

دور عقود الفرانشيز الصناعية في نقل التكنولوجيا

The Role of Industrial Franchise Contracts in Technology Transfer



بضليس عبد العزيز¹، د. حساين سامية²

جامعة امحمد بوقرة بومرداس، Azizlaw2@gmail.com

جامعة امحمد بوقرة بومرداس، samia_hassaine@yahoo.fr



تاريخ الإرسال: 2019/10/06 تاريخ القبول: 2021/02/09 تاريخ النشر: 2021/05/28

ملخص: يعتبر عقد الفرانشيز الصناعي أحد الوسائل المستعملة لنقل التكنولوجيا على المستوى الدولي، حيث يعتبر استقطاب التكنولوجيا من أهم الأهداف الإستراتيجية التي تحفز على تشجيع استخدام هذه العقود في الجزائر من خلال نقل التجارب الناجحة من قبل الشركات العالمية و توطئتها في المؤسسات الصناعية المحلية .
تتناول هذه الدراسة مدى إمكانية تطبيق هذا النوع من الشراكة على المؤسسات الصناعية المحلية من خلال تحليل خصوصية هذا العقد، وما يتضمنه من مزايا تضمن نجاح عملية نقل التكنولوجيا مقارنة بعقود التكنولوجيا الأخرى.
الكلمات المفتاحية: الفرانشيز، التأهيل الصناعي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نقل التكنولوجيا .

Abstract: The Franchise Industrial Contract is one of the means used to transfer technology internationally. Polarization of technology is one of the most important strategic objectives that stimulate the use of these contracts in Algeria through the transfer of successful experiences by international companies and localization in local industrial enterprises.

This study examines the extent to which this type of partnership can be applied to local industrial enterprises by analyzing the specificity of this contract, and its advantages to ensure the success of technology transfer compared to other technology contracts.

Keywords: Franchise, industrial qualification, SMEs, technology transfer

مقدمة :

اتجهت الدولة الجزائرية إلى تشجيع الاستثمار في القطاع الصناعي حيث أصبحنا نشهد اهتماما متزايدا بخلق و تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في المجال الصناعي بغرض ترقية و تطوير المنتج الصناعي المحلي لتحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة.

لكن الواقع أثبت أن هذه المؤسسات الصناعية المحلية عاجزة عن تحقيق دورها في التنمية الاقتصادية ، حيث نجد أن هناك عدد قليلا منها التي استطاعت إنتاج منتجات مطابقة للمعايير الدولية. ويعود هذا العجز إلى عدة عوامل ، منها تدني مستويات الكفاءة و الإنتاجية نظرا لعدم وجود روح الابتكار ونقص الخبرات وضعف تأهيل اليد العاملة ، وأهم عائق هو عدم التحكم في التكنولوجيا التي تعد من أهم عوامل نجاح أية مؤسسة ناشئة في مجال الصناعة.

فلاشك أن نجاح المؤسسات الصناعية المحلية وضمان نجاحها وصمودها أمام المنافسة في السوق مرهون باستيعاب تقنيات التكنولوجيا الجديدة و التحكم فيها. فظهرت الحاجة إلى البحث عن طرق فعالة في نقل التكنولوجيا تساير التطور العلمي و تتسجم مع التغيرات المستمرة في النشاط الاقتصادي. وأمام هذه التحديات بدأ الاستغناء عن عقود نقل التكنولوجيا الكلاسيكية مثل عقود المفتاح في اليد أو المنتج في اليد التي اصبحت تثير العديد من الإشكالات حول التمكين التكنولوجي و ارتفاع قيمة الاستغلال. حيث أن أهم الآثار السلبية لنقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة يتمثل في استيراد تكنولوجيا قديمة و متهالكة. وهو ما يؤدي إلى بناء مركبات صناعية ضخمة في دول نامية ليتبين بعد ذلك أنها غير مؤهلة للتشغيل.

تعاني دول العالم الثالث عامة و الجزائر خاصة من اشكالية الحصول على التكنولوجيا المتقدمة بشكل فعال و بشروط معقولة. لذلك بدأ التفكير في ايجاد

بدائل لعقود نقل التكنولوجيا الكلاسيكية، فظهرت عقود الترخيص كادوات جديدة لنقل التكنولوجيا في المجال الدولي و من بين هذه العقود برزت عقود الفرانشيز كأحد العقود التي اثبتت نجاحها نظرا للميزات العديدة التي تقدمها في مجال نقل التكنولوجيا .

تهدف هذه الدراسة الى إلقاء الضوء على عقد الفرانشيز من ناحية نقل التكنولوجيا ومدى فعالية هذه العقود في تحقيق الهدف المنشود في التمكين التكنولوجي للمؤسسات الصناعية المحلية، فرغم شيوع استعمال هذا النوع من العقود في التجارة الدولية إلا أن الاستفادة منه في المجال الصناعي في الجزائر بقيت محدودة. وهو ما يبرز أهمية الدراسة كون التكنولوجيا هي المحرك الأساسي لتطور و نمو المؤسسات الصناعية فهي تلعب دورا أساسيا في دعم و رفع معدلات التنمية الاقتصادية المنشودة في البلدان النامية.

لذلك ارتأينا البحث في هذا الموضوع نظرا للدور الهام الذي قد يلعبه هذا النشاط في النهوض بقطاع التنمية الصناعية في بلادنا و تطوير النسيج الصناعي الوطني الذي يمر حتما بتشجيع المؤسسات الصناعية المحلية و إيجاد الآليات اللازمة لتأهيل هذه المؤسسات من خلال نقل التكنولوجيا من الشركات المصنعة في الدول المتقدمة، فهل الاعتماد على عقود فرانشيز التصنيع يعتبر آلية ناجحة و فعالة لنقل التكنولوجيا إلى المؤسسات الصناعية المحلية؟

للإجابة عن هذه الإشكالية نتناول في المبحث الأول (مفهوم نقل التكنولوجيا في إطار عقود فرانشيز التصنيع) و نتطرق في المبحث الثاني (مزايا نقل التكنولوجيا في إطار عقد الفرانشيز).

المبحث الاول : مفهوم نقل التكنولوجيا في إطار عقود الفرانشيز الصناعية.

تتعدد صور و أنواع عقود نقل التكنولوجيا فالبعض منها يهدف إلى إنشاء مصنع و تركيب معداته و تدريب عماله، و يطلق عليها عقود تسليم المفتاح أو المفتاح في اليد. و البعض الآخر يهدف إلى استغلال براءة الاختراع و المعارف الفنية

التي يملكها المرخص و يطلق عليها عقود الترخيص بالاستغلال. و نوع ثالث الهدف منه التعاون الصناعي بين الشركات و يطلق عليها عقود التعاون الصناعي أو المشروعات المشتركة و التي تندرج في إطارها عقود الفرانشيز¹.

لكن قبل الخوض في موضوع نقل التكنولوجيا يجب علينا تحديد مفهوم عقد الفرانشيز باعتباره الوعاء الذي ينصب فيه نقل التكنولوجيا و التحليل القانوني السليم لهذا العقد يقتضي تسليط الضوء على مفهوم هذا العقد (المطلب الأول)، ثم نتطرق لتوضيح نظام نقل التكنولوجيا في عقود فرانشيز التصنيع (المطلب الثاني).

المطلب الاول : مفهوم عقد الفرانشيز

لتسليط الضوء على مفهوم فرانشيز التصنيع نتناول تعريف عقد الفرانشيز (الفرع الأول) ثم نتناول انواع الفرانشيز (الفرع الثاني).

الفرع الأول : تعريف عقد الفرانشيز و أنواعه:

أولاً: تعريف عقد الفرانشيز : تعد الفرانشيز كلمة فرنسية الأصل la franchise وهي تعني السماح أو الإعفاء ، و يمكن تعريف عقد الفرانشيز أنه عقد يجمع بين طرفين منفصلين بين بعضهما البعض من الناحية القانونية و المالية أحد هذين الطرفين و هو صاحب العلامة الذي يتمتع بخبرة عملية و شهرة تجارية و يطلق عليه اسم (مانح الامتياز – Franchisor) وهو الذي يقوم بمنح حق استعمال علامته التجارية إضافة إلى الترخيص باستغلال المعرفة الفنية التي يمتلكها إلى الطرف الثاني الذي يطلق عليه اسم (المتلقي- Franchisée). بالمقابل يلتزم هذا الأخير بدفع مقابل مالي للمانح وهو ما يسمى رسوم الامتياز إضافة إلى نسبة مئوية من إجمالي قيمة المبيعات حسب الاتفاق في العقد².

عرّف الأستاذ Dominique Bashed، عقد الفرانشيز بأنه " عقد تعاون بين مؤسستين مستقلتين أحدهما يسمى المانح والآخر المتلقي، بموجبه يضع الأول تحت تصرف الثاني، علامات وإشارات جاذبة للزبائن، وينقل إليه معرفة فنية جوهرية وخاصة مقابل قيام المتلقي بدفع رسوم الدخول الى الشبكة"³.

تتلخص عملية الفرانشيز في قيام شركة تكون عادة شركة كبرى ذات علامة تجارية مشهورة ترغب في توسيع نشاطها التجاري إلى أسواق أجنبية و توسيع أرباحها من خلال استغلال شهرة علامتها التجارية و خبرتها في مجالها دون تحمل مخاطر و مصاريف هذا الاستثمار ، فتعرض هذا النشاط عن طريق الترخيص على المتلقي الذي يحصل بموجب هذا العقد على حق استخدام العلامة التجارية للمانح إضافة إلى حصوله على سر ونظام إنتاج هذه السلعة مقابل قيامه بدفع رسوم منح الامتياز⁴.

يقوم مانح الامتياز بموجب عقد الفرانشايز بنقل أسلوب العمل و الإنتاج الخاص به إضافة إلى تقديم أسرار الإنتاج و أسلوب العمل و نظام التسيير و التسويق ، إضافة إلى تقديم الخبرة الفنية والإدارية و هو ما يطلق عليه سلة الامتياز (Franchise Package) . ويتم بنقل المعرفة الفنية و المساعدة التقنية عن طريق تزويد الممنوح له بكتيب مفصل و شامل يبين كل ما يجب القيام به لضمان تشغيل المشروع و استمرارية نجاحه و يطلق عادة على هذا الكتيب اسم (دليل التشغيل) (Operational Manual).

كما يلتزم المانح بتقديم الدعم و المرافقة و التدريب اللازم بشكل مستمر و هو ما يضمن للمرخص له كيفية استعمال العلامة في صورتها الحقيقية. بالتالي فان عقد الفرانشايز يتضمن اعادة تكرار التجربة الناجحة التي حققتها للشركة المانحة بكل تفاصيلها. فالامتياز التجاري هو عملية "استنساخ للنجاح"؛ أي تكرار لنشاط ناجح في إنتاج سلعة أو خدمة بطريقة "مميزة".

ثانياً: أنواع الفرانشيز: تتعدد أنواع و صيغ عقود الفرانشيز المستعملة وبصورة عامة يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أشكال أساسية هي: **فرانشيز التوزيع** ، **فرانشيز الخدمات**، **فرانشيز التصنيع**.

أولاً: فرانشيز التوزيع Distributing Franchise: بموجب هذا الشكل تقوم الشركة المانحة بتصنيع السلعة و توزيعها على شبكة المرخص لهم الذي يتولون بأنفسهم البيع الى المستهلكين وذلك باستعمال العلامة التجارية الخاصة بالمانح. ومن الأمثلة على هذا النوع من الفرانشيز محطات تعبئة الوقود وبائعي السيارات ومحلات الملابس الجاهزة والمجوهرات.

ثانياً: فرانشيز الخدمات Business Format Franchise: وفقاً لهذا النظام لا يقوم مانح الامتياز بتصنيع أية سلعة وإنما يوفر نظام تقديم خدمة يشمل هويته التجارية لشخص من الغير لاستغلالها بحيث يتبنى الحاصل على الامتياز العلامة التجارية للشركة المانحة وطريقته الشاملة في عرض الخدمة لتصبح جزءاً من هويته التجارية . بحيث يظهر محل المرخص له تجاه الجمهور بنفس المظهر و الديكور و الهوية العامة الموحدة لكل محلات مانح الحق⁵ و يعتبر هذا النوع الأكثر انتشاراً ورواجاً من أشكال الفرانشيز و غالباً ما تكون هذه العقود متعلقة بخدمات سلاسل الفنادق ومطاعم الوجبات السريعة اضافة الى بعض الاستثمارات مثل تاجير العقارات و صالونات التجميل و شركات الامن و الحراسة .

ثالثاً: فرانشيز التصنيع Manufacturing Franchise : يقوم مانح الترخيص في هذا النوع من الفرانشيز بمنح المتلقي حقوق تصنيع السلع و إعادة إنتاجها إضافة إلى تسويق المنتج و بيعه باستخدام اسم مانح الترخيص و علامته التجارية، حيث يتولى المرخص له بنفسه صنع المنتجات الحاملة للعلامة التجارية تحت إشراف و توجيه المانح⁶.

يعتبر عقد فرانشيز التصنيع من عقود نقل التكنولوجيا الذي تعد المعرفة الفنية محلاً له ، والمعرفة الفنية هي عبارة عن معلومات تقنية سرية لإنتاج سلعة

معينة عن طريق استغلال براءة اختراع أو رسوم أو نماذج صناعية، و هو ما تعطي صاحبها ميزة على منافسيه الذين لا يعرفونها. يلاحظ أن هذا النوع من العقود يبرز فيه عنصر استغلال التكنولوجيا وهو محل دراستنا ، حيث يقوم المانح بتزويد المرخص له بكافة بالمكونات و المواصفات الأساسية و المعرفة التقنية الخاصة بتصنيع المنتج ، كما يمكن ان يمنحه حق استعمال السر التجاري أو التكنولوجيا الخاضعة لبراءة الاختراع شرط ان يتم التصنيع تحت علامة المانح واتباع تعليماته و معاييرهِ.

الفرع الثاني : واقع استخدام عقود الفرانشيز و تجربته العملية في الجزائر.

يعود أول ظهور لعقود الفرانشيز إلى بداية القرن العشرين في الولايات المتحدة الأمريكية عن طريق شركة سنجر "Senger" لماكينات الخياطة ، وفي سنة 1925 قامت شركة جنرال موتورز "General Motors" الأمريكية بالعمل بهذا النظام عن طريق شبكة من الوكلاء بغرض التوسع في المبيعات و التوزيع ثم تلتها شركات المشروبات الغازية كوكاكولا⁷.

بدأت تجربة الفرانشيز في الجزائر في قطاع الخدمات خاصة مجال الفنادق بظهور سلاسل الفنادق العالمية " Sofitel "، "Hilton"، "Sheraton" في بداية التسعينات من القرن الماضي، و في ميدان الصناعة بدأت التجربة في الجزائر في مجال الصناعات الغذائية من خلال علامة " Coca cola " التي منحت ترخيص استغلال علامتها لشركة "FruitalRouiba" الجزائرية عن طريق مصنعها الكائن في المنطقة الصناعية بالروبية. إضافة إلى ذلك نجد علامات أخرى دخلت السوق الجزائرية بنفس النظام مثل علامات "Pepsi" للمشروبات الغازية و "Danone" لصناعة الياغورت . غير أن هذا النشاط بقي ضعيفاً مقارنةً مع واقع القطاع في الدول العربية والأجنبية.

رغم ذلك لا يمكن إنكار وجود بعض التجارب الناجحة من خلال بعض المؤسسات الصناعية الوطنية التي تقوم بالتصنيع من خلال استعمال عقد

الفرنشيز من بينها شركة تشين لي "Tchin-lait" التي تأسست سنة 1999 بدلا عن الشركة العائلية "تشين تشين" للعصائر في مدينة بجاية، و تقوم هذه الشركة باستغلال علامة كانديا « Candia » الفرنسية لصناعة و تسويق الحليب عن طريق عقد فرنشيز. وقد تخصصت الشركة في صناعة الحليب المبستر إضافة إلى حليب الشوكولا و الحليب المعطر و عصير البرتقال و الفواكه، و تستخدم الشركة 890 عامل بين موقعي العاصمة و بجاية. و تنتج ما يقارب 85 بالمئة من الإنتاج الوطني من الحليب المعلب 700.000 بمقدار لتر من الحليب يوميا بمعدل 12000 علبة حليب في الساعة الواحدة، وقد بلغ رقم أعمال الشركة 200 مليون دينار سنة 2000 ليتضاعف الى رقم 14500 مليون دينار سنة 2015⁸.

نجد إضافة الى ذلك العلامة الفرنسية المتخصصة في إصلاح و صيانة السيارات "Motrio" التي لها فروع في أكثر من 35 دولة في العالم، والتي لها تجربة ناجحة للفرانشيز في الجزائر حيث بلغ عدد فروعها أكثر من 66 فرع على مستوى الوطن. حيث توفر هذه الشركة للمؤسسات المحلية المتعاقدة استغلال علامتها التجارية بالإضافة إلى نقل نظام العمل و تدريب اليد العاملة في إطار دورات تأهيلية.

المطلب الثاني: مضمون التزام المانح بنقل التكنولوجيا في الفرانشيز الصناعي.

يعدّ عقد الفرانشيز من العقود التي تعد المعرفة محلاً أساسياً لها، وهو من عقود نقل التكنولوجيا نظراً لكون أحد الأهداف الأساسية من اللجوء إلى إبرام هذا النوع من العقود بالنسبة للمتلقي هو تلقي التكنولوجيا والمعارف الفنية (Know how) من أجل إستخدامها خلال مدة معينة وفق شروط محددة. و يعد الالتزام بنقل المعرفة الفنية التزاماً جوهرياً يقع على عاتق المانح الذي يلتزم بنقل المعرفة كأساس لبداية تنفيذ العقد⁹.

تبدو أهمية المعرفة الفنية في عقود فرانشيز التصنيع بشكل أكبر من عقود الفرانشيز الأخرى نظرا لكونها تنصب على إنتاج السلع و هو ما يتطلب الحصول على التقنية و يكون فيها المتلقي أحوج إلى التكنولوجيا مقارنة بعقود فرانشيز التوزيع أو فرانشيز الخدمات. لذلك نتناول مفهوم نقل التكنولوجيا في عقود الفرانشيز التصنيع (الفرع الأول) ثم كيفية تنفيذ الالتزام بنقل التكنولوجيا في عقود فرانشيز التصنيع (الفرع الثاني)

الفرع الأول: مفهوم نقل التكنولوجيا في عقود فرانشيز التصنيع.

تعتبر كلمة تكنولوجيا "Technology" إغريقية الاصلوهي تتكون من مقطعين المقطع الأول "Techni" ومعناها صنعة أو الحرفة ، أما المقطع الثاني لوجوس "Logy" معناه العلم أو البحث، فيكون معناها علم الصناعة أو دراسة الفنون و الصناعة¹⁰. وقد ذهب جانب من الفقه لتحديد مفهوم التكنولوجيا أنها التطبيق العملي للاكتشافات و الاختراعات العلمية المختلفة التي يتم التوصل إليها من خلال البحث العلمي¹¹.

تعتبر المعرفة الفنية أهم عنصر من عناصر عقد الفرانشيز التي يلتزم المانح بنقلها الى المتلقي و هي إبداع فكري محض يتعلق بمجموعة من المعارف ذات الطبيعة التقنية بهدف تصنيع منتجات بنفس الجودة التي يصنع بها المانح منتجاته. و تتضمن تدريب العاملين فنيا و اداريا و مهنيا على إدارة المشروع

12

تكون هذه المعرفة متعلقة بطريقة مستحدثة في الصناعة أو تصميم لآلة أو اختراع مبتكر أو طريقة تحضير وصفة معينة يتم تحديد مقاديرها بدقة فائقة مثل المعادلة التركيبية الخاصة بصناعة دواء معين أو وصفات تحضير مشروب غازي معين أو مثلجات أو طريقة صناعة قطع غيار سيارة و تركيبها.

يكون محل التزام المانح بنقل حقوق الملكية الصناعية الى المتلقي هو تداول معلومات ذات طابع فني و تكنولوجي تمتاز أغلبها بطابع السرية، و يلتزم مانح الترخيص بالكشف عن المعلومات الخاصة باستعمال التكنولوجيا من خلال تنفيذ التزامه بنقل المعرفة الفنية. حيث يجب الإتفاق بين الطرفين في العقد على نوع المعرفة التي يجب نقلها و أوصافها و العناصر التابعة لها و حدود حق المرخص له في استعمالها¹³.

و يعرف عقد نقل التكنولوجيا انه كل اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بان ينقل بمقابل معلومات فنية الى مستورد التكنولوجيا ، لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لانتاج سلعة معينة او تطويرها او تركيب او تشغيل الات او اجهزة او تقديم خدمات¹⁴.

الفرع الثاني : تنفيذ الالتزام بنقل التكنولوجيا في عقد الفرانشيز الصناعي :

تعتبر التكنولوجيا أساس التعاقد في عقد الفرانشيز كما يعتبر الالتزام بنقل التكنولوجيا الالتزام الجوهرى و الأساسى الذى يقع على عاتق المانح، وتزداد أهمية هذا الالتزام في عقود الفرانشيز الصناعية كون التكنولوجيا هي عصب الصناعة، لذلك فإن الإخلال بهذا الالتزام يؤدي إلى عدم تحقيق النتائج المرجوة من التعاقد¹⁵.

يتم تنفيذ التزام المانح بنقل التكنولوجيا من خلال القيام بتزويد المتلقي بكافة المكونات و المواصفات الأساسية و المعرفة التقنية الخاصة بتصنيع السلعة. ويتم نقل هذه المعلومات وفقا لاتفاق الطرفين و طبقا للشروط المنصوص عليها في العقد المبرم بين الطرفين، حيث يوضح العقد كيفية نقل التكنولوجيا من حيث الطرق و المدة اللازمة و النفقات.

يتم نقل التكنولوجيا بطرق متعددة سواء بشكل مادي أو غير مادي ، ويتجسد النقل المادي من خلال نقل كل العناصر المادية حيث يلتزم المانح أن يضع تحت تصرف المتلقي جميع الوسائل و التجهيزات المادية المتعلقة بنشاطه و ذلك

بتسليم كافة المعدات الصناعية والآلات وقطع الغيار و برامج الكمبيوتر و الأثاث و المعدات و التجهيزات اللازمة للقيام بالنشاط.و التي يتم نقلها بتسليمها أو تركيبها أو إنشائها في مصنع المتلقي . كما يقوم المانح بتسليم جميع المستندات المتمثلة فيالخرائط و الرسوم البيانية و التصاميم.من أجل حسن تنفيذ عقد الفرانشيز،و لا يحق له التلكؤ أو المماطلة في تنفيذ هذه الالتزامات تحت طائلة الملاحقة القانونية و حتى فسخ العقد.

يتم نقل العناصر غير المادية للتكنولوجيا عن طريق نقل المعارف الفنية والمعلومات و قد تكون هذه المعلومات على شكل خبرات ومهارات فنية أو برامج أو أساليب صناعية أو مهارة تسويقية و كل المعلومات التي تحتفظ بها الشركات والمشاريع بشكل سري نظرا لقيمتها التجارية و التي تعطيها ميزة تنافسية في مواجهة المشاريع و الشركات المنافسة¹⁶.

يكون تطبيق الالتزام بنقل التكنولوجيا بمنح المتلقي دقائق التكنولوجيا و المعلومات الجوهرية و في كثير من الأحيان يكون هذا الوصف والتحديد مفصلا وموثقا في العقد و قد يكون على شكل ملاحق للعقد تحتوي التصميمات و الخرائط و الرسوم البيانية والهندسية كل المستندات التي تبين النهج الذي يمكن المتلقي من اكتساب المعرفة الفنية الخاصة و كيفية استيعابها¹⁷.

تعتبراستفادة الشركة المتلقيّة من التكنولوجيا المبتكرة التي تملكها الشركة المانحة من بين أهم عوامل نجاح الشراكة في إطار عقد الفرانشيز ، فنجد أن سر نجاح الشركة الجزائرية تشين ليTchin-Lait"المختصة في تصنيع منتجات الحليب باستغلالالعلامة التجارية الفرنسية "Candia"في اطار عقد فرنشيز صناعي.هو استفادتها من بعض التقنيات التي تم نقلها عن طريق الشركة المانحة ، فنجد تقنية"UHT" و هي اختصار لعبارة "HauteTempératureUltra"،والتي تعني القيام بتسخين الحليب ليصل الى درجة حرارة عالية جداً (بين 140 و 150 درجة مئوية) في فترة قصيرة جداً (من 2 إلى 5 ثوانٍ) وهو ما يمكن من التخلص من عدد كبير من الإنزيمات

المتواجدة في الحليب وهو ما يحول دون تحوله إلى حليب رائب بمرور الوقت. وهي التقنية التي تسمح بتخزين منتج الحليب في درجة حرارة مرتفعة لمدة زمنية طويلة دون الحاجة إلى سلسلة تبريد وهو ما يخفض الكثير من التكاليف المتعلقة بضرورة توفير المبردات من أجل نقل الحليب.

إضافة إلى ذلك تستفيد الشركة المحلية من تقنية خاصة في صناعة غلاف علب حفظ الحليب من الكرتون المقوى و التي تم تركيب آلاتها في المصنع المتواجد بمدينة بجاية من طرف شركة "Tetra pack"، و ما يميز هذه التقنية هي قدرتها الفائقة على الحفاظ على جودة المنتج إضافة إلى الحفاظ على الطعم الأصلي للحليب الطازج مهما طالت مدة تخزينه و هي التقنية الأولى عالميا في هذا المجال¹⁸.

المبحث الثاني :عوامل نجاح عملية نقل التكنولوجيا في إطار عقد الفرانشيز.
يعتبر التعاقد عن طريق الفرانشيز نظاما مبتكرا يتضمن عدة مزايا تضمن نجاح عملية نقل التكنولوجيا مقارنة بعقود التكنولوجيا الأخرى. ويمكن تلخيص أهم المزايا التي تتمتع بها الشركة الصناعية المحلية المتعاقدة في إطار عقد الفرانشيز إلى نوعين هما مزايا متعلقة بطبيعة العقد بحد ذاته (المطلب الأول) إضافة إلى مزايا مرتبطة بخصوصية التزام المانح في عقد الفرانشيز (المطلب الثاني).

المطلب الأول :مزايا نقل التكنولوجيا المرتبطة بطبيعة العقد.

نتناول ضمن هذا المطلب أهم خاصيتين لعقد الفرانشيز و هي فلسفة نظام الفرانشيز القائمة على تكرار تجربة النجاح (الفرع الأول) ثم نتطرق الى طبيعة العقد القائمة على التعاون بين المشروعين (الفرع الثاني) .

الفرع الأول :فلسفة نظام الفرانشيز القائمة على تكرار تجربة النجاح.

يهدف عقد الفرانشيز إلى تكرار تجربة مشروع ناجح بنقل جميع مقومات نجاح المشروع وتطبيقه بنفس الأسلوب الذي سبق وأن نجح به مشروع المانح و تطبيقا لهذه الفكرة نجد أن المانح يلتزم بضمان نقل جميع مقومات نجاح

المشروع و كل الوسائل التي تضمن نجاح عملية نقل التكنولوجيا. وهو ما يكسب هذا العقد طابعا مميزا خلافا لباقي عقود نقل التكنولوجيا .

لاشك انه منالمهم أن تجد المؤسسة المحلية نظاما تكنولوجيا قائما بالفعل و ناجحا فنتبعه و تسير على خطاه في الاستثمار. وهو ما يضمن لها الحصول على تكنولوجيا بجودة عالية و مبتكرة بطريقة تمت تجربتها و تطويرها من طرف شركة مختصة و بمواصفات عالمية،وهو ما يجعل نجاح المشروع في السوق الوطنية مضمونا بشكل كبير .

لذلك فإن خبراء الاستثمار يتفقون على أن نسبة إخفاق أو فشل مشاريع المؤسسات الصناعية التي تنشط وفق نظام الفرانشيز أقل من نسبة الإخفاق المتوقعة بالنسبة للمشاريع الأخرى التي تبدأ فيها من نقطة الصفر نظرا لكون المؤسسة الصناعية المحلية تستفيد من نظام ناجح و قائم على تجربة و خبرة الشركة المانحة حيث يتم تأسيس النشاط بتكنولوجيا مجربة و مطورة، و الأهم من كل هذا أنها تكنولوجيا ناجحة و أكدت جدارتها في السوق وهو ما يمكن المشروع الناشئ من تجنب أخطاء بداية الاستثمار بفعل نقص الخبرة و التجربة.

الفرع الثاني : عقد الفرانشيز قائم على التعاون من أجل هدف واحد.

يعد عقد الفرانشيز صورة من صور عقود التعاون الاقتصادي ، أو ما يسمى بعقود المصالحة المشتركة "Contrat d'intérêt commun" "أيمن يتعاون مشروعين مستقلين في الإنتاج و التطوير بهدف الوصول إلى هدف إنتاج معين. وهذا ما يفرض وجود تعاون بين الأطراف من أجل تحقيق هدف مشترك، و رغم اهتمام كل طرف بمصالحة الخاصة ومحاولته الاستفادة من العقد إلى أقصى حد ممكن إلا أن تحقيق هذه المصلحة الفردية تقتضي بقائهم متحدين و متعاونين ،وكما عبر عنه أحد الفقهاء فان " المصلحة المشتركة هي لقاء سعيد بين أنانيين" 19 .

يتميز عقد الفرانشيز بوجود تعاون تجاري بين المانح الذي حقق نجاحا تجاريا يسعى لتوسيعه و زيادة أرباحه عن طريق الاستعانة بالمتلقي، بينما يسعى هذا الأخير إلى تكرار تجربة النجاح باستعمال خبرة المانح. و الاثنان يعملون تحت تسمية علامة تجارية واحدة و في إطار شبكة واحدة و ذلك من أجل هدف واحد و مشترك هو خدمة هذه العلامة و إيجاد أكبر قدر من الزبائن الأوفياء لها و محاولة إرضائهم²⁰. فالهدف و المصير المشتركين للمتعاقدین يفترض وجود مصالح مشتركة يسهر كل طرف لتحقيقها. وهي الخاصة التي لا نجدها في عقود نقل التكنولوجيا الأخرى أين تنتهي مصلحة المانح بمجرد نقل التكنولوجيا و الحصول على مقابلها.

يتعاطف هذا التوافق و الانسجام عندما يتأكد المانح أن مصلحته الاقتصادية تحتم عليه التعاون مع المتلقي من اجل نقل التكنولوجيا بشكل يسمح لهذا الأخير بصنع منتجات بمعايير جيدة تضاهي ما تنتجه الشركة المانحة و بالموصفات نفسها، فالمانح و حفاظا على سمعة علامته التجارية يسعى لأن يتقيد المتلقي بالموصفات الدقيقة في عملية الإنتاج و هو ما يسهم في إنتاج سلعة بجودة عالية و مبتكرة بطريقة تمت تجربتها و بمواصفات عالمية تعزيزا لسمعة العلامة الأم عند المستهلكين، و على هذا الأساس نستنتج أنه من مصلحة المانح في عقد الفرانشيز تقتضي أن يسهر على نجاح عملية نقل التكنولوجيا إلى المتلقي.

المطلب الثاني: مزايا نقل التكنولوجيا المرتبطة بالتزام المانح .

نجد بعض المزايا التي يستفيد منها المتلقي نتيجة للالتزامات التي يفرضها عقد الفرانشيز على المانح و المتمثلة في : التزام المانح بتقديم مساعدة الفنية (الفرع الأول) التزام المانح بنقل الخبرة في مجال الإدارة و التسيير (الفرع الثاني) التزام المانح بنقل التحسينات الواقعة على التكنولوجيا محل الاستغلال (الفرع الثالث).

الفرع الأول : الاستفادة من التزام المانح بالمساعدة الفنية و المرافقة .

تطرح عقود نقل التكنولوجيا إشكالا عويصا يتعلق بعدم قدرة المتلقي بما لديه من خبرة فنية محدودة أن يقدر التكنولوجيا المنقولة إليه على نحو دقيق ، و لا يقدر على فهمها أو معرفة ما إذا كانت تكنولوجيا متطورة أم بالية ، حيث أن أهم الآثار السلبية لنقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة يتمثل في استيراد تكنولوجيا قديمة و متهاكة²¹ . وهو ما يؤدي الى بناء مركبات صناعية ضخمة في دول نامية ليتبين بعد ذلك أنها غير مؤهلة للتشغيل و ذلك لافتقار المساعدة الفنية لتشغيل المعدات ، و ذلك يعود لكون ناقل التكنولوجيا أخفى الجزء الحساس منها في سرية ليضع المتلقي في حاجة إليه مستقبلا ، وهو ما يكون موضوع عقد جديد مضمونه المساعدة في تلقي التكنولوجيا بمقابل مادي آخر .

يعتمد نجاح نظام الفرانشيز في القطاع الصناعي بشكل أساسي على تلبية حاجة المؤسسات المحلية في تلقي المعرفة الفنية و اكتساب التكنولوجيا العالية بنقل الخبرة العالمية والحصول على أحدث ما وصل إليه العلم في مجال الصناعة، و ذلك عن طريق الاستفادة من الخبرات العميقة للشركة المانحة من خلال الدورات التأهيلية و التدريبية المكثفة التي يتكفل بها المانح، لأنه لا سبيل لانتقال هذه المعرفة الفنية دون مساعدة تقنية من المانح²² .

يتم تكريس الالتزام بالمساعدة عن طريق تقديم التدريب اللازم بشكل مستمر عن طريق إيفاد خبراء و مهندسي المانح لمنشأة المتلقي و تنظيم دورات تدريبية و تكوينية لتدريب العاملين في مشروع المرخص له على تخطيط و تنظيم المصنع و وضع الأجهزة في مكانها المخصص و اطلاعهم على أسلوب العمل و الطرق المستخدمة لاستعمال المعرفة الفنية محل العقد²³ .

يعتبر نقل التكنولوجيا عن طريق عقود الفرانشيز أكثر فعالية كون التزام المانح بالمساعدة يساعد في توظيف التكنولوجيا على الوجه الأمثل، و بذلك يتميز عقد الفرانشيز عن باقي عقود نقل التكنولوجيا التي تقتصر على نقل الجانب المادي المتمثل بالألات و المعدات دون الجوانب غير المادية للتكنولوجيا وهو ما يسبب

المزيد من التبعية التكنولوجية و تعطل التنمية. ففي عقد المفتاح في اليد مثلا يتم الاقتصار على نقل المواد و الآلات المستعملة في الإنتاج، أين يعجز عمال المؤسسة المحلية في فك شيفرة التكنولوجيا المنقولة²⁴، و بذلك لا يمكن للمتلقي السيطرة على تلك التكنولوجيا لينشا فيما بعد أهليته التكنولوجية.

- الفرع الثاني: الاستفادة من التزام المانح بنقل الخبرة-

لا يقتصر نقل المعرفة في هذا العقد على تكنولوجيا و تقنية الإنتاج و التصنيع فقط فحسب، بل تعمل الشركة المانحة في إطار التزاماتها في عقد الفرانشيز على نقل تكنولوجيا الخدمات التي تشمل التنظيم و الإدارة. حيث يقوم المانح بمساعدة المتلقي في وضع خطة عمل لتنمية و توسعة نشاطه و السهر على نجاح عملية التسويق. و ذلك عن طريق المرافقة اللوجستيكية و البشرية و التقنية و نقل الخبرة في مجال التسيير و المالية و دراسة السوق. وهو ما يمكنها من مجاراة احدث طرق الإدارة و التسيير المستخدمة الشركات العالمية و التي من المستحيل أن تحصل عليها المؤسسات المحلية بمفردها²⁵، وهو ما يوفر عليها الكثير من الوقت و الجهد و المال .

الفرع الثالث : الاستفادة من التزام المانح بنقل التحسينات الواقعة على التكنولوجيا محل الاستغلال.

لا شك أن محل عقود التكنولوجيا تعد ذو قيمة سريعة الاستهلاك و لا تلبث أن تتقادم هذه التكنولوجيا بمرور الوقت نظرا للطبيعة المتطورة للتكنولوجيا و التغييرات التي تحدث في السوق و في سلوك المستهلكين بظهور منتجات جديدة منافسة تحمل مزايا جديدة²⁶، بالتالي فان المؤسسات تكون غالبا مضطرة إلى تطوير و تحديث نظم التكنولوجيا و إحداث تغييرات متتالية عليها، لذلك نجد أن التحيين التكنولوجي و المعرفي يعتبر عاملا أساسيا للإستراتيجية التنافسية للمؤسسات و هو الأمر الذي أصبح ضروريا في ظل التقدم العلمي الهائل و التغير الدائم في متطلبات السوق .

تكون للمستورد مصلحة مشروعة في الحصول على أية تحسينات تنظر لكون المؤسسات المحلية لا تملك من الإمكانيات ما يمكنها من تطوير الأبحاث ، فتمويل عمليات البحث و التطوير و رصد الاتجاهات المستقبلية في الصناعة أو تطوير منتجات أو خدمات جديدة لمواجهة احتياجات المستهلكين يتطلب توفير إمكانيات ضخمة لا تقدر المؤسسات المحلية على توفيرها .

خاتمة :

على ضوء المعطيات السالفة الذكر تبين لنا أن عقد الفرانشيز يعتبر من الوسائل الفعالة في خلق مشاريع صناعية ناجحة قادرة على المنافسة من خلال استقطاب تكنولوجيا عالية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجال الصناعي وهو ما يجعلنا نصل الى جملة من النتائج تتمثل في :

1- الاعتماد على عقود الفرانشيز يعتبر من الحلول المناسبة التي يمكن اعتمادها لتأهيل المؤسسات الصناعية الجزائرية في قطاع يتطلب قبل كل شيء الحصول على التقنية التكنولوجية و التحكم فيها و مسايرة آخر تطوراتها. وهو ما يسهم كذلك في رفع مستوى جودة وكفاءة المنتج الجزائري ليتماشى مع مستويات الكفاءة والجودة العالمي.

2- تساعد طبيعة عقد الفرانشيز القائمة على تكرار التجربة الناجحة التي حققتها للشركة المانحة بكل تفاصيلها. من خلال نقل جميع مقومات نجاح المشروع وتطبيقه بنفس الأسلوب الذي سبق وأن نجح به مشروع المانح. فتجد المؤسسة المحلية نظاما تكنولوجيا قائما بالفعل و ناجحا فتتبعه و تسير على خطاه في الاستثمار وهو ما يكسب هذا العقد طابعا مميزا خلافا لباقي عقود نقل التكنولوجيا .

3- يعتبر نقل التكنولوجيا عن طريق عقود الفرانشيز أكثر فعالية كون التزام المانح بالمساعدة و المرافقة و التدريب اللازم طوال فترة العقد، وهو ما يتيح للطرف المتلقي الاحتكاك لأكبر قدر ممكن مع الناقل من اجل اكتساب

التكنولوجيا وهو ما يساعد للمتقيلي توظيف التكنولوجيا على الوجه الأمثل، و بذلك يتميز عقد الفرانشيز عن باقي عقود نقل التكنولوجيا التي تقتصر على نقل الجانب المادي المتمثل بالآلات و المعدات دون الجوانب غير المادية للتكنولوجيا وهو ما يسبب المزيد من التبعية التكنولوجية و تعطل التنمية.

4- يحسب لهذا العقد أنه ينقل التكنولوجيا الفعالة و ليس مجرد الدراسات النظرية ، كما يلتزم فيه المانح بجميع العمليات اللازمة بضمان نجاح المشروع من أول مرحلة حتى تسليم الإنتاج، وبالتالي تعتبر نسبة إخفاق أو فشل المشاريع التي تنشط وفق هذا نظام الفرانشيز اقل من نسبة الإخفاق المتوقعة بالنسبة للمشاريع الأخرى التي تبدأ فيها من نقطة الصفر و دون مرافقة .

أمام هذه النتائج الايجابية التي يحققها هذا النوع من العقود فانه يتضح جليا ضرورة تدعيم العمل على تكريسه في السياسة التنموية للصناعة الجزائرية وهو ما يجعلنا نخرج بمجموعة من الاقتراحات تتمثل في :

1- يجب مساعدة الشركات التي تدخل هذا النطاق بإتاحة التمويل والدعم اللازم لإنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بنظام الفرانشيز لدعم تنافسية هذه المؤسسات. مع العمل على توعية المستثمرين الراغبين في العمل بنظام الفرانشيز من الجانب القانوني و الاقتصادي و الإداري عن طريق إنشاء جهاز تابع للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تتكون من مستشارين قانونيين وماليين متخصصين في مجال أنشطة حق الامتياز (الفرانشيز) المختلفة.

2- ضرورة توفير مناخ قانوني ملائم لهذا النوع من العقود بإعداد مشروع قانون خاص ينظم ويلائم هذا العقد الحديث على غرار ما هو معمول به في المملكة العربية السعودية و ماليزيا و مصر، وهو ما يساعد على تطوير العمل هذا النوع من التعاملات و تشجيع التعامل به .

3- يجب سن مادة قانونية يلزم من خلالها المانح المتعاقد في إطار الفرانشيز بأن يقدم للمتقيلي كل المعلومات و البيانات و غيرها من الوثائق الفنية اللازمة

لاستيعاب المعرفة الحديثة و كذلك ما يطلبه المستورد من الخدمات الفنية اللازمة للتشغيل و على وجه الخصوص الخبرة و التدريب.

4-ينبغي على الطرف المتلقي أثناء المفاوضات حول بنود العقد السعي على تضمين العقد المبرم بين الطرفين على شرط استعادة المانح من نسبة مئوية من الأرباح الصافية سنويا و ذلك لتحفيز المانح على نقل كل مقومات نجاح المشروع بما في ذلك التكنولوجيا الفعالة و المضمونة .

رغم كل الايجابيات المتعلقة بنقل التكنولوجيا عن طريق عقد الفرانشيز الا ان ذلك لا يخلو من وجود سلبيات و معوقات تتعلق بتنفيذ عقد الفرانشيز في الجزائرمنها عدم توافر البيئة التشريعية الملائمة حيث أنه لم يتم تنظيم عقد الفرانشايز بمقتضى قانون خاص. وهو ما يثير إشكالات حول قدرة النظام القانوني في استيعاب هذه الآلية الجديدة أي نظام الفرانشيز، نظرا للفتاوت الكبير في التوازن الاقتصادي بين الشركة المانحة ذات العلامة المشهورة و التي تمتلك التكنولوجيا و الشركة المرخص لها التي غالبا ما تكون شركة فنية و جديدة في السوق و هو ما يخل بالتوازن العقدي أثناء التفاوض لإبرام العقد. وهو ما قد يتجسد بشروط قاسية في دفتر الشروط يفرضها مانح الامتياز على المؤسسة المحلية .كما يعتبر عقد الفرانشيز عقدا مكلفا من الناحية المادية حيث تقوم المؤسسة المحلية بدفع رسوم الامتياز مباشرة بعد إبرام العقد نظير حق استعمال العلامة و نقل المعرفة الفنية و التكنولوجيا ، و كلما زادت شهرة العلامة زادت قيمة هذه الرسوم إضافة إلى ذلك يلتزم المرخص له بتقديم نسبة معينة من رقم الأعمال خارج لتعريفية عند نهاية السنة المالية .

إضافة إلى ذلك فرغم تمتع مؤسسة المحلية بالاستقلالية المالية إلا أنها لا تتمتع الاستقلالية التجارية حيث يلتزم الممنوح له بإتباع السياسة التجارية و التسويقية للمانح كما قد تقوم الشركة المانحة بفرض اقتناء بعض المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج والتجهيزات رغم وجود نظائر مساوية لها في السوق المحلية و بنفس الجودة وبأسعار منافسة، إضافة إلى محدودية العمل بهذا النظام

في الجزائر وعدم وجود خبرات سابقة في هذا المجال وهو ما يجعل المستثمرين مترددين في تبني هذا النوع من الأعمال و كلها عوامل يمكن ان تكون محل دراسة مفصلة مستقلة مستقبلا تثري الموضوع .
التهميش:

- 1- محمد ابراهيم موسى ، 2016، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا دراسة تحليلية انتقادية ، الاسكندرية ،دار الجامعة الجديدة.
- 2- دعاء طارق بكر البشتاوي، 2008 ، عقد الفرانشايز و آثاره ، مذكرة ماجستير ، قانون خاص ، كلية الدراسات العليا ،جامعة النجاح الوطنية ، نابلس، فلسطين . ص 97.
- 3- D. BASHET, 2005, La franchise, Guide Juridique « Conseils Pratique », Galino Edition, Paris.
- 4-Allix Desfautaux,1998, la franchise internationale : un mode de développement à part entière , annales du management XII journées nationales des IAE, paris, p 529.
- 5-كنعان الاحمر ، 2003، الانتفاع بالمعلومات المتعلقة بالعلامات لاغراض عقود الترخيص ، ندوة الويبو الدولية حول العلامات التجارية ، المنظمة العالمية للملكية الفكرية ، 2003، ص3.
- 6-رشاد نعمان العامري، 2017، الإطار القانوني لعقد الترخيص التجاري "الفرانشايز" و موقف المشروع اليمني ،مجلة الدراسات الاجتماعية ،مجلد 23 ،العدد 3،ص 119.
- 7-مغيب نعيم ، 2006، الفرانشايز دراسة في القانون المقارن ، بيروت ،منشورات الحلبي الحقوقية ، ص 29.
- 8 -Voir le site officiel de société tchin-lait : <http://www.tchinlait.com/qui-sommes-nous-candia-algerie.php>((consulté le 29/06/2019).
- 9- حسن علي كاظم ، 2016 ، الشروط المقيدة في عقد الترخيص "دراسة مقارنة" ، الإسكندرية ، مكتبة الوفاء القانونية .ص 60.
- 10- فياض عبد الله علي ،عذاب مزهر حميد، 2010، نقل و توطين التكنولوجيا وأثرها في تنمية الموارد البشرية دراسة نظرية تطبيقية ، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية ،العدد 25، ص555.
- 11- محمد جمال الكفافي، 2007، الاستثمار في الموارد البشرية للمنافسة العالمية ، القاهرة ، الدار الثقافية للنشر ،ص 13.
- 12-رشاد نعمان العامري ،مرجع سابق ،ص 107.

- 13-حمدي محمود بارود،2008، عقد الترخيص التجاري الفرانشايز وفقا لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني،مجلة الجامعة الإسلامية لسلسلةالدراسات الإنسانية،المجلد 16،العدد الثاني، ص817..
- 14- ابراهيم المنجي، 2002،التنظيم القانوني لعقد نقل التكنولوجيا و التجارة الالكترونية،الاسكندرية، منشأة المعارف،ص28.
- 15- حمدي محمود بارود،مرجع سابق،ص 827.
- 16- رياض احمد عبد الغفور، الحماية القانونية للمعلومات غير المفصح عنها دراسة مقارنة في ضوء حقوق و اتفاقيات حقوق الملكية الفكرية،مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية و السياسية،العدد الثامن،ص368.
- 17 - ونوغي نبيل،اختيار المتعاقد في العقود الدولية بين الاعتبار الشخصي و الضوابط الاقتصادية (عقد نقل التكنولوجيا انموذجا)، الملتقى الوطني حول مبدأ سلطان الإرادة في عقود الأعمال بين الحرية و التقييد،06-07 نوفمبر 2017،جامعة امحمد بوقرة بومرداس كلية الحقوق بودواو. ص 09.
- 18-Voir article journal -ELwatan « production de lait UHT , la conversion gagnante de Tchén Lait Candia” <https://www.elwatan.com/archives/economie-archives/production-de-lait-uht-la-conversion-gagnante-de-tchen-lait-candia-2-07-04-2016>. (consulté le 21/03/2019).
- 19-T. HASSLER ,l’intérêtcommun, RTD. Com. 1984. P 586.
- 20 -MerabetZoubeir, 2005, les obligations du franchiseur : étude du droit civil et du guide d’Unidroit sur les accords internationaux de franchise principale, mémoire en vue de l’obtention du grade de Maitrise en droit ,université de Montréal, Canada, p 02.
- 21- محمد ابراهيم موسى،مرجع سابق، ص 10.
- 22- أنس السيد عطية سليمان،1996،الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها -دراسة في الإطار القانوني للنظام التكنولوجي الدولي السائد، القاهرة، دار النهضة العربية.
- 23 - منير محمد الجنبهي و ممدوح الجنبهي، 2000،العقود التجارية، القاهرة، دار الفكر الجامعي، ص16
- 24 - نزار دياب عساف، 2012، مشاكل نقل التكنولوجيا و تطويعها في الدول النامية (رؤية اقتصادية)،المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية،المجلد الثاني، العدد 6، ص118-132.

25 -Regis FABRE , 2000, réglementation législative du contrat de franchise dans d'autre pays l'esquisse d'une philosophie ,séminaire sur le contrat de franchise, Université liège, Belgique p 112.

26- فلحوط وفاء، 2008، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية،بيروت ، منشورات الحلبي الحقوقية.

قائمة المراجع:

اولا : الكتب :

- 1-أنس السيد عطية سليمان ،1996 ، الضمانات القانونية لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية والمشروعات التابعة لها -دراسة في الإطار القانوني للنظام التكنولوجي الدولي السائد-، القاهرة ، دار النهضة العربية.
- 2-حسن علي كاظم المجمع ، 2016 ، الشروط المقيدة في عقد الترخيص"دراسة مقارنة" ، الإسكندرية ، مكتبة الوفاء القانونية.
- 3-عادل صفوت عبد الرحمان ، 2018، الآثار القانونية لعقود الفرانشايز على حقوق الملكية الصناعية و المنافسة الحرة ،القاهرة ، المركز القومي للإصدارات القانونية
- 4-فلحوط وفاء، 2008، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية،بيروت ، منشورات الحلبي الحقوقية.
- 5-محمد ابراهيم موسى ، 2016، النظام القانوني لعقود نقل التكنولوجيا دراسة تحليلية انتقادية ، الاسكندرية ،دار الجامعة الجديدة.
- 6- محمد جمال الكفافي ، 2007، الاستثمار في الموارد البشرية للمنافسة العالمية ، القاهرة ، الدار الثقافية للنشر.
- 7- منير محمد الجنبهي وممدوح الجنبهي ، 2000، العقود التجارية ، القاهرة ، دار الفكر الجامعي .
- 8- ياسر سيد الحديدي، 2007 ،النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، الإسكندرية، منشأة المعارف..

ثانيا :المذكرات.

1. دعاء طارق بكر البشتاوي، 2008 ، عقد الفرانشايز و آثاره، مذكرة ماجستير، قانون خاص، كلية الدراسات العليا ،جامعة النجاح الوطنية ، نابلس، فلسطين.

ثالثا :المقالات العلمية.

- 1- حمدي محمود بارود، 2008، عقد الترخيص التجاري الفرانشايز وفقا لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني، مجلة الجامعة الإسلامية سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد 16، العدد الثاني، ص 811-854.
- 2- رشاد نعمان العامري، 2017، الإطار القانوني لعقد الترخيص التجاري "الفرانشايز" و موقف المشروع اليمني، مجلة الدراسات الاجتماعية، مجلد 23، العدد 3، ص 101-120.
- 3- رياض احمد عبد الغفور، الحماية القانونية للمعلومات غير المفصح عنها دراسة مقارنة في ضوء حقوق و اتفاقيات حقوق الملكية الفكرية، مجلة جامعة الانبار للعلوم القانونية و السياسية، العدد الثامن، ص 363-410.
- 4- فياض عبد الله علي، عذاب مزهر حميد، 2010، نقل و توطين التكنولوجيا و أثرها في تنمية الموارد البشرية دراسة نظرية تطبيقية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 25، ص 553-575.
- 5- نزار دياب عساف، 2012، مشاكل نقل التكنولوجيا و تطويعها في الدول النامية (رؤية اقتصادية)، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية، المجلد الثاني، العدد 6، ص 118-132.

رابعا: المداخلات العلمية.

- 1- ونوغي نبيل، 06-07 نوفمبر، 2017، اختيار المتعاقد في العقود الدولية بين الاعتبار الشخصي و الضوابط الاقتصادية (عقد نقل التكنولوجيا نموذجاً)، الملتقى الوطني حول مبدأ سلطان الإرادة في عقود الأعمال بين الحرية و التقيد، جامعة احمد بوقرة بومرداس كلية الحقوق بوداوا.
المراجع باللغة الأجنبية :

Ouvrage:

- 1- D. BASHET, 2005, La franchise, Guide Juridique « Conseils Pratique », Galino Edition, Paris.

Memoire:

- MerabetZoubeir, 2005, les obligations du franchiseur : étude du droit civil et du guide d'Unidroit sur les accords internationaux de franchise

principale,mémoire en vue de l'obtention du grade de Maitrise en droit ,université de Montréal, Canada.

Articles

- Allix Desfautaux,1998, la franchise internationale : un mode de développement à part entière ,annales du management XII journées nationales des IAE, p 527-546.
- T. HASSLER , 1984 , l'intérêtcommun, RTD. Com. P 586.

Communication:

- RegisFABRE ,2000, réglementation législative du contrat de franchise dans d'autre pays l'esquisse d'une philosophie ,séminaire sur le contrat de franchise, Université liège, Belgique.

Les sites:

1-<http://www.tchinlait.com/qui-sommes->(consulté le 29/06/2019).

2-<https://www.elwatan.com/archives/2-07-04-2016>(consulté le 21/03/2019)