

جامعة عبد الرحمان ميرة \_ بجاية \_  
كلية الحقوق والعلوم السياسية  
قسم القانون الخاص

النظام القانوني لعقد بيع العلامة في  
التشريع الجزائري

مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق  
شعبة القانون الخاص  
تخصص: القانون الخاص الشامل

إشراف الأستاذ  
كركادن فريد

من إعداد الطالبتين:

مهلب ليدية  
مرادي ليندة

لجنة المناقشة

-الأستاذة لخضيرى وريدة.....رئيسا  
-الأستاذ كركادن فريد.....مشرفا  
-الأستاذ العايبي البشير.....ممتحنا

السنة الجامعية 2014-2015

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

قال الله تعالى:

"يَرْفَعُ اللّٰهُ الَّذِیْنَ اٰمَنُوْا مِنْكُمْ وَالَّذِیْنَ اٰتَوْا الْعِلْمَ دَرَجٰتٍ"

الآية 11 من سورة المجادلة

# كلمة الشكر

الحمد لله الذي علم بالقلم، علم الإنسان ما لم يعلم، والحمد لله الذي أثار لنا دروب العلم  
والمعرفة وأعاننا على إنجاز هذا العمل.

نتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا  
العمل، ونخص بالذكر الأستاذ المشرف كركادن فريد الذي لم يبخل علينا بالتوجيهات  
التي كانت عونًا لنا في إتمام هذا العمل.

كما نتقدم بالشكر إلى لجنة المناقشة على قبولها مناقشة هذه المذكرة.

ولا يفوتنا أن نشكر موظفي المكتبة الذين سهروا على تقديم يد العون في الحصول على  
المادة العلمية.

## إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

الوالدين الكريمين رمز العطاء والحنان، وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا.

إلى رمز المحبة إخواني " حمزة " و " ياسين ".

إلى كل الأقارب وأفراد عائلتي الكريمة.

إلى كل من ساندني ووقف بجانبني.

إلى كل من خافني السطور عن ذكرهم فوسعه قلبي، أصدقائي

ليديّة.

# إهداء

أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلي:

من لا يمكن للكلمات أن توفي حقيما

إلي من لا يمكن للأرقام أن تحصى فضائلها

والذي العزيزين أدامهما الله لي

إلى أخواتي، نذير، صلاح وكهينة

كما أهدي هذا العمل إلى كل أفراد عائلتي

وإلى جميع أصدقائي وزملائي في الدراسة خاصة طلبة القانون الخاص

كما أهديه إلى كل من سقط عن قلبي سموا.

ليزدة

**أولاً : باللغة العربيّة**

ج ر : جريدة رسمية.

ج ر ج ج : جريدة رسمية للجمهورية الجزائرية.

ج : جزء.

د س ن : دون سنة النشر.

د د ن : دون دار النشر.

د ب ن : دون بلد النشر.

ص : صفحة.

ص ص : من صفحة إلى صفحة.

ط : طبعة.

ق م ج : القانون المدني الجزائري.

ق ت ج : القانون التجاري الجزائري.

**ثانيا : باللغة الفرنسيّة.**

I.N.A.P.I: Institu National Algérien de la Propriété Industrielle

.

O.n.p.i : Office National de la Propriété Industrielle.

Op.cit: Option Citée.

P: page.

## قائمة المختصرات

---

# مقدمة



تعد الملكية الصناعية أحد فروع الملكية الفكرية التي تزد على الابتكارات الجديدة والإشارات المميزة وهذه الأخيرة يعود أصلها إلى العصور القديمة، أين كانت تستعمل من طرف التجار والحرفيين في سبيل تمييز منتجاتهم، فبعدما كان التاجر يتخذ لنفسه اسما وعنوانا تجاريا يباشر تحته نشاطه ويعرف به في المحيط التجاري أصبح ذلك غير كافيا في وقتنا الحاضر في ظل تنوع المنتج، وبذلك ظهرت العلامات كوسيلة لتمييز المنتجات والتي كان لها دورا بارزا في تنمية التجارة والنجاح الاقتصادي، خاصة مع التطور والازدهار الحاصل على الصعيد التجاري الصناعي والخدماتي.

فتشكل العلامة أحد أهم عناصر المحل التجاري، التي تدخل في ذمة صاحبها باعتبارها أداة ربط بين المنتج والمستهلك وذلك من خلال اتخاذها كوسيلة لتسهيل عملية الشراء لتمييز المنتجات، السلع والخدمات عن غيرها لجلب أكبر قدر ممكن من العملاء بفضل علاقتها المباشرة معهم، كما تعمل على زرع الثقة في نفس المستهلك من خلال بيان مصدرها والحرص على عدم وقوعه في اللبس والخط بين المنتجات .

فلما كانت للعلامة قيمة مادية يجوز تملكها وبالتالي التصرف فيها من خلال العقود المختلفة سواء الناقلة للملكية كالبيع أو الهبة أو الوصية أو غير ناقلة للملكية كالرهن أو الترخيص باستعمالها، غير أن في بحثنا هذا سنتعرض لبيع العلامة لكون عقد البيع أكثر العقود انتشارا وأساس المعاملات بين الأفراد لاستجابته لمختلف متطلبات الحياة الاقتصادية والاجتماعية إضافة إلى اعتباره أكثر العقود التي تزد على الملكية بفضل اتساع مجالات التبادل التجاري متى استوفت الشروط اللازمة لذلك والتي من بينها ملكية العلامة، أي أن يكون المتصرف مالكا لها بعد القيام بتسجيلها لدى المصلحة المختصة حتى تسلط عليها الحماية القانونية المقررة لذلك والذي يستوجب لانعقاده صحيحا توفر جملة من الشروط والأركان.

فتهدف دراسة هذا الموضوع إلى بيان مدى أحقية وسلطة صاحب العلامة في التصرف في علامته ببيعها باعتبارها حقاً يمكن تقويمه بالمال يخول لصاحبه قيمة مادية وبالنظر إلى ما تكتسبه هذه الأخيرة من أهمية قانونية واقتصادية، إضافة إلى أن التجارة لم تعد مقتصرة على

العناصر المادية للمحلات التجارية، بل أصبحت تشمل إلى جانب ذلك العناصر المعنوية والتي من بينها العلامات.

بناء على ذلك، تظهر أسباب دراستنا لموضوع بيع العلامة نظرًا لعدم تعرض المشرع الجزائري في الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات إلى أحكام هذا العقد بل اكتفى بالإشارة إلى التنازل عن العلامة وهو مصطلح واسع لا يقتصر على البيع فحسب، بل قد يكون التنازل بعوض أو بدون عوض، مما يستدعي الرجوع إلى القواعد العامة بشأن انعقاد العقد والآثار المترتبة عنه، مع العلم أن العلامة عنصر من عناصر المحل التجاري التي قد يكون التصرف فيها منفردة أو بالإرتباط مع المحل التي تستخدم فيه لتمييز منتجاته، سلعه أو خدماته، وبالتالي قد يخضع بيعها لأحكام خاصة به غير تلك المعروفة في القانون المدني لذلك يطرح هذا الموضوع إشكالية تتمثل في ما النظام القانوني الذي يحكم عقد بيع العلامة في التشريع الجزائري؟

وقد اعتمدنا في دراسة هذا الموضوع على دراسة وصفية تحليلية للإمام بجميع جوانبه النظرية، إلى جانب الدراسة المقارنة.

للإجابة على هذه الإشكالية قسمنا بحثنا إلى فصلين: خصصنا الفصل الأول لدراسة انعقاد بيع العلامة والفصل الثاني للآثار المترتبة على هذا العقد.

# الفصل الأول

## انعقاد بيع العلامة

## الفصل الأول

### انعقاد بيع العلامة

عرف المشرع الجزائري العقد في نص المادة 54 ق م ج على أنه " العقد اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص نحو شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما"<sup>(1)</sup> وباعتبار عقد بيع العلامة عقد فإنه يشترط لانعقاده كغيره من العقود الأخرى توافر مجموعة من أركان موضوعية ( المبحث الأول) وأركان شكلية (المبحث الثاني).

### المبحث الأول

#### الأركان الموضوعية لعقد بيع العلامة

يشترط عقد بيع العلامة ضرورة توافر الأركان الموضوعية العامة التي تعتبر أركان أساسية في الانعقاد وتتمثل في كل من التراضي (المطلب الأول) المحل الذي يشمل العلامة والثمن (المطلب الثاني) إضافة إلى ركن السبب الذي يعتبر الدافع إلى إبرام العقد (المطلب الثالث).

### المطلب الأول

#### التراضي

يعتبر التراضي الركن الأول وأساس كل عقد بيع الذي يشترط فيه تطابق إرادة كل من البائع والمشتري على العناصر الجوهرية للعقد وهي ماهية العقد، المبيع والثمن. فحتى يكون التراضي منتجاً لآثاره القانونية يجب أن يكون سليماً من عيوب الإرادة، بناء على ذلك سنتطرق لدراسة وجود التراضي في (الفرع الأول)، وصحة التراضي في (الفرع الثاني).

<sup>(1)</sup> الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، ج. ر.ج. عدد 78، الصادرة في 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم

## الفرع الأول

## وجود التراضي

يستوجب لوجود التراضي تعبير الطرفين عن إرادتهما وذلك بصدور إيجاب معين وقبول مطابق له قصد إحداث أثر قانوني.

## أولا - وجود الإرادة.

تعتبر الإرادة في ذاتها عمل نفسي لا يعلم به إلا صاحبه، وهي لا تتخذ مظهرها الاجتماعي بالتالي لا يعتد بها القانون إلا بالتعبير عنها<sup>(1)</sup>.

## أ- المقصود بوجود الإرادة

يقصد بوجود الإرادة سواء أكانت إيجاباً أو قبولاً، صدورها من شخص لديه إرادة ذاتية يعتد بها القانون، حيث تتجه إرادة مالك العلامة إلى بيع علامته وتنصرف إرادة المشتري بدوره إلى شراء تلك العلامة، فإذا كان الشخص قادراً على أن يرضى، فيجب حينئذ البحث عن أمر آخر هو توافر النية لدى الشخص في ترتيب أثر قانوني، ذلك اعتباراً أن الإرادة الذاتية قد تتحقق لدى الشخص فعلاً، ولكنها لا تكون منتجة لآثارها القانونية لعدم اعتداد القانون بها، ذلك أن القانون لا يعتد إلا بإرادة الشخص المميز، فلا ينعقد العقد مع فاقد التمييز كالطفل غير المميز والمجنون<sup>(2)</sup>.

## ب- طرق التعبير عن الإرادة

يسري على تبادل الإيجاب والقبول في عقد بيع العلامة الأحكام العامة في القانون المدني فالعاقد له الحرية الكاملة في التعبير عن إرادته بالطريقة التي تحلو له، إذ أن القانون لا يستلزم أن يكون التعبير بوسيلة معينة، فالتعبير عن الإرادة قد يكون صريحاً أو ضمناً، ويكون التعبير صريحاً عن بيع أو شراء علامة باللفظ، كما يكون بالكتابة، سواء بصفة شخصية كخطاب أو برقية أو غير شخصية كإعلان أو نشرة.

(1) بلحاج العربي، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، التصرف القانوني، العقد والإرادة المنفردة، ج 1

ط 5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص ص 58.

(2) المرجع نفسه، ص 59.

كما قد يكون التعبير الصريح باتخاذ موقف لا يدع أي شك في دلالته على مقصود صاحبه<sup>(1)</sup> كالإعلان عن بيع العلامة في نشرات توزع على الجمهور.

أما التعبير الضمني فهو الذي يتم من خلاله الإفصاح عن الإرادة بطريقة إيجابية غير مباشرة، كما هو الشأن في الاستدلال على قبول تنفيذ عقد بيع العلامة من جانب من وجه إليه الإيجاب، كما يعتبر تعبيراً ضمنياً عن الإرادة إعلان المشتري رغبته في شراء علامة تجارية فيقوم البائع بمباشرة إجراءات نقل ملكية العلامة إلى المشتري، فيعتبر ذلك قبولاً ضمنياً لإبرام عقد البيع<sup>(2)</sup>.

يظهر مما سبق أن التعبير عن الإرادة قد يكون صريحاً وقد يكون ضمنياً، فيعتد بالإرادة سواء عبر عنها صراحة أو ضمنياً كقاعدة عامة ما لم ينص القانون أو اتفاق المتعاقدين على ضرورة التعبير الصريح<sup>(3)</sup>.

### ثانياً: توافق الإرادتين.

يتطلب إبرام العقد تطابق الإرادتين على طبيعة العقد المراد إبرامه، فالاتفاق على طبيعة العقد من قبل المتعاقدين يعتبر أولى موضوعات عقد البيع الذي يجب أن تتطابق إرادة كل من البائع والمشتري عليه، فإذا قصد أحد المتعاقدين شراء علامة وقصد المتعاقد الآخر رهنها له ففي هذه الحالة لا نستطيع القول بتوافر تطابق الإيجاب مع القبول، كون أحدهما قصد رهن العلامة أما الآخر قصد بيعاً، كما يعتبر الاتفاق على الشيء المبيع والذي يمثل محل عقد البيع أمراً واجباً لانعقاد عقد البيع، ويقع ذلك إذا اتجهت إرادة البائع والمشتري إلى الشيء الذي يجرى عليه الاتفاق بالبيع، فإذا كان هذا الشيء عبارة عن علامة تجارية وجب تطابق إرادة كل من البائع والمشتري على هذه العلامة دون غيرها، ولا يكفي لانعقاد البيع الاتفاق على نوع العقد والشيء المبيع، وإنما يجب أن يتفق كذلك المتعاقدان على ثمن الشيء المبيع وعلى مقداره، بالتالي إذا عرض البائع بيع

(1) محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني، النظرية العامة للالتزامات، مصادر الالتزام، العقد والإرادة المنفردة، دراسة مقارنة في القوانين العربية، دار الهدى، الجزائر، 2006-2007، ص ص 80-81.

(2) أنظر همام محمد محمود زهران، الأصول العامة للالتزام، نظرية العقد، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2004، ص 72.

(3) محمد صبري السعدي، المرجع السابق، ص 82.

العلامة بمبلغ معين وقبل المشتري شرائها بأقل من ذلك فإن عقد البيع لا ينعقد لعدم تطابق الإيجاب والقبول<sup>(1)</sup>.

فباتفاق المتعاقدين على البيع وعلى الشيء المبيع والثمن ينعقد العقد ولو لم يذكر في العقد ميعاد دفع الثمن<sup>(2)</sup>.

### أ- الإيجاب

يعرف الإيجاب بأنه العرض الصادر من شخص يعبر بوجه جازم عن إرادته في إبرام عقد معين، بحيث إذا ما اقترن به قبول مطابق له انعقد العقد (المادة 59 ق م ج)<sup>(3)</sup> وعليه ينعقد العقد في الكثير من الحالات بناء على دعوة موجهة من أحد الطرفين أو دعوة موجهة إلى الجمهور أي كافة الناس<sup>(4)</sup> كالإعلان عن بيع علامة عن طريق الصحف أو العرض في وجهات المحلات التجارية.

فلا تتوافر في العرض صفة الإيجاب إلا إذا استوفى خاصيتين هامتين وهما أن يكون الإيجاب جازماً، بمعنى ينطوي على إرادة الموجب في إبرام العقد بمجرد اقتران القبول به، وأن يكون الإيجاب كاملاً، أي تتوافر فيه العناصر الرئيسية للعقد المراد إبرامه<sup>(5)</sup>.

(1) أنظر خليل أحمد حسن قدامة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ج 4، عقد البيع، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2000، ص ص 25-26.

(2) سمير عبد السيد تناغو، عقد البيع، شرح عقد البيع على ضوء آراء الفقهاء وأحكام القضاء بصفة خاصة، مصر 1998، ص ص 47-48.

(3) تنص المادة 59 ق م ج على أنه " يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتهما المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية "

(4) إلياس ناصف، موسوعة العقود المدنية وال.تجارية، ج 1، أركان العقد، ط 1، (د. د. ن)، لبنان، (د. س. ن) ص 66.

(5) بلحاج العربي، المرجع السابق، ص ص 69-71.

## ب- القبول.

يعد القبول الإرادة الثانية في العقد التي تظهر بصورة جازمة وباتة معبرة عن موقف الطرف الذي وجه إليه الإيجاب، والقبول كالإيجاب يجب أن يكون مرتبطاً بوجود الإرادة واتجاهه إلى إحداث أثر قانوني<sup>(1)</sup>.

كما يشترط في القبول الذي ينعقد به العقد شرطان هما أن يكون القبول مطابقاً للإيجاب بمعنى صدور القبول بالموافقة على كل المسائل التي تضمنها الإيجاب، وأن يتم قبل سقوط الإيجاب أي أن يكون الإيجاب مازال قائماً<sup>(2)</sup>.

## الفرع الثاني

## صحة التراضي

تعتبر الإرادة المعبر عنها صحيحة ومنتجة لآثارها القانونية متى كانت صادرة من شخص ذي أهلية ولم تكن إرادته قد وقعت بعيب من عيوب الإرادة، ومن ثم فإن الحديث عن صحة التراضي يقتضي بنا الحديث عن الأهلية وعن عيوب الإرادة.

## أولاً: الأهلية.

تعتبر الأهلية من الخصائص المميزة للإنسان التي يتوقف توافرها على معرفة مدى ما يمكن أن يتمتع به من حقوق وما يمكن أن يلتزم به من واجبات<sup>(3)</sup>.

## أ- تعريف الأهلية:

يقصد بالأهلية صلاحية الشخص لكسب الحقوق وتحمل الالتزامات ومباشرة التصرفات القانونية التي يكون من شأنها أن ترتب له هذا الأمر<sup>(4)</sup>.

(1) إلياس ناصف، المرجع السابق، ص 77.

(2) بلحاج العربي، المرجع السابق، ص ص 75-77.

(3) علي فيلاي، نظرية الحق، موفم للنشر، الجزائر، 2011، ص 277.

(4) حميد بن شنيطي، نظرية الالتزامات، ج 1، نظرية العقد، ط 1، (د. د. ن)، الجزائر، 2013، ص 86.



فالأهلية مناطها التمييز، والإرادة لا تصدر إلا ممن كان كامل التمييز، فمن كان كامل الأهلية كان كامل التمييز، ومن نقص تمييزه نقصت أهليته ومن كان عديم التمييز كان عديم الأهلية، فحتى ينعقد البيع صحيحاً يجب أن يكون كل من البائع والمشتري أهلاً للتصرف الذي هو البيع والشراء<sup>(1)</sup>.

### ب- أنواع الأهلية:

يفرق الفقهاء عادة بين أهلية الوجوب وأهلية الأداء، فأهلية الوجوب تعني صلاحية الشخص لاكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات وهذا النوع من الأهلية تثبت للإنسان حتى وهو في بطن أمه جنيناً، فهي لا ترتبط بالقدرة العقلية للإنسان ولا بقدرته على التمييز، فكما تثبت للعاقل تثبت للمجنون، أما أهلية الأداء فتعني قدرة الشخص في التصرف بأمواله وهذا النوع من الأهلية لا يثبت لكل شخص كما هو الحال بالنسبة لأهلية الوجوب، إنما تثبت لمن له القدرة على إبرام التصرفات القانونية له ولغيره<sup>(2)</sup>.

بالرجوع إلى القواعد العامة نجد سن الرشد محددة ب 19 سنة كاملة، فكل شخص بلغ سن الرشد متمتعاً بقواه العقلية ولم يحجر عليه يكون كامل الأهلية حسب نص المادة 40 ق م ج<sup>(3)</sup>. مع ذلك يجوز للصبي المميز الذي لم يكمل 19 سنة من العمر أن يبرم عقد بيع العلامة ويكون العقد قابلاً للإبطال لمصلحته، وبعد أن يبلغ سن الرشد يجيزه هو أو قد تصدر الإجازة عن وليه أو المحكمة<sup>(4)</sup>.

فلناقص الأهلية إذا بلغ 18 سنة بعد الحصول على إذن الأب أو الأم أو قرار من مجلس العائلة مصادق عليه من طرف المحكمة مباشرة الأعمال التجارية وهذا ما نصت عليه المادة 05

(1) سي يوسف زاهية حورية، الوجيز في عقد البيع، دراسة مقارنة ومدعمة باجتهادات قضائية وفقهية، الأمل للنشر والتوزيع الجزائر، 2008، ص 53.

(2) خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ج 1، مصادر الالتزام، ط 4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص 46.

(3) تنص المادة 40 ق م ج على أنه " كل شخص بلغ سن الرشد متمتعاً بقواه العقلية، ولم يحجر عليه، يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية. وسن الرشد 19 سنة كاملة".

(4) باقدي دوجة، عقد التنازل عن العلامة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الملكية الفكرية، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2004-2005، ص 26.

ق ت ج<sup>(1)</sup> والإذن بممارسة الأعمال التجارية قد يكون إذن مطلق يشمل كل الأعمال التجارية دون استثناء وقد يكون إذن مقيد لا يشمل إلا عملاً محدداً من الأعمال التجارية دون الأخرى.

عليه فمالك العلامة المميز إذا تصرف كلياً أو جزئياً في علامته في حدود الإذن الممنوح له يعتبر كامل الأهلية كما لو كانت صادرة من شخص بالغ سن الرشد أما إذا كان صاحب العلامة شخص معنوي، فإن هذا الأخير يجب أن يتمتع بأهلية التصرف التي يخولها القانون لهؤلاء الأشخاص، وإذا كانت العلامة ملكاً مشتركاً فيشترط في التنازل موافقة وتوقيع كل المالكين<sup>(2)</sup>.

فلا يكون الشخص بمقتضى أحكام المادتين 42 و 43 ق م ج<sup>(3)</sup> أهلاً لمباشرة حقوقه المدنية إذا كان فاقد التمييز لعته أو جنون أو كان ناقص الأهلية لسفه أو غفلة<sup>(4)</sup>.

### ثانياً: عيوب الإرادة.

يستوجب لاستقرار العقد نهائياً أن يكون صادراً عن وعي، ولا يتحقق ذلك إلا بالإرادة السليمة

من عيوب الإرادة وهي: الغلط، التدليس، الإكراه والاستغلال.

#### أ- الغلط

يعدّ الغلط وهم يقوم في ذهن الشخص يجعله يتصور الأمر على غير حقيقته أو يعتقد أنه خالياً من صفة معينة وهي متوفرة فيه، ومثال ذلك أن يتقدم شخص لشراء علامة صناعية معتقداً أنها العلامة الحقيقية، وهي ليست إلا علامة مزورة، غير أنه يخرج من نطاق الغلط، الغلط المانع الذي يعيب الإرادة، ومثاله الغلط في ماهية العقد أو في ذاتيته<sup>(5)</sup>. كأن يقصد المشتري شراء علامة

(1) الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون التجاري، ج. ر. عدد 100، الصادرة بتاريخ 26 سبتمبر 1975، معدل ومتمم.

(2) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص ص 27-28.

(3) تنص المادة 42 ق م ج " لا يكون أهلاً لمباشرة حقوقه المدنية من كان فاقد التمييز لصغر في السن أو عته أو جنون". كما تنص المادة 43 ق م ج " كل من بلغ سن التمييز ولم يبلغ سن الرشد وكان سفيهاً أو ذا غفلة، يكون ناقص الأهلية وفقاً لما يقرره القانون".

(4) يعرف الفقه حالة الجنون على أنها مرض يصيب الشخص في عقله فيفقد التمييز أو هي اضطراب في العقل ينجر عنها فقدان التمييز، أما العته فهو خلل يعتري العقل دون بلوغ درجة الجنون، علي فيلاي، نظرية الحق، المرجع السابق ص 219.

(5) أنظر حميد بن شنبتي، المرجع السابق، ص ص 92-94.

تجارية معروفة لتمييز سلعة معينة، ويتبين له فيما بعد أن العلامة المراد شرائها عبارة عن علامة خدمة غير معروفة لدى الجمهور.

### ب- التدليس

يقصد بالتدليس أو الخداع استعمال حيلة توقع المتعاقد في غلط يدفعه إلى التعاقد، فهو يثير الغلط في ذهن المتعاقد فيعيب الإرادة من هذا الطريق، ومن هنا يقترب التدليس من الغلط ذلك أن الغلط توهم تلقائي أما التدليس فهو توهم بفعل شخص آخر وبهذا يصح أن يطلق على التدليس تسمية " التخليط " أو الإيقاع في الغلط عن طريق الغش أو الاحتيال<sup>(1)</sup>.

فيجب أن يكون التدليس الدافع إلى التعاقد، أي هو الذي حمل العاقد على التعاقد أصلاً، أما التدليس غير الدافع وهو الذي لا يحمل على التعاقد وإنما يغري بقبول شروط أبهظ، فلا يفسد الرضا ولا يخول إبطال العقد، وإنما يقتصر أثره على إلزام مرتكب التدليس بتعويض<sup>(2)</sup>.

### ج- الإكراه:

يعرف الإكراه على أنه ضغط غير مشروع على إرادة الشخص، تولد في نفسه رهبة تحمله على التعاقد لكي يتفادى نتائج التهديد الذي يقع عليه.

فيجب أن تتوافر شروط في الأفعال التي تتولد عنها الرهبة في نفس المتعاقدين والتي تكون مكونة للإكراه، وأن تصدر تلك الأفعال في الأصل من شخص على آخر، ويلزم أن يكون التهديد دون حق.

فلبين شروط الإكراه يلزم أن نقف لدى الأفعال المكونة للإكراه، ويمكن القول أن الرهبة تتولد من التهديد وذلك بإيقاع الأذى بوسيلة حسية مادية كالضرب والتعذيب أو التهديد بالقتل، وقد يكون بوسائل غير حسية لا تقع على الجسم وإنما تصيب الشخص في كيانه بالأذى وتمس الكرامة الشرف والسمعة، كما قد يكون التهديد بوسائل أخرى كخطف الولد وحرق المال وهذا هو الإكراه النفسي المقابل للإكراه المادي الذي يعدم الإرادة<sup>(3)</sup>.

(1) بلحاج العربي، المرجع السابق، ص ص 109-111.

(2) سليمان مرقس، شرح القانون المدني، العقود المسماة، عقد البيع، ط 4، عالم الكتب، مصر، 1985، ص 213.

(3) توفيق حسن فرج، النظرية العامة للالتزام، ج 1، مصادر الالتزام، (د. ب. ن)، 1981 ص 149.

## د- الاستغلال:

يتضمن الاستغلال عنصران، أحدهما موضوعي وهو اختلال التعادل اختلالاً فادحاً والآخر نفسي وهو استغلال ضعف في نفس المتعاقد، وقد نصت عليه المادة 90 ق م ج بحيث إذا كانت التزامات أحد المتعاقدين لا تعادل مع ما حصل عليه هذا المتعاقد من فائدة بموجب العقد أو مع التزامات المتعاقد الآخر.

فإذا اختل التعادل اختلالاً فادحاً بين قيمة العلامة والثمن، تحقق العنصر الموضوعي للاستغلال، في هذه الحالة يكون الاختلال الفادح دافعاً بين التزامات أحد المتعاقدين والتزامات الآخر وهو المشتري.

فالمسألة مسألة واقع لا مسألة قانون، وقاضي الموضوع يثبت فيها دون معقب، وعبئ الإثبات يقع على عاتق المتعاقد المغبون، فعليه أن يثبت الفداحة في اختلال التعادل<sup>(1)</sup>.

## المطلب الثاني

## المحل

يُميّز الفقه بين محل العقد ومحل الالتزام، فمحل العقد هو العملية القانونية التي يقصد الطرفان تحقيقها بمقتضى العقد، أما محل الالتزام فهو الأداء الذي يلتزم به المدين لمصلحة الدائن ويتمثل في عمل أو الامتناع عن عمل أو إعطاء، فنستنتج أن لعقد البيع محلان، الشيء المبيع الذي يلتزم البائع بتسليمه للمشتري، والثمن الذي يلتزم المشتري بدفعه للبائع.

(1) أنور العمروسي، عيوب الرضا في القانون المدني، الغلط، التلبيس، الإكراه، الاستغلال، معلقاً على نصوصها بالفقه وقضاء النقض، ط 1، منشأة المعارف بالإسكندرية، 2003، ص 253.

## الفرع الأول

## بالنسبة لمحل التزام البائع

ينطوي محل التزام البائع في الشيء المبيع والذي يجب أن يكون موجودًا أو قابلاً للوجود وأن يكون مشروعًا وأن يكون معينًا أو قابلاً للتعين.

فمحل التزام البائع في العقد محل دراستنا يتمثل في العلامة، وعليه سنتطرق إلى تعريف العلامة وبيان أنواعها وشروطها.

أولاً: المقصود بالعلامة.

نص المشرع الجزائري في المادة 02 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات على أنه " العلامة هي كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي، لاسيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والأرقام و الرسومات، أو الصور والأشكال المميزة للسلع أو توضيبيها والألوان بمفردها أو مركبة التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره"<sup>(1)</sup>.

يلاحظ من خلال هذا التعريف عدم تمييز المشرع الجزائري بين العلامة التجارية التي يضعها التاجر على البضائع التي يقوم ببيعها والعلامة الصناعية التي يضعها الصانع أو المنتج على سلعة لتمييزها عن سلع مماثلة، وعلامة الخدمة التي تستعملها مؤسسة تقدم خدمات فردية كانت أو جماعية لتشخيص الخدمات المقدمة، كما كان في الأمر 57/66 المتعلق بعلامات المصنع والعلامات التجارية الملغى، كون هذا التمييز لا تترتب عليه أي نتيجة قانونية باعتبار أن العلامتين تخضعان لذات الأحكام والقواعد القانونية، وما يؤخذ على التعريف الذي أورده المشرع الجزائري هو اشتراطه أن تحدد العلامة برموز قابلة للتمثيل الخطي، أي أن تكون العلامة واضحة ومدركة بالنظر كما هو الشأن لدى بقية التشريعات<sup>(2)</sup>.

(1) أمر رقم 03-06 مؤرخ في 19 جويلية 2003 يتعلق بالعلامات، ج. ر عدد 44، صادرة في 23 جويلية 2003.

(2) ميلود سلامي، النظام القانوني للعلامة التجارية في القانون الجزائري والاتفاقيات الدولية، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه العلوم في العلوم القانونية، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر باتنة 2011-2012، ص ص 12-14.

أما بخصوص التعريف الفقهي للعلامة، فيعرفها عباس محمد حسني على أنها " كل رمز يتخذ شعاراً مميزاً لمنتجات مشروع صناعي أو زراعي أو تجاري أو صناعات استخراجية أو يتخذ شعاراً للخدمات التي يؤديها المشروع".

غير أن التعريف الراجح يتمثل فيما يلي: " العلامة التجارية وعلامة المصنع أو الخدمة هي كل إشارة أو صوت قابل للتمييز يضعها كل شخص طبيعي أو معنوي على سلعته التجارية أو منتجاته الصناعية أو خدماته المعنوية بغرض التعرف عليها وتمييزها عن السلع والخدمات المماثلة والمثابهة التي ينتجها أو يقدمها أشخاص آخرون، بما لها من القدرة لجذب المستهلك على اقتناء السلعة التي تميزها، وأي مساس بها أو استعمالها دون رضا صاحبها يترتب عليها مسؤولية سواء أكانت مدنية أو جزائية"<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: أنواع العلامة.

يمكن تقسيم العلامات من حيث نوعها ومن حيث طبيعتها كالآتي:

أ - من حيث نوعها.

#### 1- العلامات التجارية، الصناعية والخدمة.

يقصد بالعلامة التجارية الإشارة التي يستخدمها التجار شعاراً لبضائعهم التي يقومون ببيعها بعد شرائها سواء من تاجر الجملة أو من المنتج مباشرة فالعلامة التجارية تشير إلى مصدر المبيع فقد نصت المادة 1/03 من الأمر رقم 06-03 المتعلق بالعلامات على أنه "تعتبر علامة السلعة أو الخدمة إلزامية لكل سلعة أو خدمة مقدمة، بيعت أو عرضت للبيع عبر أنحاء التراب الوطني"<sup>(2)</sup>.

أما العلامة الصناعية هي إشارة يضعها الصانع لتمييز المنتجات التي يقوم بصنعها عن مثيلاتها من المنتجات الأخرى، إذا فالعلامة الصناعية تشير إلى مصدر الإنتاج وتعتبر إلزامية ولو في الحالة التي يتولى المنتج تسويق منتجاته بنفسه كما نصت على ذلك أحكام المادة 1/3 من

(1) حمادي الزوبير، الحماية القانونية للعلامات التجارية، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2011، ص ص 28-30.

(2) المادة 03 من الأمر رقم 06-03 المتعلق بالعلامات.

التشريع المذكور أعلاه، وفيما يتعلق بعلامة الخدمة، فيقصد بها العلامة التي يستخدمها مقدموا الخدمات لتمييز خدماتهم عن غيرها من الخدمات التي يقدمها منافسهم، مثل شركات النقل الوكالات السياحية<sup>(1)</sup>.

ب - من حيث طبيعتها.

### 1- العلامات الفردية والعلامات الجماعية.

تعتبر علامة فردية العلامة التي يمتلكها شخص معين سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً فقد تكون علامة تجارية أو علامة سلعة أو علامة خدمة، أما العلامة الجماعية فيقصد بها المشرع العلامة التي تستعمل لإثبات المصدر والمكونات والإنتاج عندما تستخدم هذه المؤسسات العلامة تحت رقابة مالكيها، كما ألزم المشرع الجزائري صاحب العلامة الجماعية على أن يسهر على حسن استعمال علامته وذلك من خلال المادة 23 من الأمر رقم 06/03 المتعلق بالعلامات<sup>(2)</sup>.

فإذا هو أخل بهذا الالتزام، فإن علامته تصبح معرضة للإلغاء من طرف الجهة القضائية المختصة، وذلك طبقاً لنص المادة 25 من الأمر 06/03 المتعلق بالعلامة.

كما تضيف المادة 24 من الأمر 06-03 المتعلق بالعلامات على أنه " لا يمكن أن تكون العلامة الجماعية محل انتقال أو تنازل أو رهن ولا يمكن أن تكون تحت طائلة أي حكم تنفيذ جبري"<sup>(3)</sup> وذلك عكس العلامة الفردية التي يجوز التصرف فيها.

### 2- العلامة المحلية والعلامة المشهورة.

تعد علامة محلية أو وطنية، العلامة التي تم تسجيلها في بلدها وأصبحت معروفة فيه، سواء كانت هذه العلامة علامة تجارية أو علامة سلعة أو علامة خدمة، سواء كانت ملك لشخص طبيعي أو معنوي.

(1) شريقي نسرين، حقوق الملكية الفكرية، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2014، ص 143.

(2) رمزي حوحو، زواوي كاهنة، مجلة المنتقى القانونية، التنظيم القانوني للعلامة في التشريع الجزائري، العدد الخامس جامعة بسكرة، 2004، ص ص 34-35.

(3) المادة 25، 24 من الأمر رقم 06-03 المتعلق بالعلامات.

أما العلامة المشهورة، فما هي في الأصل سوى علامة عادية ثم أخذت تعرف في السوق حتى أصبحت معروفة لدى أغلب الناس، ومرتبطة بسلع ذات جودة مميزة .  
لذا فالمستهلك بمجرد أن يرى تلك العلامة المشهورة على أية سلعة أخرى ( يستعملها الغير) يتبادر في ذهنه أن هناك صلة بين سلعة الغير و سلع مالك العلامة، وخاصة فيما يتعلق بالجودة النوعية التي ألفها المستهلك مما يؤدي إلى الخلط واللبس، فنظرًا للأهمية البالغة التي تحظى بها العلامة المشهورة، فإن مسألة حمايتها قد فرضت نفسها بقوة الاتفاقيات الدولية وعلى القوانين الوطنية<sup>(1)</sup>.

### ثالثًا: شروط العلامة.

تعرضت الفقرتين 1 و 2 من نص المادة 02 وكذلك الفقرة 4 من نص المادة 07 من الأمر رقم 06/03 المتعلق بالعلامات إلى الشروط الواجب توافرها في العلامة والمتمثلة في: أن تكون مميزة، أن تكون جديدة، وأن تكون غير مخالفة للنظام العام والآداب.

#### 1- أن تكون مميزة.

يقصد بذلك أن يكون للعلامة شكلاً مميزاً خاص بها وبمعنى آخر، أن تتصف العلامة بصفة ذاتية تجعل من اليسر معرفتها، وتكون العلامة مميزة متى تم وضعها بطريقة هندسية معينة، كأن تتخذ شكلاً دائرياً أو مربعاً أو متى تم رسمها بشكل زخرفي معين، أو بأي شكل آخر له صفة مميزة، وعليه فإن العلامة المجردة من أية صفة مميزة ( فارقة ) لا تكون علامة صحيحة كالعلامة التي تتكون من شكل شائع مألوف، كصورة رجل يركب حصاناً أو رسم هندسي معين كالمرعب أو دائرة، وكذلك الحال إذا كانت العلامة مجرد علامة وصفية كأن تدل على مصدر المنتجات فحسب<sup>(2)</sup>.

فهذا ما أكدته المادة 1/02 من الأمر رقم 06/03 المتعلق بالعلامة، والقانون الجزائري لما اشترط أن تكون العلامة مميزة، لم يقصد بهذا الشرط أن تتضمن العلامة شيئاً أصلياً مبتكراً لم يكن

(1) رمزي حوجو، زواوي كاهنة، المرجع السابق، ص ص 34-35.

(2) صلاح زين الدين، شرح التشريعات الصناعية التجارية، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص 139 .



موجودًا من قبل، وإنما تكون مميزة بما يجعلها قابلة للتمييز عن غيرها من العلامات، لمنع حصول اللبس لدى المستهلكين<sup>(1)</sup>.

## 2- الجودة.

لم ينص المشرع الجزائري في الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات صراحة على هذا الشرط إلا أنه يمكن أن نستخلصه من الفقرة 9 من المادة 07 من هذا الأمر والتي تنص على أنه "تستثنى من التسجيل.

الرموز المطابقة أو المشابهة لعلامة كانت محل طلب تسجيل..."

يقصد بهذا الشرط أن تكون العلامة جديدة في شكلها العام، بحيث لم يسبق استعمالها وكذا تسجيلها داخل الدولة من قبل على نفس البضائع أو المنتجات أو الخدمات من قبل شخص آخر كما تعتبر العلامة جديدة، إذا كانت في إحدى عناصرها مميزة عن غيرها وهو ما يعني عدم ضرورة أن تكون جديدة في كل عناصرها بل يكفي لاعتبارها جديدة أن تفترق عن غيرها من العلامات في جانب معين من جوانبها حتى ولو كانت متفقة معها في بقية الجوانب<sup>(2)</sup>.

فالجدة نسبية في مجال العلامات والعبرة فيها بالجدة في الاستعمال وليس الجدة في الابتكار كما هو الشأن في مجال براءات الاختراع، ومجال الرسوم والنماذج الصناعية<sup>(3)</sup>.

## 3- أن تكون مشروعة.

يشترط في العلامة ألا تكون مخالفة للنظام العام والآداب العامة والأخلاق الحسنة وإلا كانت باطلة، وقد استثنى المشرع الجزائري في هذا الشأن الرموز المخالفة للنظام العام والآداب العامة من التسجيل، وهذا بالنص في المادة 07 الفقرة 4 من الأمر 06/03 المتعلق بالعلامات على ما يلي "يستثنى من التسجيل..."

(1) شريقي نسرين، المرجع السابق، ص 147.

(2) عامر محمد الكسواني، التزوير المعلوماتي للعلامة التجارية، دراسة تحليلية تأصيلية مزودة ومدعمة بالاجتهادات القضائية، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص ص 34-35.

(3) شريقي نسرين، المرجع السابق، ص 148.

الرموز المخالفة للنظام العام أو الآداب العامة والرموز التي يحظر استعمالها بموجب القانون الوطني أو الاتفاقيات الثنائية أو المتعددة الأطراف التي تكون الجزائر طرفاً فيها".

فيحرم استخدام العلامات التالية كعلامات تجارية:

- علائم الشرف.
- الرايات والرموز الأخرى لإحدى الدول
- الصليبان الحمراء والأهلة الحمراء.
- الدمغات الرسمية لمراجعة وضمان المعادن الثمينة، وكذلك كل تقليد للعلامات المتعلقة بشعارات الإشراف.

كما لا يجوز أن تتضمن العلامة ما من شأنه إحداث تضليل للجمهور أو أن تكون لها قابلية إحداث الاختلاط مع غيرها من العلامات كالبيانات الكاذبة عن مصدر المنتجات أو عن صفتها ففي مثل هذه الحالات يحق لصاحب العلامة أن يقدم دعوى إبطال إيداع العلامة التي من شأنها إحداث اللبس وتضليل المستهلك<sup>(1)</sup>.

## الفرع الثاني

### بالنسبة لالتزام المشتري

سبق وأشرنا في ركن الرضا إلى أنه يجب أن يتفق الطرفان على طبيعة العقد وعلى المبيع والتمن.

فالاتفاق على الثمن يقتضي بطبيعة الحال تعيينه على الأقل ببيان الأسس التي تؤدي إلى تعيينه على وجه لا يثير النزاع في مقداره مستقبلاً، فلا بد إذاً أن يكون الثمن معيّنًا في العقد أو على الأقل قابلاً للتعيين في المستقبل.

(1) فاضلي إدريس، المدخل إلى الملكية الفكرية، الملكية الأدبية والفنية والصناعية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2007، ص288.

**أولاً: تعريف الثمن النقدي.**

تنص المادة 351 ق م ج " البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي" ويتبين في هذا التعريف أن الثمن مبلغ من النقود يلتزم المشتري بدفعه للبائع في مقابل نقل ملكية العلامة إليه فالثمن إذن ركن في عقد بيع العلامة لا ينعقد العقد بدونه<sup>(1)</sup>.

**ثانياً: شروط الثمن النقدي.**

يشترط في الثمن أن يكون نقدياً، أن يكون مقدراً أو قابلاً للتقدير وأن يكون جدياً.

1- أن يكون الثمن نقدياً: يشترط في الثمن أن يكون نقدياً، فإذا اتفق المتعاقدين على نقل ملكية مال معين من أحدهما إلى الآخر في مقابل أي عوض غير نقدي، فالعقد لا يكون بيعاً بل مقايضة أو عقد آخر غير البيع<sup>(2)</sup>.

2- أن يكون الثمن مقدراً أو قابلاً للتقدير: يجب أن يتفق الطرفان في عقد البيع على الثمن أي يعينه تعييناً كافياً لا يدع مجالاً للمنازعة في مقداره مستقبلاً وإلا خلا العقد من أحد أركانه الجوهرية<sup>(3)</sup>.

فإذا بحث المتعاقدين تحديد الثمن ولم يصلوا إلى اتفاق فإن العقد لا ينعقد، وإذا أغفل المتعاقدين تحديد الثمن ولم يكن الثمن قابلاً للتقدير طبقاً لأي معيار فإن العقد لا ينعقد أيضاً.

2- أن يكون الثمن جدياً: يشترط لانعقاد البيع أن يكون الثمن جدياً بمعنى أن البائع قصد الحصول عليه مقابل التزامه بنقل ملكية الشيء أو الحق المالي الآخر إلى المشتري، ويعتبر الثمن جدياً بهذا المعنى حتى ولو كان ثمناً بخساً لا يعادل القيمة الحقيقية للالتزام البائع<sup>(4)</sup>.

(1) سليمان مرقس، المرجع السابق، ص ص 159 - 160.

(2) سمير عبد السيد تناغو، عقد البيع، المرجع السابق، ص 102.

(3) سليمان مرقس، المرجع السابق، ص 163.

(4) سمير عبد السيد تناغو، عقد البيع، المرجع السابق، ص 113.

### المطلب الثالث

#### السبب

يلزم لنشأة الالتزام وجود السبب الذي يعتبر ركناً في عقد البيع وهو الغرض أو الغاية التي يقصد الملتزم الوصول إليها من وراء تحمله هذا الالتزام، والسبب بهذا المعنى لا يعد ركناً في أي التزام، فهناك من الالتزامات ما ينشأ منها عن الإرادة ومنها ما ينشأ مباشرة من القانون، فالسبب باعتباره الغرض الذي من أجله يلتزم الشخص لا يمكن أن يتصور إلا في الالتزامات التي تنشأ عن الإرادة<sup>(1)</sup>.

### الفرع الأول

#### تعريف السبب

يقصد بالسبب الباعث والدافع الجوهري الذي جعل المتعاقد يقدم على إبرام العقد، فسبب التزام البائع هو قبض الثمن بينما سبب التزام المشتري هو انتقال ملكية العلامة إليه.

### الفرع الثاني

#### شروط السبب

يشترط في سبب عقد بيع العلامة كغيره من العقود شرطين يجب توافرها وإذا تخلف أحدهما كان العقد باطلاً بطلان مطلق وهي أن يكون السبب موجوداً، وأن يكون السبب مشروعاً.

**أولاً: وجود السبب.**

يشترط في سبب الالتزام أن يكون موجوداً، فإذا كان معدوماً يبطل العقد ومعنى ذلك أنه لا بد أن يكون للالتزام مقابلاً، وهذا المقابل يختلف باختلاف تقسيمات العقود، وهذا الشرط يتعلق بسبب الالتزام، وهو الغرض المباشر المجرد الذي يقصد إليه الملتزم من وراء تصرفه والذي يعتبر عنصراً موضوعياً يدخل في العقد ولا يتغير في النوع الواحد من العقود، وعليه فإن السبب يعتبر غير

(1) بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 166.

موجود إذا تعاقد الطرفان وهما على بينة من عدم وجود سبب<sup>(1)</sup> كمن يتعهد ببيع علامة وهي في الأصل ليست مملوكة له.

ثانيا : مشروعية السبب.

حسب الفقرة الثانية من المادة 14 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامة " يعد انتقال الحق باطلاً إذا كان الغرض منه تضليل الجمهور أو الأوساط التجارية فيما يتعلق على وجه الخصوص بطبيعة أو بمصدر صنع أو بطريقة صنع أو خصائص أو قابلية استخدام السلع أو الخدمات التي تشملها العلامة"<sup>(2)</sup>.

فلا يكفي أن يكون السبب موجوداً بل يجب أيضاً أن يكون مشروعاً، والسبب المشروع هو السبب الذي لا يجرمه القانون ولا يكون مخالف للنظام العام والآداب العامة.

(1) بلحاج العربي، المرجع السابق، ص ص 166-167.

(2) المادة 14 من الأمر رقم 03-06، المتعلق بالعلامات.

## المبحث الثاني

## الأركان الشكلية لعقد بيع العلامة

أخذ المشرع الجزائري بمبدأ الرضائية في إبرام العقود استناداً لنص المادة 59 ق م ج، غير أنه في حالات استثنائية اشترط ركن الشكلية في بعض العقود للأهمية التطبيقية التي تكتسبها هذه الأخيرة وتعتبر العلامة من بين حقوق الملكية الصناعية التي يفرض القانون لنقل ملكيتها إلى الغير خضوعها لإجراءات شكلية هي الكتابة (المطلب الأول) إلى جانب الإشهار (المطلب الثاني).

## المطلب الأول

## الكتابة

أوجب المشرع الجزائري تحرير عقود التنازل عن حقوق الملكية الصناعية في شكل مكتوب وقد تكون هذه الكتابة شرطاً للانعقاد أو شرطاً للإثبات.

ف نجد مثلاً هذا الشرط في نص المادة 02/36 من الأمر رقم 03-07 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق ببراءات الاختراع والتي تنص على أنه " تشترط الكتابة في العقود المتضمنة انتقال الملكية أو التنازل عن حق الاستغلال أو وقف هذا الحق أو رهن أو رفع الرهن المتعلق بطلب براءة اختراع أو ببراءات اختراع وفقاً للقانون الذي ينظم هذا العقد، ويجب أن تقيّد في سجل البراءات"<sup>(1)</sup>.

كما نص على شرط الكتابة في المادة 02/29 من الأمر رقم 03-08 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق بحماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة التي تنص على أنه " تشترط الكتابة في العقود المتضمنة انتقال الملكية أو التنازل عن حق الاستغلال أو توقف هذا الحق أو الرهن أو رفع

(1) المادة 36 من الأمر رقم 03-07 مؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق ببراءات الاختراع، ج . ر . عدد 44، الصادرة في 23 جويلية 2003.

الرهن المتعلق بالتصميم الشكلي وفقا للقانون الذي ينظم هذا العقد، ويجب أن يقيد في سجل التصاميم الشكلية<sup>(1)</sup>.

أما بالنسبة لعقد بيع العلامة فقد اشترط المشرع الجزائري الكتابة في نص المادة 15 من الأمر 06/03 المتعلق بالعلامات بنصها " تشترط، تحت طائلة البطلان، الكتابة وإمضاء الأطراف في عقود النقل أو رهن العلامة المودعة أو المسجلة في مفهوم المادة 14 أعلاه، وفقا للقانون الذي ينظم هذه العقود"<sup>(2)</sup> وبذلك تعد الكتابة شرطاً لانعقاد البيع وليس لمواجهة الغير، يترتب على تخلفها بطلان العقد بطلاناً مطلقاً.

بناء على ما تقدم نستخلص أن المشرع الجزائري قد اشترط الكتابة في كل عقود التنازل عن الحقوق المذكورة أعلاه، والتي تعدّ بدورها من بين العناصر المعنوية المكونة للمحل التجاري بالرغم من أنه نظم كل عنصر في قانون مستقل عن الآخر.

## الفرع الأول

### المقصود بالكتابة

تطرق المشرع إلى تعريف الكتابة في المادة 323 مكرر ق م ج كما يلي " ينتج الإثبات بالكتابة من تسلسل حروف أو صاف أو أرقام أو أية علامات أو رموز ذات معنى مفهوم مهما كانت الوسيلة التي تتضمنها وكذا طرق إرسالها"<sup>(3)</sup>.

يتضح من هذا التعريف أن الكتابة تتمثل في مجموعة متسلسلة من حروف أو أوصاف أو أرقام، بالنسبة للحروف نذكر بأن اللغات أيًا كانت هي وسيلة اتصال بين البشر في شكل أصوات منتظمة، فهي تحمل معنى بحيث تكون الكتابة وسيلة للتعبير عن الإرادة فهي تترجم من خلال الحروف أو الرموز أو الأرقام المدلول الذي انصرفت إليه إرادة الشخص، غير أنه إطلاع الغير أو تعرفه على دلالة هذه الحروف أو الرموز أو العلامات أو غيرها يقتضي وضع أو حمل هذه الحروف على دعامة كالورقة أو وسيلة إلكترونية من جهة و إرسال هذه الدعامة إلى الغير عن

(1) المادة 29 من الأمر رقم 03-08 مؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق بحماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة ج . ر عدد 44، الصادرة في 23 يوليو 2003.

(2) المادة 15 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات.

(3) المادة 323 مكرر من الأمر رقم 58/75، المتضمن القانون المدني.

طريق البريد أو بوسيلة إلكترونية من جهة ثانية، وقد تكون الكتابة التي تترجم ركن الشكل كتابة رسمية كما قد تكون كتابة عرفية<sup>(1)</sup>.

## الفرع الثاني

### شروط الكتابة

عرّف المشرع الجزائري العقد الرسمي في المادة 324 ق م ج على أنه "العقد الرسمي عقد يثبت فيه موظف أو ضابط عمومي أو شخص مكلف بخدمة عامة، ما تم لديه أو ما تلقاه من ذوي الشأن و ذلك في حدود سلطته واختصاصه"<sup>(2)</sup>.

أما العقد العرفي هو العقد الذي يتولى المتعاقدان كتابته وتوقيعه ويتمثل ركن الشكلية في هذا النوع من العقود إذن في الكتابة العرفية لا غير، ولقد كانت المادة 327 ق م ج تقضي قبل تعديلها "يعتبر العقد العرفي صادراً ممن وقعه ما لم ينكر صراحة ما هو منسوب إليه من خط وإمضاء..." غير أنه بعد تعديل المادة 327 بموجب القانون 05-10 يظهر أن المشرع تراجع فأصبح يكفي بشرط واحد فقط، إذ جاء في الصياغة الجديدة "يعتبر العقد العرفي صادراً ممن كتبه أو وقعه أو وضع عليه بصمة إصبعه ما لم ينكر صراحة ما هو منسوب إليه..." فالعبرة في العقد العرفي تكون حينئذ بالكتابة أو بالتوقيع أو بالبصمة، مع العلم أن الكتابة بدون توقيع ليست لها قيمة<sup>(3)</sup>.

### أولاً: شروط الكتابة الرسمية.

يتضح من المادة 324 ق م ج المذكورة أعلاه أن للعقد الرسمي ثلاثة شروط، يتعلق الشرط الأول بمحرر العقد والشرط الثاني بالاختصاص والشرط الثالث بالأشكال القانونية الواجبة للإتباع.

• **محرر العقد:** فيجب أن يقوم بكتابة العقد شخص مكلف بخدمة عامة، والموظف هو الشخص الذي ألفت الدولة على عاتقه تحمل جزء من مسؤوليتها ليقوم بها نحو المواطنين فيعتبر القاضي

(1) علي فيلاي، الالتزامات، النظرية العامة للعقد، طبعة منقحة ومعدلة، موفم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص ص 295-296.

(2) المادة 324 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(3) علي فيلاي، الالتزامات، المرجع السابق، ص ص 297-202-203.



موظفًا بالنسبة للأحكام الصادرة عنه، وكاتب الضبط موظفًا بالنسبة للمحاضر التي يدونها ومدير التسجيل موظفًا بالنسبة للعقود التي يبرمها الأشخاص في إدارته<sup>(1)</sup>.

• **صدور العقد من الموظف في حدود سلطته واختصاصه:** يقصد بالسلطة في هذه الحالة أن يكون للموظف ولاية وقت كتابته للعقد، فإذا كان قد عزل أو وقف عن عمله أو تقل فإن ولايته تكون غير قائمة ويكون العقد باطلاً، كما يقصد بالسلطة أيضاً أن يكون الموظف أهلاً لكتابة العقد، كما يجب أن يكون مختصاً بتحريره، بمعنى اختصاصه من حيث موضوع العقد ومن حيث الاختصاص المكاني الذي أساسه أن لكل موظف اختصاص إقليمي، بناء على ذلك لا يجوز له مباشرة عمله خارج دائرة اختصاصه، وليس معنى ذلك أن الأفراد ملزمون بالتقدم بعقودهم لمكتب معين، بل لهم مطلق الحرية في التقدم إلى أي مكتب، وإنما يقصد بهذا التحديد أنه لا يجوز للموظف التابع لمكتب معين إلا توثيق العقود التابعة لهذا المكتب<sup>(2)</sup>.

• **تنظيم العقد طبقاً للأوضاع القانونية:** تتمثل الأوضاع القانونية لتنظيم السندات الرسمية في مجموعة من الإجراءات التي يباشرها الموظف العمومي المختص أثناء تنظيمه للسند أو المصادقة عليه، وتتلخص في تنظيم العقد وكتابته، والتثبت من هوية أطرافه والتوقيع عليه من قبلهم والمصادقة عليه بعد دفع الرسوم القانونية، ويحتوي هذا العقد على تاريخ تنظيم أو تاريخ المصادقة عليه، والمكان الذي كتب فيه، والموظف الذي قام بكتابته وأسماء أطرافه والشهود<sup>(3)</sup>.

#### ثانياً: شروط الكتابة العرفية.

يشترط القانون لصحة العقد العرفي شرطاً واحداً وهو التوقيع عليها ممن هي حجة عليه، ولا يشترط أن يكون العقد العرفي مكتوباً باللغة العربية كما هو الشأن في العقد الرسمي، بل يجوز أن يكون مكتوبة بأي لغة أخرى، حتى ولو كان موقع الورقة يعرف باللغة العربية، ولا يشترط أن تكون الورقة مكتوبة بطريقة معينة بالذات، بل قد تكون مكتوبة بخط اليد أو على آلة الكتابة أو بأية طريقة أخرى<sup>(4)</sup>.

(1) محمود الكيلاني، قواعد الإثبات وأحكام التنفيذ، المجلد الرابع، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن 2010، ص 48-49.

(2) توفيق حسن فرج، قواعد الإثبات في المواد المدنية والتجارية، منشورات الحلبي الحقوقية، مصر، 2003، ص 86.

(3) محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 51.

(4) سمير عبد السيد تناغو، أحكام الالتزام والإثبات، ط 1، مكتبة الوفاء القانونية، مصر، 2009، ص 159.

أما فيما يخص عقد بيع العلامة، فإنه بالرجوع إلى الأمر رقم 06/03 المتعلق بالعلامات نجد أنّ المادة 15 منه اشترطت الكتابة تحت طائلة البطلان وإمضاء الأطراف في عقود نقل العلامة غير أن المشرع أغفل ذكر نوع الكتابة المشترطة فيما إذا كانت كتابة رسمية أو عرفية. لكن بعد استقراء نص المادة 324 مكرر 01 ق م ج يتضح لنا أن المشرع الجزائري اشترط إخضاع العقود التي تتضمن نقل ملكية كل عنصر من عناصر المحل التجاري لشكل رسمي، ولما كانت العلامة عنصر من عناصر المحل التجاري فإنه يجب إفراغ العقد المتضمن نقل ملكيتها إلى الغير في شكل رسمي تحت طائلة البطلان.

## المطلب الثاني

### الإشهار

أضاف المشرع الجزائري إلى جانب الأركان اللازمة لانعقاد بيع العلامة وجوب شهر العقد المتضمن نقل ملكيتها للغير واعتبره أثر منشأ للقيّد شأنه شأن بيع العقارات، بيع المحلات التجارية التنازل عن البراءات وغيرها، ويتطلب هذا الإشهار إفراغ البيع في محرر، وذلك رغبة منه في ضمان الاستقرار والعلنية في هذا النوع من التعاملات حتى يكون حجة على الغير.

فلا بد لكل شخص أصبح مالكاً لعلامة مسجلة بحكم القانون أن يقدّم طلباً إلى الموظف المكلف بالتسجيل لإشهار العقد عن طريق قيده في سجل العلامات، حتى يتمكن من إثبات صحة ملكية تلك العلامة، ومتى اقتنع الموظف المكلف بالتسجيل بملكية الطالب لتلك العلامة تسلم له العلامة بصفته مالكاً لها، ولذلك ارتأينا تقسيم هذا المطلب إلى فرعين، حيث نتعرض إلى قيد عقد بيع العلامة في (الفرع الأول) ونشر عقد بيع العلامة في (الفرع الثاني).

## الفرع الأول

### قيد عقد بيع العلامة

نصت المادة 22 من المرسوم التنفيذي رقم 277/05 المحدد لكيفيات إيداع العلامات وتسجيلها على إجراءات نقل الحقوق المتعلقة بالعلامات وكيفية إثباتها والأثر المترتب عليها بنصها "يتم قيد نقل الحقوق المتعلقة بالعلامة في سجل العلامات من قبل المصلحة المختصة بناء على

طلب أحد الأطراف المعنية، يرفق طلب القيد بكل وثيقة أو عقد يثبت النقل يكون النقل نافذاً في مواجهة الغير منذ تسجيله في سجل العلامات<sup>(1)</sup>.

فلا ينتقل الحق في العلامة إلا بعد قيد العقد المتضمن بيع العلامة لدى المصلحة المختصة لذلك سنتعرض إلى المقصود بالقيد (أولاً)، والجهة الواجب القيد لديها (ثانياً)، ومحتوى القيد (ثالثاً).

**أولاً: المقصود بالقيد.**

إذا تبين بعد إيداع العلامة توفرها على الشروط الشكلية والموضوعية، فإن المصلحة المختصة المتمثلة في المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية تتولى قيد عقد بيع العلامة في سجل خاص معدّ لذلك.

يقصد بالتسجيل القرار الذي يتخذه مدير المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية قصد قيد العلامة في السجل الخاص الذي يمسكه المعهد، بينما الإيداع هو عملية تسليم ملف التسجيل لدى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية حضورياً أو عن طريق البريد، وهذا ما يجعل تاريخ الإيداع سابقاً لتاريخ التسجيل، غير أنّ المشرع الجزائري بيّن أنّ للتسجيل أثر رجعي أي أنّ مدة التسجيل يبدأ حسابها من تاريخ الإيداع، والهدف من ذلك حماية مصلحة المودع ضدّ تصرفات الغير سيء النية<sup>(2)</sup>.

بناء على ذلك يتم نشر العقد في النشرة الرسمية للملكية الصناعية، ومن تاريخ النشر يمكن لمالك العلامة الاحتجاج به في مواجهة الغير<sup>(2)</sup> حيث تنص المادة 02 / 2 و 3 من المرسوم التنفيذي رقم 68/98 المؤرخ في 21 فيفري 1998 الذي يتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي على أنه " في إطار المهام الموكلة له يقوم المعهد بما يلي:

- دراسة طلبات إيداع العلامات والرسومات والنماذج الصناعية وتسميات المنشأ ثم نشرها.

(1) المرسوم التنفيذي رقم 05 / 277 المؤرخ في 02 أوت سنة 2005، يحدد كفاءات إيداع العلامات وتسجيلها ج. ر عدد 54، الصادرة في 07 أوت 2005، معدّل ومتمّم.

(2) رمزي ححو، كاهنة زواوي، مرجع سابق، ص 39.

(2) JOANNA Schmidt- Szalewski, Droit de la propriété industrielle, 7<sup>ème</sup> édition, Dalloz, Paris 2009, p 90.

- تسجيل العقود الخاصة بحقوق الملكية الصناعية وعقود التراخيص وعقود بيع هذه الحقوق<sup>(1)</sup>.  
على خلاف التشريعات المقارنة التي تستند في ملكية العلامة إلى استعمالها، وأنّ التسجيل ما هو إلاّ قرينة بسيطة على ملكية العلامة يمكن إثبات عكسها، بحيث يجوز لمن استعمل العلامة استعمالاً ظاهراً بوضعها على السلع والخدمات وعرضها للبيع في السوق أن ينادى في ملكية العلامة رغم عدم قيامه بتسجيلها<sup>(2)</sup>.

فلا تنتقل ملكية العلامة ولا يكون التنازل حجة على الغير إلاّ بعد تسجيل التصرفات في السجلات الخاصة بكل حق، لأنّ التسجيل هو الوحيد الذي يفترض ويثبت عقد النقل، ومنه فإنّ عقد بيع العلامة عقد شكلي لا ينعقد إلاّ بالتسجيل، لأنّه في حالة العكس لا يستطيع المشتري مواجهة الغير بملكية العلامة أو بأحقّيته في احتكار استغلال الابتكار أو الإبداع، ذلك لأنّ الملكية لم تنتقل إليه فنتيجة لذلك فإنّ المشتري ليست له أية صفة لادعاء التقليد، لذا يجب الإسراع في عملية التسجيل لأنّ المشرع لم يحدّد وقتاً للتسجيل بحيث يمكن إجراءه في أيّ وقت لاحق لإبرام العقد ومثل هذا الإجراء ليس له أثر رجعي، غير أنّ عدم التسجيل لا يؤثر في صحة العقد لأنه لا يتمسك به في مواجهة البائع للمشتري ولا يقضي به القاضي من تلقاء نفسه لأنّ التسجيل لا يثار إلاّ في حالة تنفيذ العقد في مواجهة الغير<sup>(3)</sup>.

كما أن بيع علامة غير مسجّلة أو غير مودعة بغرض التسجيل لا تخضع للقيود لدى المصلحة المختصة ذلك أنّ المشرع الجزائري لا يجيز استعمال علامة غير المسجّلة، ومن ثمّ فإنّ التصرف في علامة غير مسجّلة يكفي أن يتمّ بالتراضي بين الأطراف دون اشتراط أية شكليات معينة<sup>(4)</sup>.

(1) المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 98-68 المؤرخ في 21 فيفري 1998، يتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري

للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي، ج. ر عدد 11، صادرة في 01 مارس 1998.

(2) ميلود سلامي، النظام القانوني للعلامات التجارية في القانون الجزائري والاتفاقيات الدولية، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في العلوم القانونية، فرع قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011-2012 ص ص 88-89..

(3) نعمان وهيبة، استغلال حقوق الملكية الصناعية والنمو الاقتصادي، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2009/2010، ص 56.

(4) ميلود سلامي، المرجع السابق، ص 133.

**ثانيا: محتوى القيد.**

إذا قبل الطلب المقدم لتسجيل العلامة، يتولى الموظف المكلف بالتسجيل تسجيل تلك العلامة بعد دفع الرسم المقرر ويقيدها في سجل العلامات بالسرعة الممكنة وتسجل تلك العلامة بتاريخ الطلب باعتبار هذا الأخير تاريخ القيد، وينبغي أن يتضمن قيد عقد العلامة الذي يثبت في المسجل إشارة إلى تاريخ التسجيل وأوصاف البضاعة التي سجلت العلامة بشأنها، واسم صاحبها وعنوانه، مهنته وكل ما يتعلّق بالعلامة من أمور وأيّة تفاصيل أخرى قد يراها الموظف المكلف بالتسجيل ضرورية، وبعد إتمام عملية التسجيل يصدر المسجل لطالب التسجيل شهادة بتسجيلها حسب الأصول ويدرج في تلك الشهادة اسم صاحب العلامة وعنوانه ومهنته ورقم العلامة وعدد الجريدة التي نشرت به العلامة، صنف البضائع التي سجلت من أجلها ومدة سريان التسجيل<sup>(1)</sup>.

**ثالثا: الجهة الواجب القيد لديها.**

حدّد المشرع الجزائري المصلحة المختصة بتسجيل العلامة التجارية وهي المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية (I.N.A.P) وذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 68/98 الذي يتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي<sup>(2)</sup>. الذي جاء بديلاً عن المكتب الوطني للملكية الصناعية (O.N.P.I)<sup>(3)</sup> وكانت صلاحياته تشمل كافة حقوق الملكية الصناعية والتجارية، لكن لم تقتصر على هذا المجال فقط بل تشمل كذلك ما يتعلق بالسجل التجاري<sup>(4)</sup>. وبناء على الأمر رقم 62/73 المؤرخ في 21 نوفمبر 1973<sup>(5)</sup>، ونتيجة لذلك انتقلت اختصاصات المكتب الوطني للملكية الصناعية إلى المعهد الجزائري للتوحيد الصناعي

(1) صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 323-324.

(2) المرسوم التنفيذي رقم 68/98، يتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي.

(3) المرسوم رقم 248/63 المؤرخ في 10 يوليو 1963، يتضمن إنشاء المكتب الوطني للملكية الصناعية، ج. ر عدد

49، صادرة في 19 يوليو 1966.

(4) فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري، المحل التجاري والحقوق الفكرية، القسم الثاني، الحقوق الفكرية، حقوق الملكية الصناعية والتجارية، حقوق الملكية الأدبية والفنية، نشر وتوزيع ابن خلدون، الجزائر، 2001 ص 231.

(5) أمر رقم 62/73 مؤرخ في 21 نوفمبر 1973، يتعلق بإنشاء المعهد الجزائري للتوحيد الصناعي والملكية الصناعية

ج. ر عدد 95، صادرة في 27 نوفمبر 1973.

الذي أصبح يتولى استلام وفحص طلبات الإيداع الخاصة بالعلامات في جميع أنواعها إضافة إلى تسجيلها ونشرها<sup>(1)</sup>.

في حين تغيرت تسمية المكتب الوطني للملكية الصناعية فأصبح المركز الوطني للسجل التجاري<sup>(2)</sup> بهذا يكون المشرع الجزائري قد أخرج من طائفة الملكية الصناعية العلامات، الرسوم إضافةً للنماذج الصناعية، ووضعها تحت طائفة الحقوق التجارية بإسناد المهام للمركز الوطني للسجل التجاري، وهذا غير لائق لأن طبيعة حقوق الملكية الصناعية تقتضي جهازاً موحداً ومختصاً فاستمر هذا الوضع حتى سنة 1998 أين تدخل المشرع الجزائري بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 68/98 وأنشأ بمقتضاه المعهد الوطني للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي، وقد اعتبره المشرع مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري وذات شخصية معنوية واستقلال مالي تخضع لوصاية وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة بعدما كانت تخضع لوزارة مختلفة<sup>(3)</sup>.

حيث نصت المادة 1/08 من المرسوم التنفيذي رقم 98/68 الذي يتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي على أنه يتولى المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية دراسة طلبات حماية الاختراعات وتسجيلها وعند الاقتضاء، نشرها ومنح سندات الحماية ودراسة طلبات إيداع العلامات والنماذج الصناعية وتسميات المنشأ ثم نشرها.

يقع مقر المعهد في 42 شارع العربي بن مهدي بالجزائر العاصمة، ويمكن أن ينقل مقره بموجب مرسوم تنفيذي بتقرير يقدم من قبل الوزير المكلف بالملكية الصناعية حسب المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 68/98 المتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي<sup>(4)</sup>.

(1) فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 231.

(2) المرسوم التنفيذي رقم 68/92 المؤرخ في 18 فبراير 1992، يتضمن القانون الأساسي الخاص بالمركز الوطني للسجل التجاري وتنظيمه، ج ر عدد 14، صادرة في 23 فيفري 1992.

(3) حمادي زوبير، الحماية القانونية للعلامات التجارية، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002، ص ص 76-77.

(4) المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 68/98، يتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي.

يسير ويمثل هذا المعهد من طرف المدير العام الذي يعين بموجب مرسوم تنفيذي باقتراح من قبل السلطة الوصية، كما يوضع حد لمهامه بنفس الطريقة وذلك ما نصت عليه المادة 20 من المرسوم التنفيذي رقم 68/98 المتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي<sup>(1)</sup>.

## الفرع الثاني

### نشر عقد بيع العلامة

إذا كانت العلامة تتوافر على جميع الشروط الموضوعية، وكان الإيداع صحيحاً وتمّ تسجيلها بعد فحص الملف من طرف المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، فإنه يتم نشر عقد بيع العلامة.

#### أولاً: المقصود بالنشر

نصت المادة 29 من المرسوم التنفيذي 277/05 الذي يحدد كيفية إيداع العلامات وتسجيلها على أنه " تنشر المصلحة المختصة العلامة في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية"<sup>(2)</sup>. فلنشر أهمية كبيرة في إعلام الجمهور بالعلامة المسجلة إذ يرسل في الجزائر وخارج الجزائر. ويتم نشرها في النشرة الرسمية للمعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية وذلك على نفقة صاحب العلامة، ويعدّ نشر العلامة بمثابة تقرير لحق موجود سابقاً عن طريق الإيداع أي كاشفاً للحق وليس منشأ له<sup>(3)</sup>. كما تنشر في النشرة الرسمية تسجيلات وتجديدات العلامة إضافة إلى إبطالها وإلغائها وكذا كل قيد سجّل بمقتضى الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات

(1) المادة 20 من المرسوم التنفيذي رقم 68/98، يتضمن إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي.

(2) المادة 29 من المرسوم التنفيذي رقم 277/05 الذي يحدد كيفية إيداع العلامات وتسجيلها.

(3) حمادي زويبير، المرجع السابق، ص 88.

## ثانيا: وسيلة النشر.

يسعى المشرع إلى تحسين المنظومة الاقتصادية بما يتناسب والنهج الاقتصادي، وخاصة بعد تكريسه لمبدأ حرية الصناعة والتجارة وذلك بوضع قواعد تجارية تنشّط مناخ ممارسة الأنشطة التجارية إلى جانب حمايتها، ولا يتمّ هذا إلاّ بتوفر الائتمان التجاري الذي تضمنه النشرة الرسمية للإعلانات القانونية، فيقصد بالنشرة الرسمية للإعلانات القانونية الوثيقة التي تدوّن فيها خاصة المعلومات المتعلقة بالتاجر ونشاطه، واعتمد المركز الوطني للسجل التجاري على هذه الآلية للإشهار القانوني في المسائل التجارية نظراً لأهميتها القصوى من حيث الآثار القانونية بالنسبة للشركات التجارية ولما يعطى للغير من حق الإطلاع على كل ما يتعلق بالتاجر ونشاطه<sup>(1)</sup>.

فبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 70/92 المؤرخ في 18 فبراير 1992، المتعلق بالنشرة الرسمية للإعلانات القانونية، وبالعودة إلى نص المادة 03 منه التي وضحت في مجموعتها 03 أنها تتناول حقوق الملكية التجارية وما يتعلّق بها، باعتبار أنّ هذه الاختصاصات أزيحت من المركز الوطني للسجل التجاري بعد إنشاء المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية<sup>(2)</sup>.

في حين أنّ المادة الأولى منه تؤكد أنّ المركز هو المكلف بإعداد النشرة الرسمية للإعلانات القانونية ونشرها فكيف ينشر المركز معلومات أصلا هي ليست من اختصاصه؟ وخاصة أنّه بالعودة إلى المرسوم التنفيذي رقم 68-98 الذي يتضمن إنشاء المعهد الوطني للملكية الصناعية ويحدّد قانونه الأساسي لم يكلف المركز على نشر مثلاً العلامات التجارية ضمن النشرة الرسمية للإعلانات القانونية<sup>(3)</sup>.

(1) عياد حكيمة، المركز القانوني للهيئة المكلفة بالسجل التجاري، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، فرع القانون العام، كلية

الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013، ص ص 115-116.

(2) المرسوم التنفيذي رقم 70/92، المؤرخ في 18 فبراير 1992، يتعلق بالنشرة السمية للإعلانات القانونية، ج. ر. ج. ج.

عدد 14، صادر في 23 فبراير 1992.

(3) عياد حكيمة، المرجع السابق، ص 121.









## الفصل الثاني

الآثار المترتبة عن عقد بيع

العلامة

## الفصل الثاني

### الآثار المترتبة عن عقد بيع العلامة

يعتبر عقد البيع من العقود الملزمة للجانبين، يرتب التزامات متبادلة في ذمة البائع والمشتري بحيث يصبح كل طرف من الطرفين المتعاقدين دائئاً ومديناً للطرف الآخر وهذا ما نص عليه المشرع الجزائري في المادة 351 ق م ج.

فلما كان عقد بيع العلامة لا يختلف عن غيره من العقود الأخرى فإن الآثار المترتبة عنه لا تختلف عن الآثار التقليدية لكل عقد، وهذا ما يدفعنا بالرجوع إلى القواعد العامة المنصوص عليها في القانون المدني، فيلتزم البائع بنقل الملكية وتسليم العلامة إلى المشتري والتزامه بالضمان، كما يرتب في ذمة المشتري التزاماً بدفع الثمن وتسلم العلامة، وسنتعرض لدراسة هذه الالتزامات والتعرض لمضمون كل التزام من خلال تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين، نتناول التزامات البائع في (المبحث الأول) والتزامات المشتري في (المبحث الثاني).

### المبحث الأول

#### آثار عقد بيع العلامة بالنسبة للبائع

تتلخص التزامات البائع وفقاً للقواعد العامة في نقل ملكية العلامة إلى المشتري، وهذا النقل لا فائدة منه إلا إذا تضمن تسليمه العلامة المبيعة بحيث يتمكن من حيازتها والاستفادة بها، ولما كانت العلامة من الأموال فإنه يجوز نقل ملكيتها كغيرها من الأموال، غير أن التساؤل المطروح يكمن حول مصير العلامة في حالة تصرف البائع في محله التجاري فهل يرتب ذلك نقل ملكية العلامة، أم أنه يجوز التصرف في المحل مستقلاً عن العلامة المتصلة به؟ وهذا ما سنتعرض له من خلال (المطلب الأول) كما يقع على عاتق البائع التزاما بالضمان (المطلب الثاني).

## المطلب الأول

### التزام البائع بنقل الملكية

يترتب عن عقد البيع نقل الحق من شخص إلى آخر، ولذلك فإن التزام البائع بنقل العلامة هو التزام بأن يقوم بالأعمال التي يترتب عليها القانون نقل الحق إلى المشتري وذلك طبقاً لنص المادة 361 ق م ج، غير أن هذا الالتزام ليس له شكل خاص وإنما يكون حسب ما يتماشى مع طبيعة الحق المراد نقل ملكيته للغير، وسنتعرض إلى تفصيل ذلك بالتطرق إلى مضمون الالتزام بنقل الملكية (الفرع الأول) وإجراءات نقل الملكية (الفرع الثاني) وأخيراً الجزاء المترتب عن الإخلال بهذا الالتزام (الفرع الثالث).

### الفرع الأول

#### مضمون الالتزام بنقل الملكية

تنص المادة 361 ق م ج " يلتزم البائع أن يقوم بما هو لازم لنقل الحق المبيع إلى المشتري وأن يمتنع عن كل عمل من شأنه أن يجعل نقل الحق عسيراً أو مستحيلاً"<sup>(1)</sup>.  
فالبائع إذاً يقوم بنوعين من الأعمال أعمال إيجابية وأعمال سلبية، ومن الأعمال الإيجابية التي يلتزم بها البائع، الأعمال التمهيديّة لنقل الملكية إلى المشتري كأن يقوم بتقديم الشهادات مع الوثائق اللازمة للتسجيل<sup>(2)</sup> كالمستندات التي تثبت ملكية العلامة.

فبعد بيع العلامة ينقل ملكية العلامة وتوابعها لكنه لا ينقل الحق في الأولوية والأسبقية ولا يدخل هذا الحق في عقد البيع إلا إذا ضمنا الأطراف هذا الشرط صراحة في العقد كما أن المشتري لا يكتسب الحق في رفع دعاوى التقليد المتعلقة بالعلامة محل البيع والواقعة قبل نشر عقد البيع في السجل الوطني للعلامات، فالبائع في هذه الدعاوى هو الذي يتوفر فيه شرط الصفة في التقاضي وليس المشتري الذي لا يكون له هذا الحق إلا بعد نشر ملكية العلامة باسمه في السجل الوطني

(1) المادة 361 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(2) خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، ص 110.

للعلامات، ونفس الشيء بالنسبة للدعاوى التي يبدأ في تحريكها البائع ولم تفصل المحكمة فيها بعد، فالبائع هو الذي يكون من حقه إكمال ومتابعة السير فيها، ففي كل الحالات السابقة يعتبر عقد البيع عقد رضائي وبالتالي يكون شريعة المتعاقدين فإذا حدث وإن اتفق الطرفان على مخالفة هذه المبادئ فيحق لهم ذلك بشرط أن يتضمن عقد البيع صراحة هذا الاتفاق وينشر مع العقد في السجل الوطني للعلامات.

أما الأعمال السلبية فتكمن في تلك الأعمال التي يجب أن لا يقوم بها البائع حتى يتيسر انتقال ملكية العلامة إلى المشتري ومن بينها، بيع المالك علامته مرة أخرى لمشتري آخر الذي يبادر بتسجيل عقد البيع باسمه قبل المشتري الأول<sup>(1)</sup>.

كما أن العلامة من الأموال فإنه يجوز أن تنتقل ملكيتها كغيرها من الأموال ولكن هل يجوز نقل ملكيتها بمفردها أم أنه يجب نقل ملكيتها مع المحل التجاري التابعة له ؟ فالواقع أن موقف التشريعات قد تباينت في هذه المسألة، فبعض التشريعات أجازت التصرف بالعلامة وحدها كالتشريع الفرنسي واللبناني، ففي ظل هذه الأخيرة يكون لمالك العلامة الحق في التصرف في العلامة دون المحل التجاري الذي تستخدم لتمييز منتجاته، في حين نجد أن بعض التشريعات قد منعت التصرف بالعلامة وحدها بل جعلت التصرف بالعلامة مرتبطاً بالتصرف بالمتجر ارتباطاً وثيقاً للغاية، إذ جعلت العلامة تدور وجوداً وعدمًا مع المحل التجاري كما هو الحال في التشريع المصري والأردني.

كما هناك تشريعات دول أخرى تقف موقفاً وسطاً من الاتجاهين السابقين كالقانون الانجليزي القانون الايطالي، ففي ظل هذه الأخيرة يجوز التصرف في العلامة التجارية مستقلة عن المحل التجاري بشرط أن لا يحدث التصرف لبساً فيؤدي إلى خداع الجمهور بشأن مصدر المنتجات<sup>(2)</sup>. أما المشرع الجزائري فلم ينص صراحة على حكم هذه المسألة، إلا أن القاعدة العامة أن المحل التجاري يشمل فضلاً عن عملاته وشهرته حقوق الملكية الصناعية والتجارية بما في ذلك العلامة أو العلامات المتصلة به وفقاً لأحكام المادة 78 ق ت ج، ومن ثم فإن التصرف في المحل التجاري بنقل ملكيته إلى الغير قد يترتب عليه نقل ملكية العلامة التجارية أو العلامات

(1) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 114.

(2) صلاح زين الدين، شرح التشريعات الصناعية والتجارية، المرجع السابق، ص ص 160 - 161.

التي يملكها صاحب المحل إلى المتصرف له شريطة أن تكون هذه العلامة ذات ارتباط وصلة وثيقة بالمحل التجاري<sup>(1)</sup>.

إلا أن التصرف في المحل التجاري بالبيع وشمول ذلك على العلامة التجارية أو العلامات المتعلقة به ليس من النظام العام وبالتالي يجوز الاتفاق على خلافه.

فالتصرف بالعلامة باعتباره عنصر من عناصر المحل التجاري تخضع لإرادة الأطراف، فإذا اتفق المتعاقدان على أن عقد بيع المحل التجاري يشمل عنصر العلامة فإن ملكية العلامة تنتقل إلى المشتري أما في حالة عدم الاتفاق، بمعنى سكتنا عن ذلك ففي هذه الحالة لا تنتقل العلامة إلى المشتري، وهذا ما نستنتجه من نص المادة 2/96 ق ت ج المتعلقة بامتياز بائع المحل التجاري التي تنص على أنه " لا يترتب امتياز البائع إلا على عناصر المحل التجاري المبينة في عقد البيع وفي القيد فإذا لم يعين على وجه الدقة فإن الامتياز يقع على عنوان المحل التجاري واسمه والحق في الإيجار والعملاء والشهرة التجارية"<sup>(2)</sup>.

## الفرع الثاني

### إجراءات نقل الملكية

ينشئ عقد البيع التزاماً بنقل ملكية العلامة في ذمة البائع، وهذا الالتزام يختلف عن الالتزام بنقل ملكية غيرها من الأموال خاصة المنقولات، مع وجود نوع من التشابه مع العقارات مثلاً، فلو قارنا بين الإجراءات التي تخضع لها:

يظهر لنا أن الملكية قد تنتقل بمجرد انعقاد العقد بحكم القانون في حالة ما يكون المبيع عبارة عن منقول معين بالذات دون حاجة لإتباع أي إجراء ما لنقل الملكية<sup>(3)</sup> أما إذا كان المبيع منقولاً معيناً بالنوع ومقداره وليس بذاته، فإن ملكيته لا تنتقل من البائع إلى المشتري إلا بإفرازه مع تحديد ذاتيته وتمييزه عن غيره من المثليات، ذلك لأن عدم تعيين المنقول المبيع بذاته يجعله مختلطاً بغيره

(1) ميلود سلامي، المرجع السابق، ص ص 128 - 129.

(2) المادة 96 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(3) خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، المرجع السابق، ص 111.



من مثلياته، ولا تنتقل ملكيته إلى المشتري إلا بالإفراز واتجاه إرادة البائع إلى أن الشيء الذي جنب هو المنقول المبيع<sup>(1)</sup> في حين أن انتقال ملكية العلامة لا يتم إلا بعد تسجيلها.

أما فيما يخص العقارات فإن المشرع الجزائري أوجب مراعاة الإجراءات المتعلقة بالإشهار العقاري في كل التصرفات الواردة على عقار، بحيث لا يكون لها أثر حتى فيما بين الأطراف المتعاقدة ما لم يتم شهرها في المحافظة العقارية<sup>(2)</sup> فتعتبر الرسمية ركن في عقد بيع العقار أما الإشهار العقاري فإنه مشروط قصد انتقال الملكية فيما بين المتعاقدين وفي مواجهة الغير غير أن نقل ملكية العقار تجعل البائع ملتزما بما يلي:

- التوجه رفة المشتري إلى الموثق قصد إبرام العقد وأن يرفق معه كل الوثائق الضرورية لذلك مثل أصل الملكية.
- إفراز القطعة العقارية موضوع البيع، بحيث تصبح واضحة المعالم من جهة الحدود والمساحة<sup>(3)</sup>.
- أما بالنسبة لعقد بيع العلامة فإن المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية يقدم استمارات للمتعاقدين حيث تملأ من طرف كل من البائع والمشتري، وتتضمن الاستمارة معلومات كاملة عن نقل ملكية العلامة لتودع بعد ذلك لدى المصلحة المختصة ومن هذه البيانات:
- لقب واسم، مهنة، ومقر سكن البائع (المالك)، إذا كان شخصا طبيعياً أما إذا كان شخصا معنوياً نذكر مقره الاجتماعي، شكله ومكان عمله إذا تعلق الأمر مثلاً بشركة.
- لقب واسم، مهنة ومقر سكن المشتري، ونفس الشيء إذا تعلق الأمر بشركة فيجب ذكر مقرها شكلها ومكان عملها.
- طبيعة وامتداد الحق المتنازل عنه، بحيث يبين المتعاقدين إذا كان نقل العلامة كلياً أم جزئياً وإذا كانت العلامة المتنازل عنها تشمل سلعة أو عدة سلع وخدمات، ففي هذه الحالة الأخيرة تلزم

(1) خلف محمد، عقد البيع في ضوء الفقه وأحكام النقص، ط 2، دار الفقه والقانون لنشر وتوزيع الكتاب القانوني والجامعي مصر، 1999، ص ص 136 - 139 - 140.

(2) مجيد خلفوني، نظام الشهر العقاري في القانون المدني الجزائري، ط 4، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2014، ص 33.

(3) لحسين الشيخ آث ملويا، المنتقى في عقد البيع، دراسة فقهية قانونية وقضائية مقارنة، نصوص المطالعة، أعمال تطبيقية، دار هومة، الجزائر، 2005، ص ص 298 - 299.

مصلحة التسجيل المتعاقدين إرفاق الاستمارة بفائمة السلع والخدمات التي تشملها العلامة.

- تاريخ ونوع التصرف الذي يقوم به المتعاقدين، وتحديد نوع التصرف يكون محددًا من قبل ضمن المعلومات ويكون ذلك من خلال قيام المتعاقدين بشطب التصرفات الأخرى الواردة في الاستمارة على سبيل الحصر وذلك بإعادة ذكر نوع التصرف، فيعتبر هذا التكرار تأكيد للمعلومة الأولى ذلك بالكتابة وليس الشطب.

تشمل الاستمارة في الأسفل عنوان المعهد الوطني للملكية الصناعية، رقم الهاتف وكذا موقعها في الانترنت، وعنوان البريد الإلكتروني بحيث تمكن الأطراف من الاتصال بالمعهد عن بعد ومعرفة كل ما يتعلق بحقوقهم والتزاماتهم وفي الأخير تسلم نسخة من هذه الشهادة إلى المتعاقدين التي تمثل عقد البيع<sup>(1)</sup>.

فما يمكن استخلاصه بعد التطرق إلى إجراءات نقل كل حق من الحقوق المذكورة أعلاه هو أن إجراءات نقل ملكية العقار تتفق نوعًا ما مع تلك الخاصة بنقل ملكية العلامة ما عاد بعض الاختلافات من حيث الجهة المختصة، بحيث تختص مصلحة السجل العقاري بإجراءات نقل ملكية العقار، في حين ينعقد الاختصاص للمعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية في نقل ملكية العلامة.

### الفرع الثالث

#### جزاء الإخلال بالتزام نقل الملكية

يكون للمشتري في حالة إخلال البائع بالتزامه بتسليم العلامة الخيار بين طلب التنفيذ العيني إذا كان ممكنًا وبين طلب فسخ البيع مع طلب التعويض في الحالتين عما يكون قد أصابه من ضرر جراء إخلال البائع بهذا الالتزام، وإخلال البائع بالتزامه بتسليم العلامة قد يكون بامتناعه عن تسليم العلامة أو ملحقاتها، فيشترط لإجبار المدين البائع على تسليم العلامة إلى المشتري أن يكون

(1) أنظر الملحق.

هذا التسليم ممكناً، فإذا كانت هذه العلامة مملوكة للبائع وقت انعقاد البيع ثم تعلقت بها ملكية شخص آخر تعلقاً قانونياً استحالة الوفاء بهذا الالتزام<sup>(1)</sup>.

أما إذا كان التنفيذ العيني غير ممكن ولم يثبت البائع أن استحالة التنفيذ راجعة إلى سبب أجنبي لا يد له فيه أو أمكن التنفيذ العيني ولكن المشتري طلب التنفيذ عن طريق التعويض، ففي هذه الحالة يكون التنفيذ بطريق التعويض أي بمقابل ولا يسع للقاضي إلا الحكم بالتعويض عن عدم التنفيذ إذا توافرت شروطه وذلك وفقاً لقواعد المسؤولية العقدية، وللمشتري فضلاً عما تقدم أن يطلب فسخ العقد مع التعويض إن كان له مقتضى، ويخضع طلب الفسخ للسلطة التقديرية للقاضي<sup>(2)</sup>.

### المطلب الثاني

#### التزام البائع بالضمان

يلتزم البائع بأن يضمن للمشتري ملكية العلامة، فالالتزام بالضمان متصلاً اتصالاً وثيقاً بنقل ملكية العلامة لأنه لا فائدة من نقل الحق في العلامة ما لم يتمكن المشتري الانتفاع بها انتفاعاً هادئاً وكاملاً، ويتفرع الالتزام بالضمان إلى الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق (الفرع الأول) الالتزام بضمان العيوب الخفية أي خلو العلامة من أي عيب يجعلها غير قابلة لتحقيق الغاية المقصودة منها أو ينقص من قيمتها ومنفعتيها، (الفرع الثاني)، وإذا انتهى هذا التعرض باستحقاق الغير للعلامة كلها أو بعضها كان البائع ملتزماً بتعويض المشتري وهو جزاء للإخلال بالالتزام بالضمان (الفرع الثالث).

(1) أنظر خلف محمد، المرجع السابق، ص 378 .

(2) محمد حسن قاسم، القانون المدني، العقود المسماة، البيع، التأمين، (الضمان) الإيجار، دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ص 293.

## الفرع الأول

## ضمان التعرض والاستحقاق

يقع على عاتق البائع التزاماً بضمان التعرض، ولا يتحقق ذلك إلا إذا اطمئن المشتري في حيازته للعلامة حيازة هادئة ومستقرة دون منازعة من البائع أو من الغير، ففي كلتا الحالتين يلتزم البائع بدفع هذا التعرض، فإذا نجح في ذلك يكون قد أوفى بالتزامه بالضمان، أما إذا خلص التعرض إلى نزع ملكية العلامة كان للمشتري الرجوع على البائع بدعوى الاستحقاق وتنفيذ التزامه عن طريق التعويض بسبب إخلال البائع بالتزامه بالضمان.

## أولاً: ضمان التعرض الصادر من البائع.

يشترط لقيام هذا التعرض أن يصدر من البائع عمل من شأنه أن يحول كلياً أو جزئياً دون انتفاع المشتري بالمبيع، فيجب أن يصدر من البائع تعرض فعلي للمشتري، أما مجرد احتمال وقوعه فلا يكفي في هذا الصدد، وعلى ذلك إذا هدد البائع المشتري بالتعرض ولكن لم ينفذ ما هدد به فلا يقوم الضمان<sup>(1)</sup>.

فالتعرض الصادر من البائع قد يكون تعرضاً قانونياً أو تعرضاً مادياً، فيعتبر التعرض قانونياً إذا استعمل البائع حقاً ادعاه على العلامة من شأنه أن يؤدي إلى نزع ملكية العلامة من المشتري<sup>(2)</sup>.

فإذا باع البائع العلامة مرة أخرى وبادر المشتري الثاني بتسجيل عقده قبل المشتري الأول فانقلبت إليه ملكية العلامة دون المشتري الأول، غير أن المشتري الثاني لم يتخذ أي إجراء لنزع العلامة من يد المشتري الأول فليس لهذا المشتري أن يحتج على البائع بضمان تعرضه الناشئ من بيعه للعلامة مرة أخرى، بل ليس له أن يرفع دعوى إبطال بيع ملك الغير لأن البيع الثاني

(1) رمضان أبو السعود، شرح العقود المسماة في عقدي البيع والمقايضة، ط 2، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، مصر 2003، ص 302.

(2) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 121.

صدر من مالك العلامة لعدم تسجيل البيع الأول ولكن له فقط رفع دعوى الفسخ لعدم قيام البائع بتنفيذ التزامه بنقل الملكية<sup>(1)</sup>.

فالحق في ملكية العلامة مرتبط بضرورة التسجيل، كون أن المشرع الجزائري لا يجيز استعمال أي علامة إلا بعد تسجيلها أو إيداع طلب تسجيل بشأنها ومرتبب كذلك بضرورة الاستعمال الجدي للعلامة على السلع أو الخدمات المتصلة بها، فيعتبر من قام بتسجيل العلامة لدى المصلحة المختصة مالكاً لها وله وحده دون سواه أن يستعملها على بضائعه ومنتجاته فتصبح ملكيته للعلامة غير قابلة للمنازعة فيها إذا هو استعملها بعد تسجيلها بصفة مستمرة ثلاث سنوات على الأقل من تاريخ التسجيل<sup>(2)</sup>.

ففي حالة ما إذا ثار نزاع بين شخصين تحصلا على نفس العلامة ومن نفس البائع فإن الأفضلية تكون لمن قام بتسجيل عقد البيع الأول لدى المصلحة المختصة، بشرط أن يكون حسن النية<sup>(3)</sup>.

هذا ما أكدته المادة 06 في فقرتها الأولى من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات على أن ملكية العلامة التجارية تثبت للشخص الأول الذي استوفى شروط صحة إيداع العلامة أو الذي أثبت أقدم إيداع للعلامة لدى المصلحة المختصة وفقا لأحكام اتفاقية باريس لسنة 1883<sup>(4)</sup>.  
بينما يكون التعرض مادياً إذا قام البائع بأي فعل مادي من شأنه أن يعكر به ملكية المشتري دون أن يستند في القيام به إلى أي حق يدعيه على العلامة، كأن يقوم بائع العلامة باستخدام علامة مماثلة على سلعه أو منتجاته لتلك التي باعها بحيث يؤدي إلى منافسة المشتري منافسة غير مشروعة<sup>(5)</sup>.

(1) أنصر رمضان أبو السعود، المرجع السابق، ص 302.

(2) ميلود سلامي، المرجع السابق، ص ص 123-124.

(3) JOANNA Schmidt-Szalawski, JEAN- Luc Pierre, Droit de la propriété industrielle, librairie de la cour de cassation, 27 place dauphine, Paris, 1996, p 244.

(4) المادة 06 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات.

(5) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 121.

فمتى تحقق التزام البائع بالضمان فإنه يصبح المدين في مواجهة المشتري، والتزام البائع بالضمان هو التزام بالامتناع عن عمل، ومن ثم فهو التزام لا يقبل التجزئة والانقسام، حيث لا يمكن التصور أن يقوم البائع بجزء من هذا الالتزام دون الجزء الآخر<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: ضمان التعرض الصادر من الغير.

يلتزم البائع إلى جانب التزامه بعدم التعرض الشخصي، بضمان عدم التعرض للمشتري إذا كان التعرض من فعل أجنبي يكون له حق على المبيع يحتج به على المشتري وكان الحق موجوداً وقت البيع أو آل إليه بعد البيع، فيلتزم البائع في هذه الحالة أيضاً بدفع تعرض الغير للمشتري والتزامه هو التزام بعمل بخلاف التزامه بعدم التعرض الشخصي وهو دفع التعرض فيجب حتى يكون البائع قد وفى بالتزامه أن يصل فعلاً إلى دفع هذا التعرض ولا يكفي أن يبذل جهده في دفعه، فالتزامه التزام بتحقيق نتيجة وليس التزام ببذل عناية، وإذا أخفق البائع في دفع تعرض الغير كان ضامناً للاستحقاق، ولكي يتحقق ضمان البائع تعرض الغير للمشتري يجب أن يكون تعرض الغير قانونياً أي مستند إلى حق يدعيه على العلامة<sup>(2)</sup>.

كما يشترط أن يكون التعرض قد وقع فعلاً من الغير، والغير شخص غير طرف في عقد البيع يدعي حقاً يتعلق بالعلامة التي تكون ملكاً للمشتري ويرفع دعوى عليه بهذا الحق، وبالتالي لا يكفي لقيام الضمان مجرد احتمال وقوع تعرض من الغير، فحق الضمان المقرر لمصلحة المشتري لا ينشأ إلا من وقت منازعة الغير فعلاً في استعمال العلامة، فلا يكفي أن يتضح للمشتري ملكية العلامة للغير<sup>(3)</sup>.

فالعبارة من اشتراط أن يكون تعرض الغير قانونياً هو أن المشرع منح للمشتري في حالة تعرض الغير له تعرضاً مادياً أن يستعين بالوسائل القانونية المتاحة له لدفع هذا التعرض، وهو ما يستفاد من المادة 28 من الأمر 06-03 المتعلق بالعلامات التي تنص على أنه " لصاحب تسجيل العلامة الحق في رفع دعوى قضائية ضد كل شخص ارتكب أو يرتكب تقليداً للعلامة

(1) خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، المرجع السابق، ص 148.

(2) محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 318.

(3) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 124.

المسجلة ويستعمل نفس الحق تجاه كل شخص ارتكب أو يرتكب أعمالاً توحى بأن تقليدًا سيرتكب<sup>(1)</sup>.

يفهم من خلال هذه المادة أنه يمكن لصاحب العلامة اللجوء إلى القضاء حتى ولو لم يقع التعرض فعلاً على خلاف التعرض القانوني الذي يشترط لقيامه وقوع التعرض فعلاً لا مجرد احتمال وقوعه.

كما تضيف المادة 29 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات أنه متى أثبت صاحب العلامة المسجلة أن تقليدًا قد ارتكب أو يرتكب، فإن الجهة القضائية المختصة تقضي بالتعويضات المدنية، وتأمّر بوقف أعمال التقليد وترتبط إجراء المتابعة بوضع كفالة لضمان تعويض مالك العلامة.

كما يجب لقيام التزام البائع بضمان التعرض الصادر من الغير أن يكون حق الغير ثابتاً على العلامة قبل حصول البيع كأن يكون قد صدر قرار بملكية العلامة لشخص آخر غير البائع قبل بيعها للمشتري أو آل إليه بعد البيع بفعل البائع كأن يكون البائع قد باع العلامة مرة ثانية لمشتري آخر وبادر هذا الأخير بتسجيل هذا البيع في السجل الوطني للعلامات قبل المشتري الأول<sup>(2)</sup>.

## الفرع الثاني

### ضمان العيوب الخفية

يلتزم البائع فضلاً عن ضمانه للمشتري حياة العلامة حياة هادئة أن يضمن له حياة نافعة هذا يقتضي أن تكون العلامة خالية من العيوب التي تنقص من قيمتها أو من نفعها، ويلتزم البائع بضمان العيوب الخفية لأن المشتري نظر عند تحديد الثمن إلى الفائدة المرجوة من العلامة، فإذا كان في العلامة عيب ينقص من مقدار هذه الفائدة، كان وجود الثمن تحت يد البائع بلا مبرر مشروع<sup>(3)</sup>.

(1) المادة 28 من الأمر رقم 03-06 المتعلق بالعلامات.

(2) باقدي دوجة، مرجع سابق، ص ص 124 - 125.

(3) أنضر محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 353 .

فيمثل الالتزام بضمان العيوب الخفية بصحة العلامة التي تمّ نقل ملكيتها ويقع على عاتق البائع التزام بتعويض المشتري في حالة إلغاء العلامة<sup>(1)</sup>.

بناء على ذلك إذا وجد عيب ينقص من قيمة ومنفعة العلامة كأن تكون باطلة التزم البائع بضمان هذا العيب، كما أن البائع لا يضمن إلا صحة العلامة ولا يضمن مردودها أو قيمتها التجارية في السوق ولا نجاحها، فضمان العيوب لا تطبق إلا في حالة التدليس أي عندما يقدم البائع معلومات مزيفة عن دخل المنتجات المباعة باسم هذه العلامة أو رقم الأعمال التي يجنيها من تسويق السلع والمنتجات والخدمات تحت هذه التسمية أي العلامة المباعة<sup>(2)</sup>.

فتنص المادة 379 ق م ج على أنه " يكون البائع ملزماً بالضمان إذا لم يشتمل المبيع على الصفات التي تعهد بوجودها وقت التسليم إلى المشتري أو إذا كان عيب ينقص من قيمته أو من الانتفاع به بحسب الغاية المقصودة منه حسبما هو مذكور بعقد البيع، أو حسبما يظهر من طبيعته أو استعماله، فيكون البائع ضامناً لهذه العيوب ولو لم يكن عالماً بوجودها"<sup>(3)</sup>.

فحرصاً من المشرع على استقرار المعاملات فقد اشترط لقيام ضمان البائع لعيوب العلامة توافر شروط معينة في العيب ذلك على أساس تفرقة جوهرية بين العيوب الظاهرة من ناحية والعيوب الخفية من ناحية أخرى، فإذا كان البائع ضامناً للعيوب الخفية فهو لا يضمن ما يلحق العلامة من عيوب ظاهرة، غير أن ذلك لا يعني أن المشتري أمام عيوب العلامة الظاهرة يكون مجرداً من وسائل حماية مصالحه، فالمشتري له أولاً الامتناع عن الشراء وله أيضاً أن يرفض تسلّم العلامة كما في حالة عدم مطابقتها لما اتفق عليه، وله كذلك الامتناع عن الوفاء بالثمن تمسكاً بالدفع بعدم التنفيذ، فيلتزم المشتري في جميع الأحوال باتخاذ موقف يعبر فيه دون تأخير عن عدم قبوله عيوب العلامة الظاهرة فإذا تسلّم العلامة وقام بالوفاء بالثمن دون معارضة فإن ذلك يعني قبوله العلامة بما لحقها من عيوب<sup>(4)</sup>.

فيجب على المشتري المبادرة بفحص العلامة وإخطار البائع بالعيوب عند تسلّمه لعلامته بالتحقق من حالتها، كأن يتحقق من أن العلامة مازالت محمية وأنها باسم البائع، فإذا كشف له هذا

<sup>(1)</sup> JOANNA Schmidt-Szalewski, Jean-Luc Pierre, op. cit, p 245.

<sup>(2)</sup> باقدي دوجة، مرجع سابق، ص 138.

<sup>(3)</sup> المادة 397 من الأمر رقم 75 - 58 المتضمن القانون المدني.

<sup>(4)</sup> أنظر محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 357 - 358.



الفحص عيب في العلامة وجب عليه إخطار البائع به في مدة معقولة وتقدير هذه المدة من المسائل الموضوعية دون رقابة من المحكمة العليا، كما أن الإخطار ليس له شكل محدد فقد يتم بورقة رسمية أو عرفية أو شفوية ويقع عبئ إثبات حصول الإخطار للبائع على المشتري وله في ذلك كل طرق الإثبات باعتبار واقعة الإثبات واقعة مادية، فإن لم يقم المشتري بفحص العلامة خلال المدة المعقولة أو فحصها وتهاون في إخطار البائع فإنه يعتبر راضياً بالعلامة ولا يجوز له بعد ذلك أن يرجع بالضمان على البائع<sup>(1)</sup>.

كما يشترط في العيب الذي يضمنه البائع أن يكون قديماً والمقصود بذلك أن يكون موجوداً في المبيع وقت التسليم، ويكفي أن يكون العيب موجوداً في المبيع وقت التسليم ولو لم يكن موجوداً وقت العقد، فالبائع ضامن للعيب الذي يكون موجوداً وقت العقد والذي ينشأ بعد العقد وقبل التسليم أما إذا كان العيب قد نشأ بعد التسليم فإن البائع لا يكون ضامناً له، بل يرجع المشتري على من تسبب في إحداث العيب<sup>(2)</sup>.

فلا يكفي لتحقق ضمان البائع لعيب العلامة أن يكون العيب غير معلوماً للمشتري أو في غير استطاعته العلم به وأن يكون قديماً، بل يجب بالإضافة إلى ذلك أن يكون العيب مؤثراً<sup>(3)</sup>. فالعيب المؤثر هو الذي ينقص من قيمة العلامة أو من منفعتها بحسب الغاية المقصودة منها كأن تكون العلامة مجردة من صفة التمييز.

غير أن المشرع الجزائري حدد في الفقرة 01 من المادة 383 ق م ج مدة رفع عوى الضمان في العيوب الخفية بسنة واحدة تسري من يوم التسليم ما لم يتفق المتعاقدان على التزام البائع بالضمان لمدة أطول، بمعنى يجوز الاتفاق على زيادة الضمان، أو إنقاصه أو إسقاطه<sup>(4)</sup>.

(1) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 142.

(2) سمير عبد السيد تناغو، مرجع سابق، ص 315.

(3) محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 371.

(4) تنص المادة 1/383 ق م ج على أنه " تسقط بالتقادم دعوى الضمان بعد انقضاء سنة من يوم تسليم المبيع، ولو لم يكتشف المشتري العيب إلا بعد انقضاء هذا الأجل ما لم يلتزم البائع بالضمان لمدة أطول".

## الفرع الثالث

## جزاء الإخلال بالضمان

يتمثل جزء الإخلال بالالتزام بعدم التعرض إذا كان صادراً من الغير أن يكون قانونياً ويقع في صورة دعوى استحقاق يدعي فيه الغير أنه مالك للعلامة التي اشتراها المشتري أو أن يكون له عليها حق كحق الرهن مثلاً ، فإذا وقع هذا التعرض من الغير مؤسساً على حق من الحقوق التي يدعيها على العلامة كان على المشتري أن يخطر البائع بذلك حتى يقوم بإعداد جميع وسائل الدفاع التي يستطيع من خلالها وبها مواجهة الغير الصادر منه التعرض، في هذه الحالة يجب على البائع القيام بتنفيذ التزامه تنفيذاً عينياً وذلك عن طريق التدخل في الدعوى إلى جانب المشتري فيحل فيها محله وإثبات عدم أحقية الغير فيما يدعيه، غير أن البائع إذا لم يتدخل رغم إخطاره بالتعرض وجب عليه الضمان، أما إذا لم يقم المشتري بإخطار البائع بدعوى الاستحقاق في الوقت المناسب وصدور عليه حكم حاز قوة الشيء المقضي فيه فإنه يفقد حق الرجوع بالضمان، أما إذا فشل البائع رغم إخطاره بدعوى الاستحقاق جاز للمشتري الرجوع عليه بدعوى التعويض الكامل في حالة الاستحقاق الكلي للعلامة كأن تكون العلامة مرهونة ويقوم الدائن المرتهن بالتنفيذ على العلامة، وإما بدعوى التعويض الجزئي في حالة الاستحقاق الجزئي للعلامة وذلك متى نجح الغير في أن ينزع للمشتري جزء من العلامة، كأن يحكم عليه بحق الترخيص<sup>(1)</sup>.

غير أنه يلاحظ من خلال الفقرة الأخيرة من المادة 375 ق م ج<sup>(2)</sup> أن عناصر التعويض التي حددتها تكون في حالة رجوع المشتري على البائع بضمان الاستحقاق الكلي، أما إذا كان رجوعه على أساس دعوى البطلان أو الفسخ فليس للمشتري إلا عناصر التعويض التي تقضي بها القواعد العامة للفسخ أو البطلان، فيجوز للمشتري أن يطلب الفسخ ويكون له بناء على ذلك أن يسترد الثمن الذي دفعه وأن يطلب تعويضاً عن الأضرار التي أصابته بسبب الاستحقاق، وتكون مصلحة المشتري في طلب الفسخ إذا كانت قيمة العلامة قد نقصت وقت الاستحقاق عما كانت عليه وقت البيع لأن الفسخ يخول له الحق في استرداد الثمن الذي دفعه في حين أن التنفيذ بمقابل

(1) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص ص 126-127-130 .

(2) تنص المادة 375 ق م ج في فقرتها الأخيرة على أنه " كل ذلك ما لم يقم المشتري دعواه على طلب فسخ البيع أو إبطاله " .

لم يكن ليخوله إلا قيمة العلامة وقت الاستحقاق، وفوق ذلك فإن استحقاق العلامة للغير في ذاته دليل على أن البيع ورد على ملك الغير، إذ يجوز للمشتري أن يستغني عن طلب التنفيذ بمقابل وعن طلب الفسخ بطلب إبطال البيع مع التعويض لوروده على مال غير مملوك للبائع<sup>(1)</sup>.

في كل الأحوال يخضع التعويض لتقدير المحكمة، ويشمل ما لحق المشتري من خسارة وما فاته من كسب وذلك استناداً لقيمة العلامة، ويكون ذلك في الغالب باللجوء إلى الخبراء المختصين في المجال التجاري أو الصناعي، وقد يكون التعويض جزافياً وتقدير الخسارة بالقياس مع قيمة العلامة قبل وقوع أعمال الاعتداء وذلك بالرجوع إلى رقم أعمال البائع المصرح به لدى الهيئات الرقابية وخاصة إدارة الضرائب، كما قد تكتفي المحكمة في تقدير التعويض استناداً إلى الظروف والملابسات المقترنة بالدعوى والتي تعتبر من الأمور الموضوعية التي تخضع لتقدير محكمة الموضوع، فيمكن للمحكمة أن تأخذ بعين الاعتبار عند تقدير التعويض سوء نية الفاعل أو حسن نيته<sup>(2)</sup>.

كما يحق للمشتري إلى جانب ذلك أن يحبس الثمن، أي يمتنع عن دفعه للبائع أساساً في حالة تعرض الغير للمشتري ويحق له حبسه إلى غاية زوال التعرض، كما يكون له هذا الحق في حالة ما إذا خاف من نزع العلامة من تحت يد المشتري، وهذه الحالة يمكن تصورها في الوضع التي توجد فيه أسباب تؤدي إلى استحقاق الغير للعلامة كأن يكتشف بأن البائع غير مالك للعلامة كذلك في حالة ظهور عيب في العلامة فيحق للمشتري حبس الثمن إلى غاية أن يقدم البائع تأميناً كافياً<sup>(3)</sup>.

غير أن حق المشتري في الحبس يسقط إذا تضمن عقد البيع شرطاً يمنع المشتري من استعمال هذا الحق أو تنازل المشتري عنه، ذلك لأنه يجوز التنازل عنه لعدم تعلقه بالنظام العام كذلك في حالة دفع المشتري الثمن بعد العلم بالسبب الموجب لحبسه إذ يعتبر ذلك تنازلاً ضمناً عن حقه في الحبس<sup>(4)</sup>.

(1) أنضر، حمود جعدي، المرجع السابق، ص ص 44-45.

(2) ميلود سلامي، المرجع السابق، ص 190.

(3) أنظر سرايش زكرياء، المرجع السابق، ص ص 69-70.

(4) خلف محمد، المرجع السابق، ص 517.

## المبحث الثاني

### آثار بيع العلامة بالنسبة للمشتري

يتميز عقد البيع بأنه عقد معاوضة لأن كل طرف فيه يأخذ مقابلًا لما يعطيه حيث يتحمل المشتري باعتباره طرفًا في عقد بيع العلامة التزامين أساسيين، أولهما الالتزام بدفع الثمن في التاريخ وبالطريقة المتفق عليها في العقد، هذا ما سنتطرق إليه من خلال (المطلب الأول) إضافة إلى الالتزام بتسلم العلامة (المطلب الثاني).

### المطلب الأول

#### التزام المشتري بدفع الثمن

أشرنا سابقًا إلى الثمن كالتزام أساسي مترتب على المشتري في عقد البيع، وهو التزام يقابل التزام البائع بنقل ملكية العلامة.

حيث يلتزم المشتري بموجب عقد البيع بالوفاء بالثمن المبين في العقد إلى البائع، وذلك في الميعاد والمكان والكيفية المتفق عليها بين المتعاقدين، وتختلف طريقة الوفاء بالثمن إلى البائع بحسب اتفاق الأطراف.

كما يتحمل المشتري نفقات الوفاء بالتزامه طبقا لنص المادة 393 ق م ج<sup>(1)</sup> حيث يتحمل المشتري نفقات التسجيل والطابع والتوثيق وغيرها ما لم ينص القانون على خلاف ذلك. فقياسًا على ذلك فعلى المشتري في عقد بيع العلامة دفع رسوم التسجيل في سجل العلامات إذ هو ملزم بدفع جميع نفقات بيع العلامة إلا في حالة وجود اتفاق بين المتعاقدين على خلاف ذلك.

إن زمان ومكان الوفاء بالثمن في عقد بيع العلامة أخضعه المشرع الجزائري لأحكام القواعد العامة لعقد البيع المنصوص عليها في القانون المدني، لذلك سنتطرق لدراسة زمان الوفاء بالثمن (الفرع الأول) ومكان الوفاء بالثمن (الفرع الثاني) ولجزء الإخلال بدفع الثمن (الفرع الثالث).

(1) المادة 397 من الأمر رقم 58-79 المتضمن القانون المدني.

## الفرع الأول

## زمان الوفاء بالثمن

تنص المادة 388 من ق م ج على أنه " يكون ثمن المبيع مستحقاً في الوقت الذي يقع فيه تسليم المبيع، ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بخلاف ذلك"<sup>(1)</sup>.

فيلاحظ أن المشرع الجزائري ربط زمن دفع الثمن بوقت تسليم العلامة للمشتري، وذلك رغبة في تنفيذ الالتزامات المتقابلة في وقت واحد، ويعتبر هذا الحكم خروجاً على أحكام القواعد العامة التي تقضي بأن يتم دفع الثمن فور انعقاد العقد، أما إذا لم يحدد وقت تسليم العلامة فإن الثمن يكون مستحقاً فور انعقاد البيع وبذلك نكون قد رجعنا إلى القواعد العامة، إلا أن هذه الأحكام لا تتعلق بالنظام العام، ومن ثمة يجوز للمتعاقدين الاتفاق على ما يخالفها، كأن يتفق المتعاقدان على أن دفع الثمن يكون وقت تسليم العلامة أو بعده، ويستوي في ذلك أن يتم دفع الثمن مرة واحدة أو بالتقسيم وفقاً للاتفاق، وإذا كان هناك عرف يحدد زمناً لدفع الثمن لا يتفق مع ميعاد التسليم في حالة عدم وجود اتفاق فيجب تطبيق العرف على حكم المادة 388 ق م ج<sup>(2)</sup>.

فتحديد زمان الوفاء بالثمن يرجع إلى اتفاق الأطراف أولاً ثم إلى العرف، فإن لم يوجد اتفاق أو عرف كان الثمن مستحقاً في الوقت الذي تسلم فيه العلامة<sup>(3)</sup>.

أما تأجيل دفع الثمن لا يترتب عليه بطلان عقد البيع بل يظل المشتري ملتزماً بأدائه في الميعاد والكيفية المتفق عليها بين الطرفين باعتبار أن عقد البيع قد استوفى ركن الثمن<sup>(4)</sup>.

(1) المادة 388 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(2) خليل أحمد حسن قدارة، المرجع السابق، ص 188.

(3) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 148.

(4) خلف محمد، المرجع السابق، ص 465.

## الفرع الثاني

## مكان الوفاء بالثمن

تنص المادة 387 ق م ج على أنه "يدفع ثمن البيع من مكان تسليم المبيع ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك" يتبين لنا من خلال هذا النص أن مكان الوفاء بالثمن في الغالب ما يتفق عليه المتعاقدين ومن ثمة يجب الأخذ به فالعقد شريعة المتعاقدين، وإذا لم يوجد اتفاق بذلك وجب الرجوع إلى أحكام العرف، فقد يحدد مكاناً معيناً<sup>(1)</sup>.

نستخلص أن المشرع قد فرق بين حالتين في تحديد المكان الذي يجب فيه الوفاء بالثمن.

**الفرض الأول: أن يكون الثمن مستحق الوفاء في نفس الوقت الذي يجب فيه تسليم المبيع.**

إذا كان الثمن مستحق الوفاء وقت تسليم المبيع إلى المشتري، فإن الوفاء بالثمن يكون في المكان الذي يسلم فيه المبيع وذلك حتى يكون تنفيذ الالتزامين متقابلين في وقت واحد وفي مكان واحد<sup>(2)</sup>.

**الفرض الثاني: عندما يكون الثمن مستحق الدفع في وقت غير وقت تسلّم المبيع.**

تنص المادة 2/387 ق م ج على أنه " فإذا لم يكن ثمن المبيع مستحقاً وقت تسلّم المبيع وجب الوفاء به في المكان الذي يوجد فيه موطن المشتري وقت استحقاق الثمن"<sup>(3)</sup>.

إذا لم يكن الثمن مستحق الوفاء وقت تسليم المبيع، بأن يكون ثمن الوفاء ببيع العلامة مؤجلاً فإن دفع الثمن يكون في موطن المشتري وقت استحقاق الثمن، وفي مركز أعمال المشتري إذا كان المبيع متعلقاً بهذه الأعمال، ويطبق ما تقدم مالم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك<sup>(4)</sup>.

(1) خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، المرجع السابق، ص 189.

(2) خلف محمد، المرجع السابق، ص 499.

(3) المادة 387 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(4) خلف محمد، المرجع السابق، ص 499.

فتمن بيع العلامة قد يدفع فور انعقاد البيع أو لاحقاً له كأن يتفق المتعاقدين على دفع الثمن مقسطاً أو دفعه قبل التسليم أو بعده<sup>(1)</sup>.

يحق للمشتري أن يحبس الثمن، أي أن يتمتع عن دفعه للبائع حيث تنص المادة 2/388 من ق م ج على أنه " فإذا تعرض أحد للمشتري مستنداً إلى حق سابق أو آل من البائع، أو إذا خيف على المبيع أن ينزع من يد المشتري جاز له إن لم يمنعه شرط في العقد أن يمسك الثمن إلى أن ينقطع التعرض أو يزول الخطر، ومع ذلك يجوز للبائع أن يطالب باستيفاء الثمن إذا ظهر للمشتري عيب في الشيء المبيع"<sup>(2)</sup>.

إذا وقع للمشتري تعرض في العلامة فإنه يصبح دائماً للبائع في دعوى ضمان التعرض والاستحقاق، ويحق له بالتالي أن يتمسك بعدم تنفيذ التزامه بدفع الثمن ولو كان هذا الالتزام واجب الأداء فوراً، ويجوز للمشتري أيضاً أن يحبس الثمن ولو لم يقع التعرض فعلاً، لكن قامت لدى المشتري أسباب جدية تجعله يخشى أن يقع له تعرض في العلامة، كما يجوز للمشتري أن يحبس الثمن إذا اكتشف عيباً بالعلامة، ولكن يشترط لاستعمال المشتري حقه في الحبس أن لا يوجد اتفاق يحرمه من هذا الحق، فهو حق غير متعلق بالنظام العام، فالالتزام المشتري بدفع الثمن يقابله التزام البائع بنقل ملكية العلامة الهادئة التي لا يعكرها تعرض ولا يشوبها عيب<sup>(3)</sup>.

كما يسقط حق المشتري في حبس الثمن في حالة وجود شرط في العقد يمنع المشتري من حبس الثمن، أو في حالة قيام البائع بتقديم تأمين كافي للمشتري<sup>(4)</sup>.

(1) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 150.

(2) المادة 388 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(3) أنظر سمير عبد السيد تناغو، المرجع السابق، ص 135-354.

(4) زكريا سرايش، المرجع السابق، ص ص 70-71.

## الفرع الثالث

## جزاء الإخلال بالتزام دفع الثمن

إذا لم يقيم المشتري بدفع الثمن وفقاً للاتفاق، يكون مخالفاً بتنفيذ التزامه ومن ثم كان للبائع وفقاً للقواعد العامة أن يطالبه بالتنفيذ العيني أو فسخ العقد مع المطالبة بالتعويض إذا كان له سبب، أو حبس المبيع حتى يقوم المشتري بدفع الثمن<sup>(1)</sup> وذلك في سبيل المحافظة على حقوق البائع وتمكينه من الحصول على الثمن<sup>(2)</sup>.

## أولاً: حق البائع في حبس المبيع.

تنص المادة 390 ق م ج على أنه " إذا كان تعجيل الثمن كله أو بعضه مستحق الدفع في الحال جاز للبائع أن يمسك المبيع إلى أن يقض الثمن المستحق ولو قدم له المشتري رهناً أو كفاله هذا ما لم يمنحه البائع أجلاً بعد انعقاد البيع"<sup>(3)</sup>.

فحق البائع في حبس العلامة يثبت له في حالة ما إذا كان دفع الثمن واجباً وقت تسليم العلامة، أو كان دفع الثمن واجباً قبل تسليمها وامتنع المشتري عن دفع الثمن في أي من الحالتين فيثبت حق الحبس للبائع كذلك إذا كان دفع الثمن واجباً بعد تسليم المبيع، ولكن حق المشتري في الأجل سقط لسبب من الأسباب كأن يكون قد شهر إفلاس المشتري أو إيساره أو إذا أضعف المشتري بفعله إلى حد كبير ما أعطى للبائع من تأمين خاص، أو إذا لم يقدم المشتري للبائع ما وعد في العقد بتقديمه من تأمين.

على عكس ذلك لا يكون للبائع حق حبس العلامة إذا دفع الثمن بعد تسليم العلامة ولم يسقط حق المشتري في الأجل، فيتعين على البائع أن يسلم العلامة ولا يجوز له أن يحبسها بحجه أن المشتري لم يدفع الثمن طالما أن أجل الوفاء بالثمن لم يحل بعد، وأحكام حبس العلامة هي ذاتها أحكام الحق في الحبس المقررة في القواعد العامة، والحق في الحبس لا يتجزأ فلا يجبر البائع على تسليم بعض المبيع مقابل الوفاء ببعض الثمن، ولو كان المبيع قابلاً للتجزئة.

(1) خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، عقد البيع، المرجع السابق، ص 193.

(2) محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 426.

(3) المادة 390 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.



فعلى البائع أن يحافظ على العلامة أثناء حبسه، والالتزام بالمحافظة على العلامة هو الالتزام ببذل عناية طبقاً لأحكام الرهن الحيازي حيث يجب على المرتهن أن يبذل في المحافظة على الشيء المرهون عناية الرجل المعتاد<sup>(1)</sup> وذلك بإجراء التجديد ودفع الرسوم المستحقة عليها، فإذا قام البائع بهذا الواجب برئت ذمته من الالتزام بالمحافظة على العلامة، كما أنه أثناء حبس العلامة عن المشتري لا يجوز له أن يستعملها دون إذن من البائع، فإن فعل ذلك كان للبائع أن يستردها من المشتري أو من أي شخص حصل عليها خلال ثلاثين يوماً من الوقت الذي يعلم فيه بخروج الشيء من يده<sup>(2)</sup> فوفقاً لنص المادة 2/202 ق م ج التي تنص على أنه " غير أنه لحابس الشيء إذا خرج من يده بغير علمه أو بالرغم من معارضته أن يطلب استرداده، إذا هو قام بهذا الطلب خلال ثلاثين يوماً من الوقت الذي علم فيه بخروج الشيء من يده ما لم تنتضي سنة من وقت خروجه"<sup>(3)</sup> فيستطيع البائع الاحتجاج بحقه بالحبس في مواجهة الغير الذي كسب حقه بعد حق البائع بالحبس كأن يكون المشتري قد تنازل عن العلامة إلى مشتري آخر<sup>(4)</sup>.

كما يسقط حق البائع في الحبس إذا زال سببه كأن يقوم المشتري بوفاء الثمن كله وفوائده فيسقط الحق في الحبس كذلك إذا تنازل عنه البائع صراحة أو ضمناً<sup>(5)</sup>.

#### ثانياً: التنفيذ العيني على أموال المدين.

يعتبر البائع دائناً للمشتري ومن حقه كسائر الدائنين بمبلغ من النقود أن يستوفي حقه بالحجز على أموال مدينه وبيعها جبراً بالمزاد العلني لاستفاء حقه من الثمن الذي يرسوا به المزاد، وذلك طبقاً للإجراءات المنصوص عليها في قانون الإجراءات المدنية في باب التنفيذ<sup>(6)</sup>.

فعليه يحق لبائع العلامة في حالة عدم استفاؤه الثمن القيام بالحجز على أموال المشتري بما في ذلك العلامة وبيعها بالمزاد العلني ويستوفي حقه من الثمن الذي يرسوا به المزاد.

(1) أنظر سمير عبد السيد تناغو، المرجع السابق، ص ص 361-362.

(2) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 155.

(3) المادة 202 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(4) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 155.

(5) سمير عبد السيد تناغو، المرجع السابق، ص 363.

(6) محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص 175.

فضلاً عن ذلك فالبايع ضامن خاص، فقد لاحظ المشرع أن البائع هو صاحب الفضل في دخول المبيع في ذمة المشتري وأنه ليس من العدل أن يخضع لقسمة غرماء في التنفيذ على العلامة فيشاركه الدائنون الآخرون في استقفاء حقوقهم من قيمة العلامة، لذلك قرر له المشرع حق امتياز خاص على الشيء المبيع يخوله استقفاء حقه من قيمته بالأولوية على غيره من الدائنين<sup>(1)</sup>.  
فتنص المادة 997 ق م ج على أنه " ما يستحق لبائع المنقول من الثمن وملحقاته، يكون له امتياز على الشيء المبيع، ويبقى الامتياز قائماً ما دام المبيع محتفظاً بذاتيته وهذا دون الإخلال بالحقوق التي كسبها الغير بحسن النية، مع مراعاة الأحكام الخاصة بالمسائل التجارية"<sup>(2)</sup>.

فببقي حق الامتياز قائماً ويكون للبائع حق الأفضلية في حدود ما يقرره القانون بالنسبة لاستقفاء ثمن المبيع وملحقاته ما دامت العلامة محتفظة بذاتيته ولم تنتقل ملكيتها إلى شخص ثالث حسن النية<sup>(3)</sup> كما أنه لا يجوز للبائع أن يباشر إجراءات التنفيذ على مال من أموال المشتري الأخرى إلا إذا كانت قيمة المبيع لا تكفي لاستقفاء الثمن<sup>(4)</sup> وإذا ادعى المشتري أنه سبق له الوفاء بثمن العلامة، فإنه يقع عليه عبئ إثبات ذلك طبقاً للقواعد العامة في الإثبات<sup>(5)</sup>.

### ثالثاً: حق البائع في فسخ البيع.

طبقاً للقواعد العامة في الفسخ، فإنه يجوز للمتعاقد أن يطلب فسخ العقد إذا لم يقم المتعاقد الآخر بتنفيذ التزامه وهذا بالنسبة للعقود الملزمة للجانبين، إذ لا مجال للفسخ بالنسبة للعقود الملزمة لجانب واحد، ومنه جاز للبائع بعد إعدار المشتري أن يلجأ للمحكمة المختصة ويطلب فسخ العقد فيكون للقاضي السلطة التقديرية في ذلك، فيمكن له الحكم بالفسخ كما يمكن له أن يرفض الفسخ إذا كان ما تخلف تنفيذه قليلاً مع ما تم تنفيذه، ويجوز له في هذه الحالة أن يعطي مهلة للمشتري

(1) محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص 176.

(2) المادة 997 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(3) محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 428.

(4) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 153.

(5) محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 426.

يقوم خلالها بتنفيذ التزامه، وقد جاءت المادة 392 ق م ج بحكم خاص ببيع المنقول خرج فيه عن قواعد الفسخ<sup>(1)</sup>.

حيث تنص المادة 392 ق م ج على أنه " في بيع العروض و غيرها من المنقولات إذا عين أجل لدفع الثمن و تسلم المبيع يكون البيع مفسوخاً وجوباً في صالح البائع ودون سابق إنذار إذا لم يدفع الثمن عند حلول الأجل وهذا ما لم يوجد اتفاق على غير ذلك"<sup>(2)</sup>.

فيطبق هذا النص في حالة كون المبيع منقولاً وأن يتأخر المشتري عن دفع الثمن وأن يكون هناك ميعاد واحد لدفع الثمن وتسلم العلامة، ففي هذه الحالة وعند توافر هذه الشروط يجوز للبائع دون حاجة إلى إثبات خاص أن يعتبر البيع مفسوخاً بمجرد تأخر المشتري عن دفع الثمن في الميعاد المحدد وذلك على خلاف القواعد العامة، ويبرر هذا الحكم أن عروض التجارة والمنقولات بصفة عامة تتغير أسعارها، فأعطى القانون للبائع الحق في أن يعتبر البيع مفسوخاً دون حاجة إلى إذار أو حكم قضائي حتى يتمكن من التصرف في المبيع بمجرد أن يتخلف المشتري عن دفع الثمن<sup>(3)</sup>.

فإذا دفع المشتري الثمن دون استلام المبيع فإن أحكام المادة 392 ق م ج لا تكون واجبة التطبيق، كذلك إذا تأخر المشتري عن دفع الثمن لأنه حاسباً له بسبب عدم تنفيذ البائع لالتزامه لأن أحكام المادة 392 ق م ج تتضمن جزاء على تقصير المشتري بدفع الثمن، وهنا امتناع المشتري عن دفع الثمن كان بسبب تقصير البائع بتنفيذ التزامه، وأحكام هذه المادة لا تتعلق بالنظام العام وإنما قررت لمصلحة البائع حين يتخلف المشتري عن دفع الثمن عندما يكون وقته وقت تسليم العلامة<sup>(4)</sup>.

(1) زكريا سرايش، المرجع السابق، ص 72.

(2) المادة 392 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(3) محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص 178.

(4) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 153-154.

فقد يتضمن عقد بيع العلامة اتفاقاً صريحاً على فسخ البيع عند عدم الوفاء بالثمن مجرد القاضي من السلطة، فالفسخ في هذه الحالة يكون اتفاقياً، ويكون حكم القاضي في فسخ بيع العلامة مقرراً وليس منشأً<sup>(1)</sup>.

## المطلب الثاني

### التزام المشتري بتسلم العلامة

كما يقع على البائع التزام بتسليم العلامة فإن على المشتري التزاماً بتسلمها، وتنفيذ البائع التزامه بالتسليم يكون بوضع العلامة تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازتها والانتفاع بها دون عائق. أما تنفيذ المشتري لالتزامه بالتسلم فذلك يقضي أن يستولى المشتري على العلامة استلاءً فعلياً<sup>(2)</sup>.

فيشمل الالتزام بالتسلم قيام المشتري بالأعمال التي تقع على عاتقه لتمكين البائع من تنفيذ التزامه بالتسليم، فهو إن لم يقم بتلك الأعمال فإنه يحول دون قيام البائع بتنفيذ التزامه بالتسليم بذلك يكون من المستحيل بالتالي على البائع أن يقوم بتسليم العلامة<sup>(3)</sup>.

## الفرع الأول

### زمان ومكان تسلم العلامة

نص المشرع الجزائري في نص المادة 394 ق م ج على " إذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكاناً أو زماناً لتسلم المبيع وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع وأن يتسلمه دون تأخير باستثناء الوقت الذي تتطلبه عملية التسلم"<sup>(4)</sup>.

(1) سمير عبد السيد تناغو، المرجع السابق، ص 364.

(2) محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، المرجع السابق، ص 182.

(3) محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 445.

(4) المادة 394 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

من خلال نص المادة يتبين لنا أن زمان و مكان تسلم العلامة من قبل المشتري يحدده الاتفاق القائم بينه وبين البائع، كأن يتفقا على أن يتم التسلم بعد التسليم وأن تظل العلامة أمانة على البائع إلى أن يتسلمها المشتري، وإن لم يكن يجب معرفة حكم العرف بذلك<sup>(1)</sup>. فإذا لم يوجد اتفاق أو عرف على شيء من ذلك، فإنه يتعين على المشتري أن يتسلم العلامة في زمان ومكان التسليم، فيتعين على المشتري أن يتسلم العلامة في مكان التسليم<sup>(2)</sup>. أما بالنسبة لنفقات تسلم المشتري للعلامة فقد نصت المادة 395 ق م ج على أنه "نفقات تسلم المبيع تكون على المشتري ما لم يوجد عرف أو اتفاق يقضي بغير ذلك"<sup>(3)</sup> فنفقات تسلم المشتري للعلامة تقع عليه باعتباره مدين بالالتزام بتسليم العلامة، وتشمل نفقات الالتزام بتسليم العلامة المصروفات اللازمة لذلك<sup>(4)</sup>.

## الفرع الثاني

### جزاء الإخلال بتسليم العلامة

إذا لم يرق المشتري بتسليم العلامة على النحو السابق، جاز للبائع وفقا للقواعد العامة وبعد أن يعذر المشتري بالتسليم، أن يطلب من القضاء إجبار المشتري على تنفيذ التزامه عيّنًا، وله في سبيل ذلك أن يطلب الحكم عليه بغرامة تهديدية عن كل يوم أو أسبوع أو شهر يتأخر فيه عن تسلم العلامة<sup>(5)</sup>.

كما يكون للبائع بعد استئذان القاضي الحق في بيع العلامة في المزاد العلني، ويجوز له فضلًا عن ذلك أن يطلب من القاضي، بعد إعدار المشتري فسخ العقد، وللقاضي السلطة التقديرية في ذلك فإذا رأى وجود مبرر للحكم بالفسخ قضى به، وإلا أعطى للمشتري مهلة لتسليم العلامة

(1) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 156.

(2) محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 446.

(3) المادة 395 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني.

(4) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 157.

(5) محمد حسن قاسم، المرجع السابق، ص 448.

كما يكون للبائع سواء طلب التنفيذ العيني أو الفسخ أن يطلب التعويض عما يكون قد أصابه من ضرر بسبب تخلف المشتري عن تنفيذ التزامه بتسلم العلامة<sup>(1)</sup>.

---

(1) باقدي دوجة، المرجع السابق، ص 157.

خاتمة

تكتسي العلامة أهمية بالغة في مجال المنافسة، حيث أن لها وظيفة إعلامية كبرى تسمح بتمييز مختلف السلع والخدمات المتعددة. وقد أجاز القانون الجزائري على غرار القوانين الأخرى التنازل عنها عن طريق البيع، لحماية الحقوق واستقرار المعاملات.

فبعد دراستنا لموضوع النظام القانوني لعقد بيع العلامة في التشريع الجزائري، يتضح لنا أن المشرع الجزائري اشترط لانعقاد بيع العلامة كغيره من العقود مجموعة من الأركان، أركان موضوعية تتمثل في التراضي، المحل والسبب، فبالنسبة للرضا فإنه لا يختلف في عقد بيع العلامة عن غيره من العقود إذ يشترط فيه تطابق الإرادتين أي الإيجاب من طرف البائع والقبول من طرف المشتري، وحتى ينعقد العقد صحيحا ومنتجا لآثاره يلزم أن يكون الطرفان مؤهلين للتعاقد، وأن تكون إرادة كل منهما سليمة من كل العيوب التي تؤثر على سلامة الإرادة، سواء كان غلط، تدليس، إكراه، أو استغلال.

أما المحل فيعتبر الركن الثاني في عقد بيع العلامة والذي يتمثل في العلامة التي يلتزم البائع بنقل ملكيتها إلى المشتري، سواء كانت علامة تجارية، صناعية، أو خدماتية، ولا يمكن للعلامة أن تكون محلا لعقد البيع مالم تتوفر على مجموعة من شروط موضوعية، ألا وهي الجودة المشروعية والصفة المميزة.

إضافة إلى الثمن النقدي الذي يلتزم المشتري بدفعه والذي يعتبر بدوره محلاً ثانياً لعقد بيع العلامة وهذا الالتزام هو الذي يميز عقد البيع عن غيره من العقود.

كما يعتبر السبب ركنا في عقد بيع العلامة وركن لنشوء الالتزام العقدي لاغنا عنه، فيقصد به الغرض المباشر وراء التزام كل متعاقد، والذي يشترط أن يكون موجودا ومشروعا.

إلى جانب الأركان الموضوعية التي يقرها القانون لصحة عقد بيع العلامة فإنه اشترط مجموعة من الأركان الشكلية والمتمثلة في الكتابة والإشهار كون عقد بيع العلامة عقد شكلي، حيث نص المشرع الجزائري في المادة 15 من الأمر 06/03 المتعلق بالعلامة على إلزامية كتابة عقد بيع العلامة تحت طائلة البطلان، ولا يكون العقد حجة على الغير إلا بعد قيده في سجل العلامات ونشره بغرض إعلام الجمهور بهذا التصرف وذلك بالشكل الرسمي الذي يحدده القانون.



فمتى انعقد البيع صحيحا رتب مجموعة من الآثار على عاتق البائع وأخرى على عاتق المشتري حيث يلتزم البائع بنقل ملكية العلامة وتوابعها إلى المشتري، وهو أول التزام يقع على عاتق البائع، حيث تتم إجراءات نقل ملكية العلامة إلى المشتري لدى المصلحة المختصة، وهي المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، وفي حالة إخلال البائع بالتزاماته فإنه يجوز للمشتري الخيار بين طلب التنفيذ العيني إذا كان ممكنا أو طلب فسخ عقد البيع مع التعويض في كلتا الحالتين، كما يقع على البائع التزام بالضمان وذلك لتمكين المشتري من الانتفاع بالعلامة انتفاعا كاملا ويشمل التزام البائع بالضمان، ضمان التعرض سواء كان تعرضا صادرا من البائع نفسه أو صادرا من الغير، والتزاما بضمان العيوب الخفية، فإذا وجد عيب ينقص من قيمة العلامة التزم البائع بضمان هذا العيب، وفي حالة إخلال البائع بهذا الالتزام جاز للمشتري الرجوع عليه إما بدعوى التعويض الكامل، أو بدعوى التعويض الجزئي، أما إذا كان رجوعه على أساس دعوى البطلان أو الفسخ فإنه ليس للمشتري إلا عناصر التعويض التي تقضي بها القواعد العامة في الفسخ أو البطلان الذي يخضع لتقدير المحكمة، كما يحق للمشتري حبس الثمن في حالة تعرض الغير له في ملكية العلامة.

كما يرتب عقد البيع لالتزامات بالنسبة للمشتري وتتمثل في التزامه بدفع الثمن المتفق عليه بالكيفية والميعاد المحدد ذلك، وقد ربط المشرع الجزائري وقت دفع الثمن بوقت تسليم العلامة ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بخلاف ذلك، أما مكان وفاء الثمن فقد حددته المادة 387 ق م ج بمكان تسليم العلامة، وفي حالة إخلال المشتري بهذا الالتزام جاز للبائع حبس العلامة وامتناعه عن تسليمها للمشتري كما يحق له التنفيذ العيني على أموال المشتري وذلك عن طريق التنفيذ الجبري على أمواله بما في ذلك العلامة والقيام ببيعها في المزاد العلني واستفاء الثمن.

من خلال دراستنا لهذا الموضوع توصلنا إلى النتائج التالية:

- 1- أعطى المشرع الحرية للأطراف في التصرف في العلامة بالارتباط مع المحل التجاري أو مستقلة عنه وذلك من خلال نص المادة 14 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات.

2- اشتراط المشرع الجزائري أن تحدّد العلامة التجارية برموز قابلة لتمثيل الخطي وأن تكون مدركة بالنظر في حين أقرّت أغلب التشريعات الأخرى بالعلامة الصوتية وكذلك العلامات التي تدرك عن طريق الشم.

3- عدم جواز التصرف في العلامة الجماعية، وقد نصّ المشرع على ذلك صراحة في المادة 24 من الأمر 03-06 المتعلق بالعلامات والمادة 2/96 ق ت ج.

فانطلاقاً من هذه النتائج المتوصل إليها يمكن اقتراح مجموعة من التوصيات التي نراها مناسبة والتي من بينها:

1- ضرورة تعرض المشرع للأحكام المتعلقة ببيع العلامة في الأمر 03-06 وتحديد نوع التنازل فيما إذا كان بمقابل أو بدون مقابل.

2- تحديد نوع الكتابة الواجبة في عقود التنازل عن العلامة، حيث اكتفى المشرع باشتراط الكتابة في المادة 15 من الأمر 03-06، وأغفل ذكر نوع الكتابة فيما إذا كانت رسمية أو عرفية.

الملحق

**Registre National des Marques  
de Fabrique et de Commerce,  
Dessins et Modèles**

Inscription n° : .....

Date : .....

Signature

**BORDEREAU D'INSCRIPTION**  
(Cession, apport, ou concession de licence) : \*

- d'une marque de fabrique et de commerce
- d'un dessin ou modèle \*\*

Numéro (s) et dénomination (s) du ou des dépôts	Date de dépôt	Numéro d'enregistrement à l'INAPI

1. Nom, Prénom, Profession, Domicile du titulaire (cédant, apporteur ou concédant),  
(s'il s'agit d'une société: Raison sociale, forme et siège social) :
2. Nom, Prénom, Profession, Domicile du nouveau titulaire (cessionnaire, bénéficiaire  
de l'apport), ou du licencié (s'il s'agit d'une société : Raison sociale, forme et siège  
social) :
3. Nature et étendue du droit cédé, apporté, ou concédé ainsi que sa durée :
4. Date et nature de l'acte ou du titre portant cession, apport, ou concession de  
licence :

\* Rayer les mentions inutiles.

\*\* Si la demande d'inscription concerne plusieurs marques, dessins ou modèles, joindre liste en annexe.

العنوان : 42 شارع العربي بن مهيدي التطبيق الثاني والثالث، س.ب 403 الجزائر Adresse : 42, Rue Larbi Ben M'Hidi - 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> étage - B.P 403 - Alger

الهاتف : 73 57 74 / 73 23 58 / 73 01 42 (021) Tel : • الفاكس : 73 96 44 / 73 55 81 (021) Fax :

Web : www.inapi.org • Email : info@inapi.org

# قائمة المراجع

أولا- باللغة العربية:

أ- الكتب:

- 1- أنور العمروسي، عيوب الرضا في القانون المدني، الغلط، التدليس، الإكراه، الاستغلال معلقا على نصوصه بالفقه وقضاء النقض، ط 1، منشأة المعارف بالإسكندرية، 2003.
- 2- إسحاق إبراهيم منصور، نظريتا القانون والحق وتطبيقاتهما في القوانين الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
- 3- إلياس ناصف، موسوعة العقود المدنية والتجارية، ج 1، أركان العقد، ط 1، (د.د.ن)، لبنان (د.س.ن).
- 4- بلحاج العربي، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، ج 1، التصرف القانوني العقد والإرادة المنفردة، ط 5، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
- 5- توفيق حسن فرج، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام، أحكام الالتزام، ج 1، مكتبة الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002.
- 6- توفيق حسن فرج، قواعد الإثبات في المواد المدنية والتجارية، منشورات الحلبي الحقوقية مصر 2003.
- 7- حمادي زوبير، الحماية القانونية للعلامات التجارية، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية لبنان . 2011.
- 8- حميد بن شنياتي، نظرية الالتزامات، ج 1، نظرية العقد، ط 1، (د.د.ن)، الجزائر 2013.
- 9- خلف محمد، عقد البيع في ضوء الفقه وأحكام النقض، ط 2، دار الفقه والقانون لنشر وتوزيع الكتاب القانوني والجامعي، مصر، 1999.
- 10- خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ج 4، عقد البيع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.

- 11- خليل أحمد حسن قداد، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ج 1، مصادر الالتزام، ط 4 ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
- 12- رمضان أبو السعود، شرح العقود المسماة في عقدي البيع والمقايضة، ط 2، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، مصر، 2003.
- 13- سرايش زكرياء، الوجيز في عقد البيع وفقا للقانون الجزائري، دار الهدى للطباعة والنشر الجزائر 2010.
- 14- سليمان مرقس، شرح القانون المدني، العقود المسماة، عقد البيع، ط 4، عالم الكتب، مصر 1985.
- 15- سمير عبد السيد تناغو، أحكام الالتزام والإثبات، ط 1، مكتبة الوفاء القانونية، مصر، 2009.
- 16- سمير عبد السيد تناغو، عقد البيع، شرح أحكام عقد البيع على ضوء آراء الفقهاء وأحكام القضاء بصفة خاصة، الفنية للطباعة والنشر، مصر، (د.س.ن).
- 17- سي يوسف زاهية حورية، الوجيز في عقد البيع، دراسة مقارنة ومدعمة باجتهادات قضائية وفقهية)، الأمل للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
- 18- شريقي نسرين، حقوق الملكية الفكرية، حقوق المؤلف والحقوق المجاورة، حقوق الملكية الصناعية، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2014.
- 19- صلاح زين الدين، شرح التشريعات الصناعية والتجارية، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع الأردن، 2005.
- 20- صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.
- 21 - محمد الكسوني، التزوير المعلوماتي للعلامة التجارية، دراسة تحليلية تأصيلية مزودة ومدعمة بالاجتهادات القضائية، ط 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
- 22- علي فيلاي، الالتزامات، النظرة العامة للعقد، طبعة منقحة ومعدلة، موفم للنشر، الجزائر 2008.

- 23- علي فيلاي، نظرية الحق، موفم للنشر، الجزائر، 2011.
- 24- فاضلي إدريس، المدخل إلى الملكية الفكرية، الملكية الأدبية والفنية والصناعية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
- 25- فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، المحل التجاري والحقوق الفكرية، القسم الثاني الحقوق الفكرية، الملكية الصناعية والتجارية، (حقوق الملكية الأدبية والفنية)، نشر وتوزيع ابن خلدون الجزائر، 2001.
- 26- لحسين الشيخ آث ملويا، المنتقي في عقد البيع، دراسة فقهية قانونية وقضائية مقارنة، نصوص المطالعة، أعمال تطبيقية، دار هومة، الجزائر، 2005.
- 27- مجيد خلفوني، نظام الشهر العقاري في القانون المدني الجزائري، ط 4، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2014.
- 28- محمد حسن قاسم، القانون المدني، العقود المسماة، البيع، التأمين(الضمان)، الإيجار، دراسة مقارنة منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008.
- 29- محمد حسنين، الوجيز في الملكية الفكرية، ج 2، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر 1985.
- 30- محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ط 3، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 1990.
- 30- محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني الجزائري، النظرية العامة للالتزامات العقد والإرادة المنفردة، دراسة مقارنة في القوانين العربية، دار الهدى، الجزائر، 2006-2007 .
- 31- همام محمد محمود زهران، الأصول العامة للالتزام، نظرية العقد، دار الجامعة الجديدة، مصر 2004.



ب- المذكرات:

- 1- ميلود سلامي، النظام القانوني للعلامات التجارية في القانون الجزائري والاتفاقيات الدولية أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في العلوم القانونية، فرع قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2011-2012.
- 2- باقدي دوجة، عقد التنازل عن العلامة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الملكية الفكرية فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، الجزائر، 2004-2005.
- 3- حمود جعدي، ضمان التعرض والاستحقاق في عقد البيع، مذكرة التخرج، وزارة العدل المدرسة العليا للقضاء، الدفعة الخامسة عشر، الجزائر، 2004-2007.
- 4- عياد حكيم، المركز القانوني للهيئة المكلفة بالسجل التجاري، مذكرة لنيل شهادة ماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية 2013.
- 5- نعمان وهبية، استغلال حقوق الملكية الصناعية والنمو الاقتصادي، مذكرة من أجل الحصول على شهادة ماجستير في الحقوق، فرع الملكية الفكرية، كلية الحقوق، الجزائر 2009-2010.

ج- المجالات والمقالات:

- 1- رمزي حوحو، زاوي كاهنة، التنظيم القانوني للعلامات في التشريع الجزائري، مجلة المنتدى القانوني، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 05، 2004.

د- النصوص القانونية

أ- النصوص التشريعية

- 1- أمر رقم 66-57 مؤرخ في 19 مارس 1966، المتعلق بعلامات المصنع والعلامات التجارية، ج. ر عدد 23، صادرة في 22 مارس 1966.

2- أمر رقم 73-62 مؤرخ في 21 نوفمبر 1973، يتعلق بإنشاء المعهد الجزائري للتوحيد الصناعي والملكية الصناعية، ج. ر عدد 95، صادرة في 27 نوفمبر 1973.

3- أمر رقم 03-06 مؤرخ في 09 يوليو 2003، يتعلق بالعلامات، ج. ر عدد 44، الصادرة في 23 يوليو، سنة 2003.

4- أمر رقم 03-07 مؤرخ في 19 يوليو 2003، يتعلق ببراءات الاختراع، ج. ر عدد 44 صادرة في 23-07-2003.

5- أمر رقم 03-08، مؤرخ في 19 يوليو 2003، يتعلق بحماية التصاميم الشكلية للدوائر المتكاملة، ج. ر عدد 44، صادرة في 23 يوليو 2003.

6- أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري، معدل ومتمم بالقانون رقم 05-02 المؤرخ في 6 فيفري 2005، ج. ر عدد 100 لسنة 2005.

7- أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، ج. ر. ج. ج عدد 78، صادرة في 30 سبتمبر 1975، معدل ومتمم بالقانون رقم 07-05 مؤرخ في 13 مايو 2007، ج. ر عدد 31، صادرة في 13 مايو 2007.

#### ب- النصوص التنظيمية:

1- المرسوم رقم 63-248 المؤرخ في 10 يوليو 1963، يتضمن إنشاء المكتب الوطني للملكية الصناعية، ج. ر عدد 49، صادرة في 19 يوليو 1966.

2- المرسوم التنفيذي رقم 92-68 المؤرخ في 18 فبراير 1992، يتضمن القانون الأساسي الخاص بالمركز الوطني للسجل التجاري وتنظيمه، ج. ر عدد 14، صادرة في 23 فيفري 1992.

3- المرسوم التنفيذي رقم 92-70 المؤرخ في 18 فبراير 1992، يتعلق بالنشرة الرسمية للإعلانات القانونية، ج. ر. ج. ج عدد 14، صادرة في 23 فبراير 1992.

4- المرسوم التنفيذي رقم 98-68 المؤرخ في 21 فيفري 1998، يتضمن إنشاء المعهد الوطني للملكية الصناعية ويحدد قانونه الأساسي، ج. ر عدد 11 صادرة في 01 مارس 1998.

- 1- المرسوم التنفيذي رقم 05-277 المؤرخ في 2 أوت 2005، يحدد كفيات إيداع العلامات وتسجيلها، ج. ر عدد 54، صادرة في 7 أوت 2005، معدل ومتم بالمرسوم التنفيذي رقم 08-436 مؤرخ في 26 أكتوبر 2008، ج. ر عدد 36، صادرة في 16 نوفمبر 2008.

ثانيا - باللغة الفرنسية

## OUVRAGE

- 1- SCHMIDT-SZALEWSKI Joanna, JEAN- LUC Pierre, Droit de la propriété industrielle, librairie de la cour de cassation, 27 place dauphine, paris, 1996.
- 2- SCHMIDT- SZALEWSKI Joanna, Droit de la propriété industrielle, la protection des créations industrielles, la protection des signes distinctifs, 7<sup>ème</sup> édition, Dalloz, Paris, 2009.

الفهرس

الموضوع	الصفحة
مقدمة.....	1
الفصل الأول: انعقاد بيع العلامة.....	3
المبحث الأول: الأركان الموضوعية لعقد بيع العلامة.....	3
المطلب الأول: التراضي.....	3
الفرع الأول: وجود التراضي.....	4
أولاً: وجود الإرادة.....	4
ثانياً: توافق الإرادتين.....	5
الفرع الثاني: صحة التراضي.....	7
أولاً: الأهلية.....	7
ثانياً: عيوب الإرادة.....	9
المطلب الثاني: المحل.....	11
الفرع الأول: بالنسبة لمحل التزام البائع.....	12
أولاً: المقصود بالعلامة.....	12
ثانياً: أنواع العلامة.....	13
ثالثاً: شروط العلامة.....	15
الفرع الثاني: بالنسبة لالتزام المشتري.....	17
أولاً: تعريف الثمن النقدي.....	18

18.....	ثانيا: شروط الثمن النقدي.....
19.....	المطلب الثالث: السبب.....
19.....	الفرع الأول: تعريف السبب.....
19.....	الفرع الثاني: شروط السبب.....
19.....	أولا: وجود السبب.....
20.....	ثانيا: مشروعية السبب.....
21.....	المبحث الثاني: الأركان الشكلية لعقد بيع العلامة.....
21.....	المطلب الأول: الكتابة.....
22.....	الفرع الأول: المقصود بالكتابة.....
23.....	الفرع الثاني: شروط الكتابة.....
23.....	أولا: شروط الكتابة الرسمية.....
24.....	ثانيا: شروط الكتابة العرفية.....
25.....	المطلب الثاني: الإشهار.....
25.....	الفرع الأول: قيد العقد.....
26.....	أولا: المقصود بالقيد.....
28.....	ثانيا: محتوى القيد.....
29.....	ثالثا: الجهة الواجب القيد لديها.....
30.....	الفرع الثاني: النشر.....

- أولاً: المقصود بالنشر ..... 30
- ثانياً: وسيلة النشر ..... 30
- الفصل الثاني: الآثار المترتبة عن عقد بيع العلامة ..... 32
- المبحث الأول: آثار بيع العلامة بالنسبة للبائع ..... 32
- المطلب الأول: التزام البائع بنقل الملكية ..... 33
- الفرع الأول: مضمون الالتزام بنقل الملكية ..... 33
- الفرع الثاني: إجراءات نقل الملكية ..... 35
- الفرع الثالث: جزاء الإخلال بالتزام نقل الملكية ..... 37
- المطلب الثاني: التزام البائع بالضمان ..... 38
- الفرع الأول: ضمان التعرض والاستحقاق ..... 39
- أولاً: ضمان التعرض الصادر من البائع ..... 39
- ثانياً: ضمان التعرض الصادر من الغير ..... 41
- الفرع الثاني: ضمان العيوب الخفية ..... 42
- الفرع الثالث: جزاء الإخلال بالضمان ..... 45
- المبحث الثاني: آثار بيع العلامة بالنسبة للمشتري ..... 47
- المطلب الأول: التزام المشتري بدفع الثمن ..... 47
- الفرع الأول: زمان الوفاء بالثمن ..... 48
- الفرع الثاني: مكان الوفاء بالثمن ..... 49

51.....	الفرع الثالث: جزاء الإخلال بالتزام دفع الثمن.....
51.....	أولاً: حق البائع في حبس المبيع.....
52.....	ثانياً: حق البائع في فسخ البيع.....
53.....	ثالثاً: التنفيذ العيني على أموال المدين.....
55.....	المطلب الثاني: الالتزام بتسلم العلامة.....
55.....	الفرع الأول: زمان ومكان تسلم العلامة.....
56.....	الفرع الثاني: جزاء الإخلال بتسلم العلامة.....
58.....	خاتمة.....
61.....	الملحق.....
62.....	قائمة المراجع.....
68.....	الفهرس.....



## ملخص

تحتل العلامة مكانة مهمة ومميّزة من بين حقوق الملكية الصناعية التي تنبع أهميتها في وظيفتها القيمة التي تؤديها في تمييز المنتجات، التي تعدّ أكثر الاستعمالات شيوعاً للانتفاع بالعلامة سواء بالنسبة للتاجر، الصانع أو مقدم الخدمة.

كما يجوز فضلاً عن ذلك التصرف فيها بأي واقعة أو وسيلة قانونية، خاصة وأنّ المشرع لا يشترط أن يكون محل التصرف شيئاً مادياً فحسب، بل يشمل كل ما يدخل في معنى المال من الأعيان.

فنظراً لكون العلامة مال معنوي يجوز تملكه، فإنه يجوز التصرف فيها على غرار أيّ منقول معنوي بنقل ملكيتها للغير عن طريق بيعها الذي يعتبر بدوره أهم الوسائل القانونية للاستفادة من العلامة مادياً، غير أن ذلك لا يتم إلاّ بعد قيام هذا الحق صحيحاً، بتوافر الأركان الموضوعية العامة من رضا، محل وسبب، بالإضافة إلى أركان شكلية إلزامية تتمثّل في الكتابة والإشهار. كما يرتب هذا العقد التزامات متبادلة بين الطرفين، ومحتوى هذه الالتزامات يماثل إلى حدّ كبير لتلك التي تخضع لها العقود المدنية من نقل لملكية العلامة والضمان من جانب البائع ودفع الثمن والتسليم من طرف المشتري.

## Résumé

La marque occupe une place importante et une position particulière parmi les droits de la propriété industrielle, qui tire son importance dans la fonction exercée dans la différenciation des produits complète qui est des utilisations les plus courantes de la marque à la fois pour le concessionnaire, le fabricant, ou fournisseur de services.

Aussi bien qu'il peut disposer de tout fait ou moyens juridiques, surtout depuis que le législateur n'as pas à être éliminés quelque chose de physiques et que tout l'argent rentre dans la signification des objets.

En raison, que la marque peut être éliminé comme tout transfert morale déplacé de la propriété industrielle de la vente qui est à son tour parmi les moyens juridiques les plus importants à prendre avantage.

Et le contrat de vente d'une marque, est non seulement juste qu'après la mise en place de ce droit à la disponibilité de l'objectif général d'état- major de la satisfaction des parties, l'objet ainsi que la raison, plus la formalité obligatoire d'état- major, représenté par l'écriture du contrat et la publication, et se contrat d'engagements mutuels contiens des obligations entre les deux parties dans une large mesure similaire à celles qui régissent les contras civile de transfert de la marque et la sécurité de la part du vendeur, et de payer le prix et la réception par l'acheteur.