جامعة محمد الصديق بن يحي ـ جيجل

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

الآثار القانونية لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في القانون، فرع القانون الخاص

تخصص: قانون أعمال

إعداد الطالبتين:

حريدي لبنى

عكلوش نهال

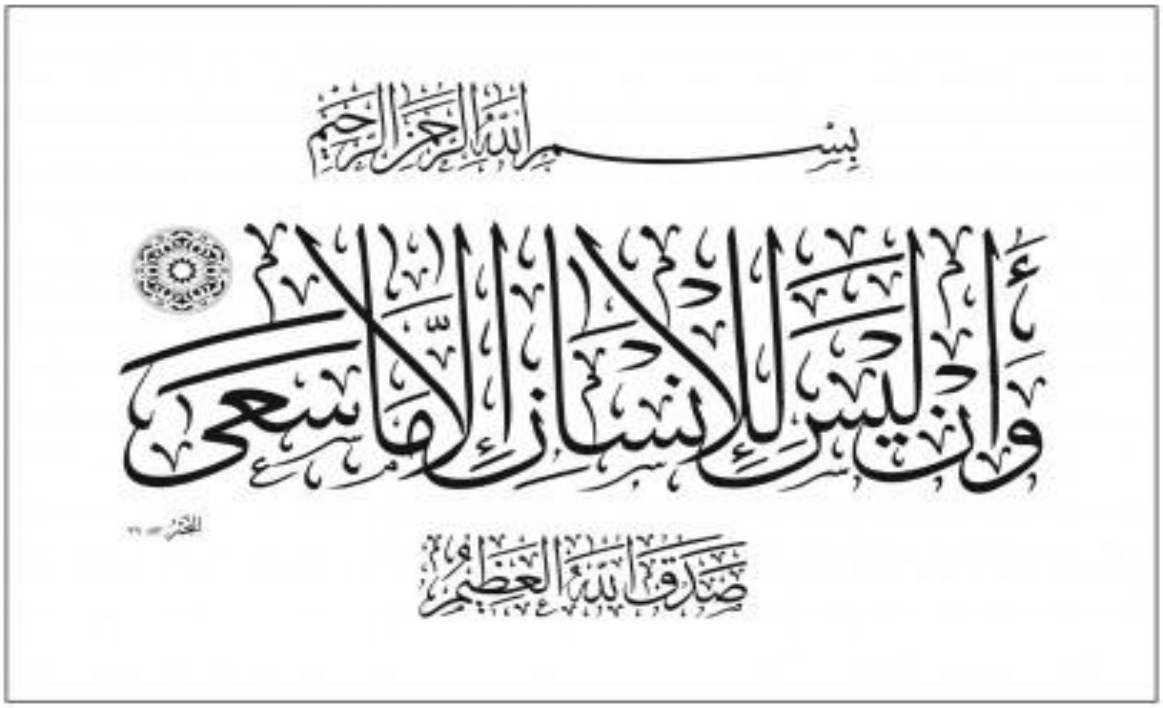
إشراف الأستاذة

د.بوعش وافية

لجنة المناقشة:

بن بخمة جمال	أستاذ محاضر ب	جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل	رئيسا
بوعش وافية	أستاذة محاضرة أ	جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل	مشرفا ومقررا
مهيدي سومايا	أستاذة مساعدة أ	جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل	ممتحنا

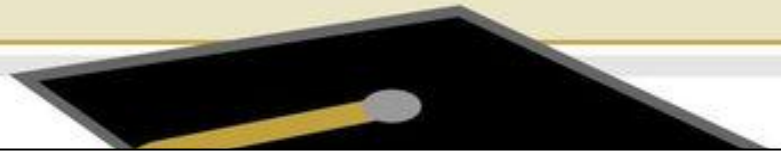
نوقشت يوم: 27 جوان 2022


بسم الله الرحمن الرحيم
وأن ليس للإنسان إلا ما سعى
النجم ٣٩
صدق الله العظيم

شكر وعرفان

قبل كل شيء نشكر الله عز وجل الذي وفقنا لإكمال مشوارنا الدراسي.

لابد ونحن نخطو آخر خطوة في الجامعة أن نتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى كل الأساتذة الذين مهدا لنا طريق العلم والمعرفة ونخص بالذكر الأستاذة "**بوعش وافية**" التي قبلت الإشراف على هذه المذكرة ، ونشكر أعضاء اللجنة التي قبلت تقييم مذكرتنا والشكر موصول لكل من ساهم في إتمام هذا العمل البسيط .



تبارك الذي أهدانا نعمة العقل وأنار سبيلنا بنور العلم ومهد **لنا طريق النجاح**

بكل تقدير وعرفان أهدي عملي هذا المتواضع:

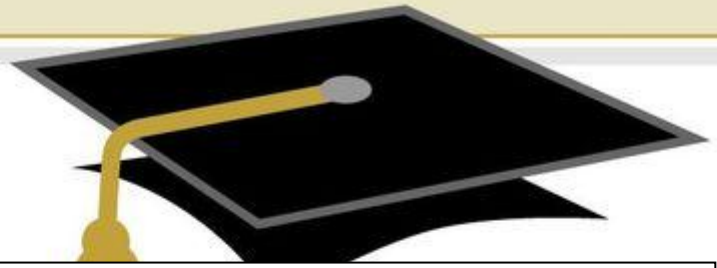
إلى من سعى وشقى لأنعم بالراحة وعلمني أن أرتقي سلم الحياة بحكمة وصبر ودفعني إلى طريق النجاح **والدي الغالي**

إلى أغلى انسانة في حياتي التي كانت بحرا يفيض بالحب إلى من زينت حياتي بنورها وعلمتني الصبر **والدتي الغالية**

إلى أغلى أخ **بهاء الدين** وأخواتي الغاليات **رميسة، منار، مروة،** والكتكوتة **لجين**

إلى صديقتي في هذه المذكرة **الغالية لبنى** وكل من ساندي

نـهال



إهداء

إلى والدي الغالي الذي دعمني طوال مشواري الدراسي ، إلى والدتي الغالية التي أنارت دربي بدعواتها ، إلى شقيقاتي أمينة، أميرة وصفاء اللواتي ساعدنني طوال فترة إنجازي لهذه المذكرة إلى خالتي التي شجعتني على مواصلة المسير، إلى رفيقتي في هذه المذكرة الراقية عكلوش نهال،إلى روح جدتي الغالية صفية التي حلمت حضور تخرجي

أهدي لكم ثمرة جهدي هذا

لبنى

قائمة أهم المختصرات

Table des principales abréviations

أولا- باللغة العربية:

ج ر : الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

د. س. ن: دون سنة النشر.

د. ط: دون طبعة.

ص: صفحة.

ص. ص: من صفحة إلى صفحة.

ثانيا- باللغة الفرنسية:

P : page.

مقدمة

تعرف الأسواق في الوقت الحالي عدة تطورات للنشاطات الاقتصادية لارتباطها بفكرة عقود الأعمال لكونها فتحت المجال لأفراد المجتمع والمتعاملين الاقتصاديين للمبادلات الفردية، وهذا لخلق آليات للتنافس والتزاحم فيما بينهم في الأسواق لتكون منافسة شريفة، حرة، نزيهة، ومشروعة، فوجود عقود الأعمال حتمية أفرزها النظام الرأسمالي الذي يقوم على حرية المنافسة والمبادرة الخاصة تحت مسمى الحرية الاقتصادية.

وباعتبار أن معظم دول العالم انتهجت نظام اقتصاد السوق القائم على التزاحم في الأسواق وترويج المنتجات والخدمات، فأصبحت هناك شركات عملاقة حاملة لعلامات تجارية مشهورة ومؤسسات أخرى تريد الاستفادة منها، فوجد عقد الترخيص الذي يسمح لمالك العلامة باستغلالها والتصرف فيها أو يرخص للغير باستعمالها تحت مسمى عقد الترخيص.

كانت بداية ظهوره لأول مرة في مطلع القرن العشرين في الولايات المتحدة الأمريكية وذلك بعد الحرب العالمية الثانية، وهذا بفضل رجال المال والأعمال بحيث كان يمنع مصنعي السيارات الحاملة لعلامتهم التجارية من بيعها مباشرة للمستهلكين ما جعلهم يفكرون في طريقة يعتمدوا عليها لبيع وترويج سياراتهم، فعمدوا إلى إبرام اتفاق مع موزعين يقومون ببيع سياراتهم فكانت عملية خاصة فريدة من نوعها، تكون بين المرخص مالك العلامة وبين المرخص له الذي يرغب في زيادة الشهرة للعلامة واستقطاب الجمهور.[1]

بعد الولايات المتحدة الأمريكية ظهر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في أوروبا وتحديد في فرنسا ولكن لم تكن نفس الطريقة لاستعماله وإنما كانت تقترب منها تعرف بمسمى عقد الامتياز التجاري حيث كان وفي إطار التعاقد يمنح المنتج امتياز لبعض الموزعين

[1]–بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص: قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2015، ص ص 6–7.

بحيث كان أصحاب السيارات يختارون ملاك المرائب ويوكلونهم بمهمة توزيع السيارات الحاملة لعلامتهم التجارية ويكون هذا بصفة محدودة.

ليتوسع هذا العقد في جميع أنحاء العالم ولم يعد يقتصر فقط على مجال السيارات بل امتد وشمل عدة مجالات أخرى منها الفندقة، المشروبات الغازية، المطاعم وغيرها. وهذا بفضل مزاياه إذ يحقق التقدم الاقتصادي ويحسن معيشة المستهلكين ويوفر مناصب الشغل.

يعتبر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود التي ترد على أموال معنوية، إذ يعتبر كأداة وأسلوب يلجأ إليه أصحاب المشاريع الصغيرة والمستثمرون الجدد بهدف الاستفادة من العلامة محل الترخيص لتميزها بالشهرة والمعرفة الفنية وتوسيع نشاطاتهم وزيادة الثقة في منتجاتهم وخدماتهم من خلال عقد الترخيص هذا، ويكون استغلال العلامة لمدة معينة.

اجتهد الفقه والقضاء إعطاء تعريفات لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، إلا أن هذه التعريفات لم تكن شاملة وموحدة.

في حين لم تعطي التشريعات اهتماما له على غرار المشرع الجزائري الذي نص عليه لأول مرة في الأمر 66-57 المتعلق بعلامات المصنع والعلامات التجارية [1] ثم ألغي وعوض بالأمر 03-06 المتعلق بالعلامات بحيث أنه اكتفى فقط بالاعتراف بإبرامه باعتباره أحد التصرفات الواردة على العلامات التجارية.

فعرف عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على أنه ذلك العقد الذي يتعهد بمقتضاه صاحب العلامة بإعطاء المرخص له الحق في استغلال علامته مقابل مبلغ مالي

[1]-أمر رقم 66-57، مؤرخ في 19 مارس 1966، يتعلق بعلامات المصنع والعلامات التجارية، ج ر عدد 23، مؤرخ في 22 مارس 1966.(ملغى)

يدفع دفعة واحدة أو بصفة دورية، وبذلك يقتصر دوره على منح المرخص له الحق في استغلال العلامة دون نقل ملكيتها فهو شبيه بعقد الإيجار الذي ينشأ حق شخصي للمستأجر.

يكتسي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أهمية بالغة في المجالين الاقتصادي والتجاري، بحيث أنه يساهم وبشكل فعال في تحقيق نتائج ايجابية واقتصادية ساهمت في فرض ثقلها في السوق، وتحقيق التكامل فيما بينهما وغزو الأسواق العالمية.

يضاف إلى ذلك وكونه من العقود التي تنفرد بطبيعتها الخاصة فإنه يتميز بسمات ساهمت في الإقبال الواسع عليه، إذ يعد من العقود التي تنعقد بمجرد تطابق إرادة طرفيه المرخص والمرخص له، بالإضافة أنه من العقود الملزمة لجانبين ينشأ التزامات متبادلة بين طرفيه، هو من العقود المستمرة التنفيذ لأنه يرد على منفعة الشيء لا ملكيته وبالتالي يجب وجود فترة زمنية لتحقيق هذه المنفعة، وبما أن عقد الترخيص هذا غير منظم في إطار قانوني فهو من العقود غير المسماة، يمكن القول عنه أنه من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي إذ أن شخصية المرخص له لها دور مهم في هذا العقد إذ أنه يمنع عليه من أن يتنازل عن الغير للعقد، وينقضي العقد دون انتقاله إلى الورثة كأصل فيه فهو يجب أن يكون محل ثقة لا يسيء إلى علامة المرخص.

بما يفهم أن هذا العقد من عقود الأعمال والعقود الاقتصادية إذ أن عقد الترخيص هذا كان وليد لبيئة الأعمال وذلك من خلال حاجة متعامل اقتصادي إلى متعامل اقتصادي آخر والاستفادة من خبراته وعلامته ومعرفته الفنية ويهدفون جميع لتحقيق الربح، وكذا الفجوة الاقتصادية فالمرخص هو الطرف القوي في حين المرخص له هو الطرف الضعيف هذا ما يميز عقود الأعمال بصفة عامة وعقد الترخيص بصفة خاصة، ويخص النشاطات الاقتصادية من نشاط التوزيع والإنتاج، تقديم الخدمات وغيرها.

وانطلاقا من خصوصية هذا العقد يعد مشروع تجاري إذ في الغالب ما يبرم بين شركة عملاقة وفاعلة ولها سمعة في السوق وتكون هي الطرف المرخص وبين شركة أو مؤسسة صغيرة تهدف لتوسيع نشاطها وتحسين منتجاتها وأن تكسب ثقة الجمهور المستهلك وتكون هي الطرف المرخص له وهذا من خلال العلامة المشهورة التي تكون محل عقد الترخيص، وتتميز هذه الرابطة التعاقدية بالرقابة والإشراف إلا أنه يبقى المرخص له متمتعا بالاستقلال المالي و الإداري والقانوني هذا الاستقلال لا يمكن أن تنفيه الرقابة والإشراف من طرف المرخص.

يحتل البحث في موضوع الآثار القانونية لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية مكانة هامة في الوقت الراهن، إذ أن عقد الترخيص أصبح من أكثر العقود انتشارا في العالم يعتمد على شهرة العلامة التجارية وهذا راجع إلى حداثة العقد، إذ يؤدي إلى تحريك السوق وزيادة المنافسة، فهو أصبح المحرك الأساسي لاقتصاد السوق.

بالإضافة إلى البحث عن المزايا التي يحققها لكلا الطرفين فالمرخص يسعى دوما إلى توسيع شهرة علامته التجارية والزيادة في أرباحه وبالتالي الريادة في إقبال جمهور المستهلكين عليها في المقابل يرغب المرخص له من خلال عقد الترخيص هذا في الحصول على نفس شهرة العلامة المتحصل عليها مالكها وتعزيز الثقة في منتجاته وخدماته وتحقيق أكبر قدر من الأرباح وبالتالي تكوين قاعدة استهلاكية يستقطب من خلالها الجمهور واكتساب الخبرة في السوق.

أما فيما يخص دوافع اختيار الموضوع محل الدراسة، فتكمن في أسباب موضوعية تتضح في عدم وجود تنظيم قانوني متكامل لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بصفة عامة والآثار القانونية لهذا العقد بصفة خاصة بالرغم من أهميته فجميع التشريعات العربية ولا سيما الجزائر تناولته لكن بدون التغلغل في جميع جوانبه القانونية، فضلا عن أنه لا توجد أية دراسة في الجزائر معمقة عن الآثار التي يخلفها هذا العقد. أما عن الأسباب الذاتية

فترجع للميول إلى عقود الأعمال وآثار آثار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من المواضيع الحديثة التي ارتأينا دراستها لكونها تحتاج إلى دراسات أكثر.

وباعتبار أن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية إحدى عقود الأعمال الذي يستجيب لحاجيات المتعاملين الاقتصاديين والتنافس فيها الأمر الذي استدعى طرح الإشكالية الرئيسية التالية: **إلى أي مدى يمكن القول عن التوازن الموجود في التزامات أطراف عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية؟**

وللإلمام بجميع جوانب الموضوع والإجابة على الإشكالية اتبعنا المنهج **الوصفي** الذي يعتمد على دراسة أثار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في جميع جوانبه بصفة أدق، والمنهج **التحليلي** من خلال استعراض النصوص القانونية وتحليلها وشرحها.

وللإجابة على الإشكالية المطروحة والإحاطة بجميع جوانب موضوع الدراسة،اعتمدنا في تقسيم خطتنا إلى فصليين، حيث تطرقنا إلى الآثار المترتبة على عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أثناء تنفيذه **(الفصل الأول)**، بعدها تم التطرق إلى الآثار المترتبة على عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أثناء انقضائه **(الفصل الثاني)**.

الفصل الأول

الآثار المترتبة عن تكوين العقد

يعتبر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من بين العقود الحديثة التي دخلت الأسواق وعالم الأعمال، فهو وسيلة يقوم من خلالها متنافسون جدد بالدخول إلى الأسواق واقتحامها وتوسيع نشاطاتهم من خلال إبرام عقود التراخيص مع شركات لعلامات تجارية وعالمية مشهورة وتتمتع بمعرفة واسعة بين جمهور المستهلكين وتكون ذات قيمة مالية في السوق.

وتأسيسا على هذا وباعتبار المرخص الذي يملك العلامة المشهورة، فيقوم هذا الطرف بمنح الطرف المقابل ترخيصا باستغلال علامته التجارية، أما الطرف المقابل فهو المرخص له الذي يرغب في الحصول على ترخيص يسمح له باستغلال العلامة التجارية المملوكة للطرف المرخص، فتكون هذه الآثار بعضها حقوقا لطرف والبعض الآخر التزامات تقع على عاتق الطرف الآخر.

بما يفهم من ذلك أن لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أهمية اقتصادية مما يرتب آثارا على المنافسة وقواعدها وعلى التنمية الاقتصادية وهذا بغية تحسين التسويق والتنافس وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي وغيرها من الآثار.

وللإلمام بهذا سنعرج إلى دراسة آثار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بالنسبة لأطرافه **(المبحث الأول)**، لنختم هذا الفصل بدراسة آثار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بالنسبة لقواعد المنافسة **(المبحث الثاني)**.

المبحث الأول:

آثار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بالنسبة لأطرافه

باعتبار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من عقود المعاوضة الملزمة لجانبين فإنه يمنح لطرفيه المرخص والمرخص له مجموعة من الحقوق وفي المقابل يترتب عن ذلك مجموعة من الالتزامات تقع على عاتق طرفيه، وتأتي هذه الحقوق والالتزامات كأثر لإرادة الطرفين وفقا للمادة 106 من القانون المدني الجزائري[1] إعمالا بقاعدة العقد شريعة المتعاقدين وهذا ما يتطلب احترام مبدأ سلطان الإرادة.

فالمرخص هو صاحب العلامة التجارية المرخص باستعمالها فإنه ينفرد بحقوق والتزامات خاصة به وقوية قد تصل إلى حد الإذعان باعتباره الطرف القوي في هذا العقد **(المطلب الأول)** إضافة إلى المرخص له الذي حصل على ترخيص باستغلال العلامة التجارية هذا ما رتب له حقوق والتزامات **(المطلب الثاني)**.

المطلب الأول:

الطرف المرخص

نظرا لأن المرخص هو مالك العلامة التجارية الذي يرخص للطرف المقابل باستغلالها ولأنه يتميز بكونه الطرف القوي في هذا العقد، فإنه يستأثر بمجموعة من الحقوق والالتزامات ينفرد بها، ومن أجل توضيح الصورة أكثر لهذه الحقوق والالتزامات لابد من دراسة حقوق المرخص(**الفرع الأول)** ثم دراسة التزامات المرخص(**الفرع الثاني)**.

[1]-انظر المادة 106 من الأمر 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، معدل ومتمم، الأمانة العامة للحكومة. www.joradp.dz .

الفرع الأول:

حقوق المرخص

يتمتع مالك العلامة التجارية ببعض الحقوق التي يستحقها ويسعى للحصول عليها وتبقى هذه الحقوق محددة على سبيل المثال، وسنقوم بدراسة حق التصرف في العلامة التجارية (**أولا**)، حقه في الحصول على مقابل عقد الترخيص(**ثانيا**) بالإضافة إلى حقه في مراقبة جودة الإنتاج(**ثالثا**).

أولا: حق التصرف في العلامة التجارية

يتضح أن عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية لا تنتقل الملكية فيه إلى المرخص له وإنما تبقى مملوكة للمرخص ويحق له بالتصرف بها.

وتأسيسا على ذلك يقتصر أثر الترخيص على منح المرخص له حقا باستعمال العلامة التجارية لفترة محددة وضمن شروط العقد، لذا فإن مالك العلامة يستطيع التصرف بها بكل أنواع التصرفات القانونية من بيع وهبة، ولا يقيده في ذلك وجود حق للمرخص له إلا إذا نص القانون على خلاف ذلك[1]، فعقد الترخيص يتيح للمرخص له حق استعمال العلامة والانتفاع بها فقط، فهو حق شخصي وليس عيني فالمرخص يبقى مالك للعلامة التجارية ويحق له التصرف بها، وهو حق استئثاري للمالك فقط وتعتبر الملكية تامة وشاملة لرقابة الشيء ومنافعه وهي ملكية دائمة وغير مؤقتة[2] .

---

[1]– حوحاش حفيظة، قويدر عيسى فتيحة، الوظيفة القانونية والاقتصادية للعلامات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بونعامة خميس مليانة، 2019، ص 69.

[2]– سلام عزيز محمد الخطيب، عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية :دراسة مقارنة، أطروحة للحصول على درجة الماجستير، تخصص القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية نابلس،فلسطين، 2018، ص 80.

[3]–نادر عبد الحليم السلامات، عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية في التشريع الأردني: دراسة مقارنة، منشورات الجامعة الأردنية، الأردن، 2011، ص 97.

كما ويملك المرخص منح الغير ترخيصا لاستعمال ذات العلامة التجارية شريطة عدم مخالفة أحكام العقد، خاصة عندما يرد شرط في ظل عقد الترخيص يمنع المرخص من الترخيص للآخرين باستعمال العلامة في إقليم معين، وعليه المرخص ملزم بهذا الشرط، الذي لا يحول دون الترخيص للآخرين لاستعمالها في إقليم آخر[3].

بما يفهم أن حق التصرف في العلامة التجارية حق شخصي ينفرد به صاحب العلامة، ولهذا الحق طبيعة استئثارية للمرخص المالك دون سواه إذ يمنع الآخرين الانتفاع بهذه العلامة إلا بموافقته وترخيصه باستعمالها، إذ يبقى المرخص محتفظ بحقوقه المتعلقة بعلامته وكافة التصرفات القانونية.

ثانيا: حق المرخص في الحصول على مقابل عقد الترخيص

بما أن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من عقود المعاوضة فالمرخص يحصل على مقابل من طرف المرخص له لاستغلال علامته التجارية.

يتم تحديد مقدار المقابل وكيفية سداده وفقا للعقد حيث يتم سداده دفعة واحدة أو بصفة دورية، ويعد هذا الحق التزاما في ذمة المرخص له مما يترتب الإخلال به قيام المسؤولية العقدية التي تجيز فسخ العقد والمطالبة بالتعويض[1]، وهذا المقابل يمكن أن يكون نقديا أو عينيا.

ففي المقابل النقدي قد يتفق الطرفان على دفع كامل المبلغ المتفق عليه جملة واحدة قبل أو بعد استعمال المرخص له للعلامة التجارية، ويمكن أن يكون الدفع للمرخص بصورة دورية أو على شكل أقساط[2].

[1]– رمازنية سفيان، "النظام القانوني لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري واتفاقية تريبس"، **مجلة الآداب والعلوم الاجتماعية**، المجلد 17، عدد 02، جامعة محمد لمين دباغين، سطيف 02، 2020، ص 272.

[2]– سلام عزيز محمد الخطيب، مرجع سابق، ص 81.

ولابد أيضا تحديد نوع العملة التي يتم الوفاء بها، وتحديد سعر الصرف وطريقة التحويل[1].

أما المقابل العيني فلابد من وصفه من جهة الجنس والنوع والكمية بشكل يزيل عنه الجهالة الفاحشة[2].

وعليه فالمرخص يحصل على مقابل سواء أكان نقديا أو عينيا من المرخص له لاستغلال علامته التجارية، وكل ما يتعلق بالمقابل يكون محدد في الاتفاق المبرم بينهما يتم تحديد هذا المقابل لعدة عوامل منها: سمعة العلامة التجارية وقدمها، حجم الإقبال عليها، نوع العقد ومدة العقد والنطاق أو الإقليم الجغرافي وغيرها من العوامل.

ثالثا: حق المرخص في مراقبة جودة الإنتاج

يسعى المرخص دائما للمحافظة على سمعة وشهرة علامته التجارية بل يهدف دائما إلى تطويرها وترويجها ونشرها بصورة أكبر، ولهذا عند ترخيصه للمرخص له باستغلال علامته التجارية من حقه أن يراقب جودة الإنتاج من طرف هذا الأخير.

ولتحقيق هدف المرخص للمحافظة على سمعة علامته التجارية وشهرتها، فإنه يفرض في العقد شروط للرقابة على جودة المنتجات أو الخدمات، وإن من شأن إعطاء المرخص لهذا العقد هو ما برر تاريخيا السماح بترخيص استغلال العلامة دون الإساءة إلى وظيفتها الأساسية كدلالة على مصدر المنتجات[3].

[1]-حوحاش حفيظة، قويدر عيسى فتيحة، مرجع سابق، ص 69.

[2]-المرجع نفسه.

[3]- نادر عبد الحليم السلامات، مرجع سابق، ص 117.

ومراقبة جودة الإنتاج تحقق لنا حماية للمستهلك من جهة وتضمن المنافسة المشروعة من جهة أخرى، فالمستهلك عموما هو الطرف الضعيف في علاقته التعاقدية بحيث لا يكون له خيار سوى القبول[1].

ووفقا لنص المادة 11 من قانون حماية المستهلك وقمع الغش[2]، بحيث أن المستهلك يلجأ إلى منتج يؤمن له مستوى من الجودة والنوعية، إذ تكون جودة المنتجات تلبي الرغبات المشروعة والتي يرغب المستهلك في الحصول عليها.

وبالتالي فإن هذا المستوى من الجودة يرتبط بالعلامة التجارية التي يحملها المنتج، هذه الوظيفة تأخذ أهمية خاصة بالنسبة للمنتجات أو الخدمات التي لا يستطيع المستهلك التعرف على نوعيتها بنفسه مثل الأجهزة الإلكترونية وغيرها[3].

فالمرخص مالك العلامة يحتاج للحرص على نوعية المنتجات والخدمات وضمان جودتها ونزاهة المتعاملين، هذا من شأنه أن يحقق منافسة مشروعة داخل السوق لأن السوق تعمها الفوضى والاحتكارات والتقليد[4].

وهذا ما يميز عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية عن الأشكال الأخرى من عقود التراخيص، فرقابة الجودة هو شرط مهم لهذا العقد، وفي المقابل يمثل حق للمرخص ويكون التزاما يقع على عاتق المرخص له.

---

[1]- قرقاط مريم، رقابة النوعية وقمع الغش، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2014، ص 11.

[2]-أنظر المادة 11 من القانون 09-03، مؤرخ في 25 فيفري 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ج ر عدد15، مؤرخ في 08 مارس 2009، معدل ومتمم بموجب أمر رقم 18-09، مؤرخ في 10 جوان 2018، ج ر عدد، 35، مؤرخ في 13 جوان 2018.

[3]- كنعان الأحمر، "الانتفاع بالعلامات التجارية كأداة للتنمية الاقتصادية"، **ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الصناعية**، المنظمة العالمية للملكية الفكرية بالتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة وغرفة التجارة الدولية السورية، دمشق، سوريا، يومي 11 و 12 ماي 2004، ص 05.

[4]- قرقاط مريم، مرجع سابق، ص 10.

الفرع الثاني:

التزامات المرخص

باعتبار أن المرخص هو مالك العلامة في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية فإنه في مقابل الحقوق التي يتمتع بها هذا الأخير، هناك التزامات تقع على عاتقه يجب عليه احترامها والعمل بها،هذا بغية إكساب علامته التجارية شهرة أكبر وتكون ذات قيمة في السوق، وتجذب مستهلكين أكبر وبهذا تحقق زيادة في رأس المال وتتوخى أي تكبد للخسارة.

وبالتالي مجموع هذه الالتزامات يؤدي إلى القول أن المرخص ملزم بالإعلام قبل التعاقد(**أولا**)، الالتزام بنقل الحق في استغلال العلامة التجارية(**ثانيا**)، الالتزام بنقل المساعدة الفنية(**ثالثا**)، الالتزام بالتسليم والضمان(**رابعا**)، والالتزام باحترام شرط الحصرية الإقليمية(**خامسا**).

أولا: الالتزام بالإعلام قبل التعاقد

يكمن الهدف الذي وجد من أجله الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد هو حماية المرخص له، فالمرخص يكون ملزم بتقديم كافة المعلومات اللازمة عن علامته التجارية ويقوم ببيان شهرة العلامة التجارية ومركزها القانوني والمالي وكل ما يخدم عقد الترخيص باستغلال علامته، فيعتبر التزام المرخص هذا من أهم الضمانات التي يجب أن يقدمها للمرخص له قبل التعاقد معه[1]، بهدف تحقيق التوازن العقدي بين طرفي العقد المرخص والمرخص له[2].

[1]–رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، النظام القانوني لعقد الترخيص التجاري والصناعي، رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه، تخصص القانون التجاري، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2012، ص 63.

[2]–دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، عقد الترخيص التجاري والصناعي، مذكرة التخرج لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي، تخصص قانون الشركات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018، ص 47.

ومن تم يتم تجميع المعلومات المتعلقة بالعلامة التجارية محل الترخيص، وحجم سوق المنتج أو الخدمة والوضعية المالية والمحاسبية الاقتصادية، والمؤسسات المنخرطة في شبكة الترخيص ضمن وثيقة تسلم للمرخص له بهدف الاطلاع عليها وتشكيل تصور واضح للمنافع والالتزامات المقرر التعاقد عليها[1]، بالإضافة إلى المعلومات المتعلقة بالأحكام القضائية قصد معرفة الأوضاع القانونية للمرخص والمرخص له[2].

لكن ولعدم وضوح هذا الالتزام وعدم تكريسه في القواعد العامة فقد عجز عن تحقيق الهدف الذي وجد من أجله ألا وهو إقامة التوازن العقدي الذي اختل في عقود التراخيص بعد ظهور علاقات عقدية تقوم على مصالح متعارضة، هذا ما جعل المشرع ينظم أحكام الالتزام بالإعلام عامة في قواعد حماية المستهلك[3].

ثانيا: الالتزام بنقل الحق في استغلال العلامة التجارية

انطلاقا من أن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية لا يترتب عليه انتقال ملكية العلامة التجارية محل الترخيص إلى المرخص له، لكن ينصب هذا العقد على نقل الحق للمرخص له بأن يستغل العلامة وهذا ما نصت عليه المادة 09 من الأمر 03 -06 المتعلق بالعلامات[4]، فحق الاستعمال هو الذي ينتقل فقط إلى المرخص له حيث يمكنه من استعمالها والانتفاع بها خلال مدة العقد، يؤكد هذا الالتزام أن الترخيص لا يتعدى حق

[1]-ساسان رشيد، "المسؤولية عن الإعلام ما قبل التعاقدي"، **مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون**، عدد 39، جامعة باجي مختار، عنابة، 2014، ص 161.

[2]-دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، مرجع سابق، ص 48.

[3]-بوعش وافية، مرجع سابق، ص91.

[4]-أنظر المادة 09 من الأمر 03 -06، مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالعلامات، ج ر ج ج، عدد 44، مؤرخ في 23 جويلية 2003، معدل ومتمم بموجب قانون 03-18، مؤرخ في 04 نوفمبر 2003، ج ر ج ج، عدد 67، مؤرخ في 05 نوفمبر 2003.

الاستغلال وفقا لشروط العقد، وبأن الطرف المرخص يبقى محتفظا بجميع حقوقه الأخرى على العلامة التجارية بما فيها حق الملكية الذي يشكل أساس الحقوق المتفرعة[1].

فالمرخص يقوم بتقديم العون للمرخص له، ليتمكن هذا الأخير من استغلال هذه العلامة وفقا لشروط العقد، كتوريده بالمواد الأولية اللازمة لصناعة بضائع ومنتجات المرخص له، وتقديم نماذج من المواد التي تحمل العلامة المرخص باستغلالها مثل الورق أو علب التغليف والقيام بالدعاية والإعلان عن المنتجات التي تحمل هذه العلامة، وتقديم المساعدة والخبرة الفنية والاشتراك مع المرخص له في تسجيل إجراءات تسجيل عقد الترخيص، ودفع رسوم التسجيل أو التجديد ودفع الضرائب، وغير ذلك من الأعمال الإيجابية التي يقوم بها المرخص لينفذ التزامه بنقل الحق في استغلال العلامة[2]، وفي حال قيام المرخص بإحداث أي تغييرات أو تطوير على علامته التجارية من حيث الشكل أو المضمون فإنه عليه إعلام المرخص له[3].

وهذا من أجل أن يقوم المرخص له بمواكبة هذه التغييرات ولا يحدث فوارق ويساهم في إلحاق الضرر بالمرخص له وما يؤدي إلى فقدانه لمكانته في السوق ولزبائنه المستهلكين.

يترتب على هذا الالتزام قيود على حرية المرخص في استغلال واستعمال العلامة التجارية المملوكة له والتي رخص للغير باستعمالها، فبالرغم من أن العلامة تؤتي ثمارها بالانتشار، فإن يده سوف تغل عن ممارسة حقه باستغلال هذه العلامة في المنطقة التي يمارس فيها المرخص له نشاطه هذا يعني أن المرخص يحرم من تصنيع وتوزيع البضائع والخدمات التي تحمل علامته ورخص للغير باستغلالها داخل النطاق الجغرافي للمرخص له،

[1]–بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص 78.

[2]–المرجع نفسه.

[3]–ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، النظام القانوني لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية: دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2017، ص 187.

أو قد يحرمه هذا الترخيص من حقه في منح عقود تراخيص أخرى فيما إذا كان الترخيص استئثاريا[1].

لذا يتضح بأن هذا الالتزام التزام المرخص بنقل الحق في استغلال العلامة التجارية للمرخص له من الالتزامات المهمة التي لا يمكن للمرخص إهمالها اتجاه المرخص له، وهذا حتى ينتفع ويستفيد هذا الأخير من تجربة ونجاح المرخص مالك العلامة ويتمكن هو الآخر من السير على خطى النجاح التي سار عليها المرخص مالك العلامة.

ثالثا: الالتزام بنقل المساعدة الفنية

يعد هذا الالتزام الوسيلة التي يستطيع بها المرخص له من تكرار النجاح الذي حققه المرخص مالك العلامة[2]، فإذا كانت هذه المساعدة من الممكن أن تكون محلا لعقد مستقل يطلق عليه عقد المساعدة الفنية شكلت التزاما يقع على عاتق المرخص، لأن استفادة المرخص له من استغلال العلامة التجارية لا يمكن أن تتم إلا بتقديم هذه المساعدة لذا فتدخل المرخص ضروريا لتمكين المرخص له من استغلال واستخدام العلامة بالشكل الأمثل[3]، فتلتزم الشركة المرخصة صاحبة العلامة التجارية بتقديم المعرفة الفنية للمؤسسة المرخص لها وبالمقابل تحتفظ بحقها في الرقابة المستمرة لضمان النوعية والجودة وتعزيز السمعة التجارية[4].

لذا يتضح بأن مفهوم المساعدة الفنية هو قيام المرخص عن طريق خبرائه بتدريب المهندسين والعاملين التابعين للمرخص له على كيفية استعمال واستخدام العلامة المرخص باستخدامها، وهذا بهدف تكوين ملاكات محلية قادرة على إدارة واستثمار العلامة وبلوغ

[1]-ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، مرجع سابق، ص 187.

[2]-سمار رابح، مكدحي سفيان، عقد الفرنشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة آكلي محند أولحاج، البليدة، 2020، ص 41.

[3]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص 81.

[4]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 95.

أقصى درجات الجودة للبضائع أو الخدمات التي تميزها هذه العلامة بهدف تحقيق الغايات الاقتصادية المتوقعة من عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية[1].

ومن تم يقوم المرخص مالك العلامة بتقديم كافة الوثائق والمستندات التي من شأنها تسهيل عملية استغلال العلامة التجارية من قبل المرخص له ويتجلى ذلك بكيفية الإدارة والتسويق والتنظيم وكذا الوسائل المادية التي تساعده على الاستغلال الأمثل للعلامة، والحفاظ على سمعة العلامة وضمان الجودة عن طريق المراقبة المستمرة في تشغيل المصنع[2].

وكمثال العقد الذي أبرم بين شركة **كوكا كولا للمشروبات الغازية وفروي تال روبية،** حيث نص العقد على التزام شركة **كوكا كولا** بتقديم المساعدة التقنية للشركة المحلية خلال مرحلة إنشاء وتشغيل المصنع الخاص بتعبئة مشروبات **كوكا كولا،** والمتمثلة أساسا في الإنشاءات الأساسية والهندسية والمدنية والميكانيكية[3].

فالمساعدة الفنية تمر بمراحل زمنية خلال مرحلة العقد، تبدأ بالمرحلة التي تسبق بدء النشاط فيساعد المرخص المرخص له في دراسة السوق والوضع التنافسي بين العرض والطلب وتقديم برامج التدريب والإعداد الأساسي، ثم تأتي مرحلة بدء النشاط وممارسته وتمتد إلى غاية نهاية العقد أو لفترة يتفق عليها الطرفان حفاظا على العلامة أو أي تغيير يطرأ عليها حفاظا على جودة المنتج[4].

ومن تم فالالتزام بتقديم المساعدة الفنية التزام أساسي وهو امتداد وإكمال للالتزام بنقل الحق في استغلال العلامة التجارية، فهو التزام قانوني لا يمكن التحلل منه حتى ولم يتم

[1]–ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، مرجع سابق، ص 189.

[2]–حامدي بلقاسم، حموته عبد العلي، "عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية"، **مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية،** المجلد08عدد 01، جامعة باتنة 01، 2021، ص 630.

[3]–المرجع نفسه.

[4]-رشا إبراهيم عبد الله عبد الله، مرجع سابق، ص ص 66 – 67.

النص عليه صراحة في العقد المبرم بين المرخص والمرخص له، فهو يعتبر التزام ضمني ينبثق من العقد حتى تحافظ العلامة التجارية على سمعتها وشهرتها وتحافظ أيضا على جمهور المستهلكين.

رابعا : الالتزام بالتسليم والضمان

يعد عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية عقد إيجار في إنتاج آثار قانونية وهو بهذه الصفة يخضع إلى القواعد العامة المنظمة لعقد الإيجار فيتحمل بذلك المانح للرخصة نفس الواجبات التقليدية للمؤجر في عقد الإيجار وهما: واجب التسليم وواجب الضمان والتي تسري هي الأخرى على عقد الترخيص[1].

1 _ الالتزام بالتسليم

يقصد بهذا الالتزام تمكين المرخص له من حيازة العلامة والانتفاع بها، وذلك بأن يضع تحت يده كل الوسائل التي تضمن الاستغلال الكامل كالوثائق الفنية والخطط والتحاليل والأوصاف والرسوم المرفقة بها، أو الصور المقدمة في مجال العلامات وعلى هذه الوسائل المقدمة أن تكون فعالة ومطبقة على مستوى التصنيع المرخص به[2]، وفي حال قيام المرخص وطيلة فترة العقد بأي تطوير أو تغيير على شكل العلامة التجارية من دون المساس بقدرتها على تمييز البضاعة فلا بد من إخطار المرخص له بهذا التطوير والتغيير ومن دون تماطل أو تأخير[3].

أما في حالة عجز المرخص له عن التطبيق يزوده المرخص بمساعدة تقنية أو دورات تكوينية بموجب اتفاق مدرج في عقد الترخيص أو منفصل عنه، ولكي يحقق عقد الترخيص

[1]- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 91.

[2]-نعمان وهيبة، استغلال حقوق الملكية الصناعية والنمو الاقتصادي، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص الملكية الفكرية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر01، 2010، ص 69.

[3]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص ص 91 – 92.

غايته الاقتصادية، وعلى المرخص له القيام بتأهيل كفاءات علمية وتقنية قادرة على استيعاب معلومات التكنولوجيا[1].

2_ الالتزام بالضمان

من بين أهم الالتزامات التي تقع على عاتق المرخص، بحيث يقتضي هذا الالتزام تمكين المرخص له من استعمال العلامة التجارية والانتفاع بها بصورة هادئة، فالغرض الأساسي من ابرام عقد الترخيص هو الانتفاع الفعلي بالعلامة المرخص باستغلالها[2].

ولعدم وجود قواعد قانونية خاصة تحكم هذا الالتزام وباعتبار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية عقد إيجار من طبيعة خاصة، وجب علينا الرجوع إلى القواعد العامة التي تحكم الالتزام بالضمان في عقدي البيع والإيجار، وهذا بدراسة ضمان المرخص للتعرض الصادر منه، أو التعرض الصادر من الغير، وضمان العيوب الخفية.

أ_ ضمان التعرض والاستحقاق

معنى هذا ضمان أي فعل صادر منه أو أي تصرف قانوني صادر من الغير يكون من شأنه أن يحرم المرخص له من كل أو بعض حقوقه في الانتفاع بالعلامة المرخص باستعمالها، فيلتزم المرخص بضمان تعرضه الشخصي سواء أكان تعرضا ماديا أو مبنيا على سبب قانوني، لأن من وجب عليه الضمان امتنع عليه التعرض[3].

أـ1 ضمان التعرض الصادر من المرخص: فالمرخص عليه أن يضمن للمرخص بأنه مالك للعلامة ومن أنها خالية من أي نزاع، ويمكن تصور العديد من الأعمال التي يعتبر من خلالها المرخص متعرضا لحق المرخص له في الانتفاع الهادئ بها والكامل للعلامة محل

[1]-نعمان وهيبة، مرجع سابق، ص 69.

[2]-حوحاش حفيظة، قويدر عيسى فتيحة، مرجع سابق، ص 66.

[3]-ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، مرجع سابق، ص 196.

الترخيص، فيمكن أن يكون هذا التعرض ماديا أو قانونيا[1]، فالتعرض المادي هو كل فعل يصدر من المرخص ويكون من شأنه أن يعكر صفو استعمال المرخص له للعلامة المرخص باستعمالها، دون أن يستند بذلك إلى حق قانوني يدعيه على هذه العلامة[2].

أما التعرض القانوني الصادر من المرخص يكون بناءا على سبب قانوني، كقيام صاحب الترخيص بنقل معرفة فنية ليست ملكا له ثم تؤول له ملكيتها بعد ذلك بأي سبب من الأسباب فلا يجوز لصاحب الترخيص منازعة المرخص له في تلك المعرفة الفنية، وبالتالي فإن هذا الأخير يرفع دعوى يطالبه فيها بعدم التعرض الصادر منه ولا يجوز الاتفاق على إعفاء صاحب الترخيص من التزاماته بضمان تعرضه الشخصي[3].

وانطلاقا من هذا فالتعرض الصادر من قبل المرخص سواء أكان تعرضا ماديا أو قانونيا، لكي يتحقق لابد من توافر الشروط والمتمثلة في:

- أن يكون التعرض فعلا[4]، بمعنى أن يقوم المرخص بأعمال تحول دون انتفاع المرخص له من العلامة التجارية انتفاعا هادئا.
- أن يقع التعرض أثناء سريان عقد الترخيص[5]، معنى هذا أن يتم هذا التعرض خلال مدة العقد ولا يعتد بالتعرض الذي يكون قبل إبرامه أو بعد نهاية مدة العقد.
- أن يؤدي وقوع التعرض إلى الإخلال بانتفاع المرخص له من العلامة التجارية[6]، كالحالة التي يمتنع فيها المرخص عن توريد المواد الأولية اللازمة للإنتاج، ولا يعد

---

[1]-نادر عبد الحليم السلامات، مرجع سابق، ص 103.

[2]-ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، مرجع سابق، ص 197.

[3]-دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، مرجع سابق، ص 51.

[4]-سلام عزيز محمد الخطيب، مرجع سابق، ص 86.

[5]- المرجع نفسه.

[6]-المرجع نفسه، ص 87.

رهن العلامة التجارية أو حجزها أو التنازل عنها تعرضا، لكونه لا يؤثر على حق المرخص له باستعمال العلامة[1].

ـ ألا يستند هذا التعرض إلى حق، فإذا كان المرخص يملك حقا واستعمله فلا يمكن القول بالتعرض الشخصي، فعندما يرخص للغير بعقد جديد فلا يعتبر متعرضا إذا لم يكن العقد الأول وحيدا أو استئثاريا[2].

أـ2 ضمان التعرض الصادر من الغير: بمعنى أنه في حالة حدوث اعتداء على العلامة التجارية من طرف الغير سواء قلدت أو زورت علامته فإنه يجب على المرخص أن يبادر باتخاذ كافة الإجراءات القانونية لرد هذا الاعتداء وكذلك يجب على المرخص أن يقوم بضمان الاستحقاق فيضمن أن مالك العلامة لا ينازعه فيها أحد وتقوم مسؤولية المرخص إذا اتضح أنه ليس صاحب العلامة التجارية ويكون من حق المرخص له أن يقوم بفسخ العقد ويسترجع كل المبالغ التي صرفها ودفعها زيادة على التعويضات على أنه يجوز الاتفاق على إعفاء المرخص من هذا الضمان[3].

ب_ ضمان العيوب الخفية

فالتزام المرخص بالضمان لا يقتصر على ضمان التعرض والاستحقاق بل يتعداه إلى ضمان العيوب الخفية، فالمرخص يضمن خلو العلامة التجارية من أي عيب وإلا فسيكون ضامنا له.

[1]-نادر عبد الحليم السلامات، مرجع سابق، ص 105.

[2]-المرجع نفسه.

[3]-حمياز ليندة، بوخيمة نوال، التمييز بين عقد ترخيص استغلال العلامة وعقد الفرانشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2017، ص 59.

يعتبر الالتزام بضمان العيوب الخفية في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية التزام المانح بتسليم العلامة التجارية كمحل في هذا العقد بكامل عناصرها وخالية من أي عيوب تجعلها غير صالحة للاستعمال المخصص لها، أما في حالة الحالة العكسية لا تؤذي العلامة التجارية النتيجة التي قصدا الطرفان تحقيقها في العقد[1].

ومن الأمثلة على هذه العيوب التي يمكن أن تلحق بالعلامة التجارية محل الترخيص هو عدم تسجيل هذه العلامة من قبل المرخص، أو عدم دفع الرسوم أو الضرائب المستحقة عليها، كذلك ما يمكن عده من هذه العيوب الخفية، رداءة البضائع أو الخدمات التي كان يصنعها أو يوزعها المرخص تحت هذه العلامة دون أن يعلم المرخص له بذلك، كذلك يعد عيبا خفيا عدم توافر الشروط الموضوعية في العلامة التجارية محل الترخيص كالجدة، الصفة المميزة، المشروعية[2].

فالالتزام بالضمان سواء أكان ضمان التعرض والاستحقاق أو ضمان العيوب الخفية بالرغم من أنهما من القواعد العامة الواردة على عقد البيع أو الإيجار إلا أنهما أخذا مكانة مهمة وحيزا أساسيا في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بحيث لا يمكن إبرام هذا العقد من دون وجود هذا الالتزام.

خامسا: الالتزام باحترام شرط الحصرية الإقليمية

يتمتع هذا الالتزام بأهمية كبيرة في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، فهو التزام يقع على عاتق المرخص، لكن هذا لا يمنع من أن يكون التزام يقع أيضا على المرخص له فيكون التزاما متبادلا بين طرفيه، ومضمونه أن يتعامل الطرفين مع بعضهم البعض في منطقة محدودة خلال فترة زمنية.

[1]- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 93.

[2]- ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، مرجع سابق، ص ص 203 – 204.

يأخذ التزام الحصرية الإقليمية مظهرين، الأول يتمثل في امتناعه عن كل عملية بيع أو أداء خدمة داخل النطاق الإقليمي لأي من المرخص لهم، سواء بالطرق التقليدية أو بالمراسلة أو بغيرها[1].

أما المظهر الثاني فيتمثل في ضبط الحصرية داخل شبكة المرخص لهم وهذا الضبط يجعل من المرخص حكما بين المرخص لهم دون تجاوز أي منهم نطاقهم الإقليمي على حساب الآخر[2].

المطلب الثاني:

الطرف المرخص له

باعتبار المرخص له الطرف الذي يهدف إلى الاستفادة من عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، ونظرا لكون هذا الأخير من العقود الملزمة لجانبين، فإنه كما رتب حقوق والتزامات على المرخص رتب حقوق والتزامات على المرخص له أيضا، ومن أجل توضيح الصورة أكثر سنتطرق في هذا المطلب إلى حقــوق والتزامات المرخص له في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية والتي سنقوم بدراستها في فرعين أساسيين: حقوق المرخص له(**الفرع الأول**)، التزامات المرخص له(**الفرع الثاني**) .

الفرع الأول:

حقوق المرخص له

تنتج للمرخص له في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية حقوق يسعى إلى الاستفادة منها في مقابل تنفيذه للالتزامات المترتبة عليه في العقد ذاته. هذه الحقوق تتمثل

[1]-ميثاق طالب عبد حمادي جبوري، مرجع سابق، ص 45.

[2]-المرجع نفسه، ص ص 45 – 46.

في الحق في استغلال العلامة التجارية **(أولا)** والحق في رفع دعوى المنافسة غير المشروعة **(ثانيا)**.

أولا : الحق في استغلال العلامة التجارية محل عقد الترخيص

يقوم عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على مجموعة من الأهداف يسعى كلا الطرفين إلى تحقيقها، وعليه فعقد الترخيص يخول للمرخص له بتصنيع وإنتاج المنتجات وتوزيعها وتقديم الخدمات التي تحمل اسم العلامة التجارية موضوع التعاقد[1].

فعقد الترخيص يتضمن عادة التزام المرخص بتوريد المواد الأولية اللازمة للتصنيع أو التزامه بالدعاية والإعلان للمنتجات المصنعة من قبل المرخص له[2]، هذا الأخير يقع على عاتقه في المقابل خلال عملية التصنيع أو التغليف والإنتاج والتوزيع الحفاظ على المستوى الذي يطمح إليه المرخص سواء كان هو من قام بالعملية أو كلف غيره في مهمة الإنتاج مع الالتزام بما تم الاتفاق عليه في العقد[3].

وعليه يمكننا أن نستخلص أن للمرخص له الحق في استغلال العلامة التجارية محل عقد الترخيص وذلك بتصنيع المنتجات وكذا تقديم الخدمات تحت اسم العلامة التجارية والاستفادة من شهرتها في السوق وكذا سمعتها وجودة منتجاتها لكسب ثقة المستهلكين والتجار. ولكي يتمكن المرخص له من تحقيق ذلك يقع على عاتق المرخص تقديم يد العون له وإرشاده ونقل خبرته إليه وكذا تزويده بالضروريات اللازمة لذلك كالمواد الأولية وإرشاده إلى مصادرها وفق ما تم الاتفاق عليه في العقد .

[1]- شحاتة غريب شلقامي، النظام القانوني لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص: الملكية الفكرية وإدارة الابتكار، كلية الدراسات العليا، جامعة الزرقاء،2019، ص 57.

[2] -حوحاش حفيظة، قويدر فتحية، مرجع سابق،ص72.

[3] -شحاتة غريب شلقامي، مرجع سابق،ص57.

ثانيا: الحق في رفع دعوى المنافسة غير المشروعة

تتعرض العلامة التجارية غالبا، لاسيما تلك التي تتمتع بالشهرة والسمعة الجيدة لدى الجمهور للتقليد والتزوير، حيث يطمع المزور والمقلد إلى الاستفادة من سمعة تلك العلامة وشهرتها.

ومثل ما هو مشاع ففي حالة تعرض العلامة التجارية للتقليد و التزوير فإن رفع دعوى المنافسة غير المشروعة يكون من حق المرخص باعتباره صاحب العلامة ومالكها الأصلي[1].

لكن هذا الحق لا يكون مقتصرا على المرخص فقط بل يمتد للمرخص له وهذا في حالة الاتفاق بينهما في العقد، حيث أن هذا الأخير قد يرتب للمرخص له الحق بإقامة دعوى التقليد والتزوير حال وقوعها، ويستند المرخص له في حقه للإقامة تلك الدعوى باعتباره نائبا للمرخص وقد يشترط المرخص عليه ذلك في العقد[2].

وعليه يمكن للمرخص له رفع دعوى المنافسة غير المشروعة في حالة اعتداء الغير على العلامة التجارية بالتقليد أو التزوير وهذا قد يكون حق له وفي ذات الوقت التزام إذا تضمن بند العقد ذلك، حيث أن المرخص يمكن أن يضع شرطا في العقد بضرورة رفع المرخص له دعوى المنافسة غير المشروعة إذا ما تعرضت العلامة التجارية للتزوير.

[1] – نادر عبد الحليم السلامات، مرجع سابق، ص 114 .

[2] –المرجع نفسه، ص 115.

الفرع الثاني:

التزامات المرخص له

يرتب عقد ترخيصا استغلال العلامة التجارية التزامات متبادلة بين طرفية، وعليه فالمرخص له تقع على عاتقه التزامات يجب عليه الوفاء بها لكي يحقق مراده من عقد الترخيص، هذه الأخيرة سيتم التطرق إليها ودراستها في هذا الفرع وتتمثل في : الالتزامات المالية **(أولا)**، الالتزام باستغلال العلامة التجارية **(ثانيا)**، الالتزام بالشروط التقييدية **(ثالثا)**.

أولا : الالتزامات المالية

يلتزم المرخص له بتسديد مقابل مالي مقابل استفادته من حق استغلال العلامة التجارية. حيث أن مانح الامتياز يهدف من وراء عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية إلى تحقيق الربح[1].

ويتوقف تحديد هذا المبلغ على عوامل كثيرة فالمرخص يضع في اعتباره شهرة العلامة وقدرتها على جذب العملاء ومقدار المنفعة التي تعود على المرخص له من استخدامها،أما المرخص له فهو يقارن المبالغ التي سيدفعها للمرخص ومقدار ما سيعود إليه من نفع خلال فترة الترخيص[2].

وفي غالبية الأحوال تحدد هذه المبالغ وكيفيات دفعها في العقد ويتمثل غالبا في الدفع الجزافي والأتوات التي تمثل نسبة من الأرباح المتأتية من استغلال العلامة[3].

---

[1]– بوعش وافية ، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص100.

[2]–حسام عبد الغني الصغير، الترخيص باستغلال العلامة التجارية، دار الكتب العمومية، القاهرة، 1993، ص153.

[3]–قرماط احمد الأمين، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في القانون الجزائري ،مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة منتوري، قسنطينة، 2011 ، ص66.

فيقوم المرخص له بدفع مبالغ معينة للمرخص على سبيل مقابل الترخيص، كما يمكن أن يكون الاتفاق بدفع نسب مئوية من المبيعات بشرط أن لا تقل هذه النسبة عن مبلغ معين.

أو يقوم بدفع المبلغ مقدما سواء عند توقيع عقد الترخيص أو خلال فترة بسيطة من ذلك وهذا يعد ضمانة لدفع الفوائد السنوية [1].

يتعهد المرخص له بمسك الدفاتر اللازمة والضرورية لحساب العوائد المتفق عليها ويمكن للمرخص إن طلب هذه الدفاتر أن يحصل على نسخ منها، هذا ما يسمح للمرخص بمراقبة حسابات المرخص له للتأكد من مصداقية التصريح عن مشاريع الاستغلال من حيث العدد والكمية[2].

وعليه فالالتزام بدفع المقابل عنصر أساسي في عقد الترخيص إلا أن المشرع الجزائري لم يذكره في نص المادة 17 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات حيث نصت على :"**يجب تحت طائلة البطلان أن يتضمن عقد الترخيص في مفهوم المادة 16 أعلاه وفقا للقانون المنظم للعقد، العلامة، فترة الرخصة، السلع والخدمات التي منحت من أجلها الرخصة والإقليم الذي يمكن استعمال العلامة في مجاله أو نوعية السلع المصنعة أو الخدمات المقدمة من قبل حامل الرخصة** ".

ثانيا : الالتزام باستغلال العلامة التجارية

بما أن عقد الترخيص يمنح الحق للمرخص له باستغلال العلامة التجارية، فإن هذا العقد ذاته يفرض عليه استغلالها ويجعل ذلك واجبا عليه، وهذا نظرا لكون استعمال العلامة يزيد من قيمتها وشهرتها ويعمل على المحافظة عليها.

[1]- قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص 66.

[2]-بوعش وافية ،عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص101.

تنص المادة 11 من الأمر 03-06 على أنه : "**إن ممارسة الحق المخول في تسجيل العلامة مرتبط بالاستعمال الجدي للعلامة على السلع أو توضيبها أو على صلة مع الخدمات المعرفة بالعلامة** ".

باستقراء هذه المادة يتضح لنا أن المؤسسة المرخص لها ملزمة باستعمال العلامة التجارية محل عقد الترخيص استغلالا جديا ومتتاليا وفقا لما تم الاتفاق عليه في العقد.

والاستغلال الجدي للعلامة يجب أن لا يكون استغلالا رمزيا فقط، بل يجب أن يكون استغلالا يجسد الوظيفة الأساسية للعلامة التي تضمن للمستهلك التعريف بحقيقة السلع والخدمات، وبالتالي القدرة على التمييز دون أي لبس بين تلك السلع والخدمات وغيرها من التي تتشابه معها[1].

لا يجوز للمؤسسة المرخص لها التنازل استغلال كل أو جزء من العلامات التجارية المرخصة لها إلى طرف ثالث، وفي المقابل يخول لها هذا الترخيص حق منع منافسيها من استغلالها بدون ترخيص من مالكها الأصلي[2].

مع ملاحظة أنه باستقراء نص المادة 11 من الأمر 03-06 يتبين لنا أنه لا يجوز للمؤسسة المرخص لها بعقد الترخيص التوقف عن استعمال العلامة التجارية لمدة تتجاوز ثلاث سنوات[3].

[1]- حوحو رمزي، زواوي كاهنة، "**التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري**"، مجلة المنتدى القانوني، العدد الخامس، جامعة خيضر بسكرة، د س ن ،ص43.

[2]- بوعش وافية ، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص102.

[3] -أنظر المادة 11 من الأمر رقم 03-06، مرجع سابق.

ويتعهد المرخص بأن يقدم للمرخص له نماذج من المواد الأولية التي تحمل العلامة ويجب على المرخص في حال عدم موافقته على أي من طرق العلامات بحسب هذه النماذج أن يعلم المرخص له بذلك خلال مدة معينة وإلا اعتبر موافقا على طريقة استغلالها [1].

وبالتالي يتبين لنا أن التزام المرخص له باستغلال العلامة التجارية يعتبر من أهم التزامات عقد الترخيص نظرا لكونه يساهم في الحفاظ على العلامة التجارية ويزيد من قيمتها في حين أن عدم استغلالها يعرضها للشطب من سجل العلامات وهذا ما لايكون في صالح مالكها نظرا للخسائر التي سيتعرض لها في حال وقوع ذلك .

مع الإشارة إلى انه في حال امتناع المرخص له عن استغلال العلامة يجوز لصاحبها الأصلي المطالبة بفسخ العقد مع التعويض في حال وقوع ضرر جراء عملية الفسخ[2].

ثالثا: الإلتزام بالشروط التقييدية

يلتزم المرخص له في عقد الترخيص بتنفيذ كل التعليمات المقدمة من طرف مالك العلامة والمنصوص عليها في بنود العقد[3].

ويحدد العقد عادة حدود حق المرخص له في الاستغلال وعلى المرخص له بطبيعة الحال أن يلتزم بهذه الحدود ولا يتجاوزها.

[1]-قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص66.

[2]-بوعش وافية ،عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص103.

[3]-حسام عبد الغني الصغير، مرجع سابق، ص147.

وبذلك بات من واجب المرخص له التقيد بالشروط الحصرية لأنه إذا حدث وتجاوزها تقع عليه مسؤولية التقليد نتيجة لاستخدامه العلامة التجارية على بضائع و خدمات غير معنية بالحصر ضمن الاتفاق[1].

وعليه فعندما تلحق هذه المنتجات ضررا بالمستهلك لا يتحمل المرخص المسؤولية نظرا لكون هذا من قبيل جريمة التقليد ويعتبر إخلالا بالعقد في نفس الوقت [2]، مع الإشارة إلى أن استعمال هذه الشروط يعد صحيحا ومشروعا من الناحية القانونية هذه الأخيرة تتمثل في التالي

01 – التزام المرخص له بالحصرية الإقليمية

المقصود بهذا الشرط هو منع و حظر كل سياسة تجارية يقوم بها المرخص له خارج نطاقه الإقليمي[3].

وعليه فالمرخص له لا يمكن له تجاوز حدوده الإقليمية إلا إذا اتفق على خلاف ذلك أو حدث أمر طارئ تعرض له المرخص له و لم يكن له القدرة على مواجهته[4].

ويكمن الهدف من وراء هذا الالتزام إلى تقييد المرخص له ومنعه من المنافسة وضمان عدم استعماله للعلامة التجارية إلا للغرض الذي خصصت له كما جاء في العقد تماما .

مع الاشارة إلى أن عنصر الإقليم في عقد الترخيص مهم جدا ينتج عن عدم توفره بطلان العقد , وهذا ما نص عليه المشرع الجزائري في المادة 17 من الأمر رقم **03-06**،

[1] –بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص104.

[2] – المرجع نفسه.

[3] – قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص67.

[4] –بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص104.

حيث أكد في هذه الأخيرة على ضرورة توافر الإقليم الذي يمكن استغلال العلامة في مجاله أو نوعية السلع المصنعة أو الخدمات المقدمة من قبل حامل الرخصة [1].

يجدر التنويه إلى أن هذا الشرط يعتبر من أخطر الشروط التقييدية وأكثرها شيوعا وخطورته لا تكمن على مشروع المرخص له فقط بل على الاقتصاد الوطني لدولته أيضا حيث يتم بموجبه المنع من التصدير خارج الإقليم المتفق عليه، بالإضافة إلى هذا فإن الدولة المرخص لها لا تستعمل طاقتها الإنتاجية على الشكل الأمثل لأن سوق تلك الدولي يكون محدودا باعتبارها دولة نامية [2].

02 – شرط الشراء الإجباري

يفرض المرخص بمقتضى هذا الشرط على المرخص له إلزامية الشراء من مصدر معين في إحدى الشركات الخاصة التابعة له، وبهذا يفرض نوعا من التبعية الاقتصادية على المرخص له من خلال شراء المواد الأولية منه بصورة مباشرة أو غير مباشرة بحجة المحافظة على جودة المنتج ,لكن المبرر الحقيقي هو زيادة أرباح المرخص لأنه غالبا ما يرفع في أسعار المواد الأولية والاحتياطية للمشروع [3].

[1]–انظر المادة 17 من الأمر رقم 03–06، مرجع سابق.

[2]–قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص.67

[3]–المرجع نفسه.

03 – شرط التحكيم

يحرص المرخصون دائما على اشتراط التحكيم لفض النزاعات بعيدا عن القضاء الوطني وذلك حرصا على إعطاء هذا العقد الطابع الدولي لكي لا يخضع للقوانين الوطنية، وبذلك يتم تغليب القواعد العقدية على القوانين الوضعية.

المبحث الثاني

الالتزامات المشتركة بين طرفي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

ينشىء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بالإضافة إلى الالتزامات الفردية، التزامات مشتركة بين أطرافه، والالتزام المشترك هو الذي يولد حقوقا في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية لفائدة المرخص صاحب العلامة التجارية والمرخص له ويفرض كالتزام يقع على عاتقهما، ذلك ما يحد من حرية التعاقد من جهة و من جهة أخرى يضمن لطرفي عقد الترخيص تحقيق احترام مبدأ عدم المنافسة خلال مدة سريان العقد وحتى بعد انقضائه ، من خلال هذا قمنا بدراسة هذه الالتزامات في ثلاث مطالب حيث سنتناول في هذة الدراسة الالتزام بتبادل التحسينات (**المطلب الأول**)، الالتزام بمواصلة الإنتاج والتقيد بشروط القصر (**المطلب الثاني**)، الالتزام بالضمان في مواجهة المستهلك(**المطلب الثالث**)

المطلب الأول

الالتزام بتبادل التحسينات

يلتزم طرفي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بنقل كل منهما للآخر ما يتوصل إليه من تحسينات و التي تمكن من تحقيق التعاون والارتقاء بينهما مما يع بالفائدة عليهما، وعليه خصصنا هذا المطلب لدراسة هذا الالتزام من خلال التطرق إلى مضمونه (**الفرع الأول**)، وأهميته (**الفرع الثاني**) .

الفرع الأول

مضمون الإلتزام بتبادل التحسينات

يطرأ على العلامات التجارية تحديث وتحسينات واكتشافات جديدة تشكل فائدة لمصلحة كل أطرافه خاصة إذا تعلق الأمر بعلامات مشهورة كوكاكولا بالتالي وجب التبادل بينهما، فلابد عليهما معرفة كافة الحلول للمسائل والصعوبات والإشكالات التي يمكن أن تعترض تنفيذ عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية نتيجة لتخلف أحد طرفيه في الوفاء بالتزامه بتزويد الآخر بما توصل إليه من تحسينات [1].

مع الإشارة غلى أنه لا يجب الخلط بين المعرفة الفنية وتبادل التحسينات على الرغم من تشابههما إلا أنهما مختلفان فكل واحد منهما له معنى خاص به ووظيفة يقوم بها في عقد الترخيص ، فصاحب العلامة التجارية ملزم بتزويد المرخص له بكافة التحسينات التي يحدثها على علامته باعتبارها من الالتزامات الواجب تنفيذها، أي جل التعديلات التي تمكن أن تطرأ على عقد الترخيص والعلامة التجارية محله [2].

إن إلزامية هذا الإلتزام يجد سنده في الغاية الأساسية من التعاقد التي تستهدف اللحاق بالتقدم ومواكبة التطورات التكنولوجية في إطار ما يسمى بتكريس مبدأ التعاون في المجال العقدي على أن تكون مدة الالتزام بذلك معقولة[3] .

[1] _بوعش وافية ، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص، 112.

[2] _محمد حسين عباس، التشريع الصناعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص120.

[3] _ بوعش وافية ، مرجع سابق، ص 112.

الفرع الثاني

أهمية التزام التبادل بالتحسينات

تكمن أهمية الالتزام بتبادل التحسينات بين طرفي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في النقاط التالية :

على صعيد التجارة الدولية ومسايرة التطورات السريعة التي تتعلق بميدان التكنولوجيا ونقلها ،إذ لابد من أن يتفق كل من المرخص والمرخص له على إعلام كل منهما بما تم إدخاله من تحسينات تتلاءم وترخيص العلامة التجارية محل عقد الترخيص التي يمكن استغلالها استغلالا مناسبا [1].

على صعيد استغلال تقنية الترخيص استغلالا صحيحا ومنسجما مع الظروف المحلية إذ أن التحسن الذي يطرأ على العلامة التجارية محل العقد من شأنه أن يفيد المتعاقد عليها في استغلال الموارد المتوفرة لديه والأيدي العاملة ، إضافة إلى تلاؤمها مع المناخ والظروف الاجتماعية [2].

المطلب الثاني:

الالتزام بمواصلة الإنتاج والتقيد بشروط القصر

عندما يكون المقابل في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية على شكل إتاوة، إلى تحديد الحد الأدنى أو الأعلى للإنتاج، لضمان مصلحته التي تكمن في استمرار عملية

[1]_بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق ، ص 113.

[2]_المرجع نفسه

الإنتاج بالكمية المتفق عليها، فتتحقق له ذات المصلحة عندما يشترط المحافظة على مستوى معين من الإنتاج وخصوصا عندما تكون العلامة التجارية ذات شهرة معتبرة[1].

بالإضافة إلى أنه تتحقق مصلحة المرخص حينما يشترط قصر استخدام العلامة التجارية باعتبارها منقول معنوي في ميادين معينة دون غيرها أو توزيع المنتجات والخدمات الحاملة لتلك العلامة التجارية المرخص بها في منطقة جغرافية معينة[2]، ولهذا سنتناول الالتزام بمواصلة الإنتاج **(الفرع الأول)**، ثم التقيد بشروط القصر **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول:

الالتزام بمواصلة الإنتاج

إن الاستمرار في استغلال العلامة التجارية يعد هدفا يسعى من ورائه المتعاقدين إلى تحقيق غاية كل منهما، وهذه الغاية في العقود التجارية هي تحقيق الربح المادي، ولما كان المرخص ذا مصلحة في مواصلة المرخص له في الإنتاج، فإنه يشترط ذلك بموجب بند في العقد، مما يشكل عبئا على المرخص له في حالة ظهور علامة تجارية أحدث من التي بحوزته وانصراف الجمهور عما ينتجه إلى غيره[3].

ففي حال اشتراط المرخص على المرخص له مراعاة حجم الإنتاج من خلال تحديد حد أدنى ثابت الإتاوات أو التقيد بحد أقصى كوسيلة للمحافظة على سعر المنتج أو عدم منافسة هذه السلع لأسواق أخرى. هنا يلاحظ أن بعض التشريعات اعتبرت هذا الالتزام تقيدا لحرية المرخص له على نحو لا يجوز الاتفاق عليه، أما البعض الآخر فأجازته[4].

---

[1]– بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 114.

[2]– المرجع نفسه.

[3]– بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص 95.

[4]– عدنان غسان برانبو، مرجع سابق، ص 505.

بالنسبة للجزائر فنجد في قانون المنافسة أنه حظر مثل هذه الممارسات ودليل ذلك المواد 06 و 07 و 13 منه، إلا في حالات استثنائية وبغرض تحقيق النمو والتطور الاقتصادي والرقي بمجال المنافسة، أجاز البعض منها وفقا لشروط خاصة رغم خطورتها[1].

كما قد يتضمن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية شروطا تلزم المرخص له ضرورة الامتثال لبعض معايير الجودة أي أن يكون المنتج على درجة معينة من الجودة وفقا لنص الاتفاق، والالتزام بهذا الضمان يؤذي إلى عدم الإضرار بسمعة المرخص خاصة إذا سمح باستغلال علامته التجارية، وبهذه الحالة يلتزم المرخص له بالمحافظة على جودة الإنتاج ويسأل عن الأضرار التي تلحق بالمرخص نتيجة لفقدان منتجاته قوة الجذب[2].

الفرع الثاني:

التقيد بشروط القصر

إن التقيد بالشروط القصرية في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية لا يخرج عن كونه أداء ثانوي مشترك بين طرفي العقد، إذ ينبغي الاتفاق على مضمونه والالتزام به من حيث التنفيذ، خاصة وأن الإخلال به يرتب المسؤولية العقدية.

لكن ومن الناحية الواقعية يعد هذا الالتزام التزاما سلبيا على أساس أن اقتصار رخصة الاستغلال ضمن حدود إقليم معين أو تسويق الإنتاج على إقليم معين أي عدم التعامل خارج منطقة جغرافية معينة مثل هذا التصور يقيد الملتزم به تقييدا مكانيا، ضف إلى ذلك أنه بمقتضى شرط القصر يتم تحديد مجال الانتفاع باستغلال العلامة التجارية وأن التعامل لا يكون إلا من شخص معين يحدده العقد بالذات[3].

[1]– أنظر المواد 06 و 07 و 13 من الأمر 03-03، مرجع سابق.

[2]– عدنان غسان برانبو، مرجع سابق، ص 507.

[3]– بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 116.

الالتزام بشرط القصر لا يحرم المرخص والمرخص له من حقوق التصرف بالعلامة التجارية ما لم يوجد نص يخالف ذلك أو اتفاق في العقد، والغرض من هذا الأداء هو حماية المنافسة غير المشروعة في حدود المنطقة المحددة أو بالنظر إلى إنتاج معين. بيد أن أهمية هذا الأداء يقرر عادة لمصلحة المرخص باعتباره مالك العلامة التجارية لذا يضفي على العقد صفة إذعان[1].

على هذا الأساس نجد معظم التشريعات تمنعه وتعتقد بأنه ممارسة تجارية غير مشروعة ومنافية للمنافسة الحرة، لذا يبقى على الدول النامية خصوصا تجنب النص على مثل هذا الشرط في عقود التراخيص.

المطلب الثالث

الالتزام بالضمان في مواجهة المستهلك

جرت العادة في وجود شرط في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يقضي بأن يضمن المرخص للمرخص له مسؤولية التعويض عن أي ضرر يمكن أن ينجم عن عدم صحة ما تم ذكره في العقد أو عن أي مطالبة من أي شخص آخر، وهذا ما سيتم دراسته في هذا المطلب حيث خصصناه لدراسة الالتزام بالضمان من حيث دراسة الأساس التعاقدي لهذا الالتزام (الفرع الأول)، والأساس القانوني له (الفرع الثاني) .

الفرع الأول

الأساس التعاقدي للالتزام بالضمان

نتيجة للتطورات التي عرفتها بيئة الأعمال مما أدى إلى ضرورة منح الحماية للمستهلك والتي لا تكتمل إلا عن طريق الضمان، إذ يضمن البائع للمستهلك حتى فترة خدمة ما بعد

[1]– بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 116.

البيع ، لكن قد يحدث ويتم النص في عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية على تحديد المسؤول بالضمان، بأن تكون المسؤولية تضامنية مشتركة بين المرخص والمرخص له وسواء ضمن اتفاق صريح أو ضمني [1]، وفي هذا الإطار ظهر اتجاهين :

الاتجاه الأول أكد على عدم مسؤولية المرخص في التزامه بالضمان والسبب راجع لكونه أجنبي عن عقد البيع المبرم بين المرخص له والمستهلك، ولأن غالبا ما تتضمن عقود البيع المبرمة بينهما الجهة التي يمكن أن تقدم الصيانة لها وتضمن للمستهلك، هذا البيان يعد بمثابة شرط تعاقدي سواء بين المستهلك والمرخص له بائع السلعة أو مجموع المرخص لهم حتى ولو كانوا خارج إقليم المرخص[2].

وتحليلا لهذا الاتجاه نجذه يضيق من مسؤولية المرخص في مسألة الضمان في مواجهة المستهلك في عقد الترخيص كونه أجنبيا عن العقد ، لكن وتطبيقا لمبدأ نسبية آثار فإن هذه المسؤولية يمكن أن تتسع من جانب المرخص له [3].

أما الاتجاه الثاني فيرى باتساع التزام المرخص له بالضمان على أساس انه في حالة قيام المرخص بتقديم البضاعة للمرخص له أو زوده بالجهة التي تقدم له هذه البضاعة ،فإن مسؤوليته هنا لا تقوم إلا إذا ثبت أنه ارتكب خطأ في تصنيع السلعة أو في مجال تصحيحها مثلا ، أما إذا كان المرخص له هو مصنع السلعة أو مصممها فمسؤوليته تظل قائمة أثناء وجودها لديه [4].

وفي حال إخلال المرخص له بمستوى الجودة فهذا يعبر عن إخلال المرخص بدوره الرقابي فيهدد علامته التجارية بالسقوط ، وهنا يجد نفسه بين خيارين إما أن يتحمل عبء

[1] _بوعش وافية ، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص121.

[2] _المرجع نفسه.

[3] _قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص، 75.

[4] _بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 122.

الضمان أو سقوط حق استغلال علامته في إقليم المرخص له ، وبالتالي سوف يختر الحل الأول على الأرجح [1].

الفرع الثاني:

الأساس القانوني للالتزام بالضمان

الضمان هو التزام كل متدخل خلال فترة زمنية معينة في حالة ظهور عيب بالمنتوج يقوم باستبداله أو إرجاع ثمنه أو تصليح السلعة أو تعديل الخدمة على نفقته.[2]

فحماية للمستهلك تدخل المشرع الجزائري بمجموعة من القواعد وجب إتباعها ومن دون مخالفتها كالالتزام بالضمان مثلا، وحتى وإن لم يتضمن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية نصا يقحم مسؤولية المرخص في الضمان.

وبالرجوع إلى قانون حماية المستهلك وقمع الغش الجزائري نجد أن الضمان الذي أقره المشرع الجزائري هو ضمان قانوني مقرر للمستهلك باعتباره الطرف الضعيف وبقوة القانون، حيث يتم تطبيقه بشكل أوسع مما هو مقرر عليه في القواعد العامة لأن نطاق تطبيقه يمتد كل اقتناء للسلع والخدمات. وفي حال عدم قيام المرخص له أو المرخص سوف نلجأ لتطبيق العقوبة المقررة في المادة 75 من قانون حماية المستهلك وقمع الغش[3]، مع الإشارة إلى أن الضمان القانوني لا يمكن الاتفاق على استبعاده بالإرادة المنفردة للمرخص أو المرخص له، وإلا عد بندا تعسفيا، فالمستفيد منه لا يدفع ثمنا مقابل إعماله لهذه الآلية على عكس الخدمة

[1]_بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 122.

[2]– أنظر المادة 03 الفقرة 19 من الأمر 09-03، مرجع سابق.

[3]– نصت المادة 75 على أنه :"**يعاقب بغرامة من خمسين ألف إلى مائة ألف دينار، كل من يخالف إلزامية تجربة المنتوج المنصوص عليها في المادة 15 من هذا القانون.**"

ما بعد البيع والضمان المقرر في المادة 14 من نفس القانون الذي يكون مجرد ضمان اتفاقي[1].

لابد معرفة مسألة مهمة تتعلق بمدى وجود استقلال في العلاقة بين المرخص والمرخص له في عقد الترخيص، فإذا كانت القاعدة العامة في أي مشروع تجاري أنه يكتسب الشخصية القانونية التي تكفل له وضعا مستقلا عن كافة المشروعات المماثلة لها، حتى وإن كانت الشركات الأجنبية تزوده بالمواد الأساسية لممارسة نشاطها، لكن الاستثناء يكون في عقود تراخيص الملكية الصناعية بما فيها عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، ذلك أن هذا العقد يسمح للشركات القابضة من أن تبرم هذا العقد بغرض استغلال علامتها[2].

فالطابع الخصوصي لهذا العقد ووجود الفجوة الاقتصادية في الالتزامات بين أطرافه كان له انعكاس على بعض آثاره في مواجهة الغير، إذ تم توسيع مسؤولية المرخص له في مواجهة المستهلك مقابل تقليص مسؤولية المرخص، وهذا ما يجسد الأهداف الخفية للمرخص في إبرام عقد الترخيص، خاصة إذا تعلق الأمر بمسألة تجنب مخاطر الاستثمار،[3] إذ تبقى مسؤولية الضمان في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية مسؤولية مشتركة وتضامنية بين المرخص والمرخص له على حد سواء.

ومن تم يبقى المرخص له خاضع لسلطة وهيمنة وتبعية المرخص التي تظهر لنا جليا من خلال فرض العديد من الشروط والالتزامات تحد من حرية المرخص له، وتفرض عليه التبعية الاقتصادية طالما أن المرخص يظل المالك لعنصر العلامة التجارية. التي تعد

---

[1]– نصت المادة 14 على أنه:" **كل ضمان آخر مقدم من المتدخل بمقابل أو مجانا، لا يلغي الاستفادة من الضمان القانوني المنصوص عليه في المادة 13 أعلاه.**

يجب أن تبين بنود وشروط تنفيذ هذه الضمانات في وثيقة مرافقة للمنتوج."

[2]– قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص 76.

[3]– بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 124.

هي الأخرى وسيلة لنجاح وركيزة أساسية لاستمرار المرخص له في النشاط الذي يشمله الترخيص[1].

[1]– بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 124.

الفصل الثاني

الآثار المترتبة عن انقضاء العقد

يعتبر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود المؤقتة والزمنية محددة المدة، فينقضي هذا الأخير بمجرد توفر أي سبب من أسباب انقضائه سواء أكانت أسباب عامة منصوص عليها في القواعد العامة وهذا ما أقره الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات أو أسباب خاصة ينفرد بها هذا العقد لكونه يتميز بطبيعة خاصة.

مما يفهم أن عقد الترخيص هذا تطبق عليه القواعد العامة التي تحكم سائر العقود في الحالات التي تنقضي بها الالتزامات التي ينشئها العقد، فتكون لحالات الانقضاء هذه صفة أصلية لصيقة بالعقد محل الترخيص فلا يمكن لأحد من أطرافه التدخل لتعديله أو النص بخلاف ما جاء في مضمونه إلا باتفاق بينهما أو نص القانون على ذلك، فينقضي بانتهاء المدة المتفق عليها وهذا بعد تحقيق الهدف الذي أبرم من أجله، أو حتى لأسباب تجعل له نهاية قبل انتهاء مدته، كذلك ولكونه يتميز بطبيعة خاصة فإنه تتدخل حالات لينقضي بها تكون تبعية للعقد تجعل له نهاية.

وتأسيسا على أنه يتميز عن باقي العقود فإنه يرتب مجموعة من الالتزامات على كلا الطرفين، فتستمر العلاقة بينهما حتى بعد انقضاء العقد سواء كان الاتفاق بينهما صريحا أو ضمنيا.

لذلك سنتولى دراسة حالات انقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية (**المبحث الأول)** والنتائج المترتبة على هذا الانقضاء (**المبحث الثاني)**.

المبحث الأول:

حالات انقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

باعتبار أن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يحقق أهمية في الحياة التجارية وتنمية وترقية الاقتصاد الوطني وله فوائد ومميزات لكلا الطرفين، وكونه من العقود التي تتميز بطول مدتها واستمرارها إلى غاية تنفيذ الغاية المنشودة منه.

فالعقد الصحيح مصيره ونهايته الوفاء أي تنفيذ الالتزامات الناشئة عنه، فلا ينقضي هذا العقد بل يستمر ويبقى كسند للحقوق التي نشأت عن تنفيذ الالتزامات المترتبة عنه[1]، لكن هذا لا ينفي من أنه سيحل وقت وينتهي فيه هذا العقد وهذا بدخول أسباب عليه تجعل له نهاية، فينقضي كغيره من العقود الموجودة في القواعد العامة كانتهاء المدة التي اتفق عليها الطرفان في العقد وغيرها من الأسباب التي نتعرف عليها أكثر في هذا المبحث (**المطلب الأول**) أو ينقضي بأحكام استثنائية كالانقضاء بسبب انتقال الملكية أو بسبب آخر وهذا ما سنتعرف عليه بصفة أدق (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول:

القاعدة العامة لانقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

غالبا ما يتفق الطرفان في عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية على تحديد مدة للعقد، إذ المعروف على أن الغاية من عقد الترخيص هي استغلال العلامة لمدة معينة وبمجرد أن تنتهي هذه المدة ينقضي عقد الترخيص هذا[2].

[1]- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 125.

[2]- نادر عبد الحليم السلامات، مرجع سابق، ص 156.

لكن يمكن أن ينقضي العقد لكن من دون أن تستنفذ كل الالتزامات المتبادلة بين الأطراف أو بعضها، ولهذا فانقضاء عقد الترخيص هذا يكون بانتهاء مدة العقد **(الفرع الأول)**، أو إرادة أحد طرفي العقد **(الفرع الثاني)** أو حتى مسألة الاعتبار الشخصي **(الفرع الثالث)**.

الفرع الأول:

انتهاء مدة عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

إن الأصل في التزامات الأطراف في هذا العقد ليست أبدية فهي تنتهي بانتهاء المدة المحددة له، لهذا كانت العقود بصفة عامة وعقد ترخيص استغلال التجارية بصفة خاصة محددة المدة[1]، وهو الأمر الذي يشترطه المانح حتى تبقى إدارته وسيطرته وفق هذا العقد قائمة على هذا النشاط[2].

وبالعودة للمشرع الجزائري نجده يقر بتحديد فترة الرخصة كعنصر من عناصر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية تحت طائلة البطلان لأن تحديد مدة الترخيص يعتبر أمرا في غاية الأهمية لكل من المرخص والمرخص له بهدف تنفيذ عقد الترخيص[3]، هذا ما نصت عليه المادة 17 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات[4]، وهذا بحكم ارتباطه بقائمة السلع والخدمات التي تكون موسومة بالعلامة التجارية محل الترخيص ومرتبطة بمدة معينة وبقاء ارتباط الجمهور بها[5].

[1]-بن يوسف إسمهان، مرجع سابق، ص 29.

[2]-رشا ابراهيم عبد الله عبد الله، مرجع سابق، ص 81.

[3]-حمياز ليندة، بوخيمة نوال، مرجع سابق، ص 72.

[4]-أنظر المادة 17 من الأمر 03-06 ، مرجع سابق.

[5]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 127.

فتحديد مدة العقد تسمح لطرفيه بمباشرة نشاطه دون تعرضه لخطر الإنهاء المفاجئ للعقد أو بقائه مقيدا في العلاقة التعاقدية التي تربطه بالطرف الآخر، وتفادي الالتزام الدائم خاصة إذا انبثق عنه نتائج سلبية[1].

وبالرجوع إلى مدة العقد فيخضع لحرية أطرافه إلا أنه يجب مراعاة الوقت الكافي لتحقيق الأرباح من طرف المرخص له[2].

تنص المادة 05 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات على أنه:" **يكتسب الحق في العلامة بتسجيلها لدى المصلحة المختصة.**

دون المساس بحق الأولوية المكتسب في إطار تطبيق الاتفاقات الدولية المعمول بها في الجزائر، تحدد مدة تسجيل العلامة بعشر (10) سنوات تسري بأثر رجعي ابتداء من تاريخ إيداع الطلب.

يمكن تحديد التسجيل لفترات متتالية تقدر بعشر (10) سنوات وفقا للأحكام المحددة في النصوص المتخذة لتطبيق هذا الأمر.

يسري التجديد ابتداء من اليوم الذي يلي تاريخ انقضاء التسجيل".

بما يفهم أن الحق الوارد على العلامة التجارية محل الترخيص يتميز بالتأقيت، والسبب أن الحماية القانونية التي تملكها العلامة التجارية بسبب تسجيلها تسقط بمجرد مرور 10 سنوات تبدأ مدة سريانها منذ تاريخ تسجيل الطلب، هذا التأقيت يعود إما لمحدودية النطاق الزمني للحماية القانونية أو سقوط العلامة التجارية لأسباب واقعية أهمها عدم

[1]-بورحلة كريمة، عقد تحويل العلامة التجارية في القانون االجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016، ص 81.

[2]-نادر عبد الحليم السلامات، مرجع سابق، ص 156.

استغلال العلامة التجارية فينقضي العقد حتى ولو لم تكن المدة المتفق عليها لسقوط الحماية مما يؤدي إلى سقوط القيمة التبادلية لمحل العقد[1].

لكن وفي المقابل لا يمكن لمدة الترخيص أن تزيد عن المدة المقررة لحماية العلامة وفق تسجيلها أي مدة عشر سنوات إلا في حالة اتفاق الأطراف على مدة أقل من ذلك كما هو الحال في الواقع العملي[2].

لكن يستثنى من هذا أنه لا يمنع أن يستمر عقد الترخيص حتى وإن انتهت المدة القانونية المقررة للعقد سواء المتفق عليها بين طرفيها أو المدة التي يحددها له القانون، وهذا عن طريق لجوء أطرافه إلى تجديده، هذا ما يعطي للطرفين الحق في إدخال شروط جديدة على العقد[3].

فيتحدد النطاق الزمني لعقد الترخيص بما اتجهت إليه إرادة أطرافه، لذا لا بد من اتجاه إرادة الأطراف إلى الاتفاق المسبق عليه أو مد النطاق الزمني للعقد لذا فالتجديد لا يفترض[4].

مما يفهم بأن مسألة تجديد هذا العقد قد يكون تجديد ضمنيا أو تجديد صريح، أما التجديد الضمني فيكون عند انتهاء العقد بحلول أجله ويسكت كلا الطرفين ما يؤدي إلى بقاء المرخص له يستغل العلامة التجارية، هذا ما يدل إيجابا ضمنيا وسكوت المرخص يعتبر تجديد ضمني لهذا العقد، ما يؤدي إلى قيام عقد جديد بين طرفيه[5].

---

[1]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 127.

[2]- المرجع نفسه، ص 128.

[3]-حمدي محمود بارود، "عقد الترخيص التجاري"، **مجلة الجامعة الإسلامية**، المجلد 16، عدد 02، كلية الحقوق، جامعة الأزهر، فلسطين، 2008، ص 842.

[4]-بلمهدي كريم، تودرت أمزيان، مرجع سابق، ص 57.

[5]-نادر عبد الحليم سلامات، مرجع سابق، ص 159.

هذا ما يميز التجديد الضمني إذ أن المتعاقدان لم ينصا عليه صراحة إذ أن النص عليه صراحة نكون أمام التجديد الصريح للعقد الذي يتفق الطرفان على تجديده تلقائيا بمجرد انتهائه.

يستخلص بأن التجديد يحقق نوع من المصلحة المشتركة بين طرفيه المرخص والمرخص له إذ يضمن للمرخص استمرار وجوده ونجاحه[1]، ولأنه يتعلق بطبيعة السلع والخدمات التي تكون متعلقة بالعلامة محل الترخيص ومتعلقة بمدة معينة لحياة المنتجات وبقاء الجمهور مرتبطا بها[2].

مما يفهم في حالة انتهاء مدة الترخيص وعدم اتفاق طرفي العقد على تجديده فإن المرخص أو المرخص له يستطيع طلب شطب قيد رخص الاستغلال من سجل العلامات وهذا ما يعاب على المشرع الجزائري إذ أنه لم يدرس هذه النقطة ولم يشر إليها في قوانينه الخاصو المتعلقة بالعلامة[3].

الفرع الثاني:

إرادة أحد طرفي العقد

تنص المادة 106 من القانون المدني الجزائري على أنه: " **العقد شريعة المتعاقدين فلا يجوز نقضه ولا تعديله إلا باتفاق الطرفين، أو للأسباب التي يقررها القانون**"، وعليه هل يمكن أن ينتهي هذا العقد بإرادة منفردة لطرف دون الآخر؟

[1]-حمياز ليندة، بوخيمة نوال، مرجع سابق، ص 73.

[2]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص96.

[3]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 130.

ففي عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية لا يمكن لأي من المتعاقدين التمسك بديمومة هذا العقد إذ يمكن لأي من الطرفين إنهائه في أي وقت ومن دون تبرير رأيه، لكن الحق في الفسخ بصفة انفرادية ليس مطلقا بل يشترط فيه إجراء الإخطار[1].

فقصد حماية المتعاقد من الإنهاء المفاجئ للعقد والعمل على منحه الوقت اللازم لتنظيم أموره قبل الإنهاء، كان لابد من إعلامه مسبقا بالرغبة في الإنهاء وذلك خلال المدة التي تم الاتفاق عليها[2].

وبما أن هذا النوع من العقود من العقود الملزمة لجانبين فإذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر طلب تنفيذ العقد أو فسخه[3].

فقد يكون الإنهاء من جانب المرخص له إذ أن امتناع المرخص عن تنفيذ كل أو بعض التزاماته، وهذا يكون مثلا عند تخلف المرخص عن تقديم المساعدة الفنية أو تخلف المرخص عن تمويله بالمنتجات أو يقوم المرخص بتعديل العقد دون إعلامه وإخطاره مسبقا، هذا ما يتعارض مع القاعدة العامة في القانون المدني المتضمنة بأن العقد شريعة المتعاقدين[4].

وانطلاقا من أن المرخص له يمكنه إنهاء عقد الترخيص هذا العقد يمكن للمرخص أيضا إنهاءه وهذا في حالة خطأ من طرف المرخص له ونذكر بعض الحالات منها تخلف المرخص عن تسديد مبالغ الإتاوات الدورية أو إخفاء رقم الأعمال الذي به يتم حساب الأتاوى، عدم شراء الكميات الدنيا المتفق عليها، مخالفة الالتزام بعدم المنافسة أثناء فترة التعاقد، بالإضافة إلى عدم احترام معايير النشاط المعتمدة من قبل المرخص وعدم متابعة

---

[1]-بورحلة كريمة، مرجع سابق، ص 82.

[2]-المرجع نفسه، ص 83.

[3] – الموقع الإلكتروني https://www.Al Moqatel.com تاريخ الإطلاع 2022/05/20 على الساعة 15:57.

[4]-دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، مرجع سابق، ص 62.

التكوين اللازم من أجل التحكم في المعرفة الفنية[1]، وإفشاء المعلومات السرية المتعلقة بالعلامة التجارية محل الترخيص للغير، كذلك من بين الأخطاء التي يقع فيها المرخص له الإساءة إلى السمعة التجارية للعلامة التجارية وللمرخص[2].

وعليه وتطبيقا للقواعد العامة يتضح أن انقضاءه بالإرادة المنفردة لأحد طرفيه لا ينتج أثره، إلا إذا رعيت فيه قواعد خاصة بالإشعار ومدته، وإلا كان الإنهاء تعسفيا يستوجب التعويض وترك أمر تقدير وجود تعسف في إنهاء عقد الترخيص إلى قاضي الموضوع[3].

الفرع الثالث:

الاعتبار الشخصي

باعتبار أن هذا العقد من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي، فإن شخصية كل من المرخص والمرخص له مهمة في عقد فيه وتكون محل اعتبار، إذ أن فقدان أي منهما لاعتباره يترتب عليه نهاية حتمية وينقضي لا محالة، ومن الأسباب التي تؤدي إلى فقدان الاعتبار الشخصي سواء للشخص ذاته كشخص طبيعي أو كشخص معنوي نذكر

أ ـ الوفاة: يعتبر وفاة المرخص والمرخص له أحد أهم أسباب انهيار الاعتبار الشخصي لأي منهما مما يعد سببا لإنهاء الرابطة التعاقدية بالرغم من أنه هناك من بعض علماء القانون لا يعتبرون الوفاة كسبب من أسباب انتهاء عقد الترخيص[4].

حيث تثور مشكلة انقضاء العقد بوفاة أحد المتعاقدين وتظهر في الغالب عند وفاة المرخص له إذا كان شخص طبيعي أكثر منها عند وفاة المرخص بحيث أن المرخص غالبا

---

[1]-إقجطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محند أولحاج، البويرة، 2016، ص 116.

[2]-دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، مرجع سابق، ص 63.

[3]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 131.

[4]-حمياز ليندة، بوخيمة نوال، مرجع سابق، ص 74.

ما يكون شركة مساهمة لا تؤثر وفاة أحد المساهمين بها على العلاقة بين طرفي العقد إلا في حال انقضاء الشخصية المعنوية التي قد تؤدي إلى انقضاء العقد[1] (كما سنرى لاحقا).

وانطلاقا من أن عقد الترخيص يقوم على الاعتبار الشخصي، فلا تطبق أحكام المادة 108 من القانون المدني الجزائري التي تنص على أنه: " **ينصرف العقد إلى المتعاقدين والخلف العام، ما لم يتبين من طبيعة التعامل أو من نص القانون، أن هذا الأثر لا ينصرف إلى الخلف العام، كل ذلك مع مراعاة القواعد المتعلقة بالميراث**". بحيث أن وفاة أحد الأطراف يؤدي إلى انقضاء العقد ولا ينتقل العقد للورثة إلا بموافقة الطرف الآخر.

وتنتهي بالنسبة للشخص المعنوي بتوفر أحد الأسباب العامة لانقضاء الشركات[2].

ب ـ الإفلاس: تشكل الصعوبات المالية التي قد يتعرض لها المرخص أو المرخص له سببا كافيا لطلب فسخ العقد من الطرف الآخر[3]، فإذا كان إفلاس أي مؤسسة تجارية من الأسباب العامة لانقضائها، حيث يدل دليل على عدم قدرتها للوفاء بالالتزامات الملقاة على عاتقها، فإن تأثير الإفلاس يكون له علاقة إنهاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أقوى وأشد، بحيث أن إشهار الإفلاس يهدد الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه عقد الترخيص[4].

يعتبر الإفلاس في القانون التجاري نظام التنفيذ الجماعي على أموال التاجر المدين المتوقف عن دفع وتسديد ديونه في مواعيد استحقاقها بحيث يتم جرد وجمع أموال هذا المدين أو يتم بيعها قضائيا ثم يوزع حاصل وناتج هذا البيع بالتساوي على جماعة الدائنين كل منهم بنسبة الدين المستحق في ذمة المدين المفلس[5].

---

[1]-رشا ابراهيم عبد الله عبد الله، مرجع سابق، ص 81.

[2]-أنظر المواد من 437 إلى 441 من الأمر 75-58 ، مرجع سابق.

[3]-رشا ابراهيم عبد الله عبد الله، مرجع سابق، ص 89.

[4]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 132.

[5]-حمياز ليندة، بوخيمة نوال، مرجع سابق، ص 74.

لذلك يتضح أن إنهاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية لا يقوم تلقائيا أو بقوة القانون وإنما يخضع للسلطة التقديرية للقاضي إلا في حالة وجود شرط فاسخ في العقد يقضي بأنه منفسخ من تلقاء نفسه[1]، إذ أن الحكم بشهر الإفلاس له أثر هام على استمرارية عقد الترخيص[2].

ج ـ الاندماج: ويقصد باندماج الشركة انتقال جزء من أصول الشركة المندمجة المادية والمعنوية إلى الشركة الدامجة التي تكون إما قائمة من قبل أو أنشئت من أجل متابعة نشاط الشركة المندمجة مع ضم أصولها إليها بشراء جميع أو جزء كبير من عناصر الشركة[3].

بما يفهم أن للاندماج أثر على عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يتغير بتغير طريقة الاندماج.

ج ـ1 الاندماج عن طريق الضم: ويكون بانضمام إحداهما إلى الأخرى بحيث تنقضي الشركة المندمجة وتنتقل أصولها إلى الشركة الدامجة، ولاشك أن دخول المرخص في علاقة دمج مع منشأة قد يهدد مصالح المرخص له الذي سيضطر إذا أراد الاستمرار في عقد الترخيص مع المرخص أن يتعامل مع إدارة جديدة، قد لا توفر له هذه الإدارة مستوى المعرفة الفنية نفسها والمساعدة والعلامة التجارية التي يوفرها له المرخص والتي كانت من قبل السبب الدافع للمرخص له لإبرام عقد ترخيص مع صاحب العلامة وهذا ما يبرز الاعتبار الشخصي في مثل هذه العقود[4].

[1]- حمياز ليندة، بوخيمة نوال، مرجع سابق ، ص 75.

[2]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 133.

[3]-بورحلة كريمة، مرجع سابق، ص 87.

[4]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 134.

ج ـ 2 الاندماج عن طريق المزج: وبهذا يتم حل شركتان قائمتان أو أكثر لتكوين شركة جديدة تقوم على أنقاضها[1].

الأصل هو ألا تنقضي العقود المبرمة من قبل هاتين الشركتين وذلك بانتقال جميع الحقوق والالتزامات للشركة الجديدة غير أن هذا الوضع يؤدي إلى انقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية لفقدان الاعتبار الشخصي وزوال الشخصية القانونية للطرف المندمج ويحق له التمسك بإلغاء العقد أو التنازل عن هذا الحق والاستمرار مع الشركة الجديدة[2].

وتأسيسا على ما سبق يمكن القول أنه فعلا عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية مبني على الاعتبار الشخصي، شخصية كل من المتعاقدين لها محل اعتبار عند المتعاقد الآخر فقدان هذا الاعتبار يرتب سبب من أسباب انقضاء العقد أي أن اهتزاز هذا العقد بأي طريقة تؤثر على العقد ما تجبر الطرف الآخر لإنهائه[3].

المطلب الثاني:

الأحكام الاستثنائية لانقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

مثلما هو معروف ينقضي عقد الترخيص إما باتفاق الطرفين أو بالأسباب المذكورة في القانون الواجب التطبيق على العقد، وباعتباره من العقود المحددة المدة فإن الأصل العام أن ينقضي عند حلول الأجل المحدد له، لكن هذه القاعدة ليست مطلقة فيمكن لعقد الترخيص أن ينقضي بصفة استثنائية وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب، إذ سنتناول الصفة التبعية لانقضاء عقد الترخيص من خلال التطرق إلى انقضائه بسبب انتقال الملكية **(الفرع الأول)**

[1]-إقجطال فريدة، مرجع سابق، ص 120.

[2]-المرجع نفسه .

[3]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص ص 96-97.

وانحلال عقد الترخيص **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول:

الانقضاء بسبب انتقال ملكية العلامة

باستقراء المادة 14 من الأمر **03-06** المتعلق بالعلامات نجد أنها تنص على أنه:"**بمعزل عن التحويل الكلي أو الجزئي للمؤسسة يمكن نقل الحقوق المخولة عن طلب التسجيل أو تسجيل العلامة كليا أو جزئيا أو رهنها .**

يعد انتقال الحق باطلا إذا كان الغرض منه تضليل الجمهور أو الأوساط التجارية فيما يتعلق على وجه الخصوص بطبيعة أو بمصدر أو بطريقة صنع أو بخصائص أو قابلية استخدام السلع أو الخدمات التي تشملها العلامة".

من خلال هذه المادة يتضح لنا أن مالك العلامة التجارية يمكن له التنازل عن الحقوق الناتجة له من تسجيل علامته سواء تنازل عنها كليا أو جزئيا.

بما يفهم أن التنازل عن العلامة التجارية يتناول نقل ملكية العلامة التجارية بكل ما يرتبط بها من حقوق لشخص آخر، وبهذا لا يكون من المالك القديم استعمال العلامة إلا إذا حصل على ترخيص بذلك من المالك الجديد، وهذا الانتقال يمكن أن يكون للغير كما يمكن أن يكون للمرخص له[1].

وعليه في هذه الحالة نميز بين حالتين:

[1]– قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص95.

أولا : انتقال العلامة التجارية محل عقد الترخيص إلى المرخص له

لا تثير هذه الحالة أية إشكالات فيما يتعلق بسريان عقد الترخيص من عدمه، ذلك أن المرخص يصبح بموجب اتفاق الطرفين مالكا جديدا للعلامة التجارية بعدما كان مخولا له فقط باستغلالها، وبالتالي فعقد للترخيص سوف ينقضي لتنتفي بهذا التنازل ما بقيت له من مدة[1]، بيد أن المرخص يبقى ضامنا للمرخص له باعتباره المالك الجديد للعلامة من أي عيوب خفية أو تعرض سواء منه أو من الغير وهذا طبقا للقواعد العامة في القانون[2].

لكن على شرط أن يتضمن العقد الناقل للملكية إلى المرخص له بيان عن كيفية انقضاء عقد الترخيص، وتبيان كل الشروط التي تم إدراجها في العقد، و هذا الإجراء يقلل بشكل كبير من حدوث أي منازعات حول تنفيذ العقد الجديد[3] .

ثانيا : انتقال العلامة موضوع عقد الترخيص إلى الغير

يحق للمرخص أن يتنازل عن العلامة التجارية باعتباره مالكا لها، وبما أن عقد الترخيص من العقود التي تخضع في أحكامها للقواعد العامة المتعلقة بعقد الإيجار فإنه وحسب المادة 469 مكرر3 من القانون المدني الجزائري عند انتقال ملكية العلامة سواء كان ذلك إراديا أو بطريقة أخرى يكون عقد الترخيص نافذا في حق المالك الجديد في حدود مدة عقد الترخيص[4].

ونفاذ عقد الترخيص على المالك الجديد يتوقف على قيام عقد آخر جديد ينشىء التزامات وحقوق على العلامة ذاتها، وثبوت تاريخ العقد قبل العقد الجديد الناقل للملكية وذلك

---

[1]- بلمهدي كريم، تودرت أمزيان، مرجع سابق، ص61.

[2]– قرماط احمد الأمين، مرجع سابق، ص96.

[3]– بوعش وافية ،عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 136.

[4]–نصت المادة 469 مكرر3على: "**إذا انتقلت ملكية العين المؤجرة إراديا أو جبرا يكون الإيجار نافذا في حق من انتقلت إليه الملكية** ".

من خلال التاريخ الثابت في سجل العلامات كون عقد الترخيص غير نافد في مواجهة الغير، مع ملاحظة أن انتقال ملكية العلامة التجارية إلى الغير يؤدي إلى انقضاء الشخصية القانونية للمشروع المرخص[1].

وعليه فانقضاء الشخصية القانونية للمرخص يمكن للمرخص له طلب فسخ العقد متمسكا بالاعتبار الشخصي لمالك العلامة، فيقتضي التمسك بهذا الأخير زوال شخصية المرخص وهو ما لا يتحقق عند بيع مشروعه إلا إذا اتفق على عكس ذلك[2].

الفرع الثاني:

انحلال عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

القاعدة العامة في العقود هي أن العقد ينحل إما بالفسخ أو الانفساخ ،حيث يكون الفسخ إما اتفاقيا بين الطرفين أو بحكم القضاء ،في حين يتم الانفساخ بحكم من القانون والفسخ يكون في العقود الملزمة لجانبين، والقانون أعطى الخيار للدائن إما بمطالبة المدين بتنفيذ الالتزام أو أن يطالب بالفسخ ، والقاضي يحكم حسب طلب الدائن، فإذا طالب هذا الأخير المدين بتنفيذ الالتزام وجب على القاضي أن يقضي بالتنفيذ و ليس له أن يحكم بالفسخ [3].

أما إذا طالب الدائن بالفسخ فيجوز للقاضي أن يقضي إما بمنح المدين أجلا لتنفيذ التزاماته وإما أن يقضي بفسخ العقد، هذا الأخير يكون بشروط وهي: أن يكون الدائن طالب الفسخ مستعدا لتنفيذ التزاماته، وأن يظل المدين متخلفا عن تنفيذ التزاماته رغم قدرته على

[1] -بلمهدي كريم، تودرت أمزيان، مرجع سابق، ص61.

[2] –بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص137.

[3] – قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص97.

تنفيذها وأن يطالب الدائن بالفسخ، وأن يكون الدائن قادرا على إعادة الحال إلى ما كانت عليه قبل العقد [1].

مع الإشارة إلى أن الفسخ يتقرر إما بزوال الوجود القانوني لأحد أطراف عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أو باندماج هذا الأخير مع مشروع تجاري آخر[2].

1_ زوال الوجود القانوني لأحد طرفي العقد

عقد الترخيص من العقود التي تخضع في أحكامها إلى عقد الإيجار، وعليه وحسب المادة 469 مكرر2 من القانون المدني الجزائري فإنه ينقضي بزوال أو موت أحد الطرفين، لكن خصوصية هذا العقد قد تحول دون من استمراره إلى الخلف العام أو الخاص حسب الأحوال[3].

أولا: زوال الوجود القانوني للمرخص

يطرح الفصل بين الذمة المالية للشركة والذمة المالية للشركاء مفهوما جديدا للغير حيث لا مجال للبحث في طبيعة المركز القانوني للشركاء في مشروع المرخص وإنما المقصود هو التفرقة بين شركة المرخص والشركاء فيها، فالشركاء ليست لهم أي صفة في عقد الترخيص إلا من خلال الشخصية القانونية للشركة وبرز هذا الإشكال بوضوح في حالة بطلان الشركة إذ قد تنشى شركة المرخص موصومة بعيب يبطلها [4].

[1] –بلمهدي كريم، تودرت أمزيان، مرجع سابق، ص62.

[2] – قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص97.

[3] - أنظر المادة 469 مكرر 2 من الأمر 75–58، مرجع سابق.

[4] –بلمهدي كريم ، تودرت أمزيان، مرجع سابق، ص63.

وفي حالة البطلان يعود المتعاقدون إلى الحالة التي كانوا عليها قبل التعاقد، لكن نظرية الشركة الفعلية جاءت بغير ذلك حيث برزت لتحمي الغير الذي تعامل بحسن نية مع الشركاء، وعليه المرخص له يكون بين حالتين: الأولى يعترف له القضاء بصحة التصرف الذي أبرمه مع شركة المرخص الباطلة، والثانية تنحل فيها الشركة بسبب البطلان.

ونطاق نظرية الشركة الفعلية ينحصر في الاعتراف بما أبرمته من تصرفات قبل الكشف عن البطلان ويمتد إلى التصرفات التي تمكنها من التصفية أو تصحيح ما لحقها من بطلان فإذا مكن تصحيح البطلان من أن يعيد للشركة وجودها فإن عقد الترخيص يستمر دون أي إشكال، أما إذا حدث العكس فسيكون استمرار العقد صعبا ويمكن للمرخص له الرجوع على موجودات الشركة الباطلة بدعوى الاسترداد والتعويض كأثر لفسخ العقد[1] .

ثانيا: زوال الوجود القانوني للمرخص له

في غالبية الأحوال ينقضي عقد الترخيص بسبب زوال أو موت أحد الطرفين وهذا باعتباره عقدا من عقود الإجارة، غير أنه إذا زالت شخصية أحد الطرفين فمن الممكن أن يستمر عقد الترخيص مع الخلف العام أو الخلف الخاص حسب الأحوال [2]، وفي هذه الحالة نتطرق إلى حالتين:

الحالة الأولى: بطلان شركة المرخص له

يعد عقد الشركة باطلا بطلانا مطلقا في حالة انعدام الرضا أو كان محل الشركة وسببها مخالفا للنظام العام والآداب العامة، وعندما يكون العقد باطلا بطلانا مطلقا فقد

[1]– بلمهدي كريم، تودرت أمزيان، مرجع سابق، ص ص 63–64.

[2]–قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص 98 .

أجازت المادة 102 من القانون المدني الجزائري لكل ذي مصلحة أن يتمسك بهذا البطلان[1]، مع ملاحظة أنه لا يشترط في البطلان أن يتمسك به صاحب المصلحة، وعليه لا يحتاج المرخص إلى التمسك بالبطلان لعدم المضي في تنفيذ العقد فله حرية التوقف عن تنفيذه وقت صدور الحكم ببطلان شركة المرخص له [2].

ويستطيع المرخص المطالبة بالأثر الرجعي للبطلان إذا كان له فيه مصلحة، في حين إذا استطاع المرخص له تطهير الشركة من سبب البطلان وتمكنت من العودة لممارسة نشاطها مرة أخرى فإن ذلك يفوت على المرخص فرصة الإنهاء ويستمر العقد كأن شيء البطلان لم يكن، فلا ينشأ حق المرخص في الإبطال بموجب الحكم وإنما يباشر تحت رقابة القضاء وبقوة القانون عند توفر شروطه [3].

الحالة الثانية: اثر حل الشركة على عقد الترخيص

ينتج عن انتهاء الشركة أثران ، فقد يستمر عقد الترخيص وذلك حين يتفق الشركاء على استمرار عقد الشركة قبل حلول الأجل طالما لم تغب شخصية الشركة عن الوجود ،أو قد يزول عقد الترخيص حين يتفق الشركاء على امتداد الشركة ويعتبرون ذلك بمثابة إنشاء شركة جديدة، وذلك يؤدي إلى انقضاء عقد الترخيص بحلول أجل انتهاء أجل انتهاء الشركة وزوال شخصيتها القانونية ، ومن ثم تكون الشركة الجديدة بمثابة مرخص له مرشح يحتاج لموافقة جديدة من المرخص [4].

---

[1]–نصت المادة 102 على:"**إذا كان العقد باطلا بطلانا مطلقا ،جاز لكل ذي مصلحة أن يتمسك بهذا البطلان، وللمحكمة أن تقضي به من تلقاء نفسها ولا يزول البطلان بالإجازة. وتسقط دعوى البطلان بمضي خمسة عشر سنة من وقت إبرام العقد** ".

[2]– قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص99.

[3]–بلمهدي كريم ، تودرت أمزيان، مرجع سابق، ص 64 .

[4]–قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص 99 .

2_اندماج المشروع التجاري مع شركة أخرى

يمكن للمشروع التجاري الذي يتخد أحد الأشكال القانونية للشركات التجارية أن يقوم بعملية الاندماج مع شركة أخرى[1]، ومعنى اندماج الشركة هو انتقال جزء من أصولها المادية والمعنوية إلى الشركة الدامجة التي تكون إما قائمة من قبل أو أنشئت من أجل متابعة نشاط الشركة المندمجة مع ضم أصولها إليها بشراء جميع عناصر الشركة أو جزء منها[2]، ويكون الاندماج إما عن طريق الضم وهو الاتفاق بين شركتين قائمتين أو أكثر على أن تنضم إحداهما إلى الأخرى فتنقضي الشركة المندمجة وتنتقل أصولها إلى الشركة الدامجة فتصبح هذه الأخيرة مستقلة بحق التقاضي وملزمة بكل ديون الشركة المندمجة [3].

نصت المادة 756 من القانون التجاري الجزائري الفقرة الثانية على أن :" **يجوز لدائني الشركة الذين شاركوا في عملية الإدماج وكان دينهم سابقا لنشر مشروع الإدماج ،أن يقدموا معارضة ضد هذا الأخير في أجل 30 يوما ابتداءا من النشر المنصوص عليه في المادة 748** ".

باستقراء هذه المادة يتضح لنا أنه يمكن للمرخص له باعتباره دائن للمرخص أن يقدم معارضة ضد هذا الأخير في الآجال المحددة قانونا وهذا إذا كانت عملية الإدماج تمس بمصالح وتهدد استمرارية العلاقة التعاقدية، وفي هذه الحالة يمكن للمرخص طلب إنهاء العقد مع المطالبة بالتعويض.

أما إذا كانت شركة المرخص مندمجة في شركة أخرى بما يؤدي إلى انقضاء شخصيتها القانونية وحلول الشركة الدامجة محلها في جميع أصولها وخصومها، يبقى الخيار للمرخص له بين الاستمرار في العلاقة التعاقدية أو انقضائها، أما في حالة الاندماج عن طريق المزج

[1] – قرماط أحمد الأمين، مرجع سابق، ص99.

[2] –بورحلة كريمة ، مرجع سابق، ص 87.

[3] –المرجع نفسه.

فيترتب عليه زوال الشركتين المندمجتين ونشوء شركة جديدة ينتقل إليها كل رأس مال الشركة المدمجة وهنا يبقى المرخص مرتبطا فيما يتعلق بحقوقه والتزاماته بالذمة المالية للشركة الجديدة وهذا حسب المادة 749 من القانون التجاري الجزائري الفقرة الثانية [1].

المبحث الثاني:

النتائج المترتبة عند انقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية

انطلاقا من المبدأ العام في العقود أن التزامات الطرفين تنتهي بمجرد انتهاء العقد سواء كان هذا الأخير انتهى بانتهاء المدة المحددة له قانونا، أو باتفاق الأطراف.

لكن الأمر يختلف بالنسبة لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، فبالرغم من انتهاء هذا الأخير إلا أنه يرتب آثار قانونية تبقى سارية المفعول حتى بعد انتهاء العقد، و هذا ما يميز هذا النوع من العقود فخصوصيته تتمثل في كونه يرتب آثار على المرخص له حتى بعد انقضاء العقد.

وهذا ما سنتعرف عليه في هذا المبحث، حيث سنتناول نتائج انقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، وهذا من خلال دراسة الالتزامات التي يرتبها بعد انقضائه والمتمثلة في الالتزام بعدم الاستمرارية في استعمال عوامل الاتصال بالعملاء **(المطلب الأول)**، واستمرار المرخص له بالامتناع عن منافسة المرخص **(المطلب الثاني)**.

[1]–نصت المادة 749 الفقرة 2 على :"**إن رأس مال الشركات المستوعبة أو المدمجة يؤول إلى الشركة المدمجة أو الشركة الجديدة الناتجة عن الإدماج في الحالة التي تكون عليها في تاريخ تحقيق العملية النهائية** ".

المطلب الأول:

الالتزام بعدم الاستمرارية في استعمال عنصر الاتصال بالعملاء

تأسيسا على أن الالتزامات التي يقرها عقد الترخيص تؤدي إلى زواله، إلا أن الطبيعة الخاصة التي يتميز بها باعتباره من عقود الأعمال فإنه يرتب آثارا حتى إلى ما بعد انقضائه.

ومن بين هذه الآثار الالتزام بعدم الاستمرارية في استعمال عنصر الاتصال بالعملاء، إذ يستوجب على المرخص له في حالة انتهاء العقد التوقف عن استعمال كافة ما يوفره له العقد من عناصر، ومن أجل توضيح هذا الالتزام لابد من البحث عن المقصود بعدم استعمال عنصر الاتصال بالعملاء (**الفرع الأول)** وكيفية عدم استعمال المرخص له لهذا الالتزام (**الفرع الثاني**).

الفرع الأول:

المقصود بعدم استعمال عنصر الاتصال بالعملاء

يستوجب على المرخص له في حالة انتهاء العقد المبرم بينه وبين المرخص أن يتوقف عن استعمال كافة ما وفره له العقد[1]، فيقصد بعدم استعمال عنصر الاتصال بالعملاء امتناع المرخص له عن استغلال العقد وإزالة كل ما من شأنه أن يشير إلى استمرار علاقة المرخص بالمرخص له والعلامة التجارية لأن ذلك يؤدي إلى إحداث اللبس أو الخلط لدى المستهلك باستمرار المرخص له في النشاط[2]، وبالتالي يؤدي إنهائه إلى انفصال المرخص له عن

[1]-بوعش وافية،"عن اختلال التوازن العقدي في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية "،**مجلة أبحاث قانونية وسياسية**، عدد 06، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2018، ص 399.

[2]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص 98.

شبكة الترخيص هذا ما يجبره على التوقف الفوري عن استغلال العلامة التجارية أو الظهور بمظهر المرخص له[1].

بما يفهم أن المرخص له ملزم بأن يرجع للمرخص جل العناصر غير المادية التي وضعها تحت تصرفه، فيلزم أن يعيد العلامة التجارية ويمتنع عن استغلالها ويرفع كل العلامات المميزة على السلع والخدمات والمنتجات التي كانت محل هذا العقد[2].

الفرع الثاني:

كيفية عدم استعمال عنصر الاتصال بالعملاء

يلتزم المرخص له عند انتهاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أي انتهاء العلاقة أو الرابطة بينه وبين المرخص أن يعيدها إلى المرخص مالك العلامة[3]، بحيث يتوقف المرخص له عن استعمال أو استغلال كافة أو أي من عناصر العقد[4].

التوقف النهائي للمرخص له عن استغلال العلامة التجارية وجميع ما يتعلق بالشارات المميزة لشبكة المرخص من العلامة التجارية والشعار ومواقع الانترنت والتي كان يستغلها خلال فترة سريان العقد ، والامتناع عن وضعها على واجهات المحل التجاري وجميع لافتاته وملصقاته الإشهارية وأغلفة منتجاته[5].

مما يفهم أنه يستعمل المرخص له عوامل الاتصال بالعملاء خلال مدة عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية فقط ويزول هذا العقد بانتهاء المدة المقررة له، وبهذا يزول مشروعه

[1]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 174.

[2]- المرجع نفسه.

[3]-دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، مرجع سابق، ص 69.

[4]-رشا ابراهيم عبد الله عبد الله، مرجع سابق، ص 92.

[5]-بورحلة كريمة، مرجع سابق، ص 91.

المنوط بعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية ويمتنع عن مواصلة نشاطه تحت نفس النظام[1].

مما يستخلص أن التوقف يكون بالابتعاد عن كافة ما وفره له العقد من عناصر معنوية كالمساعدة الفنية والمعرفة الفنية وكذلك تسليم كافة الوثائق المادية المرتبطة بها باعتبارها ملك للمرخص[2].

مما يتضح أنه يجب على المرخص أن يعطي كافة الوقت المناسب واللازم لينفذ المرخص له هذا الالتزام والذي يمكنه من نزع اللافتات التي تم وضع العلامة والشعار عليها والذي يحتاج إلى وقت ومدة معينة للقيام به[3].

لكن هناك إشكال يطرح بالنسبة للمعرفة الفنية فهي من العناصر المعنوية التي لا يمكن إخراجها من ذهن وأفكار المرخص له نتيجة تعامله معها طوال فترة العقد، هذا ما يدعو الرجوع إلى بنود العقد للتأكد من تنظيم الأمر من طرف المتعاقدين مثل وضع بند يمنع المرخص له من استغلال المعرفة الفنية لمدة زمنية معينة[4].

لكن إذا لم يرد في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أي إشارة إلى هذا الموضوع، فيمكن استعمال هذه التقنية من قبل المرخص له وبدون إذن المرخص، حتى لا يحق لهذا الأخير منعه من ممارستها، طالما أن هذه المعلومات قد نشرت وتم إفشاؤها فلا يمكن منع أي شخص من استعمالها، لكن لا يجوز للمرخص له إيصال هذه المعلومات إلى شخص ثالث خارج عن التعاقد[5].

---

[1]-بن يوسف إسمهان، مرجع سابق، ص 31.

[2]-بوعش وافية، عن اختلال التوازن العقدي في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، مرجع سابق، ص 399.

[3] -AL SURAIHY YASSER, La fin du contrat de franchise ,Thèse pour le doctorat en droit, Faculté de droit et des sciences sociales, Université de poitiers, 09 Septembre 2008, p 354.

[4]-دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، مرجع سابق، ص 70.

[5]-بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 148.

بما يفهم أنه إذا ما خالف المرخص له الالتزام بالتوقف عن استعمال عنصر الاتصال بالعملاء واستمر العمل به بعد نهاية العقد يقع تحت طائلة المتابعة الجزائية على أساس المنافسة غير المشروعة وجريمة التقليد.

جريمة التقليد: نصت المادة 26 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات على أنه: "**مع مراعاة أحكام المادة 10 أعلاه، يعد جنحة تقليد لعلامة مسجلة كل عمل يمس بالحقوق الاستئثارية لعلامة قام به الغير خرقا لحقوق صاحب العلامة.**

يعد التقليد جريمة يعاقب عليها بالعقوبات المحددة في المواد من 27 إلى 33 أدناه."

وبهذا يعتبر مرتكبا لجريمة التقليد إذا ما واصل استغلال العلامة التجارية على الرغم من انتهاء المدة المقررة للعقد، ويعاقب بالحبس من ستة أشهر إلى سنتين وبغرامة من مليونين وخمسمائة ألف دينار جزائري إلى عشرة ملايين دينار أو بإحدى هاتين العقوبتين فقط بالإضافة إلى الغلق المؤقت أو النهائي للمؤسسة كذلك مصادرة الأشياء والوسائل والأدوات التي استعملت في المخالفة وإتلاف الأشياء محل المخالفة[1].

المتابعة على أساس المنافسة غير المشروعة: يمكن للمرخص أن يتابع المرخص له على أساس المنافسة غير المشروعة باعتبار أن الاستمرار في الاستغلال رغم انقضاء العقد يشكل اعتداء على المصالح الاقتصادية للمرخص و ممارسة تجارية غير نزيهة مخالفة للأعراف التجارية النزيهة[2].

حيث نصت المادة 38 من القانون 04-02 أنه إذا ما تم مخالفة أحكام هذا القانون تعتبر ممارسات تجارية غير نزيهة وممارسات تعسفية، هذا ما أدى بالمشرع الجزائري في

[1]-أنظر المادة 32 من الأمر 03-06 ، مرجع سابق.

[2]-بورحلة كريمة، مرجع سابق، ص 92.

هذا القانون أن يفرض غرامة من خمسين ألف دينار جزائري إلى خمسة ملايير دينار على كل مخالف لهذا القانون وعدم الاعتداد بأحكامه[1].

بالإضافة إلى أنه يمكن للمرخص أن يتابعه مدنيا عن طريق رفع دعوى المسؤولية المدنية مطالبا إياه بالتعويض عن الأضرار التي لحقته جراء ذلك، أو جزائيا على أساس جريمة خيانة الأمانة بحيث يتم العقاب على تبديد الأشياء المستعارة[2]، بحيث نصت المادة 376 من قانون العقوبات الجزائري المتعلقة بجريمة خيانة الأمانة على أنه: " **يعاقب بالحبس من ثلاثة أشهر إلى ثلاث سنوات وبغرامة من 20.000 إلى 100.000 دج** ".

كما يمكن متابعته أيضا على أساس جريمة السرقة و المعاقب عليها وفقا لنص المادة 350 في فقرتها الأولى بالحبس من سنة إلى خمس سنوات وبغرامة من 100.00 دج إلى 500.000 دج[3].

وعليه القول أنه يجب على المرخص له أن يرجع كل ما يتعلق بالعلامة التجارية ويمتنع عن استغلالها.

لكن يضطر المرخص له في الاستمرار في هذا الاستغلال و هو حال تواجد مخزون من البضائع المرتبط بنشاط الترخيص والتي تحمل علامته التجارية للمرخص أو التي يصعب بيعها دون اقترانها بعلامة المرخص[4].

---

[1]-انظر المادة 38 من القانون 04-02، مؤرخ في 23 جوان 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر عدد 41، مؤرخ في 27 جوان 2004، معدل ومتمم بموجب قانون رقم 10-،06 مؤرخ في 15 أوت 2010، ج ر عدد 06، مؤرخ في 18 أوت 2010، قانون رقم 17-11، مؤرخ في 27 ديسمبر 2017، يتضمن قانون المالية لسنة 2018، ج ر عدد 76، مؤرخ في 28 ديسمبر 2018.

[2]-بورحلة كريمة، مرجع سابق، ص 93.

[3]-أنظر المادة 350 من الأمر 66-155، مؤرخ في 08 جوان 1966، يتضمن قانون العقوبات، معدل ومتمم، www.joradp.dz الأمانة العامة للحكومة.

[4]- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص ص 99 -100.

عمليا وما تجب ملاحظته أن معظم عقود تراخيص استغلال العلامة التجارية تمنح مدة معينة لاتخاذ مثل هذه الإجراءات، حيث يحق لصاحب العلامة التجارية عند انتهاء هذه المهلة وعدم استجابة المرخص له لذلك يلجأ إلى القضاء الاستعجالي لأجل استلزامه بذلك تحت طائلة الغرامة التهديدية عن كل يوم تأخير، علما أنه وبموجب أحكام عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية يمنع على المرخص له في حال متابعة نشاطه أو ممارسة نشاط مختلف أن ينقل ويقلد العلامة التجارية ويضعها على أي منتوج أو سلعة[1].

المطلب الثاني :

الالتزام بعدم المنافسة

قد يرد في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بند يلزم المرخص له بالامتناع عن منافسة المرخص حتى بعد انتهاء العقد وعدم ممارسة أي نشاط مشابه له.

وهذا ماسيتم دراسته في هذا المطلب حيث سنتطرق إلى المقصود بالالتزام بعدم المنافسة **(الفرع الأول)**، وكيفية الالتزام بعدم المنافسة **(الفرع الثاني)**.

الفرع الأول:

المقصود بالالتزام بعدم المنافسة

يتضمن عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية غالبا شرط يفرض على المرخص له السابق عدم منافسة المرخص عقب انقضاء العقد، ويهدف هذا الالتزام بالأساس إلى حماية المرخص عبر ضمان مصلحته المشروعة بحماية عنصر الزبائن والحفاظ على الهوية المشتركة للشبكة و سمعتها التجارية[2].

[1]- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، مرجع سابق، ص 100.

[2]- بورحلة كريمة، مرجع سابق، ص94.

والمقصود بهذا الالتزام هو أن المرخص له ملزم بعدم منافسة صاحب العلامة التجارية التي كانت تحت الترخيص أو كانت موسومة على سلع ومنتجات وخدمات المرخص له وهذا يكون في نطاق جغرافي محدد وفي مدة زمنية معينة [1].

بما يفهم أن هذا الأمر يعتبر قيدا على حرية المرخص له بممارسة التجارة أو أي مهنة أخرى مشابهة للنشاط الذي كان يمارسه في هذا العقد[2].

الفرع الثاني :

كيفية الالتزام بعدم المنافسة

يكون امتناع المرخص له عن منافسة المرخص عن طريق التزامه بعدم استغلال المعرفة الفنية في أي مشروع آخر منافس وعدم الدخول في أية علاقة عمل مع شركة أو مشروع منافس وكذا الامتناع عن ممارسة أي نشاط موازي لنشاط المرخص بعد انتهاء مدة العقد أو ممارسة نشاطه في قطاع أو إقليم ينافس المرخص لهم الآخرون [3].

غير أنه وبالرغم من أهمية هذا الالتزام من الناحية العملية وما يتضمنه من حرمان للمرخص له السابق من مباشرة نشاطه ومساس بحقه في المنافسة ،إلا أن المشرع الجزائري لم يقم بتنظيم هذا الالتزام وحتى الآن لازال يستمد من العادات والأعراف التجارية العملية[4].

[1]- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، ص152.

[2]- المرجع نفسه.

[3]- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مرجع السابق، ص151 .

[4]- بورحلة كريمة، مرجع سابق، ص 94.

إن بند عدم المنافسة يحقق مصلحة أكيدة للمرخص ،إلا أن هذا البند قد يلحق ضررا بالمرخص له و يرتب عواقب كارثية عليه متمثلة بمنعه من ممارسة أي نشاط مشابه في نطاق معين أو إقليم معين [1].

تجدر الإشارة إلى أن الامتناع عن المنافسة التزام مؤقت ومدته تكون قصيرة ،لكن ورغم ذلك يشترط حصول المرخص له بالعلامة التجارية على مقابل ،هذا المقابل ليس ثمنا وإنما مقابل لسلوك سلبي يتمثل في الامتناع ،فهو لا يعد تعويضا إذ لم يولد عن خطأ إنما الامتناع عن القيام بعمل[2] .

وتتكون عناصر مقابل عدم المنافسة من النفقات التي تكبدها المرخص له أثناء فترة سريان الشرط، وكذلك ما فقده هذا الأخير من أرباح كانت ستتحقق لو أنه ظل على رأس تجارته [3].

[1]- بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، ص152.

[2]-المرجع نفسه.

[3]- المرجع نفسه، ص153 .

الخاتمة

يعتبر عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية من العقود الحديثة التي ظهرت في عالم المال والأعمال وأكثرها انتشارا نتيجة للمكانة الاقتصادية الهامة التي يحتلها في اقتصاديات الدول، إذ يعمل على تقوية المنافسة بين الشركات ويلبي حاجيات المتعاملين الاقتصاديين، بالإضافة إلى إنعاشه للأسواق .

ينفرد هذا العقد بمجموعة من الالتزامات والأحكام تميزه عن غيره من العقود، باعتباره يرتب آثارا على أطرافه وكذا على قواعد المنافسة وهنا تبرز خصوصيته إذ أن هذه الآثار تمتد إلى مرحلة ما بعد انقضائه.

من هذا المنطلق توصلنا إلى النتائج التالية :

1_ يحق للمرخص له في عقد الترخيص استغلال العلامة التجارية محل هذا العقد وحمايتها أثناء تعرضها للتقليد من خلال رفع دعوى المنافسة غير المشروعة، إذ أن هذه الأخيرة ليست حكرا على المرخص فقط بل يمكن له السماح للمرخص له برفعها.

2_ يقع على المرخص له دفع مقابل استغلال العلامة التجارية للمرخص، وهو ما يسمى بالالتزام المالي، كما أنه يلتزم باستغلال العلامة التجارية ذلك أن عقد الترخيص يفرض عليه ذلك للحفاظ عليها وزيادة شهرتها.

3_ باستقراء نص المادة 17 من الأمر 03-06 نجد أن المشرع الجزائري غفل عن ذكر مقابل استغلال العلامة التجارية كعنصر في العقد، حيث أنه اكتفى بذكر مجموعة من العناصر وهي: العلامة، المدة، الإقليم، قائمة المنتجات والخدمات، واعتبر خلو العقد من هذه العناصر باطلا.

4_ يرد عقد الترخيص على عنصر من عناصر الملكية الصناعية والمتمثلة في العلامة التجارية، وهي تعتبر مال منقول معنوي تبقى مملوكة لصاحبها الأصلي يمكن للمرخص له استغلالها لمدة زمنية ومقابل أجر معين.

5_يساهم هذا العقد في إنعاش السوق وتقوية المنافسة بين المتعاملين الاقتصاديين، كما أنه يمنح فرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للدخول إلى الأسواق وكسب الخبرة والمعرفة في هذا المجال.

6_ تتجلى خصوصية عقد الترخيص من خلال آثاره، حيث أن آثاره لا تكون في مرحلة تنفيذ العقد فقط، بل تمتد إلى مرحلة ما بعد انقضائه حيث يبقى المرخص له ملزما ببعض الالتزامات كالالتزام بعدم المنافسة وعدم استعمال عناصر الاتصال بالعملاء .

7_ ينقضي عقد الترخيص بصفة أصلية بانتهاء المدة المتفق عليها بين أطرافه، فينقضي بالإرادة المنفردة عند إخلال أحد الطرفين بالالتزامات الواقعة عليه وبالتالي يحق للطرف الآخر إنهاؤه مع إخطاره مسبقا، غير أنه يمكن للطرفين الاتفاق على تجديده وعندها ينشىء عقد جديد لكن بمدة غير المدة المتفق عليها في العقد الأصلي.

8_ يمكن لعقد الترخيص أن ينقضي بصفة تبعية، فيكون ذلك عند انتقال ملكية العلامة التجارية سواء للمرخص له أو للغير، أو بانقضاء المشروع التجاري لأحد طرفي العقد واندماجه في مشروع آخر أو حله، وبالتالي هنا ينتهي عقد الترخيص بسبب تصرف قانوني قام به أحد أطراف العقد .

9_ أهم ما يمكن ملاحظته في التزامات طرفي عقد الترخيص هو أنها غير متوازنة فالمرخص له يبقى دائما خاضعا للطرف القوي و هو المرخص الذي يفرض سيطرته وهيمنته على العلاقة التعاقدية، حيث يمكن أن تصل هذه الهيمنة إلى المساس ببعض مبادئ التجارة وحرية المنافسة .

10_ يعد عدم التوازن في الالتزامات بين المرخص والمرخص له أمر بديهي في عالم عقود الأعمال، وهذا بسبب التطور الحاصل في المجال الاقتصادي وباعتبار أن المرخص هو مالك العلامة التجارية صاحبة الشهرة وسبيل المرخص له للنجاح، وركيزة أساسية لاستمراره

في النشاط الذي يشمله الترخيص، وبالتالي فعقد الترخيص يعتبر مكرسا للاختلالات الموجودة في بيئة الأعمال والعالم الاقتصادي.

على ضوء النتائج المقدمة نقترح ما يلي :

1_ حبذا لو أن المشرع الجزائري يقوم بوضع تنظيم قانوني خاص بعقد الترخيص، لأن بقاء هذا النوع من العقود دون أحكام خاصة به قد يؤدي إلى آثار سلبية تؤثر على طرفيه خاصة على المرخص له فيما يتعلق بالتعسف الذي قد يصدر من المرخص اتجاهه، وقد يؤثر كذلك على المنافسة ويؤدي إلى الإخلال بها، لذا نأمل من المشرع الجزائري أن يتدخل وينظمه.
2_ نناشد بنشر ثقافة نظام الترخيص والتعريف به وشرح إطاره القانوني والاقتصادي، وهذا من خلال تنظيم ملتقيات دولية تعرف به وبدوره على الاقتصاد الدولي وكذا الوطني.

على أساس النتائج والاقتراحات المقدمة واعتبارا من أن عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية إحدى عقود الأعمال التي تستجيب لحاجيات المتعاملين الاقتصاديين في الدخول إلى الأسواق، فإنه بوجه عام يرتب آثارا على المنافسة إلا أن الالتزامات بين الأطراف غير متوازنة، إذ نجد أن المرخص يفرض سيطرته على العقد ويضع شروطا تعسفية على المرخص له.

وفي الختام تعتبر القواعد العامة والأمر 03-06 المتعلق بالعلامات التجارية هي النظام القانوني الوحيد لعقد الترخيص في الجزائر على أمل إصدار قانون خاص به من طرف المشرع الجزائري مستقبلا.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولا- باللغة العربية:

I - الكتب:

1 – حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار الكتب القومية، القاهرة، 1993.

2 – عدنان غسان برانبو، التنظيم القانوني للعلامة التجارية: دراسة مقارنة، منشورات حلب الحقوقية، بيروت، 2012.

3 – محمد حسين عباس، التشريع الصناعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996.

4- ميثاق طالب عبد حمادي الجبوري، النظام القانوني لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية: دراسة مقارنة، د.ط، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2017.

5 – نادر عبد الحليم السلامات، عقد الترخيص باستعمال التجارية في التشريع الأردني: دراسة مقارنة، د.ط، منشورات الجامعة الأردنية، الأردن، 2011.

II - الرسائل والمذكرات الجامعية:

أ – رسائل الدكتوراه:

1 – بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وقواعد المنافسة، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص: القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2020.

2 – رشا ابراهيم عبد الله عبد الله، النظام القانوني لعقد الترخيص التجاري والصناعي: دراسة مقارنة مع إشارة خاصة إلى النظام القانوني الفلسطيني، رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه، تخصص: القانون التجاري، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2012.

3 – لعور بدرة، آليات مكافحة جرائم الممارسات التجارية في التشريع الجزائري، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في الحقوق، تخصص: قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014.

ب – مذكرات الماجستير:

1 – إقجطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص: قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محند أولحاج، البويرة، 2016.

2 – بورحلة كريمة، عقد تحويل العلامة التجارية في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص: قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016.

3 – بوعش وافية، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، تخصص: قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي، جيجل، 2015.

4 – سلام عزيز محمد الخطيب، عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية: دراسة مقارنة، أطروحة للحصول على شهادة الماجستير، تخصص: القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2018.

5 – شحاتة غريب شلقامي، النظام القانوني لعقد ترخيص استغلال العلامة التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، تخصص: الملكية الفكرية وإدارة الابتكار، كلية الدراسات العليا، جامعة الزرقاء، 2019.

6 – قرماط أحمد الأمين، عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية في القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة منتوري، قسنطينة، 2011.

7 – نعمان وهيبة، استغلال حقوق الملكية الصناعية والنمو الاقتصادي، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص: الملكية الفكرية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر01، 2010.

ج – مذكرات الماستر:

1 – بلمهدي كريم، تودرت أمزيان، عقد ترخيص إيجار العلامة التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص: قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2019.

2 – بن يوسف إسمهان، عقود استغلال العلامة التجارية، مذكرة نهاية الدراسة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر، تخصص: قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة زيان عاشور، الجلفة، 2014.

3 – حمياز ليندة، بوخيمة نوال، التمييز بين عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية وعقد الفرانشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص: القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2017.

4 – حوحاش حفيظة، قويدر عيسى فتيحة، الوظيفة القانونية والاقتصادية للعلامات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص: قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بونعامة، خميس مليانة، 2019.

5 – دبيه عبد الحفيظ، بوغازي شعيب، عقد الترخيص التجاري والصناعي، مذكرة التخرج لنيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص: قانون الشركات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018.

6 – سمار رابح، مكدحي سفيان، عقد الفرنشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، تخصص: قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة آكلي محند أولحاج، البليدة، 2020.

7 – قرقاط مريم، رقابة النوعية وقمع الغش، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص: قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2014.

III– المقالات:

1 – إرزيل الكاهنة، "استخدام حقوق الملكية الفكرية كآلية لتنشيط التنافس في السوق"، **المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية**، عدد 02، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015. ص ص 439-463.

2 – بن دعاس سهام، "مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية"، **مجلة المفكر للدراسات القانونية والسياسية**، المجلد 04، عدد 03، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد لمين دباغين، سطيف 02، 2021. ص ص 01-18.

3 – بن عياد جليلة، "العلامة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية"، **المجلة الشاملة للحقوق**، د.ع، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2021. ص ص 81-95.

4 – بوعش وافية، "عن اختلال التوازن العقدي في عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية"، **مجلة أبحاث قانونية وسياسية**، عدد 06، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيجل، 2018. ص ص 389-405.

5 – حامدي بلقاسم، حموتة عبد العلي، "عقد الترخيص باستغلال العلامة التجارية"، **مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية**، المجلد 08، عدد01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باتنة01، 2021. ص ص 620-635.

6 – حمدي محمود بارود، "عقد الترخيص التجاري"، **مجلة الجامعة الإسلامية**، المجلد 16، عدد 02، كلية الحقوق، جامعة الأزهر، فلسطين، 2008. ص ص 811-854.

7 – حواس فتيحة، حواس مولود، "دور العلامة في تحقيق المنافسة الاقتصادية"، **مجلة آفاق علمية**، المجلد 12، عدد 03، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، 2020، ص ص 401-416.

8 – حوحو رمزي، زواوي كاهنة، "التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري"، **مجلة المنتدى القانوني**، عدد 05، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، د س ن. ص ص 30-47.

9 – رمازنية سفيان، "النظام القانوني لعقد الترخيص باستغلال العلامة في التشريع الجزائري واتفاقية تريبس"، **مجلة الآداب والعلوم الاجتماعية**، المجلد 17، عدد 02، جامعة محمد لمين دباغين، سطيف 02، 2022. ص ص 267-279.

10 – زرباني محمد مصطفى، "دور العلامة التجارية في تحقيق التنمية الاقتصادية"، **مجلة الواحات للبحوث والدراسات**، المجلد 12، عدد 02، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، 2019. ص ص 209-239.

11 – ساسان رشيد، "المسؤولية عن الإعلام ما قبل التعاقدي"، **مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون**، عدد 39، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باجي مختار، عنابة، 2014. ص ص 159-173.

12 – ونوغي نبيل، "علاقة التأثير والتأثر بين العلامة التجارية والتنمية الاقتصادية"، مجلة صوت القانون، المجلد 06، عدد 02، معهد الحقوق والعلوم القانونية، المركز الجامعي سي الحواس، بريكة، 2019. ص ص 1011-1033.

13 – كنعان الأحمر، " الانتفاع بالعلامات التجارية كأداة للتنمية الاقتصادية"، مداخلة ألقيت في **ندوة الويبو الوطنية: عن الملكية الصناعية**، المنظمة العالمية للملكية الفكرية بالتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة وغرفة التجارة الدولية السورية، دمشق، سوريا، يومي 11 و 12ماي 2004، ص ص 03-14.

IV– النصوص القانونية:

أ – النصوص التشريعية:

1-أمر رقم 66-57، مؤرخ في 19 مارس 1966، يتعلق بعلامات المصنع والعلامات التجارية، ج ر عدد 23، مؤرخ في 22 مارس 1966. (ملغى).

2- أمر رقم 66-156، مؤرخ في 08 جوان 1966، يتضمن قانون العقوبات، معدل ومتمم، ج ر عدد 49، مؤرخ في 11 جوان ،1966 الأمانة العامة للحكومة: http://www.joradp.dz .

3 – أمر رقم 75-58، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، معدل ومتمم، ج ر عدد 78، مؤرخ في 30 سبتمبر 1975 ،الأمانة العام للحكومة: . http://www.joradp.dz

4 – أمر رقم 75-59، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري، معدل ومتمم، ج ر عدد 101، مؤرخ في 19 ديسمبر1975، الأمانة العامة للحكومة: http://www.joradp.dz .

5- أمر رقم 76-101، مؤرخ في 09 ديسمبر 1976، يتضمن قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، ج ر عدد 102، مؤرخ في 22 ديسمبر 1976، معدل ومتمم.

6- قانون رقم 01-18، مؤرخ في 15 ديسمبر 2001، يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج ر عدد 77، مؤرخ في 15 ديسمبر 2001.(ملغى).

7- أمر رقم 03-03، مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالمنافسة، ج ر عدد 34، مؤرخ في 20 جويلية 2003، معدل ومتمم بموجب قانون رقم 08-12 ، مؤرخ في 25 جوان 2008، ج ر عدد 36، مؤرخ في 02 جويلية 2008، قانون رقم 10-05 مؤرخ في 15 أوت 2010، ج ر عدد 46، مؤرخ في 18 أوت 2010.

8 – أمر رقم 03-06، مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالعلامات، ج ر عدد 44، مؤرخ في 23 جويلية 2003، معدل ومتمم بموجب قانون رقم 03-18، مؤرخ في 04 نوفمبر 2003، ج ر عدد 67، مؤرخ في 05 نوفمبر 2003.

9 – قانون رقم 04-02، مؤرخ في 23 جوان 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر عدد 41، مؤرخ في 27 جوان 2004، معدل ومتمم، بموجب قانون رقم 10-06، مؤرخ في 15 أوت 2010، ج ر عدد 06، مؤرخ في 18 أوت 2010، قانون رقم 17-11، مؤرخ في 27 ديسمبر 2017، يتضمن قانون المالية لسنة 2018، ج ر عدد 76، مؤرخ في 28 ديسمبر 2018.

10 – قانون رقم 09-03، مؤرخ في 25 فيفري 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ج ر عدد 15، مؤرخ في 08 مارس 2009، معدل ومتمم، بموجب أمر رقم 18-09 مؤرخ في 10 جوان 2018، ج ر عدد 35، مؤرخ في 13 جوان 2018.

11 – قانون رقم 17-02، مؤرخ في 10 جانفي 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج ر عدد 02، مؤرخ في 11 جانفي 2017.

V – المواقع الإلكترونية:

1 – http://www.ALMoqatel.com ، تم الإطلاع عليه في 20 ماي 2022، الساعة: 15.57.

ثانيا- باللغة الفرنسية:

I – Thèses :

AL SURAIHY Yasser, La fin du contrat de franchise, Thèse pour le doctorat en droit, Faculté de droit et des sciences sociales, Université de poitiers, 09 Septembre 2008.

الفهرس

العنوان الصفحة

مقدمة.....02

الفصل الأول: الآثار المترتبة عن تكوين العقد.....08

المبحث الأول: آثار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية بالنسبة لأطرافه.....09

المطلب الأول: الطرف المرخص.....09

الفرع الأول: حقوق المرخص.....10

أولا: حق التصرف في العلامة التجارية.....10

ثانيا: حق المرخص في الحصول على مقابل الترخيص.....11

ثالثا: حق المرخص في مراقبة جودة الإنتاج.....12

الفرع الثاني: التزامات المرخص.....14

أولا: الالتزام بالإعلام قبل التعاقد.....14

ثانيا: الالتزام بنقل الحق في استغلال العلامة التجارية.....15

ثالثا: الالتزام بنقل المساعدة الفنية.....17

رابعا: الالتزام بالتسليم والضمان.....19

خامسا: الالتزام باحترام الحصرية الإقليمية.....23

المطلب الثاني: الطرف المرخص له.....24

الفرع الأول: حقوق المرخص له.....24

أولا: الحق في استغلال العلامة التجارية محل عقد الترخيص.....25

ثانيا: الحق في رفع دعوى المنافسة غير المشروعة.....26

الفرع الثاني: التزامات المرخص له.....27

أولا: الالتزامات المالية.....27

ثانيا: الالتزام باستغلال العلامة التجارية.....28

ثالثا: الالتزام بالشروط التقييدية.....30

المبحث الثاني: الالتزامات المشتركة بين طرفي عقد الترخيص.....33

المطلب الأول:الالتزام بتبادل التحسينات.....33

الفرع الأول:مضمون الالتزام بتبادل التحسينات.....34

الفرع الثاني:أهمية التزام تبادل التحسينات.....35

المطلب الثاني: الالتزام بمواصلة الإنتاج والتقيد بالقصر.....35

الفرع الأول:الالتزام بمواصلة الإنتاج.....36

الفرع الثاني:التقيد بشروط القصر.....37

المطلب الثالث:الالتزام بالضمان في مواجهة المستهلك.....38

الفرع الأول:الأساس التعاقدي للالتزام بالضمان.....38

الفرع الثاني:الأساس القانوني للالتزام بالضمان.....40

الفصل الثاني: الآثار المترتبة عن انقضاء العقد.....44

المبحث الأول: حالات انقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية.....45

المطلب الأول:القاعدة العامة لانقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية.....45

الفرع الأول: انتهاء مدة عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية.....46

الفرع الثاني:إرادة أحد طرفي العقد.....49

الفرع الثالث: الاعتبار الشخصي.....51

المطلب الثاني: الأحكام الاستثنائية لانقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية..
.....54

الفرع الأول: الانقضاء بسبب انتقال ملكية العلامة التجارية.....55

أولا: انتقال العلامة التجارية محل عقد الترخيص إلى المرخص له.....56

ثانيا: انتقال العلامة محل عقد الترخيص إلى الغير.....56

الفرع الثاني: انحلال عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية.....57

أولا: زوال الوجود القانوني للمرخص.....58

ثانيا: زوال الوجود القانوني للمرخص له.....59

المبحث الثاني: النتائج المترتبة على انقضاء عقد ترخيص استغلال العلامة
التجارية.....62

المطلب الأول: الالتزام بعدم الاستمرارية في استعمال عنصر الاتصال بالعملاء.....63

الفرع الأول: المقصود بعدم استعمال عنصر الاتصال بالعملاء.....63

الفرع الثاني: كيفية عدم استعمال عنصر الاتصال بالعملاء.....64

المطلب الأول: الالتزام بعدم المنافسة.....68

الفرع الأول: المقصود بالالتزام بعدم المنافسة.....68

الفرع الثاني: كيفية الالتزام بعدم المنافسة.....69

الخاتمة.....72

قائمة المراجع.....76

الفهرس.....85

الملخص:

باعتبار عقد ترخيص استغلال العلامة التجارية أحد عقود الأعمال الذي يستجيب لحاجيات المتعاملين الاقتصاديين بتمكينهم من الدخول إلى الأسواق واكتساحها والتزاحم فيها ولكونه أيضا يخضع لوجهين قانونيين مختلفين، إذ أنه يخضع لقواعد القانون العام وقواعد قانون العلامات التجارية، لذلك فهو عقد ملزم لجانبين يرتب التزامات تقع على طرفيه المتمثلين في المرخص والمرخص له خلال العلاقة التعاقدية، لكن كخصوصية فيه تمتد هذه الالتزامات إلى مرحلة انقضائه ويبقى المرخص له ملزم ببعض النتائج كالالتزام بعدم المنافسة.

Abstract :

Considering that the Trademark Exploitation License Contract is one of the business contracts that responds to the needs of economic dealers by enabling them to enter the markets and crowd them. And because it is also subject to two different legal aspects as it is subject to common law rules and the rules of trademark law, it is then a binding contract for two parties, entailing obligations on its two parties represented by the licensor and the licensee during the contractual relationship. But, as a peculiarity in it, these obligations extend to the stage of their expiry, and the licensee remains bound by some effects such as the obligation not to compete.