

Dirassat & Abhath
The Arabic Journal of Human
and Social Sciences



مجلة دراسات وأبحاث
المجلة العربية في العلوم الإنسانية
والاجتماعية

EISSN: 2253-0363
ISSN : 1112-9751

حماية متلقي الفرانشيز في ظل الجهود الدولية -العقد النموذجي-

Protection of franchisee under international efforts - Model contract

بن عزة أمال Benazza AMAL

المركز الجامعي بلحاج بوشعيب -عين تموشنت-

Centre universitaire BELHADJ Bouchaib Ain Temouchent

Amalam062@gmail.com

تاريخ القبول : 2019-05-26

تاريخ الاستلام : 2019-02-18

ملخص:

ابتعدت علاقات التجارة الدولية عن سيطرة القوانين الداخلية، ولهذا ابتدعت قوانين مهنية تلتزم بها، ومن بينها العقود النموذجية التي أضحت وسيلة من وسائل إبرام العقود، ومنها عقد الفرانشيز، الذي يجمع في طياته طرفين مختلفين في كافة المجالات. ولهذا يجب التعرف على العقود النموذجية التي يمكن أن تضمن حماية للمتلقى في عقد الفرانشيز في ظل غياب التشريعات الخاصة بهذا النوع من الاتفاقات من جهة، وتزايد عدد الموردين لهذه الآلية كظاهرة عالمية من جهة أخرى، مع الوقوف على الجهود القانونية الدولية المبذولة في هذا الموضوع باعتباره حديث النشأة.

وعلى ذلك تعد العقود النموذجية وسيلة مرنة في توحيد أحكام المعاملات الدولية لأنها تتفق ومتطلبات التجارة الدولية، فهي تحقق نوعاً من التوازن بين الأطراف، وبالتالي توفر حماية نموذجية للمتلقى الفرانشيز، إلا أنها ليست لها أي صفة إلزامية إذا لم يتم اختيارها من قبل طرفي العقد.

كلمات مفتاحية: عقد الفرانشيز، الحماية، العقد النموذجي، المتلقي، التجارة الدولية

Abstract:

International trade relations have moved away from the control of national laws, and that is why I have created professional laws to which she has committed, including model contracts that have become a means of concluding contracts; like franchise contract, which brings together two different parties in all fields. It is therefore necessary to identify the model contracts that can guarantee the protection of the franchisee in the Franchise contract in the absence of legislation on this type of agreements on the one hand, and the increasing number of suppliers of this mechanism as a global phenomenon on the other hand, while noting the international legal efforts in this subject as a modern Creation.

Model contracts are therefore a flexible means of standardizing international transactions because they conform to the requirements of international trade. They provide a balance between parties and thus provide model protection to the franchisee, but they do not have any mandatory status if they are not selected by both parties to the contract.

Keywords:

Franchise contract, protection, model contract, franchisee, international trade

1. مقدمة:

الاقتصادية بين المتعاقدين، ناهيك عن اختلاف الخبرة والمعرفة بينهما. فإذا كانت الضرورة تقتضي تقييد حرية متلقي الفرائش لصالح المانع لحماية حقوق ملكيته ومعارفه الفنية، فإنّ الضرورات يجب أن تقدّر فلا تقيد حرية المتلقي إلا بالقدر اللازم حتى يتمّ تجنب خلق عدم توازن في العقد، بحيث يصبح عقد الفرائش مجرد وسيلة ظاهرية لضمان حماية للمتلقى.

إذ يحظى موضوع حماية المتلقي في عقد الفرائش بأهمية بالغة تفرض نفسها في الواقع وذلك من الناحيتين القانونية والعملية، من خلال الاهتمام الدولي الكبير بهذا النوع من العقود وبالتالي الاهتمام بالمتلقي كمؤسسة مستقلة داعمة لهذا الأسلوب أمام الانفتاح الذي تعرفه التجارة العالمية من جهة، والتباين الذي تعرفه القوانين المطبقة على هذا النوع من العقود من جهة أخرى.

ولذلك نتساءل: كيف يمكن أن تساعد العقود النموذجية على حماية متلقي الفرائش؟ وكيف يمكن أن تؤثر علاقة الفرائش بحدّ ذاتها على هذه الحماية؟.

ولهذا ستتمّ الدراسة من خلال الاعتماد على المنهج الاستقرائي والتحليلي، والذي يعتمد على رصد وتبويب كافة الجوانب الفقهية التي تعرضت إلى هذا الموضوع بالدراسة، سواء بشكل عام أو خاص، مع تحليل لكل جزئية من الجزئيات للوصول إلى الجانب القانوني.

وقد ارتأينا تقسيم هذه الدراسة إلى جزئين: نتناول في الجزء الأول أنواع العقود النموذجية التي ترد بمناسبة عقد الفرائش، ونعالج في الجزء الثاني أحكام العقد النموذجي الذي جاءت به غرفة التجارة الدولية.

2. أنواع العقود النموذجية:

يعدّ العقد النموذجي أحد صور التعبير عن المعاملات سواء على المستوى الداخلي أو على المستوى الدولي، ولذلك اهتمت الهيئات والمنظمات الدولية بالعقود النموذجية التي ترمم بمناسبة المعاملات التجارية، وسعت إلى توضيح معالمه، بحيث بذلت جهوداً كبيرة في ذلك.

إذ تختلف العقود النموذجية باختلاف الموضوع الذي أعدت من أجله، فقد تكون عقداً خاصاً أعدت مسبقاً لحالة

كان للتحوّل الاقتصادي العالمي الذي رافقه التطور التكنولوجي السريع وحلول عصر العولمة تأثير على ازدياد حركة التجارة الدولية فيما بين الدول والشركات متعددة الجنسيات، مما أدى إلى شعور المؤسسات والمشروعات التجارية الصغيرة بعجزها عن تحقيق أهدافها إذا ظلّت منفردة، وأصبح السبيل الوحيد أمامها هو تجمعها في مواجهة المشروعات الضخمة، فسعت إلى التعاون على جميع المستويات الإنتاجية، وامتد هذا التعاون ليشمل أيضاً عمليات التسويق والتوزيع¹، وهو ما نتج عنه تجمعات اقتصادية يربط فيما بينها مجموعة من العقود والاتفاقات².

ومن هنا ظهرت فكرة عقد الفرائش القائمة أساساً على تبني سياسة اقتصادية متطورة لمواجهة طغيان التكنولوجيا الحديثة، وذلك تزامناً مع تغير طبيعة الممارسات التجارية وفقاً لما تشهده المعاملات في وقتنا الحاضر من غزارة لإنتاج السلع وتمهافت لتقديم الخدمات سعياً لتحقيق أعلى نسب التسويق واختراق للأسواق العالمية.

أضف إلى ذلك أن التطورات العلمية والتكنولوجية التي ظهرت في الميدان التجاري والاقتصادي وما واكب ذلك من سرعة فائقة في إبرام العقود أدى إلى تعدد الطرق والوسائل التعاقدية، مما جعل أمر إجراء دراسة متأنية أو مفاوضة موضوعية لأمر التعاقد صعب التحقيق.

وكان من الطبيعي في ظلّ هذا التطور أن يتمّ توقيع العقود بصورة تلقائية ودون التدقيق في شروط التعاقد، مما أصاب مبدأ الرضائية وبصورة غير مباشرة بشيء من الخلل أعلن عن ظهور صور جديدة من العقود -العقد النموذجي- لم يألفها الفقه القانوني³.

إذ أنّ أهم ما يميز العقود النموذجية عن غيرها أنّها تعدّ مسبقاً وتحدد شروطها سلفاً وفق نمط معين وبصورة تتمكن فيها من مواجهة الظروف الموحدة للتعاقد وتتلاءم والسرعة التي تتميز بها المعاملات في الوقت الحاضر وذلك بهدف توفير الوقت وتقليل النفقات⁴.

وفي غياب الاهتمام بعقد الفرائش من الناحية القانونية، فإنّ التجربة العملية أثبتت أنّ هذا النظام يعاني من ثغرات في البنيان التعاقدية كنتيجة حتمية للتباين في القوة

بعينها، وقد تكون من العقود العامة التي تضعها جماعات مهنية وهيئات دولية أو جمعيات⁵، فكيف تكون هذه العقود عادةً؟.

1.2 العقد التّمودجي الخاص:

ويسمى أيضاً بالعقد التّمودجي الفردي نظراً لانفراد شخص بذاته بتحرير مضمونه ووضع شروطه، فهذا النوع هو ضرورة فرضتها الحياة التجارية والاقتصادية، إذ لا يمكن المناذاة بالتخلي عنه لأنّ له أثر بالغ في الوقوف على مدى الجدوى الاقتصادية للمشروع موضوع المعاملة، كما أنّه يمثل عنصراً فعّالاً في السيطرة على الآثار القانونية والاقتصادية للعقود، إضافةً إلى ما يؤدي إليه من سرعة وسلامة في المعاملات⁶.

غير أنّ الواقع العملي أثبت أنّ الشّروط التي تتضمنها هذه العقود أصبحت تتسم بعدم العدالة نظراً لعدم التّكافؤ في العلم والمعرفة بين المتعاقدين، فأحدهما محترف ذو خبرة فنية عالية يفرض شروطه وفق مصالحه ويشكل بنود العقد بحسب أهدافه ومصالحه، مقابل طرف ضعيف يسعى إلى إبرام هذا العقد للاستفادة من خبرات نظيره، الأمر الذي أسهم في عدم التّوازن بين التزامات الطّرفين ونال من اعتبارات العدالة التي يجب أن تتسم بها العلاقات العقدية في إطار مبدأ سلطان الإرادة وذلك للأسباب التّالية:

- يتولى إعداد هذه العقود مجموعة من الخبراء في مجال المعاملات والذين يقومون بتضمينها عدداً من الشّروط التي تحقق للمتعاقد أقصى انتفاع ممكن، كما تعمل على التّخفيف من قدر المسؤوليات الملقاة على عاتقه مما يؤدي إلى الإخلال بمبدأ المساواة في المراكز بين المتعاقدين.
- غياب الرّقابة الإدارية والقانونية لدى إعداد هذه التّمادج، إعمالاً لقاعدة العقد شريعة المتعاقدين والتي تعدّ من أهم نتائج مبدأ سلطان الإرادة طالما كان هناك محل معين وسبب مشروع⁷.

كما تجدر الإشارة إلى أنّ التّدخل التّشريعي لتنظيم العقود بشكل معين إنّما يمثل نوعاً من أنواع تقييد الحرية التّعاقدية، وينال من اعتبار أنّ الإرادة هي القوة الملزمة للعقد وفقاً لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين، غير أنّ ذلك لم يمنع المشرع الكويتي على سبيل المثال من أن يعتمد إلى ضبط أبعاد هذه المسألة بموجب المادة 51 ق.م لدى تنظيمه للعقد التّمودجي، فقد ورد بالمذكرة الإيضاحية لهذا القانون والمعدّلة بالقانون رقم 15 لسنة 1996، أنّه يفترض علم كل من المتعاقدين بأحكام هذه العقود، إلا أنّه أجاز لكل منهما أن يثبت عدم علمه بها كلها أو بعضها، فإن أفلح في إقامة الدليل فإنّه لا يسري عليه ما لم يعلم

به من أحكام العقد التّمودجي. على أنّ المشرّع حرص على ألا يقرر البطلان إلا إذا كانت الأحكام التي لم يحصل العلم بها أساسية، فإن كانت ثانوية فلا يبطل العقد ويتولى القاضي حسم الخلاف في شأنها وفقاً لمقتضيات العدالة والعرف⁸.

2.2 العقد التّمودجي العام:

وهي العقود التّمودجية التي تعدّها الهيئات الدولية والجمعيات المهنية، فهي وسيلة لتدوين القواعد عبر الدولية، إذ تمثل نموذجاً لمشروع عقد⁹، فهي خير وسيلة للتّوحيد والتّوفيق بين المصالح المتضاربة هذا من جهة، وأداة للتّماشى مع سرعة الحياة التجارية من جهة أخرى.

وعلى أساس ذلك فإنّنا نجد أنّ من أهمها ذلك العقد الذي وضعته غرفة التجارة الدولية (CCI)، حيث كلفت مع نهاية سنة 1993 مجموعة من الأشخاص -خبراء في هذا المجال- بصياغة عقد نموذجي للفرانشيز كباقي العقود الأخرى (عقد الوكالة، عقد التّوزيع...)، وهو عبارة عن وثيقة تتكون من 27 صفحة مع الملحقات، مقسمة إلى 13 قسماً و33 مادة¹⁰.

ومن مميزات هذا العقد أنّ الجهة التي نظمتها هي هيئة مستقلة ذات خبرة عالية، هدفها الأساسي هو تعزيز التّعامل في مجال التجارة الدولية وجعله أكثر استقراراً وفق قواعد معروفة للأطراف. ولذلك فإنّ وضع شكل نموذجي لعقد الفرانشيز يعتبر - عند الاتفاق على استعماله - قانوناً استقر أطراف العقد على اختيار شروطه لتنظيم تعاملاتهم.

فهذا العقد التّمودجي جاء ليراعي حقيقة نشاط الفرانشيز في الحياة العملية، محاولاً البحث عن حلول للمشاكل التي تصادف كلا الطّرفين، مع مراعاة مطابقة هذه الحلول لاحتياجات التجارة الدولية، إذ يعتبر بدايةً كأنه عقد تعاون، بحيث تصبح هذه الوثيقة بمثابة دليل للأطراف يتمّ الاسترشاد به، فتوجب على المتعاقدين التّعامل على أساس أنّ لديهم مصلحة مشتركة بصفة عامة، ولذلك قام محررو العقد التّمودجي الصادر عن غرفة التجارة الدولية بوضع الأساسيات التّالية¹¹:

- العقد التّمودجي هو عقد متوازن يتضمن فوائد قانونية للمتلقّي والمنح.
- العقد التّمودجي مخصص للتّجارة الدولية دون أي تحديد جغرافي.
- العقد التّمودجي ليس أول مسودة قانونية وطنية أو دولية لعقد الفرانشيز.

الدولية السّماح للمحكم باللّجوء لقواعد Lex mercatoria، إذ يجد فيه المحكمون الدوليون الحلول للمنازعات المطروحة أمامهم، ولكن يجب أن يتماشى ذلك مع وجود قبول عام لدى الأطراف. كما أنّ تطبيق قواعد UNIDROIT على العقود الدولية يعطي أهمية كبيرة ومتزايدة، إذ أنّ اختيار هذه المبادئ يعكس إرادة محرري العقد التّمودجي في وضع توازن بين الطّرفين عن طريق مجموعة من القواعد القانونية المحايدة، إلا أنّ تطبيق تلك القواعد لا يكون إلا في الحالة التي يستبعد فيها الأطراف اختيار قانون محايد¹³.

كما يلاحظ من خلال المادة 32 الفقرة ب أنّ هذا النص جاء بشكل عام إذ أنّ اختيار قانون كمثل البلجيكي، الفرنسي، الأمريكي يطرح أسئلة كثيرة حول شكل العقد، ومدته، واللّغة المكتوب بها، وتنفيذه... طبقاً لهذا القانون. فالأطراف الذين يختارون تطبيق المادة 32/ب من العقد التّمودجي للفرانشيز يجب أن يضعوا في الحسبان أنّ هذا العقد وضع ليخضع لقواعد Lex mercatoria. فمن الضّروري أن يراعي الطرفان عند اختيار أي قانون ليخضع له العقد، من أنّه لا يتعارض مع الشّروط المختلفة الموجودة في العقد التّمودجي، كما عليهم التّأكد من أنّ الشّروط المختارة لا تتعارض مع القواعد الأمره لهذا القانون. فاختيار أي قانون من قبل الأطراف يجب أن يسجل على الأقل¹⁴:

- أ- تواجد نظام يحمي المانح أو المتلقي في القانون المختار.
- ب- تواجد قواعد خاصة لتكوين عقد الفرانشيز ابتداءً من الالتزامات قبل التّعاقدية....

3.2 تزويد متلقي الفرانشيز بعناصر النّجاح:

إنّ النّجاح مرتبط بشهرة العلامة التّجارية ومتصل بالمعرفة الفنية وبخصائص المنتجات، إذ يجب على المانح نقل هذا النّجاح إلى المتلقي حتى يتمّ تكييف العقد بأنّه عقد فرانشيز. ولذلك سنستعرض كل حالة على حدا:

أ- العلامة المشهورة:

يجب على المانح أن يضع العلامة التّجارية في حيازة المتلقي، ولذلك يشترط في المادة 1/3 من العقد التّمودجي أنّه على المانح التّنازل للمتلقي وطوال فترة التّعاقد وفي نفس المحل عن الحقوق التّالية:

- الحق في استعمال حقوق الملكية الفكرية، كما عليه أن يصرح:

1. أنّه مالك للحق المتعلق بالاسم التّجاري، والعلامة التّجارية والخدمية، وبراءة الاختراع.

- العقد التّمودجي يأخذ بعين الاعتبار مختلف النصوص التي جاء بها تقنين السلوك الأوربي، إذ يوجد فيه مجموعة من المبادئ ذات أهمية كبيرة يمكن استخدامها في صياغة دليل لغرفة التّجارة الدولية، هذه الأخيرة التي تحتفظ بخصوصيتها في هذا المجال.
 - العقد التّمودجي يسلط الضوء على أساسيات عقد الفرانشيز وبالتحديد المسألة المتعلقة بالتوزيع.
 - يوضح العقد التّمودجي أهمية شبكة الفرانشيز.
 - العقد التّمودجي يمثل اتفاقية وحيدة وخاصة.
 - العقد التّمودجي يمنح المتلقي حقوقاً حصريّة.
3. أحكام العقد التّمودجي لغرفة التّجارة الدولية:

لقد جاء العقد التّمودجي الذي أوجدته غرفة التّجارة الدولية بمجموعة من الأحكام لتساعد على توفير حماية للمتلقي، إذ يظهر هذا التّمودج مجموعة من الالتزامات التي تقع على عاتق المانح، إضافةً إلى بعض المبادئ الأساسية والتي سيتمّ ذكرها كالآتي:

3.1 القانون الواجب التّطبيق:

في هذا الشّأن اقترحت غرفة التّجارة الدولية في المادة 32 من العقد التّمودجي للفرانشيز تطبيق القواعد القانونية المعروفة في مجال التّجارة الدولية، وتطبيق المبادئ الأساسية الموضوعية من طرف المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص حول العقود التّجارية الدولية UNIDROIT كقوانين واجبة التّطبيق على منازعات عقد الفرانشيز، وكما يمكن أن يخضع هذا العقد لقانون الدولة التي يختارها الطّرفين إما لإبرام العقد، أو التّسليم...¹².

إذ نرى من خلال هذه المادة أنّ محرري العقد التّمودجي ورغبة منهم في وضع توازن بين طرفي العقد المختلفين من حيث الثّقافة القانونية، عمدوا إلى منحهم عدة خيارات، إذ ليس من العدل فرض قانون أحد الطّرفين ليطبق على العقد، والذي غالباً ما يكون قانون المانح باعتباره هو من كان يحزر عقد الفرانشيز.

إذ يلاحظ من خلال الفقرة أ من المادة 32 أنّها تحيل على النظام المعروف في التّجارة الدولية، وهو نظام قائم على أعراف وعادات يعترف لها بأهميتها وجدارتها وتجاوبها مع ظروف وخصوصيات ومتطلبات العلاقات التّجارية الدولية، بحيث لا يترك للأطراف حرية مفرطة لاختيار القانون المطبق على العقد حتى لا يكون هناك أي تعسف من الطرف الأقوى. وفي هذا الشّأن جاء في نصّ المادة 1/17 من نظام تحكيم غرفة التّجارة

الشروط عادة تحت غاية "ضمان الجودة"، فأتاح إمكانية للاختيار بين أحد الشرطين وتفادي الشرط الآخر:

- الشرط الأول: يُلجأ لهذا الشرط في الحالة التي يتمسك فيها بعدم فقدان الحماية والفائدة التي يوفرها نظام الاستثناء رقم 99/2790، والذي بموجبه يكون المتلقي حراً في شراء البضائع من مؤددين غير المورد الذي يختاره المانح، بشرط احترامه الجودة المطلوبة من المانح.¹⁸

- الشرط الثاني: لا يؤخذ بهذا الشرط سوى في الحالة التي لا يطرح فيها هذا العقد أي مشكلة بخصوص قانون المنافسة، إذ يلتزم المتلقي هنا بالتزود بالمنتجات فقط من الأشخاص الذين حددهم المانح.

4.3 ثمن إعادة البيع:

طرح العقد النموذجي أيضاً مشكلة تحديد ثمن إعادة البيع وكحل لذلك أوجب شرطين يمكن الخيار بينهما:

1- إذا كانت الالتزامات التعاقدية متوافقة مع ما قرره نظام الاستثناء رقم 99/2790، ففي هذه الحالة يكون المتلقي حراً في تحديد ثمن إعادة البيع.

2- الخيار الثاني لا يطبق إلا في الحالة التي يقرّر فيها الأطراف عدم تطبيق نظام الاستثناء رقم 99/2790، ففي هذه الحالة على المتلقي احترام ثمن إعادة البيع الذي يفرضه المانح.

5.3 رقابة تطوير عناصر النجاح:

جاءت المادة 15 من العقد النموذجي لتلزم المانح بإرسال عمال للاهتمام بمراقبة عمل مشروع المتلقي وذلك طوال فترة التعاقد، كما تلزمه بالتدخل عند مواجهة المتلقي لأية مشاكل لإعطاء النصح وإيجاد الحلول¹⁹، لأنّ هناك مصلحة مشتركة بالنسبة للشبكة، وإنّ تقصير أحد الأطراف يمكن أن يؤثر على باقي الأعضاء.

حيث جاء في مضمون هذه المادة أنّه على المانح أن يبعث ممثلاً عنه لمركز نشاط المتلقي وذلك بحسب الفترات التي يتم اختيارها في العقد وطوال مدة التعاقد، كما على المانح الاستجابة لكافة طلبات المتلقي فيما يتعلق بتقديم النصح والإرشاد.

6.3 فضّ النزاع في العقد النموذجي للفرانشيز:

ورد في العقد النموذجي مجموعة من الشروط تمنح المتعاقدين حرية اختيار الطريقة التي يتم بها فضّ النزاعات فيما

2. أنّ الاسم التجاري، والعلامة التجارية

والخدمية، وبراءة الاختراع مسجلة وطنياً.

3. أنّه ليس للغير أي حق في استخدام الحقوق

المرخص بها في المجال الإقليمي للمتلقي.

4. أنّه ليس له علم وقت إبرام العقد عن أي

عمل أو إجراء متخذ بخصوص الاسم التجاري، والعلامة التجارية أو الخدمة، وبراءة الاختراع.

- أن يضمن المانح الحماية للمتلقي وإمكانية تطوير المشروع في الداخل والخارج، وأن يتكفل بإعادة تسجيل العلامة التجارية والخدمية، والاسم التجاري، وبراءة الاختراع في مجاله الإقليمي وعلى حسابه الخاص طيلة مدة العقد.

- أن يضمن للمتلقي حصرية الاستعمال في المجال الإقليمي التابع لهذا الأخير، إذ تنص المادة 5/1 من العقد النموذجي أنّه يجب على المانح عدم مباشرة أي نشاط في المنطقة الحصرية للمتلقي، وعدم الترخيص لأي شخص آخر بالاستثمار في ذات المنطقة.

ب- المعرفة الفنية:

- يجب أن يذكر المانح للمتلقي كافة المعلومات المتعلقة بهذا الترخيص.

- إذا وجد هناك التزام بالتسليم فإنّ المتلقي هو الذي يتحمل الأعباء والتكاليف.

- أن يضمن الاستعمال الجيد للمعرفة الفنية من قبل المتلقي، ويتم ذلك من خلال تقديم النصح والإرشاد لهذا الأخير في الوقت الذي يحضر فيه لافتتاح مشروعه وطوال فترة التعاقد¹⁵.

- التزامه بكل ما يتعلق بنقل المعرفة الفنية وتطويرها طيلة مدة العقد¹⁶.

ت- المنتجات:

وهي الحالة التي يكون فيها المانح والمورد على علاقة بالعقد فهنا يلتزم هذا المانح بتزويد المتلقي بالمنتجات بحسب شروط البيع وبثمن عادل وغير تعسفي، حيث جاء في المادة 1/18 من العقد النموذجي للفرانشيز: "يلتزم المانح بتوريد المنتجات للمتلقي أو يضمن له أنّ هذه المنتجات ستورد له لاحقاً بعد... أيام من استلام الطلب".

3.3 شرط الشراء الإجمالي:

أوجد العقد النموذجي حلاً لشرط الشراء الإجمالي الذي يدفع المتلقي لصرف الكثير من الأموال لجلب منتجات قد يستطيع التزود بها من الأسواق المحلية¹⁷ -يدرج المانح هذه

ثانياً- إنَّ المحكم على خلاف القاضي لا يلزم أن يكون رجل قانون، وبالتالي فالأطراف يمكنهم اختيار محكم له خبرة في مجال الفرانكيز²³، فقد يكون مهندساً أو رجل أعمال مما يجعله قادراً على فهم وإدراك طبيعة النزاع، فالمحكومون يتمتعون بصفات عالية من أجل الفصل في المنازعات التي تعرض عليهم، كما أنَّ تخصصهم المهني يسمح لهم بحل المشاكل ذات الطابع الفني الدقيق دون أن تكون هناك أية حاجة للاستعانة بالخبراء مما يعدُّ أكثر ملائمة لاحتياجات الحياة العملية²⁴.

ثالثاً- يحرص أطراف عقود التجارة الدولية على سرية ما تتضمنه هذه العقود من شروط، خاصةً في عقد الفرانكيز وما يتضمنه من كشف للأسرار الصناعية والمعرفة الفنية التي لا تتمتع بحماية قانونية خاصة²⁵، فيعتمد مالكيها على الكتمان وإحاطتها بسياجٍ من السرية عن طريق الاتفاق الذي يجمعه بالمتلقي، فإذا عرفنا أنَّ علنية الجلسات والمرافعات تعتبر من أسس النظم القضائية، لبدأ واضحاً أهمية النص في مثل هذه العقود على اختيار التحكيم وسيلة لفصل النزاعات، حيث لا يوجد مبدأ العلنية فيمكن النظر في النزاع على جلسات لا يحظرها سوى طرفي الخلاف وممثلهم²⁶.

ففي إحدى قضايا التحكيم المتعلقة بعقد فرانكيز للتصنيع بين الشركة الألمانية والشركة الفرنسية والتي نص فيها العقد على تسوية المنازعات عن طريق تحكيم الحالات الخاصة في فرنسا، وبالذات نصّه على أنَّ هيئة التحكيم تفصل في النزاع وفقاً لقواعد القانون الدولي. ونظراً لإنهاء الشركة الألمانية للعقد دون إخطار مسبق ودون موافقة الشركة الفرنسية، تمَّ تشكيل هيئة تحكيم للفصل في مدى صحة ذلك الإنهاء وتحديد التعويضات المستحقة عند عدم صحته، ولقد انتهت هيئة التحكيم بالإجماع إلى إدانة الشركة الألمانية وإلزامها بدفع تعويض إلى الشركة الفرنسية عن الإنهاء التعسفي للعقد²⁷.

لكن الشركة الألمانية لم تتقبل حكم التحكيم حيث طعن فيه بالبطلان أمام محكمة باريس استناداً إلى عدم احترام المحكمين لحدود مهمتهم ومخالفتهم لمبدأ المواجهة. والمهم في الأمر أنَّ هيئة التحكيم قد فصلت في النزاع وفقاً للقانون الفرنسي، على الرغم من اتفاق الأطراف على تطبيق قواعد القانون الدولي وعدم تطبيق قانون داخلي بدلاً منه. غير أنَّ المحكمة رأت أنَّ المحكمين قد طبقوا فعلاً تلك القواعد، وبالتالي حكمت في هذا الشأن بأنه طالما أنَّ شرط التحكيم والذي يثير قواعد القانون الدولي يفرض على المحكمين تطبيق القانون التجاري Lex mercatoria والمعروف بمجموعة المبادئ العامة للقانون والأعراف التي تمَّ استيعابها وتطبيقها في إطار التجارة الدولية

بينهم، ولذلك توجب المادة 33 من العقد النموذجي أن أيّ خلاف بين الطرفين في هذا العقد يمكن حله إما باللجوء إلى التحكيم لفض النزاع وذلك وفق نظام التحكيم الصادر عن غرفة التجارة الدولية -وهو الحلّ العملي المطبق في أغلب العقود-، أو يتمّ تسوية الخلاف عن طريق القضاء.

1.6.3 اللجوء إلى التحكيم:

يلعب التحكيم دوراً كبيراً في حلّ الخلافات الناجمة عن عقد الفرانكيز، مادام الهدف الأساسي للمحكم هو البحث عن تطبيق العدالة، وذلك بعكس القاضي الذي يلتزم أولاً بتطبيق القانون. وفي هذا المقام نجد أنَّ الأغلبية تلجأ إلى التحكيم كوسيلة لفض النزاع، الذي أصبح كنظام قضائي وحيد في مجال المعاملات الدولية وصار أقرب إلى قضاء ملزم ودائم.

فاختيار وضع شرط التحكيم كحل للمشاكل التعاقدية في العقد النموذجي للفرانكيز كان وسيلة لتجنب الحاجة لإقامة اتفاق جديد بين الطرفين عند قيام النزاع، ولذلك أوجدت المادة 1/33²⁰ أنَّ الحل للنزاعات القائمة في عقد الفرانكيز هو اللجوء للتحكيم المؤسسي لغرفة التجارة الدولية، حيث يضمن هذا النوع حماية للأطراف عن غيره من أنظمة التحكيم الأخرى. فهذا الشرط نجدّه وبصفة غير مباشرة يوفر قدرماً من المزايا للمتلقي يمكن أن تسهم في وضع قاعدة حمائية له، نذكر أهمها:

أولاً- إنَّ رغبة أطراف عقد الفرانكيز في اللجوء إلى التحكيم، تكون دافعاً لتفادي طرح النزاع على القضاء مع ما تنسم به إجراءات التقاضي من بطء وتعقيد، علاوة على احتمال إطالة أمد المنازعة بسبب تعدد درجات التقاضي وإمكانية الطعن في الأحكام، وتقديم إشكالات التنفيذ، والمماطلة التي تحقق القول بأنَّ العدالة البطيئة نوع من الظلم. فاتفاق الطرفين على التحكيم يكشف عن رغبة في حسم ما قد يثور بينهما من خلافات، وينزع إلى حد كبير صفة الخصومة ويقضي على وسائل المماطلة والتعقيد²¹.

إذ نجد في الغالب أنَّ طرفاً هذا العقد ينتميان إلى جنسيات مختلفة وأنظمة قانونية متباينة، تجعل عسيراً خضوع طرف لقانون بلد الطرف الآخر الذي هو ثمرة ثقافة وحضارة غريبة عنه²²، وهو ما يصب في مصلحة المتلقي الذي يجتنب التعرض لأحكام صادرة عن القضاء الأجنبي خاصةً وأنّه يكون مجبراً على التعاقد مع صاحب التقنية لعدم وجود البديل، إضافةً إلى كون التشريعات الوطنية تعجز عن توفير الحلول الملائمة لمثل هذا النوع من العقود.

3.6.2 اللجوء للقضاء:

من الأمور المتعارف عليها في القوانين الوطنية أنّ الأطراف لهم الحرّية في اختيار القضاء الذي يتمّ اللجوء إليه عند وقوع النزاع، حيث يمكن اللجوء لقضاء دولة المانح أو الملتقي أو أي بلد آخر. هذه الحرّية في الاختيار دفعت للتعرف على ما ورد في المادة 17 من اتفاقية بروكسل³¹، والتي ترى أنّه إذا اتفق الأطراف على إحالة النزاع القائم بينهما للمحكمة التابعة للدولة التي يقيم فيها أحدهما، فإنّه يكون لهذه المحكمة وحدها أمر فضّ هذا النزاع، على أساس أنّ امتداد اختصاص المادة 17 من اتفاقية بروكسل تكون محدودة من جهة بمكان إقامة الطرفين، ومن جهة أخرى بالإجراءات المتخذة وطبيعة النزاع الدولي القائم.

إذ تكون المحكمة التجارية هي المختصة إذا كان طرفا عقد الفرانشيز من التجار، كما أنّ المبدأ هو الإحالة لمحكمة مكان إقامة المدعى عليه، أو الاختيار بين³²:

- إذا تعلق الأمر بعقد فرانشيز تُوزع فالمحكمة المختصة هي محكمة مكان التسليم أو محل قيام الملتقي بمزاولة نشاطه.

- إذا تعلق الأمر بعقد فرانشيز للخدمات فالمحكمة المختصة هي محكمة محل تنفيذ الخدمة.

غير أنّه نادراً ما يحدث أن ينص في عقد الفرانشيز على اللجوء للقضاء في المنازعات التي تنشأ عن هذا العقد، وذلك لعدة أسباب أهمها صعوبة تحديد القانون الواجب التطبيق على موضوع النزاع. لكن ما يجدر الإشارة إليه أنّ اللجوء لقضاء الدولة باختيار المادة 1/33/ب لا يستثني اللجوء للتحكيم عن طريق وضع أمر لجوء الأطراف لاتفاق التحكيم كملحق في العقد.

ولذلك فإنّ المادة 2/33 من العقد النموذجي تشير صراحةً إلى إمكانية تدخل القضاء بشأن اتخاذ الإجراءات التحفظية³³، إذ أنّ محرري العقد النموذجي يرون أنّ اللجوء للتحكيم لا يعني التنازل عن اللجوء للقضاء للتدخل بإجراءات تحفظية أو استثنائية والعكس صحيح³⁴.

ويمكن القول أنّه بالإضافة إلى المبادئ التي يتميز بها العقد النموذجي الذي وضعته غرفة التجارة الدولية عن غيره، فإنّه يختلف عن قواعد تقنين السلوك التي وضعتها اتحادات الفرانشيز، فهذه الأخيرة لا تستطيع أن تضع أسباباً للقاعدة القانونية، إذ تعمل على إظهار حسن نية الطرفين لتمكينهم من معرفة الأخطاء المرتكبة في اتفاهم، باعتبارها دليلاً يسترشد به الطرفان خلال مرحلة المفاوضات، لكن تبقى الفائدة منها محدودة بغياب الدقة المرتبطة بالإدراك. أما عن العقد النموذجي

والتي تتمتع بالجزء في القضاء الداخلي، فإنّ هيئة التحكيم لا تكون قد تجاهلت شروط مهمتها لأنّها أخذت بعين الاعتبار تفسير العقد طبقاً للعادات والأعراف السارية في القطاع محل النزاع²⁸.

وفي إطار إجراءات التحكيم يجب أن يتمّ تحديد فيما إذا كانت الأطراف المرتبطة بشرط التحكيم هم نفس الأشخاص الذين وقّعوا على عقد الفرانشيز، إذ يجب الأخذ بعين الاعتبار الآثار القانونية لاتفاق التحكيم على الغير، ولذلك يوجد 3 حالات²⁹:

أ- الشراكات التابعة لنفس المجموعة:

ادعى أحد الأطراف -شركة تابعة لنفس المجموعة الموقعة على عقد الفرانشيز- في قضية معروضة للتحكيم أنّه لم يوقع العقد الذي يحتوي على شرط التحكيم والوارد في عقد الفرانشيز، لكن ادعاؤه قوبل بالرفض، لأنّ نظام التحكيم في غرفة التجارة الدولية يرى أنّه في حال تواجد اتفاق تحكيم فعلى المحكمين أن يوضحوا أنّهم طبقوا المبادئ المتعلقة بالعقد -إذ يجب على المحكمين احترام الأساس الذي قادهم إلى تطبيق القانون المختص والمنطلق من العقد الذي التزم به الأطراف-، وبالتالي فإنّ الأطراف في عقد الفرانشيز هم وحدهم المعنيون بشرط التحكيم، وأنّ الشراكات المكونة لنفس المجموعة تكون مرتبطة بنفس العقد الموقع من أحدهم.

ب- التوكيل:

يستطيع الطرفان توقيع عقد فرانشيز بالاستعانة بوكيل لإبرام العقد، وبالتالي وحده الوكيل هو الطرف في اتفاق التحكيم.

ت- نقل اتفاق التحكيم:

يتعلق ذلك بنظرية التنازل عن العقد -أحد الأطراف الموقعة على عقد الفرانشيز المانح أو الملتقي يقوم بنقل العقد للغير- إذ يجب تحديد الأطراف المعنية باتفاق التحكيم حال تكوين العقد.

هذا وبشأن تحديد مكان التحكيم فقد نصت المادة 1/33 أنّ على الأطراف ذكر مكان التحكيم صراحةً، وإذا تمّ السكوت عن ذلك فيكون لمحكمة التحكيم الدولية التابعة لغرفة التجارة الدولية تحديد المكان، أو يمكن أن يحيل الأطراف موضوع فضّ النزاع واختيار مكان هذا الأخير لغرفة التجارة الدولية وذلك بتغيير صياغة الشرط³⁰، على أساس أنّ أيّ خلافٍ أو نزاع في المستقبل يعرض مباشرة على نظام التحكيم التابع لغرفة التجارة الدولية بباريس.

وتعدد صورها ومجالاتها من جهة أخرى، على أن يتمتع هذا القانون بقدر كبير من المرونة والتفصيل بحيث يمكنه أن يتلاءم مع الظروف المتغيرة للتجارة الدولية.

- اعتماد أسلوب عادل في عملية المفاوضات قائم على فكرة مثالية أساسها الأخذ والعطاء حيث على كل طرف أن يلتزم بجانب من الموضوعية إرضاء للطرف الآخر وذلك للوصول إلى تسوية واتفق متوازن وعادل يحقق المنفعة المشتركة لهما - إذ أن هذا الجانب من التفاوض هو أقرب للعدالة.
- أهمية دعوة الهيئات القانونية المختصة لمناقشة صياغة قانون لعقد الفرانشيز ينظم كافة المسائل القانونية المتعلقة به وفق مبادئ قانونية تعمل على تحقيق الاستقرار والتجانس بين أطراف العلاقة التعاقدية

فهو يعطي حلولاً مسبقة للصعوبات التي يمكن أن تحدث خلال مرحلة تنفيذ العقد، وذلك بخلاف قواعد تقنين السلوك التي تعطي إحالة للقضاة بحيث يمكن لهم الرجوع إليها للاستئناس بها. وبالتالي فإن قواعد تقنين السلوك لا تستطيع تعويض العقود النموذجية التي تكتسي طابعاً قانونياً³⁵.

كما أن سبب اعتراض غرفة التجارة الدولية على الأخذ بما اقترحت بعض اتحادات الفرانشيز في كون العقد النموذجي ليس نظاماً مستتراً من أجل توفير حماية للطرف الضعيف، فهو نظام يعطي سلطة غير قابلة للتزاع، ويمنح فرصة لوضع خصائص عقد الفرانشيز وتأمين الحلول المتوازنة، ولذلك يتساءل الأستاذ ديدى ماتري (Didier MATRAY) فيما إذا ظل هناك محل لتدخل المشرع مع وجود العقد النموذجي لغرفة التجارة الدولية³⁶.

4. الخاتمة:

خلصنا في الأخير إلى أن العقد النموذجي يهدف لإعادة التوازن بين المتعاقدين دون تدخل للمشرع في ذلك، على أن يراعى عند الأخذ بما جاء به العقد النموذجي ضمان حماية لمختلف المصالح المعنية، وذلك تجسيدا لرغبة الطرفين في إيجاد قواعد تحكم علاقتهم وتتسم بالعدالة بالنسبة للجميع.

وعلى ذلك فإن بنود عقد الفرانشيز يمكن أن تحل محل الاتفاقيات الدولية والقوانين الوطنية وتصبح قانون المتعاقدين إذا روعي في صياغة العقد الاعتبارات التي أشرنا إليها سابقاً، واتبعت الأصول الفنية والتنفيذية واعتمد ما بذل من جهود دولية لتحقيق الهدف من أسلوب الفرانشيز.

فالتنظيم التعاقد الذي جاء به العقد النموذجي يغني الأطراف عن اللجوء إلى أي قانون آخر فهو وحده كافٍ لحكم كافة جوانب عقد الفرانشيز، وبالتالي توفير حماية نموذجية للمتلقي.

وعلى إثر النتائج السابقة فإن الدراسة تنتهي إلى التوصية:

- ضرورة وجود تشريع دولي موحد لعقد الفرانشيز يستمد قوته الملزمة من الطابع الثابت لقواعده القانونية ليواكب تطور هذا العقد وفقاً لما يطرحه من قضايا حيوية، وليتماشى مع فكرة استقلال هذه التجارة العالمية الحديثة بقانونها الموضوعي المتناسب مع نطاقها من حيث خصوصية أطرافها من جهة،

5. المراجع:

الكتب:

- 1- حسني محمود عبد الدايم، العقود الاحتكارية بين الفقه الإسلامي والقانون المدني -دراسة مقارنة-، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
- 2- سمير عبد السميع الأودن، التحكيم في عقد ترخيص استغلال المعرفة التقنية، دار الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2010.
- 3- طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997.
- 4- عمر محمد عبد الباقي، الحماية العقدية للمستهلك دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون، ط2، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008.
- 5- محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ب.م.ن، 2009.
- 6- مختار أحمد البريري، التحكيم التجاري الدولي دراسة خاصة للقانون المصري الجديد (بشأن التحكيم في المواد المدنية والتجارية)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.

الرسائل الجامعية:

- 2- Didier FERRIER, Contrat modèle de franchise internationale de la CCI: les obligations du franchiseur, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001.
- 3- Didier MATRAY, introduction générale, le contrat de franchise, séminaire organisé à Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001.
- 4- Emmanuel JOLIVET, Loi applicable et règlement des différends dans le contrat modèle de franchise internationale CCI, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001.

6. الهوامش:

qu'aux principes UNIDROIT sur les contrats du commerce, international.

B: Le Contrat est soumis aux lois du -pays de..."

¹³ Emmanuel JOLIVET, Loi applicable et règlement des différends dans le contrat modèle de franchise internationale CCI, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001, p161.

¹⁴ Ibid, p163.

¹⁵ Didier FERRIER, Contrat modèle de franchise internationale de la CCI: les obligations du franchiseur, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001, p136.

¹⁶ إذا أدخل المرخص أي تحسينات على هذه المعلومات وطورها فعليه نقلها فوراً للمرخص له الذي يلزم بتطبيقها دون دفع أي تكاليف إضافية، وهو ما جاء في المادة 15 من العقد النموذجي.

¹⁷ Claude VERBRAEKEN, op. cit., p151.

¹⁸ L'article 19.A: "De manière à assurer une haute qualité de service et une efficacité maximale en matière de prix, le franchisé s'adressera de préférence au franchiseur et/ou aux fournisseurs sélectionnés par le franchiseur mais le franchisé est libre d'acheter les Produits auprès d'autres fournisseurs à condition qu'ils respectent strictement les spécialisations de qualité du franchiseur telles que mentionnées dans l'Annexe 10 et que le franchisé puisse démontrer, à la satisfaction raisonnable du franchiseur, que l'uniformité et la qualité requise des Produits est maintenue".

- 1- ياسر سامي قرني، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية -دراسة مقارنة-، رسالة دكتوراه، القاهرة، 2005.
- 2- ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة دكتوراه، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2007.

Ouvrages :

- 1- Gérard DELTEIL, Choisir Sa formule en franchise, Editions Rebondir, Canada, 2000.
- 2- Jean-Marie LELOUP, La Franchise Droit et Pratique, 4^e édition, Delmas.

Séminaire :

- 1- Claude VERBRAEKEN, Contrat modèle de franchise internationale de la CCI: les obligations du franchisé, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001.

¹ إذ لم يعد الموزع مجرد أداة وصل بين المنتج والمستهلك، بحيث تغير دوره بشكل أساسي في ظل التقدم التكنولوجي الأمر الذي دفع إلى وجود أشكال جديدة من عقود التوزيع لم تكن معروفة من قبل ومنها عقد الفرانشيز، أنظر: ياسر سامي قرني، دور عقود الامتياز التجاري في نقل المعرفة الفنية -دراسة مقارنة-، رسالة دكتوراه، القاهرة، 2005، ص 4.

² ياسر سيد محمد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، رسالة دكتوراه، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2007، ص أ.

³ عمر محمد عبد الباقي، الحماية العقدية للمستهلك دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون، ط2، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2008، ص316.

⁴ نفس المرجع، ص325.

⁵ حسني محمود عبد الدايم، العقود الاحتكارية بين الفقه الإسلامي والقانون المدني -دراسة مقارنة-، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص101.

⁶ نفس المرجع، ص102.

⁷ عمر محمد عبد الباقي، المرجع السابق، ص324.

⁸ نفس المرجع، ص325.

⁹ طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997، ص50.

¹⁰ Claude VERBRAEKEN, Contrat modèle de franchise internationale de la CCI: les obligations du franchisé, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001, p143.

¹¹ Didier MATRAY, introduction générale, le contrat de franchise, séminaire organisé a Liège, Vendredi 29 septembre 2000, Bruylant, Bruxelles, 2001, p13.

¹² L'article 32 A: "Le Contrat est soumis aux règles et principes de droit généralement reconnus en matière de commerce international ainsi

l'autre pour une raison tenant au Contrat, pourra engager une action devant toute juridiction compétente pour satisfaire sa demande".

³⁴ Emmanuel JOLIVET, op. cit., p173.

³⁵ Didier MATRAY, op. cit., p15.

³⁶ Ibid, p14.

¹⁹ L'article 15.2: "Un représentant de la force de vente du Franchiseur rencontrera le Franchisé dans si Locaux au moins ... fois par an pendant toute la Durée du Contrat".

L'article 15.4: "Sans préjudice, de ce qui suit, le Franchiseur devra répondre aux demande raisonnables du Franchisé en matière d'assistance et de conseil.

Le Franchiseur fera en sorte que toutes les personnes ayant des responsabilités de direction dans l'Activité du Franchisé puissent, de temps à autre, obtenir une formation supplémentaire si cela s'avère nécessaire (à moins que la dernière ait déjà été fournie au cours de l'année de visite), étant précisé que le Franchisé supportera les frais de déplacement et de séjour ainsi que la redevance de formation perçue par le Franchiseur".

²⁰ L'article 33.1.A: "Sous réserve des stipulations de l'Article 33.2, tous différends découlant du présent contrat ou en relation avec celui-ci seront tranchés définitivement suivant le Règlement d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale par un ou -plusieurs arbitres nommés conformément à ce Règlement. Le lieu de l'arbitrage sera et la procédure se déroulera en langue

33.1.B Tout différend survenant directement ou indirectement à propos du Contrat sera réglé de manière définitive par les juridictions de.....".

²¹ مختار أحمد البريري، التّحكيم التجاري الدولي دراسة خاصة للقانون المصري الجديد (بشأن التّحكيم في المواد المدنية والتّجارية)، دار النهضة العربيّة، القاهرة، 1995، ص8.

²² نفس المرجع، ص10.

²³ Gérard DELTEIL, Choisir Sa formule en franchise, Editions Rebondir, Canada, 2000, p98.

²⁴ سمير عبد السميع الأودن، التّحكيم في عقد ترخيص استغلال المعرفة التقنية، دار الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2010، ص218.

²⁵ محمد حسين منصور، العقود الدولية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ب.م.ن، 2009، ص482.

²⁶ مختار أحمد البريري، المرجع السابق، ص11.

²⁷ سمير عبد السميع الأودن، المرجع السابق، ص281.

²⁸ نفس المرجع، ص282.

²⁹ Emmanuel JOLIVET, op. cit., p166.

³⁰ L'article pourrait être: "... tous différends découlant du présent contrat ou en relation avec celui-ci seront tranchés définitivement suivant le Règlement d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale de Paris...".

³¹ Emmanuel JOLIVET, op. cit., p171.

³² Jean-Marie LELOUP, La Franchise Droit et Pratique, 4^e édition, Delmas, p159.

³³ L'article 33.2: "Nonobstant les stipulation de l'Article 33.1, la partie qui aura besoin d'une intervention judiciaire urgente à l'encontre de