأول: مظاهر تعسف المانح في عقود الفرشائز.

المبحث الأول: استغلال المركز الاقتصادي المسيطر.

المبحث الثاني: استغلال التبعية الاقتصادية في عقود الفرشائز.

المبحث الثالث: إساءة استعمال الحق في إنهاء العقد.

الفصل الثاني: وسائل حماية المتلقي في عقود الفرشائز.

المبحث الأول: تقرير مبدأ حسن النية في عقود الفرشائز.

المبحث الثاني: إعادة التوازن الاقتصادي في عقود الفرشائز.

المبحث الثالث: إقرار مسؤولية المانح في عقود الفرشائز.

الفصل الأول

مظاهر تعسف المانح في عقود الفرنشايز

إن مانح الفرنشايز (*Le franchiseur*) هو الطرف القوي في شبكة الفرنشايز، وذلك لمساهمته في المعرفة الفنية ومساعدته وسلطته في الرقابة التي يمارسها على أعضاء الشبكة، لذلك فإنه يعتبر الشخص الوحيد الذي يتمتع بالقدرة على تحديد إعادة استثمار مشروع الخاص به، ومن هذا المنطلق فإن عقد الفرنشايز (*Le contrat de franchise*) لن يكون إلا تعبيراً عن إرادة واحدة وهي إرادة مانح الفرنشايز، ولاسيما إذا أخذنا في الاعتبار ما يتمتع به مانح الفرنشايز من مركز اقتصادي مسيطر في السوق (١).

ومن ثم، فإنه في ظل غياب القوى المتساوية في عقد الفرنشايز، فإن حرية التفاوض لن يتم ممارستها من قبل الأطراف على الوجه المطلوب، بل قد يصل الأمر إلى غياب حرية التفاوض كلياً في هذا النوع من العقود؛ لأن عقد الفرنشايز لا يعبر في الغالب إلا عن إرادة واحدة وهي إرادة مانح الفرنشايز، الذي يحتفظ لنفسه بسلطة إعداد ووضع شروط التعاقد التي لا يجد المتلقي (*Le franchiseé*) الفرصة أمامه إلا في قبولها وإبرام العقد أو رفضها وعدم التعاقد.

١ - الوضع المسيطر هو وضع ذو قوة اقتصادية يحوزها مشروع مسيطر، وذلك بحيازته سلطة التركيز المؤثر في السوق على مشروعات متنافسة، بحيث يقيد السوق ويؤثر على الأسعار، كما يؤثر على حجم المعروض بها، دون أن يضع في اعتباره منافسيه، ودون أن تكون لمنافسيه القدرة على الحد من ذلك، د. وليد عزت الدسوقي عشري الجلاذ، الوضع المسيطر في قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، دراسة مقارنة في القوانين المصري والأمريكي والأوروبي، كلية الحقوق . جامعة المنوفية، ٢٠١٣م، ص ٤٣ وما بعدها.

وفي الواقع العملي، فإن هذه السلطة التي يتمتع بها مانح الفرنشايز في صياغة شروط العقد ما هي إلا ترجمة لسلوكه الاستغلالي لضعف متلقي الفرنشايز (١)، هذا السلوك الذي يتمثل في عدم الإفصاح عن المعلومات أو تقديمها بصورة غير كافية بقصد تضليل المتلقي عند إبرام العقد، الأمر الذي يتعارض مع الأمانة والصدق ومع ما يقتضيه مبدأ حسن النية في المعاملات (٢).

ومما يسترعي الانتباه أن هذا السلوك الاستغلالي الصادر من مانح الفرنشايز يدعمه سلطته في اتخاذ القرار بشأن التعاقد مع متلقي الفرنشايز من عدمه (٣)، وقدرته على فرض إرادته على جميع أعضاء شبكة الفرنشايز، تلك القدرة التي تتبع من الاعتراف بأن الفرنشايز هو نظام قانوني وفني تم إعداده مسبقاً أو تم فرضه من خلال إرادة المانح على جميع أعضاء شبكة الفرنشايز.

ومن ثَمَّ، فإن العلاقات الناشئة عن عقود الفرنشايز هي علاقات غير متكافئة، فمن ناحية نجد أن متلقي الفرنشايز يتخلى عن إرادته ويخضع لإرادة المانح، ومن ناحية أخرى نجد أن مانح الفرنشايز يفرض إرادته على المتلقي، وهو ما دعا بعض الفقه إلى تصنيف عقود

١ - يتكون الاستغلال من عنصرين مادي ومعنوي: يتمثل العنصر المادي في عدم التعادل بين الالتزامات المتقابلة لأطراف العقد، وذلك بأن يكون هناك تفاوتاً فادحاً بين ما يحصل عليه المتعاقد وما يعطيه بموجب العقد؛ بينما يتمثل العنصر المعنوي في تحديد مقدار هذا التفاوت في الالتزامات، ويجب ألا ينظر إلى هذا التفاوت بمعيار موضوعي ولكن ينظر إليه بمعيار شخصي وفقاً لظروف كل من المتعاقدين، وتخضع هذه المسألة لتقدير قاضي الموضوع الذي يتبنى كل حالة على حدة، ويقدر ما إذا كان الاختلال في التعادل فادحاً على نحو يتحقق معه معنى الاستغلال من عدمه، د. أنس محمد شرف اليوسفي، الحماية المدنية لرضا المستهلك في القانون اليمني، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة أسيوط، ٢٠٢٠م، ص ٣٨٧ وما بعدها.

٢ - Sylvie LEBRETON, L'exclusivité contractuelle et les comportements opportunistes: Étude particulière aux contrats de distribution, Paris, Litec, 2002, p. 4 et 5.

٣ - Pascal LOKIEC, Contrat et Pouvoir, Coll., Bibliothèque de droit privé, Tome 408, Paris, LGDI, 2004, p. 276- 279.

الفرنشايز بكونها عقود إذعان، والتي يخضع فيها المتلقي للشروط المعدة سلفاً بواسطة المانح، دون أن يكون له القدرة على مناقشتها أو التعديل فيها، وهو ما ينعكس بدوره على صحة قبوله في إبرام العقد (١).

وبناءً على ذلك، سوف نتناول استغلال المركز الاقتصادي المسيطر في المبحث الأول، واستغلال التبعية الاقتصادية في عقود الفرنشايز في المبحث الثاني، وإساءة استعمال الحق في إنهاء العقد في المبحث الثالث، وذلك كما يأتي:

المبحث الأول

استغلال المركز الاقتصادي المسيطر

إن عقود الفرنشايز تؤسس على فكرة التعاون بين الأطراف، وذلك بالتزام المانح بتزويد المتلقي بالمعلومات اللازمة قبل التعاقد ونقل المعرفة الفنية له والتحسينات التي ترد على هذه المعرفة وتقديم المساعدة الفنية له والترخيص له باستعمال حقوق الملكية الفكرية (٢)، وفي مقابل ذلك يلتزم المتلقي بأن يدفع للمانح الثمن المتفق عليه ورسم الاشتراك في شبكة الفرنشايز والمحافظة على سرية المعرفة الفنية التي حصل عليها والالتزام بشرط الحصرية المتفق عليه والالتزام بعدم المنافسة.

وفي إطار إبرام وتنفيذ عقد الفرنشايز قد يوجد عدم توازن (*Le déséquilibre*) في الحقوق والالتزامات بين الأطراف، بسبب غياب المساواة في القوة الاقتصادية بين المانح

^١ - Georges RIPERT, La règle morale dans les obligations civiles, LGDI, Paris, 1949, p. 98.

^٢ - د. وليد علي ماهر، التزامات مورد التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة القاهرة (فرع بني سويف)، ٢٠٠٥م، ص ٢٦ وما بعدها.

والمتلقي^(١)، حيث يملك المانح المعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية، في الوقت الذي يكون المتلقي في أمس الحاجة لهذه التكنولوجيا لنجاح استثماراته، فضلاً عن ما يتضمنه عقد الفرنشايز من شروط تعسفية (*Les clauses abusives*) تصب في مصلحة مانح الفرنشايز وهو أمر لا مفر منه لاستمرار نظام الفرنشايز^(٢).

ومع ذلك، فإن استغلال المانح لمركزه الاقتصادي المسيطر وما يترتب عليه من عدم التوازن في الحقوق والالتزامات بين الأطراف يجب عدم إغفاله، حيث إن الاهتمام بنظام الفرنشايز والمحافظة على استمرار وجوده، يجب ألا يكون بالتضحية بحقوق ومصالح أعضاء شبكة الفرنشايز، لاسيما أن المانح يحاول جاهداً الاستفادة من عدم التوازن من أجل استغلال المتعاقد معه، في الوقت الذي لن يسمح فيه متلقي الفرنشايز أن يكون ضحية للتعسف الصادر من المانح، وهو ما يدعو إلى البحث عن حلول مناسبة للمحافظة على قدر معقول من التوازن في الحقوق والالتزامات بين الأطراف في هذا النوع من العقود^(٣).

^١ - إن العلاقة القانونية التي توصف بعدم التوازن بين حقوق والتزامات الأطراف، يجب أن تفسر على أنها ناتجة عن تحكم الطرف القوي الذي يستغل نفوذه وقوته الاقتصادية ويفرض شروطه التعاقدية على الطرف الضعيف، د. أنس محمد شرف اليوسفي، المرجع السابق، ص ٤٠٣.

^٢ - Georges BERLIOZ, Le contrat d'adhésion, Thèse, Paris, 1973, p. 171.

^٣ - ولقد حظر المشرع الفرنسي التعسف في استغلال المركز المسيطر أو المهيمن للمشروعات، حيث نصت المادة L.420-2-1 من تقنين التجارة الفرنسي على أنه يحظر الاستغلال التعسفي من قبل مشروع أو مجموعة مشروعات ذات مركز مسيطر أو مهيمن في السوق الداخلية أو في جزء كبير منها، وقد تكون هذه الانتهاكات على وجه الخصوص في رفض البيع أو البيع المقيد أو شروط البيع التمييزية، بالإضافة إلى إنهاء العلاقات التجارية القائمة بسبب وحيد وهو أن الطرف الآخر رفض الخضوع لشروط تجارية غير مبررة: L.420-2-1 du Code de commerce (Modifié par Ordonnance n° 2019-698 du 3 Juillet 2019-art 2).

ولقد عاقب المشرع الفرنسي صاحب المشروع الذي يرتكب انتهاكات ذات علاقة بالهيمنة الاقتصادية بالسجن لمدة ٤ سنوات وغرامة قدرها ٧٥ ألف يورو:

وبناءً على ذلك، سوف نتناول غياب القوى المتساوية في عقود الفرنشايز في المطلب الأول، والشروط التعسفية عند إبرام عقد الفرنشايز في المطلب الثاني، وذلك كما يأتي:

المطلب الأول

غياب القوى المتساوية في عقود الفرنشايز

يعتبر غياب القوى المتساوية بين المانح والمتلقي من أهم ما يميز عقود الفرنشايز، فإذا كان التفاوت في القوة الاقتصادية بين المانح والمتلقي أمرًا طبيعيًا ولا يمثل مشكلة فيما يتعلق بتحقيق التوازن الاقتصادي في العقد، إلا أن المشكلة تكمن في التعسف في استخدام هذه القوة الاقتصادية وما يترتب على ذلك من اختلال التوازن الاقتصادي بين حقوق والتزامات الأطراف في العقد^(١)، وبالتالي سوف نتناول تعسف المانح في إدارة المفاوضات في الفرع الأول، وإفساده إرادة المتلقي في عقود الفرنشايز في الفرع الثاني، وانفراده بوضع شروط التعاقد وما يترتب عليه من اعتبار عقد الفرنشايز من عقود الإذعان في الفرع الثالث، وذلك كما يأتي:

Voir L. 420-6 du Code de commerce (Modifié par Ordonnance n° 2019-698 du 3 Juillet 2019-art 2).

^١ - د. أحمد عبد الغفار قناوي، ضمانات التوازن الاقتصادي للعقد، دراسة في القانون المدني المصري والمقارن، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة . أسيوط، ١٤٤١هـ . ٢٠١٩م، ص ٢٧؛ د. عمرو محمد علي طاحون، تأثير الهيمنة الاقتصادية على التوازن العقدي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة المنوفية، ٢٠١٠م، ص ٧١؛ د. محمد محي الدين إبراهيم سليم، النشاط الاقتصادي وأثره على التوازن العقدي، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق . جامعة المنوفية، العدد العشرون، أكتوبر، ٢٠٠١م، ص ٢٥.

الفرع الأول

التعسف في إدارة المفاوضات

تعتبر مرحلة المفاوضات (*Les négociations*) مرحلة سابقة على إبرام العقد يتباحث فيها المانح والمتلقي كل ما يتعلق بالعقد المزمع إبرامه، ولا ترتب هذه المرحلة أي التزامات أو حقوق بين الأطراف إلا إذا تم تنظيمها باتفاق خاص، ونظراً لأن هذه المرحلة لا تخضع للقواعد التي تحكم العقد، لذا يلجأ الأطراف لإبرام عقد مفاوضة يحدد حقوق والتزامات الأطراف في هذه الحالة، ومع ذلك فإنه قليلاً ما يلجأ الأطراف لعقد المفاوضة، وهنا قد يستغل المانح مركزه الاقتصادي القوي ويتعسف في إدارة المفاوضات أو قد يقوم بقطع عملية التفاوض بما يلحق الضرر بالمتلقي وهو الطرف الضعيف في هذه العلاقة (*La partie faible*)، وبالرغم من أن هذه المرحلة تتسم بقدر من المرونة والتفاهم بين الأطراف، إلا أنه لا يمكن فيها إجبار المانح على مواصلة التفاوض؛ لأن ذلك يتعارض مع حرية التعاقد ومبدأ سلطان الإرادة، كما لا يمكن إجباره على إبرام العقد النهائي لأنه منفصل عن مرحلة المفاوضات، ومع ذلك فلا بد من مراعاة عدم الإضرار بمصالح المتلقي الذي اعتقد بحسن نية أنه بصدد إبرام عقد نهائي، خاصة إذا كان بين الأطراف اتفاق مفاوضة.

وبناءً على ذلك، فإن البدء في المفاوضات يفرض على المانح ضرورة الالتزام بمبدأ حسن النية وعدم قطع المفاوضات إلا لسبب مشروع، فإذا كان يحق للمانح قطع المفاوضات متى شاء استناداً إلى مبدأ حرية التعاقد أو عدم التعاقد^(١)، إلا أنه ملزم بعدم التعسف في استعمال

^١ - Radu STANCU, L'évolution de la responsabilité civile dans la phase précontractuelle comparaison entre le droit civil français et le droit civil roumain à la lumière du droit européen, Thèse, Université de Strasbourg, 2015, P. 30.

هذا الحق، وذلك بعدم قطع المفاوضات التي وصلت إلى مراحل متقدمة بحيث أصبح الأطراف على وشك إبرام العقد، إلا إذا كانت هناك أسباب جدية تبرر له قطع المفاوضات^(١).

ومن الجدير بالذكر أن مانح الفرنشايز قد يستغل قلة الخبرة لدى المتلقي في عملية التفاوض ويسعى إلى استنزاف وقته وجهده وماله، وإغراقه في تفاصيل وتفريعات حول موضوع التفاوض، بقصد إطالة أمد المفاوضات للحصول منه على أكبر قدر ممكن من التنازلات، فضلاً عن إثارة العقبات القانونية حول كل جزئية من جزئيات الموضوع محل التفاوض، والتركيز على المفردات ومقاصدها، والاهتمام بالنواحي الفنية والتفاصيل، وغيرها من السلوكيات التي تهدف إلى ضياع الوقت واستنزاف المجهود.

وبالتالي، قد يتفاوض المانح مع المتلقي ليس بقصد التعاقد، ولكن بقصد تفويت الفرصة عليه لإبرام عقد فرنشايز مع مانح آخر منافس في السوق، بهدف الإضرار بالمتلقي ذاته أو بهدف الإضرار بالمانح المنافس وعدم توسيع شبكة الفرنشايز الخاصة به، ويعتبر التفاوض هنا بدون نية التعاقد هو صورة من صور سوء النية التي يتعرض فيها المانح للمسؤولية عن الأضرار التي تصيب المتلقي أو الغير، وبغض النظر عن ما إذا كان سيء النية منذ البداية أم أنه كان حسن النية في بداية التعاقد ولكن ساءت نيته بعد ذلك وأثناء عملية التفاوض^(٢).

بالإضافة إلى ذلك، فإن مانح الفرنشايز يتمتع بمركز تعاقدى قوي قبل المتلقي وهو أكثر علماً بكل تفاصيل العقد ويملك الكثير من الخبرة التي يفنر إليها المتلقي، لذلك إذا لم يتم بإعلام المتلقي بالمعلومات الخاصة بمحل العقد وإعلامه بكل ما يؤثر في العقد من عوامل قانونية ومالية وفنية، فإنه يكون قد أوقع المتلقي في غلط جوهري يسمح له بالمطالبة بإبطال العقد.

¹ - Betty Mercedes MARTINEZ-CARDENAS, La responsabilité précontractuelle, étude comparative des régimes colombien et français, thèse, Université Panthéon-Assas, 2013, p. 272.

² - Betty Mercedes MARTINEZ-CARDENAS, op. cit., p. 288.

كذلك، قد يعمد المانح عند تجديد عقد الفرنشايز إلى عدم تمكين المتلقي من وثيقة الإعلام التي سبق تزويده بها عند إبرام العقد، وخاصة عند وجود تعديل في الشروط المتعاقد عليها مسبقاً أو حدوث تغييرات أو تطوير في عناصر الملكية الفكرية محل العقد، هنا لا يمكن افتراض علم المتلقي بهذه التغييرات، مما يضع التزام على عاتق المانح بضرورة تزويده بوثيقة إعلام جديدة تشمل كل التعديلات والتغييرات التي طرأت على شروط العقد وعلى عناصر الملكية الفكرية محل العقد.

ومما يسترعي الانتباه، أن المانح قد يدخل في مفاوضات مع أكثر من متلقي في ذات الوقت، وهذا الأمر في الحقيقة لا يعتبر مخالفاً لمبدأ حسن النية في التفاوض^(١)، إلا إذا كان هناك اتفاق بين الأطراف على عدم التفاوض مع الغير طالما أن المفاوضات بينهما ما زالت قائمة ولم تنتهي، أو إذا أصبح إبرام العقد بين الأطراف المتفاوضة حتمياً بصورة غير قابلة للشك، هنا يعتبر التفاوض مع الغير مخالفاً لمبدأ حسن النية في التفاوض، وهو ما قرره محكمة النقض الفرنسية في حكم لها^(٢)، حيث قضت بتعويض المدعي عن ما أصابه من أضرار بسبب قيام المدعى عليه بالإخلال بمبدأ حسن النية في التفاوض وقام بالتفاوض مع الغير بالرغم من أن توقيع العقد أصبح مؤكداً.

^١ - ولقد قضت محكمة استئناف (Versailles) طلب المدعي بالتعويض عندما أجرى المدعى عليه مفاوضات مع الغير أثناء عملية التفاوض، واستندت المحكمة في حكمها على أن المدعي لم يشترط على المدعى عليه حصريّة التفاوض معه:

CA de Versailles 5 Mars 1992, affaire la société Gallay et la société Alvat belgie, RTD civ., 1992, 753.

^٢ - Cass. Com., 26 Novembre 2003, n° de pourvoi: 00-10.243, 00-10.949, affaire la société Alain Manoukian et la société stuck, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

الفرع الثاني

إفساد إرادة المتلقي في عقود الفرنشايز

إن المتلقي قد يقع في غلط عند إبرام عقد الفرنشايز، كأن يبرم العقد معتقداً أنه عقد فرنشايز في حين أنه مجرد عقد توريد منتجات لمدة محددة وفي نطاق جغرافي محدود، أو أن يقصد المانح فقط من إعطائه حق استغلال العلامة التجارية لنوع معين من المنتجات، وقد يعتقد المتلقي أنه سيحصل على المعرفة الفنية والمساعدات التقنية والتدريب وحقوق الملكية الفكرية في حين أن المانح لم يمهده إلا ببعض الاستشارات النظرية، أو إذا توهم المتلقي أنه يتعاقد مع مانح في حالة رواج اقتصادي في حين أن المانح يمر بأزمات مالية وأنه على وشك شهر الإفلاس.

وفي هذه الحالات، فإن المانح قد يكون حسن النية، أي لا يعلم وليس بإمكانه أن يعلم وقوع المتلقي في الغلط، أو إذا كان وقوع المتلقي في الغلط بسبب قلة خبرته في إبرام عقود الفرنشايز، هنا لا تقوم مسؤولية المانح تجاه المتلقي، ولكن إذا تعمد المانح في إيقاع المتلقي في الغلط، أو كان مشتركاً في الغلط الذي وقع فيه المتلقي أو كان على علم به أو كان بإمكانه العلم به، في هذه الحالة يعتبر المانح سيء النية وتقوم مسؤوليته ويستطيع المتلقي إثبات ذلك وطلب بطلان العقد مع ما يقتضي من تعويض عن الأضرار التي لحقت به.

بالإضافة إلى ذلك، قد يعتمد مانح الفرنشايز إلى إيقاع المتلقي في التدليس، وذلك بتضليل المتلقي بتزويده بمستندات مزورة تُظهر رواج نشاطه الاقتصادي أو إيهامه بكثرة أعضاء شبكة الفرنشايز الخاصة به، أو أنه المسيطر والمهيمن على السوق على خلاف الحقيقة، كذلك قد يعتمد المانح إلى إيقاع المتلقي في التدليس وذلك بالسكوت المتعمد عن المعلومات التي يجب تزويده بها، والخاصة بالمعرفة الفنية وباقي عناصر الملكية الفكرية محل العقد، حيث لم يعد التدليس منحصراً في التصرفات الايجابية للمدلس، ولكن أصبح السكوت .

بالرغم من أنه تصرفاً سلبياً . تدليماً، حيث يعتبر السكوت عن ذكر معلومة تهم المتعاقد الآخر بمثابة الغش إذا ثبت أنه لو علم بها قبل التعاقد لما تعاقد، كما يعبر السكوت عن سوء نية المانح عند عدم ذكره معلومة معينة خلافاً لما تقضي به مبادئ الأخلاق بذكر كل المعلومات ذات العلاقة والمؤثرة في العقد.

ومن الجدير بالذكر، أن المانح قد يعتمد إلى إيقاع المتلقي في الغبن، إما بالحصول من المتلقي على مزايا لا تتناسب مطلقاً مع المزايا التي يحققها من إبرام عقد الفرشائز، أو أن يُحمّل المتلقي التزامات لا تتناسب مع ما يتحمله هو من التزامات، فقد يرخص له ببراءة اختراع لم يتم التوصل إليها بعد، ولن يستطيع التوصل إليها، أو انتهت مدة حمايتها قانوناً، أو أن يرخص له بمعرفة فنية أصبحت معروفة في السوق، وقد يتعهد المانح بتقديم مساعدة تقنية لمؤسسة المتلقي من خلال مدربين وتقنيين متخصصين ثم يتضح للمتلقي أن المانح لا يملك هذه التقنية، أو يمنح للمتلقي حق استغلال حصري في نطاق جغرافي معين يتضح بعد ذلك أن هناك متلقين آخرين يملكون حق الاستغلال في هذا النطاق الجغرافي.

الفرع الثالث

اعتبار عقد الفرشائز من عقود الإذعان

عقد الإذعان (*Le contrat d'adhésion*) هو العقد الذي يسلم فيه أحد الطرفين بالشروط التي يضعها مسبقاً الطرف الآخر والتي لا يقبل مفاوضة فيها أو تعديل، فلا يملك المتعاقد سوى أن يقبل التعاقد وفق هذه الشروط أو رفض التعاقد برمته، ويتعلق العقد بسلعة أو خدمة ضرورية تكون محل احتكار قانوني أو فعلي أو تكون المنافسة محدودة النطاق بشأنها، فيكون القبول فيه أقرب إلى الرضوخ والإذعان من الرضاء الخالص (١).

١ - د. محمد حسين عبد العال، مفهوم الطرف الضعيف في الرابطة العقدية، دراسة تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، ٢٠٠٦م، بند ٣٨، ص ٧٦.

يثار التساؤل: هل يترتب على غياب القوى المتساوية بين الأطراف في عقد الفرنشايز وغياب حرية التفاوض اعتباره من عقود إذعان؟ في الواقع إن المانع في عقود الفرنشايز يتمتع بخبرات كبيرة في مجال التصنيع والتوزيع والخدمات ويتمتع بمركز قوي ومسيطر ويمتلك مستوى تكنولوجي متقدم بالمقارنة مع متلقي هذه التكنولوجيا، لذلك فإن المانع في الغالب ما ينفرد بتحديد شروط التعاقد وما على المتلقي إلا التسليم بهذه الشروط دون مناقشتها، وهو ما دعا لبعض الفقه إلى اعتبار عقد الفرنشايز من عقود الإذعان^(١).

فيعتبر عقد الفرنشايز تطبيقاً واضحاً للعقود النموذجية التي يختل فيها التوازن الاقتصادي بين حقوق والتزامات الأطراف^(٢)، فمانع الفرنشايز يتمتع بمركز اقتصادي وتكنولوجي قوي على نحو لا يمكن فيه اعتباره والمتلقي على قدم المساواة وقت التعاقد، فالمانع ينفرد بصياغة بنود العقد في شكل عقد نموذجي مطبوع، بحيث لا يملك المتلقي إلا قبول العقد بشروطه المفروضة، أو رفض هذه الشروط وعدم التعاقد بحيث لا يملك المتلقي، حقيقةً، إلا هامش ضئيل جداً للتفاوض.

^١ - د. عبد المنعم زمزم، عقود الفرنشايز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، ١٤٣٢ هـ. ٢٠١١ م، بند ٧٩، ص ٦٣.

^٢ - العقد النموذجي لا يشهد تفاوضاً مباشراً على بنود العقد بين الأطراف بقدر ما هو إلا توافق على صيغة تم إعدادها مسبقاً بواسطة المانع وهو الطرف القوي في عقود الفرنشايز والذي يتمتع بمركز مسيطر يسمح له بتحديد مصير المفاوضات على نحو لا يجد المتلقي أمامه سوى قبول العقد المعد مسبقاً، ولقد وضعت غرفة التجارة الدولية بباريس عقد فرنشايز دولي نموذجي (*Contrat modèle ICC de franchise internationale*)، وقد سيطر على واضعي هذا العقد النموذجي محاولة إقامة التوازن بين حقوق والتزامات كل من المانع والمتلقي:

ويرى بعض الفقه المصري (١) أن عقد الفرنشايز من عقود الإذعان، حيث يتمتع مانح الفرنشايز باحتكار قانوني أو فعلي يمنحه سيطرة مستمرة على المتلقي، فمانح الفرنشايز هو الطرف القوي الذي تكون له السيطرة الاقتصادية، والذي يملئ شروطه على المتلقي مستنداً في ذلك إلى احتكاره للمعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية، في الوقت الذي لا يستطيع فيه المتلقي أن يحصل على البديل في سوق تكنولوجيا تتميز بالطبيعة الاحتكارية.

ومن الجدير بالذكر أن النظرية الحديثة في الإذعان تتبنى معياراً مزدوجاً لتكييف أي عقد بكونه عقد إذعان: فالمعيار الأول يتمثل في عدم إمكانية مناقشة أو مفاوضة الطرف المذعن لشروط العقد، والمعيار الثاني يتمثل في إنفراد الطرف المذعن مسبقاً بتحديد شروط العقد، وبناءً على ذلك أصبح عقد الإذعان يمتد ليطبق على العقود بين المهنيين والتي يفرض فيها الطرف القوي شروطه على الطرف الضعيف، مثال ذلك عقود الفرنشايز عندما يفرض مانح الفرنشايز شروط العقد التي انفرد بوضعها مسبقاً على متلقي الفرنشايز دون أن يستطيع هذا الأخير مناقشة هذه الشروط أو التفاوض بشأنها.

ولقد نصت المادة ١٠٠ من القانون المدني المصري على أن القبول في عقود الإذعان يقتصر على مجرد التسليم بشروط مقررة يضعها الموجب ولا يقبل مناقشة فيها، ومع ذلك يستطيع القاضي التدخل لحماية الطرف المذعن وذلك بتعديل الشروط التعسفية الواردة في العقد بهدف رفع الظلم والجور من على كاهله أو إعفائه منها كلياً بما يحقق العدالة.

ويرى بعض الفقه المصري (٢) أن علم الطرف المذعن بمثل هذه الشروط التعسفية في العقد وقبوله لها لا يسقط حقه في اللجوء للقضاء مطالباً ببطالانها، كما أن حماية الطرف

١- د. محمد محسن إبراهيم النجار، التنظيم القانوني لعناصر الملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ٢٠٠٥م، ص ١١.

٢- د. عبدالفتاح عبدالباقي، موسوعة القانون المدني المصري، نظرية العقد والإرادة المنفردة، القاهرة، ١٩٨٤م، بند ١٠٠، ص ٢١٣.

المذعّن في عقد الإذعان يجب ألا تعلق على طلبه؛ لأن المهنيين في الغالب ما يُصمّنون عقودهم شروطاً تعسفية معتمدين على جهل الطرف المذعّن وعدم معرفته بمثل هذه الشروط وإمكانية تعديلها أو إلغائها من قبل القضاء، على أمل أنه إذا لم ينتبه لها الطرف المذعّن فهو مكسب حقيقي لهم، وإذا انتبه لها طلب بتعديلها أو إلغائها من المحكمة ولا ضرر هنا عليهم.

لذلك، فإن المشرع الفرنسي (1) أكد في عقود الإذعان على أنه يعد لاغياً كل شرط غير قابل للمفاوضة، ومعد مسبقاً من أحد الطرفين، إذا كان من شأنه أن يخلق خللاً جوهرياً في التوازن بين حقوق والتزامات أطراف العقد، وتقدير الخلل الجوهري لا يرتبط بالموضوع أو بالالتزام الأساسي للعقد ولا بعدم تناسب أو ملائمة السعر مع الأداء.

¹ - L'article 1171 du Code civil (Modifié par Ordonnance n° 2016-131 du 10 Février 2016-art.2).

المطلب الثاني

الشروط التعسفية عند إبرام عقد الفرشائز

لقد أصبح عدم التوازن بين حقوق والتزامات الأطراف أمراً لا مفر منه في الوقت الحاضر، فوجود عقود غير متوازنة لم يعد يحتاج إلى تبرير، خاصة في ظل عقود تُبرم بين أطراف غير متكافئة سواء على المستوى الوطني أو الدولي، فقد أصبح عدم التوازن مرتبطاً بشكل كبير بعقود الفرشائز، وذلك من خلال تعسف الطرف القوي في العقد وهو المانح الذي يفرض هيمنته الاقتصادية على المتلقي، حيث قد يستغل ضعفه الاقتصادي وحاجته إلى التعاقد، ويفرض عليه شروطاً مرهقة لا تتفق مع مبدأ حسن النية في التعاقد، بهدف تحقيق مصالح خاصة به على حساب المتلقي، وبالتالي سوف نتناول مفهوم الشرط التعسفي في عقود الفرشائز في الفرع الأول، ومضمون الشرط التعسفي في عقود الفرشائز في الفرع الثاني، وذلك كما يأتي:

الفرع الأول

مفهوم الشرط التعسفي في عقود الفرشائز

منذ عدة سنوات فإن تشريعات العديد من الدول اهتمت بهذا النوع من الشروط التعسفية بهدف حماية الطرف الضعيف المستهلك أو غير المهني في العلاقات بين المهنيين وغير المهنيين، أو الطرف الضعيف في العلاقات بين المهنيين بعضهم البعض، نجد أن المشرع المصري لم يضع تعريفاً محدداً للشرط التعسفي، ففي نص المادة ٧٥ من قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م أجاز إبطال كل شرط يرد في عقد نقل التكنولوجيا ويكون من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدامها أو تطويرها أو تصريف الإنتاج أو الإعلان عنه، كذلك فقد أجاز المشرع المصري في المادة ١٤٩ من القانون المدني المصري للقاضي في عقود الإذعان أن يتدخل ويعدل من الشروط التعسفية التي تتضمنها هذه العقود أو يعفي الطرف المذعن منها،

حيث نصت على أنه إذا تم العقد بطريق الإذعان، وكان قد تضمن شروطاً تعسفية جاز للقاضي أن يعدل هذه الشروط أو أن يعفي الطرف المدعّن منها، وذلك وفقاً لما تقضي به العدالة، ويقع باطلاً كل اتفاق يخالف ذلك.

بالإضافة إلى ذلك، فقد نصت المادة ١٥٠ من القانون المدني المصري في فقرتها الثانية أنه إذا كان هناك محل لتفسير العقد، فيجب البحث عن النية المشتركة للمتعاقدين دون الوقوف عند المعنى الحرفي للألفاظ مع الاستهداء في ذلك بطبيعة التعامل، وما ينبغي أن يتوافر من أمانة وثقة بين المتعاقدين وفقاً للعرف الجاري في المعاملات.

ومما يسترعي الانتباه، أن المشرع المصري قد تدخل لحماية الطرف المغبون في العقد، وعلى الرغم من أنه لم يضع تعريفاً للشرط التعسفي إلا أنه وضع تعريفاً للغبن الذي يؤدي إليه الشرط التعسفي، حيث نصت المادة ١٢٩ من القانون المدني المصري في فقرتها الأولى على أنه إذا كانت التزامات أحد المتعاقدين لا تتعادل البتة مع ما حصل عليه هذا المتعاقد من فائدة بموجب العقد أو مع التزامات المتعاقد الآخر، وتبين أن المتعاقد المغبون لم يُبرم العقد إلا لأن المتعاقد الآخر قد استغل فيه طيشاً بيئاً أو هوىً جامحاً، جاز للقاضي بناءً على طلب المتعاقد المغبون أن يبطل العقد أو ينقص التزامات هذا المتعاقد.

ومن الجدير بالذكر أن الشرط التعسفي يختلف عن الغبن في العقد، فالغبن هو عيب يصيب الرضاء في العقد ويؤدي إلى عدم التوازن بين حقوق والتزامات الأطراف الأساسية فيه بالكامل، ويترتب عليه تدخل القاضي والحكم ببطلان العقد أو انتقاص التزامات الطرف المغبون، أما الشرط التعسفي فهو يوجد في عقود الإذعان ويتعلق بالتزام من الالتزامات المكملّة في العقد، ويؤدي إلى عدم توازن مؤقت يمكن التغلب عليه بتدخل القاضي وإلغاء مثل هذا الشرط، ويبقى العقد في مجمله صحيحاً^(١)، ومن الجدير بالذكر أن الشروط التعسفية تؤدي

^١ - Jacques GHESTIN, Traité de Droit civil: Obligations, le contrat, formation, 2^e édition, Paris, LGDJ, 1988, p. 622.

إلى الغبن لذلك فإنه يجب تدخل القضاء لإبطال هذه الشروط، وإلا سوف ينهار العقد برمته إذا ترتب على هذه الشروط وقوع المتعاقد في الغبن.

ويستفاد من ذلك، أن الشرط التعسفي في عقود الفرنشايز لا يؤدي إلى إبطال العقد بالكامل، فالشرط الذي يعطي الحق للمانح بتعديل الثمن بإرادته المنفردة لا يمكن أن يؤدي إلى عدم توازن كلي في حقوق والتزامات الأطراف في العقد وبالتالي إبطاله في مجمله، كذلك الأمر فإن شروط الإعفاء من المسؤولية عند عدم تنفيذ المانح لالتزامه بتوريد المنتجات محل العقد تعتبر من الشروط التعسفية؛ لأنها لا ترتبط بالتوازن الاقتصادي الكلي لعقد الفرنشايز ولا يترتب عليها إبطال العقد بالكامل.

وبناءً على ذلك، فالعقد الملزم للجانبين يجب ألا يتضمن مزايا مفرطة لأحد الأطراف دون أن يقابله منافع للطرف الأخر؛ لأن القول بغير ذلك يؤدي إلى إخلال كبير بالتوازن الاقتصادي في العقد، وهو ما يقتضي البحث في إقتصادات العقد وما كان ينتظره كل طرف من الأطراف، وهذا هو دور القضاء الذي يجب عليه أن يبحث في كل حالة على حدة، فقد يكون الشرط تعسفياً في عقد ويكون غير ذلك في عقد آخر وفقاً لما تقتضيه إقتصادات كل عقد (١)، فشرط عدم ضمان المانح. مثلاً. قد لا يكون شرطاً تعسفياً في الحالة التي يوجد فيها شرط بالعقد لمصلحة المتلقي يقبل بمقتضاه المانح تخفيض الثمن عند الضرورة، على خلاف ذلك فإن الشرط الذي يسمح للمانح بعدم القيام بالتزامه بتزويد المتلقي بالتحسينات على المعرفة

ويرى بعض الفقه المصري أن الشرط التعسفي هو ذلك الشرط الذي يؤدي إلى عدم المساواة بين أطراف العقد واختلال ظاهر في التوازن العقدي، عن طريق إعطاء الطرف الأقوى ميزة فاحشة تشكل عبئاً على الطرف الضعيف"، د. السيد أحمد طنطاوي، اختلال التوازن العقدي. الوقاية والعلاج، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق. جامعة المنوفية، ٢٠١٨م، ص ٢٢٠.

¹ - Philippe STOFFLET-MUNCK, L'abus dans le contrat: Coll., Bibliothèque de droit privé, tome 337, Paris LGDJ, 2000, p. 332.

الفنية يعتبر شرطاً تعسفياً؛ لأنه يتعارض مع طبيعة العقد ومع قيام المانح بالتزاماته وهو الأمر الذي يعكس الاعتراف بسلطة كبيرة للمانح في مواجهة المتلقي.

أما في القانون الفرنسي، نجد أن المشرع قد تبنى منذ عام ١٩٧٨م قانوناً لحماية المستهلكين في مواجهة المهنيين (١)، وفي هذا السياق قد وضع تعريفاً للشرط التعسفي، حيث نصت المادة L.212-1 من تقنين الاستهلاك الفرنسي على أنه في العقود المبرمة بين المهنيين والمستهلكين، فإن الشروط التعسفية هي تلك الشروط التي يكون الغرض منها . على حساب المستهلك . خلق اختلالاً كبيراً في التوازن بين حقوق والتزامات أطراف العقد، كما نصت على أن يتم تقييم اختلال التوازن في أي بند من بنود العقد وقت إبرام العقد، مع الأخذ في الاعتبار جميع الظروف المحيطة بإبرام العقد، وكل البنود الأخرى فيه أو في أي عقد آخر مرتبط به قانوناً في إبرامه وتنفيذه (٢).

أما في مجال عقود الفرنشايز فإن المتلقي لا يستطيع أن يستفيد من حكم هذه المادة، حيث لا يمكن اعتباره مستهلكاً، وبناءً على ذلك فإن الشرط الذي يُعطي المانح الحق في إنهاء العقد بإرادته المنفردة لا يمكن تصنيفه على أنه شرطاً تعسفياً بشكل تلقائي إلا بتدخل القضاء واعتباره شرطاً تعسفياً عند استعمال هذا الحق وإنهاء العقد.

وبالتالي، فإن أحكام قانون الاستهلاك لا يمكن تطبيقها على عقود الفرنشايز؛ لأن المتلقي لا يعتبر مستهلكاً ولا يخضع للحماية المقررة للمستهلكين أو غير المهنيين والواردة في قانون الاستهلاك، ومن ثم لا يكون أمام المتلقي . لاعتبار أن شرطاً ما تعسفياً في مواجهته . إلا اللجوء للقواعد العامة التي لا تأخذ في الاعتبار صفة المستهلك عند تقرير بطلان الشرط التعسفي، وفي هذا الخصوص تنص المادة L.1134-3 من التقنين المدني الفرنسي على أنه

¹ - Voir la Loi n° 78-23 du 10 Janvier 1978 sur la protection et l'information des consommateurs de produit et de service: Journal Officiel du 11 Janvier 1978, p. 299.

² - Article L.212-1 du Code de la consommation (Modifié par Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016-art. 2).

في العقود المبرمة بين الأطراف بشكل قانوني تعتبر بمثابة القانون فيما بينهم، تلك العقود لا يمكن إلغاؤها إلا بموافقة الأطراف المتبادلة أو للأسباب التي يقرها القانون، ويجب أن يكون ذلك بحسن نية (١).

الفرع الثاني

مضمون الشرط التعسفي في عقود الفرنشايز

لاعتبار شرطاً معيناً أنه شرطاً تعسفياً يجب أن نأخذ في الاعتبار بعض أشكال التعسف التي يمكن أن يحتوي عليها الشرط، وفي الواقع فإن مضمون الشرط التعسفي ما زال حتى الآن غير محدد وغامض إلى حد كبير، وبالرغم من أن الشرط التعسفي يؤسس على رفض مبدأ استقلال سلطان الإرادة، إلا أن هذا الرفض لا يمكن أن يكون كلياً في ظل وجود متعاقد ضعيف، فمبدأ استقلال سلطان الإرادة يعبر دائماً عن توازن العقد (٢)، حيث لا يمكن تصور عدالة العقد بدون تطبيق حقيقي لمبدأ استقلال سلطان الإرادة، لذلك فإن المشرع يبحث دائماً عن تحقيق العدالة التعاقدية بين الأطراف وذلك حماية للطرف الضعيف.

ففي عقد الفرنشايز نجد أن المتلقي لا يأخذ كثيراً في حساباته مضمون الشرط الذي يخضع له، كما أنه يقبل مثل هذا الشرط دون التفكير في تغيير مضمونه بسبب حالة الضعف الاقتصادي لديه، ولا يملك سوى الخضوع لإرادة المانح الذي ينفرد مسبقاً بوضع بنود العقد (٣)، من هنا يكون من الضروري حماية المتلقي، وذلك بإبطال كل شرط يخلق عدم توازن مؤثر في

¹ - L.1134-3 du Code civil, Loi 1804-2-7, promulguée le 17 Février 1804, version en vigueur du 17 Février 1804 au 1^{er} Octobre 2016.

² - Laurence FIN-LANGER, L'équilibre contractuel, Coll., Bibliothèque de Droit privé, tome 366, Paris, LGDJ, 2002, p. 131-142.

³ - Jacques GHESTIN et Isabelle MARCHESSAUX, Les clauses abusives dans les contrats d'adhésion dans Jacques GHESTIN (Dir), L'abus de droit et les concepts équivalents: principes et applications, Colloque de Luxembourg 6-9 Novembre 1989, Conseil de l'Europe, Strasbourg, 1990, p. 78.

حقوق والتزامات الأطراف، وتعويض هذا الطرف الضعيف عن الأضرار التي تلحقه، لذلك يكون من المهم تحديد مضمون الشرط التعسفي.

أولاً . المعيار الموضوعي لتحديد مضمون الشرط التعسفي:

يعتبر الشرط تعسفياً إذا خلق عدم توازن مؤثر في حقوق والتزامات أطراف العقد وبغض النظر عن الحالة القانونية للطرف المذعّن (١)، وبالتالي فإن هذا الطرف المذعّن غير مطالب بإثبات أن ثمة ضرر ما قد أصابه من وجود هذا الشرط لطلب الحكم بطلانه أو التخفيف من آثاره.

ولقد أخذ المشرع المصري بهذا المعيار الموضوعي لتحديد مضمون الشرط التعسفي في المادة ٧٥ من قانون التجارة حيث أجاز إبطال كل شرط يرد في عقد نقل التكنولوجيا ويكون من شأنه تقييد حرية المستورد في استخدامها أو تطويرها أو تصريف الإنتاج أو الإعلان عنه، كذلك أجاز بطلان كل شرط يرد في عقد نقل التكنولوجيا ويكون موضوعه إلزام المستورد بقبول التحسينات التي يدخلها المورد على التكنولوجيا وأداء قيمتها، وكذلك أجاز بطلان الشرط الذي يحظر على المستورد إدخال تحسينات أو تعديلات على التكنولوجيا لتلاءم الظروف المحلية أو ظروف منشأة المستورد، وكذلك حظر الحصول على تكنولوجيا أخرى مماثلة أو منافسة للتكنولوجيا محل العقد.

بالإضافة إلى ذلك أجاز المشرع المصري بطلان الشرط الذي يلزم المستورد باستعمال علامات تجارية معينة لتمييز السلع التي استخدمت التكنولوجيا في إنتاجها، أو يلزمه بتقييد حجم الإنتاج أو ثمنه أو كيفية توزيعه أو تصديره، أو يلزمه باشتراك المورد في إدارة منشأته أو تدخله في اختيار العاملين الدائمين بها، كذلك أجاز المشرع المصري بطلان الشرط الذي يلزم المستورد بشراء المواد الخام أو المعدات أو الآلات أو الأجهزة أو قطع الغيار لتشغيل

¹ - Hélène BRICKS, Les clauses abusives, Paris, LGDJ, 1982, p. 9 et s.

التكنولوجيا من المورد وحده أو من المنشآت التي يعينها دون غيرها، كما أجاز كل شرط يلزم المستورد بقصر بيع الإنتاج أو التوكيل في بيعه على المورد أو الأشخاص الذين يعينهم.

ثانياً . المعيار الشخصي لتحديد مضمون الشرط التعسفي:

يعتبر الشرط تعسفياً بالنظر إلى أثر الشرط على الطرف المذعن من خلال أهليته وقدرته على فهم ومناقشة بنود العقد، ويظهر ذلك في استغلال التبعية الاقتصادية للمتعاقد في عقود الفرنشايز، فعندما يكون المتلقي مجبراً . بسبب تبعيته الاقتصادية للمانح . على إبرام العقد فلا يمكن القول بأن رضاه كان حرًا، وبالتالي يستطيع المتلقي إذا تضمن العقد شروطاً تعسفية أن يطلب بطلان هذه الشروط أو بطلان العقد استناداً إلى التعسف في استغلال تبعيته الاقتصادية للمانح (١).

ولقد أخذ المشرع المصري بهذا المعيار الشخصي لتحديد مضمون الشرط التعسفي حيث نصت المادة ١٢٩ من القانون المدني المصري في فقرتها الأولى على أنه إذا كانت التزامات أحد المتعاقدين لا تتعادل البتة مع ما حصل عليه هذا المتعاقد من فائدة بموجب العقد أو مع التزامات المتعاقد الآخر، وتبين أن المتعاقد المغبون لم يُبرم العقد إلا لأن المتعاقد الآخر قد استغل فيه طيشاً بيئاً أو هوىً جامحاً، جاز للقاضي بناءً على طلب المتعاقد المغبون أن يبطل العقد أو ينقص التزامات هذا المتعاقد.

ولقد أجاز المشرع المصري للقاضي التدخل وإبطال الشروط التعسفية في عقد الإذعان حماية للطرف الضعيف حيث نصت ١٤٩ من القانون المدني على أنه إذا تم العقد بطريق الإذعان، وكان قد تضمن شروطاً تعسفية جاز للقاضي أن يعدل هذه الشروط أو أن يعفي الطرف المذعن منها، وذلك وفقاً لما تقضي به العدالة، ويقع باطلاً كل اتفاق يخالف ذلك.

١- د. محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، بند ٩٣، ص ١٧٢.

المبحث الثاني

استغلال التبعية الاقتصادية في عقود الفرنشايز

لقد اهتمت نظرية عقود الإذعان بمعالجة الضعف الاقتصادي للعائد المدعّن، وما يتطلبه ذلك من حمايته ضد الشروط التعسفية التي يفرضها عليه الطرف المدعّن، وتفسير شروط العقد عند الشك في مصلحته، وإذا كانت فكرة الطرف الضعيف تتحقق في إطار المعاملات المدنية، فإنها يمكن أن تتحقق في إطار المعاملات التجارية بين التجار، حيث إن التاجر قد يعتريه ضعف ذاتي بسبب نقص أو انعدام التمييز لديه أو عيب في إرادته، وهو ما يترتب عليه إما بطلان العقد أو اعتباره قابلاً للبطلان، كما قد يواجه التاجر ضعفاً ناتجاً عن جهل أو عدم خبرة، وهو ما يقتضي التزام العائد الآخر بالإعلام لمصلحته (١).

فلقد أدى تركيز رؤوس الأموال ووسائل الإنتاج إلى ظهور تفاوت شديد في النفوذ الاقتصادي بين المشروعات الاقتصادية، بما يترتب عليه ظهور روابط عقدية في أجواء من التبعية الاقتصادية (*La dépendance économique*) بين مشروعات مستقلة قانوناً، ومن هذه الروابط عقود الفرنشايز، بحيث أصبح النشاط الذي يزاوله متلقي الفرنشايز تابعاً من الناحية الاقتصادية للنشاط الذي يزاوله مانح الفرنشايز، بما يجعل المتلقي طرفاً ضعيفاً في مواجهة المانح (٢)، وبالتالي سوف نتناول شروط قيام التبعية الاقتصادية في مجال الفرنشايز

١ - ويعبر في المعاملات التجارية عن فكرة الطرف الضعيف في إطار فكرة التبعية الاقتصادية، وهي تختلف عن التبعية القانونية التي يعمل بمقتضاها الطرف الضعيف تحت إدارة وإشراف ورقابة الطرف القوي، بحيث يصدر له الأوامر والتعليمات، ويتعرض الطرف الضعيف للجزاء إذا خالف هذه التعليمات، د. محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، بند ٧٤، ص ١٤٦.

٢ - Jacques GHESTIN, *Traité de Droit civil, la formation du contrat*, 3^e édition, LGDJ, 1993, n° 67, p. 47.

في المطلب الأول، ومخاطر التبعية الاقتصادية في عقود الفرشائز في المطلب الثاني، ومعايير إساءة استخدام التبعية الاقتصادية في المطلب الثالث، وذلك على النحو الآتي:

المطلب الأول

شروط قيام التبعية الاقتصادية في مجال الفرشائز

يشترط لقيام التبعية الاقتصادية في عقود الفرشائز بين المانح والمتلقي وجود عقد فرشائز بين الطرفين، وأن يعتمد نشاط متلقي الفرشائز في وجوده أو استمراره على وجود عقد الفرشائز وبقائه، وأن تكون الرابطة العقدية منتظمة ومستمرة، وذلك كما يأتي:

أولاً . وجود عقد فرشائز بين الأطراف:

يشترط لوجود تبعية اقتصادية بين الأطراف أن تكون هناك رابطة عقدية بين الطرفين، بحيث تترتب على هذه الرابطة آثاراً قانونية، ففي عقود الفرشائز بكل أنواعها سواء فرشائز التصنيع أو التوزيع أو الخدمات أو البُنْيَان التجاري أو الفرشائز الاستثماري (١)، نجد أن الصفقات التي يبرمها الموزع مثلاً مع المنتج تسمح له بمواصلة نشاطه، وهنا إذا تم إلغاء عقد التوزيع فإن الموزع يستطيع الرجوع على المنتج متمسكاً بتبعيته الاقتصادية التي نشأت عن علاقتهما العقدية، وبالتالي لا يمكن اعتبار طرفاً بأنه تابعاً اقتصادياً لطرف آخر إلا إذا كانت

ويرى بعض الفقه المصري أنه يعتبر من قبيل إساءة استعمال الهيمنة الاقتصادية الاستفادة من وضع التبعية الاقتصادية الذي يتم بغرض الحصول على فائدة أو مغنم من جراء الخشية من أذى أو ضرر يهدد المصالح المشروعة للشخص بشكل مباشر، د. أحمد عبد الغفار قناوي، المرجع السابق، ص ٢٨.

١ - المستشار/ خالد إبراهيم السيد، التحكيم في عقود الفرشائز، دار علام للإصدارات القانونية، ٢٠٢٠م، ص ٧٤ وما بعدها.

تربطه به رابطة عقدية، كما يجب أن تمثل له هذه الرابطة العقدية أهمية حقيقية على مستوى النشاط الذي يمارسه من حيث وجوده أو استمراره.

بالإضافة إلى ذلك، فإن علاقات الفرنشايز كشفت . حقيقةً . عن تراجع إرادة المتلقي لصالح مانح الفرنشايز، فإذا كان نظام الفرنشايز قد وسع من مبدأ حرية الإرادة، إلا أن هذا لا يعني حرية الإرادة في تكوين العقد بقدر ما هو تغليب لإرادة الطرف القوي على إرادة الطرف الضعيف، وبالتالي فإن اتفاق الإرادتين لا يعكس إلا الهيمنة الاقتصادية للمانح وتبعية المتلقي له اقتصادياً، بحيث يملك المانح سلطة فرض إرادته على المتلقي وقت إبرام العقد أو تنفيذه أو إنهائه، ولا يستطيع المتلقي إلا الخضوع لإرادة المانح (١).

ومن الجدير بالذكر أن تحقيق مستوى جودة معين لشبكة الفرنشايز يبرر تدخل مانح الفرنشايز في نشاط المتلقي وطريقة إدارته لمشروعه وعلاقات العمل داخل مؤسسته وآلية حصوله على القروض من البنوك، وهو الأمر الذي يجعل تبعية المتلقي للمانح غالبية على استقلاله عنه، وبالتالي تكون تبعية المتلقي للمانح هي الأصل بينما يكون استقلال المتلقي للمانح هو الاستثناء (٢).

ثانياً . اعتماد نشاط متلقي الفرنشايز في وجوده أو استمراره على وجود عقد الفرنشايز وبقائه:

يجب لتحقيق تبعية متلقي الفرنشايز اقتصادياً لمانح الفرنشايز أن يعتمد نشاط المتلقي في وجوده أو استمراره على وجود عقد الفرنشايز وبقائه، بحيث يمثل إنهاء العقد خطراً بالغاً على الوضع الاقتصادي للمتلقي، وما يترتب عليه من توقفه عن مزاولة نشاطه أو تعثره إلى حدٍ

^١ - د. عمرو محمد علي طاحون، المرجع السابق، ص ٧١.

^٢ - د. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري (Franchise)، دراسة في نقل المعارف الفنية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة الإسكندرية، ٢٠٠٠م، ص ٣٤٠.

كبير، ويمكن تقدير درجة التبعية الاقتصادية في إطار المزايا والأرباح التي يمكن تحقيقها من خلال فحص الدفاتر التجارية والمستندات المحاسبية لنشاط المتلقي.

وقد يتم قياس درجة التبعية الاقتصادية على ضوء الأهمية الكمية للأرباح المحققة من وراء العقد، ففي البيع المصحوب بشرط الحصرية أو القصر (*L'exclusivité*)، نجد أن البائع لا يستطيع أن يحصل على أرباحه إلا من خلال الصفقات التي يبرمها مع المتعاقد الآخر بما يجعله تابعاً اقتصادياً له^(١)، ولقد اعتدت محكمة النقض الفرنسية بالأهمية الكمية التي تمثلها الصفقات التي يبرمها الطرف التابع مع الطرف المتبوع حيث قضت بإلغاء حكم لمحكمة الاستئناف رفض الاعتراف بصفة التاجر لموزع في عقد امتياز تجاري وذلك استناداً إلى تواضع تجارته ومحدودية رقم الأعمال الذي يحققه وانعدام حريته في تحديد السياسة التجارية المتبعة، متجاهلة أنه يحتفظ لنفسه بهامش ربح مرتفع^(٢).

ثالثاً . انتظام الرابطة العقدية واستمرارها:

يشترط لتحقيق التبعية الاقتصادية بين المتلقي والمانح أن تتصف الروابط العقدية بينهما بالدوام والاستمرار، بحيث يدور نشاط المتلقي في إطار عقد الفرشائز ويرتبط به، ومن ثمَّ فإذا كانت علاقة المتلقي بالمانح عرضية فإن التبعية الاقتصادية بينهما لا تتحقق، كما لو قام المتلقي بعملية شراء بضاعة معينة بمقتضى عقد بيع واحد من المانح ولو حقق من وراء ذلك أرباح وفيرة^(٣).

^١ - Gilbert PARLÉANI, Les clauses d'exclusivité, in les principales clauses des contrats conclus entre professionnels, Colloque de l'institut de Droit des affaires d'Aix-en-Provence, 17-18 Mai 1990, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 1990, p. 55 et s.

^٢ - Cass. Com., 21 Juin 1983, pourvoi n° 81-16.829, Bull. civ., des arrêts Cour de Cassation Com. N. 182; JCP, 1983, IV, 275.

^٣ - يجب لتوافر عقد فرشائز بين المانح والمتلقي أن ينقل المانح للمتلقي المعرفة الفنية وأن يقدم له المساعدة التقنية بصورة مستمرة وأن ينقل له حقوق الملكية الفكرية للمتلقي:

أما إذا اتفق المتلقي مع المانح على تسويق منتجاته لفترة زمنية معينة، فإنه يصبح تابعاً له اقتصادياً على أساس أن الجانب الرئيسي من أرباحه سوف يعتمد على هذا الاتفاق، كما أن ما يضعه من خطة لاستثمار أمواله والعمالة اللازمة لتشغيل مشروعه سوف يعتمد على هذا الاتفاق، وهو ما يجعل المتلقي حريصاً على بقاء هذه الرابطة العقدية واستمرارها، وتسمى هذه العقود عند بعض الفقه بعقود الحالة في إشارة إلى أنها تعكس وضعاً اقتصادياً مستمراً يعتمد عليها نشاط أحد الأطراف (١).

المطلب الثاني

مخاطر التبعية الاقتصادية في عقود الفرنشايز

تتمثل مخاطر التبعية الاقتصادية في عقود الفرنشايز في خضوع المتلقي للسياسة التجارية لمانح الفرنشايز، وفي خضوع المتلقي لرقابة وإشراف مانح الفرنشايز، وفي إمكانية تشديد التبعية الاقتصادية لأسباب غير إرادية، وفي إمكانية تشديد التبعية الاقتصادية باتفاق الأطراف، وذلك كما يأتي:

أولاً . خضوع المتلقي للسياسة التجارية لمانح الفرنشايز:

يعتبر خضوع المتلقي اقتصادياً لمانح الفرنشايز خضوعاً مهنيًا (*La subordination professionnelle*)، وهذا النوع من الخضوع يتحقق في العديد من العلاقات بين المهنيين، ففي عقد الفرنشايز يتحكم المانح في المستقبل الاقتصادي للمتلقي، حيث يملك المانح من الوسائل التي يستطيع من خلالها فرض سيطرته الاقتصادية على المتلقي بالطريقة التي تحقق

Cass. Com., 8 Juin 2017, pourvoi n° 15-22.318, la société Nassim et la société Distribution Casino France.

١- د. محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، بند ٨٠، ص ١٥٤.

مصالحه، وذلك من خلال إدراج بعض الشروط في العقد التي يهمن من خلالها على نشاط المتلقي ومنشأته التجارية.

فقد يفرض مانح الفرنشايز على المتلقي إتباع سياسته التجارية الخاصة (١)، وذلك بتحديد أسعار المنتجات محل التعاقد، وهو ما يؤثر بشكل كبير على جذب العملاء أو العكس، ففي عقد توزيع المنتجات قد يخضع المتلقي (الموزع) لشروط يلتزم بمقتضاه بالتقيد بقائمة أسعار يحددها المانح (المنتج)، باعتبار هذه الأسعار تمثل الحد الأقصى لسعر المنتج الذي يقوم بتوزيعه، وهنا لا يتمتع المتلقي بأي دور في تحديد الأسعار يمكنه من تحقيق سياسته التجارية الخاصة به، وبالتالي يثور التساؤل: هل يستطيع المتلقي المطالبة ببطان الشرط الذي بمقتضاه يفرض المانح عليه الالتزام بأسعار معينة؟ أم يستطيع المطالبة ببطان العقد بالكامل إذا كان هذا الشرط هو الدافع للتعاقد؟ في هذا الصدد ذهبت محكمة النقض الفرنسية (٢) إلى أنه عند فرض الالتزام بأسعار معينة في عقود التوزيع فإن ذلك يؤدي إلى بطلان العقد بالكامل بغض النظر عن كون الشرط هو الدافع للتعاقد، ومع ذلك فقد قررت في حالات أخرى مشابهة بطلان الشرط فقط دون بطلان العقد، وهو ما دعا بعض الفقه إلى الاعتراف للمتلقي بالحق إما في المطالبة ببطان الشرط أو ببطان العقد بالكامل (٣).

هذا، وقد يتضمن عقد الفرنشايز إلزام المتلقي بالإعلان عن المنتج محل التعاقد، فيصبح المتلقي ملزمًا بعمل حملات إعلانية لترويج هذه المنتجات سواء كان الإعلان على مستوى إقليم

¹ - Patrick DE FONTBRESSIN, Les clauses de prix, *in* les principales clauses des contrats conclus entre professionnels, Colloque de l'institut de Droit des affaires d'Aix-en-Provence, 17-18 Mai 1990, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 1990, p. 19 et s.

² - Cass. Com., 7 Octobre 1997, n° 95-19.518, affaire Desmazières et Stéphan, JCP G, 1998, II, 10085, note Jean-Pascal CHAZAL; 24 Octobre 2000, n° 98-14.382, affaire Carrières de Sainte-Marthe et M. Paulet, Bull. civ., n° 163.

³ - Alexandre RIÉRA, Contrat de franchise et droit de la concurrence, Thèse, Université de Perpignan Via Domitia (UPVD), 2013, Français, p. 93.

معين أو على مستوى الدولة ككل، وإن كان مانح الفرنشايز يتحمل تمويل الإعلان إلا أن المتلقي يتحمل نسبة مئوية معينة من نفقات الإعلان.

كما قد يضع المانح في عقد توزيع المنتجات شرطاً بمقتضاه يلزم المتلقي (الموزع) بأن يقوم بتصريف حصة معينة من المنتجات كحد أدنى سواء في الشهر أو السنة (١)، وهذا من شأنه إلقاء التزام على عاتق المتلقي طوال مدة العقد بأن يبزم قدرًا معينًا من الصفقات لاستيفاء الحصة التي يحددها العقد، وفي ذلك خطر حقيقي عليه، حيث يلتزم بشراء كميات معينة من المنتجات من المانح قد لا يتمكن من تصريفها أو بيعها في المدة المحددة؛ لعدم إقبال العملاء عليها في السوق (٢)، وهو الأمر الذي يعطي للمانح حق الإنهاء المبكر للعقد (٣).

كذلك، قد يضع مانح الفرنشايز على عاتق المتلقي بعض المعايير والقواعد التي يلتزم بإتباعها، بهدف ضمان أن يكون تنفيذه لالتزاماته مطابقًا لشروط العقد، وهنا يلتزم المتلقي بإتباع هذه المعايير والتعليمات الصادرة له من المانح فيما يتعلق بأسلوب مزاوله النشاط محل العقد.

وفي عقد توزيع المنتجات قد يفرض المانح على المتلقي التزامًا بتقديم خدمات ما بعد البيع كالصيانة والضمان إلى العملاء، بهدف ضمان تصريف منتجاته وزيادة إقبال العملاء عليها، وهنا يجد المتلقي نفسه مضطرًا إلى توفير كم هائل من قطع الغيار اللازمة للصيانة،

¹ - Cass. Com., 7 Décembre 1993, n° 91-21.711; Cass. Com., 21 Mai 1996, n° 94-17.452.

² - Philippe BECQUÉ, Les clauses de quotas dans les contrats de concession, Centre de Droit Economique (CDE), 1985, n° 4, p. 21.

³ - Cass. Com., 16 Décembre 1997, n 96-14.515.

وعند عدم تحقيق الحد الأدنى من المبيعات، فإنه بالإضافة إلى عقوبة الإنهاء المبكر للعقد، قد يتم عدم تجديد العقد أو توقيع غرامات على المتلقي أو فقدانه التفرد الممنوح له بمقتضى شرط الحصرية وتقليص منطقة الحصرية:

Voir en ce sens, la Cour de Justice de la Communauté Européenne (CJCE), 30 Avril 1998, Affaire C-230/96, Cabour SA et Nord Distribution Automobile SA c/Arnor Soco SARL.

وإنشاء مراكز صيانة متخصصة لتقديم خدمات الصيانة الدورية بعد البيع، فضلاً عن تنفيذ التزامه بالضمان الذي يحدده المانح للعملاء، سواء تم البيع بواسطته أو بواسطة أي موزع آخر في شبكة فرنشايز التوزيع التي يسيطر عليها مانح الفرنشايز.

كذلك، قد يصل الأمر إلى أن يتدخل المانح في الإدارة المالية والمحاسبية لمشروع المتلقي، وهنا يجد المتلقي نفسه ملزماً بمسك دفاتر وحسابات خاصة، وقد يصل الأمر إلى أن يفرض المانح على المتلقي بأن يخطر بمركزه المالي، حتى يتم الوثوق في قدرته المالية على تنفيذ التزاماته الناشئة عن عقد الفرنشايز (١).

ثانياً . خضوع المتلقي لرقابة وإشراف مانح الفرنشايز:

في عقود الفرنشايز، وخاصة فرنشايز توزيع المنتجات قد يخضع المتلقي لشروط تخول المانح حق الرقابة على نشاطه ومشروعه التجاري، بحيث يستطيع المانح زيارة المنشأة التجارية للمتلقي ومراجعة أساليب العمل بها والتحقق من مطابقتها للتعليمات الصادرة إليه، كذلك يستطيع المانح الاطلاع على الدفاتر التجارية الخاصة بمشروع المتلقي وميزانياته وحساباته وجميع المستندات الأخرى التي يلتزم بإمساكها في مواجهة المانح، وبناءً على ذلك يستطيع المانح الاستمرار في العقد أو فسخه، وقد يكفي المانح بإنذار المتلقي بضرورة تنفيذ التزاماته على النحو الذي يقضي به العقد (٢).

كذلك، فإن المتلقي قد يلتزم بالعديد من الالتزامات التي تتعلق بتنظيم وتنسيق منشأته التجارية من الداخل والخارج على نمط معين، بل واستخدام عمال يتمتعون بمواصفات ومهارات

^١ - Claude CHAMPAUD, La concession commerciale, RTD com., 1963, n° 47, p. 486.

^٢ - د. فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، الطبعة الأولى، مطبعة الحسين الإسلامية، القاهرة، ١٩٩٠م، ص ١٦٤، ص ١٦٥.

معينة وخضوعهم لبرامج تدريبية متخصصة^(١)، وهذا بالإضافة إلى التزامه بالعديد من الالتزامات الأخرى المتعلقة بنشاطه المهني، وهي التزامات تؤدي إلى إضعافه وتقوية مركز المانح على نحو يعمق التفاوت الاقتصادي بينهما.

ثالثاً. تشديد التبعية الاقتصادية لأسباب غير إرادية:

إن التبعية الاقتصادية يمكن تحقيقها عند وجود رابطة عقدية بين طرفين تتصف بالدوام والاستمرار وتمثل أهمية كبيرة لأحد الطرفين، بحيث يترتب عليها وجود نشاطه الاقتصادي أو استمراره، ومع ذلك فإنه في عقود الفرنشايز قد تتفاقم التبعية الاقتصادية لأسباب غير إرادية عندما يقوم المتلقي بتوزيع منتجات المانح، وهنا إذا كانت المنتجات المراد توزيعها تحمل علامة تجارية معروفة، وتجذب إليها العملاء، ويحرصون على شرائها دون غيرها، فإن المانح مالك العلامة التجارية سوف يكون في مركز أقوى يسمح له بإخضاع المتلقي موزع المنتج بما يزيد من تبعية هذا الأخير اقتصادياً له، ومن ثمّ ففي ظل سوق لا يبحث فيه العملاء عن المنتج بقدر بحثهم عن العلامة التجارية التي تميزه، فإن المتلقي الذي يحقق كل أرباحه أو معظمها من خلال تسويق مُنتج معين يحمل علامة تجارية معينة يكون، في الواقع، تابعاً بصورة كلية للمانح الذي يملك هذه العلامة التجارية.

رابعاً. تشديد التبعية الاقتصادية باتفاق الأطراف:

في عقود الفرنشايز قد يجد المتلقي نفسه مضطراً عند إبرام العقد إلى قبول بعض الشروط التي يفرضها عليه المانح والتي تؤدي إلى تشديد تبعيته الاقتصادية له، ففي عقد توزيع المنتجات، مثلاً، قد يعهد المانح، وهو الطرف القوي في العقد، إلى اشتراط مدة قصيرة للعقد، وذلك بهدف الضغط على المتلقي وإجباره على تنفيذ التزاماته بسرعة وفي أقرب وقت، حتى

^١ - د. ماجد عمار، عقد نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، جامعة الأزهر، ١٩٨٧م، ص ١٧٧ وما بعدها.

يسعى المتلقي إلى إبرام عقد جديد معه وبشروط جديدة أو حتى تجديد العقد ذاته، ومن شأن ذلك تشديد تبعية المتلقي اقتصاديًا للمانح (١).

كذلك قد يضمن المانح عقد الفرنشايز شرط الحصرية أو القصر، والذي بمقتضاه فإن المتلقي لا يستطيع الحصول على المنتجات محل العقد إلا من المانح المتعاقد معه، بحيث يتمتع عليه الاتجار في منتجات منافسة لتلك المحددة في العقد، وهنا يجد المتلقي نفسه مذعناً لهذا الشرط إذا أراد الاستمرار في نشاطه وتحقيق الربح، وهو ما يزيد من تبعيته الاقتصادية للمانح.

كذلك، قد يعتمد المانح إلى تضمين عقد الفرنشايز شرط عدم المنافسة (*La clause de non concurrence*)، وذلك بمنع المتلقي من مزاوله النشاط محل التعاقد إلى مرحلة ما بعد انقضاء العقد، ومن شأن إدراج هذا الشرط تشديد تبعية المتلقي اقتصاديًا للمانح، ونظرًا لخطورة شرط عدم المنافسة على المتلقي، فقد قيد القضاء من نطاق تطبيق هذا الشرط سواء من حيث موضوعه أو من حيث مدته أو المكان الذي يمتد إليه (٢)، فلقد لاقت المنافسة المشروعة اهتمامًا كبيرًا سواء في مجال التجارة المحلية أو الدولية، وعملت حكومات الدول على حمايتها من خلال تفعيل حرية المنافسة وانسياب حركة التجارة والعمل على عدم إعاقتها أو الحد منها، وذلك بمحاربة ظاهرتي الاحتكار والإغراق على المستويين المحلي والدولي (٣).

¹ - Claude CHAMPAUD, op. cit, n° 37, p. 475; Paul PIGASSOU, La distribution intègre, RTD com., 1980, n° 48, p. 510.

² - Cass. Com., 16 Septembre 2014, n° 13-18.710; Revue de Jurisprudence de Droit des Affaires (RJDA) 3/15, n° 230; 18 Décembre 1979, Dalloz 1980, p. 173; 27 Octobre 1981, Bull. civ., IV, n° 271, p. 295.

³ - د. محمد أنور حامد علي، حماية المنافسة المشروعة في ضوء منع الاحتكار والإغراق، دراسة مقارنة بين الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة القاهرة (فرع بني سويف)، ٢٠٠٥م، ص ٢٦٣ وما بعدها.

المطلب الثالث

معايير إساءة استخدام التبعية الاقتصادية

تتمثل معايير إساءة استخدام التبعية الاقتصادية في عقود الفرنشايز في الاعتماد الاقتصادي لمتلقي الفرنشايز على المانح، والتزام المتلقي باحترام السياسة التجارية لمانح الفرنشايز، واستغلال مانح الفرنشايز تبعية المتلقي له اقتصادياً، وذلك كما يأتي:

أولاً . الاعتماد الاقتصادي لمتلقي الفرنشايز على المانح:

لقد وضعت محكمة النقض الفرنسية عدة معايير لتحقيق التبعية الاقتصادية بين المتلقي والمانح، حيث قررت بأنه نظرًا لوجود حالة تبعية اقتصادية يجب الأخذ في الاعتبار شهرة العلامة التجارية للمانح (*La notorité*)، كذلك يكون من الملائم الأخذ في الاعتبار مدى مساهمة هذه العلامة في السوق وفي معدل مبيعات المتلقي، بالإضافة إلى عدم قدرة المتلقي على إيجاد مورد آخر للحصول على منتجات مماثلة (١).

ووفقاً لنص المادة 2-420 L من تقنين التجارة الفرنسي فإن حالة التبعية الاقتصادية هي حالة المشروع الذي لا يستطيع استبدال مورد أو موردين بمورد أو بموردين آخرين لتلبية طلبات التوريد الخاصة به في ظروف فنية واقتصادية مشابهة، وهي حالة يوجد فيها المتلقي من خلال تطبيق شرط التوريد الحصري وشرط عدم المنافسة والتزامه بالشروط التي وضعها المانح وإتباع سياسته التجارية دون أن يستطيع التخلص منها والتعامل مع موردين آخرين.

ثانياً . التزام المتلقي باحترام السياسة التجارية لمانح الفرنشايز:

من أهم خصائص عقود الفرنشايز هو نقل المعرفة الفنية من مانح الفرنشايز إلى المتلقي، ومن هنا يجب حماية هذه المعرفة الفنية وحماية هوية شبكة الفرنشايز وحماية خبرة

¹ - Cass. Com., 12 Octobre 1993, n° 91-16.988; n° 91-17.090, la société Concurrence et la société JVC, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

مانح الفرنشايز، وكل ذلك يبرر للمانح ممارسة نوع من الرقابة على المتلقي وإلزامه بإتباع سياسته التجارية، ومع ذلك فإن هذه الرقابة يجب أن تكون متناسبة مع الهدف منها بحيث لا يصل الأمر إلى فرض شروط في العقد تهدف إلى تقييد حرية المتلقي في الخروج من شبكة الفرنشايز وتقييد حريته التعاقدية، ومن هذه الشروط شرط التوريد الحصري وشرط عدم المنافسة.

وبمقتضى شرط التوريد الحصري (*La clause d'approvisionnement exclusif*)، فإن المتلقي يلتزم بالحصول على المنتجات من المانح أو من المورد الذي يحدده له المانح أو من أي مورد آخر يوافق عليه المانح، ومن ثم فإن المتلقي في كل عملية توريد يلتزم بالمرور من خلال مانح الفرنشايز، ومع ذلك فإذا كان التزام المتلقي بالحصول على المنتجات من المانح يعزز من تبعيته الاقتصادية له، إلا أن هذا الشرط قد يكون وبالأعلى على المتلقي في كثير من الأحيان، حيث يلتزم المتلقي بعدم التموين من أي مانح آخر منافس في السوق، كما أن المانح يحتكر الحق في تموين المتلقي طوال مدة العقد^(١)، هذا في الوقت الذي يجب أن يكون فيه المتلقي حرًا في التموين من المانح أو من غيره، حيث تعد حرية المتلقي في التموين من القواعد الأساسية التي لا يمكن تقييدها إلا بصورة استثنائية، وهو ما يجعل شرط التموين الحصري يصطدم مع حرية المنافسة وعدم تقييدها أو منعها^(٢).

كذلك، فإن مانح الفرنشايز قد يفرض على المتلقي شرط عدم المنافسة (*La clause de non-concurrence*)، وعلى الرغم من أن الهدف من قانون المنافسة هو الحفاظ على المنافسة بين الأطراف في الحياة الاقتصادية، وتحقيق التنافس بين الموردين من ناحية، وبين

^١ - د. محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص ٥٧.

^٢ - د. ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة عين شمس، ٢٠٠٦م . ١٤٢٦هـ، ص ٢٤٠، ص ٢٤١؛ ويرى بعض الفقه المصري أنه بالرغم من أن هذا الشرط يضر بحرية المنافسة، إلا أن اتفاق الفرنشايز يساهم في التقدم الاقتصادي لدولة المتلقي؛ لذا فإن هذا الشرط يكون مبررًا، د. سامي عبد الباقي أبو صالح، عقود الفرنشايز وأثرها على حقوق الملكية الصناعية والمنافسة الحرة، مجلة القانون والاقتصاد، العدد التاسع والثمانون، ص ١٧٤.

المتلقين من ناحية أخرى، واستخدام أفضل للموارد في ظل اقتصاد يحكمه العرض والطلب، إلا أن مانح الفرنشايز قد يعتمد إلى تضمين العقد شرطاً يقيد من المنافسة (*Restreindre la concurrence*) في السوق، وبمقتضى هذا الشرط فإن متلقي الفرنشايز يتمتع عليه طوال مدة العقد أو بعد مدة من انتهاء العقد الخروج من شبكة الفرنشايز والانضمام إلى شبكة فرنشايز منافسة.

ولقد حظر المشرع المصري، في المادة الثامنة من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥م وتعديلاته (١)، على من تكون له السيطرة على سوق معينة، حماية للمنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، أن يتمتع عن الاتفاق أو التعاقد على المنتجات مع أي شخص أو وقف التعامل معه على نحو يؤدي إلى الحد من حريته في دخول السوق أو البقاء فيه أو الخروج منه في أي وقت، كذلك حظر المشرع المصري في المادة السابعة من ذات القانون الاتفاق أو التعاقد بين الشخص وأي من مورديه أو من عملائه إذا كان من شأن هذا الاتفاق أو التعاقد الحد من المنافسة.

ولقد حظر المشرع الفرنسي إبرام أي اتفاقات أو ممارسات متفق عليها يحتمل أن يكون هدفها أو أثرها تقييد حرية المنافسة، حيث نصت المادة 1-410 L من تقنين التجارة الفرنسي على أن قواعد قانون المنافسة تنطبق على جميع أنشطة الإنتاج والتوزيع والخدمات، ولقد حظرت المواد 1,2-420 L من ذات التقنين الاتفاقات المناهضة للمنافسة وإساءة استخدام المركز المهيمن (*La position dominante*) أو التبعية الاقتصادية، وحظرت كل الممارسات التي يحتمل أن يكون لها تأثيرات على واحد أو أكثر من الأسواق الوطنية سواء مباشرة أو من خلال وسيط.

^١ - المادة الثامنة، فقرة (ب) من القانون رقم ٥٦ لسنة ٢٠١٤م بتعديل بعض أحكام قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥م، الجريدة الرسمية، العدد ٢٦ مكرر (هـ)، السنة السابعة والخمسون، ٤ رمضان سنة ١٤٣٥هـ، الموافق ٢ يوليو ٢٠١٤م.

ثالثاً . استغلال التبعية الاقتصادية:

قد يستغل مانح الفرنشايز تبعية المتلقي له اقتصادياً، فيلزمه بقواعد أو تعليمات معينة، مثال ذلك إلزام المتلقي بالبيع بأسعار معينة تقل أو تزيد عن السعر المحدد، فقد يصدر مانح الفرنشايز أوامره للمتلقي بضرورة البيع بأسعار أقل من الأسعار المحددة، وهو ما يعرض المتلقي لخسائر فادحة، وهنا يكون المانح قد أساء استعمال التبعية الاقتصادية إذا كان قد فرض على المتلقي البيع بسعر أقل من السعر المحدد ولا يملك المتلقي أي إرادة أو قدرة تقنية على تعديل الأسعار، وأن يتم البيع بالفعل بالأسعار الأقل والتعرض للخسائر.

كذلك، قد يقوم المانح برفع أسعار المنتجات من خلال البرنامج الإلكتروني المعتمد، في الوقت الذي تكون فيه الأسعار ملصقة على المنتجات، وهو ما يتطلب التدخل اليدوي لتغيير الأسعار، وهو أمر شاق على المتلقي، وقد يقوم المانح بتغيير الأسعار في وقت متأخر لا يستطيع فيه المتلقي من تعديل الأسعار، وفي هذه الحالات يتعرض المتلقي إلى الخسائر، حيث يقوم بالبيع بأسعار منخفضة عن تلك المحددة له من المانح.

ومع ذلك، فإن محكمة النقض الفرنسية (1) قررت أنه في حالة زيادة الأسعار من المانح عن السعر المحدد للبيع بواسطة المتلقي، فإن المانح لا يعتبر متعسفاً في استعمال التبعية الاقتصادية، إذا كان بإمكان المتلقي تعديل الأسعار، وذلك بتغيير الملصقات على المنتجات، حتى ولو كان ذلك يدوياً، وإن كان هذا الأمر شاقاً على المتلقي، إلا أنه يمنع من توصيف تصرف المانح من كونه إساءة للتبعية الاقتصادية له، ومع ذلك فإنها قررت أن إساءة استعمال التبعية الاقتصادية يمكن أن تتحقق في حالة المبيعات التمييزية أو المنافسة للمنافسة.

¹ - Cass. Com., 12 Octobre 1993, n° de pourvoi: 91-16.988; 91-17.090, la société Concurrence et la société JVC, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

ولقد حظر المشرع الفرنسي التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية للمشروعات، حيث نصت المادة 1-2-420 L من تقنين التجارة الفرنسي (١) على أن الاستغلال التعسفي يكون محظورًا عندما يحتمل أن يؤثر على عملية المنافسة أو هيكلها، ويكون صادرًا من مشروع أو مجموعة مشروعات استغلالًا لحالة التبعية الاقتصادية التي توجد فيها في مواجهة أي مشروع آخر سواء كان عميلًا أو موردًا، ويتمثل هذا التعسف في رفض البيع أو البيع المقيد أو الممارسات التمييزية.

ولقد حظر المشرع المصري (٢) على من تكون له السيطرة على سوق معينة القيام بتعليق إبرام عقد معين، أو اتفاق خاص بمنتج، على شرط قبول الطرف الآخر لالتزامات معينة أو منتجات، تكون بطبيعتها أو بحسب استخدامها التجاري، غير مرتبطة بالمنتج محل العقد الأصلي، كذلك يحظر عليه القيام بالتمييز في الاتفاقات التي يبرمها مع الموردين أو العملاء في حالة تشابه مراكزهم التعاقدية، سواء كان هذا التمييز في نوعية المنتجات أو في أسعارها أو في أي شروط أخرى.

^١ - ولقد عاقب المشرع الفرنسي المشروع الذي يرتكب انتهاكات ذات علاقة بالهيمنة الاقتصادية بالسجن لمدة ٤ سنوات وغرامة قدرها ٧٥ ألف يورو:

Voir L. 420-6 du Code de commerce (Modifié par Ordonnance n° 2019-698 du 3 Juillet 2019-art 2).

^٢ - المادة الثامنة، فقرة (د، هـ) من القانون رقم ٥٦ لسنة ٢٠١٤م بتعديل بعض أحكام قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥م، الجريدة الرسمية، العدد ٢٦ مكرر (هـ)، السنة السابعة والخمسون، ٤ رمضان سنة ١٤٣٥هـ، الموافق ٢ يوليو ٢٠١٤م.

المبحث الثالث

إساءة استعمال الحق في إنهاء العقد

في ظل التبعية الاقتصادية التي تتميز بها عقود الفرنشايز، فإن إنهاء العقد (*La résiliation du contrat*) من قبل مانح الفرنشايز يمثل خطراً كبيراً يهدد مصالح المتلقي، حيث يترتب على إنهاء العقد عدم قدرته على مزاولة نشاطه التجاري؛ لذلك يكون من المهم حماية المتلقي من الإنهاء التعسفي لعقد الفرنشايز أو عدم تجديده من قبل المانح، وبالتالي نتناول الإنهاء التعسفي لعقد الفرنشايز في المطلب الأول، وتعسف مانح الفرنشايز في عدم تجديد العقد في المطلب الثاني، وذلك كما يأتي:

المطلب الأول

الإنهاء التعسفي لعقد الفرنشايز

ووفقاً للقواعد العامة، فإنه يجب التفرقة بين ما إذا كان عقد الفرنشايز محدد المدة أم غير محدد المدة (١)، فإذا كان العقد محدد المدة (*À durée déterminée*) فإن محكمة النقض الفرنسية (٢) قد أرست مبدأً بمقتضاه فإنه لا يعتبر فسحاً للعقد قبل حلول أجله مجرد إعلان أحد الأطراف للطرف الآخر رغبته في عدم تجديد عقد أبرم لمدة محددة، طالما أن هذا الإعلان قد تم في الموعد المتفق عليه، ولقد قضت في حكم آخر (٣) بأنه لا يعتبر فسحاً للعقد وإنما

^١ - في الغالب، فإن عقود الفرنشايز تكون محدد المدة، حيث يستطيع المتلقي في هذه المدة استثمار المعرفة الفنية والعلامة التجارية لتحقيق نشاطه التجاري، كذلك فإن تمويل المشروع من البنوك سيعتمد بصفة أساسية على مدة عقد الفرنشايز، وبالتالي فإنه غالباً ما يتجنب المتلقي إبرام عقد فرنشايز غير محددة المدة؛ لأن مانح الفرنشايز يمكنه إنهاء العقد في أي وقت دون أي التزام عليه بإبداء الأسباب، لذلك فإن عقود الفرنشايز غير محددة المدة لا تقدم أي ضمانات لتمكين المتلقي من الاستمرار في استثماراته بشكل آمن.

^٢ - Cass. Com., 7 Mars 1977, Bull. civ., n° 67, p. 59.

^٣ - Cass. Com., 5 Décembre 1989, Bull. civ., n° 304, p. 205.

استعمال للرخصة المنصوص عليها فيه والتي تسمح للأطراف بعدم تجديده، وذلك إذا تم الإعلان عن الرغبة في عدم التجديد في المدة المتفق عليها وفقاً للقانون، ومع ذلك فإنه لا يجوز التعسف في إنهاء عقد الفرشائز محدد المدة، إذا تضمن العقد شرطاً يقضي بتجديده تلقائياً عند انتهاء مدته، ما لم يعلن أحد الطرفين للآخر برغبته في عدم تجديد العقد خلال المدة المتفق عليها^(١).

ومما يسترعي الانتباه، أنه لا يتم إثبات انتهاك المانح لحقه في إنهاء العقد إلا إذا استخدم حقه بطريقة تحوله عن الهدف منه، فإذا لم يستطيع المتلقي إثبات أن المانح قد تصرف بطريقة تحول حقه عن هدفه فإن دعواه تكون غير مقبولة، وفي ذلك قضت محكمة النقض الفرنسية^(٢) بأن إنهاء العقد من جانب واحد يجب أن يكون بحسن نية، حيث أن التعسف في استعمال الحق لا يكون إلا عندما يستخدم أحد الأطراف حق من حقوقه عن طريق تحويله عن هدفه، ويقع على عاتق المتلقي إثبات إساءة استخدام المانح لحقه في إنهاء العقد، بأن يثبت أن الدافع من وراء إنهاء العقد هي ظروف لا علاقة لها بالحق في إنهاء العقد.

كذلك فقد رفضت في حكم آخر^(٣) توافر التعسف في استعمال الحق في إنهاء العقد عندما قام أحد الأطراف بإنهاء العقد في حالة غير الأحوال المتفق عليها بينهم لإنهاء العقد، حيث اعتبرت أن إنهاء العقد في حالة من غير الحالات المتفق عليها لا يعتبر تعسفاً.

ومع ذلك، فإن محكمة النقض الفرنسية^(١) اعتبرت أن الإنهاء المفاجئ للعقد (*Du rompre brutalement*) هو بمثابة إساءة لاستعمال الحق في إنهاء العقد، وذلك استناداً

¹ - Georges VIRASSAMY, Les relations entre professionnels en droit français, in la protection de la partie faible dans les rapports contractuels, comparaisons Franco-Belges, LGDJ, 1996, n° 81.

² - L'abus de droit n'est établi que lorsqu'une partie fait l'usage de l'un de ses droits en le détournant de sa finalité, Cass. Com., 21 Juin 2017, n° de pourvoi: 16-15.365, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

³ - Cass. Com., 31 Mai 1994, JCP 1994-1-3803.

لنص المادة 5^o-1-6-442-L من تقنين التجارة الفرنسي والتي قررت عدم جواز القطع المفاجئ للعقد، حيث نصت على أن كل مُنتج أو تاجر أو صانع أو أي شخص مسجل في دليل التجارة يتحمل المسؤولية ويلتزم بتعويض الضرر الناجم عن القطع المفاجئ. ولو كان جزئياً. لعلاقة تجارية قائمة دون إشعار كتابي يأخذ في الاعتبار مدة العلاقة التجارية ويحترم الحد الأدنى لفترة الإشعار المحددة، ومع ذلك، فإنه يجوز إنهاء العقد دون إشعار في حالة عدم تنفيذ المتعاقد الآخر لالتزاماته أو في حالة القوة القاهرة (٢).

وبالإضافة إلى ذلك فقد قررت المادة الأولى من قانون دوبان (*Loi Doubin*) الصادر في ٣١ ديسمبر ١٩٨٩م، بأن أطراف عقد فرنشايز التوزيع يلتزمون بالتعاون فيما بينهم حفاظاً على مصالحهم المشتركة، وهنا فإن إنهاء العقد بينهما لا يمكن أن يخضع للإرادة المنفردة لأحدهما، لذلك فإن شروط فسخ العقد إذا كان غير محدد المدة أو شروط تجديد العقد إذا كان محدد المدة يجب أن تخضع للقبول المتبادل بين المتلقي والمأنح أو تقديم أسباب مشروعة لإنهاء العقد (٣)، فاستناداً إلى فكرة المصلحة المشتركة بين الأطراف في عقود الفرنشايز، فإن العقد يسوده قدرًا من الاستقرار، بحيث يحظر إنهاء العقد دون مبرر مشروع أو إنهاء العقد بالإرادة المنفردة لأحد الأطراف (٤).

وبناءً على ذلك، فإن مانح الفرنشايز إذا قرر إنهاء العقد فإنه لا بُد أن يقدم الأسباب والمبررات لإنهاء العقد، ومن ثم فإن المتلقي لا يلتزم بإثبات تعسف المأنح في إنهاء العقد، وإنما يتعين على المأنح تقديم الأسباب المشروعة التي تبرر إنهاء العقد، وإلا اعتبر متعسفًا في استعمال حقه في الإنهاء، ومع ذلك فإن المأنح يمتلك الحرية المطلقة في إنهاء العقد لبعض

¹ - Cass. Com., 2 Juin 2017, n° de pourvoi: 15-20.101, la société Acara et la société Rent A car, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

² - L. 442-6-1-5^o du Code de commerce (Modifié par Loi n° 2016-1691 du 9 Décembre 2016-art. 110).

³ - Georges VIRASSAMY, op. cit., n° 86.

⁴ - Théo HASSLER, L'intérêt commun, RTD com., 1984, p. 618.

أعضاء شبكة الفرنشايز دون البعض الآخر، وكل ما هنالك أنه عند إنهاء العقد مع أحد أعضاء الشبكة يلتزم بتقديم الأسباب الدافعة لإنهاء العقد.

ومن الجدير بالذكر أن سبب إنهاء العقد يكون مشروعاً إذا كان الإنهاء يرجع للمتلقي ذاته، وذلك عند عدم تطوير منشأته بما يتماشى مع تطورات الحياة التجارية، أو عدم تنمية قدراته لمواجهة المنافسة في السوق، ومع ذلك لا يكون رفض تجديد عقد الفرنشايز مشروعاً إذا كان سبب عدم التجديد هو رفض المتلقي التخلي عن جزء من النطاق المكاني الذي يزاول نشاطه التجاري فيه، أو إذا رفض إتباع السياسة التسويقية للمانح التي تقوم على التمييز بين أعضاء شبكة الفرنشايز.

ولقد حظر المشرع الفرنسي إنهاء العقد التجاري لمجرد رفض العاقد الآخر، الذي يوجد في حالة تبعية اقتصادية، الخضوع لشروط تجارية غير مبررة.

المطلب الثاني

التعسف في عدم تجديد العقد

إن رفض تجديد العقد محدد المدة يعتبر حق لكل طرف من الأطراف، حيث قررت محكمة النقض الفرنسية^(١) أن مانح الفرنشايز له الحرية في تجديد عقد الفرنشايز من عدمه، وذلك استناداً إلى نص المادة ١٢١٢ في فقرتها الثانية من التقنين المدني الفرنسي التي تنص على أن يكون باطلاً كل ما يوجب تجديد العقد، أي لا يوجد التزام على عاتق الأطراف بتجديد العقد، وبالتالي فإن عدم تجديد العقد هو حق من حيث المبدأ لمانح الفرنشايز ولا يتعرض للمسؤولية عند استعمال هذا الحق^(٢).

¹ - Cass. Com., 4 Septembre 2018, n° 17-18.132, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

² - Nul ne peut exiger le renouvellement du contrat, Article 1212, l'alinéa 2 du Code civil (Loi n° 2018-287 du 20 Avril 2018 ratifiant l'ordonnance n° 2016-131 du 10

بالإضافة إلى ذلك، فإن مانح الفرنشايز غير مُلزم بتبرير قراره بعدم تجديد العقد (١)، كما أن القاضي لا يستطيع بأي حال من الأحوال أن يراجع الأسباب التي دفعت مانح الفرنشايز إلى عدم تجديد العقد، حتى ولو كانت هذه الأسباب خاطئة (٢)، ولا تقع مسؤولية مانح الفرنشايز عن عدم تجديد العقد محدد المدة إلا في حالة إساءة استعمال الحق في عدم التجديد، وتعتبر مسؤولية مانح الفرنشايز في هذه الحالة مسؤولية تقصيرية، ويقع على عاتق المتلقي إثبات إساءة استعمال الحق من قبل مانح الفرنشايز (٣).

ويتم إثبات التعسف في عدم تجديد العقد من خلال ظروف وملابسات رفض التجديد، وذلك إذا لم يلتزم مانح الفرنشايز بإخطار المتلقي برغبته في عدم التجديد في المدة المتفق عليها، أو إذا أخطره في مدة غير ملائمة، أو إذا كان قصده من عدم التجديد هو الإضرار بالمتلقي، أو إذا كانت الفائدة التي يهدف إلى تحقيقها من عدم تجديد العقد لا تتناسب مع الأضرار التي تلحق بالمتلقي (٤).

ومع ذلك، فإن محكمة النقض الفرنسية قررت أنه لا يمكن إثبات إساءة استعمال المانح لحقه في عدم تجديد العقد من مجرد التعبير عن رفض التجديد، أو من عدم التجديد الذي لا يؤسس على هذا الرفض، أو من اقتراح المانح توقيع عقد جديد مع المتلقي (٥)، أو من عدم

Février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations).

¹ - Cass. Com., 4 Janvier 1994, n° 91-18.170, Dalloz 1995, Jurisprudence, p. 355, note Georges VIRASSAMY.

² - Cass. Com., 25 Avril 2001, n° 98-22.199, Dalloz 2001, p. 3237, note Denis MAZEAUD.

³ - Cass. Com., 4 Janvier 1994, n° 92-11.347, Bull. civ., IV, n° 11; 4 Septembre 2018, n° 17-17-891, la société CBM Méditerranée et la société Foncia franchise; Cass. Civ., première Chambre, 2 Mars 1999, n° 96-18.549; CA de Paris, 25 Janvier 2006, n° 03/07941.

⁴ - Cass. Com., 5 Décembre 1984, Bull. civ., n° 332, p. 270; 5 Octobre 1993, Bull. civ., IV, n° 326, p. 234.

⁵ - Cass. Com., 11 Janvier 2017, n° 15-13.780.

تناسب القوة الاقتصادية بين الطرفين، أو من السياسة التجارية للمانح وإعادة تنظيم شبكة الفرشاييز (١).

ويستفاد من ذلك، أن محكمة النقض الفرنسية لم تسلم بتوافر الطابع التعسفي لرفض تجديد العقد إلا إذا كانت مظاهر التعسف في استعمال الحق متوفرة، حيث قضت (٢) بأنه متى تعلق الأمر بعقود تم إبرامها لمدة محددة، فإذا تم رفض تجديد العقد في المدة المتفق عليها، فإن الطرف الذي يرفض التجديد غير ملزم بتبرير قراره، حيث اعتبرت أن عدم تبرير القرار بعدم التجديد لا يعد مظهرًا من مظاهر التعسف في استعمال الحق.

ومع ذلك، فإن محكمة النقض الفرنسية قررت بأن إساءة استعمال الحق في عدم تجديد عقد الفرشاييز ينتج عن الخطأ العمدي من جانب مانح الفرشاييز، ويكون الخطأ عمديًا إذا كانت تصرفات المانح تحمل المتلقي على الاعتقاد بتجديد العقد (٣)، أو إذا لم يتم المانح بإخطار المتلقي بعدم تجديد العقد خلال فترة الإخطار المتفق عليها (٤)، أو إخطاره في وقت غير ملائم (٥).

كذلك، يكون خطأ المانح عمديًا إذا قام بتشجيع المتلقي على زيادة استثماراته، خاصة في الفترة السابقة على انتهاء العقد (٦)، وأنه ينوي الاستمرار في العلاقة التعاقدية معه، ومع ذلك فإذا كانت الاستثمارات والتوسع فيها نشأت بعيدًا عن المانح، أو نشأت بقرار منفرد للمتلقي

١ - Cass. Com., 4 Septembre 2018, n° 17-18.132.

٢ - Cass. Com., 6 Janvier 1987, Bull. civ., IV, n° 7, p. 5.

٣ - Cass. Com., 5 Octobre 2004, Revu Lamy Droit civil, n° 12, Janvier 2005, p. 5 et s.

٤ - L.1442-6-1-5° Code de Commerce.

٥ - CA de Versailles, deuxième Chambre, 6 Mars 2018, n° 17/00650.

٦ - Cass. Com., 23 Mai 2000, n° 97-10.553, RTD civ., 2001, p. 137, obs., Jacques MESTRE et Bertrand FAGES.

(١)، أو إذا كانت الاستثمارات قد تمت بتشجيع من المانح ولكنها من فترة بعيدة جدًا عن وقت إنهاء العقد (٢)، فإن المانح لا يكون مسؤولاً.

ويبدو أنه يمكن اعتبار عدم التجديد مسيئاً في ضوء النشاط التجاري للمتلقي، والنفقات التي يكون قد تكبدها في تنفيذ العقد، والظروف الصعبة التي يمكن أن يواصل نشاطه فيها بعد إنهاء العقد، كذلك يعتبر إساءة في استعمال الحق إذا كان هدف المانح هو السماح لمتلقي آخر في شبكة الفرنشايز بالاستفادة من النشاط الذي طوره المتلقي، والاستفادة من الاستثمارات التي تمت في الوقت الذي طور فيه المتلقي نشاطه تنفيذاً لعقد الفرنشايز، وتحت العلامة التجارية لمانح الفرنشايز، كذلك يعتبر إساءة لاستعمال الحق في عدم تجديد العقد، إذا ترتب على عدم تجديد العقد توقف المتلقي عن مزاولة نشاطه التجاري؛ بسبب الحظر المفروض عليه في العقد بعدم الانضمام إلى أي شبكة فرنشايز أخرى خلال مدة معينة.

هذا، ولقد ذهب جانب من الفقه الفرنسي (٣) إلى أنه في حالة عدم تجديد العقد فيما بين التجار يجب على الطرف الذي يرفض التجديد أن يقدم أسباب الرفض، وذلك استناداً لنص المادة الأولى من قانون دوبان (*Loi Doubin*) الصادر في ٣١ ديسمبر ١٩٨٩م، والتي تنص على أن كل شخص يضع تحت تصرف شخص آخر اسماً تجارياً أو علامة تجارية أو شعاراً في مقابل التزام بالقصر عند مزاولة نشاطه، يكون ملزماً قبل توقيع أي عقد يبرم للمصلحة المشتركة للطرفين، بأن يقدم للطرف الآخر مستنداً يتضمن معلومات صادقة تمكنه من الالتزام وهو على بينة من أمره، ويصدر مرسوم بتحديد فحوى هذا المستند على أن يتضمن بوجه خاص شروط التجديد والفسخ وإنهاء العقد.

¹ - Cass. Com., 29 Janvier 2002, Contrats. Cons. Consom., Août- Septembre, 2002, p. 22.

² - Cass. Com., 12 Avril 2016, n° 13-27.712, Contrats. Cons. Consom., 2016, Comm., 142, obs., Nicolas MATHEY.

³ - Frédérique DREIFUSS-NETTER, Droit de la concurrence et droit commun des obligations, RTD com, 1990, p. 369.

الفصل الثاني

وسائل حماية المتلقي في عقود الفرنشايز

يترتب على التبعية الاقتصادية بين المتلقي والمانح في عقود الفرنشايز إيجاد حالة من خضوع المتلقي مهنيًا في مواجهة المانح، وهذه التبعية الاقتصادية تعكس مفهومًا خاصًا لفكرة الطرف الضعيف في هذا النوع من العقود، وهو ما يفرض ضرورة إيجاد نوع من الحماية القانونية لمتلقي الفرنشايز، والتي تتمثل في حمايته ضد التعسف وإساءة استغلال تبعيته الاقتصادية للمانح، كذلك حمايته من إنهاء الرابطة العقدية التي تمثل تهديدًا كبيرًا لمستقبله الاقتصادي، وبالتالي نتناول تقرير مبدأ حسن النية في عقود الفرنشايز في المبحث الأول، وإعادة التوازن الاقتصادي في عقود الفرنشايز في المبحث الثاني، وإقرار مسؤولية المانح في عقود الفرنشايز في المبحث الثالث، وذلك كما يأتي:

المبحث الأول

تقرير مبدأ حسن النية في عقود الفرنشايز

إن مبدأ حسن النية (*La bonne foi*) يعتبر من المبادئ العامة الذي لا يقتصر أعماله على مرحلة إبرام العقد وتنفيذه بل يمتد ليشمل مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد، وبالرغم أن العقود تخضع في مجملها إلى قاعدة العقد شريعة المتعاقدين، إلا أن مبدأ حسن النية يعتبر الوسيلة التي يستطيع القاضي من خلالها أن يعيد التوازن المالي للعقد بين الأطراف^(١)، بما يحمله هذا المبدأ من ضمان توافر معايير الصدق والأمانة والنزاهة عند التعاقد، وضرورة أن

^١ - لا بُدَّ من تقييد مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، وذلك حفاظًا على المصلحة العامة من ناحية، وتحقيقًا لمصالح الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية من ناحية أخرى، د. نرمين محمد محمود صبح، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، والقيود التي ترد عليه في قانون التجارة الدولية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة عين شمس، ٢٠٠٢م. ٢٠٠٣م، ص ٥٥.

يراعي كل طرف من الأطراف مصالح وتوقعات الطرف الآخر بما يضمن علاقات قانونية متوازنة، فمبدأ حسن النية يقتضي قيام كل طرف بالتعاون مع الطرف الآخر من أجل تنفيذ العقد بعيداً عن أي غش أو إضرار عمدي (١)، وبالتالي نتناول مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات في المطلب الأول، ومبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ العقد في المطلب الثاني، وذلك كما يأتي:

المطلب الأول

مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات

وفقاً لمبدأ حسن النية، فإن مانح الفرنشايز يجب أن يكون متعاوناً مع المتلقي بهدف تحقيق المصلحة المشتركة لهما، وذلك من خلال الإعداد الجيد لعملية التفاوض وتحديد مكان وزمان التفاوض وتحديد فريق عمل المفاوضات، كذلك يتمتع على المانح بأن يمارس أي غش أو تدليس يعرقل عملية التفاوض (٢)، كما يلتزم بإعلام المتلقي بكل المعلومات عن العقد المزمع إبرامه، بصورة تكوّن لدى المتلقي رضاءً سليماً بكل عناصر العقد، وبالتالي نتناول الالتزام بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات في الفرع الأول، والالتزام مانح الفرنشايز بإعلام المتلقي في الفرع الثاني، وذلك كما يأتي:

١ - د. محمد صلاح عبداللاه محمد، النظام القانوني لتنفيذ عقد البيع التجاري الدولي والحيولة دون فسخه، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة القاهرة، ١٤٤٠هـ . ٢٠١٨م، ص ١٦.

٢ - يقتضي حسن النية أن تكون المفاوضات ساحة للتعامل بأمانة وشرف ونزاهة وثقة وليس ساحة للأكاذيب والغش، د. وائل حمدي أحمد علي، حسن النية في البيوع الدولية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة عين شمس، ٢٠٠٨م، ص ٣٥٥.

الفرع الأول

الالتزام بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات

يقتضي أعمال مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات أن يتعامل الأطراف بصدق وأمانة؛ بهدف التعاون والتوصل إلى إبرام العقد، وبطريقة تحفظ حقوق كل طرف من أطراف العقد، ويجب أن يتم أعمال هذا المبدأ في عقود الفرنشايز تلك العقود التي يتمتع فيها المانح بقدرات هائلة في التفاوض لا تتوافر لدى المتلقي، ويسعى المانح إلى الحصول إلى أكبر قدر من المزايا على حساب المتلقي مستغلاً حاجته للتعاقد أو عدم خبرته أو عدم قدرته على التفاوض.

ولقد فرض المشرع الفرنسي مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات، حيث أوجبت المادة L.1112 من التقنين المدني الفرنسي (١) على الطرف الذي يمتلك معلومات هامة لتكوين قبول الطرف الآخر أن يعلمه بها إذا كان هذا الطرف يجهل بطريقة مشروعة هذه المعلومات أو وضع ثقته في الطرف المتعاقد، بشرط أن تكون هذه المعلومات ذات علاقة بمضمون العقد وصفة الأطراف، ويقع على عاتق الطرف المستحق لهذه المعلومات إثبات عدم تقديمها بواسطة الطرف الآخر الملتزم بها، ويقع على عاتق هذا الأخير عبء إثبات أنه قدم المعلومات للطرف المستحق لها، ولا يجوز بأي حال استبعاد هذا الالتزام بانفتاح الأطراف، ويترتب على عدم القيام بهذا الالتزام مسؤولية الملتزم به، وقد يصل الأمر إلى إلغاء العقد، كذلك فإن المادة L.1104 من التقنين المدني الفرنسي (٢) نصت على أنه يجب الالتزام بمبدأ حسن النية في مرحلة مفاوضات العقد وفي مراحل تكوينه وتنفيذه.

¹ - L'article 1112-1 du code civil (Création Ordonnance n° 2016-131 du 10 Février 2016-art.2).

² - L'article 1104 du code civil (Modifié par Ordonnance n° 2016-131 du 10 Février 2016-art.2).

ومع ذلك، فإن المشرع المصري قصر تطبيق مبدأ حسن النية على مرحلة تنفيذ العقد، حيث نصت المادة ١٤٨ من القانون المدني المصري على أنه يجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه، وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية، وأكدت الفقرة الثانية من المادة ١٥٠ من ذات القانون على أنه إذا كان هناك محل لتفسير العقد فإنه يجب البحث عن النية المشتركة للمتعاقدین دون الوقوف عند المعنى الحرفي للألفاظ، مع الاستهداء في ذلك بطبيعة التعامل، وبما ينبغي أن يتوافر من أمانة وثقة بين المتعاقدين وفقاً للعرف الجاري في المعاملات، ويستفاد من ذلك أن المشرع المصري لم يأخذ بمبدأ حسن النية إلا عند تنفيذ العقد أو تفسير بعض ألفاظه، وهو ما يتحقق فقط في مرحلة المفاوضات عندما يكون بين الأطراف اتفاق مفاوضة، هنا يجب أن يتم تنفيذ هذا الاتفاق بحسن نية، وكذلك تفسير ألفاظه من خلال البحث عن النية المشتركة للأطراف في ضوء ما يتوافر بينهم من أمانة وثقة.

ولقد أزم المشرع المصري في المادة ٧٦ من قانون التجارة المصري مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عن الأخطار التي قد تنشأ عن استخدام التكنولوجيا، وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وأن يطلع على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار، كذلك يلتزم بإعلامه بالدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا، لاسيما ما يتعلق منها ببراءة الاختراع، كذلك يلتزم بإعلامه بأحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا، ويستفاد من ذلك أن المشرع المصري قد اعتد بمبدأ حسن النية بطريق غير مباشر في مرحلة المفاوضات بوضع هذه الالتزامات على عاتق المورد في عقد نقل التكنولوجيا، وإلا تعرض للمسؤولية.

الفرع الثاني

التزام مانح الفرشائز بإعلام المتلقي

بسبب اختلال التوازن الاقتصادي بين حقوق والتزامات الأطراف في عقد الفرشائز، فإن المشرع يحاول التوازن العقدي للمتعاقدين، وذلك بإلزام مانح الفرشائز بإعلام المتلقي وإمداده بالبيانات والمعلومات المتعلقة بالعقد، ليكون على بينة بكل ما يحيط بالعقد قبل التعاقد (١)، ويهدف المشرع من ذلك إلى تحقيق المساواة بين أطراف العقد، وتمتع كل منهما بمركز اقتصادي وقانوني متقارب، وتظهر هذه الغاية خاصة في العقود التي يُقبل أحد الأطراف على إبرامها وهو في مركز غير متكافئ مع الطرف الآخر، إما بسبب عدم خبرته بمحل العقد، وإما بسبب كون المتعاقد الآخر محتكرًا لمنتج معين أو لخدمة معينة تفرض الخضوع له دون مناقشة شروط العقد.

لذا، فإن المشرع يفرض على الطرف القوي بأن يمد الطرف الضعيف بالبيانات والمعلومات ذات العلاقة بالعقد والتي تساهم في صدور رضاء صحيح وخالي من العيوب، وبالتالي فإن إلزام مانح الفرشائز بإعلام المتلقي يسمح لهذا الأخير بتكوين صورة كاملة عن حقيقة المركز الاقتصادي والتجاري للمانح وتتحقق لديه معرفة كاملة عن المتلقين الآخرين في شبكة الفرشائز، وإتاحة الفرصة له لعمل دراسة جدوى كافية عن مشروعه قبل التعاقد (٢)، ويقع الالتزام بالإعلام على عاتق المانح في مرحلة المفاوضات، حتى يكون لدى المتلقي صورة واضحة عن ظروف التعاقد، بما يمكنه من المشاركة في إدارة التفاوض، وبالتالي تحديد حقوقه والتزاماته، بما يحقق التوازن الاقتصادي بين الطرفين.

١- د. رمضان المقطوف عمر عبدالله، التزام البائع بإعلام المشتري وتبصيره في المرحلة السابقة على إبرام البيع، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ٢٠١٢م، ص ١٥٦.

٢- د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، بند ٨٣، ص ٨٤.

أولاً . الالتزام بالإعلام في القانون الفرنسي:

لقد أقر قانون دوبان الفرنسي (1) الالتزام بتقديم البيانات الخاصة بعقد الفرنشايز قبل التعاقد، ولقد قررت المادة الأولى منه في فقرتها الأولى أن كل شخص يضع تحت تصرف شخص آخر اسمًا تجاريًا أو علامة تجارية أو عنوانًا تجاريًا مقيّدًا إياه بالالتزام قصر نشاطه في مجال معين، يكون ملتزمًا قبل توقيع العقد، ومن أجل المصلحة المشتركة للطرفين، بأن يقوم بتزويد الطرف الآخر بمسند يحتوي على بعض المعلومات الحيوية والجديّة والتي تجعل هذا الطرف ملماً بكافة الوقائع ويقبل على الالتزام بعد معرفة سببه، ولقد حددت الفقرة الثانية من المادة الأولى المعلومات التي يلتزم المانح بإمداد المتلقي بها قبل توقيع العقد وهي بيان الخبرة الذاتية للمانح، ودراسة جدوى عن السوق، ومدى إقبال المستهلكين على شبكة الفرنشايز، وبيان الإقليم أو النطاق الجغرافي محل التعاقد.

هذا، ولقد أضافت المادة الأولى من اللائحة التنفيذية لقانون دوبان الفرنسي التزام المانح بأن يقدم إلى المتلقي وصف مفصل عن شبكة الفرنشايز، ويجب أن يتضمن اسم المانح وعنوانه وطبيعة نشاطه وما إذا كان شخصًا طبيعيًا أو اعتباريًا، وبيان برقم القيد في السجل التجاري، وتواريخ وأرقام تسجيل العلامات التجارية التي يملكها وتواريخ تجديدها، وكذلك بيان بالعقود التي أبرمها بخصوص الترخيص باستعمال هذه العلامات ومدة كل عقد، كما يجب أن يبين أسماء وعناوين البنوك التي يتعامل معها، وتاريخ إنشاء المشروع وخطوات تطوره وخبراته خلال الخمس سنوات السابقة على الأقل، وبيان بشبكة الفرنشايز وأعضاءها وتواريخ العقود المبرمة معهم ومدة كل عقد والنطاق الجغرافي لنشاط كل متلقي.

¹ - Les articles L.330-3 et R.330-1 du Code de commerce (Loi Doubin n° 89-1008 du 31 Décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social).

ووفقاً لنص المادة الثانية من قانون دوبان الفرنسي فإنه يتعرض للجزاء الجنائي أي مانح فرشائز لا يقوم بالإخطار بالبيانات المتعلقة بالتعاقد قبل هذا التعاقد بمدة عشرين يوماً على الأقل، وهو ما يجعل أن أحكام هذا القانون تتعلق بالنظام العام، فضلاً عن ذلك فإن متلقي الفرشائز يستطيع المطالبة بإبطال العقد لعيب في الرضاء نتيجة إخفاء المانح لهذه البيانات الجوهرية التي تتعلق بالتعاقد، حيث يعتبر عدم الإدلاء بهذه البيانات للمتلقي بمثابة كتمان تدليسي^(١).

ومن جانبها، فإن المادة 3-330 L من تقنين التجارة الفرنسي قررت الالتزام بالإدلاء بالمعلومات قبل التعاقد في عقد الفرشائز، ويتم تقديم هذه المعلومات على نموذج معين تم إعداده بواسطة الاتحاد الفرنسي للفرشائز، وذلك في غضون فترة لا تقل عن عشرين يوماً قبل توقيع العقد، ويجب أن تتضمن معلومات عن تاريخ مانح الفرشائز وخبراته وحالة السوق وتوقعات تطوره وأهمية شبكة الفرشائز ومدة العقد وشروط تجديده وإنهاءه ونطاق الحصرية^(٢).

وبالرغم من أن المشرع الفرنسي لم يتطلب من مانح الفرشائز ضرورة تقديم توقعات عن النتائج التي يمكن أن يحققها المتلقي، إلا أن محكمة النقض الفرنسية^(٣) أقرت بمسؤولية مانح الامتياز إذا قدم للمتلقي تنبؤات مضللة وغير مدروسة عن السوق وتوحي بتحقيق المتلقي للأرباح وذلك على خلاف الحقيقة.

^١ - د. نزيه المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دراسة فقهية قضائية مقارنة، دار النهضة العربية، ١٩٩٠م، ص ٣.

^٢ - L'article R.330-1 du Code de commerce.

^٣ - Cass. Com., 12 Juin 2012, n° 11-19.047; 10 Juin 2020, n° 18-21.536; 12 Mai 2021, n° 19-17.701.

ولقد أكدت محكمة استئناف باريس (١) على أن المانح يلتزم بتزويد المتلقي بالبيانات الأساسية التي يستطيع بمقتضاها . وهو على دراية كافية . اتخاذ القرارات اللازمة وخاصة تلك المتعلقة بتحديد القدرة التنافسية للسوق، كما قررت محكمة استئناف ليون (٢) مسؤولية مانح الفرنشايز عن ارتكاب خطأ في مرحلة ما قبل التعاقد بالإفشاء بمعلومات غير صحيحة وغير حقيقية فيما يتعلق بدراسة السوق مما كان له بالغ الأثر في الإضرار بالمستقبل الاقتصادي لمشروع المتلقي.

ثانياً . الالتزام بالإعلام في القانون المصري :

لقد نصت المادة ٧٦ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م على أنه يلتزم مورد التكنولوجيا بأن يكشف للمستورد في العقد أو خلال المفاوضات التي تسبق إبرامه عما يلي: الأخطار التي قد تنشأ من استخدام التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بالبيئة أو الصحة العامة أو سلامة الأرواح أو الأموال، وعليه أن يطلع على ما يعلمه من وسائل لاتقاء هذه الأخطار، ويجب أن يعلمه بالدعاوى القضائية وغيرها من العقوبات التي قد تعوق استخدام الحقوق المتصلة بالتكنولوجيا، لاسيما ما يتعلق منها ببراءات الاختراع، كذلك أحكام القانون المحلي بشأن التصريح بتصدير التكنولوجيا.

وبالتالي، فيجب على المانح أن يمد المتلقي بمعلومات عنه كبداية نشاطه وخبراته والمتلقين الآخرين ووضع الاقتصاد والقانوني، كذلك شبكة الفرنشايز وتاريخ إنشائها وأعضائها والمعلومات اللازمة عنهم وحجم الإقبال عليها، وكل ما يتعلق بالعقد المراد إبرامه ومدته وشروطه وأساليب تنفيذه وكيفية إنهاؤه، حيث يتمكن المتلقي بناءً على هذه المعلومات أو البيانات من القيام بالدراسات اللازمة، كدراسة الجدوى ومعرفة ما إذا كان الاستثمار مقيداً

¹ - CA de Paris, 19 Janvier 2011, n° 09/13977, la société LINA'S BOUTIQUE et la société L&SUD, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

² - CA de Lyon du 19 Janvier 1989, la société Catena france et la société AMC Bricolage, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

بالنسبة له أم لا، ولقد نصت المادة ١٢٥ في فقرتها الثانية من القانون المدني المصري على أنه يعتبر تدليلاً على وقوع العقد عن واقعة أو ملابسة إذا ثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملابسة.

المطلب الثاني

مبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ العقد

وفقاً لمبدأ حسن النية في تنفيذ العقد يجب على المانح ألا يتعسف في استعمال حقه إضراراً بالمتلقي وذلك بالتمسك بحرفية ما ورد في العقد وألا يبالح في التمسك بحقوقه الناشئة عن العقد، ولقد نصت المادة ١٤٨ من القانون المدني المصري على أنه يجب أن يتم تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجب حسن النية، ولا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه فقط، ولكن يتناول أيضاً كل ما هو من مستلزماته، وفقاً للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام^(١)، ومن ثم نتناول بالدراسة التزام المانح بمبدأ حسن النية وذلك بعدم التحلل من تنفيذ التزاماته أثناء تنفيذ العقد في الفرع الأول، والتزام المانح بمبدأ حسن النية عند طلب فسخ العقد لعدم قيام المتلقي بتنفيذ التزاماته في الفرع الثاني، وذلك كما يأتي:

الفرع الأول

التزام المانح بعدم التحلل من تنفيذ التزاماته

إذا كان المانح يهدف من وراء إبرام عقد الفرشائز إلى الحصول على أعلى فائدة مقابل ما يقدمه للمتلقي من معرفة فنية وعناصر الملكية الفكرية، إلا أنه قد يجد فرصة أفضل مع متلقي آخر يحقق من خلاله أعلى فائدة، هنا يحاول المانح إبطال العقد مع المتلقي الأول من

^١ - محكمة النقض المصرية، الطعن رقم ١٠٧٦١ لسنة ٧٧ قضائية، الدوائر التجارية، جلسة ٨ أبريل ٢٠٠٨م، مكتب فني، السنة ٥٩، قاعدة ٧٢، ص ٣٩٠.

أجل التعاقد مع المتلقي الجديد، حتى ولو اضطر إلى دفع تعويضات إلى المتلقي الأول، فإن ذلك يكون قليل الأهمية بالنسبة للفائدة التي سيحصل عليها من المتلقي الجديد.

وفي الواقع، فإن سلوك المانح في هذه الحالة يتنافى مع مبدأ حسن النية في تنفيذ العقود ويهدد استقرار المراكز القانونية التي نشأت، فلا يجوز أن يضر أحد المتعاقدين بالآخر حتى ولو كان الباعث إلى ذلك هو تحقيق أهدافه ومصالحه (١)، ومن ثم لا يحق للمانح أن يتحلل من تنفيذ التزاماته وإبطال العقد؛ لأنه أمر يتنافى مع القواعد الأخلاقية التي توجب على المتعاقد تنفيذ التزاماته الناشئة عن العقد بكل أمانة ونزاهة (٢)، كما أن عدم تنفيذ المانح لالتزاماته وإبطال العقد فيه إهدار لمصالح المتلقي، حيث قد لا يكون التعويض الذي يحصل عليه كافياً لجبر الخسائر التي يتعرض لها.

لذلك، فإن المانح يلتزم بتنفيذ العقد وإظهار التسامح في مواجهة المتلقي، حتى ولو أخفق هذا الأخير جزئياً في تنفيذ التزاماته، فواجب الأمانة والثقة التي يجب أن تتوافر في العقود تفرض على المانح ألا يضحى بمصالح المتلقي لمجرد التعثر المؤقت في تنفيذ بعض التزاماته أو التأخير في تنفيذها، وإلا فإن المانح يعتبر سيء النية ويُسأل عن الأضرار التي تلحق بالمتلقي بسبب فسخ العقد أو عدم تنفيذه لالتزاماته.

ومما يسترعي الانتباه، أن المانح إذا كان يستطيع الدفع بعدم تنفيذ التزامه بسبب عدم قيام المتلقي بالتنفيذ الكامل لالتزاماته استناداً إلى أن التنفيذ الجزئي للالتزام لا يعد تنفيذاً (٣)، إلا أن دفع المانح بعدم تنفيذ التزامه لا يمكن أن يطبق إلا إذا كان المتلقي لم يقم بتنفيذ الجزء

١ - د. خالد جمال أحمد حسن، الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة أسيوط، ١٩٩٦م. ١٤١٧هـ، ص ١٦٥.

٢ - د. هيثم عبد المجيد محمود عبد المجيد العربي، عقد التوريد في قانون التجارة الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة عين شمس، ٢٠١٠م، ص ٢٣٣ وما بعدها.

٣ - د. أحمد محمد الرفاعي، الالتزام بالتسامح، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٦م، ص ٤٤.

الأكبر والأهم من التزاماته، ومن ثم فيجب أن يكون المانح حسن النية عند الدفع بعدم تنفيذ التزاماته، وألا يترتب على عدم التنفيذ هذا الإطاحة بمصالح المتلقي، فالأمانة تقتضي بالأبداً يستغل المانح عدم التنفيذ الجزئي لالتزامات المتلقي ويتخلص من التزاماته التي يفرضها عليه العقد.

وفي هذا الخصوص نصت المادة ١٥٧ من القانون المدني المصري على أن يجوز للقاضي أن يرفض فسخ العقد إذا كان الجزء الذي لم يوفي به المدين قليل الأهمية بالنسبة إلى الالتزام في جملة، كذلك فإن المادة L.1219 من التقنين المدني الفرنسي نصت على أن أحد طرفي العقد يستطيع رفض تنفيذ التزامه . بالرغم من أن هذا الالتزام مستحقاً . إذا لم يقيم الطرف الآخر بتنفيذ التزامه أو كان عدم تنفيذ التزامه جسيماً، وبالتالي إذا كان عدم تنفيذ الالتزام بسيطاً أو جزئياً فلا يستطيع الطرف الأول الدفع بعدم تنفيذه لالتزاماته (١).

وبناءً على ذلك، فإن مبدأ حسن النية يفرض على المانح أن يقوم بتنفيذ التزاماته الناشئة عن العقد وفق الأصول الفنية والأخلاقية للتنفيذ، لأن تنفيذ التزام المانح لا يقتصر على القيام بتقديم المعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية للمتلقي، ولكن يلتزم بتقديم كل ما هو ضروري من أجل استفادة المتلقي من هذه العناصر، وذلك بإمداد المتلقي بالمساعدة الفنية اللازمة والتدريب طوال مرحلة تنفيذ العقد (٢)، كذلك يلتزم المانح بأن ينفذ التزاماته مع مراعاة الأمانة والنزاهة والثقة الواجبة في تنفيذ الالتزامات، وذلك بما يحقق مصالح المتلقي في العقد، ويُسأل المانح عن إخلاله بهذا الالتزام مسؤولية عقدية، فكل عمل يقوم به المانح ويتعارض مع مقتضيات حسن النية يعتبر خطأً عقدياً يوجب مسؤوليته تجاه المتلقي.

^١ - Article L.1219 de Code civil (Modifié par Ordonnance n° 2016-131 du 10 Février 2016-art.2); Cass. Civ., Chambre première, 5 Mars 1974, n° de pourvoi: 72-11.884, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

^٢ - د. وليد علي ماهر، المرجع السابق، ص ٣٥.

الفرع الثاني

التزام المانح بمبدأ حسن النية عند طلب فسخ العقد

إذا تبين أثناء تنفيذ عقد الفرشاييز أن المتلقي قد أدخل بتنفيذ التزاماته، فإن من حق المانح أن يطلب فسخ العقد وإنهاء العلاقة العقدية مع المتلقي، مع حفظ حقه في طلب التعويض عن الأضرار التي لحقت به والتي تسبب فيها المتلقي، ومع ذلك فإن فسخ العقد هو أمر متروك للسلطة التقديرية لقاضي الموضوع بناءً على طلب المانح، وهنا يجب أن يكون طلب الفسخ مبرراً، وإلا رفض القاضي فسخ العقد، حيث إن حسن النية هو شرط أساسي لطلب فسخ العقد، وألا يكون الهدف من فسخ العقد هو الإضرار بمصالح المتلقي.

وبالرغم من أن فسخ العقد يحقق مزايا عديدة للمانح أفضل بكثير من حصوله على التعويض، إلا أن فسخ العقد يدمر العلاقات التعاقدية، لذلك يجب استخدامه في حدود حسن النية، ويلتزم القاضي بالبحث عن أسباب ومبررات طلب فسخ العقد، وما إذا كان يكفي عدم التنفيذ الجزئي للالتزامات المتلقي لقبول طلب فسخ العقد، أم لا بُدَّ أن يصل الأمر إلى عدم التنفيذ الكلي للالتزامات، وما هي الفائدة التي ستعود على المانح من فسخ العقد، أم أن قصده فقط الإضرار بمصالح المتلقي، هنا يعتبر القاضي أن طلب فسخ العقد مشوب بسوء النية، وبالتالي يرفض طلب الفسخ ولاسيما إذا لم يلحق المانح أي ضرر من جراء عدم تنفيذ المتلقي للالتزامات أو التأخير فيها، ولقد نصت المادة L.1218 من التقنين المدني الفرنسي على أن عدم التنفيذ المؤقت للالتزام لا يبرر فسخ العقد⁽¹⁾.

ومن الجدير بالذكر، أن وجود شرط اتفاقي في العقد يجعله مفسوخاً من تلقاء نفسه في حالة عدم أحد الأطراف للالتزامات، لا يؤثر على أن يؤخذ في الاعتبار حسن نية كل من المانح

¹ - Article L.1218 de Code civil (Modifié par Ordonnance n° 2016-131 du 10 Février 2016-art.2).

والمتلقي^(١)، حيث يجب أن تنفذ العقود بين الأطراف بحسن نية، ويتم تفسير الشرط عند غموض مضمونه بواسطة القاضي المختص، فيجب على القاضي أن يتأكد من حسن نية المتلقي حتى لا يتم إعمال الشرط الإتفاقي بفسخ العقد، كما يجب على القاضي التأكد من عدم سوء نية المانح وعدم التعسف في استعمال حقه في طلب فسخ العقد إضراراً بمصالح المتلقي والاستفادة من موقفه الضعيف، لذلك فإن أخلاقيات التعامل تقتضي الأخذ بمبدأ حسن نية كل من المانح والمتلقي لعدم الاعتداد بالشرط الإتفاقي لفسخ العقد إذا ثبت استحالة قيام المتلقي بتنفيذ التزاماته في الوقت المحدد.

المبحث الثاني

إعادة التوازن الاقتصادي في عقود الفرنشايز

إن اختلال التوازن الاقتصادي في عقد الفرنشايز لا يظهر في الغالب إلا عند تنفيذ العقد، حيث لا يدرك المتلقي أن شرطاً ما يعتبر تعسفياً في مواجهته أو لا يكتشف أن بنداً معيناً من بنود العقد غامض إلا عندما يبدأ في تنفيذ العقد، لذلك فإن المشرع تدخل بوضع قواعد تسمح للقاضي بإعادة التوازن الاقتصادي بين أطراف العقد^(٢)، وبالتالي نتناول بالدراسة

^١ - ولقد نصت المادة ١٥٨ من القانون المدني المصري على أنه يجوز الاتفاق على أن يعتبر العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه دون حاجة إلى حكم قضائي عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه، مع الأخذ في الاعتبار أن هذا الاتفاق لا يعفي من إضرار المدين بضرورة تنفيذ الالتزام، إلا إذا تم الاتفاق صراحة بين المتعاقدين على الإعفاء من هذا الإضرار.

^٢ - ولقد دعم الاختلال في المركز الواقعي لأطراف عقد الفرنشايز عدم قدرة الدول على إصدار تشريعات تحد من هذا الاختلال بسبب قوة المشروعات الكبرى التي تغل يد الدول عن إصدار مثل هذه التشريعات، فضلاً عن عدم قدرة اتحادات متلقي الفرنشايز في مواجهة هيمنة المانحين الذين يحتكرون التكنولوجيا في السوق، بما يجعل المتلقين في حالة تبعية لهم من حيث وجودهم أو بقائهم، د. محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص ٣٤.

تدخل القضاء لإعادة التوازن الاقتصادي للعقد في المطلب الأول، وتقرير مبدأ عدم التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية في المطلب الثاني، وتأكيد استقلال المتلقي عن مانح الفرشائز في المطلب الثالث، وذلك كما يأتي:

المطلب الأول

تدخل القضاء لإعادة التوازن الاقتصادي للعقد

إذا كان العقد هو شريعة المتعاقدين، وهو قانون العقد الذي يحكم العلاقات بين الأطراف، بحيث لا يجوز نقضه ولا تعديله إلا بالإرادة المشتركة لأطراف العقد، إلا أنه يجوز تدخل القضاء لإعادة التوازن الاقتصادي للعقد، وذلك بتفسير نصوصه الغامضة، أو تعديل أو إلغاء الشروط التعسفية فيه، وبالتالي نتناول تدخل القاضي بتفسير العقد لمصلحة المتلقي في الفرع الأول، وتدخل القاضي لمواجهة الشروط التعسفية في عقد الفرشائز بتعديلها أو بإلغائها في الفرع الثاني، وذلك كما يأتي:

الفرع الأول

تفسير العقد لمصلحة المتلقي

وفقاً لنص المادة ١٥٠ من القانون المدني المصري إذا كانت عبارة العقد واضحة، فلا يجوز الانحراف عنها عن طريق تفسيرها للتعرف على إرادة المتعاقدين، فإذا كان هناك محل لتفسير العقد، فيجب البحث عن النية المشتركة للمتعاقدين دون الوقوف عند المعنى الحرفي للألفاظ مع الاستهداء في ذلك بطبيعة التعامل، وبما ينبغي أن يتوافر من أمانة وثقة بين المتعاقدين وفقاً للعرف الجاري في المعاملات.

ويقع على عاتق القاضي مهمة تفسير العقد للوقوف على الإرادة الحقيقية لأطراف العقد عند استخدامهما عبارات غامضة وغير مفهومة، مستعيناً في ذلك بطبيعة التعامل بينهما وما

ينبغي أن يتوافر بينهما من ثقة وأمانة وفقاً للعرف الجاري في المعاملات، ويكون تفسير العقد لإزالة الغموض الذي شاب التعبير عن الإرادة سواء كان الغموض يلحق بكل عبارات العقد أو يقتصر على بعضها، أو إذا كانت عبارات العقد غامضة في مجملها رغم وضوح كل عبارة على حدة (١).

ووفقاً لنص المادة L.1188 من التقنين المدني الفرنسي فإنه يجب البحث في العقود عن النية المشتركة للمتعاقدین دون التوقف عند المعنى الحرفي لعبارات العقد، وبذلك يكون المشرع الفرنسي قد غلب الأخذ بالإرادة الباطنة للمتعاقدین عن الإرادة الظاهرة، وهو ما أخذ به المشرع المصري في نص المادة ١٥٠ من القانون المدني عند تفسير العقد فإنه يجب البحث عن النية المشتركة للمتعاقدین.

ويستعين القاضي عند البحث عن النية المشتركة للمتعاقدین بالعرف الجاري في المعاملات، وهو اعتياد المتعاقدین على سلوك معين في مجال الفرشائز بشكل متكرر واعتقادهم بالإلزامية هذا السلوك وتعرض من يخالف ذلك للجزاء، وهو يعتبر بمثابة القواعد التي تكمل النقص في التشريع، ويستعين به القاضي لتفسير نصوص العقد حتى ولو لم تتجه إرادة المتعاقدین إلى الأخذ به، حيث يستمد العرف قوة ذاتية تنبع من طبيعته الموضوعية وأنه قواعد عامة مجردة في هذا المجال، ويستوي بعد ذلك أن يكون العرف سائداً في مكان انعقاد العقد أو في مكان تنفيذه، أو أن يكون العرف مستمداً من الاتفاقات السابقة بين أطراف عقد الفرشائز.

كذلك، فإن القاضي قد يتوصل إلى الإرادة المشتركة للمتعاقدین عند غموض عبارات العقد وذلك بتفسير هذه العبارات من خلال طريقة تنفيذ العقد بينهما، فإذا قام أطراف العقد

^١ - إذا كان القاضي لا يستطيع التدخل إلا عندما تكون بنود العقد غامضة، فإن مانح الفرشائز قد يفتن إلى ذلك مبكراً ويتجنب غموض بنود العقد حتى يستبعد تدخل القاضي لتفسير بنود العقد، د. محمد محسن إبراهيم النجار، المرجع السابق، ص ٣٤.

بتنفيذه على نحو معين طوال مدة معينة، هنا جاز للقاضي تفسير العقد بينهما والتوصل إلى إرادتهما المشتركة من خلال طريقة تنفيذ العقد (١).

فضلاً عن ذلك، فإن القاضي قد يستهدي للكشف عن النية المشتركة للمتعاقدين من خلال الرجوع إلى طبيعة التعامل بينهما، فإذا لم يصرح أطراف العقد بالمقصود من عبارة معينة، فإن القاضي يأخذ بالمعنى الذي تقتضيه طبيعة التعامل بينهما (٢)، كذلك يفسر القاضي الغموض في عبارات العقد على أساس ما توجهه قواعد الأخلاق بين المتعاقدين، حيث إن المعاملات بين الأطراف يجب أن تقوم على الأمانة والثقة وحسن النية، فيجب على كل طرف من أطراف العقد أن يفهم عبارات العقد على حقيقتها ولا يستغل أي غموض في التعبير عنها (٣)، كما يجب على القاضي عند تفسير أي عبارة غامضة في العقد أن يفسرها في ضوء غيرها من العبارات الأخرى حتى يصل إلى ما قصده المتعاقدين (٤).

^١ - وفي ذلك قضت محكمة النقض المصرية بأنه متى كان الحكم قد استخلص النية المشتركة للأطراف من مدلول عبارة العقد وطريقة تنفيذه فإن النعي عليه بالخطأ يكون على غير أساس، محكمة النقض المصرية، الطعن رقم ١٨٠٥ لسنة ٧٩ قضائية، الدوائر المدنية، جلسة ٢٠ ديسمبر ٢٠١٦م، الموقع الرسمي لمحكمة النقض المصرية على شبكة الانترنت:

<https://www.cc.gov.eg>.

^٢ - محكمة النقض المصرية، الطعن رقم ٩٢٠ لسنة ٧٢ قضائية، الدوائر العمالية، جلسة ١٢ مارس ٢٠١٤م، الموقع الرسمي لمحكمة النقض المصرية على شبكة الانترنت:

<https://www.cc.gov.eg>.

^٣ - محكمة النقض المصرية، الطعن ١٠٧٦١ لسنة ٧٧ قضائية، الدوائر التجارية، جلسة ٨ أبريل ٢٠٠٨م، الموقع الرسمي لمحكمة النقض المصرية على شبكة الانترنت:

<https://www.cc.gov.eg>.

^٤ - محكمة النقض المصرية، الطعن رقم ٧١٠١ لسنة ٨١ قضائية، الدوائر المدنية، جلسة ١٧ ديسمبر ٢٠١٨م، الموقع الرسمي لمحكمة النقض المصرية على شبكة الانترنت:

<https://www.cc.gov.eg>.

ومن الجدير بالذكر، أن القاضي إذا توصل إلى النية المشتركة للمتعاقدين في عقد الفرنشايز من خلال تفسيره لعبارات العقد الغامضة، فإنه يصدر حكمه بناءً على هذا التفسير، أما إذا قام لديه شك في تفسير عبارات العقد فيجب أن ينصب تفسيره في مصلحة المدين أو في مصلحة المتلقي باعتباره الطرف المدعّن في عقد الفرنشايز سواء كان هو الطرف المدين أو الدائن، وفي ذلك نصت المادة ١٥١ من القانون المدني المصري في فقرتها الأولى على أن يفسر الشك لمصلحة المدين.

وبالتالي إذا وقع شك لدى القاضي في تفسير نطاق الشرط الجزائي في عقد الفرنشايز وهل يلتزم المتلقي بدفع التعويض عن عدم الوفاء بالأتاوى الدورية المتفق عليها أم أن التعويض يشمل أيضاً مجرد التأخير في دفع هذه الأتاوى، هنا يفسر القاضي نطاق الشرط الجزائي أنه يقتصر فقط على عدم دفع الأتاوى المتفق عليها لأن في ذلك تحقيق لمصلحة المدين (المتلقي)، كذلك إذا وقع شك لدى القاضي في مدى التزام أو عدم التزام المانح بإعذار المتلقي عند المطالبة بمبلغ التعويض، فإن القاضي يفسر الشك هنا لمصلحة المتلقي ويقضي بضرورة إعداره لاستحقاق المانح مبلغ التعويض.

بالإضافة إلى ذلك، فقد نصت المادة ١٥١ من القانون المدني المصري في فقرتها الثانية على أنه لا يجوز أن يكون تفسير العبارات الغامضة في عقود الإذعان ضاراً بمصلحة الطرف المدعّن، وبالتالي فإن القاضي يجب أن يفسر الغموض في عبارات عقد الفرنشايز باعتباره من عقود الإذعان في مصلحة المتلقي، وذلك لأن المتلقي هو الطرف المدعّن في عقد الفرنشايز سواء كان دائناً أو مدينًا، كما أن المانح بما يتمتع به من مركز اقتصادي قوي في مواجهة المتلقي وانفراده بوضع شروط العقد، فإنه لا يستفيد من غموض عبارات هذا العقد حتى ولو كان مدينًا، وذلك حماية للطرف الضعيف (المتلقي) في عقود الفرنشايز.

الفرع الثاني

مواجهة الشروط التعسفية في العقد

وفقاً لنص المادة ١٤٩ من القانون المدني المصري في فقرتها الأولى فإنه إذا تم العقد بطريق الإذعان وكان قد تضمن شروطاً تعسفية جاز للقاضي أن يعدل هذه الشروط أو أن يعفي الطرف المذعن منها، وذلك وفقاً لما تقضي به العدالة، ويقع باطلاً كل اتفاق يخالف ذلك، وبالتالي فإن الأمر لم يقتصر في عقود الفرنشايز على حماية المتلقي بتفسير الغموض في عبارات العقد لمصلحته باعتباره الطرف المدين في العقد أو باعتباره الطرف المذعن دائماً أو مديناً في العقد، ولكن امتد الأمر لحمايته من الشروط التعسفية التي يضمنها المانع في عقد الفرنشايز والتي تخلق عدم توازن مؤثر في حقوق والتزامات المانع والمتلقي، وذلك بتعديل إلغاء هذه الشروط بالقدر الكافي لإعادة التوازن في حقوق والتزامات الأطراف في عقد الفرنشايز (١)، وذلك كما يلي:

أولاً. تعديل الشرط التعسفي:

إذا نشأ عقد الفرنشايز صحيحاً وتوافرت فيه أركانه وشروطه، فإنه لا يجوز لأحد الأطراف تعديله بإرادته المنفردة تطبيقاً لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين، حيث إن العقد متى نشأ بالإرادة المشتركة للمانع والمتلقي، فلا يجوز تعديله إلا باتفاقهما، أو في الحالات التي يسمح فيها القانون بتدخل القاضي لإعادة التوازن في حقوق والتزامات الأطراف؛ بسبب إدراج الطرف

^١ - ومن الجدير بالذكر أنه لا يجوز لأطراف العقد الاتفاق على أن ينزعا عن القاضي سلطته المتعلقة بتعديل الشرط التعسفي بما يرفع الإجحاف عنه أو حتى الإعفاء منه كليةً، وذلك لتعلق هذه الأحكام بالنظام العام والمتمثل في رغبة المشرع في حماية الطرف الضعيف من المتعاقدين في مواجهة القوى الاقتصادية الكبرى، د. السيد أحمد طنطاوي، المرجع السابق، ص ٢٢٠.

القوي بعض الشروط التعسفية في العقد، وخاصة في عقد الفرنشايز باعتباره من عقود الإذعان.^(١)

وبالتالي، إذا وجد المتلقي في العقد شرطاً غير عادل في نظره أو مرهقاً له في تنفيذه، فعليه أن يطلب من المانع الاتفاق على تعديل هذا الشرط، فإذا رفض المانع الاتفاق على تعديل الشرط، جاز للمتلقي اللجوء للقضاء للنظر في تعديل الشرط، وهنا وبالرغم من أن القاضي يتمتع عليه تعديل الشرط عند تفسيره، إلا أن المشرع قد منحه سلطة تعديل الشروط التعسفية في عقود الإذعان، لإعادة التوازن في حقوق والتزامات الأطراف في العقد.

وبناءً على ذلك، فإن القاضي يستطيع تعديل الشروط التعسفية في عقود الفرنشايز حماية للمتلقي وإعادة التوازن في حقوقه والتزاماته في مواجهة المانع الذي ينفرد بوضع شروط التعاقد، وما على المتلقي إلا الرضوخ لها وقبولها وإبرام العقد أو رفضها وعدم إبرام العقد، وبالتالي يستطيع القاضي التدخل بتعديل شرط التموين الحصري والذي بموجبه يلتزم المتلقي بالحصول على المنتجات من المانع فقط وبأسعار مرتفعة، رغم أنه يمكنه الحصول عليها من مانحين آخرين وبأسعار معقولة، كذلك يستطيع القاضي التدخل لحماية المتلقي وذلك إذا اشترط المانع عليه ضرورة الاستمرار في الإنتاج مستخدماً التكنولوجيا المقدمة له ودفع مقابلها، رغم أن هذه التكنولوجيا أصبحت لا تواكب تطورات العصر.

ثانياً . إلغاء الشرط التعسفي:

لا يقتصر دور القاضي على تفسير العقد أو تعديل الشروط التعسفية فيه، ولكن قد يصل تدخل القاضي إلى درجة إلغاء الشرط التعسفي وذلك بإعفاء المتلقي منه، وحتى يتمكن القاضي من إلغاء الشرط التعسفي، يجب أن يكون الشرط باطلاً، ويعد الشرط باطلاً إذا كان يهدف إلى حرمان المتلقي من اللجوء إلى القضاء لتعديل أو إلغاء الشروط التعسفية الواردة في

^١ - د. نزمين محمد محمود صبح، المرجع السابق، ص ٦٣.

العقد، أو إذا كان الشرط يهدف إلى إعفاء المانح من ضمان تعرضه الشخصي، أو إذا ترتب على الشرط عدم توازن مؤثر في حقوق والتزامات الأطراف في العقد، بحيث يحصل المانح على مزايا فاحشة لا يستطيع المتلقي تحمل عبئها.

وهنا يثور التساؤل: هل يتم تقدير عدم التوازن المؤثر بالنسبة للشرط ذاته أم يقدر بالنسبة لمجمل العقد؟ في الواقع فإن القضاء الفرنسي يقوم بتقدير عدم التوازن المؤثر بين حقوق والتزامات الأطراف بناءً على تقدير مجمل العقد، وذلك من خلال تقدير الشرط ضمن السياق الذي جاء فيه بالنظر إلى التوازن الاقتصادي العام للعقد^(١)، ولقد قضت محكمة استئناف Nancy بأن القاضي يجب عليه عند تقديره لعدم التوازن المؤثر بين حقوق والتزامات الأطراف أن ينظر إلى الوضع الاقتصادي العام للعقد^(٢).

ويلاحظ أنه قد يوجد عدم توازن مؤثر بشأن شرط معين، ومع ذلك فإن هذا الشرط يكون متوازنًا بالنظر إلى باقي شروط العقد، وهو ما يستتبع فحص مجمل العقد، وبالتالي يجب النظر في باقي شروط العقد عند تقدير كون شرط ما أحدث عدم توازن مؤثر، وما إذا كان يمكنها أن تؤدي إلى إعادة التوازن في هذا العقد، كذلك يجب أن يراعى عند إلغاء شرط أدى إلى عدم توازن مؤثر في العقد لمصلحة أحد الأطراف، ألا يؤدي هذا الإلغاء إلى خلق عدم توازن مؤثر جديد ضد مصلحة الطرف الآخر^(٣).

بالإضافة إلى ذلك فإن الشرط غير المتوازن أو الذي يحدث عدم توازن مؤثر يمكن تصحيحه بشرط آخر من شروط العقد، ولكن ذلك مشروط بإقامة الدليل على أنه توجد في العقد شروطاً أخرى يمكن من خلالها تصحيح الشرط الذي أخل بالتوازن في العقد، ويقع هذا

¹ - Cass. Com., 3 Mars 2015, n° de pourvoi: 13-27.525, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Eurauchan; n° de pourvoi: 14-10.907, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Provera France, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

² - CA de Nancy, 14 Décembre 2011, RG, n° 10/02664.

³ - TC de Paris, 7 Mai 2015, n° 2015:CO0040, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Expédia.

الالتزام على عاتق الطرف الذي قام بصياغة العقد أو الطرف المستفيد من الشرط غير المتوازن (١).

وبالتالي، فإن القاضي يلتزم بأن يتحقق من وجود عدم توازن مؤثر في العقد، وذلك بالنظر إلى جميع الشروط الواردة فيه، أو الواردة في أي عقد آخر له علاقة بهذا العقد، وكذلك أن يأخذ في اعتباره جميع الظروف التي أحاطت بإبرام العقد واقتصادياته، فقد يبدو أن الشرط تعسفياً ولكن بالنظر إلى باقي شروط العقد يتضح أنه غير تعسفي (٢).

ومن الجدير بالذكر أن الأصل في المعاملات التجارية هو حرية التفاوض بين الأطراف المتعاقدة، ومع ذلك فإن هذه الحرية ليست مطلقة، حيث يستطيع القاضي التدخل لإعادة التوازن للعقد عند وجود شرط يخلق عدم توازن مؤثر بين حقوق والتزامات الأطراف، ولقد قضت محكمة النقض الفرنسية (٣) بأن غياب المقابل المالي أو عدم تبرير الالتزامات المفروضة من قبل المتعاقد أو من قبل طرف على طرف آخر من الممكن أن يخضعه للجزاء المنصوص عليه في المادة 4 et 3-6-442.L من تقنين التجارة الفرنسي والذي يتمثل في بطلان الشرط أو العقد بالكامل مع الالتزام بدفع تعويض إن كان له مقتضى، طالما أن هذه الممارسات سبقتها عملية إخضاع أو محاولة إخضاع وأدت إلى عدم توازن مؤثر في العقد، كذلك فإن القاضي يستطيع الحكم بوقف الممارسات التعسفية واتخاذ أي إجراء آخر (٤).

ولقد قضت محكمة استئناف *Paris* بأن القاضي وإن كان لا يستطيع مراقبة الأسعار التي تخضع لمفاوضات سابقة بين الشركاء التجاريين، إلا أنه يستطيع إلغاء الشروط التي تخلق

¹ - CA de Paris, 4 Juillet 2013, RG, n° 12 /07651.

² - CA de Paris, 11 Septembre 2013, RG, n° 11/17941.

³ - Cass. Com., 25 Janvier 2017, n° 15-23.547, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Galec; 3 Mars 2015, n° 13-27.525, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Eurauchan, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

⁴ - Article L.442-6-3 et 4 du Code de commerce (Modifié par Loi n° 2016-1691 du 9 Décembre 2016- art. 101-110).

نوعاً من عدم التوازن المؤثر بين حقوق والتزامات الأطراف، حتى ولو تعلقت هذه الشروط بتحديد الأسعار^(١).

ومما يسترعي الانتباه، أن عدم التوازن المؤثر في حقوق والتزامات الأطراف يمكن أن يحدث في العقد عند غياب المفاوضات الحقيقية بين الأطراف، وسواء انعدم التفاوض بين الأطراف كما هو الحال في عقود الإذعان أو كان يوجد تفاوض بينهما ولكنه تفاوض غير حقيقي، ولقد قضت محكمة النقض الفرنسية^(٢) أن تنفيذ العقد دون الأخذ في الاعتبار بالتحفظات والاقتراحات التي قدمها المتعاقد على العقد المبرم هو ما جعل هذا العقد في حقيقته عقد إذعان، وذلك لانعدام التفاوض الحقيقي بين الأطراف على شروط العقد، كذلك قضت بأنه إذا لم يتم التفاوض مطلقاً بشأن العقد، هنا يمكن تطبيق عدم التوازن المؤثر على العقد المقترح من الطرف القوي، لذلك أقرت بأن للقاضي التدخل بالرقابة على الأسعار إذا لم يتم تحديدها بدون تفاوض حر وحقيقي بين الأطراف ونتج عن ذلك عدم توازن مؤثر في حقوق والتزامات الأطراف، كما أقرت بأنه يمكن أن يطبق عدم التوازن المؤثر في حالة غياب التبادل في الحقوق والالتزامات أو في حالة ترتيب التزامات لا يقابلها مقابل مالي أو يقابلها مقابل مالي غير مناسب.

فضلاً عن ذلك، فإن الشروط الواردة في العقد والمتعلقة بإنهاء العقد والشروط المعلق تنفيذها على محض إرادة الطرف القوي يمكن أن تحدث عدم توازن مؤثر في العقد، وفي ذلك قضت محكمة استئناف *Paris* بأن الشرط الذي يعطي الحق بإنهاء العقد بناءً على الإرادة المنفردة لأحد الأطراف، بحيث يسمح لأحد الأطراف بإنهاء العقد متى وكيفما شاء بدون

¹ - CA de Paris 1^{er} Juillet 2015, RG, n° 13/19251, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Galec; 23 Mai 2013, RG, n° 12/01166.

² - Cass. Com., 25 Janvier 2017, n° de pourvoi: 15-23.547, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Galec; 4 Octobre 2016, n° de pourvoi: 14-28.013, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Carrefour france; 3 Mars 2015, n° de pourvoi: 14-10.907, affaire le ministre chargé de l'économie et la société Provera France, <https://www.legifrance.gouv.fr>.

تعويض أو بتعويض غير مناسب، فإن مثل هذا الشرط يخلق عدم توازن مؤثر في حقوق والتزامات الأطراف، كذلك يعد شرطاً يخلق عدم توازن مؤثر في العقد، ذلك الشرط الذي يسمح بفسخ العقد بالإرادة المنفردة دون إخطار أو تعويض، كما قضت بأنه يعتبر شرطاً تعسفياً ويؤدي إلى إحداث عدم توازن مؤثر في العقد شرط مراجعة الأسعار من طرف واحد، وكذلك الشرط الجزائي إذا كانت قيمته كبيرة وبشكل مبالغ فيه أو غير متناسب، هنا تعتبر هذه الشروط كأن لم تكن، ويستطيع القاضي التدخل والحكم بإلغائها حماية للطرف الضعيف (١).

ثالثاً . تعديل أو إلغاء الشرط التعسفي وفقاً لما تقضي قواعد العدالة:

لقد نصت المادة ١٤٩ من القانون المدني المصري على أن القاضي يستطيع تعديل أو إلغاء الشروط التعسفية في عقود الإذعان وفقاً لما تقضي به قواعد العدالة، وفي هذا الصدد فإن القاضي لا يعتمد على تفكيره الخاص عند استنباط ما تتطلبه العدالة، ولكن يجب أن يعتمد على اعتبارات موضوعية عامة، تلك الاعتبارات التي تختلف من مكان إلى آخر ومن زمان إلى آخر، وبالتالي فإن القاضي عندما يقرر بإلغاء شرط تعسفي معين وفقاً لما تقضي به قواعد العدالة، يجب أن يأخذ بعين الاعتبار المجتمع الذي يصدر فيه حكمه، حيث ما يعتبر شرطاً تعسفياً في مجتمع ما قد لا يكون تعسفياً في مجتمع آخر.

وفي إطار عقود الفرنشايز، فإن القاضي عند إلغاء شرطاً تعسفياً يجب أن يعتد بالمكان الذي يصدر فيه حكمه، وأن هذا الشرط في هذا المكان لا يعتبر عادلاً وبالتالي فهو تعسفياً، فالشرط الذي يضعه المانح في عقد الفرنشايز والذي يقضي . مثلاً . بمنع المتلقي المصري من تطوير التكنولوجيا التي يحصل عليها يعتبر بلا شك شرطاً تعسفياً، وذلك لأن الدولة المصرية تحتاج إلى التكنولوجيا المتقدمة وتحتاج إلى تطوير ما تحصل عليه من تكنولوجيا من المانحين

¹ - CA de Paris, 11 Septembre 2013, RG, n° 22/17941; 4 Juillet 2013, RG, n° 12/07651; 7 Juin 2013, RG, n° 11/08674.

في الدول الغربية، لذلك فإن هذا الشرط الذي يحرم المتلقي المصري من تطوير التكنولوجيا الممنوحة له يعتبر شرطاً تعسفياً مما يتوجب إلغاؤه.

المطلب الثاني

تقرير مبدأ عدم التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية

إن المعاملات التجارية تقوم على مبدأ حرية التعاقد، وبالتالي فإن إبرام العقود بين التجار يخضع للقواعد العامة، خاصة فيما يتعلق بركن الرضاء، فصفة التاجر التي تتوافر في الأطراف المتعاقدة تقتض أن كل منها لديه القدرة على تقدير مصالحه والدفاع عنها، لذلك فإن تدخل المشرع بقواعد أمره في نطاق المعاملات التجارية يعرقل كثيراً النشاط التجاري، ومع ذلك فإن صفة التاجر لا تمنع من احتمال تعسف أحد الأطراف واستغلال نفوذه الاقتصادي ضد الطرف الآخر الذي يضطر إلى الرضوخ والإذعان له، وبالتالي نتناول بالدراسة حظر التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية للطرف الضعيف في الفرع الأول، وحدود حماية متلقي الفرنشايز ضد الشروط التعسفية في الفرع الثاني، وذلك كما يأتي:

الفرع الأول

حظر التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية للطرف الضعيف

إذا كان من المتصور عدم تدخل المشرع في مرحلة إبرام العقد بين التجار تاركاً لهم حرية التعاقد في الحدود التي تضعها القواعد العامة، إلا أن استغلال التبعية الاقتصادية للطرف الضعيف من قبل الطرف القوي اقتصادياً في مرحلة تنفيذ العقد توجب التدخل وحظر التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية للطرف الضعيف.

فما نح الفرنشايز، وخاصة في عقود فرنشايز التوزيع، يتمتع بقوة اقتصادية كبيرة في مجال نشاطه، وذلك بما يمتلكه من علامة تجارية لها سمعتها في السوق، وهو ما يجعله في

مركز اقتصادي قوي بالمقارنة بمتلقي الفرنشايز، فإذا كان نشاط متلقي الفرنشايز ينحصر في توزيع منتجات المانح، والتي تحمل علامة تجارية مميزة يقبل عليها العملاء، إلا أنه يتطلع دائماً إلى تجديد عقده مع المانح، وهذا يجعله طرفاً تابعاً اقتصادياً لهذا المانح وخاضعاً له، وهنا قد يستغل المانح هذه التبعية الاقتصادية له ويضمّن العقد شروطاً جائرة، وهو الأمر الذي يجعل سلوكه هذا تعسفياً.

ولقد تصدى المشرع الفرنسي لهذا التعسف في نص المادة 2-420 L من تقنين التجارة الفرنسي^(١)، حيث حظر الاستغلال التعسفي في جانب أي مشروع أو مجموعة مشروعات لحالة التبعية الاقتصادية التي يوجد فيها المشروع المتعاقد سواء كان عميلاً أو مورداً، ولقد اعتبر تعسفاً رفض البيع أو إبرام بيوع مقيدة أو مترابطة أو بيوعاً تتضمن شروطاً تمييزية، وكذلك اعتبر سلوكاً تعسفياً إنهاء الروابط التجارية المستقرة بمجرد رفض المتعاقد شروط تجارية غير مبررة، ولقد استلزمت محكمة استئناف باريس^(٢) لتحقيق فكرة التبعية الاقتصادية أن يمثل المانح أهمية كبيرة في رقم الأعمال الذي يحققه المتلقي، وأن يستحيل على المتلقي الحصول على منتجات مماثلة من موردين آخرين، أي أن يكون اتفاق التوزيع ضرورياً لاستمرار المتلقي في مزاولة نشاطه.

ولقد قررت محكمة النقض الفرنسية^(٣) أن الموزع لا يكون في حالة تبعية اقتصادية للمورد إذا كان بإمكانه الاتجار في منتجات مماثلة، ويرى بعض الفقهاء الفرنسي^(٤) أنه يمكن تقبل فكرة التبعية الاقتصادية في الحياة التجارية خاصة في ظل وجود مراكز اقتصادية غير متكافئة، إلا أنه لا يمكن قبول التعسف في استغلال النفوذ الاقتصادي للطرف القوي إضراراً

¹ - L.420-2 du Code de commerce (Modifié par Ordonnance n° 2019-698 du 3 Juillet 2019-art 2).

² - CA de Paris, 5 Juillet 1991, Dalloz 1991, p. 247; 30 Mars 1992, Dalloz 1992, p. 176; 22 Janvier 1992, Dalloz 1992, p. 123.

³ - Cass. Com., 2 Juillet 1992, Bull. civ., IV, n° 224, p. 157.

⁴ - Georges VIRASSAMY, op. cit., n° 37 et 38, p. 479.

بالطرف الضعيف، ويرى هذا الرأي أن التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية يؤثر على رضاء المتلقي في إبرام العقد عندما يكون المتلقي مجبراً على التعاقد مع المانح بسبب تبعيته الاقتصادية.

ومع ذلك، يرى بعض الفقه المصري (١) أن نظرية عيوب الرضاء وفقاً للقواعد العامة لا تسمح بحماية رضاء المتلقي الذي يتبع اقتصادياً للمانح عند تعسفه في استغلال هذه التبعية الاقتصادية، وهذا ما قرره محكمة النقض الفرنسية (٢) عندما قضت بإلغاء حكم لمحكمة استئناف باريس (٣) الذي أبطل عقد كان أحد الموزعين قد اضطر إلى إبرامه تقادياً لخطر محقق تمثل في إغلاق مشروعه نهائياً، حيث قررت محكمة النقض الفرنسية أن ما خلصت له محكمة استئناف باريس من توافر العناصر المكونة لعبع الإكراه لا يمكن الاعتداد به؛ لأنها لم تبين في حكمها كيف كانت الأفعال المنسوبة إلى الشركة الموردة غير مشروعة.

الفرع الثاني

حدود حماية متلقي الفرنشايز ضد الشروط التعسفية

هذا، ولقد قررت المادة 2-420 L من تقنين التجارة الفرنسي (٤) مبدأ عدم جواز التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية للتاجر، ومع ذلك يجب أن تتضمن مظاهر التعسف إخلالاً بحرية المنافسة التجارية وفقاً لنص المادة 1-420 L من ذات تقنين (٥)، وبالتالي يجب

١ - د. محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، بند ٩٣، ص ١٧٥.

٢ - Cass. Com., 20 Mai 1980, Bull. civ., IV, n° 212, p. 170.

٣ - CA de Paris, 27 Septembre 1977, Dalloz 1978, p. 690.

٤ - L.420-2 du Code de commerce (Modifié par Ordonnance n° 2019-698 du 3 Juillet 2019-art 2).

٥ - وفقاً لنص هذه المادة يحظر لوسيط بشكل مباشر أو غير مباشر لشركة تأسست في الخارج أن يكون

الغرض التأثير في أو منع المنافسة أو تقييدها في السوق:

L.420-1 du Code de commerce (Modifié par Loi n° 2001-420 du 15 Mai 2001-art.52).

لإعمال مبدأ عدم جواز التعسف لإبطال العقد أن يكون هناك إخلالاً بحرية المنافسة، فإذا فرض المانح على المتلقي شروطاً تعسفية ولكن دون أن يتسبب ذلك في الإخلال بحرية المنافسة، بالنظر إلى طبيعة نشاطه ونطاقه المكاني، فإنه لا يمكن الحديث عن وجود تعسف في استغلال التبعية الاقتصادية المقررة في نص هذه المادة.

وبناءً على ذلك، فإذا كان شرط عدم المنافسة يهدف إلى حماية مصالح مانح الفرنشايز، إلا أنه يجب أن يكون محدوداً من حيث الزمان والمكان، لذلك فإن القضاء يتدخل لوضع حدًا لتطبيق شروط عدم المنافسة من حيث الزمان والمكان حماية لمصالح المتلقي، ولا شك في أن شرط عدم المنافسة فيما بين المهنيين يلحق أضرارًا كبيرة بالطرف الضعيف، لذلك لا بد من التدخل للتخفيف من آثار شرط عدم المنافسة خاصة بين المهنيين؛ ولأجل ذلك تميل السوابق القضائية إلى تطبيق الحماية المقررة للطرف الضعيف في مجال قوانين العمل على الطرف الضعيف في العلاقات بين المهنيين، ويظهر ذلك في ضرورة تعويض العامل عندما يجبر على احترام شرط عدم المنافسة المدرج في عقد العمل، وهو ما نرى تطبيقه في مجال عقود الفرنشايز وذلك بتعويض المتلقي عن الأضرار التي تلحق به عن إجباره على احترام شرط عدم المنافسة المدرج في عقد الفرنشايز.

ويبدو ذلك جلياً عند إنهاء عقد الفرنشايز أو بطلانه، فوفقاً للقواعد العامة، فإن إنهاء العقد أو بطلانه يقتضي إعادة الأطراف إلى الحالة التي كانوا عليها قبل التعاقد، وهو ما يعني أن يلتزم كل منهما برد ما حصل عليه من الآخر، ولكن هذا لا يمكن تطبيقه في إطار عقود الفرنشايز، فإذا أجزنا ذلك في هذا النوع من العقود، لثم إجبار المتلقي على رد المنتجات التي حصل عليها من المانح من أجل توزيعها، وهو أمر مكلف جداً على المتلقي^(١)، خاصة لو أننا بصدد عقد فرنشايز توزيع دولي.

^١ - ولقد أجازت محكمة النقض الفرنسية التمسك بالتنفيذ العيني للالتزام محطة توزيع وقود برد مستودعات تخزين الوقود التي تم تسليمها إليها من قبل شركات البترول:

ويزداد الأمر صعوبة إذا تعسف مانح الفرنشايز وتمسك بحقه في استرداد المنتجات التي قدمها للمتلقي لتوزيعها، وهذا إن كان يتفق مع القواعد العامة إلا أنه يصعب التسليم به في إطار قوانين المنافسة، حيث إن استحالة التنفيذ العيني لالتزام المتلقي برد المنتجات التي تسلمها لتوزيعها عيناً يجعل تغيير المانح أمراً صعباً، وهذا يشكل عقبة حقيقية أمام حرية المنافسة^(١).

ومن الجدير بالذكر، أن محكمة النقض الفرنسية^(٢) قد سبق لها أن قررت للتاجر الذي يتعاقد في مجال لا يتعلق بتخصصه المهني أن يتمسك بالحماية التي يقرها قانون الاستهلاك رقم ٧٨.٢٣ الصادر في ١٠ يناير لسنة ١٩٧٨م للمستهلك ضد الشروط التعسفية، حيث يعتبر التاجر الذي يتعاقد خارج تخصصه المهني في نفس حالة الجهل كأى مستهلك آخر.

ولقد تم انتقاد هذا الحكم من العديد من الفقهاء^(٣)، وهو ما دعا محكمة النقض الفرنسية إلى العدول عن هذا الاتجاه وقضت في حكم لها^(٤)، بصدد عقد بيع جرى إبرامه بين تاجرين، بأن الطابع التعسفي للشرط مثار النزاع لا يمكن التمسك به طبقاً للمادة ٣٥ في فقرتها الثالثة من قانون الاستهلاك ١٠ يناير ١٩٧٨م.

ولقد حسم المشرع الفرنسي في نص المادة L.442-1,1,2^٥ من تقنين التجارة أنه يتحمل المسؤولية تجاه المتعاقد الآخر ويلتزم بتعويض الضرر الناجم في إطار العلاقات التجارية أو

Cass. Com., 29 Janvier 1986, Bull. civ., IV, n° 13, p. 34; 22 Juillet 1986, Bull. civ., IV, n° 183, p. 156.

¹ - Cass. Com., 18 Février 1992, JCP 1992-11-21897; 26 Mai 1992, Dalloz 1993, p. 57.

² - Cass. Civ., 28 Avril 1987, JCP, 1987, II, 20893; 25 Mai 1992, Bull. civ, I, n° 162, p. 111.

^٣ - د. محمد حسين عبد العال، المرجع السابق، بند ٩٤، ص ١٧٨.

Jean CALAIS-AULOY, Droit de la consommation, 3^e édition, 1992, n° 9; Denis MAZEAUD, Le juge face aux clauses abusives, in le juge et l'exécution du contrat, Colloque, Aix-en-Provence, 28 Mai 1993, p. 48.

⁴ - Cass. Civ., 24 Novembre 1993, JCP, 1994, II, 22334.

إبرام وتنفيذ العقد إذا تم ارتكاب الفعل من شخص يمارس أنشطة الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات، إذا أخضع أو حاول إخضاع الطرف الأخر، مستهلك أو غير مستهلك (مهني)، لالتزامات تؤدي إلى اختلال كبير (مؤثر) في حقوق والتزامات الأطراف (١).

كذلك، عند إنهاء العقد في المعاملات التجارية قرر المشرع الفرنسي أنه يتحمل المسؤولية تجاه المتعاقد الآخر ويلتزم بإصلاح الضرر الناجم كل شخص يقوم بتنفيذ أنشطة إنتاج أو توزيع أو خدمات؛ بسبب قطع العلاقة التجارية (إنهاء العقد) بشكل مفاجئ ولو جزئياً، في حالة عدم وجود إشعار (إخطار) خطي مكتوب، ويأخذ في الاعتبار على وجه الخصوص مدة العلاقة التجارية (مدة العقد)، وذلك فيما يتعلق بالممارسات التجارية أو الاتفاقات بين المهنيين (٢).

المطلب الثالث

تأكيد استقلال المتلقي عن مانح الفرشائز

إذا كان المتلقي يمارس عمله تحت رقابة وإشراف مانح الفرشائز بهدف الاستفادة من خبراته ومحاولة تكرار نجاحه، إلا أن المتلقي يعتبر تاجرًا مستقلًا يمارس نشاطه بنفسه ولحسابه تعود عليه أرباح المشروع وخسائره، كما أنه يسأل عن أخطائه في مواجهة الغير، فبالرغم من أن المانح يملك العلامة والاسم التجاري والمعرفة الفنية إلا أن المتلقي ليس له إلا حق ملكية هذه العناصر والمنشآت ومخزون البضائع.

وبالتالي، فإن المتلقي يعتبر مستقلًا عن المانح في عقد الفرشائز، رغم أنه يمارس نشاطه تحت رقابة المانح، إلا أن هذه الرقابة تهدف إلى ضمان التزام المتلقي بالخطوات الفنية

¹ - L.442-1,I,2°, Code de Commerce (Modifié par Loi n° 2021-1357 du 18 Octobre 2021-art. 7 et art. 8).

² - L.442-1,II, Code de Commerce (Modifié par Loi n° 2021-1357 du 18 Octobre 2021-art. 7 et art. 8).

للتوزيع أو للإنتاج، فهي رقابة تهدف إلى حماية مصالح الطرفين المتلقي والمناح في ذات الوقت وليس مجرد رقابة تحكمية، وكما يرى بعض الفقه المصري (١) أن هذه الرقابة يجب أن تمارس في ضوء الغاية منها، بحيث يجب ألا تمارس باسترخاء شديد فتؤدي إلى تشويه دور المناح ولا يجب أن تمارس بإفراط مبالغ فيه فتؤدي إلى تغيير الوصف القانوني لأطراف العقد، وبالتالي فهي رقابة محددة الهدف ولا يجب أن تؤدي إلى المساس باستقلال المتلقي.

وقد ذهبت محكمة النقض الفرنسية (٢) إلى أن منح الفرنشايز وإن كان يتمتع بالرقابة على المتلقي في تنفيذ عقد الفرنشايز إلا أن هذا الحق في الرقابة لا يصل إلى درجة التدخل في إدارة المشروع أو ممارسة سلطات الإدارة فيه، فلا يصل الأمر بالمنح إلى فرض توجيهاته وإلا صار المدير الفعلي لمشروع المتلقي وهو ما لا يجوز.

ولقد قررت محكمة استئناف *Rouen* في ٢٣ مايو ١٩٧٨ م (٣) أن من حق منح الفرنشايز أن يراقب المتلقي في تنفيذ العقد ولكن هذا الحق لا يجب أن يخوله الانخراط في إدارة نشاط المتلقي نيابة عنه أو أن يمتلك سلطاته، وبالتالي إذا تجاوز المناح في ممارسة الرقابة فإنه يصبح مديرًا فعليًا لنشاط المتلقي، وأضافت أنه إذا كان من حق المناح عمل زيارات ميدانية لمقر مشروع المتلقي أو إرسال ممثلين عنه أو طلب الاطلاع على حسابات المشروع أو ملاحظة أماكن تنفيذ المشروع أو مراقبة مخزون البضائع إلا أنه لا يحق له أن يحدد السياسة العامة للمشروع على نحو تحكيمي، وذلك بتوظيف المستخدمين أو توجيه ملاحظات مباشرة لهم أو القيام بتصرفات توحى بأنه المتلقي الحقيقي كأن يحضر اجتماعات المشروع ويلغي بعض عقود العمل ويحدد أجور العاملين يقدم نفسه للعملاء على أنه صاحب المشروع.

١- د. عبد المنعم زمزم، المرجع السابق، بند ١٨٣، ص ١٣٣.

٢ - Cass. Com., 9 Novembre 1993, n° 91-18.351, JCP G., 1994, II, 22304, note Georges Virassamy; 9 Juillet 1980, JCP., 1980, IV, 361.

٣ - CA de Rouen, 23 Mai 1978, JCP. 1979, édition G. II, 19235, note Gérard NOTTÉ.

ولقد قررت المادة الرابعة من العقد النموذجي لغرفة التجارة الدولية (1) في فقرتها الأولى والثانية استقلال المتلقي عن المانح في عقد الفرنشايز وأن المتلقي يمارس نشاطه بوصفه تاجرًا مستقلًا باسمه ولحسابه الخاص وهو ليس أجيرًا أو وكيلًا أو ممثلًا أو شريكًا للمانح.

المبحث الثالث

إقرار مسؤولية المانح في عقود الفرنشايز

يقع على عاتق مانح الفرنشايز العديد من الالتزامات سواء في مرحلة المفاوضات أو في مرحلة تنفيذ العقد، حيث يلتزم بإعلام المتلقي بالمعلومات الضرورية، ويلتزم بنقل المعرفة الفنية ونقل التحسينات التي يدخلها على المضمون الفني لنظامه وتقديم المساعدة التقنية، كما يلتزم بنقل الاسم التجاري والشعار والعلامة التجارية والرسوم والنماذج الصناعية، كما يلتزم بالحصرية والضممان وتدريب العاملين في منشأة المتلقي، كما يلتزم بالعقد طوال مدته، فلا يجوز له التعسف في إنهاء العقد أو التعسف في عدم تجديده، وبالتالي نتناول مسؤولية المانح عن الإخلال بالتزاماته في المطلب الأول، ومسؤولية المانح عن التعسف في إنهاء عقد الفرنشايز أو عدم تجديده في المطلب الثاني، وذلك كما يأتي:

المطلب الأول

مسؤولية المانح عن الإخلال بالتزاماته

يُسأل مانح الفرنشايز في مواجهة المتلقي عن إخلاله بالالتزامات التي تقع على عاتقه، سواء في مرحلة ما قبل إبرام العقد والتزامه بالإعلام تجاه المتلقي، أو في مرحلة تنفيذ العقد بالتزامه بنقل المعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية والتزامه بضمان العيوب الخفية وضمان

¹ - Le contrat Modèle ICC de franchise internationale pour les franchises de distribution de produits ou de services mises en œuvre de manière directe ou indirect au plan international, <https://www.globalnegotiator.com>.

تعرضه الشخصي أو تعرض الغير، وبالتالي نتناول بالدراسة مسؤولية المانح عن عدم قيامه بالالتزام بالإعلام في الفرع الأول، ومسؤولية المانح عن عدم تقديم المعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية في الفرع الثاني، ومسؤولية المانح عن عدم ضمان العيوب الخفية في الفرع الثالث، ومسؤولية المانح عن عدم ضمان التعرض في الفرع الرابع، ومسؤولية المانح عن إخلاله بالتزامه بالتموين الحصري في الفرع الخامس، وذلك كما يأتي:

الفرع الأول

مسؤولية المانح عن عدم قيامه بالالتزام بالإعلام

إن مانح الفرنشايز يلتزم في مواجهة المتلقي بعدة التزامات سواء قبل إبرام العقد أو أثناء تنفيذه، فهو يلتزم بإجراء المفاوضات مع المتلقي بكل أمانه ونزاهة ويقدم له كل المعلومات اللازمة والتي تساعده على اتخاذ القرار السليم في إبرام العقد، كما يلتزم بأن يقدم له المعرفة الفنية وكافة عناصر الملكية الفكرية من براءة اختراع ورسوم ورموز ونماذج صناعية واسم تجاري وغيرها، كما يلتزم بأن يقدم له المساعدة الفنية والتدريب المتفق عليه، وأن ينقل له كل التحسينات التي يدخلها على المعرفة الفنية، كذلك يلتزم بعدم منافسته في النطاق الإقليمي المحدد في عقد الفرنشايز، وبالتالي فعند إخلال المانح بأحد هذه الالتزامات يكون مسؤولاً في مواجهة المتلقي، الذي يحق له طلب فسخ العقد مع عدم الإخلال بحقه في التعويض إذا كان له مقتضى.

وبناءً على ذلك، يُسأل مانح الفرنشايز إذا أخل بتنفيذ التزامه بإعلام المتلقي في مرحلة ما قبل التعاقد، وهنا وإن كان يحق للمتلقي المطالبة بفسخ العقد إذا ترتب على عدم القيام

بإعلامه وقوعه في غلط أو تدليس بسبب تعمد المانح إخفاء المعلومات عنه، إلا أن المتلقي يستطيع مطالبة المانح بالتعويض عن الأضرار التي أصابته (١).

الفرع الثاني

مسؤولية المانح عن عدم تقديم المعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية

يعتبر التزام المانح بنقل المعرفة الفنية من أهم الالتزامات التي تقع على عاتقه، حيث لا يكفي أن تكون المعرفة الفنية موجودة، ولكن يلتزم بنقلها إلى المتلقي، فإذا قصر المانح في تنفيذ التزامه، جاز للمتلقي اللجوء للقضاء لإلزامه بنقل المعرفة الفنية متى كان ذلك ممكناً، وفي حالة عدم التنفيذ يجوز للقاضي أن يلزمه بدفع تعويض نقدي ما لم يكون في ذلك إلحاق المتلقي بضرر جسيم (٢).

ومن الجدير بالذكر، أن مانح الفرنشايز إذا امتنع عن تسليم المتلقي براءة الاختراع بعد أن رخص له باستغلالها، أو إذا لم يسلمه العلامة التجارية أو الرسوم أو النماذج الصناعية بعد أن رخص له باستغلالها، جاز للمتلقي أن يطلب من القضاء إلزام المانح بتنفيذ التزامه مع فرض غرامة تهديدية لحمله على التنفيذ إذا امتنع عن ذلك، كما يستطيع أن يطالب بفسخ العقد مع احتفاظه بحقه في التعويض (٣).

كذلك، إذا امتنع مانح الفرنشايز عن تقديم المساعدة الفنية للمتلقي، سواء عند بدء النشاط أو أثناء تنفيذ العقد، وذلك بالامتناع عن تقديم الاستشارات سواء كانت فنية أو قانونية أو محاسبية، أو التقصير في تقديم دراسات الجدوى للمشروع أو تقديم الإرشادات أو تدريب العمالة لدى المتلقي، أو لم يقدم الوسائل الدعائية اللازمة لمشروع المتلقي، أو لم ينقل له التحسينات

^١ - François-Luc SIMON, Théorie et pratique du droit de la franchise, JOLY, 2009, p. 166.

^٢ - أنظر المادة ٢٠٣ من القانون المدني المصري في ففرتها الأولى والثانية.

^٣ - أنظر المواد ١٥٧ و ٢١٣ من القانون المدني المصري

التي أدخلها على المعرفة الفنية (١)، هنا يجوز للمتلقي المطالبة أمام القضاء بتنفيذ المانح لالتزاماته، وإلا فإن المتلقي يحق له طلب فسخ العقد مع حقه في التعويض عما يكون قد أصابه من ضرر.

الفرع الثالث

مسؤولية المانح عن عدم ضمان العيوب الخفية

من الجدير بالذكر أن مانح الفرنشايز ينقل إلى المتلقي حق ملكية المنتجات التي يلتزم بتمويله بها وحق انتفاع للمعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية التي يجب أن يمكنه من الانتفاع بها، وبالتالي يكون المانح ضامناً للعيوب الخفية في المنتجات محل العقد ولو لم يكن عالمًا بها، إلا إذا كان المتلقي عالمًا بها، ومع ذلك يظل المانح ملتزمًا بالضمان إذا كان المتلقي يستطيع معرفتها ولكن المانح ارتكب غشًا تجاهه بأن أكد له خلو المنتجات من العيوب.

ويجب لقيام مسؤولية المانح عن ضمان العيوب الخفية أن يكون العيب مؤثرًا بأن ينقص من قيمة المنتجات محل العقد أو أن ينقص من الانتفاع المادي بها، أو أن يمنع العيب من الانتفاع بالمعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية أو أن يخل من الانتفاع بها إخلالًا كبيرًا، كذلك يجب أن يكون العيب قد لحق بالمنتجات قبل التسليم، سواء كان ذلك قبل إبرام العقد أو بعد إبرامه، كما يجب أن يكون العيب خفيًا، أي لا يعلمه المتلقي أو لا يمكن له أن يعلمه وفقًا لمعيار الرجل العادي، وإذا أثبت المانح أن المتلقي كان بإمكانه أن يعلم بالعيوب، إلا أنه يظل مسؤولًا إذا أثبت المتلقي أن المانح أكد له خلو المنتجات من العيوب أو أخفى عنه عمدًا هذه

^١ - وفي هذا الصدد، تنص المادة ١٤٨ من القانون المدني المصري في فقرتها الثانية على أن لا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه، ولكن يتناول أيضًا ما هو من مستلزماته وفقًا للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام.

العيوب غشاً منه، وفي هذه الحالة يقع باطلاً كل شرط في العقد يُسقط ضمان المانح أو يُنقص منه إذا تعمد إخفاء العيب عن المتلقي بطريق الغش.

ومع ذلك، يجوز الاتفاق على زيادة ضمان المانح كأن يضمن عيباً لم يتم اكتشافه عند التسليم حتى ولو كان بإمكان الشخص العادي أن يكتشفه، كذلك يجوز الاتفاق على زيادة المدة التي يسقط بعدها الضمان لأكثر من سنة، وذلك تطبيقاً لنص المادة ٤٥٢ من القانون المدني المصري في فقرتها الأولى والتي تقرر سقوط دعوى الضمان بالتقادم بمرور سنة من وقت التسليم ما لم يقبل البائع أن يلتزم بالضمان لمدة أطول.

الفرع الرابع

مسؤولية المانح عن عدم ضمان التعرض

وفقاً لنص المادة ٤٣٩ من القانون المدني المصري يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء كان التعرض من فعله هو أو من فعل الغير، وبالتالي يضمن المانح للمتلقي تعرضه الشخصي أو تعرض الغير في ملكية أو الانتفاع بمحل عقد الفرنشايز، بما يضمن له حيازة المنتجات والمعرفة الفنية حيازة هادئة ومستقرة^(١)، وذلك ما يأتي:

أولاً - مسؤولية المانح عن عدم ضمان تعرضه الشخصي:

يُسأل المانح عن تعرضه الشخصي للمتلقي الذي يحول دون انتفاعه كلياً أو جزئياً من العناصر المرخص له بها بمقتضى عقد الفرنشايز، وهنا يجب لإقرار مسؤولية المانح أن يحدث تعرضه أثناء سريان العقد، وألا يستند المانح في تعرضه للمتلقي إلى حق له مستمد من عقد

^١ - د. محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة القاهرة، ١٩٨٨م، ص ٢٤٢ وما بعدها.

الفرنشايز، وبالتالي يكون المانح مسؤولاً إذا قام باستغلال العناصر المرخص بها للمتلقّي أثناء سريان العقد، وفي ذات النطاق الإقليمي الذي يستغل المتلقّي نشاطه فيه، ولاسيما عندما يتضمن عقد الفرنشايز شرط الحصرية الإقليمية.

كذلك، يُسأل المانح عن تعرضه الشخصي في مواجهة المتلقّي، إذا رفع دعوى عدم المنافسة على المتلقّي لمنعه من استغلال العناصر المرخص له بها في نطاق إقليمي معين، إذا كان قد تم السماح للمتلقّي بالاستغلال في هذا النطاق الإقليمي بمقتضى عقد الفرنشايز؛ لأن في ذلك حرمان من المنافسة أو تقييد من حرية المنافسة، وفي جميع الأحوال يحق للمتلقّي طلب التعويض عما يكون قد أصابه من أضرار، فضلاً عن ذلك يكون له الحق في المطالبة بفسخ العقد (١).

ثانياً . مسؤولية المانح عن عدم ضمان تعرض الغير :

يُسأل مانح الفرنشايز عن تعرض الغير للمتلقّي، وهنا يجب أن يقع بالفعل تعرض قانوني من الغير للمتلقّي، وذلك بأن يدعي أحد الأشخاص حقاً على المنتجات محل العقد، وهنا يجب أن يكون هذا الحق سابقاً على نشأة حق المتلقّي على هذه العناصر، أما إذا ادعى حقاً على المعرفة الفنية أو عناصر الملكية الصناعية، فإن المانح يُسأل عن تعرض الغير سواء كان حقه نشأ قبل نشأة حق المتلقّي أو نشأ أثناء سريان عقد الفرنشايز.

وبالتالي، قد يدعي شخص بحقه في استغلال العناصر المرخص بها للمتلقّي وفي ذات النطاق الإقليمي المرخص للمتلقّي بالاستغلال فيه، وفي هذه الحالة إذا ثبت لهذا الشخص الحق في استغلال هذه العناصر وفي ذات النطاق الإقليمي، جاز للمتلقّي الرجوع على المانح بدعوى الضمان، كذلك قد يدعي أحد الأشخاص ملكيته لبراءة الاختراع محل عقد الفرنشايز

١ - د. عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ٤، العقود التي ترد على الملكية، المجلد الأول، البيع والمقايضة، مطابع دار النشر للجامعات المصرية، ١٩٦٠م، ص ٦٠٤.

والمرخص للمتلقي باستغلالها، هنا إذا ثبت ملكية الغير لبراءة الاختراع كان للمتلقي حق الرجوع بدعوى الضمان على المانح.

وفي هذه الحالات، يحق للمتلقي المطالبة بفسخ العقد إذا تم حرمانه من الانتفاع من جميع العناصر محل عقد الفرنشايز، أما إذا تم حرمانه من الانتفاع بجزء منها، هنا يحق له المطالبة بإنقاص التزاماته وطلب التعويض عما يكون قد أصابه من أضرار بسبب هذا التعرض الصادر من الغير.

الفرع الخامس

مسؤولية المانح عن إخلاله بالتزامه بالتموين الحصري

إذا أخل مانح الفرنشايز بالتزامه بالتموين الحصري للمتلقي كان مسؤولاً عن الأضرار التي تلحق به سواء كان هذا الإخلال كلياً أو جزئياً، فيقع على المانح التزام بتموين المتلقي بالمنتجات المتفق عليها في العقد في المواعيد المحددة وبالجودة التي يتم الاتفاق عليها، وبالتالي إذا أثبت المتلقي عدم قيام المانح بتنفيذ التزامه أو تأخره في التنفيذ أو كانت المنتجات لا تتفق في جودتها مع ما تم الاتفاق عليه، جاز له فسخ العقد مع المطالبة بالتعويض إن كان له مقتضى عما أصابه من أضرار.

كذلك، يكون المانح مسؤولاً إذا عين للمتلقي مانحين آخرين لتزويده بالمنتجات اللازمة لمزاولة نشاطه، فإذا توقف هؤلاء الأشخاص عن تزويد المتلقي بالمنتجات كلياً أو جزئياً أو تأخروا في تزويده بها، جاز له التنبيه على المانح بمطالبتهم بالوفاء بما التزموا به، وفي حالة عدم تنفيذ الالتزام بالتموين فإنه يجوز للمتلقي المطالبة بفسخ العقد مع حقه في الرجوع عليهم بالتعويض، كما يجوز له الرجوع على المانح نفسه بالتعويض، وذلك إذا أثبت أنه ارتكب خطأ ترتب عليه توقفهم أو تأخرهم عن تزويده بما يحتاج إليه من منتجات.

المطلب الثاني

مسؤولية المانح عن التعسف في إنهاء عقد الفرنشايز أو عدم تجديده

يلتزم مانح الفرنشايز بالإبقاء على عقد الفرنشايز طوال مدته، فلا يجوز له التعسف في إنهائه قبل انقضاء مدته، كما لا يجوز له التعسف في عدم تجديد العقد، وبالتالي نتناول بالدراسة مسؤولية مانح الفرنشايز عن التعسف في إنهاء العقد في الفرع الأول، ومسؤولية مانح الفرنشايز عن التعسف في عدم تجديد العقد في الفرع الثاني، وذلك كما يأتي:

الفرع الأول

مسؤولية مانح الفرنشايز عن التعسف في إنهاء العقد

وفقاً لنص المادة ١٤٧ من القانون المدني المصري في فقرتها الأولى فإن العقد شريعة المتعاقدين، ولا يجوز نقضه ولا تعديله، إلا باتفاق الطرفين أو للأسباب التي يقررها القانون، وبالتالي فإن عقد الفرنشايز محدد المدة لا يجوز إنهائه بالإرادة المنفردة لأحد الأطراف، إلا إذا تم الاتفاق بين المانح والمتلقي على خلاف ذلك^(١)، أما إذا كان عقد الفرنشايز غير محدد المدة، فإن كل طرف يستطيع إنهاء العقد بإرادته المنفردة، إلا إذا ارتكب غشاً أو خطأ جسيماً، وذلك كما يأتي:

أولاً - مسؤولية المانح عن إنهاء عقد الفرنشايز محدد المدة:

الأصل أن مانح الفرنشايز لا يستطيع إنهاء العقد بإرادته المنفردة قبل انتهاء مدته متى كان هذا العقد محدد المدة، ومع ذلك يجوز الاتفاق بين المانح والمتلقي على إنهاء العقد محدد

^١ - محكمة النقض المصرية، الطعن رقم ٥٩١٤، لسنة ٧٤ قضائية، الدوائر المدنية، جلسة ٢٠ مارس ٢٠١٤م؛ الطعن رقم ٣٩٥٨، لسنة ٨٠ قضائية، الدوائر المدنية، جلسة ١٤ يناير ٢٠١٢م:

<https://www.cc.gov.eg>.

المدة دون أن يترتب على هذا الإنهاء المطالبة بالتعويض، وهنا يستطيع المانح إنهاء عقد الفرنشايز قبل انتهاء مدته مع عدم التزامه بدفع أي تعويضات للمتلقي، بشرط ألا يكون قد ارتكب غشاً أو خطأ جسيماً في حق المتلقي (١).

ومن الجدير بالذكر أن محكمة النقض المصرية (٢) قررت أنه إذا كان العقد محدد المدة وتم الاتفاق بين الأطراف على جواز إنهاءه بالإرادة المنفردة لأحدهما، هنا يتحول العقد إلى عقد غير محدد المدة، ويستطيع أي طرف إنهاءه في أي وقت، بشرط أن يقوم الشخص الراغب في إنهاء العقد بإخطار الطرف الآخر برغبته في إنهاء العقد، وأن يكون هذا الإنهاء له من الأسباب ما تبرره، وبالتالي فإن مانح الفرنشايز يكون مسؤولاً عن إنهاء عقد الفرنشايز محدد المدة ولو وجد شرط في العقد يمنحه إنهاءه بإرادته المنفردة إذا لم يخطر المتلقي برغبته في إنهاء العقد في مدة معقولة وكانت هناك أسباب جدية تبرر هذا الإنهاء، ويحق للمتلقي مطالبته بالتعويض عما يكون قد أصابه من أضرار.

هذا، وقد يتم الاتفاق بين المانح والمتلقي على حق كل منهما في إنهاء عقد الفرنشايز محدد المدة بشرط الإخطار المسبق ودون التزام بدفع تعويضات متى تم الإخطار في مدة معقولة، ولكن بشرط أن يكون الطرف طالب إنهاء العقد حسن النية، وبالتالي يُسأل مانح الفرنشايز إذا أنهى العقد بإرادته المنفردة دون إخطار المتلقي بالإنهاء في مدة معقولة، أو إذا أخطره بالإنهاء في مدة غير معقولة، حيث يعتبر ذلك منه غشاً أو خطأ جسيماً بقصد الإضرار

١ - وعند تقدير القاضي للتعويض عن إنهاء المانح للعقد قبل انتهاء مدته، يجب أن يأخذ في اعتباره كل النفقات التي يكون المتلقي قد تكبدها سواء عند إبرام العقد أو عند تنفيذه، كما يجب أن يأخذ في اعتباره ما يتكبده المتلقي من خسائر بسبب اختلال نشاطه الاقتصادي إذا كان إنهاء العقد تعسفاً من المانح، على أن يقتصر التعويض فقط على الخسائر التي لحقت بالمتلقي والناجمة عن إنهاء العقد بشكل مباشر:

Yasser AL SURAIHY, La fin du contrat de franchise, Thèse, Université de Poitiers, 9 Septembre 2008, p. 291 et s.

٢ - محكمة النقض المصرية، الطعن ٤٨٤٩، لسنة ٨٦ قضائية، الدوائر العمالية، جلسة ٤ نوفمبر ٢٠١٨م: <https://www.cc.gov.eg>.

بالمتلقي، وهنا يحق للمتلقي مطالبته بالتعويض عما يكون قد أصابه من ضرر عن إنهاء العقد.^(١)

كذلك، يُسأل مانح الفرنشايز عن إنهاء العقد محدد المدة متى تم الاتفاق على إعطائه هذا الحق بشرط إخطار المتلقي والتزامه بدفع التعويض إذا لحق المتلقي أي أضرار، وذلك إذا أنهى العقد دون إخطار المتلقي بالإنهاء في مدة معقولة، أو إذا كان التعويض لا يتناسب مع حجم الضرر الذي لحق بالمتلقي، أو إذا ارتكب المانح عند إنهاء العقد غشاً أو خطأً جسيماً.

وفي جميع الأحوال يُسأل المانح عن إنهاء عقد الفرنشايز محدد المدة، إذا قام المتلقي بجميع التزاماته الناشئة عن العقد، أو إذا كان إخلاله بأحد هذه الالتزامات يرجع إلى المانح نفسه، حيث يعتبر إنهاء العقد في هذه الحالة تعسفاً من قبل المانح يوجب مسؤوليته والتزامه بتعويض المتلقي عما أصابه من أضرار بسبب الإنهاء التعسفي للعقد، ويقع على عاتق المتلقي إثبات خطأ المانح بأنه لم يقدم له المعلومات اللازمة في مرحلة ما قبل التعاقد أو تقصيره في تقديم المعرفة الفنية أو عناصر الملكية الفكرية أو لم يقدم له المساعدات الفنية اللازمة والتدريب.

ثانياً . مسؤولية المانح عن إنهاء عقد الفرنشايز غير محدد المدة:

إذا كان عقد الفرنشايز غير محدد المدة، فإن كل طرف من أطرافه يستطيع إنهاءه بإرادته المنفردة، ولكن بشرط إخطار الطرف الآخر بالإنهاء في مدة معقولة يتم الاتفاق عليها بينهم أو يحددها القاضي وفقاً لطبيعة التعامل وبما يتفق مع مبدأ حسن النية، وبالتالي فإن

^١ - وعند الإنهاء التعسفي للعقد بدون الالتزام بمدة الإخطار، فإن القاضي يراعي عند تقدير التعويض ما فات المتلقي من كسب طوال المدة التي كان يجب فيها عمل الإخطار، كما يتم تعويض المتلقي عن ما فاتته من ربح عن المدة المتبقية في العقد على أساس الربح الذي تم تحقيقه بالفعل وليس على أساس ما كان يتوقع أن يحققه من أرباح:

CA de Paris, 1^{er} Février 2006, RG., n° 2004/17225, affaire Neuville et Sez nec, p. 9.

مانح الفرنشايز يستطيع إنهاء العقد غير محدد المدة بإرادته المنفردة، ومع ذلك يجب أن يلتزم المانح بعدم التعسف في إنهاء العقد^(١)، فيلتزم بإخطار المتلقي برغبته في إنهاء العقد وأن يكون الإخطار في مدة معقولة، وذلك لإعطاء الفرصة للمتلقي لتدبير أموره ومواجهة النتائج التي تترتب على هذا الإنهاء.

ويُسأل مانح الفرنشايز عن إنهاء العقد غير محدد المدة بإرادته المنفردة دون إخطار المتلقي، وذلك بتعويض المتلقي عن الأضرار التي تلحق به بسبب هذا الإنهاء، ويقع على عاتق المتلقي إثبات خطأ المانح وذلك بأنه لم يقم بإخطاره أو أنه أخطره في مدة غير معقولة، كما يلتزم المتلقي بإثبات الضرر الذي لحق به، كحرمانه من مصدر التمويل الحصري بالمنتجات أو عدم تزويده بالمعرفة الفنية وعناصر الملكية الفكرية، وبالتالي فقدانه للعملاء وانهايار استثماراته.

ومن الجدير بالذكر أن مانح الفرنشايز يكون مسؤولاً عن إنهاء العقد غير محدد المدة بإرادته المنفردة رغم أنه أخطر المتلقي في الوقت المتفق عليه ويلتزم بالتعويض، وذلك في الحالة التي يكون فيها الإنهاء مبكراً وفي وقت لم يكن المتلقي قد حقق أرباح معقولة من استثماراته، حيث يستطيع المتلقي أن يثبت أن المانح كان متعسفاً في استعمال حقه في إنهاء العقد، وأن المانح ليس لديه أسباب جدية لإنهاء العقد وإنما يهدف إلى الإضرار به وتدمير استثماراته، وأن ما يستند إليه المانح من أسباب لإنهاء العقد مردها إليه، بحيث يكون هو السبب في انهيار مركزه المالي بسبب عدم نقل المعرفة الفنية له أو عدم تقديم المساعدة الفنية له.

¹ - Yasser AL SURAIHY, op. cit., p. 286 et s.

الفرع الثاني

مسؤولية مانح الفرشائز عن التعسف في عدم تجديد العقد

إذا كان عقد الفرشائز محدد المدة فإنه ينتهي بانتهاء مدته، ومع ذلك يستطيع أطراف العقد الاتفاق على تجديده، وقد يحدث أن يطلب المتلقي تجديد العقد فيرفض المانح طلب التجديد، هنا يثور التساؤل: هل يُسأل المانح عن عدم تجديد عقد الفرشائز؟ في الواقع أن مانح الفرشائز يُسأل عن عدم تجديد العقد إذا تم الاتفاق صراحة على حق المتلقي في تجديد العقد عند انتهاء مدته، فإذا رفض المانح طلب التجديد، فإنه يحق للمتلقي اللجوء للقضاء ومطالبتة بتنفيذ التزامه عيناً بتجديد العقد، وفي حالة رفض التنفيذ العيني للالتزام بتجديد العقد، يكون للمتلقي الحق في طلب التعويض.

وتجدر الإشارة في هذا الخصوص إلى أن المتلقي يلتزم بما تم الاتفاق عليه مع المانح لطلب تجديد العقد، فقد يشترط عليه المانح أن يكون طلب التجديد مكتوباً أو أن يقدمه في خلال مدة معينة، هنا يجب على المتلقي أن يحترم هذه الشروط، فإن قدم الطلب شفاهة أو قدم الطلب بعد فوات المدة المتفق عليها فقد حقه في تجديد العقد، وفقد حقه في الرجوع على المانح بالتعويض، إلا إذا كان سبب التأخير في تقديم طلب التجديد يرجع إلى المانح نفسه.

هذا إذا تم الاتفاق على حق المتلقي في تجديد العقد عند انتهاء مدته، أما إذا لم يتم الاتفاق بين المانح والمتلقي على منح هذا الأخير حق تجديد العقد عند انتهاء مدته، فإن المانح يستطيع رفض تجديد العقد عند طلبه دون أدنى مسؤولية، ولا يستحق المتلقي أي تعويض عن عدم تجديد العقد^(١)، ومع ذلك فإن المتلقي يستطيع المطالبة بالتعويض عما يصيبه من أضرار إذا تعسف المانح في استعمال حقه بعدم تجديد العقد، ويستند حق المتلقي في التعويض

^١ - د. أمال زيدان عبد اللاه، الالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق - جامعة أسيوط، ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م، ص ٣٢٩.

على أساس ما تكلفه في تنمية نشاطه وتجهيز منشأته للانضمام إلى شبكة المانح، وما قام به من مجهود لجذب وتكوين عملاء المانح، وما بذله من جهد ومال من أجل تحسين تكنولوجيا المانح، ناهيك عن الخسائر التي يمكن أن يتعرض لها بسبب عدم قدرته على تحقيق الأرباح عند عدم تجديد العقد لتعويض ما يكون قد تكبده من استثمارات لتنفيذ هذا العقد (١).

علاوة على ما سبق، فإن المانح يُسأل عن تعويض المتلقي إذا ارتكب خطأً تقصيريًا عند رفضه تجديد العقد، وذلك إذا كان رفض التجديد لأسباب غير جدية، بحيث لا تتناسب مع الأضرار التي تلحق بالمتلقي عند عدم تجديد العقد، كذلك يلتزم المانح بالتعويض إذا لم يُظهر للمتلقي رغبته في عدم تجديد العقد إلا قبل انتهاء العقد بمدة قصيرة، حيث يتنافى هذا المسلك مع ما يوجبه حسن النية في المعاملات.

١- د. محمد حسام محمود لطفي، مدى أحقية المتلقي في الامتياز التجاري في التعويض عن عدم تجديد عقده، مجلة المحاماة، سبتمبر، ١٩٩١م، ص ١٠٧ وما بعدها.

خاتمة

إن مانح الفرنشايز بما له من انتشار واسع في الأسواق الدولية، وبما لديه من قدرة وخبرة في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، فإنه يستطيع أن يحقق مصالحه الخاصة مستغلاً مركزه الاقتصادي المسيطر في السوق وتبعية متلقي الفرنشايز له، وذلك بتضمين عقد الفرنشايز شروطاً تعسفية تخل بالتوازن الاقتصادي بين حقوق والتزامات الأطراف، فضلاً عن تعسفه في إنهاء العلاقة التعاقدية بإرادته المنفردة أو تعسفه في عدم تجديد العقد عند انتهاء مدته، الأمر الذي يتطلب التدخل لحماية متلقي الفرنشايز وهو الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية، وذلك من خلال إعادة التوازن الاقتصادي للعقد عن طريق إلزام مانح الفرنشايز بمبدأ حسن النية طوال مراحل العقد المختلفة، وتدخل القاضي لتفسير نصوص العقد الغامضة وتعديل أو إلغاء الشروط التعسفية فيه، وإقرار مسؤولية مانح الفرنشايز عن التعسف في إنهاء العقد أو عدم تجديده، هذا ولقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى عدد من النتائج والتوصيات، وذلك كما يأتي:

أولاً - النتائج:

١. إذا كان نشاط مانح الفرنشايز يبدو مستقلاً عن نشاط المتلقي إلا أن هذا الاستقلال غير حقيقي؛ لأن المتلقي في الواقع يتبع اقتصادياً للمانح، ويظهر ذلك في الهيمنة الاقتصادية للمانح على نشاط المتلقي، وتبعية المتلقي له اقتصادياً، وانفراد المانح بوضع شروط العقد دون مناقشة من المتلقي، وما ترتب عليه من اعتبار عقد الفرنشايز من عقود الإذعان بالرغم من أن العقد واقع بين تاجرين، الأمر الذي يسمح للقاضي بالتدخل إما لتفسير بنود العقد الغامضة أو لتعديل الشروط التعسفية في العقد أو إلغائها.

٢. إن شرط التموين أو الإمداد الحصري للمتلقي من مانح الفرنشايز أو من مانحين آخرين يحددهم . إما في عقد الفرنشايز أو في اتفاق لاحق . يمثل اعتداءً على حرية المنافسة

بتقييدها أو الحرمان منها، حيث لا يستطيع المتلقي الحصول على المنتجات طوال مدة العقد من مانحين آخرين وبأسعار عادلة، وبالرغم من أن المتلقي قد يلتزم بمستوى جودة معينة يحددها المانح في المنتجات التي يحصل عليها من مانحين آخرين، إلا أنه يظل خاضعاً لإرادة المانح في تحديد الجهة المزودة بالمنتجات، وذلك لضمان عدم إضرارها بعلامة المانح التجارية ومطابقتها لمعايير الجودة المعمول بها في شبكة الفرنشايز.

٣. إن عقد الفرنشايز في الغالب هو عقد غير محدد المدة، وهو ما يعطي للمانح الحق في إنهائه في أي وقت بإرادته المنفردة ودون إخطار سابق، وهو الأمر الذي يترتب عليه العديد من الآثار السلبية التي تهدد وجود المتلقي أو استمراره في السوق وفشل استثماراته، كما أن مانح الفرنشايز يرفض تجديد العقد محدد المدة عند انتهاء مدته في حالة عدم وجود شرط في العقد يلزمه بالتجديد، إلا في حالة ارتكابه غشاً أو خطأً جسيماً إضراراً بمتلقي الفرنشايز.

٤. عدم وجود تنظيم تشريعي متكامل لنظام الفرنشايز في مصر، باستثناء بعض النصوص القانونية والتي يتضمنها قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م والخاصة بعقود نقل التكنولوجيا، والتي تقبل التطبيق على عقود فرنشايز التصنيع والخدمات دون أن تمتد لتطبق على عقود التوزيع التي تعتبر من أهم أنواع عقود الفرنشايز، بالإضافة إلى ذلك فإن المشرع المصري لم يحدد تحديداً دقيقاً الوثائق التي يلتزم المانح بتقديمها للمتلقي في مرحلة المفاوضات كما أنه لم يحدد المهلة الزمنية التي يجب تقديمها فيها.

ثانياً - التوصيات:

١. نوصي بالتزام مانح الفرنشايز الأجنبي بمبدأ حسن النية طوال مراحل العقد بدءاً من مرحلة المفاوضات ومرحلة تنفيذ العقد ومرحلة انتهاء العقد ومرحلة ما بعد انتهاء العقد، مع إعطاء القاضي المصري حق التدخل لتفسير بنود العقد الغامضة ولتعديل أو إلغاء الشروط التعسفية التي يمكن أن يدرجها المانح في العقد في أي مرحلة من مراحلها المختلفة ودون الاقتصار على مرحلة تنفيذ العقد فقط، كما نوصي المتلقي المصري بضرورة أن يُضمّن عقد

الفرنشايز بنودًا تحدد القانون الواجب التطبيق والمحكمة المختصة أو اللجوء إلى التحكيم لدى مراكز التحكيم المصرية المعتمدة، كما نوصي بتضمين عقد الفرنشايز شرطًا يسمح بإعادة التفاوض، بحيث يستطيع المتلقي بموجب هذا الشرط أن يعيد تنظيم عقد الفرنشايز بعد إبرامه عند حدوث ظروف طارئة أو استثنائية ترتب عليها اختلالاً في التوازن الاقتصادي بين حقوق والتزامات الأطراف؛ لأن هذا الشرط يسمح بتحقيق العدالة بين المانح والمتلقي أثناء تنفيذ العقد.

٢. نوصي بتعديل قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المصري وذلك بتنظيم شرط التموين أو الإمداد الحصري من حيث مدته ونطاقه الجغرافي حتى لا يستغل مانح الفرنشايز حاجة المتلقي للحصول على المنتجات ويحرمه من الحصول عليها من مانحين آخرين؛ بحيث يستطيع المتلقي التزود بالمنتجات من مانحين آخرين طالما أنه لا يمثل ذلك اعتداءً على العلامة التجارية للمانح أو لا يؤثر على مستوى الجودة في شبكة الفرنشايز المملوكة للمانح.

٣. نوصي أن يحرص المتلقي المصري على أن يكون عقد الفرنشايز محدد المدة، وأن يتضمن شرطًا يلزم المانح الأجنبي بتجديد العقد بعد انتهاء مدته، وذلك بالقدر الذي يكفي لاستهلاك المتلقي القروض التي يكون قد حصل عليها، وإعطائه الفرصة لتحقيق الأرباح التي تغطي تكاليف المشروع، أما إذا كان عقد الفرنشايز غير محدد المدة، فنوصي أن يتضمن العقد شرطًا يلزم المانح الأجنبي بضرورة الإخطار المسبق قبل طلب فسخ العقد، على أن تكون مدة الإخطار هذه كافية لتمكين المتلقي من تدبير أموره، وذلك حفاظاً على نشاطه التجاري؛ بحيث يتمكن المتلقي من تصريف المخزون من المنتجات حتى لا يتعرض لدعوى المنافسة غير المشروعة، ولاسيما إذا كانت هذه المنتجات تحمل علامة تجارية للمانح.

٤. نظرًا لما لنظام الفرنشايز من أهمية في النهوض بالاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية المستدامة، من خلال السماح بتكرار نجاحات المستثمرين في الدول المتقدمة داخل الدولة المصرية، نوصي بضرورة إصدار تشريع ينظم نظام الفرنشايز في مصر بشكل متكامل، وذلك

للقضاء على جميع مظاهر تعسف المانحين في عقود الفرنشايز وتحقيق حماية أكبر لمتلقي الفرنشايز المصري الذي يتكبد نفقات باهظة من أجل تكرار نجاح مشروع المانح في مصر ويتحمل مخاطر الاستثمار ومخاطر الإنهاء التعسفي للعقد ومخاطر عدم تجديده، مع الأخذ في الاعتبار تنظيم العلاقات الاقتصادية المتعددة بين أطراف عقد الفرنشايز سواء فيما بين أعضاء شبكة الفرنشايز بعضهم البعض أو بينهم وبين المستهلكين وتحديد طبيعة ونطاق مسؤولية كل منهم، كذلك نوصي بتدخل المشرع المصري لتنظيم مرحلة ما بعد انتهاء عقد الفرنشايز لحماية المتلقي المصري في حالة عدم قدرته على تصريف المخزون من المنتجات التي تحمل العلامة التجارية للمانح وفقدانه لعملائه وتعرضه للمسؤولية.

تم بحمد الله تعالى وتوفيقه،،،

قائمة المراجع

(مع حفظ الألقاب)

أولاً - المراجع باللغة العربية:

- أحمد عبد الغفار قناوي، ضمانات التوازن الاقتصادي للعقد، دراسة في القانون المدني المصري والمقارن، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة . أسيوط، ١٤٤١ هـ . ٢٠١٩ م.
- أحمد محمد الرفاعي، الالتزام بالتسامح، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٦ م.
- آمال زيدان عبد اللاه، الالتزام بالسرية في عقود نقل التكنولوجيا، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة أسيوط، ١٤٢٩ هـ . ٢٠٠٨ م.
- أنس محمد شرف اليوسفي، الحماية المدنية لرضا المستهلك في القانون اليمني، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة أسيوط، ٢٠٢٠ م.
- خالد إبراهيم السيد، التحكيم في عقود الفرشائز، دار علام للإصدارات القانونية، ٢٠٢٠ م.
- خالد جمال أحمد حسن، الالتزام بالإعلام قبل التعاقد، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة أسيوط، ١٩٩٦ م . ١٤١٧ هـ.
- رمضان المقطوف عمر عبدالله، التزام البائع بإعلام المشتري وتبصيره في المرحلة السابقة على إبرام البيع، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة القاهرة، ٢٠١٢ م.
- سامي عبد الباقي أبو صالح، عقود الفرشائز وأثرها على حقوق الملكية الصناعية والمنافسة الحرة، مجلة القانون والاقتصاد، العدد التاسع والثمانون، ص ١١ .
- السيد أحمد طنطاوي، اختلال التوازن العقدي . الوقاية والعلاج، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة المنوفية، ٢٠١٨ م.

- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ٤، العقود التي ترد على الملكية، المجلد الأول، البيع والمقايضة، مطابع دار النشر للجامعات المصرية، ١٩٦٠م.
- عبد المنعم زمزم، عقود الفرشائز بين القانون الدولي الخاص وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، ١٤٣٢هـ . ٢٠١١م.
- عبدالفتاح عبدالباقي، موسوعة القانون المدني المصري، نظرية العقد والإرادة المنفردة، القاهرة، ١٩٨٤م.
- عمرو محمد علي طاحون، تأثير الهيمنة الاقتصادية على التوازن العقدي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة المنوفية، ٢٠١٠م.
- فايز نعيم رضوان، عقد الترخيص التجاري، الطبعة الأولى، مطبعة الحسين الإسلامية، القاهرة، ١٩٩٠م.
- ماجد عمار، عقد نقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، جامعة الأزهر، ١٩٨٧م.
- محمد أنور حامد علي، حماية المنافسة المشروعة في ضوء منع الاحتكار والإغراق، دراسة مقارنة بين الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة القاهرة (فرع بني سويف)، ٢٠٠٥م.
- محمد حسام محمود لطفي، مدى أحقية المتلقي في الامتياز التجاري في التعويض عن عدم تجديد عقده، مجلة المحاماة، سبتمبر، ١٩٩١م.
- محمد حسين عبد العال، مفهوم الطرف الضعيف في الرابطة العقدية، دراسة تحليلية مقارنة، دار النهضة العربية، ٢٠٠٦م.
- محمد صلاح عبداللاه محمد، النظام القانوني لتنفيذ عقد البيع التجاري الدولي والحيلولة دون فسخه، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة القاهرة، ١٤٤٠هـ . ٢٠١٨م.

محمد محسن إبراهيم النجار، التنظيم القانوني لعناصر الملكية الفكرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ٢٠٠٥م.

. عقد الامتياز التجاري (*Franchise*)، دراسة في نقل المعارف الفنية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة الإسكندرية، ٢٠٠٠م.

محمد محي الدين إبراهيم سليم، النشاط الاقتصادي وأثره على التوازن العقدي، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق . جامعة المنوفية، العدد العشرون، أكتوبر، ٢٠٠١م.

محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة القاهرة، ١٩٨٨م.

نرمين محمد محمود صبح، مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، والقيود التي ترد عليه في قانون التجارة الدولية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة عين شمس، ٢٠٠٢م . ٢٠٠٣م.

نزيه المهدي، الالتزام قبل التعاقد بالإدلاء بالبيانات المتعلقة بالعقد وتطبيقاته على بعض أنواع العقود، دراسة فقهية قضائية مقارنة، دار النهضة العربية، ١٩٩٠م.

هيثم عبد المجيد محمود عبد المجيد العربي، عقد التوريد في قانون التجارة الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م، دراسة مقارنة، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة عين شمس، ٢٠١٠م.

وائل حمدي أحمد علي، حسن النية في البيوع الدولية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة عين شمس، ٢٠٠٨م.

وليد عزت الدسوقي عشري الجلاد، الوضع المسيطر في قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، دراسة مقارنة في القوانين المصري والأمريكي والأوروبي، كلية الحقوق . جامعة المنوفية، ٢٠١٣م.

وليد علي ماهر، التزامات مورد التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق . جامعة القاهرة (فرع بني سويف)، ٢٠٠٥م.

ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق .
جامعة عين شمس، ٢٠٠٦م . ١٤٢٦هـ.

ثانياً - المراجع باللغة الفرنسية:

Alexandre RIÉRA, Contrat de franchise et droit de la concurrence, Thèse, Université de Perpignan Via Domitia (UPVD), 2013, Français.

Betty Mercedes MARTINEZ-CARDENAS, La responsabilité précontractuelle, étude comparative des régimes colombien et français, thèse, Université Panthéon-Assas, 2013.

Claude CHAMPAUD, La concession commerciale, RTD com., 1963.

Denis MAZEAUD, Le juge face aux clauses abusives, *in* le juge et l'exécution du contrat, Colloque, Aix-en-Provence, 28 Mai 1993.

François-Luc SIMON, Théorie et pratique du droit de la franchise, JOLY, 2009.

Frédérique DREIFUSS-NETTER, Droit de la concurrence et droit commun des obligations, RTD com, 1990.

Georges BERLIOZ, Le contrat d'adhésion, Thèse, Paris, 1973.

Georges RIPERT, La règle morale dans les obligations civiles, LGDI, Paris, 1949.

Georges VIRASSAMY, Les relations entre professionnels en droit français, *in* la protection de la partie faible dans les rapports contractuels, comparaisons Franco-Belges, LGDJ, 1996.

Gilbert PARLÉANI, Les clauses d'exclusivité, *in* les principales clauses des contrats conclus entre professionnels, Colloque de l'institut de Droit des affaires d'Aix-en-Provence, 17-18 Mai 1990, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 1990.

Hélène BRICKS, Les clauses abusives, Paris, LGDJ, 1982.

Jacques GHESTIN et Isabelle MARCHESSEAU, Les clauses abusives dans les contrats d'adhésion dans Jacques GHESTIN (Dir), L'abus de droit et les concepts équivalents: principes et applications, Colloque de Luxembourg 6-9 Novembre 1989, Conseil de l'Europe, Strasbourg, 1990.

Jacques GHESTIN, Traité de Droit civil, la formation du contrat, 3^e édition, LGDJ, 1993.

-Traité de Droit civil: Obligations, le contrat, formation, 2^e édition, Paris, LGDJ, 1988.

Jean CALAIS-AULOY, Droit de la consommation, 3^e édition, 1992.

Laurence FIN-LANGER, L'équilibre contractuel, Coll., Bibliothèque de Droit privé, tome 366, Paris, LGDJ, 2002.

Pascal LOKIEC, Contrat et Pouvoir, Coll., Bibliothèque de droit privé, Tome 408, Paris, LGDI, 2004.

Patrick DE FONTBRESSIN, Les clauses de prix, *in* les principales clauses des contrats conclus entre professionnels, Colloque de l'institut de Droit des affaires d'Aix-en-Provence, 17-18 Mai 1990, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 1990.

Paul PIGASSOU, La distribution intègre, RTD com., 1980.

Philippe BECQUÉ, Les clauses de quotas dans les contrats de concession, Centre de Droit Economique (CDE), 1985.

Philippe STOFFLET-MUNCK, L'abus dans le contrat: Coll., Bibliothèque de droit privé, tome 337, Paris LGDJ, 2000.

Radu STANCU, L'évolution de la responsabilité civile dans la phase précontractuelle comparaison entre le droit civil français et le droit civil roumain à la lumière du droit européen, Thèse, Université de Strasbourg, 2015.

Sylvie LEBRETON, L'exclusivité contractuelle et les comportements opportunistes: Étude particulière aux contrats de distribution, Paris, Litec, 2002.

Théo HASSLER, L'intérêt commun, RTD com., 1984.

Yasser AL SURAIHY, La fin du contrat de franchise, Thèse, Université de Poitiers, 9 Septembre 2008.