العَدْل

مجلّة
نقابَة المحامين
بـــــيروت

مجلة حقوقية تصدر كل ثلاثة اشهر

العدد الثاني

السنة الثانية والأربعون
٢٠٠٨

محكمة الدرجة الاولى في بيروت
الغرفة الثالثة

الهيئة الحاكمة: الرئيس حبيب مزهر والعضوان حسام عطاالله وطارق طربيه

القرار: رقم ١٩ تاريخ ٢٠٠٨/١/١٧

شركة حياة المستقبل/ ربيع الدبس ورفاقه

- عقد معنون بـ «اتفاقية منح حق امتياز حصري» - دعوى ترمي إلى ابطاله – بحث في الطبيعة القانونية لذلك العقد – عدم اتفاق اطراف النزاع على اعطائه وصفاً قانونياً موحداً – اعطاؤه الوصف القانوني الصحيح من قبل المحكمة سنداً للمادة ٣٧٠ اصول مدنية.

- عقد الفرنشايز – تعريفه – خصائصه.

ان "عقد الفرنشايز" هو تقنية تعاقدية حديثة موضوعها توزيع المنتوجات والخدمات أو تصنيع المواد والمنتوجات بمقتضاها يعطي صاحب العلامة التجارية المسمى "فرانشيزر" أو المورّد الفريق الآخر المسمى "فرانشيزي" أو الموزّع حق امتياز حصري في استعمال اسمه التجاري وعلامته التجارية واحياناً براءات الاختراع التي بحوزته ومهارته الفنية بالاضافة إلى الاشراف والمؤازرة التجارية والتقنية بغية توزيع منتوجات وخدمات المورد أو تصنيعها ومن ثم تسويقها وبيعها من الغير ضمن النطاق الجغرافي المحدد طيلة مدة التوزيع والتصنيع، كل ذلك بدل خلو مسبق وعملات دورية على اجمالي حركة الاعمال يسددها الموزّع إلى المورد.

ان العقد موضوع الدعوى الذي تضمن موجب قيام الطرف الاول (المورّد) بمنح الطرف الثاني (الموزّع) حق امتياز حصري لاستعمال نظام مطاعم "عنار"، والذي يتضمن نقل تقنيات جديدة فريدة من نوعها ومعلومات خاصة متعلقة بتطوير وادارة مطعم تحت

شكل ونظام عمل محدد يسبقه برنامج تدريب واعطاء كتيّب ادارة المعلومات بالاضافة إلى نقل التطويرات والتقنيات والتحسينات التي يقوم بها الطرف الاول في ما يتعلق بتحضير المطاعم والمنتجات الغذائية وادارة المطعم فضلاً عن استعمال الاسم التجاري "عنار" بشكل عقد الفرنشايز.

- دعوى ترمي إلى اعلان بطلان العقد موضوع الدعوى لانتفاء سبب الموجب – مفهوم سبب الموجب – المادة ١٩٥ وما يليها موجبات وعقود – سبب الموجب في عقد الفرنشايز – نقل المعرفة العملية وطرق واسلوب العمل.

ان ما يميز عقد الفرنشايز عن غيره من العقود هو نقل المعرفة العملية وطرق واسلوب العمل ووسائل تصنيع وانتاج أو تقديم التي يكون فيها للتجربة المستمرة والخبرة دور اساسي في تكوينها، فهي من طبيعة هذا العقد بل والسبب في وجوده، بحيث ان قيام العقد دون هذا العنصر الاساسي والجوهري قد يؤدي إلى ابطاله لفقدان السبب.

- المعرفة العملية – تعريفها – خصائصها – تمييزها عن المعرفة المهارة، أو «البراعة اليدوية، أو «الوسائل الذكية في التطبيق. - تثبت المحكمة من عدم امتلاك المدعى عليه المورد في العقد موضوع النزاع للمعرفة العملية القابلة للانتقال في تحضير الاطعمة والخدمات المرفقة بها – افتقار عقد الفرنشايز موضوع الدعوى إلى عنصر اساسي وجوهري وهو نقل المعرفة العملية من الجهة المدعى عليها إلى الشركة المدعية – انتفاء سبب موجب هذه الاخيرة - اعلان بطلان ذلك العقد سنداً للمادة ١٩٦ موجبات وعقود – اعادة الحال إلى ما كانت عليه قبل التوقيع على العقد المذكور – الزام الجهة المدعى عليها بدفع ما قبضته إلى الشركة المدعية.

ان المعرفة العملية هي معلومة تقنية قابلة للانتقال، غير ممكن الوصول اليها مباشرة من الجمهور وغير محمية ببراءة اختراع، كما ينبغي ان تكون سرية وجوهرية ولها هويتها الخاصة والمميزة.

ان تمتع المدعى عليه بالمهارة أو البراعة اليدوية أو النفس الطيبة أو النكهة والذوق في تحضير الوجبات لا يمكن ان يشكل ابداعاً تقنياً يمكن نقله إلى الغير، فهذه المهارة تبقى ملازمة لشخصه ومرتبطة به بصورة لصيقة ولا تدخل ضمن مفهوم المعرفة العملية.

بناءً عليه،

حيث يتبين من وقائع ومستندات هذه الدعوى انه بتاريخ ٢٠٠٤/٣/٢٣ وقعت المدعية شركة حياة المستقبل كطرف ثان والمدعى عليها شركة عنار انترناشيونال ش.م.م. (اوف شور) كطرف اول على اتفاقية منح حق امتياز حصري تضمنت ابرز ما يلي:

«مقدمة:

أ- قام الطرف الاول – المدعى عليها – بتطوير فكرة مطعم، مستعملاً تقنيات جديدة وفريدة من نوعها ومعتمداً على معرفته وخبرته ومؤهلاته ومعلومات خاصة وحقوق نشر وملكيات فكرية اخرى متعلقة بتطوير وادارة مجموعة من المطاعم ذات لائحة طعام محددة تعرف باسم عنار والتي يتضمن نظامها تصميماً وديكوراً محددين، والوان معينة في بناء المطعم والمطبخ الذي يحتوي على المعدات وطريقة تقديم الطعام ونوعية المنتجات والخدمات المقدمة.

ت- أرست مؤسسة عنار شهرة واسعة وصورة ايجابية في ما يتعلق بنوعية منتجاتها وخدمتها المتوافرة في مطعمها والتي تعود بالفائدة على اصحابها والاشخاص الممنوحين حق الامتياز.

ج- وافق الطرف الاول على اعطاء الطرف الثاني – المدعية – حق امتياز حصري لاستعمال الاسم والشعار ومنتجات شركة عنار في المملكة الاردنية الهاشمية والكويت وذلك وفقاً لما سيلي ذكره.

٢- منح الامتياز: المدة – وعدد الفروع والبدل:

(أ)... يمنح الطرف الاول الشخص الممنوح حق الامتياز – أي الطرف الثاني – رخصة لاستعمال نظام مطاعم "عنار" وعلاماته لادارة مطعم "عنار" في الموقع المحدد بموجب هذا العقد وذلك ببدل مقطوع قدره مئتا الف دولار اميركي لكل من البلدين (الكويت – الاردن) لكامل الفترة المذكورة في هذا العقد يدفع منها ٥٠٪ عند التوقيع على هذا العقد و٥٠٪ تدفع عند تسليم كتيّب ادارة المعلومات أي اثناء الافتتاح الرسمي للمطعم، بالاضافة إلى ذلك يحصل الطرف الاول من حامل الامتياز – أي الطرف الثاني – على ما قيمته ٥٪ من مجمل المبيعات في البلدين وفروعهم تستوفى له في نهاية كل فترة ربع سنوية...

٣- المعايير والتماثل:

ان نظام "عنار" هو شكل مطعم ونظام عمل لبيع منتجات غذائية جيدة مع التشديد على الخدمة السريعة واللطيفة في جو مريح. ان ارساء علاقة بين الشخص الممنوح الامتياز و"عنار" والمحافظة عليها اثناء ادارة المطعم الممنوح الامتياز والالتزام بمبادئ نظام "عنار" يشكل اساس حق الامتياز الممنوح. يقوم الطرف الاول بتشجيع الاقتراحات المقدمة من الشخص الممنوح الامتياز من اجل تحسين المنتجات والمعدات والبزات الموحدة والتسهيلات في المطعم ونظام الخدمة والاعلان، كما يقوم بدراستها عندما تعتمد معايير أو مواصفات أو اجراءات في نظام "عنار" أو يقوم بتغييرها. يوافق الشخص الممنوح الامتياز على الخضوع للنظام في كل الاوقات، والذي يقر انه بند اساسي في هذه الاتفاقية وشرط ضروري ومعقول لمصلحة الشخص الممنوح الامتياز...

٤- الخدمات المؤمنة للشخص الممنوح الامتياز:

يقوم الطرف الاول أو أي شركة تابعة له بتزويد الشخص الممنوح الامتياز بالنصائح والاستشارات لادارة المطعم الممنوح الامتياز بشكل دوري، كما يؤمن للشخص الممنوح الامتياز:

(٤-١) برنامج تدريب يسبق الافتتاح بديره في مطعمه أو في أي مكان آخر يقوم هو بتحديده.

(٤-٢) يقوم الطرف الاول بارسال فريق عمل تابع له للعمل في الموقع الجديد لمدة تتراوح بين ثلاثة اشهر إلى ستة اشهر...

(٤-٣) يتم اعطاء كتيب ادارة المعلومات للشخص الممنوح الامتياز طوال فترة الاتفاقية...

(٤-٤) معلومات حول التسويق والاعلانات والاستشارات التي قد يقوم بها الطرف الاول من وقت إلى آخر والتي تعتبر مفيدة في عملية مطعم "عنار".

(٤-٥) استشارة متعلقة بالمحاسبة وانظمة مراقبة التكاليف ومراقبة الجودة.

(٤-٦) نقل التطويرات والتقنيات والتحسينات التي يقوم بها الطرف الاول في ما يتعلق بتحضير المطاعم والمعدات والمنتجات الغذائية والتوضيب وادارة المطعم والمتعلقة بادارة مطعم "عنار"....".

وحيث يتبين ان موضوع هذه الدعوى كما تحدد في طلبات المدعية الواردة في ختام الاستحضار يرمي من ناحية اولى إلى انهاء اتفاقية ٢٠٠٤/٣/٢٣ لعدة اسباب قانونية هي:

١- انعدام الاتفاقية لانتفاء بعض الشروط الجوهرية المطلوبة لتكوينها.

٢- ابطالها لعلة الغلط الجوهري وانتفاء سبب الموجب، ولوقوع الغلط على ماهية العقد، ولارتكاب المدعى عليهم جرائم الاحتيال والغش والخداع والتدليس وانتحال الصفات المعنوية التجارية الوهمية المعتبرة من الاخطاء الجسيمة.

٣- الغائها على مسؤولية الجهة المدعى عليها لنكولها عن تنفيذ موجباتها.

٤- فسخها على مسؤولية المدعى عليها لتوفر حالة الضرورة ولاخلال المدعى عليها عن الالتزام بالتنفيذ.

ومن ناحية ثانية، يرمي إلى المطالبة بالزام الجهة المدعى عليها بالتعويض عن العطل والضرر اللاحق بالمدعية.

وحيث ان المحكمة ترى بادئ ذي بدء البحث في بطلان اتفاقية ٢٠٠٤/٣/٢٣، بحيث اذا توصلت إلى بطلانها لسبب من الاسباب المذكورة اعلاه، استغنت عن البحث في باقي الاسباب، كما انه لم يعد من الفائدة البحث في الغاء أو فسخ هذه الاتفاقية لعدم الجدوى.

وحيث انه تجدر الاشارة إلى ان المدعية تعتبر ان الطبيعة القانونية للعقد الموقع مع المدعى عليها المعنون "اتفاقية منح حق امتياز حصري" هو عقد الفرنشايز "contrat de franchise"، وتستند إلى اركان هذا العقد وخصائصه كما هي محددة في الفقه اللبناني والفرنسي للوصول إلى ابطال هذا العقد لعلة فقدان ركن من اركانه.

وحيث ان الجهة المدعى عليها لم تتطرق إلى وصف العقد بشكل صريح، ورفضت التعليق على ما ورد في هذا الشأن في استحضار الدعوى، وانما اكتفت بالتمسك بمضمون اتفاقية ٢٠٠٤/٣/٢٣.

وحيث ان المشرع اللبناني لم ينظم لغاية تاريخه الاحكام القانونية التي ترعى "عقد الفرنشايز"، ولكن كون العقد ليس من العقود المسماة أي تلك التي وضع لها القانون تسمية وشكلاً معينين، لا يجعل منه عقداً غير صحيح وغير منتج للمفاعيل القانونية التي تنتجها العقود، اذا توافرت جميع اركانه، لأن القانون لحظ قيام عقود غير مسماة (المادة ١٦٠ موجبات وعقود)، ولأنه

عملاً بمبدأ حرية التعاقد، للافراد ان يرتبوا علاقاتهم القانونية كما يشاؤون بشرط ان يراعوا مقتضى النظام العام والاداب العامة والاحكام القانونية التي لها صفة الزامية.

وحيث ان المادة ٣٧٠ من قانون اصول المحاكمات المدنية نصت انه "على القاضي ان يعطي الوصف القانوني الصحيح للوقائع والاعمال المتنازع فيها دون التقيد بالوصف المعطى لها من الخصوم... ولكن لا يجوز ان يعدل الوصف أو الاساس القانوني عندما يكون الخصوم باتفاقهم الصريح وبشأن حقوق يملكون حرية التصرف بها، قد قيدوه بوصف ونقاط قانونية ارادوا حصر المناقشة فيها".

وحيث ان الحقوق المتنازع بها بين الطرفين تدخل ضمن الحقوق التي يملكان حرية التصرف بها، ولا يتبين بشكل صريح انهما اتفقا على اعطاء الوصف القانوني الموحد للاتفاقية موضوع الدعوى، بحيث يعود للمحكمة ان تعطي الوصف القانوني الصحيح لتلك الاتفاقية.

وحيث انه ليس هناك تعريف جامع معتمد من قبل الفقه اللبناني والاجنبي ولكن "ال Franchising" هو تقنية عقدية حديثة موضوعها توزيع المنتوجات والخدمات أو تصنيع المواد والمنتوجات، بمقتضاها يعطي صاحب العلامة التجارية المسمى "Franchisor" أو المورّد الفريق الآخر المسمى "Franchisée" أو الموزع، حق امتياز حصري في استعمال اسمه التجاري وعلامته التجارية واحياناً براءات الاختراع التي بحوزته، ومهارا ـه التقنية "KNOW/HOW" بالاضافة إلى الاشراف والمؤازرة التجارية والتقنية "SHOW/HOW" بغية توريع منتوجات وخدمات المورد أو تصنيعها ومن ثم تسويقها وبيعها من الغير ضمن النطاق الجغرافي المحدد طيلة مدة عقد التوزيع أو التصنيع، كل ذلك لقاء بدل خل مسبق "Front Money" وعملات دورية على اجمالي حركة الاعمال "Royalties" يسددها الموزع إلى المورد".

راجع: المحامي ادمون شماس، تقنية عقد ال "Franchising" مقارنة مع عقد التمثيل التجاري، آفاق وحلول، مجلة العدل ١٩٩٨ عدد ٣ و ٤ صفحة ١٩٩.

"Le franchising se définit comme une méthode de collaboration entre une entreprise franchissante, d'une part, et une ou plusieurs entreprises franchisées d'autre part. Elle implique pour l'entreprise franchisante:

a- la propriété d'une raison sociale, d'un nom commercial, de signes et symboles, d'une marque de fabrique, de commerce ou de service, ainsi qu'un savoir-faire, mis à la disposition des enterprises financières.

b- une collection de produits ou de services:

- offerte d'une manière originale et spécifique.

- exploitée obligatoirement et totalement, selon des techniques commerciales uniformes, préalablement expérimentées et constamment mises au point et contrôlées. Cette collaboration a pour but un développement accéléré des enterprises contractantes, par l'action commune résultant de la conjonction des hommes et des capitaux, tout en maintenant leur indépendence respective, dans le cadre d'accords d'exclusivité réciproque. Elle implique une rémunération ou un avantage économique acquis au franchiseur, propriétaire de la marque et du savoir-faire".

V. Jean-Paul Clément. La franchise commerciale et industrielle. E.M.F. Paris 2ème éd. P. 17.

مشار اليه في مجلة الدراسات القانونية الصادرة عن كلية الحقوق – جامعة بيروت العربية – العدد الثالث ١٩٩٩، د. سامي منصور، عقد الفرانشيز: الحماية القانونية للفرانشيزي في النظام القانوني اللبناني، صفحة ١٩٣ هامش رقم ١.

وحيث من خلال هذين التعريفين يمكن استخلاص خصائص عقد الـ "Franchising" كما يلي:

- الدراسات والمشورة التقنية والفنية والتجارية التي يقدمها المورد إلى الموزع "الاحتمالي" – أي في مرحلة المفاوضات – والتي من شأنها ان تعزز الثقة بالموزع وتضمن له فرص النجاح الموضوعية نظرا لخبرة ومهارة المورد في هذا المجال.

- حق امتياز حصري في استعمال الموزع الاسم التجاري والماركات والعلامات الفارقة اضافة إلى نقل الطرق الفنية والاسرار التجارية وخبرات المورد الفنية والتقنية وذلك بصورة مستمرة وطيلة فترة العقد.

– الاتكال على المورد لتدريب وتأهيل الموزع مع طاقم عمله اضافة إلى حلقات التخصص الدورية لمناسبة كل جديد تقني طارئ على هذه التقنية العقدية.

– التنسيق المتبادل والمتطور باستمرار طيلة فترة العقد، اضافة إلى تبادل المعلومات التجارية والفنية، ما يتيح الفرصة لتعاون وثيق مع الاحتفاظ باستقلال كل منهما.

– القواعد الموحدة المعتمدة اضافة إلى العلامة التجارية التي يتمتع بها كافة الموزعين المنتسبين إلى شبكة المورد في العالم.

راجع: المحامي ادمون شماس، المرجع السابق، صفحة ٢٠١ – ٢٠٢.

وحيث انه بالرجوع إلى الاتفاقية الموقعة بين المدعية والمدعى عليها والمسماة "اتفاقية منح حق امتياز حصري" يتبين انها تتضمن بشكل حرفي ان يقوم الطرف الاول – المورد – بمنح الطرف الثاني – الموزع – حق امتياز حصري لاستعمال نظام مطاعم "عنار" وفقاً لما هو محدد اعلاه، والذي يتضمن نقل تقنيات جديدة وفريدة من نوعها ومعلومات خاصة متعلقة بتطوير وادارة مطعم تحت شكل ونظام عمل محدد، يسبقه برنامج تدريب واعطاء كتيب ادارة المعلومات بالاضافة إلى نقل التطويرات والتقنيات والتحسينات التي يقوم بها الطرف الاول في ما يتعلق بتحضير المطاعم والمنتجات الغذائية وادارة المطعم، فضلاً عن استعمال الاسم التجاري "عنار".

وحيث انه بناء لما تقدم، ينتفي اعطاء الوصف القانوني لاتفاقية تاريخ ٢٠٠٤/٣/٢٣، بأنها تشكل عقد ال "Franchising"، وذلك مع الاحتفاظ بالبحث في بطلان هذا العقد لسبب من الاسباب المذكورة اعلاه.

حيث ان المدعية تعتبر ان عقد تاريخ ٢٠٠٤/٣/٢٣ موضوع هذه الدعوى باطل لانتفاء وجود سبب الموجب سنداً للمواد ١٩٥ و١٩٦ و١٩٧ من قانون الموجبات والعقود، اذ ان موضوع موجب المدعى عليها فاقد للتميّز والشهرة خصوصاً ان المعرفة السرية والابداع التي تدّعي المدعى عليها انها ابتكرتهما هي غير كافية، وهي فكرة عادية جداً لسناك لبناني يقدم وجبات سريعة جاهزة ذات مستوى متدني ولا تحمل أية فكرة مستقلة مميزة، وهي معرفة اسرية منزلية لا علاقة لها بالمطاعم ولا بطرق واساليب معرفة عملية متميزة، مع الاشارة إلى انه من الخصائص المطلوبة لتطبيق نشاط الـ الفرنشايز ان يقوم الفرنشايزر بتزويد الفرنشايزي بطرق واساليب غير معروفة وغير متداولة وغير معروضة.

وحيث ان المدعى عليها تطلب رد طلب ابطال العقد لوجود سبب الموجب، اذ ان المدعى عليه ربيع الدبس صاحب الاسم التجاري عنار، وان لائحة الطعام المقدمة في مطاعم عنار اصبحت مشهورة ومطلوبة في لبنان،مما جعل المدعية تقدم على توقيع العقد بعد التأكد من التميّز والشهرة العائدين لمطعم عنار في لبنان.

وحيث ان المادة ١٩٥ من قانون الموجبات والعقود حددت مفهوم سبب الموجب كما يلي: "ان سبب الموجب يكون في الدافع الذي يحمل عليه مباشرة على وجه لا يتغير وهو يعدّ جزءاً غير منفصل من العقد، كالموجب المقابل في العقود المتبادلة...".

كما ان المادة ١٩٦ من هذا القانون تنص على ان الموجب الذي ليس له سبب أو له سبب غير صحيح أو غير مباح يعدّ كأنه لم يكن ويؤدي إلى اعتبار العقد الذي يعود اليه غير موجود ايضاً. وما دفع يمكن استرداده.

وبالتالي، ففي العقود المتبادلة يكون فيها الموجب الذي التزمه فريق في العقد قد قابله موجب الفريق الآخر، فيكون سبب احد الموجبين هو الموجب المقابل، بحيث اذا انتفى وجود الموجب انتفى بصورة تبعية سبب الموجب المقابل فيبطل العقد.

وحيث انه بالعودة إلى عقد الفرنشايز، فإن جوهر هذا العقد بل ان ما يميّزه عن غيره من العقود هو نقل المعرفة العملية "Know How" وطرق واسلوب العمل ووسائل تصنيع وانتاج أو تقديم التي يكون فيها للتجربة المستمرة والخبرة دور اساسي في تكوينها، فهي من طبيعة هذا العقد بل والسبب في وجوده. بحيث ان قيام العقد دون هذا العنصر الاساسي والجوهري قد يؤدي إلى ابطاله لفقدان السبب.

راجع:

- Dominique Baschet, Le Savoir-Faire dans le contrat de Franchise, Gaz. Pal, 2 Juin 1994. Doctr. P. 690.

- Didier Ferrier, Droit de la Distribution, Librairie de la cour de cassation, Paris 1995, p. 338.

- Albert Chavanne et Jean-Jacques Burst, Droit de la propriété industrielle, 5e éd. Dalloz Delta 1998, p. 355.

وتبعاً لذلك ينبغي تعريف تلك المعرفة العملية وتبيان خصائصها تمهيداً للتحقق من وجودها في العقد موضوع هذه الدعوى.

وحيث وان كثرت التعاريف المعطاة للمعرفة العملية أو "Know-How" أو "Savoir-Faire" الا ان التعريف الذي اعطاه الفقيه الفرنسي Jean-Marc Mousseron هو التالي:

"connaissance technique transmissible mais non immédiatement accessible au public et non brevetée"

المعرفة العملية هي معلومة تقنية قابلة للانتقال، غير ممكن الوصول اليها مباشرة من الجمهور، غير محمية ببراءة اختراع.

J.M. Mousseron, "Aspects juridiques du Know-How", in Le Know-How cahiers de droit de l'entreprise, 1/1972, p. 2

وهذه المعرفة العملية ينبغي ان تكون سرية "Secret" وجوهرية "substantiel" ولها هويتها الخاصة والمميزة "Identifié".

بمعنى ان لا يكون من السهل معرفتها، وان تحتوي على معلومات هامة فيها ابداع تقني وحداثة وخلق فكري بنتيجة بحث شخصي طويل ومكلف ويمكن نقلها إلى الغير، وان تضيف قيمة جديدة إلى متلقي هذه المعرفة بحيث تعطيه ميزة على منافسيه، هذه الميزة ما كان ليصل اليها الا اذا تكبد نفقات وجهداً غير عادي ووقت غير قصير.

راجع: د. سامي منصور، عقد الفرانشيز.... المرجع السابق، صفحة ١٩٥.

وحيث ان قابلية انتقال المعرفة العملية يعني عدم التصاق أو ارتباط هذه المعرفة بشخص حائزها، اذ يمكن لهذا الاخير نقلها إلى الغير.

وحيث انه يقتضي التمييز بين امرين: المعرفة العملية "Savoir-faire" المؤلفة من القدرة الشخصية والخبرة التقنية كما هي محددة اعلاه، وبين المعرفة "المهارة" أو "البراعة اليدوية" أو "الوسائل الذكية في التطبيق".

لذلك، ينبغي التفرقة بين المعرفة العملية ومجرد المهارة اليدوية التي تعود للمهني وليس للمخترع، فالمهارة لصيقة بالشخص وان كان يمكن اكسابها للغير باتباع وسائل تعليمية معينة على اكتسابها.

راجع: د. محمد محسن ابراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري (Franchise) دراسة في نقل المعارف الفنية، رسالة دكتوراه، جامعة الاسكندرية ٢٠٠٠، صفحة ٥.

"L'habilité technique indissolublement liée à la personne de celui qui la détient ne constitue pas un savoir-faire".

A. Chavanne et J. J. Burst, op. cit., p. 384 n° 615.

وحيث انه بالرجوع إلى عقد الفرانشايز أو اتفاقية ٢٠٠٤/٣/٢٣ المطلوب ابطالها، يتبين ان المدعى عليه ربيع الدبس تعهد بنقل تقنيات جديدة وفريدة من نوعها ومعلومات خاصة متعلقة بتطوير وادارة مطعم معتمداً على معرفته وخبرته ومؤهلاته في هذا الشأن، مقابل ان تدفع المدعية مبلغ /٢٠٠,٠٠٠/د.أ. وعمولة قدرها ٥٪ من مجمل المبيعات، بالاضافة إلى الموجبات الاخرى المبينة في العقد.

وحيث يكون سبب موجب المدعية بدفع المبلغ اعلاه هو موضوع موجب الجهة المدعى عليها وهو نقل المعرفة العملية.

وحيث من خلال ما جاء في استجواب المدعى عليه ربيع الدبس واقوال ومستندات الفريقين يتبين ما يلي:

– ان المدعى عليه المذكور متخصص بالالكترونيك، ولديه مؤسسة تجارية في هذا المجال تعمل لغاية تاريخه بالاضافة إلى عمله في التجارة ومقاولات البناء.

– انه قبل العام ٢٠٠١ لم يعمل في حقل المطاعم، وبعد ذلك استأجر محل اسماه "عنار" عمل فيه مع زوجته وامه اللتين كانتا تعدان بعض وصفات الاكل وتعطيان الارشادات والوصفات إلى العمال في المطعم، علماً انه يحب الطبخ ويعرف الوصفات كونه من زحلة حسب اقواله.

– انه تعرف إلى اصحاب الشركة المدعية واتصل بهم مرة واحدة قبل توقيع العقد واطلعوا على لائحة الطعام وتناولوا بعضها، ولكنه لم يطلعهم على كيفية اعداد هذه الوصفات ولا على مكوناتها.

– انه بالنسبة إلى لائحة الطعام يمكن لأي شخص ان يحضرها وان يعتمد ذات المقادير، ولكن تختلف النكهة.

– انه لا يمكن تسجيل الوصفات المتعلقة "بلحم العجين" أو "المنقوشة" وخلافه لأن هناك آلاف المطاعم تقدم ذلك، انما العبرة في النكهات والذوق وطريقة التقديم.

– انه يقوم بتدريب العمال الجدد في مطعمه لكي يستقبلوا طلبيات ويرسلونها، وانما تحضير الطعام ومكونات الوجبات لا احد يعرفها غيره وزوجته، اما العمال الذين ارسلتهم المدعية فعلمهم تحضير العجين وكيفية تقديم الاكل وانما لم يعلمهم الكمية الواجبة في وصفة الاكل.

– ان زوجة المدعى عليه ربيع الدبس تساعده في اعداد الوجبات في بعض الاحيان، وعلى سبيل الذكر في كيفية "تقريص وتحضير الكبة" لأنه لا يعرف ذلك.

وحيث انه بناء لما تقدم، لا يتبين ان المدعى عليه ربيع الدبس يملك المعرفة العملية القابلة للانتقال في تحضير الاطعمة والخدمات المرفقة بها، وذلك لفقدان تلك المعرفة التي يقدمها إلى الخصائص المبينة اعلاه، اذ انه صاحب مؤسسة متخصصة في الادوات الالكترونية ويعمل في حقل المقاولات والبناء، وبالتالي لا يملك الخبرة الكافية في مجال الاطعمة المتأتية عن علم وعمل والتي لا يمكن الحصول عليها الا نتيجة بحث شخصي وتجربة وجهد غير عادي في زمن غير قصير نسبياً، وهو الامر الذي لم يستطع المدعى عليه توفير الدليل عليه.

بالاضافة إلى ان تلك المعرفة العملية غير قابلة للانتقال، وهو ما اكده المدعى عليه في استجوابه، اذ انه يقوم بتدريب العمال الجدد، اما تحضير الطعام ومكونات الوجبات لا احد يعرفها سواه وزوجته، وهو الامر الذي يفترض انتقال المدعى عليه أو زوجته في كل مرة لتحضير الوجبات والطعام، وهذا الامر غير ممكن وغير متصور من الناحية العملية.

فضلاً عن ذلك، فإن تمتع المدعى عليه ربيع الدبس بالمهارة أو البراعة اليدوية أو النفس الطيبة أو النكهة والذوق في تحضير الوجبات لا يمكن ان تشكل ابداع تقني يمكن نقله إلى الغير، فهذه المهارة تبقى ملازمة لشخصه ومرتبطة به بصورة لصيقة، ولا تدخل ضمن مفهوم المعرفة العملية "Savoir-Faire".

وحيث انه على فرض شهرة اسم "عنار" كمطعم لتقديم الوجبات السريعة، بحيث ان اتفاقية ٢٠٠٤/٣/٢٣ تضمنت الموافقة على استخدام واستعمال هذا الاسم ليشكل نقطة اتصال بعنصر الزبائن، الا ان هذا الامر وحده غير كاف لجعل هذه الاتفاقية تتمتع بجميع عناصر وخصائص عقد الفرانشايز المبينة اعلاه، بل لا بد ان يقوم صاحب هذا الاسم أو المورد بتقديم الطرق الفنية والاسرار التجارية وطرق التدريب التي تتعلق باعداد الطرق والتحضير وتسويق وبيع المنتجات على اساس المواصفات والنوعية التي يتعامل بها، كما انه ينبغي تزويد الموزع بارشادات عمل وتدريب مستمر للعمال، والقيام باعلامه بتحديث وتحسين اضافي للطرق المستعملة للتحضير وتسويق الاصناف، والتي تعطيه ميزة تنافسية في السوق، وتلك الامور التي تختصر مفهوم المعرفة العملية تبين ان الجهة المدعى عليها لا تملكها لتقديمها إلى المدعية.

وحيث انه استناداً لما تقدم، يتبين ان اتفاقية ٢٠٠٤/٣/٢٣ تفتقر إلى عنصر اساسي وجوهري وهو نقل المعرفة العملية من الجهة المدعى عليها إلى المدعية، مما يجعل سبب موجب هذه الاخيرة غير موجود أو منتفي، وبالتالي يقتضي اعلان بطلان تلك الاتفاقية سنداً للمادة ١٩٦ من قانون الموجبات والعقود.

وحيث انه بالنظر للنتيجة اعلاه لم يعد من الفائدة البحث في سائر الاسباب المدلى بها من المدعية لانها ترمي إلى الوصول إلى ذات النتيجة المبينة اعلاه، وهي انهاء اتفاقية ٢٠٠٤/٣/٢٣.

وحيث انه بعد التوصل إلى بطلان تلك الاتفاقية يكون بنتيجة ذلك زوالها واعادة الحال إلى ما كانت عليه قبل التوقيع عليها، مما يعني انه يقع على عاتق المدعى عليه اعادة المبالغ التي قبضها، والزامه بدفع مبلغ /٢٠٠,٠٠٠/دولار اميركي إلى المدعية.

وحيث انه لجهة المطالبة الزام الجهة المدعى عليها بقيمة المصاريف والتكاليف والمدفوعات التي تمثل بدلات ايجار والخلو واعمال الديكور والدعاية والاثاث والاجهزة والمعدات التي دفعتها المدعية، فان تلك المطالبة ترتكز إلى التعويض عن الاضرار اللاحقة بالمدعية نتيجة بطلان الاتفاقية المذكورة.

وحيث ان ما تطالب به المدعية في هذا الشأن يتعلق بمصاريف تكبدتها اثناء فترة تنفيذ العقد الباطل، فإنه يقتضي رد تلك المطالبة على اعتبار ان جميع المعدات والاثاث واعمال الديكور عائد ملكيتها لها، كما انها لم تستطع اثبات وقوع ضرر مستقل لاحق بها، أي وجود

فرق بين ما قامت بتمويله ودفعته واستثمرته من اجل المشروع وما درّ عليها من ارباح نتيجة ذلك.

وحيث انه يبقى المطالبة بالعطل والضرر المادي والمعنوي والربح الفائت والتعويض المستند إلى الكسب غير المشروع، فإنه يقتضي رد هذه المطالبة بالشكل لعدم تحديد التعويض المطالب به وعدم دفع الرسم النسبي عنه.

وحيث انه لجهة الادعاء المقابل الرامي إلى فسخ الاتفاقية تاريخ ٢٠٠٤/٣/٢٣ على مسؤولية المدعية والزامها بدفع مبلغ /٥٠,٠٠٠/دولار اميركي مقابل حصة المدعى عليه العقدية، ومبلغ /٢٠٠,٠٠٠/دولار اميركي مقابل العطل والضرر بسبب مسؤولية المدعية بفسخ العقد، فيقتضي رد هذه الطلبات المقابلة لانتفاء موضوعها بعد ان تقرر بطلان هذه الاتفاقية للاسباب المبينة اعلاه.

وحيث انه يقتضي رد طلب العطل والضرر نتيجة استعمال كل فريق حقوقه في الدفاع لعدم توافر شروطه، كما يقتضي رد طلب استجواب المدعية لعدم الجدوى.

لهذه الاسباب،

تحكم المحكمة بالاتفاق:

١- اعلان بطلان اتفاقية ٢٠٠٤/٣/٢٣ الموقعة بين المدعية شركة حياة المستقبل وشركة عنار انترناشيونال ش.م.م. (اوف شور) سنداً للمادة ١٩٦ من قانون الموجبات والعقود.

٢- الزام الجهة المدعى عليها بالتكافل والتضامن بدفع مبلغ /٢٠٠,٠٠٠/دولار اميركي إلى المدعية.

٣- رد كافة طلبات المدعية الاخرى بما فيه العطل والضرر للاسباب المبينة اعلاه.

٤- رد الدعوى المقابلة بجميع طلباتها لانتفاء موضوعها بالنظر للنتيجة اعلاه.

٥- رد طلب منح هذا الحكمَ صفة المعجل التنفيذ النافذ على اصله لعدم توافر شروط ذلك.

٦- تضمين الجهة المدعى عليها الرسوم والمصاريف واتعاب المحاماة ورسم تعاضد القضاة.

❖ ❖ ❖