

الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود  
التجارة الدولية

## Obligation to preserve the confidentiality of information In the negotiations of international trade Contracts

بوسعيد ياسر علاء الدين المعتصم طالب دكتوراه  
الإلتحاق المهني مخبر الدراسات القانونية المقارنة، كلية  
الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سعيدة د. مولاي الطاهر،  
الجزائر.

[yasser.boussaid@univ-saida.dz](mailto:yasser.boussaid@univ-saida.dz)

هني عبد اللطيف أستاذ محاضر صنف أ  
مخبر الدراسات القانونية المقارنة، كلية الحقوق والعلوم  
السياسية، جامعة سعيدة د. مولاي الطاهر الجزائر.

[abdelatif.henni@univ-saida.dz](mailto:abdelatif.henni@univ-saida.dz)

تاريخ الاستلام: اليوم / الشهر / السنة تاريخ القبول: اليوم / الشهر / 2024 تاريخ النشر: 10 / 06 / 2024

### الملخص :

يلعب مبدأ حسن النية بإعتباره إلتزاما أساسيا دورا هاما في  
مرحلة المفاوضات التي تسبق عملية إبرام العقود الكلاسيكية  
بشكل عام و عقود التجارة الدولية بشكل خاص فالمعاملات المالية  
التجارية لا تستقر و لا تكتسب القيمة القانونية إلا بتوافر  
مقتضياته القائمة على النزاهة و الشرف في التعامل . و قد يأخذ  
هذا المبدأ عدّة تطبيقات أهمها الإلتزام بالمحافظة على سرية  
المعلومات و الذي بدوره يشكل ضمانة حقيقية تسهر على إضفاء  
طابع المشروعية و تغليب الجانب الوقائي لعملية التفاوض من  
مختلف الأفعال و السلوكيات المبنية على التدليس و التجسس و

التي قد تصيب حق أو مصلحة أحد الأطراف المتفاوضة و هذا ما يحقق الأمن التعاقدى .

و تأتي هذه الدراسة ، لتوضيح الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية وذلك من خلال تحديد مضمونه وأهميته وطبيعته القانونية.

وكذا تبيان الآثار القانونية والمتمثلة أساسا في جانب المسؤولية المدنية والجزاء القانوني المترتب عند تحققها.

**الكلمات المفتاحية :** سرية المعلومات، المفاوضات، عقود التجارة الدولية، المسؤولية المدنية، التعويض

### **Abstract:**

The principal of good faith has an important role for it is essential and prerequisite during negotiations, which precede, in general, the closure of classical contracts as well as international commercial contracts, in particular. Commercial monetary coefficient does not stabilize or have legal value without the existence of integrity and honor while dealing. The application of this principal, however, varies. Most of which, confidentiality commitment about the information is included in the negotiations that provides a valid insurance against snooping and fraud in order to protect the dealing parties. This, eventually, will secure the contractors.

This study demonstrates the content, the importance and the legal nature of confidentiality commitment in international commercial contracts. It, as well, shows the legal effects of civic responsibility and the legal retribution when it is fulfilled.

**Keywords:** confidentiality, negotiations, international commercial contracts, civic responsibility, recompensing.

المقدمة :

تعتبر مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية من المراحل المهمة والأساسية في إبرام معظم هذه العقود، فإن كانت العقود التقليدية تنسم بالبساطة والوضوح فإن عقود التجارة الدولية تتميز بأنها عقود معقدة مركبة ذات طابع فني وتقني طويلة المدة، أطرافها غير متساوية المراكز، تحتاج إلى أموال طائلة كل هذه العوامل جعلت من عملية إبرام العقود تتطوي على مخاطر كبيرة بالنسبة لأطرافها، الأمر الذي أدى إلى ضرورة أن يسبق إبرامها مرحلة هامة تسمى المفاوضات، والتي أصبحت تشكل أهم وأخطر مراحل العقد على الإطلاق، ويترتب على أعمال مرحلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية العديد من الإلتزامات التي تقع على عاتق أطراف التفاوض (1)، ومن أبرز هذه الإلتزامات، الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات الذي يعد أحد تطبيقات مبدأ حسن النية في التفاوض. ويتالي يقع على عاتق المتفاوض التحلي بالنزاهة والسرية أي عدم إفشاء المعلومات التي تلقاها من الطرف الآخر وعدم إستخدامها لحسابه الخاص دون إذن من صاحبها. وتزداد أهمية هذا الإلتزام عندما يتعلق الأمر بالمشروعات والعقود الإقتصادية الدولية كعقد نقل التكنولوجيا، عقود الأشغال الدولية، عقود إمتياز البترول، عقود الأشغال الدولية.

وعليه تستهدف دراستنا هذه البحث في مجال الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات كأحد الإلتزامات المفروضة في مجال التفاوض في عقود التجارة الدولية.

وبناء على ذلك فإن موضوع دراستنا هذا يثير إشكالية رئيسية وهي: إلى أي مدى يتجلى واجب الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية؟

وللإجابة على هذه الإشكالية اعتمدنا على المنهج الوصفي وذلك من أجل توضيح المصطلحات التقنية المتعلقة بمضمون والطبيعة القانونية للإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في حد ذاته، وكذا اعتمدنا على المنهج التحليلي من خلال تحليل النصوص القانونية الواردة في قانون المدني الجزائري والإتفاقيات الدولية التي لها صلة بهذا الإلتزام.

وعليه أوجبت دراسة موضوعنا هذا أن تتناوله وفق خطة أكاديمية علمية مقسمة إلى مبحثين، بحيث ركزنا على ماهية الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في المبحث الأول)، في حين سلطنا الضوء على جانب المسؤولية المدنية المترتبة عن الإخلال بالإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في (المبحث الثاني).

### المبحث الأول: ماهية الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

لقد أفرزت التحولات الإقتصادية التي شهدتها العالم عدة مفاهيم تتعلق بمجال التجارة الدولية أبرزها المعلومات الفنية التي تمتاز بطابع السري بحيث لا يمكن إكتشافها أو معرفتها إلا بالدخول في مفاوضات مع صاحبها ومن أجل ذلك أصبح يفرض على المتعاملين الإلتزام بواجب المحافظة على سرية المعلومات وعدم البوح بها للغير أو إستغلالها بشكل مخالف. ولدراسة موضوع الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات فإنه يتعين علينا التطرق إلى تحديد مفهومه أهميته مضمونه، طبيعته القانونية.

### المطلب الأول: مفهوم الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

يعنى بالإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في الإصطلاح القانوني : " ذلك الإلتزام الذي يفرض على المتفاوض إلتزام الصمت بخصوص كل ما يصل إليه أو يكتشفه أثناء سير المفاوضات أو من خلال ما يتبادله مع الطرف الآخر من مستندات أو ما يدور بينهما من المناقشات التي يستلزمها إبرام العقد المزمع إبرامه (2)، أو هو الإلتزام بالمحافظة على سرية

المعلومات أو البيانات المتعلقة بموضوع العقد المراد إبرامه، وخاصة في عقود نقل التقنية أو التكنولوجيا، وعقود الإمتياز التجاري، والعقود الصناعية والتجارية وغيرها(03). وعلى هذا الأساس، يتضح بأن الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية يقع تبادلياً بين الأطراف المتفاوضة وذلك بعدم إفشاء الأسرار التي تم طرحها ومناقشتها خلال عملية التفاوض تمهيدا لإبرام العقد النهائي. كما يتضح كذلك بأن هذا الإلتزام يخلق نوعاً من الهاجس في نفسية المتفاوضين حيث يخشى كل منهما عدم نجاح المفاوضات وبتالي عدم التوصل إلى إبرام العقد المستقبلي المنشود هذا من جهة، ومن جهة أخرى قد يتوقى المفاوض المدين بالإلتزام بالإعلام من المتفاوض الآخر ويعمل على عدم الكشف إلا عن القدر الكافي من المعلومات على إختلاف أنواعها سواء كانت فنية أو مالية أو قانونية (4) وفي هذا الصدد يتوجب علينا تبيان أهمية الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في الفرع الأول وكذا تحديد مضمونه في الفرع الثاني.

### **الفرع الأول: أهمية الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:**

إن الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات يعتبر من أهم الإلتزامات المتفرعة عن مبدأ حسن النية كون أن المفاوضات في عقود التجارة الدولية تنطوي في أغلب الأحوال على الصفقات أو العقود المركبة التي تتميز بالتعقيد الفني والتقني والتكنولوجي (5) كعقد نقل التكنولوجيا. ومن هذا المنطلق فإننا نجد على المستوى الدولي لاسيما مجموعة مبادئ عقود التجارة الدولية التي اعتمدها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص في روما عام 1994 قد أكدت على ضرورة مراعاة والأخذ في الحسبان واجب الإلتزام بالسرية والحفاظ على المعلومات والبيانات التي تم التطرق إليها

في معرض عملية التفاوض المؤدية إلى التعاقد، حيث جرى نصها على أنه: " يلتزم الطرف الذي يتلقى أثناء المفاوضات معلومة معينة ذات طابع سري من الطرف الآخر وسواء أبرم العقد أم لم يبرم، بعدم إفشائها أو إستخدامها بغير حق للأغراض شخصية، ويرتب الإخلال بهذا الواجب تعويضاً يشمل في هذه الحالة المنافع التي كان سيحصل عليها الطرف الآخر (6) وبذلك يتعين على الطرف الأمين أي طالب المعلومة أن يحتاط بنفس الضمانات المقترحة لحائز المعلومة ليضمن سلامة المحافظة على سرية المعلومات. (7)

وفي نفس السياق فلإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية له وجهان أساسيان هما:

- يتعلق الوجه الأول بمسألة سرية المساومات والمناقشات في حد ذاتها التي تدور بين المتفاوضين حول البنود والشروط التي يتم تضمينها في العقد النهائي؛ - أما عن الوجه الثاني فيتمحور حول سرية التكنولوجيا التي تعتبر محل العقد وهو أمر بالغ الأهمية والخطورة خاصة عندما يتعلق الأمر بتوريد ونقل التكنولوجيا من بلد إلى آخر، وتجدر الملاحظة على أنه لا يوجد تعريف جامع مانع المصطلح التكنولوجيا، فقط عرفها البعض بأنها: " مجموعة المعلومات والمعارف والتطبيقات القائمة على المبادئ العلمية والتي تستخدم في إنتاج السلع والخدمات وفي خلق سلع جديدة"، وبالتالي فالتكنولوجيا التي تكون محل تفاوض تأخذ عدة أشكال فيمكن أن تأخذ شكل معرفة فنية (savoir)

(faire) والتي تعرف بدورها على أنها: " مجموعة المعارف التقنية النظرية والعلمية التي تستخدم في المجالات الصناعية والتجارية والإدارية وليست مشمولة بحماية براءة اختراع، بحيث يحتفظ بها صاحبها بشكل سري وتكون قابلة للإنتقال للغير، وقد تكون في المنتج ذاته أو الآلة أو الجهاز أو في طريقة التركيب أو طريقة التصنيع. (8)

وعليه فالمعرفة الفنية تشمل كل المعلومات والأبحاث والطرق الصناعية أو التجارية وكذا الإدارية التي تتسم بطابع السرية والجدة وتكون قابلة لنقل. (9)

## الفرع الثاني: مضمون الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

وعن فحوى هذا الإلتزام فإنه يتوفر عندما يطلع جل المتفاوضين أو أحدهما بمناسبة عملية المفاوضات على المعلومات التي تقدم بها وطرحها الطرف الآخر قصد الوصول إلى إتفاق بشأن العقد المراد إبرامه مستقبلا إلا أنه ليس كل المعلومات التي تم مناقشتها تكون مشمولة بالسرية فالإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، يشمل نوعين من المعلومات التي أعطاها مالكاها نوعا من السرية وذلك راجعا للثقة والإئتمان المتبادل والقائم بين المتفاوضين قصد التمهيد لإبرام العقد النهائي وما يؤكد ذلك ففي الحالة المالية للشركة فقد يبحث أحد الأطراف نوع من التسهيلات الإئتمانية أو يطلب قرضا حتى في بعض الأحيان نتيجة وضعية السوق وتفاديا للتحويلات الإقتصادية التي قد تؤدي إلى الإنهيار الإقتصادي فإنه يسعى للإندماج في شركة أخرى وهو إذا يعلن ذلك للطرف الآخر، فإنه يثق بأنه لن يستغل ذلك ضده ومن ثم تأخذ هذه المعلومات طابع السرية.

- أما عن النوع الثاني من المعلومات فهي تلك التي تكون سرية بطبيعتها، فتشمل كل المسائل التي يكون من شأن إعلانها بغير موافقة صاحب الشأن أن ترتب ضررا ماديا أو أدبيا، فيدخل في ذلك المعلومات ذات الطابع الشخصي فهذه أمور واقعية ومشروعة، ولكن الإعلان عنها يؤدي إلى إيذاء الشعور وقد يؤثر على المركز التجاري داخل السوق، ومن ذلك أن يعلم المفاوضات أن المالكة لأغلب أسهم الشركة امرأة تربطها برئيس الشركة علاقة زواج مشروعة، ولكنها غير معروفة ولا منتشرة، أو يعلم أن السبب الرئيسي لإبرام العقد هو الخلاف،

بين المديرين من الأقارب، على أن الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات لا يشمل المسائل غير المشروعة، مثل التهرب الضريبي أو التهرب الجمركي، أو الإحتكارات المحظورة، ويخرج أيضا من هذا الإلتزام المعلومات التي أفضى بها صاحبها

إلى وسائل الإعلام لتعلن على الكافة، إذ هو بذلك يكون قد أزال عنها بنفسه طابع السرية. (11)

### المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

إن مجال التجارة الدولية ساهم إلى حد كبير في بلورة الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، بحيث أصبح يقع على عاتق الأطراف المتفاوضة واجب التحلي بالكتمان والسرية وذلك بخصوص ما تم تصريح به من معلومات التي تتعلق بالعقد المراد إبرامه مستقبلا كل هذا في إطار مرحلة ما قبل التعاقد، وبهذا يسمى بالإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات قبل التعاقد والذي يعد كما سبق الإشارة أنها على أنه التزم متفرع عن الإلتزام بحسن النية في التفاوض، وتجدر الملاحظة على أن هذا الأخير نص عليه المشرع الجزائري في مرحلة تنفيذ العقد طبقا لما إشتمل عليه وبحسن نية.

وعليه يمكننا القول بأن الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التزم ذو طبيعة قانونية خاصة، فبالرجوع إلى الحياة العملية نجد العديد من الإلتزامات تختلف باختلاف ما تنطوي عليه من قيمة وفعالية قانونية أي وفق ما قصدته إرادة الأطراف المتعاقدة؛ ومن هذا الباب نجد الإلتزام ببذل العناية والإلتزام بتحقيق نتيجة، والذي يعد تفريعا قائما على أساس مطابقة الأداء الذي التزم به المدين أي بالغاية المبتغاة من وراء إنشاء الإلتزام. (12)

وتماشيا مع هذا الطرح، فإنه يثار تساؤل جوهري إلى أي مدى يمكننا إعتبار الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التزم ببذل العناية وهذا ما سيتم التطرق إليه في (الفرع الأول)، أم يعد إلتزام بتحقيق نتيجة وهو الأمر الوارد في (الفرع الثاني)

## الفرع الأول: عنوان الفرع الأول الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التزم ببذل العناية:

عرف الدكتور عبد الرزاق السنهوري الإلتزام ببذل العناية بأنه: " ذلك الإلتزام الذي يبذل فيه المدين جهدا للوصول إلى غرض معين سواء تحقق هذا الغرض أو لم يتحقق، فهو إذن إلتزام بعمل لكنه عمل لا يتضمن نتيجة والمهم فيه أن يبذل المدين لتنفيذه مقدرا معيناً من العناية والأصل أن يكون هذا المقدار هو العناية التي يبذلها الشخص العادي ويزيد المقدار أو ينقص تبعاً لما نص عليه القانون أو يقضى به الإتفاق. (13)

كما عرف الفقه الفرنسي الإلتزام ببذل العناية (Obligation de moyen) على أنه: " ذلك الإلتزام الذي يتعهد بموجب و مقدم الخدمة ببذل العناية اللازمة للوفاء بالتزاماته على النحو السليم أو بعبارة أخرى هو ذلك الإلتزام الذي يتعهد فيه المدين لدائن للقيام بما هو ضروري"؛

" Dans le cadre d'une obligation de moyen, le prestataire s'engage à effectuer les diligences nécessaires pour exécuter correctement son obligation. En d'autres termes, le débiter promet au créancier de faire ce qui est nécessaire" (14) .

وبناء على ما تم ذكره، فإنه إذا اعتبرنا أن الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في خضم مفاوضات عقود التجارة الدولية بأنه التزم ببذل العناية فهذا يترتب عليه القول بأن المتفاوضين يكونوا قد نفذوا التزامهم عندما يبذلون جهداً معتبراً وذلك من خلال سعيهم بعدم إفشاء الأسرار أو بعدم إستغلالها لحسابهم الشخصي دون أن يكونوا مطالبين بتحقيق النتيجة ذاتها وهذا في إعتقادنا أمر يتعارض مع طبيعة هذا الإلتزام في حد ذاته.

## الفرع الثاني: عنوان الفرع الثاني الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات التزم بتحقيق نتيجة:

عرف الدكتور علي الفيلاي الإلتزام بتحقيق نتيجة بأنه : " ذلك الإلتزام الذي يتعهد بمقتضاه المدين بأن يحقق نتيجة أو غاية محددة ومالم تتحقق هذه النتيجة يكون المدين مسؤولاً أمام الدائن لكونه لم يحم بتنفيذ التزمه ". (15) .  
في المقابل لقد أقر الفقه الفرنسي بأنه في الإلتزام بتحقيق نتيجة يكون الإلتزام أقوى فبموجبه يكون المدين ملزماً بتحقيق لدائن نتيجة معينة. وبهذا يجب أن يتحقق ذلك حتى يحصل رضا الدائن كاملاً؛

"Dans une obligation de résultat, l'obligation est plus tôt force à travers elle le débiteur est tenu de fournir au créancier un résultat déterminé. Celui-ci doit être atteint pour que la satisfaction du créancier soit complète". (16)

وترتيباً لذلك، فلقد أقر الفقه القانوني أن الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات والتفاصيل التي تم الإفشاء بها في مسرح المفاوضات ماهي إلا أحد مقتضيات أو متطلبات الواجب العام المعروف بحسن النية الذي تحتكم إليه المرحلة السابقة على التعاقد وباقي المراحل التي تمر بها عقود التجارة الدولية. والجدير بالذكر أن التزم المفاوضات بالمحافظة على كتمان المعلومات ما هو إلا إلتزام بتحقيق غاية أو نتيجة، كما يمكننا إعتبار هذا الإلتزام كصورة من صور الإلتزام بالإمتناع عن عمل l'obligation de ne pas faire أي بإتخاذ موقف سلبي rester passif فلا يكفي الشخص المفاوضات أن يدرأ عن نفسه المسؤولية من خلال بذله ما بوسعه من جهد وعناية محددة وذلك

تفاديا للبوح بتلك الأسرار التجارية أو إستغلالها لحسابه الشخصي بل يتوجب عليه أن يحقق النتيجة ذاتها المطلوبة والمحددة مسبقا وهي الإمتناع الكلي عن القيام بذلك حقا، فالمراد من هذه الأخيرة هو منع تسرب أسرار التي كانت محل أو موضوع المفاوضات للأشخاص الخارجين عن المجلس وبوجه عام يقصد بهم الغير سواء أكان ذلك وقت المفاوضات أو بعد إنقضائها دون تحقيق أي جدوى وبتالي عدم الوصول إلى إتفاق صريح بشأن العقد النهائي. ومن بين الأمثلة نجد في عقود نقل التكنولوجيا الشخص المستورد بصفته يتعهد سواء كتابيا أو شفويا ويرجح بأن يكون ذلك كتابيا كون الشكلية في مثل هذه العقود تعتبر ركنا للإنعقاد وللإثبات معا وأنه سوف يمتنع عن القيام بأي أداء أو تصرف من شأنه أن يفضي إلى إفشاء السر التكنولوجي سواء أكان ذلك بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

وتبعاً لذلك، يتضح بأن هذا الإلتزام وهو الإلتزام بالإمتناع عن فعل إفشاء الأسرار التجارية الدولية خلال مرحلة المفاوضات يعد أيضا إلتزاما تبعيا فقد يكون للمفاوض أشخاص تابعين له أي تحت مسؤوليته وبتالي يكونوا معنيين بهذا الإلتزام وبعبارة أخرى يدخلون كذلك ضمن النطاق الشخصي للإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات دون تمييز بينهم وفي حالة المخالفة تتحقق أحكام المسؤولية المدنية التقصيرية لاسيما مسؤولية تابع عن أعمال تابعه، كما هو الشأن في مرحلة التفاوض على عقد العمل فيلتزم تابعي رب العمل بعدم إفشاء المعلومات والبيانات وإلا كان هذا الأخير مسؤولا عنهم بالتبعية. (18)

ومن هنا، فإننا بدورنا نؤيد ما سار إليه الفقه القانوني حول مسألة إعتبار الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات بأنه إلتزام بتحقيق نتيجة، وما يبرر ذلك فإنه أضحى واقع التجارة الدولية يفرض على المتعاملين الإقتصاديين الدخول في عملية التفاوض، بحيث يتم أثناء سير هذه الأخيرة عرض جملة من المعلومات والمستندات ذات قيمة إقتصادية معتبرة تتعلق بالعقد المراد إبرامه مستقبلا، ومن أجل ذلك فإنه من العدل أن تحمل الطرف

المفاوض واجب الإلتزام بعدم إفشاء المعلومات والأسرار التي تم التطرق إليها، زيادة على ذلك إلتزامه بعدم إستغلالها؛ بصفة شخصية تحت طائلة المساءلة متى كان الإخلال بعنصر الثقة والإئتمان يشكل خطأ حتى ولم تكن هناك رابطة تعاقدية تجمع بينهما (19) .

### المبحث الثاني: المسؤولية المدنية الناشئة عن الإخلال بالإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

من المستقر عليه فقها وقانونا أن ترتيب جانب المساءلة لاسيما المساءلة المدنية في إطار العقود بوجه عام وعقود التجارة الدولية بوجه خاص يكون ذلك في حالة صدور خطأ أو غش من جانب أحد الأطراف المتعاقدة. وبهذا تعمل المسؤولية المدنية على تهذيب العلاقة التعاقدية حتى وإن كان العقد في مرحلته التفاوضية في سبيل ضمان التوازن بين المصالح الإقتصادية المتضاربة وتحقيق إستقرار المعاملات التجارية الدولية، وبالتالي لا يمكن لأحد المتعاملين المجازفة والإخلال بالإلتزام الذي يعد أحد مقتضيات مبدأ حسن النية في التفاوض.

ومن أجل هذا، فإنه يتعين علينا الوقوف على طبيعة المسؤولية المدنية الناجمة عن المساس بالإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في إطار (المطلب الأول)، في المقابل ذكر الجزاء المدني كأثر لتحقق المسؤولية المدنية في إطار (المطلب الثاني).

### المطلب الأول: طبيعة المسؤولية المدنية المترتبة عن المساس بالإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات:

تأخذ المسؤولية المدنية بإعتبارها أحد أهم موضوعات القانون المدني عدة تقسيمات، فقد تقسم تبعاً للأساس القانوني المتعلق بالسلامة إلى مسؤولية ناشئة عن الإخلال بالإلتزام تعاقدية، وإلى مسؤولية ترجع إلى الإخلال بواجب يفرضه القانون.

ومع هذا، فإنه قد اختلف الفقه القانوني حول مسألة تحديد طبيعة المسؤولية المدنية المتمخضة عن الإخلال بالالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية، وبتالي فمن الواجب تبيان قواعد المسؤولية العقدية في (الفرع الأول)، مع إبراز قواعد المسؤولية التقصيرية في (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: تقرير قواعد المسؤولية العقدية :

قد يحصل الإتفاق في بعض الأحيان من قبل الأطراف المتفاوضة في إطار عقود التجارة الدولية على مجموعة من الإلتزامات أبرزها الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات، وبتالي في حالة الإخلال بمقتضياته تنقرر قواعد المسؤولية العقدية ( la responsabilité contractuelle ) في حق المتفاوض المخل بإعتباره المسؤول الوحيد عنه؛

وعملا بالأحكام والقواعد العامة التي تنظم وتحكم المسؤولية العقدية، فإن الإرادة المحضة التي إختارت الإلتزام بالمحافظة على الأسرار التجارية تكون مسؤولة عقديا عن أي تهاون أو تراخي في تنفيذه كونه إلتزاما ناتجا عن عقد المفاوضة المتفق عليه مع ضرورة توافر العناصر الثلاثة الرئيسية والمتمثلة في إرتكاب خطأ (la faute) ووجود ضرر (le préjudice) مع توافر العلاقة السببية التي تربط بينهما (le lien de causalité) . (20)

وتأسيسا لذلك، فيجب أن ينحرف المتفاوض في سلوكه المتمثل في إنشاء السر التجاري الذي إكتشفه بحكم المفاوضات أو إستغلاله لحسابه الخاص دون إذن أو ترخيص من طرف مالكه، وبهذا فإنه يكون قد أخل بالتزامه التعاقدية؛ وعليه نستنتج أن عدم المحافظة على سرية المعلومات يشكل خطأ عقديا وبتالي يكون الطرف الذي أفشى المعلومات التجارية المتعلقة بالعقد النهائي مخطئا ومن ثمة تقوم مسؤوليته العقدية، ويقع عبء إثبات الخطأ العقدي الحاصل في مرحلة المفاوضات على عاتق المدعي

والمعني في هذا الشأن هو الطرف المتضرر تطبيقاً للقاعدة العامة التي تقر بأن البيئة على من إدعى واليمين على من أنكر؛ وإستناداً لهذا، فإنه يتعين على الطرف المتضرر أي المدعي في إطار دعوى المسؤولية العقدية أن يقوم بإثبات وجود الإلتزام أولاً ثم يتوجب عليه ثانياً إثبات أن العاقد أو المتفاوض الآخر لم يقم بتنفيذ التزامه طبقاً لما حصل عليه الإتفاق وبحسن نية، على أن يتم إثبات الإلتزام من خلال إثبات مصدره أي بإقامة الدليل على وجود عقد التفاوض الذي أنشأه، وبالمناسبة ففي هذه الحالة تكون مسألة الإثبات سهلة إلى حد ما، أما في حالة عدم توافر عقد التفاوض بشكل مكتوب فيستلزم الأمر من المدعي أن يبرهن على وجود هذا العقد كأن يثبت واقعة الدخول في المفاوضات مع المدعى عليه وبما أن عملية التفاوض تأخذ شكل واقعة مادية فيمكن إثباتها بكافة وسائل الإثبات المقررة قانوناً كشهادة الشهود أو القرائن أو اليمين إلى غير ذلك شريطة أن يكون ذلك بطريقة مشروعة؛

غير أنه لا بد منا الإشارة إلى أن مسألة إثبات عدم تنفيذ الإلتزام (l'inexécution de l'obligation)

تختلف باختلاف طبيعة الإلتزام ففي الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات بإعتباره التزاماً بتحقيق غاية؛ فإنه ليس من السهل إثباته خاصة من الناحية العملية كون هذا الأمر يتسم بالتعقيد الفني، وبالتالي يقع على المتفاوض صاحب السر أن يقيم الدليل على أن الطرف الآخر قد أفشى الأسرار التي تم الإطلاع عليها ومعرفتها بمقتضى عملية التفاوض (21).

أما عن الضرر فيجب أن ينجم عن الإخلال بواجب المحافظة على سرية المعلومات ضرر يمس المتعامل مالك السر التجاري خلال مرحلة المفاوضات (22)، ومجارة لهذا فالضرر يعني به الأذى الذي يصيب الشخص جراء المساس بحق من حقوقه أو بمصلحة مشروعة له سواء تعلق ذلك الحق أو تلك المصلحة بسلامة جسمه أو عاطفته أو بماله أو حرّيته (23).

وحتى يكون التعويض عن الضرر يجب أن يحتوي على عدة عناصر فيجب أن يكون مباشراً ومشروعاً ومؤكداً،

"Pour être réparable le préjudice doit représenter plusieurs caractères il doit direct, légitime et certains"(24) .

ومنه فالضرر في مرحلة التفاوض كذلك قد يأخذ طابعا ماديا (matériel) كما قد يكون معنويا (moral) ، فالضرر المادي الذي يصيب المضرور فيتمثل في النفقات التي تكبدها المتفاوض من أجل التفاوض على العقد النهائي الذي باء بالفشل زيادة إلى الوقت الممضى في المفاوضات والفرص المفقوتة بسبب ذلك (25).

وكذا ضياع حقه المالي في أفكاره التي تم إفشاءها أو إستغلالها بدون إذنه (26). أما عن الضرر المعنوي أو الأدبي فيشمل كل ما يمس المتفاوض المضرور في سمعته واعتباره (27)

بعد ذلك، تأتي مسألة الرابطة السببية التي تعد أهم العناصر المشكلة للمسؤولية العقدية في إطار المعاملات التجارية، بحيث لا يمكن نسب الضرر إلى الخطأ العقدي إذا لم تكن هناك علاقة سببية تجعل الخطأ علة الضرر وسبب وقوعه ومن الملاحظ ان الرابطة السببية في مجال عقود التجارة الدولية من الأمور الشاقة والعسيرة نظرا لتعقيدات المعاملات في هذا الشأن فقد ترجع أسباب الضرر إلى عوامل بعيدة عن أطراف العقود أو عوامل خفية تعود إلى طبيعة السر التجاري الذي تم إذاعه أو إنشاؤه للعوام، فجميع هذه الأشياء تبين لنا تماما دقة الموضوع وتشعبه في الرابطة السببية في خضم مفاوضات عقود التجارة الدولية، وعلى إثر ذلك فإنه يجوز دفع الرابطة السببية بطريقة غير مباشرة أي الضرر الذي لحق بالمتعامل يرجع حدوثه إلى سبب أجنبي كأن يكون صاحب السر هو الذي أحدث الضرر بفعله؛

ومن البديهي، أن العلاقة السببية ما بين الخطأ والخير قائمة، فلا يلزم العالي بإثباتها على يتوجب عليه أن يثبت الضرر الذي أصابه كونه يمثل النتيجة المعقولة التي ترتبت من جراء خطأ المدين، وفي حالة ما أنت ذلك فإنه القوم القرينة قضائية على علاقة السببية وفي هذه الحالة يكون على المدين أن ينفبها من

خلال إثباته السبب الأجنبي كالقوة القاهرة أو الحادث المفاجئ (28).

وفي الأخير يمكننا القول بأن المسؤولية في إطار هذا الطرح في مسؤولية عقدية قائمة على الخطأ العقدي المتمثل في الإخلال بالالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات الناتج من عقد المفاوضة وليس العقد المراد إبرامه والذي يتم التفاوض بشأنه ، وبالرجوع إلى موقف المشرع الجزائري من هذه المسألة القانونية فإننا نجد بأنه لا يوجد نص خاص ينظم مرحلة المفاوضات، وبالتالي ترك الفقه والقضاء مهمة التصدي والاجتهاد للإتحاد الحلول الأكثر ملائمة مع أعمال القواعد العامة في المقابل عمد أن الفقه القانوني المصري يعترف بعقد التفاوض لاسيما الصريح منه، ويقر بأن عقد التفاوض ينشئ في ذمة الطرفين التزامات تعاقدية مع مراعاة موجبات حسن النية(29) .

### **الفرع الثاني: تقرير قواعد المسؤولية التقصيرية:**

لقد إعتبر الفقه القانوني والقضاء الفرنسي معا بأن المسؤولية الناشئة عن الإخلال يوجب المحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية هي مسؤولية تقصيرية كونها تعتبر من أسهل وأيسر الوسائل تطبيقا على هذه المرحلة هذا من جهة (30) ، ومن جهة أخرى كون أنه في مرحلة المفاوضات بين المتعاملين لا يوجد بينهما إتفاق صريح ينظمها وبالتالي عدم وجود وضع اتفاقي ينظم عملية التفاوض (31).

ومسايرة لذلك، فالمسؤولية التقصيرية هي تلك المسؤولية التي تنشأ عن الإخلال بالالتزام يفرضه القانون وذلك بتعويض الضرر الذي ينشأ دون وجود علاقة عقدية بين المسؤول عن هذا الضرر وبين المضرور (32). وهذا ما أقره المشرع الجزائري في إطار النص المدني بأنه أيا فعل كان يرتكبه شخص نتيجة خطئه والذي بدوره

يسبب ضررا للغير فإنه يكون ملتزما بأداء مبلغ التعويض. (33)

وعليه تكون أمام المسؤولية التقصيرية في حالة ما إذا صدر الخطأ الغشي من طرف المتفاوض مباشرة أو قد يكون صادرا من قبل نائبه أي بصفة غير مباشرة فالمسؤولية المدنية تقوم خلال مرحلة التفاوض كلما أثبت توافر الخطأ في حق المتفاوض وسواء أتصف ذلك الخطأ بالغش أم لا.

ومن أجل قيام المسؤولية التقصيرية في ذمة المتفاوض على أساس الغش أو الخطأ (34) الجسيم، فلا بد أن يكون المتفاوض قد أساء أو تعسف في استعمال حقه. ولقد أثار هذا الطرح بعض التساؤل حول علاقة التعسف في استعمال الحق بالمسؤولية المدنية لاسيما بعنصر الخطأ التقصيري، ومن الواضح أن علاقة التعسف في استعمال الحق بالمسؤولية المدنية هي علاقة طبيعية حيث يتمثل جزاء التعسف في استعمال الحق في التعويض الذي يعتبر جوهر المسؤولية المدنية، كما أن حالات التعسف ما هي إلا صور من صور الخطأ التقصيري وما يدعم ذلك هو موقف المشرع الجزائري الذي يتجلى من خلال أحكام القانون المدني؛ وبالأخص المادة 124 مكرر التي أثرت بأنه يشكل الاستعمال التعسفي للحل خطأ تقصيريا وذلك عندما يقع بقصد الإضرار بالغير أو إذا كان يرمي الحصول على فائدة قليلة بالنسبة إلى الضرر الناشئ للغير أو إذا كان الغرض منه هو الحصول على فائدة غير مشروعة (35)

وترتبيا لذلك، فإن صور الخطأ الغشي تتعدد والتي يمكن للمتفاوض أثناء مرحلة المفاوضات اقترافها وبتالي إسقاطا على دراستنا هذه فالمتفاوض الغير الأمين أي سيئ النية يستغل حقه في التفاوض وهو في الأصل لا تهمه المفاوضات القلبي من بهمه معرفة المعلومات والأسرار التجارية المهنية والذي يقوم بدوره بإفصالها أو استغلالها بشكل خاص دون إذن من طرف صاحبها تحقيقا للمصالح الغير المشروعة ودون التفكير في مال المفاوضات والتي تكون أمام حلمية الفشل.

وعلى هذا الأساس، فإنه يقع على عائق المتفاوض المتضرر عبء إثبات الخطأ التقصيري في جانب المتفاوض المعتدي إذ أن المسؤولية التقصيرية في هذه الحالة تقوم على أساس الخطأ

الواجب الإثبات، فعلى المتضرر أن يثبت بأن الطرف الآخر المعتدي ومتى أثبت ذلك فإنه يتم تعويض المتفاوض المخدوع عن الأحرار المباشرة والمتوقعة.

وقد يحدث في بعض الأحيان ونتيجة لظروف معينة لا يتم إجراء عملية التفاوض من طرف صاحب الشأن شخصيا بل يلجأ إلى تعيين شخص أو عدة أشخاص آخرين غالبا ما يكونوا متخصصون في مجال التجارة الدولية، فقد يكون المعني شخصا معنويا كان يكون شركة تجارية مثلا وبثاني لا يكون باستطاعته مزاوله نشاطاته بذاته فلا بد أن يقوض شخصا طبيعيا بمثله ويباشر التفاوض مع، الطرف الثاني نيابة وأصالة عنه، وبما أن الإنسان أناني بطبعه فقد يصدر من الوكيل خطأ المتمثل في إنشاء السير التجاري أو استغلاله لدون إذن مالكة وهذا ما يثير نوع من التساؤل هل يكون صاحب الشأن أبي الأصيل مسؤولا عن هذا الفعل؟ وعلى أي أساس تقوم مسؤوليته؟ (36).

وبما أن الشخص الطبيعي أي الوكيل المتفاوض يعمل الاسم الشخص المعنوي ولحسابه، فإنه يعد نائبا على هذا الأخير ويتالي الأمر هنا يتعلق بالنيابة في العمل ، وعلى إثر هذا يمكن مسألة الأصيل وذلك على أساس مسؤولية المتبوع من أعمال تابعة والأخذ على وجه الخصوص بفكرة النيابة القانونية (la

( représentation légal ) (37)

حسب رأينا فإن المسؤولية المدنية المترتبة عن الإخلال بواجب المحافظة على سرية المعلومات في نطاق مفاوضات عقود التجارة الدولية ما هي إلا مسؤولية تقصيرية كون الأطراف المتفاوضة لا يجمع بينهم في أغلب الأحوال عقد تفاوض على يتفاوضون بصفة تلقائية ومباشرة بشأن إبرام عقد تجاري دولي مستقبلا ويتالي تأسيسها على أساس المادة 124 من القانون المدني الجزائري.

## المطلب الثاني: الجزاء المدني المترتب كاتر لتحقيق

### المسؤولية المدنية:

عملا بالأحكام والقواعد العامة المقررة في القوانين المدنية، والتي تقر بأنه إذا اجتمعت أركان المسؤولية المدنية كاملة فإنها تنتج أثرها القانوني والمتمثل في التعويض وذلك بهدف جبر الضرر الذي أصاب المدعى في حقه أو مصلحته المحمية قانونا. وقياسا على ذلك، فإن الشخص الذي أخل بواجبه القائم أساسا على المحافظة على سرية المعلومات في مجال مفاوضات عقود التجارة الدولية يكون ملتزما بأداء مبلغ التعويض. وعليه يجب علينا تحديد أحكام التعويض وفق القانون المدني الجزائري في (الفرع الأول)، في المقابل تحديد مبلغ التعويض وفق إتفاقية فيينا لسنة 1980 في (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: التعويض وفق أحكام القانون المدني الجزائري:

لقد أقر المشرع الجزائري قيودا على مسألة إستحقاق التعويض، بحيث لا يستحقه الدائن قانونا إلا بعد قيام هذا الأخير بإعذار ( la mise en demeure ) والمدين وذلك بموجب ورقة رسمية ينبهه من خلالها بشكل واضح وصريح بأنه مقصر في الوفاء بالتزامه المتمثل في المحافظة على سرية المعلومات ، وتجدر الإشارة على أنه القواعد التي تحكم كيفية الإعذار ليست لها صلة بالنظام العام وبالتالي يجوز الإتفاق على مخالفتها. (38) وعليه يستفاد مما سبق أن إجراء الإعذار يبقى من المسائل التي تدخل ضمن مقتضيات النظام العام وبالتالي كل إتفاق يرمي إلى إستبعاد تطبيق هذا الإجراء عد كأن لم يكن. أما عن كيفية تقدير التعويض، فإنه طبقا للأصل العام القاضي المدني هو من يقدر التعويض، وقد يحصل الإتفاق بين أطراف عملية التفاوض على أنه في حالة الإخلال بالإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات يتم تعويض الطرف المتضرر وهذا ما يسمى بالشرط الجزائري

(Clause Pénal) كل ما في الأمر هو أن يكون التعويض في كلتا الحالتين جابرا للضرر الذي أصاب الدائن (39) .  
والمقصود بالضرر هنا هو الضرر المحقق وبتالي يستثنى الضرر غير المحقق، ويجب أن يتساوى التعويض معه فلا يزيد ولا ينقص عنه وهذا ما يقصد به بمبدأ التعويض الكامل (40) .  
ويشمل التعويض نفقات التفاوض ( les frais de négociation ) وهي النفقات التي ينفقها المتفاوض في سبيل التفاوض مثل نفقات إعداد الدراسات الفنية وتقارير الخبراء التي أجريت كونها تعتبر من الأمور التي تقتضيها عملية التفاوض، فهذه النفقات تعد بمثابة خسارة حقيقية للمتفاوض المضرور وبتالي يجب أن يتحملها المتفاوض المسؤول عن قطع المفاوضات شريطة أن تكون هذه النفقات قد تمت بمناسبة التفاوض أو بسببه، كذلك يتم التعويض عن الوقت الضائع ( perte de temps ) أن تضيع الوقت من الأضرار المتوقعة عادة في المفاوضات وبتالي يستحق التعويض عنها متى قام الدليل، ويتمثل الوقت الضائع في الساعات أو الشهور أو السنين التي قد تم إستغراقها في معرض المناقشات والمساومات أيضا يتم التعويض عن تفويت الفرصة ( la perte d'une chance ) يقصد بتفويت فرصة هو ذلك الحرمان من فرصة جادة وحقيقية لتحقيق كسب إحتمالي، وبهذا يعتبر تفويت فرصة من الأضرار المتوقعة في مرحلة التفاوض حيث يؤدي فشل التفاوض عادة إلى حرمان المتفاوض المعدول عنه من فرصة حقيقية وجادة ويتمثل هذا في الحرمان من إبرام العقد المتفاوض عليه أو في إبرام عقد بديل مع الغير (41).

إلى جانب هذا، نجد المحكمة العليا الجزائرية تلزم قضاة الموضوع بمراعاة الظروف الملازمة التي تخص المضرور وفي حالة عدم الإشارة إليها وتقدير الخسارة فإنه يكون حكمهم محلا للنقض (42).

أما بخصوص دعوى التعويض، فإنه يمكن تأسيسها وفق أحكام الإثراء بلا سبب عملا بأحكام المادة 141 من القانون المدني الجزائري. كون أن المتلقي أو تابعيه قام بإنشاء سرية المعرفة

الفنية وحصوله على مقابل مالي نظير ذلك، في المقابل إفتقار وإضعاف المركز الاقتصادي والتنافسي للمانح في السوق وتحقق العلاقة السببية بينهما أي إفتقار المانح هذا ما كان ليكون لولا أن قام الملتقي أو تابعيه بإفشاء سرية المعرفة الفنية التي تلقاها.(43).

### **الفرع الثاني: التعويض وفق أحكام إتفاقية فيينا لسنة 1980:**

لقد أوردت إتفاقية فيينا لسنة 1980 أحكام تفصيلية بشأن التعويض، فقد ذكرت أن التعويض يشمل الخسارة الفعلية التي لحقت بالدائن أي المضرور بئعا كان أو مشتريا، وبالربح الذي فات عليه بسبب إخلال المدين المخل بالتزامه (المادة 74). وفي جميع الأحوال لا يجوز أن يتجاوز التعويض ما كان يتوقعه المدين أو ما كان يفترض فيه أن يتوقعه حسب الظروف. وأخيرا، فإنه يتوجب على الطرف الذي سيطالب بالتعويض يتخذ الخطوات المعقولة والمقبولة حسب الظروف للتقليل من خسائره، وألا يكون مسؤولا في مواجهة الطرف الآخر عما كان يمكن تلافيه من خسارة؛

وينصح من إتفاقية فيينا هذه أنها أخضعت مسألة الجزير التعويض إلى القواعد العامة (44) .

وتأسيسا لما تم التقدم به فإنه يمكن المدين التخلص من أداء مبلغ التعويض وذلك بإثباته السبب الأجنبي كان يثبت خطأ الدائن أي أن الضرر الذي أصابه كان يفعله أي خارج إرادة المدين.

### **الخاتمة:**

في خضم التحولات الاقتصادية المعاصرة والواقعة في مجال مفاوضات عقود التجارة الدولية، بات من الضروري على الأطراف المتفاوضة واجب التخلي بالحديد في التعامل وذلك من

خلال التزامهم بالمحافظة على سرية المعلومات التي الم طرحها والتوصل إليها في إطار عملية التفاوض وذلك تحديدا لما يقتضيه مبدأ

حسن النية وتحقيقا المتوازن بين المصالح المالية والتجارية المتفاعلة في السوق العالمي، وعلى ضوء ذلك خلصنا إلى نتيجتين مهمتين سنوردهم كالآتي :

- أن واجب المحافظة على سرية المعلومات في مجال مفاوضات عقود التجارة الدولية ما هو إلا التزام متفرع من الإلتزام تحسين النية في التفاوض،

- أن مسألة أعمال قواعد المسؤولية التقصيرية عند الإخلال بواجب المحافظة على سرية المعلومات أصبحت لا تتلاءم مع واقع التجارة الدولية خاصة في ظل تطور الوسائل التكنولوجية وإتساع رقعة للمخاطر التجارية الدولية.

وفي سبيل تنوير ورقتنا البحثية هذه، يمكننا طرح توصيتين الجانبيتين الوصي هذا وهم كتالي:

- يستحسن على المشرع الجزائري المبادرة إلى تنظيم مرحلة المفاوضات العقدية بشكل عام والنص على الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات بشكل خاص مستأنسا في ذلك بما توصل إليه المشرع الفرنسي لاسيما المادة 1112 وما يليها.

- نوصي المشرع الجزائري الأخذ بالتوجه الموضوعي الجديد المسؤولية المدنية وتطبيقها على مرحلة المفاوضات لا سيما في مجال عقود التجارة الدولية كونها تتناسب مع طبيعة المخاطر التجارية التي تعرفها البيئة الاقتصادية العالمية.

## الهوامش

- 1- زوقاغ نادية، مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني في مفاوضات عقود التجارة الدولية الإلكترونية، مجلة دراسات في حقوق الإنسان، العدد 01، المجلد 04، 2020، جامعة القرارات الجزائر، ص11، 10
- 2- مها محسن على السقا، مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، التمرکز القومي

- 3- الحاج العربي، النظام القانوني لمرحلة المفاوضات العقدية، د.ط، دار هومة، الجزائر، 2019، ص 178
- للإصدارات القانونية القاهرة مصر 2016، ص 115
- 4- مها محسن على السقا، المرجع السابق، ص 116
- 5- سجاد بن فاخة، سعيدي بن يحي، نظام الإتفاقات الأولية الناتجة عن المفاوضات في عقود التجارية الدولية، مجلة الدراسات الحقوقية، العدد 01، المجلد 09، 2022 جامعة سعيدة د. مولاي الطاهر، الجزائر ص 36
- 6- انس عبد المهدي فريجات النظام القانوني للمفاوضات، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2018، ص 695
- 7- أحمد السيد اليهي الشويري، التفاوض التعاقد، إطاره القانوني وأثره في الإلتزام، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات، العدد الرابع، الجزء الأول، 2019، جامعة الأزهر، بدمههور، مصر، ص 1193، 1992
- 8- علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، د.ط، دار هومة، الجزائر، 2012، ص 484، 483
- 9- نبييلة سلطاني، دعوى الإثراء بلا سب آلية لحماية سرية المعرفة الفنية في مرحلة المفاوضات، حملة الاجتهاد القضائي، العدد 29، المجلد 14، 2022، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص 777
- 10- حياة محمد محمد أبو النجا، الإلتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه في القانون، قسم القانون التجاري كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، 2004، ص 102
- 11- عبد المنعم إبراهيم، حسن النية في العقود، دراسة مقارنة، د.ط، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2002 ص 52.
- 12- بلحاج العربي، مصادر الإلتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر 2016، ص 53
- 13- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مصادر الإلتزام، المجلد الثاني، الطبعة الثالثة الجديدة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 1998، ص 736، 737 .
- 14- Ems, Avocat, L'obligation de moyen et l'obligation de résultat, <https://ems-avocats.fr/obligation-de-moyen-et-obligation-de-resultat/> 31/12/2022, 17:53.
- 15- على الفيلاي، الإلتزامات، النظرية العامة للعقد، الطبعة الثالثة، دار موقم، الجزائر، 2014، ص 29
- Marius Tchendjou, Droit des Obligations, édition Vuibert, Paris, -162015, p.09.
- 17- أنس عبد المهدي فريجات المرجع السابق، ص 701، 702
- 18- جمال أبو الفتوح محمد أبو الخير، النظام القانوني لمرحلة التفاوض على عقد العمل، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار البحوث القانونية، القاهرة، مصر، 2020، ص 71
- 19- بن أحمد الحاج، القانون المدني الجزائري ومرحلة المفاوضات العقدية، مجلة القانون والعلوم السياسية، العدد الثاني، 2015 المركز الجامعي، النعامة، الجزائر، ص 24

## الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مفاوضات عقود التجارة الدولية

- 20- بسكري رفيقة بن سعيد صبرينة، الموازنة بين مبدأ سلطان الإرادة وأحكام المسؤولية المدنية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال العدد 02، المجلد 07، 2022، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، ص 668
- 21- على أحمد صالح، المرجع السابق، ص 749-751
- 22- بسكري رفيقة بن سعيد صبرينة، المرجع السابق، ص 668
- 23- مقدم السعيد، التعويض عن الضرر المعنوي في المسؤولية المدنية، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الحدائق، لبنان، بيروت، 1985، ص 40
- 24- Aurèlie Mure, L'évolution du préjudice de la victime en droit de la responsabilité civil, thèse de doctorat, Grenoble, Alpes, 2016, p.10.
- 25- ربيعة بيدري، خديجة عبد اللاوي، المسؤولية المدنية الناجمة عن قطع المفاوضات في القانون الجزائري، مجلة الإجتهد القضائي، العدد 30، المجلد 14، 2022، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص 429
- 26- بسكري رفيقة، بن سعيد صبرينة، المرجع السابق، ص 668
- 27- أبحار حامد حبش على المسؤولية المدنية عن قطع المفاوضات العقدية رسالة ماجستير، في القانون، كلية الحقوق، جامعة الإسراء، الأردن، 2015، ص 118
- 28- فدة حبيبة، التعويض عن المسؤولية في التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، العدد التاسع، المجلد الثاني 2018، جامعة المسيلة، الجزائر، ص 825.
- 29- فطيمة زهرة عبد العزيز، أساس المسؤولية المدنية المترتبة عن المفاوضات قبل التعاقد، مجلة الرسالة للدراسات والبحوث الإنسانية، مجلة العربي النيسي، العدد 01، المجلد 06، 2021، تبسة، الجزائر، ص 32
- 30- مصطفى خضير نشمي النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير، في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2013/2014، ص 76 .
- 31- فطيمة زهرة عبد العزيز، المرجع السابق، ص 32
- 32- محمد صبري السعدي الواضح في شرح القانون المدني، مصادر الإلتزام المسؤولية التقصيرية، الفعل المستحق للتعويض، دراسة مقارنة دار الهدى الجزائر، 2019، ص 16
- 33- المادة 124 من القانون رقم 05/10 المتضمن القانون المدني الجزائري الجريدة الرسمية، العدد 44، المؤرخة في 20 يونيو، سنة 2005، الجزائر
- 34- هندير أسعد أحمد، نظرية الغش في العقد، دراسة تحليلية مقارنة في القانون المدني، الطبعة الثانية، دار الكتب العلمية، لبنان، 2013، ص 198
- 35- على الفيلاي، الإلتزامات الفعل المستحق للتعويض، الطبعة الثالثة، دار موقم، الجزائر، 2014، ص 66
- 36- هلدبر أسعد أحمد، المرجع السابق، ص 197-201
- 37- مراد قجالي، مسؤولية المتبوع عن أعمال تابعه في القانون المدني الجزائري، محلة معارف، العدد السادس، 2009 جامعة البويرة، الجزائر، ص 109

- 38- بلحاج العربي، أحكام الإلتزام في القانون المدني الجزائري، دراسة مقارنة، الطبعة الثالثة، دار هومه، الجزائر، 1970-2019، ص192
- 39- محمد صبري السعدي، أحكام الإلتزام، دراسة مقارنة طبعة جديدة ومنقحة، دار الهدى، الجزائر، 2010، ص58-59
- 40- بن أحمد صليحة، آثار المسؤولية المدنية الناشئة عن إخلال المتفاوض بالتزامه بالتفاوض بحسن النية، مجلة الدفاتر السياسية والقانون، العدد العاشر، 2014، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، ص 123.
- 41- المرجع نفسه، ص 122
- 42- قرار المحكمة العليا، بتاريخ 08/05/1985، ملف رقم 39694، المجلة القضائية، العدد 3، 1989، ص 34 .
- 43-نبيلة سلطاني، المرجع السابق، ص 781،782
- 44- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، الطبعة الثالثة، دار هومه، الجزائر، 2016، ص 381.

### قائمة المصادر والمراجع:

### أولاً: المصادر والمراجع باللغة العربية

#### 1- فئة الكتب:

- انس عبد المهدي فريحات، النظام القانوني للمفاوضات، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2018
- بلحاج العربي، أحكام الإلتزام في القانون المدني الجزائري، دراسة مقارنة، الطبعة الثالثة، دار هومه الجزائر، 2019
- بلحاج العربي، النظام القانوني لمرحلة المفاوضات العقدية، د.ط، دار هومه، الجزائر، 2019
- بلحاج العربي، مصادر الإلتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، الطبعة الثانية، دار هومه الجزائر 2016
- جمال أبو الفتوح محمد أبو الخير، النظام القانوني لمرحلة التفاوض على عقد العمل، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار البحوث القانونية، القاهرة، مصر، 2020
- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، مصادر الإلتزام، المجلد الثاني، الطبعة الثالثة الجديدة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت. لبنان، 1998
- عبد المنعم إبراهيم حسن النية في العقود دراسة مقارنة، د.ط، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2002

- علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، د.ط، دار عومه، الجزائر، 2012.
- علي الفيلاي، الإلتزامات، الفعل المستحق للتعويض، الطبعة الثالثة، دار موفم، الجزائر 2014
- علي الفيلاي الإلتزامات النظرية العامة للمعقد، الطبعة الثالثة، دار موفم، الجزائر، 2014
- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، الطبعة الثالثة، دار هومه، الجزائر، 2016
- محمد صبري السعدي، أحكام الإلتزام، دراسة مقارنة، طبعة جديدة ومنقحة دار الهدى الجزائر، 2010
- محمد صبري السعادي الواضح في شرح القانون المدني، مصادر الإلتزام المسؤولية التقصيرية الفعل المستحق للتعويض دراسة مقارنة، دار الهدى الجزائر، 2019
- مقدم السعيد، التعويض عن الضرر المعنوي في المسؤولية المدنية، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، دار الحدائث، لبنان، بيروت، 1985.
- مها محسن علي السقاء مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، مصر، 2016
- هلدبر أسعد أحمد، نظرية الغش في العقد، دراسة تحليلية مقارنة في القانون المدني، الطبعة الثانية، دار الكتب العلمية، لبنان، 2013.

## 2- فئة المقالات

- أحمد السيد البهي الشوبري ، التفاوض التعاقد، إطاره القانوني وأثره في الإلتزام، مجلة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات، العدد الرابع، الجزء الأول، جامعة الأزهر، بدمهور، مصر 2019 .
- بسكري رفيقة، بن سعيد صبرينة، الموازنة بين مبدأ سلطان الإرادة وأحكام المسؤولية المدنية في مفاوضات عقود التجارة الدولية مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال جامعة منتوري، قسنطينة الجزائر العدد 02، المجلد 07، 2022.

- بن أحمد الحاج، القانون المدني الجزائري ومرحلة المفاوضات العقدية، مجلة القانون والعلوم السياسية، المركز الجامعي، النعامة، الجزائر. العدد الثاني 2015.

- بن أحمد صليحة، آثار المسؤولية المدنية الناشئة عن إخلال المتفاوض بالتزامه بالتفاوض بحسن النية مجلة الدفاتر السياسية والقانون ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر، العدد العاشر 2014.

- ربيعة بيدري، خديجة عبد اللاوي، المسؤولية المدنية الناجمة عن قطع المفاوضات في القانون الجزائري مجلة الإجتهاد القضائي، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر. العدد 30، المجلد 14، 2022.

- زوقاغ نادية، مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني في مفاوضات عقود التجارة الدولية الإلكترونية مجلة دراسات في حقوق الإنسان، جامعة الجزائر 3، الجزائر، العدد 01 المجلد 04، 2020.

- سجاد بن فاخة سعدي بن يحي، نظام الإتفاقات الأولية الناتجة عن التفاوض في عقود التجارة الدولية مجلة الدراسات الحقوقية، جامعة سعيدة د. مولاي الطاهر ، الجزائر، العدد 01 المجلد 09، 2022 .

- فطيمة زهرة عبد العزيز، أساس المسؤولية المدنية المترتبة عن المفاوضات قبل التعاقد مجلة الرسالة للدراسات والبحوث الإنسانية، مجلة العربي التبسي ، تبسة، الجزائر العدد 01، المجلد 06، 2021.

- قدة حبيبة، التعويض عن المسؤولية في التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، جامعة المسيلة، الجزائر، العدد التاسع المجلد الثاني 2018.

- قرار المحكمة العليا، بتاريخ 08/05/1985 ، ملف رقم 39694، المجلة 1989 ، 3القضائية، العدد -مراد قجالي، مسؤولية المتبوع عن أعمال تابعه في القانون المدني الجزائري، مجلة معارف ، جامعة البويرة، الجزائر العدد السادس 2009.  
- نبيلة سلطاني، دعوى الإثراء بلا سب آلية لحماية سرية المعرفة الفنية في مرحلة المفاوضات، مجلة الإجتهد القضائي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 29 ، المجلد 14، 2022.

### **3- فئة المذكرات والرسائل والأطروحة:**

- حياة محمد محمد أبو النجا، الإلتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه في القانون قسم القانون التجاري كلية الحقوق جامعة المنصورة، مصر، 2004 .  
- أبحار حامد حبش علي المسؤولية المدنية عن قطع المفاوضات العقدية، رسالة ماجستير في القانون، كلية الحقوق جامعة الإسراء، الأردن، 2015.  
- مصطفى خضير نشمي النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للمتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق جامعة الشرق الأوسط، الأردن 2013/2014 .

### **4- النصوص القانونية:**

القانون رقم 05/10 المتضمن القانون المدني الجزائري، الجريدة الرسمية العدد 44، المؤرخة في 20 يونيو، 2005، الجزائر.

## ثانيا: قائمة المصادر والمراجع باللغة الأجنبية:

### **Les Ouvrages:**

- Marius Tchendjou, Droit des Obligations, édition Vuibert, Paris, 2015.

### **Les thèses:**

- Aurélie Mure, L'évolution du préjudice de la victime en droit de la responsabilité civil, thèse de doctorat, Grenoble. Alpes, 2016.

### **Les sites internet:**

-<https://ems-avocats.fr/>