

الأهمية الاقتصادية لعقد الفرنشيز: دراسة مقارنة بين (الجزائر - تونس - المغرب)

أ. فتحي بن زيد

كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 2 - الجزائر

ملخص:

إن انتشار عقد الفرنشيز دفع مختلف الجهات إلى إيضاح مفهومه وإعطاء تعاريف له، فتشكلت اتحادات دولية وإقليمية ووطنية تهتم بدراسة الفرنشيز، كالفدرالية الدولية الفرنشيز، وضعت تعاريفا لعقد الفرنشيز وبيّنت التزامات أطرافه، ومنها استلهم مشرعو مختلف الدول القوانين المتعلقة بهذا العقد وسار الفقه والقضاء في نفس الاتجاه.

كما سعى هؤلاء لإيجاد حلول للتجارة المتعلقة بعقود الفرنشيز، وتجهيزه بمنظومة من القواعد القانونية، وحل نزاعات هذا العقد بعيدا عن كل ما يعرقل تنفيذه، وفهم عقد الفرنشايز وأطرافه. ولم تكن دول المغرب العربي في منأى عن ولوج عقد الفرنشيز إلى بيئتها الاقتصادية وبخاصة منها كل من الجزائر، المغرب وتونس، غير أن تنظيم هذا العقد كواقع اقتصادي يختلف بين هاته الدول باختلاف النظرة التي يرى بها هذا العقد من طرف السلطة التنفيذية في كل منها.

الكلمات المفتاحية:

عقد الفرنشيز، الاستثمار، الاقتصاد، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، البطالة.

Résumé :

L'extension du contrat de Franchise a incité diverses parties à clarifier son concept, le définir et cherché à trouver des solutions au commerce lié à ce contrats et l'équiper d'un système de règles juridiques à pour résoudre les litiges de ce contrat loin de tout obstacle à son exécution.

Les pays du Maghreb n'ont pas été épargnés par le contrat de franchise dans leur environnement économique, celle de l'Algérie, Maroc et la Tunisie, organisé selon le point de vue de ce contrat dans chacun d'eux.

Mots-clés:

contrat de franchise, investissement, économie, petites et moyennes entreprises, chômage.

مقدمة:

لعقد الفرنشايز أهمية كبيرة كأداة تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري، إذ يساهم هذا العقد في توفير فرص عمل للأيدي العاملة المحلية وتطويرها، بالإضافة إلى أن لهذا العقد أهمية كبيرة بالنسبة لأطرافه فهو من جانب يساعد المانح صاحب المشروع على توسيع دائرة نشاطه من خلال منح الطرف الآخر وهو الممنوح له الحق في استغلال المعرفة الفنية والعلامة التجارية الخاصة بمنتجاته، وبهذا فإن المانح

يتغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير، و بنفس الوقت المحافظة على جودة المنتجات التي ينتجها الممنوح له من خلال الرقابة التي يفرضها المانح ما يضمن له المحافظة على سمعة المنتج الخاص به، بالإضافة إلى الإفادة المادية من المبالغ التي تدفع له من قبل الممنوح له، بالمقابل الممنوح له يستفيد من اسم المانح وشهرته وذلك ما يوفر عليه الجهد والوقت ليضمن فرص نجاح شبه مؤكدة، ولإتمام هاته الدراسة طرحنا إشكالية البحث كالتالي:

واقع عقد الفرنشيز في كل من الجزائر، تونس والمغرب من حيث التنظيم القانوني له وما مدى أهميته الاقتصادية؟

للإجابة على هاته الإشكالية قسمنا بحثنا هذا إلى مبحثين هما:

المحور الأول: التنظيم القانوني لعقد الفرنشيز في كل من الجزائر، تونس والمغرب.

المحور الثاني: أهمية عقد الفرنشيز الاقتصادية وضرورة تنظيمه.

المحور الأول: عقد الفرنشيز في كل من الجزائر- تونس - المغرب:

يعد عقد الفرنشيز من العقود الحديثة التي ظهرت في بدايات هذا القرن، وتحديدًا في النصف الثاني منه غير أنه ظل غير واضح المعالم، وذهبت الأنظمة القانونية لمختلف الدول إلى تفسيره وتطبيقه، بما يتماشى مع الأحكام الوطنية التابعة لها، ولما كان ذلك، حاولت مؤسسات دولية إيجاد تعريف ونظام قانوني منضبط لهذا العقد لأهميته البالغة، وبخاصة بعد ظهور منظمة التجارة العالمية، ومن هذه المؤسسات المعهد الدولي لتوحيد قواعد القانون الخاص التابع للأمم المتحدة، الذي أعد دراسة حول هذا العقد عام 1986⁽¹⁾.

وعلى اعتبار أن عقد الفرنشيز من بين أحدث العقود التي ظهرت في العالم، نتيجة التطور العلمي والتكنولوجي الذي تميز به هذا العصر، الشيء الذي ترتب عنه اختلاف التعاريف التي أعطيت لهذا العقد، فهو أسلوب تجاري يشكا إحدى الاستراتيجيات الحديثة المعتمدة في التسويق الدولي، والتي تقوم على نقل فكرة أو مهرة من بلد إلى آخر⁽²⁾، لتحقيق هدف اقتصادي محدد يتمثل في تكوين شبكة تجارية⁽³⁾، لقد كان أول ظهور لهذا العقد في الولايات المتحدة الأمريكية حيث سيطرت هذه الدولة على الاقتصاد العالمي واحتلالها المرتبة الأولى عالميا تجاريا وعسكريا تكنولوجيا، الشيء الذي تولد عنه ضغط الجماعات المالية والشركات الكبرى في المطالبة بتحديد مفهوم لهذا العقد.

أولاً: مفهوم عقد الفرنشيز وخصائصه

أ- على المستوى التشريعي:

إن تعريف هذا العقد قد تعدد واختلف، والسبب في ذلك يعود إلى أن كل نظام قانوني يقوم بتعريفه حسب التطبيقات العملية لديه، ويتوقف ذلك على العلاقة بين المرخص والمرخص له كما يلي:

المشروع التونسي: عرفه كما يلي بموجب الفصل 14: <<عقد الاستغلال تحت التسمية الأصلية هو عقد يمنح بمقتضاه صاحب تسمية أو علامة تجارية حق استغلالها لشخص طبيعي أو معنوي يسمى المستغل تحت التسمية الأصلية قصد قيامه بتوزيع منتجات أو إسداء خدمات لقاء مقابل مالي. ويشمل حق استغلال التسمية الأصلية نقل الخبرات المكتسبة والمهارات الفنية واستغلال حقوق الملكية الفكرية⁽⁴⁾>>.

- المشروع المغربي: لم يضع تعريفا لهذا العقد في مدونة القانون التجاري المغربي، وإنما ترك مفهومه للقواعد العامة التي تنظم العقود في القانون المدني والتجاري، رغم التطور الملحوظ والكبير في عدد المشاريع التي تقوم على أساس الفرنشيز في المغرب، لذا نجد أن عقد الفرنشيز يخضع لعدة قوانين في أحكامه كالقانون المدني، التجاري وقانون المنافسة.

* المشروع الفرنسي: قانون دوبان بموجب المادة 3-L330 في فصله الأول إلى تعريف الترخيص التجاري بأنه: <<الترخيص التجاري هو أن يضع كل شخص تحت تصرف شخص آخر اسمه التجاري والعلامة والشعار التجاريين تحت شرط قصري أو شبه قصري متبادل من أجل ممارسة النشاط التجاري، مع التزام كل منهما بتقديم جميع الوثائق والمعلومات الأساسية من أجل المصلحة العامة للطرفين>>⁽⁵⁾.

* المشروع الجزائري: فقد لم يخرج عن هذه القاعدة حيث لم يتناول مفهوم هذا العقد لا في القانون التجاري ولا قانون المنافسة، وإنما تخضع أحكامه لأحكام القانون المدني الجزائري في القواعد المنظمة للعقود.

- على المستوى الفقهي والقضائي:

نظرا لقصر العديد من التشريعات على إعطاء تعريف أو مفهوم لهذا العقد فقد عمل الفقه والقضاء على سد هذا الفراغ من خلال التصدي للنزاعات التي ترفع للمحاكم في قضايا تخص الفرنشيز، وسنقتصر الدراسة على تعريف واحد لكل منهما.

الدكتورة فرحة رزاوي صالح: ترى بأن عقد الفرنشايز يسمح لتاجر مستقل بالحصول على الحق في استغلال نظام التسويق الذي وضعه شخص ما، المعروف لدى الجمهور تحت شكل شعار أو علامة، ويترتب على هذا أن التاجر المستقل يستفيد من وجود عنصر الاتصال بالعملاء مقابل تدخل صاحب الشعار في تسيير مؤسسة التاجر⁽⁶⁾.

حكم محكمة استئناف باريس: أنه ذلك العقد الذي تضع بموجبه المؤسسة المانحة اسما تجاريا أو شعارا ومساعدة تجارية تحت تصرف المؤسسة المتلقية لمساعدتها على إنشاء نشاط تجاري وتزويدها بالمعرفة الفنية (حكم 2002/06/04)⁽⁷⁾.

ب- خصائص عقد الفرنشايز:

بالرجوع إلى التعاريف السابقة سواء في الإطار التشريعي أو الفقهي أو القضائي، نجد أن لهذا العقد عدة خصائص تميزه باعتباره عقداً جديداً نوردتها كما يلي وهي أنه:

1- عقد الفرنشايز عقد غير مسمى: يخضع العقد غير المسمى في تنظيمه للقواعد العامة في الالتزامات التي تحكم وتخضع لها كافة العقود⁽⁸⁾، والعقد غير المسمى هو الذي لم ينظمه المشرع بقواعد خاصة ولم يضع له اسماً خاصاً، وإنما تركه للقواعد التي تحكم العقد بشكل عام، وبالتالي فليس المقصود بالعقد غير المسمى أنه لا يكون له اسم معين⁽⁹⁾.

2- من العقود الملزمة للجانبين: حسب المادة 55 من القانون المدني الجزائري: " يكون العقد ملزماً للجانبين متى تبادل المتعاقدان الالتزام ببعضهما بعضاً"، فالعقد إذا قُائم على تقابل بين التزامات أحد الطرفين والتزامات الطرف الآخر⁽¹⁰⁾، وهو الرابطة التي تربط بين شخصين سواء كانا طبيعيين أو معنويين يتمتعان بالاستقلالية المالية والقانونية حيث يلتزم المانح اتجاه نقل المعرفة الفنية وحقوق الملكية الصناعية، المساعدة الفنية والإدارية، كما يلتزم الممنوح له بدفع مستحقات استغلال هاته الحقوق لإتاوات المترتبة عليها إضافة إلى وجوب المحافظة على سرية المعرفة الفنية.

3- من عقود المعاوضة: عقد المعاوضة هو العقد الذي يتلقى فيه كل طرف مقابلاً لما يلتزم به في العقد⁽¹¹⁾، وحسب المادة 58 من القانون المدني الجزائري " العقد بعوض هو الذي يلزم كل واحد من الطرفين إعطاء أو فعل شيء ما"، ومنه فكل واحد من طرفي العقد المانح والممنوح له أخذ عوضاً من الآخر، ذلك أن المانح يمكن الممنوح له من استغلال كل من العلامة التجارية والمعرفة التقنية أو الفنية المملوكة له، وبالمقابل فإن المانح يستفيد من مقابل أو رسم محدد يتم دفعه من الطرف الآخر.

4- من عقود الإذعان:

عقد الإذعان هو " العقد الذي لا يتم الاتفاق على شروطه والمساومة بين المتعاقدين، حيث يكون أحد المتعاقدين قوياً من الناحية الاقتصادية، فيفرض إرادته على المتعاقد الآخر، ويفرض عليه شروطاً لا يملك مناقشتها، وعليه أن يتقبلها أو يرفضها؛ فإذا قبلها يكون ذلك تسليماً بالشروط إلى مشيئته⁽¹²⁾". وتتمثل قوة مكانة مانح الامتياز في هذا العقد أنه ينقل للممنوح له أساليب وطرق تسيير مشروع ناجح، معرفة فنية، مساعدة تقنية وحقوق الملكية الصناعية، مما يجعله طرفاً ممتازاً في هاته العلاقة التعاقدية الشيء الذي يجعله يفرض شروطه وسلطانه على الطرف الأخير الذي يعد ضعيفاً.

ذلك أن الغالبية العظمى من المرخصين قد عمدوا إلى إنشاء شبكات خاصة بجلب المستثمرين، فكان من نتائج ذلك ظهور فئتين الأولى تنقسم بقلّة العدد وهي فئة المرخصين وثانية تشكل الغالبية وهي فئة المستثمرين الذين يتهافون على شركات الامتياز ونظراً لهذا التهافت أصبح التعاقد مع المرخص يخضع

لشروطه وأنظمتها بما في ذلك تحديد التزامات المرخص له، كما أن المرخص قد يتدخل حتى في تنظيم عمل المرخص له كتحديد طريقة عرض المنتجات وحتى القيام بعمليات تفتيش رقابية. ويتم تحديد مضمون عقود الامتياز من حيث المبدأ من جانب واحد من قبل مانح الامتياز، ويتجلى ذلك من خلال تحديد مضمون العقد، مثل مبلغ رسم الدخول والرسوم، وشروط أداء العقد - الالتزام بعدم التنافس أو حصريّة العرض. عندها يكون لدى الممنوح له الاختيار بين عدم التعاقد أو الالتزام بجميع الشروط التي يحددها صاحب الامتياز.

وعلى هذا النحو، فإن اتفاق الامتياز هو عقد تتم بموجبه عضوية لدى شبكة الفرنشايز، مما يجعله ضمن فئة العقود المقيدة.⁽¹³⁾

5- عقد الفرنشايز عقد قائم على الاعتبار الشخصي: يقصد بالعقد القائم على الاعتبار الشخصي، ذلك العقد الذي تراعى فيه شخصية المتعاقد عند إبرام العقد وأثناء تنفيذه، فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد ومدى الثقة في سمعته وملاءته⁽¹⁴⁾، وإن كان لهذه الفكرة مضمونها الخاص في الفرنشايز، ذلك المفهوم الذي يحدد حقيقة المراكز الواقعية للأطراف ومدى اختلاف الاستناد إليها بين المانح والمتلقي. يترتب على قيام عقد الفرنشايز على الاعتبار الشخصي عدة نتائج؛ فلا يقبل هذا العقد التنازل لمغير جزئياً أو كميّاً دون موافقة مسبقة من الطرف الآخر⁽¹⁵⁾ كما لا ينتقل العقد إلى الغير ولو كان ناتجاً عن الوفاة أو فقدان الأهلية أو أي تغيير يطرأ على وضعية أي من المتعاقدين كالوفاة أو الإفلاس أو حل الشركة، يبرر فسخ العقد من قبل الطرف الآخر.

ثانياً: واقع النظام القانوني للفرنشايز في تونس-الجزائر-المغرب

يمتاز نظام الفرنشايز بأنه أكثر فعالية في دولة المغرب الشقيق، وسط بالنسبة لتونس وضعيف بالنسبة للجزائر، والسبب في ذلك هو التباين الحاصل بين هاتيه الدول الثلاث والذي يرجع بالأساس إلى البيئة المؤسسية المرتبطة بنظام الفرنشايز فيها.

أ- مقارنة تطور عقد الفرنشايز في دول المغرب العربي:

وتعرف هاتيه الدول انتشاراً كبيراً وسيطرة للعلامات التجارية الفرنسية وهذا بالنظر للقرب الجغرافي والتقارب الثقافي واللغوي بين هاتيه الدول وفرنسا، حيث تشير إحصاءات الفيدرالية الفرنسية للفرنشايز حوالي 1477 مشروع فرنسي يعمل بنظام الفرنشايز على مستوى الدول الثلاث، لذا فإن نظام الفرنشايز متوقف

على توفر الرغبة المترجمة في الإرادة السياسية في الدولة، القواعد القانونية، الحقوق الجمركية والهياكل القاعدية، تعتبر ضرورة بالنسبة لمانح الامتياز لفهم تطور الفرنشايز لدى الدولة المراد الاستثمار فيها.

ينشط نظام الفرنشيز في دولة المغرب في عديد الولايات المغربية وبخاصة في الولايات الرئيسية منها وكذا العديد من المناطق الداخلية بما يفسر قوة انتشاره، مما جعله نظاما للتسويق متوافقا مع نمو في نمط الحياة التجارية، أما في الجزائر فإن عدد العلامات العاملة وفق هذا النظام لا تتعدى الـ 30 علامة وعدد شبكتها لا يتجاوز الـ 50 تتمركز غالبيتها في الجزائر العاصمة، وفي تونس فإن تطوره كانت بدايته من سنة 2009 بصدر قانون منظم لهذا النظام والذي يعرف تطورا ملحوظا.

يعود تاريخ أول ظهور لعقد الفرنشيز في المغرب (1962)، الجزائر (2003) وتونس (1993) ويشمل قطاعات متعددة منها: البسة، أثاث، أحذية، إطعام، وأخرى.. وتستحوذ الشركات الفرنسية على غالبية نشاطات الفرنشيز في هاته الدول.

وتؤكد المقارنة بين البيئات المؤسسية للفرنشيز في البلدان الثلاثة أن أسباب الفوارق التنموية قائمة، أما فيما يتعلق بالمخاطر القطرية، إذا كانت كل من تونس والمغرب مرتبان في تصنيف (Global Retail Development Index 2010 du cabinet At Kearney) للمؤشر العالمي لتنمية التجزئة 2010 في ترتيب مماثل، مع ميزة لتونس (11 و 15 على التوالي)، الجزائر بعيدة (المرتبة 21)، مما يشير إلى مستوى أقل بكثير من المخاطر للمستثمرين الأجانب من البلدان المجاورة لها.

وتشكل حرية حركة رؤوس الأموال وإمكانية تحويل الأرباح نحو الخارج أهم معوقات نجاح عقد الفرنشيز في الدول الثلاث، فإذا كانت كل من المغرب وتونس تسمح بتحويل الأرباح فإنه في الجزائر ممنوع من طرف البنك المركزي مما يحد من نشاط المستثمرين وفق صيغة عقد الفرنشيز.

ب- أهمية وضع تشريع منظم لعقد الفرنشيز: يشكل الجانب التشريعي أو القانوني أحد ركائز نجاح أي مشروع، ويتطلب ذلك العمل المشترك بين الدول التكامل مع الجوانب الأخرى السياسية والاقتصادية والاجتماعية وغيرها، فكان علينا دراسة أهمية وجود تشريع يهتم بنظام الفرنشيز.

إن وجود المناخ التنظيمي سيشجع في الواقع نشر ثقافة وبالتالي صناعة الامتياز التجاري ليشمل العديد من الأنشطة ولا يقتصر فقط على القائم منها في مجال إنتاج السلع الاستهلاكية والوجبات الغذائية السريعة، وإنما يمتد ليشمل قطاع إنتاج عناصر الصناعات الأساسية والمتقدمة، والخدمات بمختلف أنواعها التعليمية والصحية والهندسية وخلافها.

ج- الحاجة إلى نشر ثقافة الفرنشيز وتنظيمه قانونيا:

وفق ما ينسب لمنظمة الامتياز العالمية⁽¹⁸⁾ (IFA) يمكن لأي مشروع عمل أن يدخل مجال أنشطة الامتياز التجاري، فالمنظمة تضم تصنيفاتها أكثر من 75 فئة مختلفة تدرج تحت الأعمال التي يمكن أن تكون مجالاً للامتياز التجاري، بالتالي يتيح ذلك للشركات الصناعية والمؤسسات التعليمية العالية، وكذلك المراكز الطبية، ومراكز الخدمات الهندسية وغيرها ممن تطول بها القائمة أن تسهم في الرفع من مستوى الإنتاج والأداء في توفير الخدمات وبالتالي العائد لدى قطاعات قائمة لدينا يفتقد البعض منها للحد الأدنى من

ذلك، وعليه نشير إلى أن نظام الفرنشايز أصبح أساسيا في جميع دول العالم وذلك في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية والتي تهدف إلى فتح الأسواق وإسقاط الحواجز أمام السلع والبضائع ورؤوس الأموال. حيث يوفر تقديم أحدث نظم التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا والخبرات وخلق فرص عمل وذلك في معظم القطاعات الإنتاجية والخدمية يرتكز أساس العمل في هذا الجانب على توحيد التشريعات والأنظمة المتعلقة بمشروع أو موضوع معين، وفي سبيل ذلك يقوم المختصون بإعداد الدراسات المقارنة للقوانين والأنظمة المعمول بها في الدول، وباستثناء المعايير العادلة لحق الامتياز أو الفرنشايز المعدة بواسطة الهيئة الأمريكية لمعامل الفرنشايز (AAFD) وبعض الأنظمة المطبقة في بريطانيا وكندا وغيرها من الدول المتقدمة، فقد أوضحت الدراسات والاجتهادات التي تمت في مجال الفرنشايز، أن الفرنشايز، وإنما هي مجموعة تشريعات تناولت بعض الجوانب فيه مثل قوانين المنافسة ومنع الاحتكار، مما جعل تلك النصوص غير كافية وغير ملائمة لنجاح الفرنشايز عالميا بالمستوى المرجو أو المطلوب⁽¹⁹⁾.

المحور الثاني: أهمية نظام الفرنشايز على التنمية الاقتصادية

يعتبر الاستثمار عن طريق نظام الفرنشايز من أهم الطرق الاقتصادية المتبعة من طرف الكثير من الدول وبخاصة المتطورة منها، وذلك نتيجة لما حققته من تنمية كبيرة على المستوى الاقتصادي لهاته الدول على جميع الأصعدة فكان بحق نظاما ناجحا يرجى من الدول السائرة في طريق النمو وخاصة الجزائر الاعتماد عليه لكثير المزايا الاقتصادية التي تعود على اقتصاد بلادنا.

أولا- توفير مناخ استثماري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة

أ- أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عمود الاقتصاد ومن المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي والتخطيط المستقبلي وتمثل إحدى دعائم التنمية الأساسية في أي دولة في العالم، وتلعب دورا هاما وأساسيا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في مختلف الدول المتقدمة والنامية على حد سواء ويبرز هذا الدور من خلال انتشارها في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني فهي القوة المحركة له والمصدر التقليدي لنموه وتطويره كما أن عددها يشكل نسبة كبيرة بالمقارنة مع عدد المشروعات الكلية.

ويعتبر عقد الفرنشايز من الأهمية بمكان بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، فهو من عقود نقل المعرفة التي تعد معلومات سرية، تعطي صاحبها ميزة على منافسيه الذين لا يعرفونها، قد تكون لإنتاج سلعة معينة أو توزيعها تحمل علامة تجارية مشهورة، ولا يقتصر عند هذا الحد بل قد يمتد عقد الفرنشايز لاستغلال بقية عناصر الملكية الصناعية عن طريق استغلال براءة اختراع أو رسوم أو نماذج صناعية، كما قد يكون عقد الفرنشايز لتقديم خدمات مميزة وذلك وفقا لنظام عمل محدد.

وقد أثبتت عقود الفرنشايز جدواها على مستوى العالم ليس على مستوى انتشار العلامات التجارية، بل وحتى على مستوى الفوائد والمزايا العديدة، التي يحققها نظام الامتياز للمانح والممنوح على حد سواء،

ولاسيما في حال انضمام المانح والممنوح لهيئات وجمعيات خاصة بحق الامتياز التجاري، التي تمنحهما المزيد من الثقة والعديد من المزايا والفوائد الأخرى.

ومن بين أبرز الفوائد والمزايا التي يجنيها المانح لحق الامتياز التجاري، انتشار علامته التجارية على مستوى العالم بأقل التكاليف الممكنة، باعتبار أن الممنوح له حق الامتياز سيتحمل تكاليف التأسيس والإنشاء وإلى غير ذلك من التكاليف المرتبطة بالتشغيل، وفي المقابل يتحمل الممنوح له حق الامتياز أقل المخاطر المحتملة، وبالذات المخاطر المرتبطة بفشل المشروعات، حيث قد أثبتت التجارب والتطبيقات العملية لعقد الفرنشايز، أن 95% ممن عملوا بنظام حق الامتياز، قد أثبتوا نجاحهم خلال الخمس سنوات الأولى من بداية نشاطهم وذلك طبقا لهيئة الفرنشايز البريطانية (BFA)⁽²⁰⁾

ونرى أن حق الفرنشايز، يعد نشاطا وفرصة تجارية ذهبية لرواد الأعمال في الجزائر، وبالذات حين النظر إلى المزايا والفوائد، التي من الممكن أن يحققها رواد الأعمال من هذا النشاط، والتي تصدرها فائدة بدأ النشاط التجاري من حيث انتهى الآخرون، دون التحمل لمخاطر مباشرة، وبالذات بالنسبة للمخاطر التي ترتبط بالمشروعات الجديدة وتؤدي إلى فشلها خلال سنواتها الأولى، خاصة أن السوق المحلي له قابلية مشاريع تعتمد على هذا النظام رغم ضعف نشاط الفرنشايز في الوقت الراهن في الجزائر قياسا بجيراننا في تونس والمغرب.

وهناك أربعة أبعاد لفوائد تطبيق إدارة نظم الفرنشايز بالنسبة للممنوح له وهي فوائد استراتيجية، فوائد مالية، فوائد تسويقية، فوائد تشغيلية وإدارية⁽²¹⁾.

1- الفوائد الاستراتيجية وتتمثل في:

- ✓ حجم مخاطرة استثمارية أقل،
- ✓ فرصة التركيز على المتغيرات السوقية المحلية،
- ✓ حجم منافسة أقل نسبيا،
- ✓ الفرصة للتطوير المستمر للمنتجات و الخدمات،
- ✓ الانضمام إلى شبكة مانحي الامتياز من رجال الأعمال
- ✓ توفر برامج بحث السوق،

2- الفوائد المالية وتتمثل في :

- ✓ استثمار أقل بسبب تفادي عنصر التجربة والخطأ،
- ✓ الاستفادة من القوة الشرائية لمانح الامتياز،
- ✓ مصروفات تسويقية وتشغيلية مدروسة بعناية،
- ✓ فرصة أكبر لزيادة الأرباح والعائد على الاستثمار.

3 - الفوائد التسويقية وتتمثل في :

- ✓ اسم تجاري أكثر انتشارا ومصداقية ،
- ✓ منتجات وخدمات محل ثقة الجمهور،
- ✓ خطط تسويقية مجربة ومعتمدة،
- ✓ إمكانية إنفاق رسوم التسويق والترويج داخل منطقة الامتياز،
- ✓ الضخ المستمر للأفكار الجديدة للمنتجات والخدمات وطرق ترويجها.

4 - الفوائد التشغيلية والإدارية وتتمثل في :

- ✓ إمكانية التشغيل بهيكل تنظيمي صغير نوعا ما،
- ✓ توفر برامج مراقبة الجودة،
- ✓ توفر برامج تدريب معدة مسبقا،
- ✓ ارتفاع مستوى جودة المنتجات والخدمات،
- ✓ استمرارية الجودة وتوحيد مستوياتها،
- ✓ فرصة وافرة في التحسن المستمر في الأداء.

وتعتبر المشروعات المقامة بنظام الفرنشايز جاذبة للبنوك من حيث التمويل نظرا لما يلي:

- ارتفاع نسبة نجاح هذه المشروعات نظرا لاعتمادها على علامة تجارية عالمية وإنشاء المشروع طبقا لمواصفات الشركة المانحة للامتياز من حيث نظم التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا وخلق فرص العمل.
- العلامة التجارية العالمية للشركة مانحة الفرنشايز تعتبر مصدر ثقة للبنوك مصدر التمويل لهاته المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

على هذا الأساس يعتبر الاستثمار عن طريق نظام الفرنشايز-علامة تجارية من أهم الطرق المتبعة لتمكين هاته المشاريع من الاستفادة من نجاح المشاريع السابقة كون أن العلاقة تجارية ناجحة، بخلاف الاستثمار وفق نموذج آخر حيث تكون المخاطر عالية جدا بما قد يهدد المشروع من أصله أو يكون مؤله الفشل، وفيما يلي مقارنة بين مزايا وعيوب مشروع الفرنشايز مع مشروع خاص:

بافتراض أن هناك مستثمر ما لديه مبلغ من المال ويرغب في إنشاء مشروع خاص، ولديه الخيار في أن يقوم بشراء حق فرنشايز من شركة مطاعم مشهورة على سبيل المثال أو يقوم هو بإنشاء مطعم خاص به يحمل اسمه أو الاسم الذي يرغبه. إذأ فما هي المميزات والعيوب فيما لو قام بالحصول على حق فرنشايز من هذه المطاعم المشهورة أو اختار البديل الثاني وهو إنشاء مطعم خاص به بدون حق فرنشايز.

مما تقدم أعلاه يمكن القول بأن نظام الفرنشايز نظام يتمتع بالنجاح والسمعة الجيدة وبالتالي فإن قدرته على التوسع والانتشار تكون أكبر بكثير عما هي عليه في نظام المشروع الخاص، ولقد أثبتت التجربة أن هناك فقط مشروع واحد يفشل من بين كل عشرة تتبع نظام الفرنشايز، هذا بالإضافة إلى أن 95%

من المشاريع الجديدة ما زالت تعمل بكفاءة خلال الخمس سنوات الأولى من افتتاحها وذلك طبقاً لهيئة الفرنشايز البريطانية (BFA)⁽²²⁾.

هذا وتشير بعض الإحصائيات الصادرة عن الهيئة الوطنية لمحللي التقييم المعتمدين⁽²³⁾، في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أن عدد الأنشطة الفاشلة في أمريكا قد بلغ 71.8 مليون نشاط في عام 1998، هذا مقابل 155.1 مليون نشاط بدأت خلال نفس العام. هذا بالإضافة إلى أن عدد حالات الإفلاس قد بلغت 1.39 مليون، و 1.27 مليون حالة إفلاس داخل الولايات المتحدة في عامي 1999-2000 على التوالي، إن هذا العدد الكبير من حالات الفشل والإفلاس في الولايات المتحدة الأمريكية ربما يشير إلى حد كبير إلى أن الاستثمار عن طريق نظام الفرنشايز قد يكون أحد الطرق ذات المخاطر الأقل. هذا بالإضافة إلى أن عملية التوسع الرأسي والأفقي في مجال الفرنشايز هي إحدى طرق التوسع والانتشار الناجح سواء فيما يتعلق بالمانح أو الممنوح، فالأول يمكنه التوسع عن طريق الانتشار ليس في دولته فقط بل على مستوى العالم طالما أنه يقدم منتج أو خدمة تمت تجربتها وثبت نجاحها، والثاني أيضاً يمكنه التوسع والانتشار عن طريق الحصول على حق امتياز رئيس (ماستر فرنشايز) أو أن يفتح منافذ جديدة تابعة له في نفس منطقته الجغرافية، من هنا يمكن القول بأن نظام الفرنشايز يمتلك عوامل أكثر نجاحاً من حيث التوسع والانتشار عن غيره من نظم الاستثمار.

وعليه يتضح لنا دور الفرنشايز في توطيد الوظائف وأثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة بنظام الفرنشايز في دعم الاقتصاد الوطني، إضافة إلى تحديد آليات حق الامتياز التجاري ودور الفرنشايز في توطيد الوظائف، إن حق الفرنشايز يمكن أن يصبح محرك اقتصادي لخلق الثروة من خلال إيجاد المزيد من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وكذلك آليات دعم نظام الفرنشايز في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودوره في تغطية نسبة من مخاطر جهات التمويل لتشجيعها على منح التمويل اللازم.

ب- أهمية نظام الفرنشايز في تقليص البطالة:

إن للامتياز التجاري أو نظام الفرنشايز فوائد عدة لخدمة وتنمية المجتمع من خلال توظيف هذا المفهوم ذي الأثر الكبير والتي من أهمها فتح قنوات استثمارية كثيرة للشباب، إتاحة الفرص لتشغيل أعداد كبيرة من الوظائف المهنية المتخصصة، الحد من ظاهرة البطالة، تحقيق الأمن والاستقرار الاجتماعي والاقتصادي، تجنب مراحل التجربة والخطأ في تأسيس وإدارة نشاطه ويحد من نسبة المخاطرة الاستثمارية، فرص كبيرة لتحقيق هامش ربح جيد. تقليل نسبة الخطورة، إضافة إلى العديد من الفوائد الأخرى، ذلك أن تحديات انتشار ونجاح منح الامتياز التجاري له من الفوائد الكثيرة والتي منها الانتشار الجغرافي ونمو الشركات والدول الاقتصادي، خلق الآلاف من الفرص الوظيفية، رفع مستوى المنتجات والخدمات المقدمة من خلال المنافسة الحثيثة وتوفير أفضل قيمة للمستهلك.

لذا فإن نظام الفرنشيز يعتبر أحد المناهج المتبعة اقتصاديا للمحاولة من أجل تنمية اقتصاد الدولة وخلق الثروة وتقليص معدلات البطالة، ذلك أن أحد أبرز ميزات الفرنشيز أنه نظام مثالي ليس فقط للمشروعات الكبيرة الناجحة، وإنما أيضا للشباب الذي يرغب في الالتحاق بقطاع الأعمال ويؤسس مشروعاً خاصاً ناجحاً، حيث يقدم الفرنشايز الأفكار الناجحة والتي تم اختبارها بالفعل إضافة إلى خبرات القائمين عليها وطرق التشغيل والتسويق وحتى أنظمة المحاسبة، وهو ما يعني ضمان نسب عالية جداً للنجاح، وهو ما يتطابق تماماً مع مفهوم التشغيل الذاتي ومنه فهو نظام اقتصادي يحقق نتائج مهمة في إطار تشغيل اليد العاملة وتقليص معدلات البطالة.

ففي مصر مثلاً التي تعتبر من أهم الدول العربية والأفريقية من حيث تبني نظام الفرنشيز ونجاحه على أرض الواقع اقتصادياً، ووفقاً لأخر الإحصائيات فإن هناك 600 نظام من نظم الفرنشيز في مصر، موزعة على عشرات الأنشطة بينها 42 % محلية والنسبة الباقية موزعة على دول العالم بين أمريكا وأوروبا وبعض الدول العربية.

وتتنوع أنشطة الفرنشيز بين الأطعمة والمشروبات والملابس والإكسسوار، ولا تتوقف أنشطة الاستثمار وفق نظام الفرنشيز على هاته الأنشطة بل للعشرات من الأنشطة المختلفة، كما يقدر حجم الاستثمارات في الفرنشيز بأكثر من 60 مليار جنيه، بحجم مبيعات سنوية يفوق 12 مليار جنهما ويوفر الفرنشيز أكثر من 800 ألف فرصة عمل مباشرة⁽²⁴⁾.

يضاف إلى ذلك زيادة فرص الاستثمار للصناعات الغذائية لأنشطة الفرنشيز والتي تعتمد بالدرجة الأولى على الخامات المحلية، وبالتالي فإنه يساهم في تنشيط الصناعة المحلية، ورفع مستوى جودة وكفاءة المنتج المحلي لتتماشى مع مستويات الكفاءة والجودة العالمية بما يؤهلها أيضاً من التصدير للأسواق العالمية.

ج- دور نظام الفرنشيز في تحسين مستوى الاستهلاك:

لا تتوقف أهمية اعتماد نظام الفرنشيز كأسلوب اقتصادي على تقليص معدلات البطالة باعتباره آلية للتوظيف الذاتي، لما له من مزايا نظراً لعجز الدولة على توظيف الأعداد الكبيرة للوافدين إلى عالم الشغل. ويلجئ الفرنشيز رغبات المستهلك رغم تعقدها. إذ أصبح من السهل، على هذا الأخير، شراء المنتجات العالمية بأسعار وأذواق مناسبة للمجتمع الذي يعيش فيه. كما يعمل الفرنشيز على تحديث جودة الخدمات والمنتجات المقدمة للمستهلكين، وتقليل التكلفة النهائية للمنتج، وحماية المستهلك من تقليد العلامات التجارية وذلك بتوفيرها في الأسواق وتقريبها إليه.

د- نظام الفرنشيز آلية لمكافحة الاقتصاد غير الرسمي:

تعاني دول العالم من ظاهرة تهدد الكثير من اقتصاديات الدول النامية والمتقدمة، تتمثل في ظاهرة الاقتصاد غير الرسمي، والحديث عن هذه الظاهرة ذو أهمية كبيرة خاصة في الآونة الأخيرة بعد التحولات والتغيرات التي عصفت بالدول من كافة النواحي السياسية، الاقتصادية والاجتماعية.

بلغ حجم الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر 60 مليار دولار، ما يعادل 30% من الناتج الداخلي الخام نهاية 2011، وبات التوسع المتواصل لحجم الاقتصاد الموازي يمثل تهديدا حقيقيا له. وقال وزير التجارة الجزائري مصطفى بن بادة، إن النشاطات الاقتصادية أصبحت تشمل جميع فروع النشاط من الخدمات إلى الصناعة والتحويل والفلاحة والتجارة الخارجية والتوزيع، بسبب التكلفة الباهظة للعمل في إطار القوانين التي تضعها الدولة⁽²⁵⁾.

ذلك أن الاقتصاد غير الرسمي ظاهرة تخلق صناعات السياسة الاقتصادية في أي دولة، وذلك لاقتراها بمجموعة من الظواهر السلبية التي تحيط بها والضرر الذي تتسبب فيه على عدة مستويات، ومن هاته المظاهر ما يلي:

* العمل الخفي؛

* الرشوة؛

* الفساد؛

* تقليد حقوق الملكية الفكرية وانعكاساتها على مالكي الحقوق، المؤسسات والمستهلك.

ويعمل نظام الفرنشيز على تشجيع الاستثمار محليا وأجنبيا، غير أن الاستثمار الأجنبي من أهم العوامل التي تدفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول الأقل نمواً والنامية، وهذه الدول تسعى جاهدة لجذب الاستثمارات ومنحها حوافز جمركية وضرائبية مختلفة، لا غرابة في ذلك، حيث أن الاستثمار يؤمن، من جملة ما يؤمن، إنتاج سلع وخدمات جديدة، تشغيل يد عاملة واستقدام تكنولوجيا جديدة، إذ يندرج وجود مشروع استثماري لا يتضمن حد أدنى من العناصر التكنولوجية، وخاصة الاستثمار الأجنبي، فتتص قوانين الاستثمار في الدول الأقل نمواً والنامية، على أن رأسمال المشروع الاستثماري يتألف، من جملة ما يتألف، من تراخيص الاستغلال لحقوق الملكية الفكرية والصناعية، مثل براءات الاختراع، النماذج الصناعية، العلامات التجارية وغيرها، فمعروف أن نقل التكنولوجيا يتم عبر منح تراخيص من مالكيها لأشخاص آخرين لاستغلالها، ويتم أيضاً من خلال فتح المالكين لفروع لهم في الأسواق النامية، أو دخولهم في مشاريع مشتركة مع شركاء محليين، يتم من خلالها استغلال التراخيص المختلفة ونقل التكنولوجيا للبلد النامي⁽²⁶⁾.

وعليه فوجود مثل هاته الآلية الاقتصادية في الدولة يعمل على دمج أصحاب الشركات العاملة في الاقتصاد غير الرسمي وامتصاصه في إطار اقتصاد رسمي، منظم ومحمي بموجب قوانين الدولة وفقا

لأحكام وقواعد المنافسة الشريفة، لذا يعتبر تقنية تلجأ إليها المؤسسات الحديثة النشأة، فتقوم بإبرام هذا العقد رغبة في ربح الوقت ولضمان نجاح مشروعها التجاري، دون تحمل المخاطر التي يتحملها أي متعامل اقتصادي عند بداية نشاط تجاري جديد، فعند بداية نشاط أي مؤسسة تحت علامة تجارية حديثة وغير معروفة، يجب منح المستهلك الوقت الكافي للتعرف على السلع والخدمات التي تعرضها تلك العلامة، ومنحه فرصة التأكد من جودة المنتجات، ومقارنتها مع السلع البديلة المتواجدة في السوق⁽²⁷⁾.

هـ- أثر نظام الفرنشيز على المستوى التجاري (دوليا وعربيا):

إن نجاح عقد الفرنشيز في دولة ما هو الغاية من اعتماده كآلية اقتصادية للدفع باقتصادها نحو الرقي وتلبية رغبات المستهلكين من خلال استراتيجية علامة تجارية أثبتت تفوقها على المستوى المحلي والعالمي، غير أن نجاحه مرتبط بتنفيذه في ظروف حسنة وبانضباط، وبما أن عقد الفرنشيز من العقود التجارية فإن نجاحه هو ارتقاء بالتجارة على المستويين العالمي والإقليمي.

يعتبر نظام الفرنشيز أسلوبا اقتصاديا ناجحا على المستوى الدولي، بما دفع العديد من الدول لتبنيه كخيار اقتصادي كونه مرتبط بعلامة تجارية أثبتت وجودها على المستوى الدولي باعتمادها استراتيجية الجودة وتلبية تطلعات المستهلكين متبوعة بنظام صناعة، تسويق ودعاية ناجحة بما رفع من شهرتها، لذا يمكن الكلام عن فرنشيز دولي عندما يطور مانح الفرنشيز نموذجه في بلد آخر غير موطن شركته.

إن نظام الفرنشيز يحقق الأمن الاجتماعي والاقتصادي ويحسن بنية الاستثمار في الأعمال والمشاريع المتوسطة والصغيرة، بما يوفره من فرص عمل وتطوير اليد العاملة وخلق بيئة تنافسية بين المشاريع، بما يحقق رفاهية المستهلك من خلال التنوع في جودة السلع والخدمات المقدمة، وانخفاض الأسعار نظرا لحدة المنافسة بين المؤسسات، قاصدة بذلك جلب أكبر عدد من الزبائن والترويج لسلعتها وخدماتها لتصل إلى أكبر شريحة منهم.

يحقق نظام الفرنشيز الانفتاح على الحضارات المختلفة على المستوى العالمي والإقليمي، فهو نظام واعد بشكل قوي، يشكل قاعدة من أنجح الأعمال التي سوف تسهم بفاعلية النمو الاقتصادي الوطني، حيث يمكن تحقيق هذا النظام ليس باستيراده فقط بل بتطبيقه على أنشطة قائمة وناجحة سواء في مجال السلع والخدمات.

إن اهتمام الدول العربية بنظام الفرنشيز سواء في إطار عربي موحد أو في إطار ثنائي، سيكون له الأثر الإيجابي على تطوير الاقتصاد المحلي بالدرجة الأولى، خاصة من جانب دولة الممنوح له، إذ تسهم في تشغيل اليد العاملة المحلية، بما يخفف عليها حدة البطالة، فنجد أن هذا النظام في بلد كمصر يوفر ما بين 10-20 ألف منصب شغل سنويا.

لا يقتصر دور نظام الفرنشيز على الجانب الاجتماعي فهو يحد أيضا من حدة السيولة المهربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، بما يحفز الشركات الوطنية لإعادة بناء ذاتها بما يسمح

لها مواجهة المنافسة الشرسة، الشيء الذي سينعكس إيجابا على جودة المنتج أو الخدمة المقدمة للمستهلك، هذا التطور يسهم إلى حد كبير في تطور المنتجات المحلية، للسماح بتداولها محليا عوض الاعتماد على البضائع المستوردة، دون أن ننسى إسهام أنشطة الفرنشيز في تطوير ومهارة اليد العاملة المحلية من خلال التدريب الذي تلقاه بموجب المشاريع المقامة، بما يرفع من نسبة كفاءة القوى البشرية، وهو العامل الذي تعاني منه الجزائر في مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة من نقص في الكوادر والإطارات الكفؤة، إحصاء البنوك على تمويل مشاريعها، لضعف الخبرة والتسيير والإلمام بنظام الفرنشيز.

هذا ويقدر الخبراء قيمة الفرنشيز على مستوى الدول العربية ب 40 مليار دولار⁽²⁸⁾، وأكد السفير محمد الربيع الأمين العام لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية موافقة لجنة تنمية الاستثمار بالمجلس على عدد من المشروعات لزيادة الاستثمارات في الدول العربية⁽²⁹⁾، وأن هذه المشروعات الجديدة سوف تقوم الأمانة العامة بعرضها على مجلس الوزراء العرب للدول الأعضاء بالمجلس في اجتماعاته المقررة في شهر يونيو القادم.

الخاتمة:

بعد ذبوع عقد الفرنشيز والتعامل به وتناميته في أغلب دول العالم بحيث انتشر هذا العقد في ميدان التجارة الدولية لا بل أيضا في ميدان التجارة الداخلية. وما لهذا النشاط من أهمية اقتصادية على صعيد الدول المقدمة لهذا النشاط والدول المتلقية له، للنهوض بالصناعة وتحقيق التنمية الشاملة.

وتكمن الأهمية الاقتصادية والتنموية لهذا النوع من العقود التجارية على المستوى المحلي في توطيد السلع والخدمات وتصدير التجارب الناجحة والآخر، وبمقتضى هذا التعاقد، يوافق المانح للممنوح باستخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية، يطلق عليه بممنوح الامتياز والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج سلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الامتياز وفقا لتعليماته وتحت إشرافه حصريا في منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة. ويلتزم المانح بتقديم المساعدة الفنية والإدارية واللوجيستية للممنوح له الامتياز التجاري نظير مقابل مادي يتقاضاه يحتسب كنسبة من الإيرادات السنوية التي يحققها الممنوح له حق الامتياز التجاري.

كما يلتزم المانح بتقديم المساعدات الفنية والتسويقية خلال الفترات المختلفة لتنفيذ عقد الامتياز. وفي المقابل يلتزم الممنوح له حق الامتياز، بشروط استخدام الحق وفقا للتعاقد، بحيث لا يخل الممنوح له حق الامتياز بأي من التعاملات التي قد تتسبب في الإساءة إلى المنتج أو الخدمة أو إلى الملكية الفكرية التي يمتلكها مانح الامتياز التجاري ويعتبر عقد الامتياز من عقود نقل المعرفة التي تعد معلومات سرية، تعطي صاحبها ميزة على منافسيه الذين لا يعرفونها، قد تكون لإنتاج سلعة معينة عن طريق استغلال براءة اختراع أو رسوم أو نماذج صناعية، كما قد تكون لتوزيع منتجات معينة تحمل علامة تجارية شهيرة أو لتقديم خدمات مميزة وذلك وفقا لنظام عمل محدد وقد أثبتت عقود الامتياز التجاري جدواها على

مستوى العالم ليس على مستوى انتشار العلامات التجارية فحسب، بل وحتى على مستوى الفوائد والمزايا العديدة، التي يحققها نظام الامتياز للمانح والممنوح على حد سواء، ولا سيما في حال انضمام المانح والممنوح لهيئات وجمعيات خاصة. بحق الامتياز التجاري، التي تمنحهما المزيد من الموثوقية والعديد من المزايا والفوائد الأخرى.

ومن بين أبرز الفوائد والمزايا التي يجنهما المانح لحق الامتياز التجاري، انتشار علامته التجارية على مستوى العالم بأقل التكاليف الممكنة، باعتبار أن الممنوح له (حق الامتياز)، سيتحمل تكاليف التأسيس والإنشاء وإلى غير ذلك من التكاليف المرتبطة بالتشغيل. وفي المقابل يتحمل الممنوح له (حق الامتياز) أقل المخاطر المحتملة، وبالأذات المخاطر المرتبطة بفشل المشروعات، حيث قد أثبتت التجارب والتطبيقات العملية لحق الامتياز، أن 95% ممن عملوا بنظام حق الامتياز، قد أثبتوا نجاحهم خلال الخمس سنوات الأولى من بداية نشاطهم وذلك طبقا لبيئة الفرنشايز البريطانية (BFA).

نتائج الدراسة المقدمة:

- 1- تظهر لنا الأهمية الاقتصادية لعقد الفرنشايز في خلق الثروة والقضاء على البطالة؛
- 2- أن عقد الفرنشايز من العقود التي لا تتطلب تدخل الدولة إلا من حيث التنظيم كون العلاقة المالية محصورة بين الطرفين ولا تتطلب تمويل منها؛
- 3- أن عقد الفرنشايز يلقي الرواج الكبير في الدول المتقدمة وفي دول الجوار ما عدا الجزائر؛
- 4- ضرورة تبني المشرع الجزائري لتنظيم قانوني لهذا العقد لتسهيل تدفق استثماراته؛
- 5- وسيلة لجذب الاستثمارات التي تجلب التكنولوجيا المتقدمة، ووسيلة لتطوير اليد العاملة الوطنية. عن طريق التمرين والخبرة والتدريبات التي يتم تلقينها في المشاريع القائمة؛
- 6- يساهم في رفع كفاءة القوى البشرية، والتقليل من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والمبنية على العلامات التجارية الناجحة؛

قائمة المراجع:

- 1- الكندري، محمود احمد: أهم الإشكاليات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري. منشور بتاريخ 27\8\2006. الساعة 7pm، منشور بالموقع: <http://www.arablawninfo.com>
- 2- الحمود رضوان، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، عمان، 2007، ص 10.
- 3- ياسر سيد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون، كلية الحقوق عين شمس، دار الفكر العربي، مصر: " يقصد بالشبكة مجموعة المؤسسات التجارية التي لها نفس الشعار وتقوم ببيع أو تقديم المنتجات أو الخدمات ذاتها وفقا لمفهوم إستراتيجية تجارية أو تسويقية محددة، وتحمل علامة واحدة بما يظهرها أمام المستهلك والجمهور بأنها كيان واحد ويرسخ هذا الانطباع من خلال التوحيد في أساليب وتقنيات ممارسة النشاط"، ص 47.
- 4- صدر بالرائد الرسمي عدد 50 بتاريخ 22 جوان 2010 الأمر عدد 1501 لسنة 2010 المؤرخ في 21 جوان 2010، يتعلق بضبط الشروط الدنيا الواجب توفرها في عقد الاستغلال تحت التسمية الأصلية Franchise
- 5- قانون دובان، اسم وزير التجارة والحرفيات الفرنسي، هو مهندس هذا القانون والذي حمل اسمه، نشر في الجريدة الرسمية الفرنسية JORF بتاريخ 1992/01/02.

- 6- فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري، الحقوق الفكرية، حقوق الملكية الصناعية والتجارية وحقوق الملكية الفنية والأدبية، دارين خلدون للنشر والتوزيع، ص 106
- 7- FRANCOIS LUC SIMON, théorie et pratique du droit de la franchise, delta, liban, 2009, p13.
- 8- رمضان أبو السعود، النظرية العامة للالتزام- مصادر الالتزام-، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2002، ص25.
- 9- محسن عبد الحميد إبراهيم - النظرية العامة للالتزامات، مصادر الالتزام، الجزء الأول، مكتبة الجلاء الجديدة، مصر بدون سنة نشر، ص32.
- 10- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، الطبعة الثالثة، 2000، ص132.
- 11- جميل الشرفاوي، النظرية العامة للالتزام- مصادر الالتزام، دار النهضة العربية، مصر، 1995، ص72.
- 12- Amandine BOUVIER, REGARDS SUR LE CONTRAT DE FRANCHISE, Université de Montpellier, thèse Doctorat de droit privé, p 65, 2015.
- 13- حسام الدين خليل فرج محمد، عقد الامتياز التجاري (franchise) وأحكامه في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، مصر، 2001، ص72.
- 14- اقبطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرنشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير فرع قانون العقود، جامعة البويرة، جوان 2016، ص25.
- 15- ODILE CHANUT, NEJOUA GHARBI, l'environnement institutionnel comme facteur explicatif de développement de la franchise, p 14, 2011, publié au site : thil-memoirevivante.prd.fr.
- 16- المكتب الأول للاستشارات الاقتصادية، مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومركز البحوث والدراسات، نظام الفرنشيز كأداة لاستثمارات صغيرة ناجحة (الواقع - المعوقات - مقومات التطوير)، مارس 2005.
- 17- منذ إنشائها في عام 1960، و الاتحاد الدولي للامتياز يمثل ويحمي الفئة العاملة بنظام الفرنشيز وزيادة شبكة الأعمال الأميري. من خلال الانضمام إلى هذا النظام يكون للعضو التمتع بمزايا عالم الأعمال من دون المخاطر، وتهدف العضوية في IFA إلى كل المهنيين في عالم التجارة والاقتصاد .
- 18- لرقط فريدة وآخرون، " دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها"، وتطورها في العالم، ص 124.
- 19- حق الامتياز التجاري طريق نجاح ممد لرواد الأعمال، بحث مقدم لقناة العربية الإخبارية بموقعها الرسمي، <http://www.alarabiya.net/ar/aswaq/2016/02/18/>
- 20- مقدمة في إدارة نظم الامتياز التجاري وأثر ذلك في تطور الشركات العربية على الموقع : www.makcci.com
- 21- National Association of Certified Valuation Analysts – NACVA (www.nacva.com/index.html)
- 22- طارق توفيق: مشروعات الفرنشايز في مصر تحد من البطالة وارتفاع الأسعار، شبكة الإعلام العربية، الأرياء 2012/10/18.
- ماي 2016، منشور بالموقع: <http://www.moheet.com>
- 23- مقال منشور بجريدة البيان الاقتصادي الاماراتية، بعنوان: 60 مليار دولار حجم الاقتصاد الموازي في الجزائر، 12 مارس 2012، الموقع: www.elbayan.ae
- 24- المنظمة العالمية للملكية الفكرية، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الصناعية من أجل ريادة الأعمال والتجارة والبحث والتطوير، دمشق، 11 و12 مايو/أيار 2004، ملحق 08.
- 25- مختور ديلة، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقود التوزيع، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015، ص 148.
- 26- الحربي، الفرنشايز... الغائب الأكبر في المشهد الاقتصادي السعودي، صحيفة سبق الالكترونية، 2015/12/8، <http://sabq.org/EIOgde>.
- 27- الوحدة الاقتصادية وتفعيل نظام الفرنشايز، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية" يوصي بتفعيل نظام الفرنشايز كوسيلة لتنمية المنشآت في الوطن العربي، 2015/05/27.
- 28- أبو ملوح موسى سلمان، شرح مشروع القانون المدني الفلسطيني، ط1، غير مذكور دار النشر، 2003-2004 ص14