عقد الفرانشيز:
الحماية القانونية للفرانشيزي
في النظام القانوني اللبناني

الدكتور
سامي بديع منصور
دكتور في الحقوق
قاض ـ أستاذ في كلية الحقوق
في الجامعة اللبنانية

الفرانشيز، ومن خلال تعريفات عديدة له، كما حدده القانون الأوروبي للمناقبية Code Européen de déontologie[1] الذي وضعه الاتحاد الأوروبي للفرانشيز في سنة ١٩٧٢ واعتمدته المجموعة الاقتصادية الأوروبية هو «نظام تجارية المنتجات و/أو الخدمات و/أو التكنولوجيا، يرتكز على تعاون وثيق ومستمر بين المشاريع المتميزة والمستقلة قانونياً ومالياً، الفرانشيزور والفرانشيزي، والتي يعطي فيها الفرانشيزور لمن يكون له فرانشيزي، الحق ويفرض عليه موجب استثمار مشروع بما يتلاءم ويتوافق مع المفهوم الذي يضعه الفرانشيزور.

الحق المعطى يخول ويلزم الفرانشيزي في مقابل مساهمة مالية مباشرة أو غير مباشرة، بأن يستعمل الشعار و/أو ماركة الإنتاج و/أو الخدمة والمعرفة Savoir-faire, Know-how وغير ذلك من حقوق الملكية الفكرية، مدعومة بالمقدمات المستمرة بالمساعدة التجارية و/أو التقنية، في إطار ولمدة عقد الفرانشيز المبرم بين الفريقين[2]. كما عرفه الاتحاد الفرنسي للفرانشيز Fédération française du franchisage الذي حدث وأعاد النظر في سنة ١٩٨٧ بقانونه في المناقبية في الفرانشيز بما

---

(١) الذي وضعه الاتحاد الأوروبي للفرانشيز سنة ١٩٧٢ واعتمدته المجموعة الاقتصادية الأوروبية.

(٢) La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur». Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ou la marque de produits et/ou service, le savoir - faire et autres droits de propriété intellectuelle soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrite conclu entre les parties à cet effet». V. Dominique Legeais, in JcL Comm. éd. 92 Franchise. Fasc. 333 p. 1 et V. Lamy. Droit économique. Chap V. Les accords de franchise no: 3863 et 3880.

يأتي: طريق تعاون بين مشروع فرانشيزور Franchiseur من جهة وبين مشروع أو عدة مشاريع فرانشيزي Franchisé من جهة ثانية. وهو يفترض النسبة للمشروع المعروف بالفرانشيزور:

١ ـ ملكية مركز رئيسي، اسم تجاري، شعار، نماذج وصور، ماركة صناعة، تجارة أو خدمة، كذلك أيضاً المعرفة العملية Savoir-faire، توضع في تصرف المشاريع المعروفة بالفرانشيزي.

٢ ـ مجموعة منتجات و/أو خدمات:

* معروضة بصورة مبتكرة ونوعية موحدة، مجربة سابقاً، وموضوعة بشكل ثابت بالاستعمال والمراقبة.

هذا التعاون هدفه تطوير وتنشيط المشاريع المتعاقدة، من خلال النشاط والحركة المشتركة الناتجة عن تعاضد الأشخاص والرساميل، مع المشاريع باستقلاليتها في إطار اتفاقيات حصرية متبادلة. وهي تفترض مقابلاً أو تقديمات اقتصادية يكتسبها الفرانشيزور، مالك الماركة والمعرفة العلمية savoir - faire[1]. والتعريف النظامي للفرانشيز نجده في المادة الأولى من التدبير الإداري الفرنسي رقم ٨٨/٤٠٨٧ Règlement

---

(١) «Le franchising se définit comme une méthode de collaboration entre une entreprise franchisant, 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 entreprises 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 entreprises contractantes, par l'action commune résultant de la conjonction des hommes et des capitaux, tout en maintenant leur indépendance 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.E. Paris 2ème éd. P. 17.

N° 4087/88 الذي بدأ العمل به في الأول من شباط ١٩٨٩، «فهو الاتفاق الذي بموجبه يعطي مشروع هو الفرانشيزور مشروعاً آخر هو الفرانشيزي، نتيجة تبادل ومقاصة مالية مباشرة أو غير مباشرة حق استثمار مجموعة حقوق ملكية صناعية أو فكرية تتناول الماركات، الأسماء التجارية، الشعارات، العلامات والرسوم والنماذج، حقوق المؤلف، المعرفة العملية Savoir-faire أو البراءات المخصصة لكي تكون مستغلة من أجل إعادة بيع المنتجات النهائية[١]» وهو تطوير لما جاء في القرار الإداري السابق تاريخ ٢٩ تشرين الثاني ١٩٧٣[٢] والذي تجاهل العنصر الجوهري في عقد الفرانشيز وهو المعرفة العملية والتجربة Le savoir-faire فقد عرف ذلك القرار الفرانشيز كما يأتي: عقد بواسطته يعطي أحد المشاريع مشاريع أخرى مستقلة عنه، في مقابل بدل معيَّن، الحق بأن تظهر للغير تحت عنوانه، علامته، لكي تبيع المنتجات أو الخدمات. هذا العقد يترافق عموماً مع مساعدة تقنية.

من هذه التعريفات نستنتج عناصر ثلاثة تطبع هذا النوع من التعامل:

العنصر الأول:

إن موضوع الفرانشيز هو أن يضع الفرانشيزور بتصرف الفرانشيزي جملة عناصر يرتكز إليها في نجاحه، يمكن توزيعها بين

---

(١) «Un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde à une autre, le franchisé, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter un ensemble de droits de propiété industrielle ou intellectuelle concernant des marques, noms commerciaux, enseignes, dessins et modèles, droit d'auteur, savoir - faire ou brevet, destinés à être exploités pour la revente de produits finals» Didier Ferrier. Rep Dalloz comm. Franchise n° 8.

(٢) «Un contrat par lequel une entreprise concède à des entreprises indépendantes en contrepartie d'une redevance, le droit de se présenter sous sa raison sociale est sa marque pour vendre des produits ou services. Ce contrat s'accompagne généralement d'une assistance technique"

مجموعتين: الأولى تتناول العلامات التجارية التي تشكل نقطة الاتصال المركزية بعنصر الزبائن وهي الشعار، الماركة الصناعية، العلامة التجارية والاسم.

الثانية تتناول المعرفة العملية وأسلوب عمل ووسائل تحضير وطرق تقديم Savoir-faire والتي هي من طبيعة تقنية، تجارية، إدارية أو سواها والتي تطبق في الواقع العملي من أجل استثمار مشروع أو ممارسة مهنة[١] وتنشأ عن التجربة والخبرة التي يكون الفرانشيزور قد اكتسبها مع مرور الزمن دون أن تكون مسجلة كبراءة اختراع non brevetées (وأن تكون قابلة للإجازة) ومجربة من قبله فكونت له عامل نجاح أساسي في مجاله. وهذا العنصر يستمر طيلة التعامل، فيلتزم الفرانشيزور ليس فقط تقديم المعرفة التي تكونت لديه وقت التعاقد وإنما أيضاً بإحاطة الفرانشيزي بما يستجد من ابتكار وخبرة مجربة. هذه المعرفة العملية والتجربة يقتضي أن تكون سرية Secret، وجوهرية Substantiel، ولها هويتها الخاصة والمميزة identifié، بمعنى أن تكون هذه المعرفة والتجربة في مجموعها أو في إطارها العام sa configuration والتجميع الدقيق لعناصرها غير معروفة عموماً أو لا تسهل معرفتها، وإن يكن عنصراً من عناصرها أو كل عنصر من مكوناتها معروفاً لذاته أو يمكن معرفته بذاته خارج العلاقات مع الفرانشيزور. والجوهرية تكون باحتواء تلك المعرفة والتجربة على معلومات هامة فيها إبداع تقني وحداثة وخلق فكري بنتيجة بحث شخصي طويل ومكلف ويمكن نقلها إلى الغير، وتكون أساسية في عملية بيع المنتجات أو الخدمات إلى المستفيدين منها، وخاصة بالنسبة للكيفية التي يجري بواسطتها عرض

---

(١) Définition de l'Association pour la protection de la propriété industrielle reprise dans le projet de norme AFNORT 20000 août 1987. «Le savoir - faire est constitué par des connaissances et expériences de nature technique, commerciale, administrative ou autres qui sont applicables dans la pratique pour l'exploitation d'une entreprise ou l'exercice d'une profession». V. Lamy. Droit économique. op. cit. n°: 3905 et n°: 3811, et V. autres définitions plus complètes en n°: 3905.

المنتج، العلاقات مع الزبائن وتنظيم التوجيه الإداري والمالي. وهذه المعرفة والتجربة يقتضي أن تكون مفيدة للفرانشيزي بأن تكون قادرة بتاريخ إبرام الاتفاق على تحسين الوضعية التنافسية له، وبخاصة تحسين النتائج أو تساعده على دخول أسواق جديدة. الهوية الخاصة والمميزة لتلك المعرفة والتجربة تتحقق بأن تتصف بكل الخصائص الكاملة التي تسمح بالتأكد من أنها تحتوي على الشروط التي تحمل على اعتبارها جوهرية وتفرض عامل السرية والمحافظة بدقة على ذلك. فاطلاع الفرانشيزي على تلك المعرفة والتجربة والذي يكون إما بالاتفاق الأساسي الذي يبرمه مع الفرانشيزور وإما بأي شكل آخر من أشكال التعامل يكون مقروناً بالمحافظة على تلك السرية، ليس فقط أثناء التعاقد، وإنما أيضاً بعد انتهائه[1].

وقد ترد تلك المعلومات وخلاصة تلك المعرفة والتجربة بكتاب يرفق بالعقد، ويكون قابلاً للتعديل والتطوير، أو بواسطة وسائل أكثر تطوراً: شريط سينمائي أو فيديو.

العنصر الثاني:

إن طبيعة الفرانشيز تفرض التزاماً على عاتق طرفيه مضمونه التعاون الوثيق مع الاحتفاظ باستقلال كل منهما، وذلك تحقيقاً للمصلحة المشتركة للفريقين، فالقاسم المشترك الذي يجمعهما هو تنشيط المشروع وإنجاحه، وهو ما سيرتد إيجاباً على أطراف التعاقد. فالفرانشيز يخفي شراكة وتعاون.

من هذا المنطلق، محكمة الدرجة الأولى في بيروت غرفتها

---

(١) حول هذه العناصر راجع:

Philippe le Tourneau. Franchisage in Jcl. Comm. éd. 1993. fascicule 566 n° 18: et s; R. Fabre Le know - how, sa réservation en droit commun. Litec. 1976; F. Magnin, know - how et propriété industrielle. Litec 1974; J.M. Mousseron. Rép. comm. Dalloz. 2ème éd. Vo. Savoir - faire; Le know - how (ouvrage collectif) Litec. 1976 et V. fasc. 590; J - M Deleuzé Lamy. Droit économique. op. cit. n° 3905 et s et n° 3952 en annexe.

الخامسة، وللمرة الأولى في القضاء اللبناني عرفت الفرانشيز في حكمها رقم ٩٦/٢٨ تاريخ ٣٠ كانون الثاني سنة ١٩٩٢[١] على أنه «اتفاق يحصل عادة بين تاجر أو صناعي يتعاطى تجارة الجملة وبين شخص يتعاطى أو يرغب بتعاطي تجارة المفرق بصورة مستقلة ولحسابه الخاص. فتعمد الشركة إلى تسهيل تكوين مركز أو محل تجاري يكون ملكاً للتاجر وتعطيه حق بيع بضاعة من ماركة مشهورة مع حق استعمال هذه الماركة والاسم التجاري في محله على أن يمتنع التاجر عن بيع بضاعة أخرى مزاحمة لهذه الماركة»[٢]. كما كان القاضي المنفرد المدني في بيروت في حكمه تاريخ ٢٨ نيسان ١٩٨٣[٣] قد سبق له أن أعطى وصفاً لهذا العقد بأنه «عقد من نوع خاص Sui généris يسمى عقد تعاون فيه تنصهر العقود (التي تكون قد أبرمت بين الفرانشيزور والفرانشيزي) فيما بينها وتتداخل وتتشابك وتتكامل تكاملاً مطلقاً وينبثق عنها عملية ترفض ولا تقبل بطبيعتها تنفيذ عقد من هذا بمعزل عن عقد من هناك وعن كل العقود. أي أن هذه العقود جميعها تنصهر فيما بينها وينبثق عنها عقد واحد هو عقد التعاون التجاري». وقد سبق لمحكمة بداية بيروت التجارية أن اكتفت بإبراز أحد خصائص عقد الفرانشيز وذلك في معرض بحثها في حصرية عقد التمثيل التجاري، وهي خاصة حصرية التوزيع. فبنظرها «أن من خصائص عقد الفرانشيز في كثير من الأحيان أن يمنح أحد طرفيه حصرية التوزيع، فيصبح عندئذ المستفيد منها موزعاً حصرياً متمتعاً بجميع مميزات تلك الصفة»[٤].

التعريف الأول الذي أعطته محكمة الدرجة الأولى في حكمها

---

(١) أساس رقم ٩١/١٣٤ ورثة وديع فرانسيس صفير وأنطوان عقيقي/شركة محلات جرجي الشماس (مدكوم) (غير منشور) (غرفة القاضي حسانة حسامي).

(٢) بنفس هذا التعريف: غسان رباح ـ العقد التجاري ـ الدولي ـ العقود النفطية ـ ص ٤٢٠ وما يليها.

(٣) حاتم ج ١٧٨ ص ٧٥ كرم/شركة ذي كورال أويل كومباني ليمتد.

(٤) محكمة بداية بيروت التجارية رقم ٨٣/١١٨٥ ت ١٩٨٤/٩/٢٠ العدل سنة ١٩٨٥ ص ٣٨٧.

المشار إليه يستتبع ملاحظتين: الملاحظة الأولى تتعلق بالتعريف نفسه، فهو تعريف قاصر إذ أنه ركز على نوع واحد من الفرانشيز هو فرانشيز التوزيع Franchise de distribution ـ وفي القضية فرانشيز توزيع محروقات سائلة كما سنرى ـ وعلى نوع واحد من العناصر التي يمنحها الفرانشيزور إلى الفرانشيزي وهو تسهيل تكوين المركز وتخويل الفرانشيزي حق استعمال العلامات التي تعود إلى الفرانشيزور وهي الماركة والاسم التجاري والشعار مع منع الفرانشيزي من بيع أية بضائع مزاحمة لهذه الماركة. الملاحظة الثانية تتعلق بتجاهل الحكم نفسة للعنصر المميز في الفرانشيز وهو عنصر المعرفة العملية savoir-faire بأبعادها التي سبقت الإشارة إليها والتي يكتسبها الفرانشيزور بالتجربة المدروسة والخبرة، كذلك تجاهله عامل المساعدة Assistance طيلة فترة تنفيذ العقد بإعلام الفرانشيزور بكل ما استجد لديه من طرق وابتكار. من هنا تصحيح المحكمة الاستئنافية التي طعن بالحكم أمامها للتعليل الذي وضعته تلك المحكمة[1].

التعريف الثاني الذي أعطاه القاضي المنفرد المدني في حكمه المشار إليه، لا يحتوي عملياً على تحديد لعقد الفرانشيز وإنما تحديداً لآلية تصورها الحكم: انصهار العقود وتشابكها وتكاملها.

أما التسمية التي أطلقها ذلك الحكم على هذا العقد ـ عقد تعاون ـ فهي تعبر وحسب عن ناحية من تلك الآلية التي يقوم عليها ذلك العقد، وهي التعاون بين طرفيه تحقيقاً للمصلحة المشتركة للمتعاقدين: الفرانشيزور الذي حقق نجاحاً تجارياً وشائعاً في نشاط أو قطاع معين يلجأ إلى توظيف هذا النجاح لدى فرانشيزي أو أكثر فيسمح له بتكرار تجربته الصناعية أو التجارية المثمرة بهدف الحصول على نتائج مماثلة وذلك لقاء مقابل أو بدل Rémunération يكسبه الفرانشيزور دون أن يكون قد قدم توظيفات مالية وإنما ما يوظفه هي العناصر التي أكسبته

---

(١) استئناف بيروت المدنية غرفتها الرابعة رقم ٩٥/١٢٢ ت ٢/٢ سنة ١٩٩٥ (غير منشور).

النجاح: المعرفة، الخبرة والتجربة، الاسم والشعار والماركة...

عقود الفرانشيز قلما أثارت أمام القضاء اللبناني منازعات تتعلق بها والسبب في ذلك يرتد إلى عاملين:

العامل الأول: أن هذه العقود هي نوع من عقود الإذعان التي يصوغها الفرانشيزور بدقة ووضوح بواسطة مكاتب حقوقية متخصصة.

العامل الثاني: أن النزاعات حول هذه العقود يكون الاختصاص القضائي في حلها: إما من صلاحية محاكم الفرانشيزور وإما من صلاحية محاكم تحكيمية ينفرد الفرانشيزور في تحديدها. فهو الطرف الأقوى اقتصادياً في العقد، فيفرض شروطه عادة على الطرف المذعن الذي لا يملك إلاّ الخيار بين الموافقة على هذه الشروط ومنها بند الصلاحية القضائية، أو عدم التعاقد.

إن الملاحظ أن الشروط التي يوقع عليها الفرانشيزي عادة، ومن بينها بند الصلاحية القضائية، هي دائماً في مصلحة الفرانشيزور. وهو ما يحمل الفرانشيزي على التفتيش عن وسائل قانونية لحمايته أو لتخفيف العبء وتكريس نوع من التوازن في العلاقة[1]. من هنا فإن النزاعات التي عرضت على القضاء اللبناني هي من ضمن هذا الإطار،

---

(١) راجع مثلاً ما قاله Glon et Cousté في اقتراحهما المقدم للبرلمان الفرنسي بالنسبة للإرهاق الذي يتحمله الفرانشيزي في مقاضاة الفرانشيزور أمام محاكمه. وقد وصف ذلك بالظلم وعدم الإنصاف:

«Il est injuste que les intermédiaires (franchisés et concessionnaires) soient obligés par le jeu de clauses contractuelles de porter leur litige devant le tribunal du lieu du siège social intégrateur (franchiseur ou concédant)». Aussi prévoient - ils «en cas de litige sur l'exécution de clauses contractuelles, le tribunal compétent est celui du domicile commercial du franchisé ou de concessionnaire. La présente loi (proposition de loi) est d'ordre public. toute clause contraire, insérée dans un contrat est nulle (proposition de loi Glon et Cousté n° 891 déposé le 11 déc. 1973 à l'Assemblée Nationale).

وقد نشأت عادة بعد انتهاء المدة العقدية، وتوزعت على نوعين:

النوع الأول: محاولة الفرانشيزي التملص من النتائج السلبية التي تترتب على التعامل ببعض أنواع الفرانشيز، وبالتحديد عقود توزيع المحروقات السائلة.

النوع الثاني: محاولة الفرانشيزي الاستفادة من الحماية الخاصة التي فرضها المشترع اللبناني على بعض أنواع من العقود التجارية، وذلك لمصلحة التاجر اللبناني وبالتحديد حماية الممثل التجاري في عقود التمثيل الحصري التي يوفرها له المرسوم الاشتراعي رقم ٦٧/٣٤ تاريخ ٥ آب ١٩٦٧. فهل سينجح الفرانشيزي في ذلك؟ وهل أن حماية الفرانشيزي تكون بنصوص قانونية خاصة يضعها المشترع لهذا الغرض أم أن القواعد القانونية العامة هي كفيلة بذاتها بتأمين هذه الحماية؟

للإجابة على ذلك سنبحث في قسمين:

* الحماية القانونية للفرانشيزي في الحالة الخاصة:
عقود الفرانشيزي مع شركات النفط (قسم أول)
* الحماية القانونية للفرانشيزي في الحالات العامة:
عقود الفرانشيزي مع الشركات الصناعية والمنتجة (توزيع) والخدمات (قسم ثان).

قسم أول: الحماية القانونية للفرانشيزي في الحالة الخاصة: عقود الفرانشيزي مع شركات النفط

بالرجوع إلى الطريقة التي دأبت شركات النفط في لبنان على التعامل بها مع باقي المحروقات السائلة العائدة إلى تلك الشركات يتبين بأنها تعتمد أشكالاً هي الآتية:

- أن تكون الأرض والمحطة بمعداتها ملك الشركة فتدار إما بعقود وكالة أو بعقد إدارة حرة.
- أن تكون الأرض التي تقام عليها محطة توزيع المحروقات مستأجرة

- أن تكون الأرض ملك الشركة ومؤجرة بموجب عقد إيجار أو عقد إدارة حرة.
- أن تكون الأرض ملك شخص فتتعاقد معه الشركة كما يأتي: تبرم الشركة مع هذا الشخص أولاً عقد إيجار بموجبه يؤجرها الأرض على أن تبني عليها الإنشاءات اللازمة لإنشاء محطة توزيع للمحروقات التي تملكها وتأتي إليها بالمعدات والآلات اللازمة لتشغيل المحطة وذلك في مقابل بدل مدروس لمدة تكون عادة طويلة لا تقل عن عشر سنوات وتصل في بعض الأحيان إلى عشرين سنة قابلة للتجديد لمدة مماثلة. وتبرم الشركة التي تسمى في العقد الأول مستأجراً، أيضاً وفي الوقت عينه، اتفاق بيع وشراء (العقد الثاني) يتولى فيه المؤجر ـ المالك ـ بيع المحروقات في المحطة وفقاً للشروط التي تحددها الاتفاقية، وهي واحدة في كل العقود التي هي من هذا النوع، ويعتبر المتعاقدان أن هذه الاتفاقية هي جزء لا يتجزأ من عقد الإيجار. فمدة العقدين هي واحدة ومصير عقد الإيجار يعلق على مصير اتفاقية البيع والشراء، فينتهي، حسب العقد، بانتهاء الاتفاقية المذكورة التي من أسباب إنهائها الإخلال بأحد شروط الاتفاقية لا سيما النقص بكمية المبيع عن المعدل المحدد في الاتفاق أو بواجبات البائع تجاه شركة المحروقات المسماة «مستأجر» لجهة عدم التزامه بالقواعد السلوكية أو قواعد العمل التي تفرضها الشركة بموجب ذلك الاتفاق.

النوع الأول من التعاقد، وهو نادر الحصول، يحكمه: إما نظام الوكالة عندما يتعاقد المفوض بالبيع باسم ولحساب الشركة لقاء أجر (المادة ٧٦٩ موجبات وعقود)، وإما عقد الوساطة التجارية عندما يتعاقد المفوض بالبيع باسمه الخاص ولكن لحساب الشركة لقاء عمولة أو مؤونة مالية. وفي مطلق الأحوال فإن قواعد الوكالة التجارية تطبق على عقد الوساطة مع مراعاة الأحكام الخاصة التي بينتها النصوص المختصة بالوساطة (المادة ٢٧٩ وما يليها من قانون التجارة)[1].

---

(١) راجع في ذلك غسان رباح المرجع المذكور ص ٤١٢ ـ ٤١٥.

الأنواع الأخرى من التعاقد تطرح قواسم مشتركة فيما بينها وتميزها عن العقود العادية التي تبرمها شركة المحروقات مع الغير، وهي تبرز مما يأتي:

١ ـ استقلال مستثمر محطة المحروقات: فالمحطة تستثمر طيلة مدة عقد الاستثمار الذي تبرمه شركة المحروقات مع من يرغب في استثمار محطة المحروقات التي تحمل اسم الشركة وشعارها على نفقة وعهدة ومسؤولية المستثمر دون سواه[١]. كما أن مصاريف الاستثمار ونفقات إدارة المحطة وتعويضات صرف العمال من الخدمة هي على عاتق المستثمر[٢].

٢ ـ الموجب الحصري الذي يلتزم به المستثمر تجاه الشركة: التعهد ببيع منتجات الشركة دون سواها والامتناع قطعياً طيلة مدة العقد عن أن يتفق مع أي شخص لبيع تلك المنتجات أو أن يكون له مصلحة مباشرة أو غير مباشرة بأية مؤسسة أخرى توزع هذه المنتجات وذلك ضمن نطاق مساحة جغرافية معينة[٣].

٣ ـ العمل في المحطة تحت اسم وشعار الشركة التي يعود لها وحدها حق وضع الآرمات ولوحات الدعاية[٤].

٤ ـ وضع الشركة بالأمانة تحت تصرف المستثمر الأدوات اللازمة لتخزين وتصريف المنتجات. وللشركة وحدها تحديد كمية الأدوات بالنسبة لكميات المنتجات المباعة، وطريقة استعمالها[٥].

---

(١) مثلاً المادة الثالثة من عقد الاستثمار المبرم بين شركة توتال لبيان والشركة الوطنية للنقل بتاريخ ٢٠ نيسان ١٩٧٧ والذي تناول العقار ١١١٩ و١١٢٠ بيروت. أيضاً راجع عقد الشركة نفسها مع سيدراويل وموضوعه محطة فينيسيا بيروت المسجلة في السجل التجاري الخاص رقم ١٥٦٨/٢٢١٩٠ و١٠/١٠/١٩٦٩.

(٢) المادة السابعة من العقد المشار إليه.

(٣) المادة الخامسة من العقد.

(٤) المادة ١٣ من العقد.

(٥) المادة ٨ من العقد.

٥ ـ حق الشركة المستثمر في الرقابة على سير عمل المستثمر والمساعدة في الإدارة مع ما يستتبع ذلك من حق موظفيها بالدخول، دون معارضة، إلى جميع أقسام المحطة، وإلزام المستثمر بأن يبقى في المحطة ودون انقطاع، فريق من العمال حدد العقد عددهم، وهو يختلف بين الليل والنهار، ويجب زيادته تبعاً لمتطلبات العمل. على أن يكون اختيار هؤلاء العمال من الأخصائيين والأكفاء الذين لهم الخبرة الكافية سواء للاعتناء بنظافة المحطة وحسن منظرها أم بحاجات الزبائن. وإذا تبين من التفتيش الذي تقوم به الشركة أن العمال الذين يستخدمهم المستثمر لا يقومون بالعمل بصورة مرضية يحق للشركة أن تطالب المستثمر باستبدال العمال غير الصالحين وللشركة في ذلك حق التقدير المطلق وبدون رجوع[١].

٦ ـ أن يكون المظهر الخارجي للمحطة بحالة نظيفة وجيدة ومضاءة على الوجه الذي يرضي الشركة وإلاّ حق للشركة تنفيذ ما تقدم على مسؤولية المستثمر ونفقته[٢].

من مختلف هذه العناصر يبرز الفرانشيز بصورة واضحة: تقديم شركة المحروقات إلى من سمي مستأجراً أو مستثمراً أو مشترياً أو بائعاً الاسم والشعار والأدوات وخبرة الشركة وتجربتها من خلال الإشراف على العمل والمساهمة في تنظيمه، إشرافاً بلغ حد التداخل بين المتعاملين وذلك حماية للشركة وسمعتها ـ وهو ما يسعى إليه الفرانشيزور دائماً ـ وتأميناً لحسن الإدارة مع ما ينشأ عنه من نشاط وربح يرتد إيجاباً على المتعاملين في آن واحد: زيادة زبائن المحطة وهو ما يستتبع زيادة في أرباح الشركة.

إن السؤالين اللذين يطرحهما هذا النوع من التعامل هما: الأول، ما هو مصير العقار عندما يكون مملوكاً من مستثمر المحطة، وقد سبق له

---

(١) المادة ١٢ من العقد.

(٢) نفس المادة.

أن أجره من الشركة ثم عاد وأبرم معها اتفاق بيع وشراء؟ (الحالة الأولى).

الثاني، ما هو مصير المحطة عندما يكون العقار مملوكاً من المستثمر وقد سبق له أن أجره من الشركة ثم عاد وأبرم معها عقد استثمار يتناول المحطة المنشأة على العقار أو عندما يكون العقار مملوكاً من الشركة وقد أبرمت مع المستثمر عقد إيجار أو إدارة حرة يتناول العقار والمحطة المنشأة عليه؟ (الحالة الثانية).

في الحالة الأولى:[1]

تتذرع الشركة دائماً بعقد الإيجار وهي تهدف من ذلك إلى التمديد القانوني والبقاء في العقار والاحتفاظ بمركز البيع كمحطة لتوزيع منتجاتها النفطية بعد إقصاء المالك عنها عندما يكون العقد قد أبرم قبل ٢٢ تموز ١٩٩٢، تاريخ العمل بالقانون رقم ٩٢/١٦٠، الذي أخضع لأحكام التمديد عقود إيجار الأمكنة المبنية المبرمة قبل صدوره. فالشركة تستأجر محطة المحروقات من مالك العقار بعد أن ينشىء عليه محطة لبيع المحروقات والاستحصال على رخصة بناء على اسمه وذلك وفق اتفاق بين الفريقين. وقد تلتزم الشركة بتسليف المالك المال اللازم من أجل ذلك وتتولى عنه تنظيم الخرائط والإشراف على تشييد المحطة والاستحصال على رخصة بناء على اسمه وذلك وفق اتفاق بين الفريقين. وقد تلتزم الشركة بتسليف المالك المال اللازم من أجل ذلك وتتولى عنه تنظيم الخرائط والإشراف على تشييد المحطة والاستحصال على رخصة استثمارها وتجهيزها بالآلات من الشركة. ومن ثم يتولى المالك تجارة المحروقات لحسابه الخاص وفق اتفاق البيع والشراء المشار إليه، بعد أن يكون قد أبرم معها عقد إيجار لمصلحتها على العقار والمحطة وفق ما سبق عرضه. فإذا كانت المشكلة لم تعد مطروحة بعد نفاذ القانون ٩٣/١٦٠

---

(١) أي: مصير العقار عندما يكون مملوكاً من مستثمر المحطة وقد سبق له تأجيره من شركة المحروقات ثم أبرم معها اتفاق بيع وشراء.

وتحريره عقود إيجار الأمكنة المبنية على أنواعها التي أبرمت بعد نفاذه، إلاّ أنها مسألة مطروحة وبإلحاح أمام المحاكم اللبنانية بالنسبة لكثرة هذه العقود والنزاعات الناشئة عنها.

هذه العقود قد وصفها أحد الباحثين بأنها تسيء إلى أصحاب العقارات... وأن من شأنها الإضرار بمصالح المتعاملين في تجارة المحروقات[١]. والسؤال الذي تطرحه: ما هو موقف القضاء من هذه العقود وهذه النزاعات؟

ليس من قرارات حاسمة حول هذا الموضوع والأحكام القليلة التي صدرت[٢] نظرت إلى العقدين المبرمين بين مالك العقار وشركة المحروقات المشار إليها ـ عقد إيجار العقار من الشركة واتفاق البيع والشراء المبرم بين مالك العقار والشركة ـ على «أنهما يشكلان نماذج لعقد الفرانشيز الذي تم تعريفه... وقد وقعا من ضمن عملية بين نفس الفرقاء وحول نفس الموضوع ولنفس السبب ولنفس المدة. فهما بالتالي متلازمان ولا يتصور تنفيذ العقد الثاني دون العقد الأول والغرض الاقتصادي لهذه العملية يتمثل في التعاون التجاري في ممارسة تجارة المحروقات بين فريقين هما من فئة التجار ويسعى كل واحد منهما من خلال تعاونه مع الآخر لتحقيق أكبر ربح ممكن وعلاقتهما بعيدة بالتالي عن علاقة المؤجر بالمستأجر». فهذين العقدين «ينصهران فيما بينهما وينبثق عنهما عقد واحد من نوع خاص هو عقد التعاون التجاري المشترك الذي تختلف هيكليته وهيكلية أي جزء من أجزائه عن هيكلية عقد الإيجار». فلا يمكن بالتالي «إدراجه ضمن أي فئة من فئات العقود المسماة، بما في ذلك بصورة خاصة عقود الإيجار موضوع قوانين

---

(١) غسان رباح. المرجع المذكور ص ٤٢٦.

(٢) ويرى الدكتور غسان رباح بأنه «ليس بعلمنا حتى اليوم أن الاجتهاد اللبناني ينظر بخلاف حول هذا الموضوع لنرى موقفه منه. ولا سيما لجهة إمكانية اعتماده مع خلو الأحكام التي تنظمه في ظل القانون اللبناني وذلك بنتيجة مراجعة سجلات الدعاوى والمحاكم في بيروت وجبل لبنان لا سيما محكمة الاستئناف المدنية الغرفة التجارية ومحاكم الإيجارات نفس المرجع ص ٤٢٦.

الإيجارات الاستثنائية لأنه تتراكم فيه مواضيع وصفات وغايات مختلفة كالبيع والتوزيع الحصري وتنظيم شبكة التوزيع وغيره غير المبنية على أي نوع من الإيجار»[1]. فتقنية الفرانشيز إذن كانت المخرج الذي احتكمت إليه الأحكام المذكورة الصادرة في الموضوع لرفع الإساءة والضرر بالمالك، الطرف الأضعف في العلاقة. ولكن السؤال الذي يطرح في هذا المجال هو الآتي: ألم يؤد الاحتكام إلى الفرانشيز إلى الإساءة والإضرار، وعلى نفس المستوى، بشركات المحروقات، التي وإن نظر إليها على أنها الطرف الأقوى اقتصادياً في العلاقة، إلاَّ أنها من حيث الواقع القانوني كانت كأي متعاقد آخر، تفتش عن مصالحها كفريق في العقد، وعلى الفريق الآخر أن يتعامل معها من هذا المنطق. وقد تكون شركة المحروقات، إضافة إلى ذلك، هي التي بادرت إلى تشغيل المحطة واستثمارها ابتداء.

إن ما كان يحصل هو الآتي: في الفترة الزمنية التي درج فيها هذا النوع من التعامل كانت تجارة المحروقات من قبل بائعي هذا الصنف بالمفرق هي من التجارات الرائجة. وقد كانت هذه التجارة تشكل بالنسبة لمالكي العقارات مدخلاً للاستثمار والربح أمام جمود عمليات البيع العقاري أو عدم الرغبة إلى اللجوء إلى مثل تلك العمليات من المالكين فكانوا يعمدون إلى الالتجاء إلى شركات تبيع المحروقات بالجملة لإنشاء مشروع مشترك، تستأجر بموجبه الشركة العقار وما أقيم عليه من إنشاءات وتجهيزات وكثيراً ما يتم تشييد تلك الإنشاءات من أموال الشركة على أساس سلفات مسهلة، وفي نفس الوقت اللجوء إلى إبرام عقد مع الشركة تخولهم فيه بيع المحروقات وغسيل السيارات وما شابه في المحطة المشيدة على العقار المستأجر من الشركة لقاء أرباح متحركة

---

(١) محكمة الدرجة الأولى في بيروت الغرفة الخامسة تاريخ ١٩٩١/١/٣٠ المشار إليه والمصدق استئنافاً من حيث النتيجة التي توصل إليها بالقرار الصادر عن محكمة استئناف بيروت غرفتها الرابعة الناظرة في قضايا الإيجارات، القاضي المنفرد المدني في بيروت في حكمه الصادر ١٩٨٣/٤/٢٨ المشار إليه، وبنفس هذا المعنى غسان رباح. المرجع المذكور ص ٤٢٠ وما يلي.

ومستمرة. فالنية العقدية كانت تتجه واقعاً إلى إجراء عمليتين منفصلتين: الأولى استئجار الشركة للعقار والمحطة. الثانية إدارة المحطة وقد تكون من الشركة مباشرة وإما أن تكون من الغير، والأفضل أن يتولى المالك إدارة المحطة مباشرة وذلك من خلال عقد له خصائص الفرانشيز، من حيث علاقة المستثمر مع الشركة. فإذا كانت العلاقة التي موضوعها استثمار المحطة تتم من خلال عقد فرانشيز يتولى من خلاله المالك المستثمر تشغيل المحطة بالشروط الموضوعية معتمداً في ذلك على شعار الشركة واسمها التجاري وهما شائعان، فما هو السبب القانوني الذي يؤدي إلى انعكاس هذا العقد على عقد الإيجار ـ العقد الأول ـ الذي يكون المالك قد أبرمه مع الشركة لجهة «دمجه» و«صهره» بالعقد الآخر؟ فإذا كان عقد الفرانشيز كما أكدت ذلك الأحكام القضائية المشار إليها، هو عقد لذاته ولا يمكن وصفه وإدخاله في أية فئة من العقود التي نظمها المشترع ـ فهو عقد غير مسمى ـ فإن عقد الإيجار الذي تناول العقار وإنشاءاته يبقى هو أيضاً مستقلاً له خصائصه، وقائماً بذاته وقد نظم المشترع أحكامه[1]. فنحن واقعاً أمام عقدين: عقد إيجار أبرم بين المالك والشركة، وعقد فرانشيز أبرم بين الشركة والمستثمر، الذي قد يكون هو المالك. الأول هو عقد مسمى ويخضع للأحكام القانونية التي تنظمه. الثاني هو عقد غير مسمى ويخضع للقواعد العقدية العامة مع مراعاة خصائصه. فما هو صحيح أن عقد الفرانشيز هو عقد من نوع خاص وفق ما ذهبت إليه الأحكام القضائية المذكورة. ولكن ما هو غير صحيح أن عقد الإيجار الذي تناول العقار والإنشاءات القائمة عليه موضوع عقد الفرانشيز «ينصهر بهذا الأخير من حيث الغاية الاقتصادية وهي تحقيق الربح المشترك: المالك بالنسبة لفرق الثمن بين قيمة ما يشتريه والقيمة التي يبيع بها، والشركة بترويج منتجاتها النفطية من خلال محطة تخصص لهذا الغرض، إلاَّ أن هذين العقدين يبقيان منفصلين قانوناً. فلكل منهما

---

(١) راجع القاضي المنفرد المدني في بيروت الناظرة في قضايا الإيجارات رقم ١٢٠٥ تاريخ ١٩٨٣/٤/١٨ حاتم ج ١٧٨ ص ٦٨ وما يليها دعوى أبو جودة/نصار/شركة شل.

طبيعته، ولكل منهما أحكامه المختلفة. واللجوء إلى تقنية الفرانشيز في عقد الشركة مع المستثمر ـ المالك ـ لا يقضي بأن ينفي تقنية الإيجار التي لجأت إليها الشركة في تعاملها مع المالك. من هنا انصرفت محكمة البداية في بيروت غرفتها الثالثة الناظرة في القضايا التجارية إلى إحالة القضية نفسها التي سبق للغرفة الخامسة لدى المحكمة التي أصدرت فيها حكمها المشار إليه ـ قضية ورثة وديع فرانسيس صفير وأنطوان عقيقي/شركة محلات جرجي الشماس (مدكوم) ـ إلى قسم الإيجارات[1]، وذلك عندما عرضت عليها تلك القضية مجدداً لتأكيد الوصف الذي أعطته الغرفة الخامسة للعقود بعد أن فسخت محكمة الاستئناف ذلك الحكم لجهة التعليل الذي لجأت إليه المحكمة لعدم ضرورته. وقد ارتكزت الإحالة الإدارية، من الغرفة الابتدائية إلى القسم الناظر في قضايا الأيجارات، إلى أحكام المادة ٨٦ من قانون أصول المحاكمات المدنية فقرتها الرابعة على أساس أن ما تطرحه تلك القضية من مسائل يبقى، رغم الارتباط الاقتصادي بين العقود، متصلاً بطبيعة كل من تلك العقود، فما هو مطروح هو إيجار العقار أو أشغاله وهل يقتضي إزالة ذلك الإيجار والأشغال، وهو ما لا يعود للمحكمة الناظرة في القضايا التجارية اختصاص النظر فيه. فالقضاء الطبيعي للفصل في تلك المسائل هو قضاء الإيجارات وليس المحاكم العادية مدنية أم تجارية. وقد سبق لمحكمة الاستئناف المدنية في بيروت الناظرة في القضايا العقارية أن أحالت للأسباب ذاتها ملف القضية نفسها عندما عرضت عليها طعناً بالحكم الابتدائي إلى الغرفة الناظرة في قضايا الإيجارات لدى المحكمة[2]، قرارها المشار إليه. ثم ماذا لو كانت شركة المحروقات هي التي تولت، إما مباشرة، أو بواسطة وكيل لها يعمل باسمها ولمصلحتها، افتتاح المحطة أمام الجمهور وتشغيلها ومن ثم عمدت إلى إبرام اتفاق بيع وشراء مع مالك العقار على نسق العقد الذي عالجته الأحكام السابقة،

---

(١) رقم ٩٢/١٣٠٢ تاريخ ١٩٩٥/١١/٢٨ (غير منشور).

(٢) قرارها الصادر بتاريخ ١٩٩٤/١١/٢٩ (غير منشور).

فهل كان ذلك سيؤدي إلى وصف العقدين المبرمين ـ عقد إيجار العقار والإنشاءات واتفاق البيع والشراء مع المالك ـ على أنهما منصهران ومندمجان في عقد واحد، هو عقد الفرانشيز، وبالتالي الحكم بإخلاء الشركة وإعادة العقار إلى مالكه بعد أن أصبحت الشركة مالكة لمؤسسة تجارية هي المحطة المنشأة على العقار، فهي التي جلبت زبائنها؟

إن منطق الأحكام القضائية المشار إليها سيفرض ووفق التسلسل المنطقي لتلك الأحكام إجابة طلب المالك وإخلاء العقار. وفي ذلك إفراغ الملكية التجارية من مضمونها عكس التوجه الذي كرسه المشترع بوضعه المرسوم الاشتراعي رقم ٦٧/١١ تاريخ ١١ تموز ١٩٦٧ ـ قانون المؤسسة التجارية ـ من هنا ضرورة طرح المسألة من زاوية مختلفة عن تلك التي طرحتها الأحكام المشار إليها هي زاوية المؤسسة التجارية: تحديد مالك المؤسسة التجارية التي أقيمت على العقار المستأجر ـ محطة المحروقات ـ هل هو مالك العقار أم الشركة التي استأجرته[١]؟ هو ما فعله الحكم نفسه الصادر عن القاضي المنفرد المدني في بيروت تاريخ ٢٨ نيسان ١٩٨٣ والمشار إليه وذلك في تعليله الأساسي. فالتجاؤه إلى وصف العقود المنظمة بين مالك العقار والشركة التي استأجرته بعقد تعاون، إنما كان، وحسب الحكم، استفاضة في البحث القانوني ليس أكثر. هذا الطرح الذي نشير إليه هو ما سنعالجه فيما سيلي.

ـ في الحالة الثانية[٢]:

يتذرع المستثمر في هذا الطرح بملكيته لمحطة المحروقات، وهي كما بينا، مؤسسة تجارية وبكل ما يترتب على ذلك من أبعاد قانونية[٣]،

---

(١) راجع في ذلك تعليق الأستاذ الياس أبو عيد على حكم القاضي المفرد المدني تاريخ ١٩٨٣/٤/٢٨ المشار إليه في مؤلفه. التمثيل التجاري جزء أول ١٩٩١ ص ١١٩ وما يليها خاصة ١٢٥ وما يليها.

(٢) مصير محطة المحروقات عندما يكون العقار مملوكاً من المستثمر وقد سبق له أن أجره من الشركة ثم عاد وأبرم عقد استثمار على المحطة المنشأة عليه، أو عندما يكون العقار مملوكاً من الشركة وقد أبرمت مع المستثمر عقد إيجار أو استثمار يتناول العقار والمحطة.

(٣) إن محطة البنزين هي مؤسسة تجارية وفقاً لأحكام المادة ٤٠ من قانون التجارة وهي بحكم المال=

مما يفرض تحديد الطرف الذي أوجد المؤسسة التجارية على العقار: هل هو مالك العقار والإنشاءات المخصصة كمحطة محروقات ـ كما في الحالة الأولى أيضاً التي سبق التعرض لها ـ أم أنه الطرف الذي بدأ محطة المحروقات، وقد يكون هو مالك العقار أو مستأجره؟ ذلك يستتبع البحث في مسألتين:

المسألة الأولى هي تحديد التاريخ الذي تنشأ فيه المحطة ـ المؤسسة التجارية ـ والتي يوجد فيه عنصر الزبائن، هل هو تاريخ بدء الاستثمار فلا يكتفى بمجرد استئجار العقار وتجهيزه بالمعدات وملئه بالبضائع، وإنما يجب أن يكون هناك استثمار فعلي يتم عن طريق الاتصال بالزبائن بمباشرة العمل بالمحطة؟ أم هو تاريخ الافتتاح للجمهور؟ فالمحطة توجد في الوقت الذي تتجمع فيه سائر العناصر اللازمة للاستثمار ولو لم تفتح المحطة أبوابها لاستقبال الزبائن[1].

المسألة الثانية هي في تحديد طبيعة الزبون: هل هو زبون موضوعي يتبع الشعار والاسم التجاري للشركة الذي تعمل محطة المحروقات من خلاله، أم هو زبون شخصي يتبع مستثمر المحطة بمعزل عن شعار الشركة والاسم التجاري الذي تعمل محطة المحروقات من خلاله.

في المسألتين، الاتجاه الغالب في القضاء هو الآتي:

١ ـ الارتكاز إلى عنصر الزبائن الفعليين ومنذ لحظة الافتتاح، لتحديد تاريخ وجود المؤسسة التجارية أو محطة المحروقات[2]. فالشركة

= المنقول، وأن عقود تأجيرها هي من نوع عقود إيجار استثمار مؤسسة تجارية فلا تخضع بالتالي للتمديد القانوني. استئناف بيروت رقم ٧٤٦ تاريخ ١٩٦٢/٦/١٥ ن. ت. سنة ١٩٦٢ ص ٢٤١ وحاتم ١٤٩ ص ١٩ وراجع Rev. trim. dr. comm. 1980 p. 760 n° 5.

(١) في عرض الاتجاهات الفقهية والقضائية في الموضوع راجع: بشارة متى. حق الإيجار في المؤسسة التجارية. بيروت ١٩٨٥ رقم ٢٢٤ وما يليه.

(٢) متى. المرجع المذكور ص ٤١٠، تمييز مدني غ ٢ رقم ٣٨ تاريخ ١٩٦٦/١١/٢٥ ن. ق. سنة ١٩٦٧ ص ٧٣ استئناف بيروت المدنية غ ٧ رقم ٧٤٦ تاريخ ١٩٦٢/٦/١٥ المشار إليه، المنفرد المدني في مرجعيون رقم ٣٣ تاريخ ١٩٧٣/٥/٤ مجموعة غانم وأبو نصر في قضايا الإيجارات ١٩٧٣ ص ٢٢١. وبالنسبة لافتتاح أبواب المؤسسة لاستقبال الزبائن كتاريخ لنشأة المؤسسة =

هي التي تملك المحطة عندما تكون هي التي بدأت باستثمارها[١].
وقد يكون مالك العقار ـ أم مستأجره ـ هو الذي بدأ باستثمار المحطة[٢] «وأخرج عناصرها إلى حيز الوجود وجلب الزبائن الذي بدونه لا وجود للمؤسسة»[٣].

٢ ـ اعتبار أن الزبون هو الذي يرد محطة المحروقات بالنظر إلى اعتبارات شخصية تتصل بمالكها أو بموقعها أو بأية اعتبارات أخرى من هذا القبيل، وليس هو الزبون الخاص للشركة التي تستخدم المحطة شعارها واسمها التجاري وتبيع منتجاتها مهما بلغت شهرتها[٤]، ما

= راجع: استئناف بيروت المدنية غ ٥ لرقم ٧٣٦ تاريخ ١٩٧٣/١٢/٤ مجموعة غانم وأبو ناضر المشار إليها ١٩٧٣ ص ٢٣٠.

(١) استئناف بيروت المدنية رقم ٧٤٦ تاريخ ١٩٦٢/٦/١٥ المشار إليه، المنفرد المدني في بيروت رقم ١٢٨ تاريخ ١٩٨٣/٤/١٨ المشار إليه.

(٢) القاضي المنفرد المدني في بيروت الناظر في قضايا الإيجارات رقم ٩١/١٣٦ أساس ٨١/٤٣٣٣ تاريخ ١٩٩١/١٠/٢٤ دعوى أرنست خوري ضد شركة توتال لبنان الذي تصدق استئنافاً بالقرار الصادر عن محكمة استئناف بيروت غرفتها الخامسة رقم ٤٢٤ أساس ٣٨٥ تاريخ ١٩٩٢/٧/٢١ (غير منشور).

(٣) القاضي المنفرد المدني في بيروت الناظر في قضايا الإيجارات تاريخ ١٩٩١/٥/١٦ دعوى طانيوس نعمة الله شكور ضد شركة هيكو (غير منشور).

(٤) القاضي المنفرد المدني في بيروت الناظر في قضايا الإيجارات رقم ٩٢/٢٨١ أساس ٦٢١٤ تاريخ ١٩٩١/١٢/١٧ دعوى ميلاد جورج شاهين وزوجته ضد شركة موبيل أويل ليبانون أنك، نفس المحكمة تاريخ ١٩٩١/٥/١٦ المشار إليه دعوى طانيوس نعمة الله شكور ضد شركة هيكو (غير منشور). عكس:
استئناف بيروت المدنية الناظرة في قضايا الإيجارات رقم ١٤٥٢ تاريخ ١٩٦٤/١١/١٧ (حميدان لاسو) الذي صدق حكم محكمة بداية بيروت المدنية غ ٤ رقم ١٤ تاريخ ١٩٦٣/٥/١٦ (غير منشورين وقد ذكرهما الدكتور بشارة متى. المرجع المذكور ص ٤١٠ ـ ٤١٢) وقد اعتمد القرار الاستئنافي على أن محطة المحروقات تحمل اسم شركة اسو التي كان لها شهرة عالمية معروفة وهي كائنة بموقع أساسي في بيروت وأن للشركة زبائن خصوصية هم بحكم الموجودين وهم زبائن المحطات المجاورة التي تحمل ذات الشعار، فلا يشترط أن تكون المحطة قد سبق لها أن استثمرت من الشركة. فزبائن الشركة موجودين سابقاً لاسمها وشعارها وهو نفس الاتجاه الذي اعتمدته محكمة التمييز الفرنسية في بعض قراراتها. راجع:
=Cass. Civ. 3 ch. 13 février. 1980. J.C.P. 1980. IV p 166 pourvoi contre Pari-

عدا قرارات قديمة مخالفة لهذا الاتجاه. (راجع المقطع الثاني من الهامش ٤ من الصفحة السابقة)،

٣ ـ إن العبـرة هي في محطة المحروقات وليست للعقار القائمة عليه. فملكية المحطة كمؤسسة تجارية تستتبع أن يطال الإيجار العقار التـابع لها[١]. كما أن استحصـال صاحـب المحطـة عـلى رخصـة الاستثمـار لا يشكـل عنصراً في المؤسسة، فالمسألة إدارية تتعلق باستثمار المحطة ومراقبتها من الإدارة المختصة[٢].

٤ ـ إن تقديم شركة توزيع المحروقات الخزانات والطلمبات والرافعات وغيرها من التجهيزات لا يؤدي إلى تملكها المحطة أو مشاركة المالك في ملكيته لأن الشركة سوف تستعيد هذه التجهيزات المقدمة على سبيل الأمانة والرعاية والمساهمة في تسويق بضاعتها وتأمين حسن العمل في المحطة لجني الأرباح. فالاستثمار قد تناول في الأصل مؤسسة تجارية قائمة، وتبقى الإضافات المنوه عنها مقتصرة على توسيع دائرة الخدمات[٣].

قسم ثان: الحماية القانونية للفرانشيزي في الحالات العامة: عقود الفرانشيز الصناعي والتوزيع والخدمات

حماية الفرانشيزي في مثل هذه العقود تجد مصدرها ابتداء في القواعد القانونية العامة التي تحكم العقود بشكل عام. ولكن السؤال الذي يطرح، والذي يسعى الفرانشيزي لمعرفة الإجابة عليه، هو الآتي: أليس

= 28/6/1978.

(١) القاضي المنفرد المدني في بيروت رقم ٩١/١٣٦ تاريخ ١٩٩١/١٠/٢٤ المشار إليه ١٩٩١/٤/٢٩ دعوى صفي الدين ضد شركة عز الدين بتروليوم كومباني ١٩٨٣/٤/٢٨ كورال أويل ضد كرم المشار إليه، ١٩٨٣/٥/٢٣ كورال أويل ضد فاضل.

(٢) راجع الأحكام اللبنانية المشار إليها في الهوامش السابقة وكذلك: Jcl. comm. Fonds de commerce. traité. Fasc. III. n°: 96.

(٣) القاضي المنفرد المدني في بيروت الناظر في قضايا الإيجارات رقم ٩١/١٣٦ تاريخ ١٩٩١/١٠/٢٤ دعوى خوري ضد توتال ليبان المشار إليها والقرار الاستئنافي الذي صدقه والمذكور آنفاً. تاريخ ١٩٩١/٥/١٦ دعوى طانيوس نعمة الله شكور ضد شركة هيكو المشار إليها.

من حماية خاصة له على غرار الحماية الخاصة للممثل التجاري في عقود التمثيل الحصري التي أوردها المشترع اللبناني في المرسوم الاشتراعي رقم ٦٧/٣٤ تاريخ ٥ آب سنة ١٩٦٧؟

الحماية العامة للفرانشيزي في عقود الفرانشيز الصناعية والتوزيع والخدمات تكون من جهتين: الأولى طبيعة هذه العقود والثانية لجهة آلية هذه العقود.

في الوضعية الأولى:

إن عقد الفرانشيزي كعقد إذعان إنما يخضع للرقابة التي تمارسها المحاكم على مثل هذا النوع من العقود، وهي تتمثل بإبطال الشروط المرهقة إذا حصل تعسف في فرضها. وإنه عند قيام الشك تفسر بنود هذه العقود لمصلحة الفرانشيزي. فهو الطرف الأضعف في العقد، فالفرانشيزور هو الذي يصنع شروط العقد ولا يمكن الفرانشيزي إلاَّ الموافقة عليها أو عدم التعاقد، مما يفترض بأن تكون تلك البنود موضوعة بشكل واضح لا لبس فيه وملفت، شأنها في ذلك شأن الشروط غير المألوفة التي يقتضي أن تذكر بصورة صريحة، وكتابة باليد أو بصورة نافرة ومميزة عن باقي الشروط حتى ينتبه إليها المتعاقد فيتخذ بشأنها الموقف المناسب.

في الوضعية الثانية:

إن عقد الفرانشيز يفرض على الفرانشيزور الالتزام بموجبات أساسية ومعينة إن في المرحلة السابقة على التعاقد، أو في مرحلة التعاقد.

في المرحلة السابقة على التعاقد يلتزم الفرانشيزور بموجب أساسي، بل ويتخذ طابعاً خاصاً في عقود الفرانشيز، هو موجب الإعلام. فالكثير من الفرانشيزور، للوصول إلى شبكات فرانشيز متصلة بها، تعمد إلى تشجيع الراغبين بالتعامل معهم من خلال تزيين الأمور لهم بما يثير إعجابهم، وقد تكون الحقيقة هي غير ذلك.

لتجنب هذه السلبية قد يفرض المشترع مسبقاً، كما في فرنسا بقانون Doubin[1] المعلومات التي يقتضي على الفرانشيزور إيصالها إلى الفرانشيزي قبل توقيعه للعقد كأن يضع في تصرفه مستندات تتضمن المعلومات الجدية واللازمة لكي يحدد موقفه بإبرام العقد عن معرفة ووعي. على أن تحتوي تلك المستندات، كما في قانون Doubin، لمحة شاملة عن المشروع ومديريه، مركزه الرئيسي، طبيعة نشاطاته، شكله القانوني، هوية المديرين، قيمة رأسماله، رقم تسجيله في سجل التجارة وفي غرف التجارة والصناعة، تاريخ ورقم التسجيل، الماركة وتاريخ إيداعها، تاريخ تأسيسه والتذكير بأهم مراحل تطوره، بيان عن خبرة وتجربة المديرين، شبكة الفرانشيز المتصلة به، وكذلك معلومات عن العقد، مدته، شروط تجديده، أسباب انتهائه، الحصرية ونطاقها، العمولات التي يعود للفرانشيزور استيفاءها. وقد يرتب القانون على مخالفة هذا الموجب عقوبة جزائية.

في النظام القانوني اللبناني ليس من نص خاص في ذلك، إلاّ أن عدم وجود النص لا يعني عدم فرض هذا الموجب دون نص: فموجب الإعلام يتصل بمبدأ حسن النية والاستقامة في التعامل. كما أنه يصدر عن ذلك التفاوت الواضح في المعرفة العملية والتجربة والخبرة التي يرتكز إليها الفرانشيزور فهو دائماً من الممتهنين أو المنتجين، في مقابل فرانشيزي تنقصه تلك المعرفة والخبرة والتجربة في حقل النشاط الذي يسعى إليه لدى الفرانشيزور[2].

لقد أثبتت التجربة أن ٩٠٪ من الفرانشيزي في فرنسا يجهلون كلياً النشاط الذي سيقدمون على ممارسته، وفي الغالب من الحالات لا يكونون أيضاً من التجار[3]. إخلال الفرانشيزور بموجب الإعلام يرتب

---

(١) تاريخ ٣١ كانون الأول ١٩٨٩ المكمل بالمرسوم تاريخ ٤ نيسان ١٩٩١ والمصحح بتاريخ ٤ أيار ١٩٩١.

(٢) راجع مصطفى العوجي المرجع المذكور ص ١٤ وما يليها.

(٣) Jean - Paul Clement. La franchise commerciale et industrielle. EM. F Paris 2ème ed. p. 35.

مسؤولية تقصيرية، طالما أن المسألة ترتبط بمرحلة ما قبل التعاقد[١] وكذلك في الحالة التي يعطي فيها الفرانشيزي معلومات مغلوطة[٢]، وقد يؤدي ذلك إلى إبطال العقد للغلط[٣] أو الخداع[٤].

في مرحلة التعاقد إن جوهر عقد الفرانشيز، بل معياره، هو نقل المعرفة العملية الناتجة عن الخبرة والتجربة التي اكتسبها الفرانشيزور بالممارسة والتقنية على مر الزمن إلى الفرانشيزي. وكل إخلال بهذا الموجب الأساسي قد يرتب إبطال العقد لفقدان السبب[٥] أو الفسخ[٦]. والقضاء يراقب ما إذا كان هذا الموجب قد تم تنفيذه بصورة كافية[٧]. كما أن كل إخلال بموجب مساعدة الفرانشيزي ومعاونته على استكمال عناصر المشروع ـ الفرانشيز ـ وتقديم المشورة الفنية له[٨] والتحقق من تطبيق الفرانشيزي لما قدم له من معرفة عملية والتدخل عند الضرورة لتجاوز العقبات التي قد يصطدم بها في تحقيق المشروع قد

---

(١) Cass. comm. 14 déc. 1990 J.C.P. 1992 éd. N. II. 89 note Vérassanny; 30 Janv. 1996 Le guide pratique de la franchise de la F.F.F. p. 27.

(٢) Cour d'appel de Paris 21 Juin, 1996. in Le guide pratique de la franchise op. cit. p. 26.

(٣) Cour d'appel de Riom. ch. civ et comm. 6 mars 1946 in. Le guide pratique de la franchise op. cit. p. 26 «Il apparait que l'insuffisance ou l'absence totale, dans la phase précontractuelle, d'informations portant sur des points aussi importants que l'évolution ou la rentabilité du franchiseur ou l'importance et la composition du réseau de franchisé ont été de nature à vicier le consentement des franchisés, qui n'ont pu s'engager en toute connaissance de cause, qu'il convient, en conséquence, de prononcer la nullité de contrats».

(٤) Paris 24 sept. 1987. Juris - Data n° 025589.

(٥) Cass. comm 19 Fevrier 1991 express. doc. n° 2392.

(٦) Cass. comm. 5 Avr. 1991 Cit. art. cit n° 47 et V. Baschet. Le savoir - faire dans le contrat de franchise.
Gaz. pal. 1994. 1. doctr. p. 690.

(٧) Cour d'appel de Paris - 21 Oct. 1986 D. 1988 Somm. p. 22 obs. D. Ferreir; 25 Févre. 1992. d - 1993 - Sommc. p. 392. obs. D.D. Ferreir.

(٨) Cour d'appel Aix. 12 Janv. 1988 Bull. Aix 1988. 2. p. 66. 20 Juillet 1990. Bull. Aix. 1990. 2. p 12.

يرتب بالنتيجة إما تعديل شروط العقد وعناصره[١] وإما وضع حد للعقد[٢] مع ترتيب المسؤولية على الطرف المخل. فهذا الموجب، كموجب تقديم المعرفة العملية المشار إليه هو عنصر جوهري في العقد[٣]. وعند التزام الفرانشيزور بتأمين الحصرية إلى الفرانشيزي، عليه أن يحقق هذا الالتزام فيعمل على منع الإخلال به في النطاق الجغرافي الذي حدد في العقد ويكون مسؤولاً مسؤولية عقدية عند أي نقص في التنفيذ[٤].

ـ الحماية الخاصة للفرانشيزي، هي التي يسعى إليها هذا الأخير. في القضية التي عرضت على محكمة الدرجة الأولى في بيروت غرفتها الثالثة تاريخ ٢٤ آذار سنة ١٩٩٤ ـ شركة شعبان إخوان للتجارة/ كنتاكي فرايد شيكن هولدنغ انك والشركة اللبنانية للمشروعات السياحية العالمية[٥] ـ انتهت الشركة المدعية إلى المطالبة بإلزام الشركة المدعى عليها الأولى، بتنفيذ موجباتها التعاقدية بتجديد وتمديد العقد الموقع لمدة عشر سنوات لمدة مماثلة وفق نفس الشروط، ومنع المدعى عليها الثانية من القيام بأعمال التمثيل التجاري وافتتاح مؤسسات وترويج بضائع تحمل اسم كنتكي فرايد شيكن، طالما أن حق الشركة المدعية بالتجديد هو حق قائم. أجابت شركة كنتكي على الدعوى طالبة ردها برمتها، واستطراداً اعتبار وجود السبب المشروع الذي يبرر عدم تجديد العقد بسبب ارتكابات ومخالفات قامت بها الشركة المدعية وذلك تطبيقاً للمادة الرابعة من المرسوم الاشتراعي رقم ٦٧/٣٤ تاريخ ٥ آب ١٩٦٧. وفي لوائحها اللاحقة طلبت المدعى عليها عدم اعتبار المدعية ممثلاً حصرياً

---

(١) Cour d'appel de Paris. 11 Juin 1992 D. 1992. Somm. p. 391 obs. D. Ferreir; 10 mars, 1989. Gat pal 1989. 2 p. 544 note C. Jarmin.

(٢) Paris. 25 éme ch. 16 mars, 1990 Juris - Data - n° 021188; Grenoble. 25 Janv. 1990 Juris Data n° 040335; et V.D. Ferreir. art. cit. n°58; Dominique Legeais. JCL. comm Fasc. 333.

(٣) V. Legeais art. précit. n° 39.

(٤) Cour d'appel de Paris. 16 Déc. 1992 R.J.D.A. 1993 - 3 n° 214; 23 Janv. 1992 D. 1992 inf. rap. p. 126; cour d'appel de Versailles 2 Juillet 1991 R.J.D.A. 1991 - 21; Cour d'appel Aix. 25 avr. 1985. Bull. Aix. 1985 - 2 - 63.

(٥) رقم ٧٢/٩٤.

لها بمفهوم المرسوم الاشتراعي المشار إليه بعد أن سبق لها وتمسكت بتطبيقه بصورة استطرادية في لائحتها الأولى المشار إليها، وذلك لأن العقد المبرم بين الفريقين هو عقد فرانشيز (وقد ترجمت الشركة المدعى عليها هذا المصطلح إلى العربية بالامتياز وهو عقد يختلف عن عقد التمثيل الحصري). فهو بنظرها عقد غير مسمى يرخص باستعمال المعرفة والخبرة لجلب الزبائن، وكذلك باستعمال الشعار والدعم التقني. وقد كان السؤال الذي طرح على المحكمة هو الآتي: تحديد طبيعة العقد موضوع الدعوى والأبعاد القانونية التي تترتب على تحديد تلك الطبيعة. إلاَّ أن المحكمة لم يسمح لها الفصل في المسائل المثارة لانتهاء القضية صلحاً أمامها.

هذه القضية تثير ملاحظتين أساسيتين:

الملاحظة الأولى:

لجوء الشركة المدعية إلى التمسك بأحكام المرسوم الاشتراعي رقم ٦٧/٣٤ الذي يؤمن حماية خاصة ومميزة للممثل التجاري الحصري عندما يكون لبنانياً وذلك من جهتين: اختصاص القضاء اللبناني حصراً لفصل النزاعات الناشئة عن العقد ـ محكمة المحل الذي يمارس فيه الممثل التجاري نشاطه (المادة الخامسة من المرسوم الاشتراعي المشار إليه) ـ وموجب التعويض عند فسخ العقد من قبل الموكل أو عند عدم تجديده خطأ من الممثل أو سبب آخر مشروع (المادة الرابعة من المرسوم الاشتراعي المشار إليه).

الملاحظة الثانية:

غياب عقد الفرانشيز بين إدلاءات المتنازعين المتعارضة بين كونه عقداً ينتمي إلى فئة عقود التمثيل الحصري، وقد طلبت الشركة المدعى عليها في لائحتها الجوابية الأولى عدم تعويض الشركة المدعية لأن عدم تجديدها للعقد كان له ما يبرره وفق أحكام المادة الخامسة من المرسوم الاشتراعي ٦٧/٣٤ وفق ما تبين، أم أن ذلك العقد هو عقد امتياز

Concession بدليل استعمال الشركة المدعى عليها لهذا المصطلح في جميع لوائحها اللاحقة؟ أم أنه عقد ترخيص تجاري، وهو المصطلح الذي يستعمله جانب من الفقه العربي، كما جاء في النسخة العربية للاتفاق المبرم بين الفريقين؟ أم هو عقد من نوع خاص، غير مسمى كما ورد في لائحة الشركة المدعى عليها الجوابية الثانية؟

بالعودة إلى القضية، وإذا كان لا بد من وصف للعقد المذكور، فهو، كغيره من العقود المماثلة[1] يحتوي على العناصر الآتية:

١ ـ استقلال الشركة المدعية في ممارسة نشاطها.

٢ ـ تقوم الشركة في أماكن حددت في العقد بتحضير وتسويق المنتجات الموافق عليها من الشركة المدعى عليها، على أن تقدم الشركة المدعية الأصناف والخدمات التي تتماشى مع المستويات والنوعية لدى كنتكي فرايد شيكن وذلك عن طريق استعمال الطرق والأسرار التجارية المؤمنة إلى الشركة المدعية من قبل الشركة المدعى عليها.

٣ ـ تستخدم الشركة المدعية العلامات التجارية وعلامات الخدمة وشعار الأسماء الفنية العائدة للشركة المدعى عليها، وهي تتمتع، حسب ما ورد في الاتفاق، بشهرة عالمية شائعة.

٤ ـ حق الحصرية المعطى للشركة المدعية في ممارسة نشاطها في إطار جغرافي محدد بدقة (ضمن إطار مستدير يبلغ كلم واحد من موقع الأماكن).

٥ ـ أن تقدم الشركة المدعى عليها على أساس شهرتها العالمية، للشركة المدعية، الطرق الفنية والأسرار التجارية وطرق التدريب التي تتعلق بإعداد الطرق والتحضير وتسويق وبيع المنتجات على أساس المواصفات والنوعية التي تتعامل بها.

٦ ـ تزويد الشركة المدعى عليها الشركة المدعية بإرشادات عمل وتدريب

---

(١) مثلاً: العقد المبرم بين الشركة مالكو التجارية والسيد جوزف الخوري والتي أعطي بموجبه هذا الأخير الحق بإنتاج مصنوعات Pain D'or لصناعة الخبز والمعجنات.

في مدرستها على أساس مستمر من خلال ممثليها، والقيام بتحديث وتحسين إضافي للمنتجات والمعدات وإعلام الشركة المدعية بالأبحاث والتنمية الهندسية التي تراها الشركة المدعى عليها مفيدة لعمليات الشركة المدعية. والتوصية بطرق محاسبة وأعمال ترى الشركة المدعى عليها أنها ذات قيمة، ووضع برنامج وعقد اجتماعات ودورات محلية ووطنية ودولية من أجل تنمية وتحسين الطرق المستعملة للتحضير وتسويق الأصناف. وتؤمن الشركة المدعى عليها الشركة المدعية كتاباً سرياً على أن تتقيد هذه الأخيرة ببنوده، ويكون قابلاً لإدخال أية إضافات مقبولة وإجراء أية تعديلات أو توجيهات...

٧ ـ تدفع الشركة المدعية إلى الشركة المدعى عليها بدلات شهرية عن حقوق ومنافع استعمال «الترخيص» وعلى أساس نسب مئوية من الواردات.

وماذا بعد؟ إن كل العناصر التي يفترضها عقد الفرانشيز هي متجسدة في هذا العقد. يبقى ترتيب النتائج القانونية التي تتصل بهذا النوع من التعاقد.

فهو عقد، كما تبين، يتميز عن كل العقود التي استعرضها فرقاء النزاع في قضية كنتكي فرايد شيكن. فهو ليس بعقد تمثيل حصري، وإن تضمن حصرية في التمثيل. على عكس ما ذهبت إليه محكمة بداية بيروت التجارية في قرارها رقم ٨٣/١١٨٥ تاريخ ٢٠ أيلول سنة ١٩٨٤ (شركة ناف/شركة سعيد وكنار شارل جوردان). ففي محاولة حفظ صلاحيتها للنظر في الدعوى المقامة من شركة ناف ضد شركة سعيد وكنار شارل جوردان التي رفضت تجديد العقد الذي تعتبره الشركة المدعية عقد تمثيل حصري، ولأن موضوع العقد هو منح الشركة المدعى عليها إلى الشركة المدعية، في عقد أساسي، الحق باستثمار شعار واسم شارل جوردان في محل البيع بالمفرق والواقع في بيروت لمدة محددة ثم في ملحق للعقد، الحق بالتوزيع الحصري بالمفرق في جميع الأراضي

اللبنانية، اعتبرت المحكمة، كما سبق عرضه بأن، من خصائص عقد الفرانشيز هو حصرية التوزيع، وبالتالي يصبح الفرانشيزي الموزع موزعاً حصرياً يتمتع بمزايا عقد التمثيل الحصري لا سيما الاختصاص الحصري لمحكمة مركز نشاط الممثل التجاري في لبنان والتطبيق الآني للقانون اللبناني أي المرسوم الاشتراعي رقم ٦٧/٣٤ بكافة أبعاده، بمعزل عن أي قانون آخر.

إن هذا القرار يقبل المناقشة من جهتين:

الجهة الأولى، تعرض المحكمة إلى عقد الفرانشيز في دعوى تتعلق بعقد تمثيل وتوزيع حصري وحسب، يتضمن إعطاء شركة لبنانية حق التوزيع على الأراضي اللبنانية لمنتجات الشركة الأجنبية على أن تستعمل وحسب شعار واسم هذه الشركة. وهو ما عادت المحكمة وأكدته في حكمها عندما قررت بـ «أنه يستفاد من كل ذلك أن المدعية تعتبر موزعة حصرية بالمفرق لبضاعة المدعى عليها وتستفيد بالتالي من هذا القبيل من أحكام المرسوم الاشتراعي رقم ٦٧/٣٤». ففي المسألة تحديد ووصف للعقد، وهو عقد توزيع حصري، ولم يكن على المحكمة البحث في عقد الفرانشيز وإعطائه خصائص عقد التمثيل والتوزيع الحصري، كما فعلت في قرارها[١].

الجهة الثانية، طبيعة هذه الحصرية التي ركزت عليها المحكمة عند تعرضها لعقد الفرانشيز. فهي حصرية تكون في الغالب في مصلحة الفرانشيزور أكثر منها في مصلحة الفرانشيزي. فهو يرغب في الاستعانة بأكبر عدد ممكن من المشاريع على إقليم الدولة مما يفترض تحديد الإطار الجغرافي لكل مشروع في إطار ذلك الإقليم وبصورة ضيقة.

ولعل هذا الاختلاف بين عقد الفرانشيز وبين عقد التمثيل التجاري يبرز من ناحيتين: الأولى: أن الاستقلال في عقد الفرانشيز هو استقلال ضيق إلى حد الاختناق. فعقد الفرانشيز يحفظ للفرانشيزور، كما في

---

(١) العدل سنة ١٩٨٥ ص ٣٨٧ وما يليها.

القضية، صلاحيات واسعة للغاية لا تجد ما يعادلها في عقد التمثيل التجاري. فالتدخل مستمر في النشاط الفرانشيزي، وبطرق مختلفة، حتى المحاسبية منها.

الثانية: أن الحصرية إن وجدت في عقد الفرانشيز إنما هي حصرية محدودة جداً كما أنها ليست من جوهر العقد. في حين أن الحصرية في عقد التمثيل التجاري هي حصرية غير محدودة وتكون على كامل الإقليم، كما أنها من جوهر العقد وفي صلبه.

ثم إن عقد الفرانشيز، ليس وحسب عقد تمثيل تجاري وإنما أيضاً ليس بعقد امتياز، لسبب جوهري تفتقر إليه هذه العقود هو الآتي: المعرفة العملية وطرق وأسلوب العمل ووسائل تصنيع وإنتاج أو تقديم التي يكون فيها للتجربة المستمرة والخبرة دور أساسي في تكوينها كما تبين، فهي من طبيعة هذا العقد بل والسبب في وجوده[1].

قد نجد في عقود التمثيل الحصري أو في عقود الامتياز بنوداً من هذا القبيل، إلاّ أنها ليست بالمستوى والطبيعة التي يفرضهما عقد الفرانشيز. هي نوع من معاونة الموكل للوكيل أو مانح الامتياز لمن يتعاقد معه، ولكنها لا تصل إطلاقاً في مداها إلى حد تقديم المعرفة ونقل التجربة والخبرة والأسرار والذي يستمر مع الزمن. إلى جانب ذلك، منح الفرانشيزور الفرانشيزي حق استعمال أدواته المعنوية من اسم وشعار وعلامات وماركة... كما أن عقود الفرانشيز تلحظ دائماً مراقبة مشددة يمارسها الفرانشيزور تحقيقاً للمصلحة المشتركة، ومحافظة على سير المشروع، وقد وجدنا هذه المراقبة في مختلف العقود التي استعرضناها: عقود شركات المحروقات مع أصحاب محطات توزيعها وفي العقد المبرم بين شركة شعبان وشركة كنتكي فرايد شيكن، كما نجدها في كل عقد من هذا القبيل.

---

(١) Cass. Comm. 9 Oct. 1990. R.J.D.A. 1991 - 1 - n 19; 19 Fév. 1991 Express. doct. n° 2392; 5 Avr. 1991; Baschet. Les savoir - faire dans le contrat de franchise Gaz. pal. 1994. 1. Doctr. P. 690.

تبقى الإجابة على الاهتمام الأساسي الذي تنصرف إليه إرادة الفرانشيزي عند انتهاء مدة العقد أو فسخه من قبل الفرانشيزور وهو: هل أن القضاء اللبناني هو دائماً مختص الفصل النزاعات الناشئة عن عقد الفرانشيز وهل يقتضي تعويض الفرانشيزي، على غرار ما هو منصوص عنه في المرسوم الاشتراعي ٦٧/٣٤ المشار إليه، أم أن الاختصاص القضائي والتعويض عند استحقاقه، يقتضي إخضاعهما إلى القواعد القانونية العامة التي تحكم الاختصاص القضائي والمسؤولية؟

ليس من نص في القانون اللبناني يفرض حماية خاصة للفرانشيزي. ما نص عليه المشترع اللبناني في المرسوم الاشتراعي ٦٧/٣٤ يبقى في إطار عقد التمثيل التجاري بمفهوم المادة الأولى منه. كما أن الأحكام التي وضعها المرسوم الاشتراعي المشار إليه، هي أحكام استثنائية تخرج على القواعد القانونية العامة التي تحكم الاختصاص القضائي أو موجب التعويض. فالاختصاص هو مطلق لمحاكم المحل الذي يمارس فيه الممثل التجاري نشاطه وبالرغم من كل اتفاق مخالف. والتعويض يستحق عند فسخ العقد بإرادة الموكل ـ وهو عقد تمثيل ـ أو عند انتهاء مدة العقد وعدم تجديده، مع أن انتهاء المدة العقدية هي السبب الطبيعي لحل العقود.

إن نقل هذه الحماية ـ الامتياز ـ التي وضعها المشترع اللبناني لتحكم عقود التمثيل الحصري، لتشمل أيضاً عقود الفرانشيز، ولو نصت هذه العقود على الحصرية، لما كان مقبولاً لسببين:

السبب الأول قانوني:

إن قانون التمثيل التجاري هو قانون خاص بموضوعه واستثنائي بأحكامه، فلا يجوز التوسع في تفسيره أو في مداه أو نطاقه. ففي ذلك انتهاك للقواعد التي تحكم تفسير القوانين.

السبب الثاني عملي:

إن إخضاع الفرانشيزور إلى الاختصاص الحصري لمحاكم

الفرانشيزور وإلزام الفرانشيزور بأن يدفع تعويضاً للفرانشيزي في كل مرة ينتهي فيها العقد، سيؤدي حتماً إلى إرهاق شديد قد يؤدي إلى هدم هذا النوع من التعامل.

فالفرانشيزور يرتكز في الدول التي يوظف فيها معرفته وشهرته على شبكة من الفرانشيزي، وليس على متعاقد واحد، وقد يتعدد الفرانشيزي حتى على صعيد المنطقة الواحدة أو النطاق الجغرافي الواحد. فإذا أعطى كل من هؤلاء الحق بتعويض، سيستتبع ذلك كثافة من الدعاوى من هذا النوع، تفترض تفريغ قضاء خاص لهذا النوع من التعامل. وهو ما ينعكس سلباً على واقع الاستثمار: فبدلاً من جلب الخبرة والأصناف المعروفة في الأسواق العالمية، يحصل أبعاد لتلك الخبرة والأصناف يبلغ حد الانعزال والقطيعة.

أين هي إذن الحماية التي يمكن تأمينها للفرانشيزي؟ هي في اللاحماية الخاصة وإنما في الحماية العامة تطبيقاً للقواعد العامة، وبحسن تطبيقهما كما بينا. فإذا كان الاستنساخ البشري تطور علمي تجري معارضته، فإن الاستنساخ التجاري الذي هو الفرانشيز هو تطور عملي يقتضي تشجيعه. فالفرانشيزي هو نسخة طبق الأصل عن الفرانشيزور[1].

---

(١) يجب أن لا يفهم بالفرانشيزور أن يكون دائماً شركة أو مؤسسة أجنبية، فقد يكون لبنانياً، وبدلاً من أن يلجأ إلى فتح فروع له في الخارج فإنه من الأفضل أن يلجأ إلى أسلوب الفرانشيز فيكون له عدة فرانشيزي في الخارج، وخاصة إذا كان موضوع السلع التي ينتجها هي خدمات أو مصنوعات أو مأكولات معروفة محلياً. وقد بدأ التاجر اللبناني باستخدام هذا الأسلوب ولكن على صعيد داخلي. فكم من مؤسسة أو شركة وطنية اعتمدت الفرانشيز كطريقة تعامل في الداخل فأعطت اسمها وشعارها والماركة والخبرة العملية التي اكتسبتها إلى غيرها، فنشأ عن ذلك، أما عن علم أو من خلال واقع التعامل شبكة فرانشيز، ويبقى لها أن تمد جذورها إلى الخارج.