

### المحور الأول

#### الإطار المفاهيمي لعقد الفرنشيز

##### أولاً: تعريف عقد الفرنشيز

لم يعرفه المشرع الجزائري، ولم ينظم أحكامه لا في القانون المدني كما هو الحال بالنسبة لعقد التسيير، ولا في القانون التجاري، ولا من خلال قانون خاص كما فعل في عقد الاعتماد الايجاري، وفي حاله حدوث نزاع بخصوص هذا العقد يعود في ذلك إلى القواعد العامة التي تحكم العقود.

ويمكن تعريف عقد الفرنشيز بأنه: "عقد يتكفل بموجبه شخص يدعى المانح بتعليم شخص آخر يدعى الممنوح له المعرفة العملية والتي تشمل نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدة التقنية، وتخويله استعمال علامته التجارية وتزويده بالسلع. أما الممنوح له فيتكفل باستثمار المعرفة العملية واستعمال العلامة التجارية والتزود من الممون، بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع الثمن، والالتزام بعدم المنافسة والمحافظة على السرية.

ويعرف كذلك: أنه العقد الذي بواسطته يسمح تاجر أو صناعي أو حرفي يسمى المانح، لمتعهد مستقل يسمى الممنوح، باستخدام شعاره، علامته و/أو إشارات المميّزة، و الذي ينقل به معرفته الفنية ويقدم مساعدته المستمرة للممنوح، مقابل دفع مبلغ يسمى الرسم. بشكل يسمح للمانح بإنشاء شبكة منتظمة لتوزيع منتجاته.

أبرز هذا التعريف ثلاث عناصر ضرورية لإدارة نشاط الفرنشيز هي:

- المانح: هو كل شخص طبيعي أو معنوي، تاجر أو حرفي أو صناعي، صاحب معرفة فنية مختبرة، ملكية أو حق استعمال إشارات مميّزة، ومجموعة منتجات أو خدمات و/أو تقنية تكنولوجية.

- الممنوح: هو شخص طبيعي أو معنوي، متعهد مستقل قانونيا واقتصاديا مرتبط بعقد مع المانح ليحصل بموجبه على حق الفرنشيز، ويقوم بتشغيله، مستخدماً نفس اسم المانح التجاري وعلامته التجارية ومعرفته الفنية، بعد أن يقوم المانح بتدريبه على طريقة التشغيل.

- شبكة الفرنشيز: تنظيم من خلق وتنشيط شركة توزع عناصرها على مختلف نقاط البيع في أحد الأسواق من أجل ممارسة نشاطها على امتداد هذه السوق.

##### ثانياً: أنواع عقد الفرنشيز

يتحقق الفرنشيز بأكثر من صورة، تشترك جميعها في كونها اتفاقاً على كيفية استغلال العلامة التجارية للمانح، وطريقة مراقبة المانح لأعمال الممنوح له.

## 1- فرانسيز التصنيع:

يعتمد هذا النوع من الفرنشيز بشكل أساسي على نقل المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانح إلى الممنوح له، إذ يقوم الممنوح له بتصنيع السلعة التي تحمل العلامة وتوزيعها، مستعيناً في ذلك بخبرات المانح، الذي يحدد نماذج قياسية ومواصفات يجب مراعاتها.

فيكشف المانح للممنوح لها أسرار الصناعة، المتصلة بكيفية الإنتاج للمنتجات المحددة في العقد، كما يشرف المانح على الإنتاج، للتأكد من جودة السلعة التي تحمل العلامة ومطابقتها للمواصفات التي يحددها، وعادةً ما يكون محل هذا العقد، الترخيص باستغلال براءة الاختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية.

هذا النوع من الفرنشيز منتشر في مجال صناعات كثيرة، منها صناعة تعبئة المياه الغازية، والعقود التي تُبرمها شركة كوكاكولا الأمريكية....

## 2- فرنشيز التوزيع:

يهدف هذا النوع من الفرنشيز إلى تمكين المانح من تسويق منتجاته من خلال نظام توزيع معين، بحيث يلتزم المانح بتوريد المنتجات محل العقد خلال مدة العقد إلى الممنوح له ضمن الإطار الجغرافي المحدد، كما يقدم له المساعدات الفنية في مجال التسويق، كالإعلان عن المنتجات، وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار، ويُلاحظ أن هذا النوع عادةً ما يقتصر بإعطاء الممنوح له حق القصر، أي أن يكون هو الموزع الوحيد لهذه المنتجات في منطقة نشاطه، وهو ما يُعرف بعقد التوزيع القصري، وكثيراً ما يتفق هذا النوع من الفرنشيز في كثير من الوجوه مع عقد امتياز البيع التجاري، وهذا ما دفع جانب من الفقه الفرنسي أن يقرر أن عقد الفرنشيز ليس في حقيقته إلا الشكل والنموذج الأمريكي لعقد امتياز البيع.

## 3- فرنشيز البنيان التجاري:

عُرف هذا الشكل من أشكال الفرنشيز زمن الحرب العالمية الثانية، ويُعدّ اليوم الشكل الأكثر رواجاً وشعبية من أشكال الفرنشيز، يهدف فرنشيز البنيان التجاري بصفة أساسية إلى العمل على شهرة العلامة التجارية، وتعريف العملاء بها، إذ يعتاد الجمهور على طلب الخدمات أو السلع التي تحمل العلامة، لذلك يلجأ المانح في الغالب، إلى إبرام عقود فرنشيز مع عدد كبير من المشروعات التي يختارها والتي قد يصل عددها في بعض الحالات إلى عدة آلاف.

ورغم استقلال كل مشروع ممنوح له استقلالاً كاملاً من الناحية القانونية، إلا أن جميع المشروعات تبدو كشبكة واحدة أمام الجمهور؛ لأنها تستخدم اسم المانح وعلامته التجارية، وبعد هذا النوع من الفرنشيز أقرب الأنواع لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، ولذلك يطلق عليه أيضاً عقد الترخيص.

#### 4- الفرنشيزالخدماتي:

يتلاقى هذا النوع في نقاط كثيرة مع ما سبقه، كتقديم سرية المعرفة المعتبرة أساساً للتجارة، تطور هذا النوع بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق وخاصة الأمريكية منها، وقد جاب العالم، فغدت الشبكات الفندقية الكبرى موحدة في معظم بقاع الأرض، تطبق عليها أنظمة موحدة صادرة عن المانح.

يضع المانح بموجب هذه التقنية، بعض الخدمات بتصرف الممنوح له، الذي بدوره يقدمها للزبائن، تحت شعار الأول وعلى مسؤوليته، مثال ذلك في قطاع الفنادق العالمية، مثل الهيلتون والشيراتون.

#### 5- الفرنشيزالاستثماري:

بموجب هذا النوع يتم الاتفاق على استثمار مؤسسة بذاتها بما في ذلك الإستراتيجية الخاصة بطبيعة عملها وإعلاناتها، فلا يتوقف الأمر على تقديم سرية المعرفة وأساليب التقنية من قبل المانح للممنوح له.

#### ثالثاً: خصائص وأهمية عقد الفرنشيز

يُعدّ عقد الفرنشيز من العقود التي تقع في نطاقها ومعناها، بين عقود التوزيع وعقود الترخيص، لذا فإن عقد الفرنشيز يتميز بما تتميز به هذه لعقود مع ملاحظة أن هذا العقد يشمل أيضاً مجموعة من الخصائص تميزه بدوره عن بقية العقود.

1- خصائصه: يعد عقد الفرنشيز نوعاً خاصاً من الاجارة لشيء معين بالذات وهو ذلك المنقول المادي، أي المعرفة الفنية وسائر عناصر الملكية الفكرية، لذلك فإن عقد الفرنشيز يتميز بما تتميز به سائر عقود الإيجار، مع ملاحظة ان هذا العقد يشتمل ايضاً على خصائص تميزه بدوره عن غيره، واهم هذه الخصائص:

أ- عقد غير مسمى: تعرف العقود غير المسماة "بأنها العقود التي لا يوجد لها قواعد خاصة تنظمها تحت أسماء معينة، وإن كان منها ما قد يطلق عليه في العمل اسماً معيناً، ما دامت لا توجد لها قواعد، فلم يخص المشرع الجزائري عقد الفرنشيز باسم معين، ولم يضع أحكاماً تُنظمه؛ خاصة به "لعدم انتشاره في التعامل، ولحدائثة هذا العقد، ويترتب على اعتباره عقد غير مسمى، خضوعه للقواعد العامة التي تحكم العقود

ب- عقد ملزم للجانبين: العقد الملزم للجانبين هو "العقد الذي يرتب التزامات متقابلة على المتعاقدين، إذ يكون كل منهما دائماً ومديناً في الوقت نفسه "ويعدّ عقد الفرنشيز عقداً ملزماً للجانبين، إذ يفرض على كل من المانح والممنوح لها التزامات متبادلة بينهما.

ج- عقد معاوضة: عقد المعاوضة هو "العقد الذي يأخذ فيه المتعاقد مقابل ما أعطى "الفرنشيز يُعدّ عقداً بعوض؛ لأن كلاً من المتعاقدين يلتزم مقابل التزاماته بدفع المستحق للطرف الآخر، فيدفع الممنوح له للمانح عند إبرام هذا العقد ما يُسمى بحق الدخول بالإضافة إلى عائدات أخرى.

د- عقد محدد وليس احتمالي: العقد المحدد هو "الذي يتحدد فيه وقت انعقاده مقدار الالتزامات التي يلتزم بها كل من المتعاقدين، ذلك بصرف النظر عن التعادل في الالتزامات بينهما "هذا واقع الحال في عقد الفرنشيز، إذ يتم تحديد التزامات كل فريق، ومقدار المنافع العائدة لكل منهما.

هـ - عقد مستمر/ زمني: العقود الزمنية هي "العقود التي يكون الزمن عنصراً جوهرياً فيها، بحيث يكون له تأثير، فلا يمكن تنفيذه إلا ضمن المدة أو الزمن المحدد في العقد ملحوظ على تقدير محل العقد "لذا يُعدّ عقد الفرنشيز عقداً مستمراً "متتابعاً"، بحيث تكون المدة عنصراً أساسياً في إبرامه وتنفيذه.

و- عقد إذعان: 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، يمكن القول أن عقد الفرنشيز هو بمثابة عقد إذعان، وذلك لأن المانح يقوم بفرض مقابل ثابت جزافي عند إبرام العقد، دون أن يكون للممنوح له الحق في مناقشة المانح في تحديد هذا المبلغ.

ح- عقد يقوم على الاعتبار الشخصي: يقصد بالعقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي أنها تلك العقود التي تلحظ فيها شخصية، المتعاقد على مستوى انعقاد العقد وتنفيذه. فالعقد يعتمد في قيامه وتنفيذه على شخصية المتعاقد وفي عقد الفرنشيز يكون لهذه الفكرة مضمونها الخاص، ذلك المفهوم الذي يؤكد حقيقة المراكز الواقعية للأطراف، ومدى اختلاف الاستناد إليها بين المانح والممنوح له.

ك- عقد تجاري: يُعدّ عقد الفرنشيز عقداً تجارياً لكون الصفة الممنوحة للمانح أو الممنوح له تتوافق مع المستلزمات المطلوبة لصفة التاجر؛ كالقيام بصورة مستمرة في سبيل الربح، وعليه فإن قواعد القانون التجاري تطبق على هذا العقد.

ص- عقد يتضمن التدريب: ما يميز عقد الفرنشيز عن غيره من العقود أن المانح ليس ملزماً فقط بتقديم المساعدة التقنية، إنما تدريب الممنوح له وجعله قادراً على القيام بنشاطه إذ يلتزم المانح بتدريب المُستخدمين لدى الممنوح له وذلك في إطار التعاون وضمن الاستقلالية القانونية التامة لكل من المتعاقدين؛ فلا يجوز تخطي هذه الاستقلالية تحت طائلة الملاحقات القانونية.

ف- عقد سياسي واقتصادي: يعد عقد الفرنشيز عقداً سياسياً واقتصادياً، وذلك لان الهدف من هذا العقد بالنسبة للدول المانحة هو غزو الدول النامية اقتصادياً وثقافياً.

### رابع: أهمية عقد الفرنشيز

يعود عقد الفرنشيز على كلا المتعاقدين بمجموعة من المزايا، وتجدر الإشارة أنه بالرغم من المزايا التي يحققها هذا العقد، يوجد أيضاً بعض السلبيات، وسيتم تناول المزايا التي يحققها هذا العقد لكل من المانح والممنوح له، كذلك إبراز المزايا التي يحققها هذا العقد على الصعيد الدولي، وإيراد السلبيات الناجمة عن تطبيق هذا العقد.

#### 1- المزايا التي يُحققها عقد الفرنشيز للمانح:

يحقق عقد الفرنشيز للمانح مجموعة من المزايا، المتمثلة فيما يلي:

- لتوسع السريع في الأسواق المستهدفة، دون تحمل تكاليف استثمارية عالية.
- توزيع السلع أو الخدمة بأسلوب محدد ومنظم.
- إفادة المانح المادية من المبالغ التي تدفع له من الممنوح له.
- مديرو الوحدات التابعة له، هم في الواقع مالكون للمشروع وليسوا موظفين لديه، الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع، وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل به، بهذا فإن المانح يتغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة، قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير جداً، وجهداً ورقابة ومخاطرة كبيرة بالاستثمار.
- إفادة المانح المادية من عملية تزويد محلات الممنوح لهم بالمواد، لأنه وفق شروط النظام وللمحافظة على الجودة، فإن الممنوح له يقوم بشراء معظم المواد من المانح الذي يستطيع أن يوفرها بسعر منافس.
- يفيد الممنوح له من التدريب النوعي والمستمر المقدم من المانح، إذ يُجنبه الأخطاء، وتحقيق كمية أكبر من الأرباح.

- سهولة الحصول على تمويل من المؤسسات المالية، لنقتها في نجاح المشروع المجرب من قبل.

- يتمتع الممنوح له بحماية من المنافسة، إذ يحدد له منطقة جغرافية خاصة به.

#### 2- المزايا التي يُحققها تطبيق عقد الفرنشيز على الصعيد الدولي:

- يُعدّ عقد الفرنشيز من العقود التي تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري، بالنسبة للجهة الممنوح لها، إذ يسهم هذا النوع من الاستثمار بتشغيل الأيدي العاملة المحلية فيعيد وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة، مثلاً: يوفر تطبيق هذا العقد في مصر 10-20 ألف وظيفة سنوياً.

- يقلل هذا العقد من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتحفيز الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من جودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها للمستهلك، هذا التطوير في المنتجات المحلية يسهم في اللجوء لتداول المنتج المحلي عوضاً على البضائع المستوردة.

- يسهم هذا العقد في تطوير الأيدي العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة، مما يساعد في رفع كفاءة القوى البشرية.

### **3- السلبيات التي تواجه تطبيق عقد الفرنشيز على الصعيد الدولي:**

- من الآثار السلبية العامة لنظام الفرنشيز المنافسة غير العادلة بين الأنشطة الجديدة المقامة بنظام الفرنشيز، والضرر المتوقع أن يلحق بمثيلاتها من النشاطات التجارية والخدمية المحلية المقامة حالياً، مما قد يؤثر سلباً في نموها؛ لعدم التوازن في الإمكانيات المتاحة لكل منهما.

- يعد عقد الفرنشيز وسيلة لنشر ثقافات شعوب أخرى، وأنماطهم الغذائية والاستهلاكية، إذ يعدّ بمثابة غزو ثقافي لشعوب المنطقة.

- يؤدي تطبيق هذا العقد إلى الاستنزاف الاقتصادي المتمثل في دفع النسبة التي تفرضها طبيعة هذا النوع من العقود، لأنها تؤثر في العملات الصعبة، وتكون وسيلة لإخراجها من البلد، مما يؤثر في الاقتصاد الوطني، لذلك فإن انتشار هذا النوع من العقود في الدول النامية لا يبشر بمرود كبير من ناحية زيادة تقدمها الصناعي والتقني.

## **المحور الثاني**

### **النظام القانوني لعقد الفرنشيز**

سيتم تناول هذه المواضيع في نقطتين: الأولى: تمييز عقد الفرنشيز عن غيره من العقود المشابهة، والثانية: الآثار الخاصة لعقد الفرنشيز.

#### **أولاً: التمييز بين عقد الفرنشيز وغيره من العقود المشابهة له**

يقترّب عقد الفرنشيز في كثير من الوجوه مع بعض العقود الأخرى المشابهة، لذا سيتم دراسة مجموعة من العقود وسيتم مقارنتها مع عقد الفرنشيز، وذلك من خلال أربعة عقود وهي عقد الامتياز التجاري، وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية، وعقد الوكالة التجارية، ووكالة العقود.

#### **1- عقد الفرنشيز وعقد الامتياز التجاري:**

ذهبت العديد من الدراسات إلى تعريب مصطلح "Franchise" وتسميته بعقد الامتياز التجاري، حيث يذهب الفقه إلى أن الفرنشيز ليس في حقيقته سوى الشكل الأمريكي لعقد الامتياز التجاري ولكن هذا الاتجاه خاطئ لوجود اختلاف واضح بين العقدين.

لذا ولغرض تحديد أوجه الاختلاف بين العقدين، لابد من تناول تعريف عقد الامتياز التجاري، ومقارنته مع عقد الفرنشيز.

يعرف عقد الامتياز التجاري بأنه: العقد الذي يتعهد بمقتضاه تاجر طلق عليه الملتزم أو المتعهد، بان يقصر نشاطه على توزيع بضائع معينة ينتجها تاجر آخر يطلق عليه مانح الامتياز، في دائرة جغرافية معينة ولمدة معينة، على أن يكون الملتزم "المتعهد" وحده حق احتكار إعادة بيع هذه السلع في النطاق الجغرافي المتفق عليه. بالمقارنة مع عقد الفرنشيز، يلاحظ ما يلي:

1- يعد عقد الامتياز التجاري من عقود التوزيع، فهو يتضمن التزامات متبادلة لتنظيم عمليات البيع والشراء، بحيث لا يجوز للممنوح له إنتاج ذات السلع أو البضائع محل العقد، بالمقابل يلتزم المانح في عقد الفرنشيز بتقديم المعرفة الفنية إلى الممنوح له، ويقرر هذا العقد بصفة أساسية حق الممنوح له في استعمال اسم المانح وعلامته التجارية، وكثيراً ما يتضمن استعمال حق من حقوق الملكية الصناعية الأخرى.

"وقد أوضحت محكمة العدل التابعة للسوق الأوروبية المشتركة في حكمها الصادر في 28 فبراير 1986، التفرقة بين عقود الفرنشيز التوزيعية وعقود امتياز البيع التجاري، إذ قررت المحكمة: "إن عقود الفرنشيز لا تسري عليها القواعد التي تنظم عقود الامتياز، إذ إن هذه العقود لا تتضمن سوى التزامات بالبيع والشراء، ولا تشمل العناصر الأخرى المميزة، والتنازل عن المعرفة الفنية، بالإضافة إلى التزام الممنوح له بدفع مبلغ في التعاقد، كمقابل للدخول في شبكة الفرنشيز"

2- في عقد الامتياز التجاري يحظر على المانح وفقاً لطبيعة هذا العقد منح امتياز للغير في ذات المنطقة الحصرية، بالمقابل فان شرط الحصرية في عقد الفرنشيز له طابع اختياري.

3- يلاحظ أن علاقة التبعية بين المانح والممنوح له في عقود الفرنشيز، أشد وأكثر وضوحاً من تبعية الممنوح له للمانح في عقد الامتياز التجاري، كذلك قد لا يتضمن عقد الامتياز التجاري على منح رخصة العلامة، ولا على التزام المساعدة التي هي التزام أساسي وملزم لعقد الفرنشيز.

## 2- عقد الفرنشيز وعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية:

يعرف عقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية بأنه: العقد الذي يجيز بموجبه مالك العلامة التجارية لشخص أو أكثر استخدامها، على كل أو بعض المنتجات أو الخدمات المسجلة؛ هذا ولا يحول هذا الترخيص دون استعمال المالك لعلامته على منتجاته.

وبالمقارنة مع عقد الفرنشيز يلاحظ أنه يعد نظاماً أكثر تعقيداً من عقد ترخيص العلامة بجميع مشتقاته، فعقد الفرنشيز يتضمن - فضلاً عن الترخيص باستعمال الاسم والعلامة - الحق في استغلال باقي حقوق الملكية

الصناعية ونقل المعرفة والمساعدات الفنية، كذلك الحق في تقديم المساعدة التقنية والتي تشمل الأساليب التي تثبت تجارب المانح و نجاحها إلى الممنوحه، ليسترشد بها في اختيار أنسب الوسائل التي تحقق له النجاح تحت إشراف المانح ورقابته و يذهب الفقه الفرنسي إلى أن عقد الفرنشيز، يجب أن يتضمن عنصرين أساسيين، هما: - الترخيص باستعمال العلامة التجارية. - تقديم المعرفة الفنية للممنوح له.

### 3- عقد الفرنشيز وعقد الوكالة التجارية:

عُرفت المادة 01/34 من القانون التجاري الجزائري عقد الوكالة التجارية بأنه: " اتفاقية َ يلتزم بواسطتها الشخص بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطا بعقد إجارة الخدمات" وقد اعتبر المشرع الجزائري الوكالة عملا تجاريا بحسب شكله، في المادة 03 من نفس القانون وتختلف الوكالة التجارية عن الوكالة بالعمولة، من النواحي التالية:

- 1- محل الوكالة هو تصرف قانوني يقوم به الوكيل لمصلحة موكله وليس عملا ماديا، ومحل الوكالة كعقد مختلف عن محل عقد الفرنشيز الذي يتعلق بترتيب حق انتفاع على منقولات غير مادية ولا يرد على تصرفات قانونية.
- 2- يتعاقد الوكيل مع الزبائن باسم موكله ولحساب هذا الأخير، عكس الممنوح الذي يتعاقد باسمه ولمصلحته الشخصية بشكل عام.
- 3- يلتزم الوكيل بتأدية الحساب إلى من وكله، إذ يعد المال الذي قبضه الوكيل في حكم الوديعة، أما الممنوح فيتصرف لحسابه، ويعد ما يدفعه الممنوح للمانح كقابل لما ينتفع به من المانح، الذي يأخذ بعين الاعتبار قيمة علامته أو اسمه، وسمعة شبكته ونجاح معرفته الفنية.
- 4- يلتزم الوكيل بتنفيذ تعليمات موكله وهو يسأل عن عدم تنفيذها، و يكون مسؤولا عن أخطائه، كما يحق للوكيل التدخل في أعمال موكله ضمن النطاق المتفق عليه في العقد ومن خلال مبدأ عند وجود الأصيل ينتقي الوكيل، أما في عقد الفرنشيز فينفذ الممنوح نشاطه على مسؤوليته و يقتصر دور المانح على المراقبة دون حق التدخل.
- 5- يقوم عقد الوكالة التجارية على الاعتبار الشخصي كعقد الفرنشيز.

### ثانيا: الآثار الخاصة بعقد الفرنشيز

يعد عقد الفرنشيز عقد معاوضة ملزم للجانبين، بحيث يأخذ كل طرف فيه مقابلا لما أُعطي، لذا فهو يرتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيه، بحيث يمثل بعضها حقوقا لأحد الطرفين، والبعض الآخر التزامات عليه لمصلحة الطرف الآخر.

#### 1-التزامات أطراف عقد الفرنشيز

##### أ- التزامات المانح

يقع على عاتق المانح في عقد الفرنشيز جُملة من الالتزامات.



## - الالتزام بالإعلام في الفترة السابقة للتعاقد:

يلزم المانح بإعطاء الممنوح له في الفترة التي تسبق إبرام العقد، وثيقة تضم معلومات عن المشروع موضوع عقد الفرنشيز، تتعلق بالقيمة التجارية للاسم والعلامة التجارية وتضم أيضا معلومات حول عنوان المانح وقيمة رأسمال شركته وخبرته ومراحل تطوره الرئيسية ونشاطه التجاري، بالإضافة إلى عرض شبكة الفرنشيز ومضمون العقد ومنطقة النشاط المعطاة والالتزامات الملقاة على الممنوح، والنفقات والاستثمارات الواجب تحقيقها و أماكن الدفع المصرفية والقيود في السجل التجاري، ويفضل تقديم هذه المعلومات في مستند واحد مكتوب، تلافيا لأية مخاطر تنتج عن الإخلال بهذا الالتزام من خلال التماهي في إعطاء معلومات متفرقة وفي أوقات متباعدوالهدف من هذا الالتزام هو حماية حقوق الممنوح، نظرا لعدم خبرته في هذا المجال، و كذا إقناع الممنوح بالتعاقد مع المانح بغية استثمار نشاط معين. وبالرغم من ذلك، إلا انه التزم تبادلي، إذ يقع على الممنوح تزويد المانح بمعلومات حول شخصه ومؤسسته والسوق المحلي المزمع مباشرة نشاط فيه، وذلك حتى يتسنى للمانح أن يقرر مدى جدارته في الانضمام لشبكتة من عدمه، كما يتيح هذا الالتزام للمانح معرفة دقيقة ومجانية بأحوال السوق واحتياجاتها عبر الحدود.

## - الالتزام بنقل المعرفة الفنية:

تعرف المعرفة الفنية بأنها مجموعة معلومات عملية غير مسجلة ناتجة عن خبرة المانح الذي اختبرها، هذا وقد ركز التنظيم الأوربي رقم 4087/88 في المادة 03/01 منه على ثلاثة خصائص لتكليف المعرفة الفنية، وهي:

- المعرفة الفنية سرية: طابع السرية هنا معناه ألا تكون هذه المعرفة في متناول الجمهور، و هذا لا يعني الأخذ بالمعنى الضيق؛ أي ضرورة أن يكون كل عنصر من العناصر المكونة للمعرفة الفنية مجهولا كليا وأن يكون من الاستحالة إحراره، دون علاقة مع المانح، فالعناصر المكونة للمعرفة الفنية منفردة يمكن أن تكون معروفة، ما يهم هو سرية طريقة تجميع هذه العناصر حتى وإن كان هذا السر تنقاسمه عدة شركات ممنوحة.

ومعناه أن تكون المعرفة الفنية محمية بالثقة والكتمان فهي غير خاضعة للتسجيل، لأن التسجيل معناه إذاعة المعرفة الفنية، ولأن هذا يعني أن النظام القانوني المطبق على العملية متعلق برخصة التسجيل، و ليس بإبلاغ المعرفة الفنية تحت تسمية عقد الفرنشيز.

- المعرفة الفنية مُعرّفة: بأن تكون محددة، عملية وقابلة للانتقال. معرفة فنية محددة، لكن متطورة، فعلى المانح تكليف منتجاته وخدماته مع السوق المعنية، ومراجعة أساليب التسيير. معرفة فنية عملية أي أنها تتعلق بأساليب التصنيع أو طرق التسيير، إجراءات البيع أو طرق تنسيق المحلات التجارية، وأن تكون كنتيجة لخبرة المانح، ويكون بإمكان الممنوح تكرار النموذج المقدم بفعالية. أما طابع قابلية المعرفة الفنية للانتقال، فهو ما يميزها عن نجاح بسيط مرتبط بشخصية أو موهبة تاجر وهو ما يعرف بالمهارة.

- المعرفة الفنية جوهرية: تكون المعرفة الفنية جوهرية بأن تمكن من تحسين الوضع التنافسي للممنوح؛ أي منحه أفضلية تنافسية وفائدة مؤكدة مرتبطة بممارسة هذه التجارة.

ويعود للقضاة وسلطات المنافسة تقدير واقع الميزة التنافسية للمعرفة الفنية. وأصلية المعرفة الفنية يتم تقديرها بالنظر للسوق المعنية التي يرتبط بها نشاط المانح، في مجال اختصاصه.

وتجدر الإشارة إلى وجوب اشتغال العقد على بيان عناصر المعرفة الفنية التي تنقل للممنوح، ويجوز أن يرد ذكر هذا البيان مصحوبا بدراسات الجدوى والتعليمات والتصميمات في ملاحق ترفق بالعقد وتعتبر جزءا منه.

- الالتزام بتقديم المساعدة التقنية: تعرف المساعدة بأنها: "تدريب يقوم به المانح للممنوح وطاقمه على استغلال المعرفة الفنية مُوضوع عقد الفرنشيز". فهي نقل لاختصاصات القدرة التقنية، تحت شكل تدريب على وضع المعارف التقنية المنقولة قيد العمل.

وتتفرع وسائل تقديم المساعدة التقنية بحسب نوع النشاط وحجم شبكة الفرنشيز وطبيعة المعرفة الفنية محل التعاقد، إلى وسائل مادية ووسائل غير مادية.

- الوسائل المادية لتقديم المساعدة التقنية: - كتيبات إرشادية: تحتوي هذه الكتيبات على طريقة التشغيل بالأساليب التي سيستخدمها الممنوح طوال فترة العقد، وتكون في صورة بطاقات وصفية تتضمن نموذج التشغيل الذي يتوجب على الممنوح تتبعه طوال مدة العقد، - المجالات الخاصة بالشبكة: تكون في صورة دوريات منتظمة، وتتضمن هذه الدوريات عرضا لما يريد المانح نقله من إرشادات، كما قد تتضمن نشر تجارب الأعضاء الآخرين، وهي بذلك تعد مرجعا عاما ومباشرا لعرض تجارب أعضاء الشبكة.

- الوسائل غير المادية لتقديم المساعدة التقنية: تتمثل هذه الوسائل في دورات تدريبية للممنوح وعماله وحلقات دراسية وملتقيات بصورة منتظمة، باتصالات شخصية، وبتحديث كتيبات التعليمات والتمارين، كذلك يقوم المانح أحيانا وحسب نطاق هذا الالتزام بزيارة منشأة الممنوح، وقد تتخذ المساعدة شكل المساعدة القانونية بحيث تترجم بعدة أعمال قانونية وإعداد متواصل للممنوح.

- الالتزام بنقل عناصر الملكية الفكرية: يلتزم المانح بنقل عناصر ملكيته الفكرية التي تميز السلعة أو الخدمة موضوع عقد الفرنشيز، والعلامة الفرنشيز، وتتعلق تلك العناصر بالاسم التجاري والعلامة التجارية، والشعار والرسوم الصناعية ونماذجها ويستوي في ذلك أكان المانح مالكا لهذه العناصر أو يملك حق استخدامها، ففي غياب حقه على العلامات المقدمة قد يتم إبطال العقد.

- الالتزام بالبيع الحصري (الحصرية الإقليمية) والتمون الحصري (حصرية الإمداد): يجوز الاتفاق في عقد الفرنشيز أن يكون للممنوح وحده حق التوزيع ضمن منطقة جغرافية معينة، يأخذ التزام المانح هذا مظهرين، الأول: يتمثل في امتناع المانح عن كل عملية بيع، أو تقديم أي خدمات داخل النطاق الإقليمي لأي من الممنوح لهم، أما المظهر الثاني: يتمثل في قيام المانح بضبط الحصرية للشبكة، وتبرز أهمية هذا المظهر في كونه يجعل من المانح حكما بين الممنوح لهم، فيحول دون تجاوز أيهم نطاقه الإقليمي على حساب الآخر، تجدر الإشارة إلى أن التزام التمون الحصري، لا يوجد في فرنشيز التصنيع و فرنشيز الخدمات، وينتج عن التزام البيع والتمون الحصريين التزام آخر، وهو الالتزام بمنع كل منافسة، و يقصد بذلك المنافسة الشخصية ومنافسة الغير.

ويتم خرق الحصرية عندما يقوم المانح بتحقيق مبيعات إلى المنازل في المنطقة المخصصة للممنوح، وأكثر من ذلك يلتزم المانح بألا يتعامل مع أي زبون آخر لإغراق الممنوح، فلا يحق له القيام بعملية الإغراق حتى خارج الأراضي الداخلة في التعاقد. وحتى يكون بند الحصرية صحيحا، يجب أن يكون محددًا في المكان والزمان، وألا تتجاوز مدته الحد المعقول بشكل مبالغ فيه، وألا يطبق إلا على العقود ذات المدة المحددة. تجدر الإشارة إلى أن وجود الحصرية يحدد مدى تبعية الممنوح لمانحه.

- **الالتزام بالضمان:** لا تقتصر أحكام الضمان على عقد البيع، بل تنطبق على كافة أنواع العقود التي تستجوبها، لأنه واجب قانوني في سائر عقود المعاوضة، وتبعًا لذلك من الطبيعي أن يضمن المانح للممنوح صحة السلع والبضائع والخدمات وكيفية استعمالها، لما فيه خير للمصلحة المشتركة بينهما. وهذا الضمان قد يكون: ضمانًا قانونيًا، سمي هذا الضمان قانونيًا لأن واجب الوفاء به يكون بحكم القانون، ولا يحتاج للنص عليه كشرط في العقد، أو ضمانًا مشروطًا، يجوز للمتعاقدين أن يتفقا على ضمان قد يختلف بصورة أو بأخرى عن الضمان القانوني، فيجوز تعديل أحكام الضمان بشرط عدم الإضرار بالممنوح أو بالغير، وذلك طبقًا للقواعد العامة في القانون المدني.

#### ب- **التزامات الممنوح:**

بعد أن تعرضنا إلى التزامات المانح، نتعرض إلى التزامات الممنوح.

- **التزام الممنوح بدفع الثمن:** يمثل هذا الالتزام تبعية الممنوح اقتصاديًا للمانح، حيث يلزم الممنوح بدفع قسط مالي محدد، بحيث يراعى عند تقدير هذا الثمن قيمة و شهرة العلامة والنجاح العملي للمعرفة الفنية وسمعة شبكة المانح، فالثمن يعد بدلًا لشهرة العلامة الخاصة بالمانح ويتألف الثمن من نوعين من العائدات، الأولى: ثابتة، والثانية: نسبية

- **المقابل الثابت الجزافي:** يدفعه الممنوح إلى المانح لدى افتتاح مشروع الفرنشيز، ومن هنا جاءت تسميته رسم الدخول، ويقدم هذا المبلغ أثناء توقيع العقد وتشكيله مقابل نقل المعرفة العملية وحق استثمار العلامة، أي جميع الامتيازات التي يستفيد منها الممنوح، وتتفاوت نسبة المبلغ حسب شهرة العلامة و أهمية المنطقة المعطاة وعدد الممنوح لهم.

- **الثمن النسبي:** يحسب هذا العائد بالنسبة المئوية مقابل الخدمات المقدمة، وبالمقارنة مع الثمن الثابت يلاحظ أن الأخير يستحق في بداية العقد، أما الثمن النسبي يستحق خلال حياة العقد وتنفيذه، في مهلتحددها الأطراف المتعاقد، يعتبر هذا الثمن نسبيًا لأنه يتعلق برقم المبيعات المحققة.

- **التزام الممنوح بالتمون الحصري من المانح:** إن إيراد مثل هذا الشرط في العقد يترتب عليه التزام الممنوح بشراء السلع والبضائع بصورة حصرية من المانح، مقابل ذلك يلتزم الأخير بأن لا يبيع لأي شخص هذه السلع أو البضائع أو الخدمات ضمن المنطقة المنفق عليها في عقد الفرنشيز، قد يكون الالتزام بهذا التموين من قبل المانح كاملاً أو مقتصرًا على بعض السلع.

- الالتزام باحترام تعليمات المانح: فضلا عن تبعية الممنوح الاقتصادية للمانح، تتخذ العلاقة بينهما شكلا آخر، وهو الامتثال لحاجات النشاط واحترام تعليمات المانح، من هنا، سيتم دراسة مجموعة من الالتزامات التي تدخل ضمن هذا الالتزام، وهي:

- الإعلان عن الاستقلالية: يلتزم المانح بإعلام الغير كالمستهلكين أو الممولين والمصارف وسواهم باستقلاليته عن الممنوح، بالمقابل يلتزم الممنوح الإعلان بأنه يعمل بصورة مستقلة عن المانح، و أنه يعمل لمصلحته الخاصة ولا تربطه أي علاقة بالمانح، و بالتالي يجب وضع الإعلانات خارج المؤسسة أو المحل بشكل لافت، بأنه المسؤول الوحيد عن هذه المؤسسة.

- المحافظة على السرية: يلقى على عاتق الممنوح الالتزام بعدم إفشاء أية معلومات سرية خاصة الفرنشيز، سواء ُ كانت تتعلق بالمستندات أو البراءة أو أية أساليب أو طرق، أو كيفية الاستعمال إلى ما شابه من معلومات تعتبر سرية، بحيث إذا تم إفشاؤها يمكن أن يوقع الضرر بشبكة الفرنشيز، فهذه المعلومات يجب حفظها سرية بعيدة عن الأنظار بمعنى أن الموظفين العاملين في مؤسسة الممنوح وحدهم يحق لهم الاطلاع عليها بحكم وظيفتهم أو عملهم.

- الالتزام بعدم المنافسة: يلتزم الممنوح بعدم منافسة المانح طول مدة سريان العقد و بعد انتهائه. أما التزام الممنوح بعدم منافسة المانح أثناء سريان عقد الفرنشيز، فيعني امتناعه - سواء أكان منفردا أو مشتركا مع غيره - عن إنتاج أو عرض منتجات أو تقديم خدمات منافسة لما تنتجه أو تقدمه مؤسسة المانح في حين أن التزام الممنوح بعدم المنافسة بعد نهاية عقد الفرنشيز مؤداه امتناع الممنوح عن ممارسة نفس النشاط، في الإقليم الذي كان يزاول فيه نشاطه، وكذلك امتناعه عن الانضمام لشبكة منافسة - شرط عدم إعادة الانتماء - تمارس نفس نشاط المانح، عقب انقضاء العقد بمدة معينة يتم تحديدها قانونا، أو بموجب اتفاق الطرفين.

- الالتزام بالإعلام عن التحسينات الطارئة: يتوجب على الممنوح إعلام المانح عن كامل التحسينات التي قد تطرأ عند تنفيذ العقد، والتي يكون لها فائدة للاستثمار، وتجدر الملاحظة أن الممنوح إن حاول تطوير الفرنشيز، فسيلقى على عاتقه تمويل الاستثمارات الضرورية لوضعه حيز التنفيذ، كما أن ما يدخله الممنوح من تحسينات يكون مملوكا له، إلا أن نطاق سلطاته في مباشرة حق الملكية تعتمد على طبيعة هذا التطوير وذلك وفقا لما يلي:

- التطوير الذي يمكن فصله عن محل الفرنشيز: يتمتع الممنوح بكامل سلطات المالك على ما أدخله من تطوير، ولا يحد من سلطة الممنوح في مباشرة حق ملكيته سوى التزامه بالامتناع عن كل ما من شأنه إفشاء معرفة المانح الفنية.

- ارتباط التطوير بجوهر معرفة المانح الفنية: إذ يلتزم الممنوح إعطاء المانح ترخيصا باستغلال ما أدخله من تطوير على المعرفة الفنية، ويكون هذا الترخيص قائما طوال مدة العقد، و كذلك بعد انتهائه إن كان ذلك الانتهاء راجعا، لخطأ الممنوح إذن فان الالتزام بنقل التطوير هو التزام تبادلي - فقد عرفنا أن المانح لا يلتزم بنقل المعرفة الفنية فقط بل ينقل كل ما يلحقه بها من تطوير - و هذا حرصا على تجانس شبكة الفرنشيز و توحيد مستوى الجودة فيها.

- **المحافظة على جودة المنتج:** جودة المنتج أو الخدمة هي مطلب يتطلع إليه المستهلك في كل مشروع يحمل العلامة التجارية أو شعار شبكة الفرنشيز، دون تمييز لهوية المشروع سواء أكان هذا المشروع مانحا أم ممنوحا، وهذا الالتزام يرتب التزامات مشتركة بين كل من المانح والممنوح، فالممنوح ملتزم باحترام مستوى الجودة في مواجهة مستهلكيه، ومن ثم الحفاظ على السمعة التجارية العامة للشبكة، بينما يلتزم المانح بالقيام برقابة صارمة تكفل حماية علامته التجارية محل التعاقد.

## **2-انقضاء عقد الفرنشيز**

يؤدي اعتبار عقد الفرنشيز عقدا متتابعا إلى العديد من الآثار تتعلق أساسا بفسخ العقد وبطلانه، وإمكانية الفسخ الأحادي أو من جانب واحد في حالة ما ابرم العقد لمدة غير محددة.

### **أ- أسباب انقضاء عقد الفرنشيز:**

ينتهي عقد الفرنشيز بالأسباب ذاتها التي تنتهي بها العقود عموما، فينقضي بالفسخ نتيجة لإخلال أحد الطرفين بالتزاماته التعاقدية، أو لاستحالة تنفيذه إذا طرأ أثناء التنفيذ ظروف يتوافر لها شروط القوة القاهرة بما يجعل تنفيذ التزامات الطرفين أو أحدهما مستحيلا، كذلك إذا تضمن العقد شرطا فاسخا.

وباعتبار عقد الفرنشيز من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، فإن انهيار هذا الاعتبار يؤدي إلى إنهاء العقد، ويكون ذلك بوفاة أحد الطرفين أو إفلاسه أو فقدانه الأهلية أو نقصها، كذلك ينتهي هذا العقد نتيجة لظروف تتعلق بنشاط مؤسسة المانح، مثل تغير طبيعة النشاط، كذلك ينتهي عقد الفرنشيز بانتهاء الأجل المحدد، كذلك قد يحدث أن يكون العقد غير محدد المدة ومن ثم يجوز لكل من طرفيه طلب إنهائه بشروط معينة.

- **انتهاء عقد الفرنشيز بانتهاء المدة المحددة:** إذا كان عقد الفرنشيز محدد المدة، فالقاعدة أن هذا العقد ينتهي بانتهاء مدته، وذلك ما لم يتفق الطرفان على ضرورة الإخطار في حالة الرغبة في تجديد العقد، أو ضرورة الإخطار في حالة إبداء الرغبة بعدم تجديد العقد في الحالة التي يتجدد فيها العقد تلقائيا بانتهاء مدته، فيكون الإخطار في هذه الحالة بعدم الرغبة في تجديد العقد.

هذا وتجدر الإشارة إلى أن التشريع الأوروبي أو الفرنسي لم يتضمننا نصا يحدد مدة عقد الفرنشيز، وقد أفرز العمل تحديدا عرفيا للمدة يدور بين سنة وخمس سنوات، بحيث تكون حرية الأطراف مطلقة في تحديد المدة وتجديدها.

وفيما يتعلق بتجديد العقد، فلا يتم تجديد العقد بصورة إلزامية وتلقائية، إلا إذا توافق الطرفان على ذلك مسبقا لدى إبرام العقد، مما يستوجب تفصيل موضوع التجديد بشكل واضح عند الصياغة، وتبدو أهمية التجديد في أنه

يحقق نوع من المصلحة المشتركة بين المانح والممنوح، إذ يضمن المانح استمرار استغلال الفرنشيز في إقليم الممنوح، مما يؤمن استمرار تدفق الأرباح، بينما يضمن الممنوح استمرار استثماره واستكمال النجاح.

- **فسخ عقد الفرنشيز:** قصد بفسخ العقد: انتهاء العقد قبل تنفيذه بسبب إخلال أحد المتعاقدين بالتزامه العقد يفترض أن المتعاقد الذي يطلب الفسخ في مواجهته لم يقم بتنفيذ التزاماته كلها أو بعضها، أو على الأقل لم يقم بتنفيذها على الوجه المطلوب، أو تأخر في هذا التنفيذ عن الوقت المحدد، فالفسخ سبب من أسباب انقضاء الالتزامات، ويترتب عليه عودة المتعاقدين إلى ما كانا عليه قبل التعاقد.

غير أنه يرد على ذلك استثناء هام بالنسبة للعقود المستمرة - كعقد الفرنشيز - التي من شأنه إنشاء التزامات متجددة، ذلك لأن فسخ هذه العقود لا يترتب أثرا رجعيا و يقتصر أثره على مستقبل الالتزامات التي لم تنفذ و هكذا ينصرف أثر الفسخ في هذه العقود إلى مستقبلها تاركا ما حدث في ماضيه لأطراف العقد يطالب من تضرر منهم بالتعويض إذا رغب، هذا وقد يحدد في عقد الفرنشيز الحالات التي يكون فيها للممنوح الحق بطلب الفسخ، ويمكن تحديدها إذا أخل المانح بالتزاماته بصورة جسيمة، وإذا لم يدرج مثل هذه الحالات، فإنه يمكن العودة إلى المبادئ العامة.

- **إبطال العقد:** هناك فرق واضح بين إبطال العقد وفسخه، ففي حالة الفسخ يكون العقد قد أبرم بشكل صحيح لكن الصعوبات التي حصلت أثناء التنفيذ تحول دون تنفيذه، أما الإبطال فيحصل إذا تضمن عيبا أثناء الإنشاء تجعله قابلا للإبطال، إما بصورة مطلقة أو بطلانا نسبيا.

ويمكن المطالبة بإبطال عقد الفرنشيز في الحالات التالية:

- إذا صدر غش من قبل المانح، ولم يتمكن من تبرير الأرقام المقدمة، وأخفى عمدا الصفات غير الأكيدة لتوقعاته الاستثمارية.
- في حال غياب السبب، كما لو حصل الاتفاق على الفرنشيز بدون وجود الشهرة اللازمة للمانح، ولا وجود لسرية معرفة لديه مبدعة وذات خبرة، ولا حتى على التعاون الواجب تقديمه للممنوح.
- لعدم تحديد أسعار السلع والخدمات، موضوع الفرنشيز.
- لعدم تحديد الإقليم المقدم من قبل المانح للممنوح.

## عقد الاعتماد الايجاري

---

### المبحث الأول

#### مفهوم عقد الاعتماد الايجاري

نحاول خلال هذا المبحث التطرق إلى تعرف عقد الاعتماد الايجاري، ثم صوره وأخرا نتعرض إلى أهم الخصائص المميزة لهذا العقد.

#### المطلب الأول: تعريف عقد الاعتماد الايجاري

لقد عرف المشرع الجزائري الاعتماد الايجاري في المادة الأولى من الأمر 96-09 السالف الذكر على أنه: "عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص، تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> أنظر المادة الأولى من الأمر 96-09 مؤرخ في 10/01/1996، يتعلق بالاعتماد الايجاري، الصادر بالجريدة الرسمية عدد 3 بتاريخ 14/01/1996.

من خلال هذا التعريف وبالرجوع إلى المواد 7، 8 و 9 يمكن تعريف عقد الاعتماد الاجباري على أنه: كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر والتمثّل في البنك أو المؤسسة المالية، بأن يؤجر لمستأجر والتمثّل في المتعاملين الاقتصاديين طبيعيين كانوا أو معنويين جزائريين أم أجنبى خاضعين للقانون العام أو الخاص إما أصولاً منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو محلات تجارية، مقابل دفع قيمة اجبارية متفق عليها بينهما، مع إمكانية المستأجر في الحصول على ملكية مجمل هذه الأصول أو جزء منها.

### المطلب الثاني: أنواع عقد الاعتماد الاجباري

بالرجوع للمواد 2، 3، 4، 5، يتضح لنا أن المشرع الجزائري قد قسم الاعتماد الاجباري إلى ثلاث أقسام رئيسية، وهي الاعتماد الاجباري المالي والعملي، الاعتماد الاجباري للأصول المنقولة والأصول غير المنقولة وأخيراً الاعتماد الاجباري الوطني والاجنبي.

### أولاً: عقد الاعتماد الاجباري المالي والعملي

وقد نص عليه المشرع من خلال المادة 2 من الأمر 96-09 السالف الذكر.

1- الاعتماد الاجباري المالي: وهذا ما جاء في نص المادة الثانية في فقرتها الثانية من الأمر المتعلق بالاعتماد الاجباري، وفي هذه الصورة يقوم المؤجر والتمثّل في شركة التأجير بتأجير منقولات لصالح متعامل اقتصادي مقابل قيمة اجبارية متفق عليها.

والمنقولات التي يمكن أن ينصب عليها عقد الاعتماد الاجباري وفقاً لهذه المادة، إما أن تكون معدات انتاج أو أدوات ذات استعمال مهني وهو بهذا يكون قد حذو المشرع الفرنسي عكس المشرع المصري الذي لم يعطي تحديداً لهذه المنقولات التي تكون محل الاعتماد الاجباري<sup>2</sup>.

2- الاعتماد الاجباري العملي: وقد نص عليه المشرع بموجب الفقرة الثالثة من المادة الثانية من الأمر 96-09 السالف الذكر، وفي هذا النوع يخفف المشرع من مسؤولية المستأجر، حيث يتحول جزء من هاتى المسؤولية إلى المؤجر فتكون بعض الحقوق والمنافع له وبعض المساوئ والواجبات على عاتقه. من خلال ما سبق نلاحظ أن معيار التمييز يستند إلى حجم المسؤولية الملقاة على عاتق كل من المؤجر والمستأجر والتي تتغير من الاعتماد الاجباري المالي عنه في العملي، حيث تكون المسؤولية في الأول ملقاة كلياً على المستأجر، أما الثاني فتكون مجزئة بين أطراف الاعتماد الاجباري.

### ثانياً: عقد الاعتماد الاجباري للمنقول ولغير المنقول

لقد نص المشرع على هذا التقسيم من خلال المادتين الثالثة والرابعة من الامر المنظم لعقد الاجباري.

<sup>2</sup>بعثاش ليلي، عقد الاعتماد الاجباري. مجلة العلوم الانسانية، العدد 33، جامعة قسنطينة، 2010، ص 217.



1- الاعتماد الايجاري للأصول المنقولة: وهذا ما جاء في نص المادة الثالثة م الأمر 96-09 السالف الذكر، ويكون الاعتماد الايجاري على أساس أنه منقول عندما يخص أصولا منقولة، تتشكّل من تجهيزات، أو مواد أو أدوات ضرورية انشاط المتعامل الاقتصادي.

2- الاعتماد الايجاري للأصول غير منقولة: وقد نصت عليه المادة الرابعة من الأمر الذي يتعلق بالاعتماد الايجاري، ويكون الاعتماد لغير المنقول عندما يخص أصولا عقارية مبنية أو ستبنى لسد الحاجات المهنية الخاصة بالمتعامل الاقتصادي.

### ثالثا: عقد الاعتماد الايجاري الوطني والأجنبي

من خلال التسمية وطني أجنبي يتضح أن أساس التفرقة يكون على أساس إقامة أحد أطراف

الاعتماد الايجاري.

1- الاعتماد الايجاري الوطني: نصت المادة الخامسة من الأمر 96-09 في فقرتها الأولى، يعرف الاعتماد الايجاري

أساس أنه وطني عندما تجمع العملية شركة تأجير\*، أو بنكا أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي، وكلاهما مقيم في الجزائر

2- الاعتماد الايجاري الدولي: وهذا ما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة الخامسة من الأمر السالف الذكر، ويكون

على أساس أنه دولي عندما يكون عقد الاعتماد الايجاري أحد أطرافه مقيم في الجزائر والآخر غير مقيم في

الجزائر.

### المطلب الثالث: خصائص الاعتماد الايجاري وتمييزه عن باقي العقود المشابهة له

هناك عدة خصائص يتميز بها عقد الاعتماد الايجاري على باقي العقود المشابهة له.

#### أولا: خصائص الاعتماد الايجاري

وتبرز هذه الخصائص من خلال المراحل التي تمر بها عملية الاعتماد الايجاري، ابتداء من

طلب المستأجر التمويل ووصولاً إلى انتهاء مدة الايجار، وتعدد التقنيات التي تستعمل خلال تلك المراحل

وهذه الخصائص تتمثل في:

1- عقد ذو طابع تمويلي عيني: إن عقد الاعتماد الايجاري تمويلي عيني وليس تمويلي نقدي، يوفر للمتعاملين

الاقتصاديين ما يحتاجون اليه من أموال عينية كالمعدات والتجهيزات مما يقضي على حاجة المشاريع الى التمويل

النقدي.

2- عقد يتميز بحق الخيار في نهايته: عقد الاعتماد الايجاري يسمح للمستأجر في نهاية العقد أن يستفيد من أحد

الخيارات الثلاثة الممنوحة له:

أ- خيار شراء الأصول المؤجرة: وبمقتضى هذا الحق أنه عند نهاية عقد الاعتماد الايجاري يجوز للمستأجر أن

يعلن للمؤجر عن رغبته في شراء الأصول المؤجرة، سواء كلها أو بعضها، على أن يتم وفقا للشروط المنصوص

عليها في العقد، من حيث الثمن والموعود الذي يجب فيه على المستأجر أن يعلن عن رغبته في الشراء، لذلك إذا لم

\*شركة تأجير نظمها المشرع الجزائري بموجب النظام رقم 96-06 المؤرخ في 07/3/1996، يحدد كيفية تأسيس شركات الاعتماد الايجاري وشروط اعتمادها، وهي شركة مساهمة، طبقا للمادة الثالثة من هذا النظام.

ينص العقد على الوعد بالبيع فإننا لا نكون أمام عقد اعتماد إيجاري وإنما نكون أمام عقد ايجار عادي، حسب ما ذهبت إليه التشريعات اللاتينية، التي أقرت حق الشراء الاختياري للمستأجر عند نهاية مدة العقد.

ب- خيار تجديد العقد: يمكن للمستأجر أن يستعمل هذا الخيار، وفي هذه الحالة تستمر حيازته للمال المؤجر والانتفاع به، وغالباً ما ينص العقد الأساسي على الشروط التي يتم على أساسها تجديد العقد إذا أعلن المستأجر رغبته في ذلك، ولاسيما فيما يتعلق ببديل الايجار مع الإشارة إلى انه في هذا المجال غالباً ما يكون البديل الجديد أقل من البديل الذي كان يدفعه المستأجر في المدة الأولى من الايجار.

ج- خيار رد الأموال المؤجرة: وفيه لا يشتري المستأجر الأصول المؤجرة ولا يجدد العقد، ويقوم بإعادة الأموال المؤجرة إلى المؤجر عند نهاية العقد.

3- قيام العقد على الاعتبار الشخصي: كغيره من عقود الائتمان فإن عقد الاعتماد الايجاري يقوم على الاعتبار الشخصي، أي أن شخصية كل طرف تكون محل اعتبار بالنسبة للطرف الآخر، ويقوم هذا الاعتبار على مجموعة من الضوابط، أساسها السمعة المالية والشخصية لطرفي العقد ومدى الوفاء بالالتزامات، ومن الناحية العملية فإن المستأجر لا يتقدم بطلب إلى المؤجر إلا إذا كان هذا الأخير محل ثقة، وكذلك المؤجر لا يمول المشروع إلا اذا توفرت في المستأجر عامل الثقة، ودراسة الملف الذي يقدمه المستأجر للمؤجر الخاص بالمشروع.

4- عقد ذو طابع ثلاثي: يتميز هذا الحق بثلاثية الأطراف إلا أنه يعقد بين طرفين فقط، المؤجر والمستأجر: أ- المستفيد: وهو الطرف الذي يبادر بتحريك العملية بالنظر إلى حاجته بالانتفاع بأصل انتاجي داخل مشروعه، وهو المستأجر.

ب- المؤجر: وهو الذي يقوم بشراء الأصول المؤجرة من المنتج أو البائع ليتمكن المستأجر من الانتفاع بها.  
ج- المنتج: وهو الشخص الذي يبيع الأصول المؤجرة أو القيام بعملية البناء وذلك مقابل ثمن يتلقاه من طرف المؤجر طبقاً لعقد البيع المبرم بينهما.

**ثانياً: تمييز الاعتماد الايجاري عن ما يشابهه من العقود**

هناك عدة عقود لها نفس الخصائص مع عقد الاعتماد الايجاري، ولكن نكتفي بدراسة ثلاث عقود فقط وهي الأقرب من الاعتماد الايجاري، وهي عقد البيع، البيع بالتقسيط و عقد الايجار.

1- تمييز الاعتماد الايجاري عن عقد البيع

يتشابه العقدان في عدة نقاط ويختلفان في نقاط أخرى.

أ- أوجه التشابه: يتشابه العقدان في كون هناك تسليم ودفع في كلا العقدين، حيث يتلقى كلا من طرفا العقد ما يدفعه.

ب- أوجه الاختلاف: هناك عدة نقاط اختلاف بين العقدين مما يعطي الصبغة الخاصة لكل عقد، حيث تمثل نقل الملكية عنصراً جوهرياً في عقد البيع، أما في عقد الاعتماد الايجاري ليست كذلك، حيث يؤدي عقد البيع إلى نقل ملكية المبيع إلى المشتري، أما في عقد الاعتماد الايجاري، فإن ملكية الأشياء موضوع العقد لا تنتقل للطرف الآخر إلا إذا مارس حقه في الشراء عند نهاية العقد.

## 2- تمييز الاعتماد الايجاري عن عقد البيع بالتقسيط

البيع بالتقسيط هو البيع الذي يتفق فيه على أداء الثمن أقساط دورية (شهرية، فصلية، سنوية (...)، حيث يلتزم المشتري بالوفاء بالثمن على فترات زمنية محددة في العقد، وهو أحد صور البيع لأجل، وتنتقل بمقتضى هذا العقد ملكية الأشياء منذ ابرام العقد ولكن الوفاء يؤجل، لمدة متفق عليها، كما يجوز للبائع أن يشترط أن يكون نقل الملكية إلى المشتري موقوفا على دفع الثمن كله ولم تسلم الشيء المبيع.

أ- أوجه التشابه: يتشابه العقدان من الناحية دفع مبالغ محددة في فترات زمنية معينة في العقد، كما شبه بعض الفقهاء العقدين عندما يقرر المستأجر شراء المال المؤجر، حيث تراعى الأجرة التي سبق للمستأجر أن دفعها للمؤجر، وذلك عند تقدير ثمن المال في نهاية عقد الاعتماد الايجاري، ففي هذه الحالة يشبه البيع بالتقسيط حيث يدفع كل منهما اقساطا تحتسب عند تقدير الثمن.

ب- أوجه الاختلاف: يختلف العقدان في كون الطبيعة القانونية للمبالغ المدفوعة، فما يتم دفعه في عقد البيع بالتقسيط من أقساط يمثل جزء من ثمن المبيع، وعندما يتم دفع كامل الأقساط المتفق عليها يكون قد قام المشتري بأهم واجباته وهو دفع ثمن المبيع وأصبح مالكا للمبيع من تاريخ ابرام العقد، أما في عقد الاعتماد الايجاري فإن ما يدفعه المستأجر من مبالغ بصورة دورية يمثل بدل ايجار ولا يمثل جزءاً من ثمن المال موضوع العقد، وعندما تنتهي مدة العقد لا يصبح مالكا للمال بالرغم من دفعه كافة بدلات الايجار المتفق عليها الا اذا مارس حقه في الشراء، أما بخصوص نية الأطراف فهي كذلك تختلف في كلا العقدين، ففي البيع بالتقسيط تتجه منذ البداية نحو التصرف بالأموال موضوع العقد عن طريق البيع والشراء مع تأجيل الوفاء بالثمن، أما في الاعتماد الايجاري فإن نية الأطراف تهدف إلى تمويل أحدهما للآخر، ومن ناحية نقل الملكية ففي البيع بالتقسيط تنتقل الملكية للمشتري منذ تاريخ ابرام العقد، أما في الاعتماد الايجاري فالأموال موضوع العقد تكون على سبيل الايجار مع وعد ملزم للمؤجر بالموافقة على بيع الأموال المستأجرة في نهاية المدة المتفق عليها.

## 3- تمييز الاعتماد الايجاري عن عقد الايجار

عرف المشرع الجزائري عقد الايجار في المادة 467 من القانون المدني على أنه عقد يمكن المؤجر بمقتضاه المستأجر من الانتفاع بشيء لمدة محددة مقابل بدل ايجار معلوم.

أ- أوجه التشابه: يشكل الايجار عنصرا أساسيا من عناصر عقد الاعتماد الايجاري، حيث يقوم المؤجر المتمثل في البنك أو المؤسسة المالية أو شركة الاعتماد الايجاري، بشراء الأموال موضوع العقد بقصد تأجيرها إلى الطرف الآخر الذي يصبح مستأجرا، ويلتزم بدفع بلاء الايجار المتفق عليها، ويمتنع عن التصرف فيها كما يلتزم بالمحافظة عليها، وتبقى ملكية تلك الأموال للمؤجر مع إعطاء المستأجر حق استغلالها من أجل تحقيق الغرض الاقتصادي المطلوب، إلا أن هذا لا يعني أن عقد الاعتماد الايجاري عقد ايجار.

ب- أوجه الاختلاف: رغم التقارب بين العقدين إلا أن هناك عدة اختلافات، حيث أن بدل الايجار في الاعتماد الايجاري تكون قيمته مرتفعة بشكل ملحوظ، عن البدلات التي تكون في عقد الايجار العادي لأن بدل الايجار في الاعتماد الايجاري لا يقدر على أساس القيمة التأجيرية للعين المؤجرة بل يقدر بالنسبة الى قيمة

استهلاك رأس المال، كما أن الأشياء موضوع عقد الايجار تكون مملوكة للمؤجر ومعدة لتأجيرها لأكثر من شخص أما في الاعتماد الايجاري فلا تكون في الأساس مملوكة للمؤجر بل انما تمتلكها بعد توقيع عقد الاعتماد الايجاري، كما أن عقد الايجار العادي يقتصر على وجود علاقة ثنائية (مؤجر - مستأجر)، أما في الاعتماد الايجاري وبالرغم من ثنائية أطرافه فهو ينشأ عنه في الواقع العملي علاقة ثلاثية بين المؤجر وطالب التمويل ومالك الأموال وهو البائع الذي يرتبط مع المؤجر بعقد البيع، كما أن الخيار الممنوح للمستأجر في عقد الاعتماد الايجار في نهاية الاعقد اذا له الخيار بين شراء الأموال موضوع العقد أو تجديد العقد أو رد المال للمؤجر وهذا الخيار لا يوجد في عقد الايجار العادي. وفي الأخير نقول أن عقد الاعتماد الايجاري له طبيعة قانونية خاصة تختلف عن باقي العقود التي تشابهه.

## المبحث الثاني

### الآثار المترتبة عن عقد الاعتماد الايجاري وانتهائه

نحاول خلال هذا المبحث التطرق إلى أركان عقد الاعتماد الايجاري، ثم الآثار المترتبة عنه وأخيرا انتهاء عقد الاعتماد الايجاري.

#### المطلب الأول: أركان عقد الاعتماد الايجاري

بما أن الاعتماد الايجاري عقد وحتى يرتب آثاره القانونية لابد من توافر شروط ارادية تركز لشريعة المتعاقدين لأن العقد أساسه إرادة الأطراف المتعاقدة، طبقا لنص المادة 106 من القانون المدني الجزائري السالفة الذكر، وأخرى الزامية لا يتوقف وجودها على إرادة الأطراف المتعاقدة بل هي شروط يفرضها القانون من خلال قواعد أمره وردت في الأمر 96-09 السالف الذكر.

#### أولا: الأركان الموضوعية لعقد الاعتماد الايجاري

##### 1- الأركان الموضوعية العامة:

ككل عقد من العقود يجب أن تتوافر فيه الأركان الموضوعية العامة للعقود، من تراضٍ صحيح خالٍ من عيوب الإرادة، وصادر من أشخاص يتمتعون بالأهلية اللازمة لإبرام هذا العقد وان ينصب الرضا على محل ممكن ومشروع، وأن يكون السبب موجودا ومشروعا.

##### 2- الأركان الموضوعية الخاصة:

لعقد الاعتماد الايجاري اركانا خاصة تميزه عن باقي العقود وتتمثل هذه الأركان في طرفا العقد والمدة اللازمة له. أ- طرف عقد الاعتماد الايجاري: وهما المؤجر: بالرجوع إلى الأمر 96-09 فإن المؤجر في الاعتماد الايجاري لا يمكن أن يكون إلا بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة مؤهلة قانونا ومعتمدة حسب الشروط التي جاء بها النظام 96-06 السالف الذكر والذي يحدد كيفية تأسيس شركات الاعتماد الايجاري وشروط اعتمادها. أم المستأجر فهو كل متعامل اقتصادي جزائري أو اجنبي، طبيعيا كان أو معنويا تابعا للقانون العام أو الخاص، وذلك طبق لنص المادة الأولى من الأمر السالف الذكر، وعليه يجوز لكل متعامل اقتصادي أن يكون طرفا في

الاعتماد الايجاري، كما لا يشترط فيه أن يكون تاجرا وإنما قد يكون من أصحاب المهن الحرة أو الحرفيين أو المزارعين طالما أنه سيشغل الأصل المؤجر في نشاط انتاجي.

ب- مدة عقد الاعتماد الايجاري: إن الأسس التي تراعى في تحديد مدة العقد من الناحية القانونية تخضع لمبدأ حرية التعاقد.

وليس لتحديد المدة أي تأثير قانوني على طبيعة العقد إذ لم يفرض القانون الجزائري ولا القوانين المقارنة مدة محددة لهذا العقد.

أما من الناحية الاقتصادية فإن مدة هذا العقد تختلف بحسب طبيعة الأموال موضوع العقد، حيث تراعى فيها مدة استهلاك الآلات أو المعدات أو التجهيزات محل العقد والعمر الافتراضي لها، ويتم تحديد مدة الايجار في مجال تمويل المعدات الإنتاجية على ضوء عنصرين أساسيين، العمر الاقتصادي المفترض للمعدات من ناحية، وأحكام الاستهلاك الضريبي للمعدات، وقد أشار لها المشرع الجزائري في المادة 12 الفقرة الثانية من الأمر 96-09 السالف الذكر.

### ثانيا: الأركان الشكلية لعقد الاعتماد الايجاري

وتتمثل الأركان الشكلية أو الشروط الشكلية عادة في الكتابة والاشهار.

#### 1- الكتابة:

الرجوع للأمر 96-09 السالف الذكر لم نجد ما يدل على وجوب افرغ عقد الاعتماد في شكل معين، وعليه نقول أن عقد الاعتماد الايجاري هو من العقود الرضائية، أي يكفي لانعقاده تطابق إرادة أطرافه فقط، كذا عدم وجود نص صريح ينص على الشكلية، لذا لا يمكن اعتبار الكتابة سواء رسميو أو عرفية ركنا من أركان هذا العقد.

ولكن بالرجوع للمادة 6 من الأمر السالف الذكر والتي تنص على: "تخضع عمليات الاعتماد الايجاري إلى إشهار، تحدد كلياته عن طريق التنظيم"، ويستفاد من نص هذه المادة أن كتابة هذا العقد هي من المفترضات الضرورية للتمكن من إشهاره وتسجيله للاحتجاج به في مواجهة الغير إذ أنه بدون كتابته لا يتصور أن يكون له وجود قانوني.

والكتابة في هذه الحالة هي وسيلة لإثبات العقد خاصة أن العقد يحتوي شروطا كثيرة وتدوينها لأجل تفادي النزاعات المستقبلية.

#### 2- الاشهار:

إن الهدف الأساسي من اشهار أي عقد هو اعلام الغير بوجوده وعادة ما تخضع العقود ذات الأهمية للإشعار كالعقود التي يكون محلها عقارا والشركات التجارية وبعض المنقولات ذات الطبيعة الخاصة كالمحلات التجارية...

ولما كان عقد الاعتماد الايجاري ذو أهمية في الحياة الاقتصادية فقد فرض المشرع الجزائري شهره من اجل اعلام الغير بطبيعة وضع يد المستأجر على الأصل المؤجر حتى لا يتعامل معه على أساس أن المالك من أجل

الحفاظ على حقوق المؤجر في باعتباره مالكا وبالتالي لا يخرج من الضمان العام لدائنيه ولا يدخل ضمن الضمان العام لدائني المستأجر.

كما يحمي الاشهار المستأجر في حالة تصرف المؤجر في الأصل المؤجر حيث يكون حق المستأجر نافذا في مواجهة المتصرف إليه.

والمشرع الجزائري حذا حذو المشرع الفرنسي فأخضع عقود الاعتماد الايجاري للمنقولات لإجراءات تختلف عن عقود الاعتماد الايجاري للعقارات فبمقتضى المادة 2 من المرسوم التنفيذي رقم: 06-90 المحدد لكيفيات إشهار عمليات الاعتماد الايجاري للأصول المنقول<sup>3</sup>، يكلف المركز الوطني للسجل التجاري بضمان مسك السجل العمومي المتعلق بإشهار عمليات الاعتماد الايجاري للأصول المنقولة، لهذا الغرض على المؤجر الاقتراب من الفرع المحلي للمركز الوطني للسجل التجاري المختص إقليميا للقيام بإجراء التسجيل مع تقديم نسختان من عقد الاعتماد الايجاري.

أما بالنسبة لعمليات الاعتماد الايجاري للأصول غير المنقولة يستفاد من نص المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم: 06-91 المحدد لكيفيات إشهار عمليات الاعتماد الايجاري للأصول غير المنقول<sup>4</sup>، أنها تخضع إلى النشر لدى المحافظة العقارية التابع لها العقار محل العقد مع مراعاة الآجال المنصوص عليها في التشريع المعمول به مع ضرورة ارفاق نسخة من عقد الاعتماد محررة لدى موثق مدون فيها تاريخ ابرام العقد تحديد المستفيد منه ومدة العقد وكذا المعدل الإجمالي للمبالغ الواجب تسديدها والتاريخ الأقصى لتبليغ خيار الشراء عند الاقتضاء.

### المطلب الثاني: آثار عقد الاعتماد الايجاري

بما أن عقد الاعتماد الايجاري من العقود الملزمة للجانبين فهو يرتب آثارا تمثل حقوقا لأحد الطرفين والبعض الآخر التزامات عليه لمصلحة الطرف الآخر وقد نصت المادة 37 من الأمر 96-09 السالف الذكر، على أن الالتزامات والحقوق المتبادلة بين المستأجر والمؤجر هي تلك المحددة ضمن العقد، وفي حاله عدم تحديدها فهي تلك المقبولة في القانون المدني في مجال الايجار العادي.

### أولا: التزامات المؤجر

حسب نص المادة 38 من الأمر السالف الذكر فإن التزامات المؤجر تتمثل في:

1- الالتزام بالتسليم: يلتزم المؤجر بتسليم الأصول المؤجرة سواء كانت منقولات أو عقارات وملحقاته للمستأجر، وفي حالة صالحه كي يؤدي الغرض المنفق عليه في العقد وقد ترك المشرع لطرفي العقد حرية الاتفاق على كيفية التسليم من حيث الزمان والمكان وفي حالة عدم الاتفاق فإنه يسري على هذا الالتزام ما يسري على الالتزام بتسليم العين المؤجرة من أحكام الايجار وهذا طبق لأحكام المادة 37 من الأمر المتعلق بالاعتماد الايجاري.

<sup>3</sup> المرسوم التنفيذي رقم 06-90 مؤرخ في 20/02/2006، يحدد كيفيات اشهار عمليات الاعتماد الايجاري للأصول المنقولة، الصادر بالجريدة الرسمية عدد 10 بتاريخ 26/02/2006.

<sup>4</sup> المرسوم التنفيذي رقم 06-91 مؤرخ في 20/02/2006، يحدد كيفيات اشهار عمليات الاعتماد الايجاري للأصول غير المنقولة، الصادر بالجريدة الرسمية عدد 10 بتاريخ 26/02/2006.

2- الالتزام بالسلامة: تضع القواعد العامة على عاتق المؤجر مسؤولية المحافظة على العين المؤجرة وصيانتها لتبقى على الحالة التي كانت عليها عند إبرام العقد وان يقوم بجميع الإصلاحات الضرورية لذلك وحالة تأخره عن القيام بذلك وبعد انذاره من طرف المستأجر جاز لهذا الأخير القيام بأعمال الصيانة على حساب المؤجر.

3- الالتزام بالضمان: إضافة إلى تسليم الأصول المؤجرة والصيانة اللازمة فالمؤجر ملزم بضمان انتفاع المستأجر بهذا الأصول، فهو يضمن للمستأجر عدم تعرضه الشخصي وعدم تعرض الغير كما يضمن له خلو الأصل المؤجر من العيوب التي تنقص من الانتفاع به، وبالرجوع لنص المادة 38 من الأمر 96-09 الذي يتعلق بالاعتماد الإيجاري في فقرتيها الخامسة والسادسة، يتضح منهما أن المؤجر يلتزم بعدم التعرض للمستأجر سواء كان ذلك شخصياً أو من طرف الغير.

4- ضمان العيوب الخفية: طبقاً للفقرتين الرابعة والسابعة من المادة 38 من الأمر 96-09 السالف الذكر فإن المؤجر يضمن للمستأجر تسليم العين المؤجرة بالمواصفات التي تعهد بها المؤجر في العقد أو المواصفات المطلوبة حسب الأصل المؤجر كما يضمن خلو العين المؤجرة من أي عيب خفي من شأنه التأثير في قيمة الأصل المؤجر أو أن يقلل من الانتفاع بها.

#### ثانياً: التزامات المستأجر

يلتزم المستأجر طبقاً للمادة 39 من الأمر 96-09 السالف الذكر بمجموعة من الالتزامات ومن أهمها:

1- الالتزام بدفع الأجرة: ويعتبر هذا الالتزام أساسياً مقابل انتفاعه بالأموال المؤجرة وفي حالة عدم تسديده الأجرة المتفق عليها فسخ العقد وقد أعطى المشرع لطرفي العقد حرية الاتفاق على الأجرة من حيث مقدارها ومواعيد وأماكن سدادها والتاريخ الذي يبدأ فيه هذا الالتزام.

2- الالتزام باستعمال وصيانة وإصلاح الأصول المؤجرة: وهذا ما نستشفه من نص المادة 39 من الأمر المتعلق بالاعتماد الإيجاري، فيلتزم المستأجر طبقاً لها بـ:

أ- استعمال الأصول المؤجرة: كما جاء في العقد سواء من حيث عدد ساعات التشغيل والمكان الذي توضع فيه الأصول المؤجرة ومستوى العمالة ومواعيد الصيانة وغيرها من الشروط، أما في عدم وجود اتفاق على طريقة الاستعمال يلتزم المستأجر هذه الأصول بما يتفق مع الأغراض التي أعدت لها.

ب- الالتزام بالصيانة: إضافة إلى المحافظة على الأصول المؤجرة وعد أحداث أي تغيير عليها دون إذن المؤجر أن يقوم بجميع أعمال الصيانة والترميمات اللازمة كما يلتزم بالتأمين ضد كل المخاطر التي تؤدي إلى هلاك هذا المال، كما يلتزم إضافة لذلك بالسماح للمؤجر إذا اقتضى الأمر بالتدخل وإجراء الإصلاحات المستعجلة للحفاظ على الأصل المؤجر.

ج- الالتزام بالإصلاح: كما يلتزم المستأجر بالقيام بإصلاح الأصول المؤجرة وإزالة كل ما عليها من عطب، بما في ذلك استبدال الأجزاء التي أدت إلى عطل.

3- الالتزام بمتابعة تعليمات المؤجر: إذ يجوز إضافة شرط في العقد يسمح للمؤجر أن يعاين ويتابع استعمال وصيانة وإصلاح الأموال المؤجرة ويكون ذلك على فترات دورية تحدد في العقد فإذا ثبت للمؤجر مخالفة المستأجر

للتعليمات والأصول الفنية في استعمال الأصل المؤجر، قام بإنذاره بضرورة اتباعها وإلا كان له الحق في طلب فسخ العقد.

4- الالتزام بإقرار حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه: إذا لم يقر المستأجر حقه في شراء الأصول المؤجرة في الوقت المتفق عليه سقط حقه في الخيار.

### المطلب الثاني: انتهاء عقد الاعتماد الايجاري

كباقي العقود فإن أسباب انتهاء عقد الاعتماد الايجاري لا تخرج عن نطاق ما تقرره القواعد العامة ففي هذا الشأن فقد ينتهي نهاية طبيعية بانتهاء المدة المتفق عليها، كما قد ينتهي قبل هذه المدة وهذا في حالة بطلانه كما قد ينتهي بسبب فسخه بناءً على طلب أحد طرفيه إذا أخل أحد طرفيه بالتزاماته.

#### أولاً: انتهاء مدة الايجار

وهي النهاية الطبيعية للعقد باعتباره من العقود المستمرة ونظراً للطبيعة الخاصة لعقد الاعتماد الايجاري، فإن نهاية مدة الايجار تفتح أما المستأجر ثلاث خيارات وهي:

1- خيار شراء الأصل المؤجر: ويعتبر هذا الخيار هو الشائع إذ في الغالب هو الغرض الحقيقي الذي من أجله يتم اللجوء للاعتماد الايجاري كوسيلة للتمويل لا سيما إذا كانت الأموال المؤجرة عقارات أو المعدات البطيئة الهلاك.

ويعتبر حق المستأجر في شراء المال المؤجر وعد بالبيع من طرف المؤجر يلتزم بمقتضاه بأن يبيع الأصل المؤجر للمستأجر إذا أعلن هذا الأخير عن رغبته في ذلك خلال المدة المتفق عليها في العقد، وبالشروط المحددة وبهذا لا يلتزم المستأجر في مواجهة المؤجر بضرورة شراء هذا المال كما يلزم المؤجر بإبرام عقد البيع إذا أعلن المستأجر رغبته في الشراء، فإذا امتنع المؤجر عن تنفيذ وعده جاز للمستأجر اللجوء إلى القضاء واستصدار حكم يقوم مقام العقد بعد الوفاء بجميع التزاماته.

2- خيار تجديد عقد الايجار: يجوز للمستأجر وقبل انتهاء عقد الايجار أن يطلب تجديد العقد لفترة ومقابل دفع ايجار يتفق عليه مع المؤجر ويجب أن يكون تجديد العقد صريحاً لأنه يمنع التجديد الضمني إذ ينتهي العقد بانتهاء مدته في جميع الأحوال ولا يحتاج إلى تنبيه المؤجر للمستأجر بانتهاء مدة الايجار لأن المبادرة بطلب التجديد تكون من المستأجر وقبل انتهاء العقد وكما يشترط كتابة عقد الاعتماد الايجاري فإن تجديد الايجار يجب أن يكون مكتوباً بالإضافة إلى اشهاره حسب ما سبق ذكره ليكون حجة على الكافة.

3- خيار رد الأصل المؤجر: إذا انتهت مدة الايجار ولم يختار المستأجر الشراء أو التجديد كان عليه رد الأصل المؤجر بالحالة والشروط المتفق عليها في العقد.

#### ثانياً: فسخ عقد الاعتماد الايجاري

يفسخ عقد الاعتماد الايجاري وفقاً للمادة 13 من الأمر 96-09 السالف الذكر في الحالات التالية:

- 1- عدم قيام المستأجر بسداد الأجرة المتفق عليها في المواعيد ووفقاً للشروط المتفق عليها في العقد.
- 2- إشهار افلاس المستأجر أو إعلان إعساره.
- 3- في حالة القوة القاهرة وهلاك الأصل المؤجر.



كما يستفاد من نص نفس المادة أن آثار الفسخ تتمثل في:

- 1- التعويض الذي يمكن تحديد مبلغه ضمن العقد وفي حالة انعدام ذلك يتم عن طريق الجهة القضائية المختصة وفقا للأحكام القانونية المطبقة على الفسخ التعسفي للعقود في حالة طلب الفسخ من أحد الأطراف.
- 2- حالة الفسخ بقوة القانون يكون للمؤجر حق استرجاع الأصل المؤجر وممارسة امتيازها على أصول المستأجر القابلة للتحويل نقدا وعند الاقتضاء على أمواله الخاصة قصد استرداد الإيجارات المستحقة والغير مدفوعة والتي تستحق في المستقبل.