

مرحلة التفاوض في العقود الالكترونية.

أمازوز لطيفية
أستاذ محاضر « أ »
جامعة مولود معمري – تيزي وزو.

الملخص:

إذا كان العقد فيما مضى يتم بطريقة سريعة وذلك عن طريق تطابق إيجاب وقبول الطرفين أو من ينوب عنهما في مجلس عقد واحد، إلا أن هذه الطريقة لم تناسب إلا العقود التقليدية البسيطة أما العقود المركبة التي أوجدتها الأساليب الحديثة فلم يعد من الإمكان فيها إبرام العقود للوهلة الأولى وإنما أصبح من الضروري أن يسبق إبرامها مرحلة تمهيدية يطلق عليها الاصطلاح القانوني المفاوضات.

الكلمات المفتاحية: العقود الإلكترونية. المفاوضات. المسؤولية

Résumé

Si le contrat auparavant est formé instantanément par la rencontre des volontés des parties qui sont en présence physiquement l'une de l'autre ou par l'intermédiaire de leur médiateur, cependant cette méthode traditionnelle ne correspond plus aux contrats complexes actuelles, notamment lorsque les intérêts en jeu sont importants d'où l'apparition de la phase des négociations des contacts, qui a pour objet l'aménagement des rapports des parties pendant la phase de négociation.

Mots clés: les contrats électroniques, négociations, la responsabilité.

مقدمة:

تعتبر المفاوضات التي تسبق إبرام العقد في ذاتها عملية بالغة التعقيد فهي تقوم على أسس ومبادئ علمية تتحكم فيها عوامل كثيرة، فالتفاوض على العقد علم وفن لم يعد قائما على الجدل والنقاش الارتجالي بل أصبح علما قائما بحد ذاته له أصوله وقواعده الخاصة، وهو فن يحتاج لموهبة خاصة وقدرات ذاتية يتمتع بها المتفاوض بحيث تجعله خبيرا بتكتيكات التفاوض، وذلك عن طريق تحديد أهدافه ومقاصده مسبقا من العملية التفاوضية.

وإذا كان الحال كذلك فإن أهمية التفاوض تزداد في مجال العقود الالكترونية التي أسفرت عنها التطورات التكنولوجية الحديثة، حيث أصبحت الطريقة التقليدية غير قادرة على مواجهة متطلبات التجارة الالكترونية ووسائل التسويق عبر شبكة الانترنت.

ويتم التفاوض في التجارة الحديثة عن طريق التبادل الإلكتروني للبيانات وتبادل الرسائل الإلكترونية باستخدام البريد الإلكتروني عبر شبكة الانترنت أو غيرها من شبكات الاتصال والمعلومات وتسمى المفاوضات الإلكترونية، وتلعب إرادة الطرفين دورا هاما في تنظيم هذه العملية خصوصا وأن الأنظمة القانونية المختلفة تكاد تخلو من أي تنظيم لهذه المرحلة.

وتتضمن مرحلة التفاوض على العقد الإلكتروني مناقشة شروط العقد وتحديد الاحتياجات والمطالب، وإذا توصل الطرفان إلى اتفاق للتفاوض نشأ عن ذلك التزام بالتفاوض على العقد على عاتق كل طرف وتفرغ عن ذلك عدة التزامات أخرى على عاتق كلا من الطرفين.

وقد يحدث وأن تنتهي هذه المفاوضات إلى عدم إبرام العقد النهائي، لأن الأطراف لم تتمكن من التوصل إلى اتفاق مرضي أو قد يقطعها أحد الطرفين إذا ما تبين له أن المصلحة المتوقعة من العقد غير مجدية إلى غير ذلك من الأسباب، ففي هذه الحالة تثار مشكلة المسؤولية عن التفاوض.

رغم الأهمية الكبيرة التي تحضى بها مرحلة التفاوض في العقود بصفة عامة والعقود الإلكترونية بصفة خاصة إلا أن المشرع الجزائري على غرار معظم التشريعات المقارنة لم يتناولها بموجب نصوص قانونية خاصة، الأمر الذي دفعنا لطرح الإشكالية التالية:

كيف يتم تحديد ماهية التفاوض في العقود الإلكترونية، وما هي الآثار المترتبة عن هذه المرحلة؟.

للإجابة عن هذه الإشكالية ارتأينا تقسيم الموضوع إلى مبحثين على النحو التالي:

المبحث الأول: تحديد ماهية التفاوض في العقود الإلكترونية.

المبحث الثاني: الآثار المترتبة عن مرحلة التفاوض في العقود الإلكترونية.

المبحث الأول:

تحديد ماهية التفاوض على العقد.

ظهرت مرحلة التفاوض في العقود الإلكترونية حديثا استجابة للتطور الذي شهده العالم باستمرار، وهو ما ساعد على بناء علاقات بين الدول والأفراد وإبرام العقود بينهم، فامتازت هذه العقود بالأهمية نتيجة لضخامتها ولاحتمائها على ميزانيات ضخمة، كما أن إبرامها يتوجب اختيار الأطراف التي تتفاوض عليها للتقليل أو الحد من المنازعات التي قد تثار بعد إبرام العقد. وهذا ما يستدعي التطرق لماهية التفاوض باعتباره خطوة ضرورية وجوهرية قبل إبرام العقود الإلكترونية بتحديد المقصود به (المطلب الأول)، وتبيان خصائصه (المطلب الثاني).

المطلب الأول:

مفهوم التفاوض على العقد:

يسبق إبرام العقد في الغالب مراحل تمهيدية ويعبر عن هذه المراحل بعبارة المفاوضات العقدية، وهي مفاوضات تقتضيها طبيعة بعض العقود، ولم تحظى هذه المرحلة بعناية الفقه إلا منذ فترة ليست بعيدة، ويرجع الاهتمام بمرحلة ما قبل التعاقد إلى ما لهذه المرحلة من آثار هامة في مختلف المراحل التي يمر بها العقد.

وبناء على ما سنعاول تعريف التفاوض (فرع أول)، ثم تحديد أهميته (فرع ثاني).

الفرع الأول:

تعريف التفاوض.

رغم أهمية التفاوض ودوره الفعال في إبرام العقد، إلا أن الكثير من التشريعات ومنها التشريع الجزائري قد خلت من أي نص ينظم المرحلة السابقة للتعاقد، وهذا ما دفع الفقه لتولي هذه المهمة عن طريق وضع العديد من التعريفات للتفاوض، حيث يذهب البعض (1) لتعريفه أنه التفاوض والمناقشة وتبادل الأفكار والآراء والمساومة بالتفاعل بين الأطراف من أجل الوصول إلى اتفاق معين حول مصلحة أو حل لمشكلة ما.

وقد عرفه الأستاذ «CARBONNIER»- وهو التعريف الذي نؤيده- على أنه « تلك المرحلة التمهيدية التي يتم فيها دراسة و مناقشة شروط العقد، وفي هذه المرحلة لا يكون العقد قد تم بل ليس هناك إيجاب بالعقد ثم قبوله وإنما هناك فقط عروض وعروض مضادة»²

ما يمكن استنتاجه من مجمل التعريفات السابقة أنّ مرحلة المفاوضة تفترض وجود مناقشة مشتركة بين طرفين يسعيان إلى إبرام عقد مستقبل، ويقصد بالمفاوضة العقدية التي تتم في هذا الخصوص كافة ما يصدر عن أحد الطرفين متصلا بعلم الطرف الآخر بهدف تكوين تصور مشترك حول مضمون هذا العقد المقصود، وينصرف اصطلاح التفاوض بمعناه الواسع -في ضوء ما تقدم- إلى أي اتصال أو تشاور أو حوار طرفين أو أكثر بغرض الوصول إلى اتفاق نهائي وإبرام عقد معين.

الفرع الثاني:

أهمية التفاوض على العقد

يحتل التفاوض أهمية بالغة في العقود الإلكترونية، حيث يتم فيه الإعداد والتحضير للعقد وبحث كافة جوانبه الفنية والمالية والقانونية والتعرف على الطرف الآخر في التفاوض وتقدير إمكانياته، وتحديد مضمون العقد والإعداد الجيد له من خلال تحديد شروطه وبنوده وإزالة ما قد يعتريه من غموض وتعقيد وذلك حتى يمكن الوصول إلى إبرام العقد على أسس سليمة وواضحة.

وللعملية التفاوضية أهمية كبيرة في تفسير العقد، فمن خلال التفاوض تتم معرفة المقاصد الحقيقية للمتعاقدين في حالة غموض شروط أو بعض شروط العقد وهذه الأهمية ليست بحاجة إلى نص قانوني يدل عليها لأنها لا تعدو إلا أن تكون مجرد أعمال مادية محضة لا يترتب عليها أية آثار قانونية تعاقدية في ذاتها(3)، إلا إذا اقترن العدول عنها بخطأ نتج عن عذر غير مقبول وفي هذه الحالة يسأل على أساس قواعد المسؤولية التقصيرية(4)، ففي مثل هذه الحالة يقوم القاضي بالاستئناس إلى المفاوضات كقرينة قضائية أو كظرف من الظروف الواقعية التي تحيط بالنزاع(5).

وتبرز أهمية المفاوضات كذلك من خلال أنها تعد تجسيدا لمبدأ سلطان الإرادة بوجبه السليبي والإيجابي، فإذا خلصت هذه المفاوضات إلى إبرام صفقة تجسد هذا المبدأ بجلاء في القوة الملزمة للعقد عملا بالقاعدة الشهيرة العقد شريعة المتعاقدين، وإذا لم تسفر المفاوضات على بلوغ الغاية فإن مبدأ سلطان الإرادة يظل من نافذة إضفاء الشرعية على الامتناع على التعاقد.

هذا ومن جهة أخرى تساهم مرحلة المفاوضات في تفسير الصيغ الغامضة لبعض العقود خاصة الدولية منها، فإذا ما أخل طرف من الأطراف المتعاقدة بأمر من الأمور المتعلقة بشروط العقد وبنوده، فإن الرجوع إلى مادة المفاوضات وما تم تداوله فيها يساعد بشكل كبير على كشف الأمور الملتبسة.

وأخيرا يمكن من خلال المفاوضات الكشف عن مدى الجدية التي يبديها الأطراف ومدى استعدادهم للمضي في الأمر إلى نهايته، وهذه الجدية غالبا ما تتجلى من خلال استعداد الأطراف لقبول شروطهم المتبادلة.

وما يمكن التوصل إليه كنتيجة بالنسبة لأهمية المفاوضات في العقد الإلكتروني أنّ بعض من الفقه (6) أسند لها اعتبارات قانونية خاصة وأوجب التأكيد على أنّها جزء لا يتجزأ من العقد النهائي واعتبارها شرطا أساسيا لإبرام التعاقد لا مجرد مرحلة سابقة تخضع للاجتهادات والتقلبات.

المطلب الثاني:

خصائص التفاوض على العقد.

تعتبر مرحلة التفاوض مرحلة تمهد لإبرام عقد تنعدم أو تقل بشأنه المنازعات، كما يمكن أن لا تسفر هذه المرحلة على إبرامه، أي يفشل التفاوض ولا يتوصل الأطراف إلى اتفاق بشأن العقد المتفاوض عليه، فتتميز هذه المرحلة بعدة خصائص تتلخص أهمها في أنّ التفاوض على العقد ثنائي الجانب على الأقل ويتم باتفاق أطرافه (فرع أول)، كما أنّ التفاوض على العقد مرحلة تمهد لإبرامه ويقوم على التبادل والأخذ والعطاء (فرع ثاني)، وأخيرا أنّ التفاوض على العقد تصرف إرادي ذو نتيجة احتمالية (فرع ثالث)، وهذا ما سندرسه بشيء من التفصيل.

الفرع الأول:

التفاوض على العقد ثنائي الجانب على الأقل ويتم باتفاق أطرافه.

ما لا جدال فيه أنّ التفاوض على العقد لا يتم إلا بتوافق جانبيين على الأقل وعليه نجد أنّ هذا النوع من العقود يتم بين جانبيين أو أكثر، إما بالنقاش والحوار ووجهها لوجه وإما بطريقة المراسلة، وفي هذا المقام تجدر الإشارة إلى أنّه لا يتصور حصول مفاوضات في حالة التعاقد مع النفس، وذلك لأنّ التفاوض يقوم بالأساس على التقريب بين وجهات النظر المختلفة والمصالح المتضاربة وهذا ما لا يمكن تصوره في هذه الحالة.

وما يجب تبيانه في هذا المقام، أنّ التفاوض على العقد يتم دائما باتفاق أطرافه على العمل بهذا التفاوض (7)، سواء تمّ بشكل صريح أو ضمني، سواء بصورة شفوية أو كتابية، فالمفاوضات العقدية لا يمكن أن تحدث نتيجة صدفة بحتة، وإنّما تتم على اتفاق مسبق يوافق بموجبه الطرفان من حيث المبدأ على الشروع في المفاوضات تمهيدا لإبرام عقد نهائي في المستقبل، بحيث يمنحهما هذا الاتفاق العلم الكافي بالعقد المتفاوض عليه.

الفرع الثاني:

التفاوض على العقد مرحلة تمهد لإبرامه ويقوم على التبادل والأخذ والعطاء.

تعتبر هذه المرحلة والتي تسبق مرحلة إبرام العقد مرحلة تمهيدية وهي مرحلة تتم فيها مفاوضات تقتضها طبيعة بعض

العقود والمعاملات وتهدف إلى الإعداد والتحضير لإبرام العقد النهائي، وإذا كان التفاوض لا يلزم الطرفين فهو يهدف في النهاية إلى إبرام العقد بعد أن قام الطرفان بالتمهيد لهذا الإبرام بالتفاوض والتوصل إلى اتفاقات مرحلية تقود المتفاوضان في النهاية إلى الوصول إلى اتفاق نهائي(8)، أي لإبرام عقد نهائي.

ما تتميز به هذه المرحلة هو المجال الذي تفتحه أمام المتعاقدين، وذلك بالدخول في المفاوضات بجميع العروض التي يروها ضرورة لتنفيذ العقد على أكمل وجه، حيث يتعاون الأطراف فيما بينهم على التقريب بين وجهات النظر المختلفة، ويتم ذلك عن طريق تبادل العروض والمقترحات(9)، بحيث يقوم كل طرف بتقديم تنازلات من جانبه من خلال إجراء التعديل في الشروط والمطالب التي جاء بها، وذلك حتى يتم التوصل إلى نوع من التوازن بين مصالح الطرفين المتعارضة، فإذا لم يكن هناك مجال أو قابلية للنقاش أو التنازل فليس هناك ثمة أية عملية تفاوض.

الفرع الثالث:

التفاوض على العقد تصرف إرادي ذو نتيجة احتمالية.

إن التفاوض على العقد تصرف إرادي ويتجلى لنا ذلك بوضوح من زاويتين: الناحية الأولى أن عملية التفاوض لا تحدث إلا عندما تتجه إرادة الأطراف المتفاوضة إلى الدخول في مفاوضات بهدف إبرام عقد معين، هذا ومن ناحية ثانية فإن إرادة الأطراف تظل حرة تماما طيلة مرحلة المفاوضات(10)، فلكل طرف الحرية الكاملة في الدخول إلى التفاوض أو الاستمرار فيه أو الانسحاب منه ولو في آخر لحظة، ويرجع ذلك كله إلى انطباق مبدأ حرية التعاقد على العملية التفاوضية، كما هو الحال عليه بالنسبة لإبرام العقد النهائي.

إذ وفقا لهذا المبدأ تكفي الإرادة لإنشاء العقد وتحديد مضمونه وأثاره، فالإرادة هي أساس القوة الملزمة للعقد، والعقد يستمد قوته الملزمة من الإرادة التي يعبر عنها وليس القانون وهو ما نصت عليه المادة 1134 من التقنين المدني الفرنسي، وكذلك نص المادة 106 من التقنين المدني الجزائري من أن: «العقد شريعة المتعاقدين».

وما تجدر الإشارة إليه أن القانون لا يرتب في الأصل على هذه المفاوضات أثرا قانونيا، فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريد، ولا مسؤولية على من عدل، بل هو لا يكلف إثبات أنه قد عدل بسبب جدي، على أن العدول عن المفاوضات قد يرتب مسؤولية على قطعها إذ اقترن العدول بخطأ منه، لكن المسؤولية هنا ليست مسؤولية تعاقدية مبنية على العدول بل هي مسؤولية تقصيرية مبنية على الخطأ(11)، والمكلف بإثبات الخطأ هو الطرف الآخر الذي أصابه الضرر من العدول، فإذا أثبت مثلا أن من قطع المفاوضات لم يكن جادا عند الدخول فيها، أو كان جادا لكن لم يخطر بالعدول في الوقت المناسب وأنبى على ذلك أن فاتته صفقة رابحة، كان له الحق في المطالبة بالتعويض.

المطلب الثاني:

المبادئ الأساسية التي تقوم عليها مرحلة التفاوض في العقود الالكترونية.

هناك مبادئ أساسية يجب مراعاتها عند الدخول في المفاوضات مع طرف آخر بهدف الوصول إلى أفضل الشروط والنتائج لتحقيق الغاية التي يسعى الطرفين للوصول إليها ويمكن إجمال هذه المبادئ في مبدأين أولهما مبدأ حرية التعاقد (الفرع

الأول)، و ثانيهما مبدأ حسن النية (الفرع الثاني).

الفرع الأول:

مبدأ حرية التعاقد.

عدم تعرض أغلب التشريعات المعاصرة لتنظيم المرحلة السابقة على التعاقد بشكل عام و المفاوضات بشكل خاص يستفاد منه خضوع هذه المرحلة لمبدأ حرية التعاقد المتفرع عن مبدأ سلطان الإرادة يقوم مبدأ سلطان الإرادة على فكرة بسيطة مفادها أن للإرادة السلطان الأكبر في بناء أي كيان تعاقدية و التحكم فيه نشوء و استقرارا و انتهاء 12 ، و ترجع نشأة هذا المبدأ للقانون الروماني لكنه لم يكن تطبيقا خلالها لأن الشكلية هي التي كانت طاغية على كل التصرفات القانونية.

و الجدير بالملاحظة أن مبدأ حرية التعاقد جاء كنتيجة من نتائج مبدأ سلطان الإرادة وهو يتعلق بمرحلة تكوين العقد و لهذا فهو المبدأ الأساسي الذي يتحكم في المرحلة السابقة للتعاقد، ويشمل هذا المبدأ بعدين، الأول بعد موضوعي يعبر عن ثلاث خواص المتمثلة في التعاقد أو عدمه و اختيار المتعاقد الآخر، و أخيرا تحديد مضمون العقد، أما البعد الثاني فهو شكلي لأن حرية التعاقد تتطلب الرضائية¹³، فالفرد حر في التعاقد من عدمه إذ لا يمكن إجباره على الدخول في علاقة تعاقدية بدون إرادته و لا يمكن مساءلته إذا رفض التعاقد¹⁴ لأن رفض التعاقد إحدى صور حرية الإنسان التي لا يؤخذ على استعمالها.

لكن هل يمكن للشخص حق العدول عن المفاوضات بإرادته المنفردة؟

بما أن الفقه و القضاء قد استقرا على أن المفاوضات في الأساس أعمال مادية لا ترقى إلى التصرفات القانونية، و بما أن العقد هو اتجاه إرادة المتعاقدين بشكل نهائي و بات إلى إحداث أثر قانوني، فلا يوجد في مرحلة التفاوض إيجاب قاطع و بات يرمي إلى التعاقد، فالإرادة لم تتجه إلى إحداث هذا الأثر القانوني الملزم للأطراف، و هذا ما يبقي الأطراف خلال هذه المرحلة أحرار في ممارسة حريتهم التعاقدية التي تقضي بحرية الشخص في عدم التعاقد و عدم الالتزام بأي شيء لا يرغب في الالتزام به. و عليه فإن كل متفاوض يحتفظ بحريته الكاملة في العدول عن المفاوضات العقدية في الوقت الذي يريد و لا مسؤولية على كل من عدل، و لا يكلف بإثبات سبب ذلك¹⁵ إلا في حالة اقتران هذا العدول بخطأ فهنا تقع المسؤولية على أساس الخطأ و ليس على أساس العدول في حد ذاته، و هي مسؤولية تقصيرية، و الخطأ من عدمه يخضع لتقدير القاضي الذي يسعى في البحث عنه دون تساهل كي لا يهدد الحريات الفردية و لا يسمح بالعبث في المعاملات المالية.

ما نخلص إليه أنه و إن كان مبدأ حرية التعاقد مبدأ أساسيا في مرحلة المفاوضات إلا أن تطبيقه بصورة مطلقة قد يؤدي إلى اختلال المعاملات بين المتفاوضين و ذلك بسبب إمكانية العدول عن المفاوضات، و لهذا و تفاديا للأضرار التي قد تلحق بالمفاوض الأخر يجب أن يراعى في ممارسة هذا الحق قيودا تتجسد في نظرية عدم التعسف في استعمال الحق، و ذلك سعيا وراء تحقيق نوع من التوازن بين حرية العدول عن المفاوضات و عدم الإضرار بالغير، فلا يجوز التعسف في استعمال حق العدول عن المفاوضات عامة بدون سبب مشروع و بنية الإضرار بالطرف الأخر و حتى في حالة عدم توفر نية الإضرار إن كانت المفاوضات متقدمة.

الفرع الثاني:

مبدأ حسن النية.

يعتبر مبدأ حسن النية من المبادئ الأساسية التي كرستها معظم التشريعات المعاصرة في مرحلة ما بعد إبرام العقد، وليس ثمة ما يمنع من إعمال هذا المبدأ في المرحلة السابقة على التعاقد ومنها مرحلة المفاوضات، فلم يعد العقد ساحة لتناظر المصالح وتعارضها بل هو مؤسسة قانونية تخدم غاية اجتماعية واقتصادية، لذا كان يجب أن يبني على المصالح المشتركة والثقة المتبادلة، ومبدأ حسن النية ليس مسألة نفسية بل لابد من ترجمته سلوكاً سوياً خلال عملية التفاوض¹⁶. ولقد عرف البعض¹⁷ حسن النية أنها « الوسيلة التي يستطيع من خلالها القاضي التدخل لضمان توازن العلاقة العقدية بين الأطراف المتعاقدة وتوقع على الطرف المتعاقد معاملة الطرف المقابل له بصدق وأمانة بالشكل الذي يرغب هذا الأخير من الغير التعامل معه به».

وما يجب الإشارة إليه أنه يتعذر إيجاد تعريف عام وموحد لفكرة حسن النية لأن هذه الفكرة تدخل في حيز القانون بمعياريين مختلفين أحدهما شخصي كونه يعتمد على الشخص ذاته أي حالته النفسية والذهنية، أما المعيار الثاني فهو موضوعي يعتمد في مجال الإرادة التعاقدية ويشكل قاعدة للسلوك تتطلب من الأشخاص مراعاة النزاهة والأمانة في معاملتهم وفقاً للسلوك الحسن الذي تقتضيه الحياة في المجتمع¹⁸.

ولقد جاء مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات لخلق نوع من التوازن بين المبدأ الأساسي الذي تقوم عليه هذه المرحلة وهو مبدأ حرية التعاقد الذي لا يلزم الأطراف بالتوصل إلى إبرام العقد النهائي، وبين مبدأ حسن النية الذي يقرر الحد الأدنى من الثقة والاستقرار الجدية في هذه المرحلة.

المبحث الثاني:

الآثار المترتبة عن مرحلة التفاوض على العقد.

تتضمن مرحلة التفاوض على العقد الإلكتروني مناقشة شروط هذا العقد وتحديد الاحتياجات والمطالب ودراسة جدواه من الناحية الاقتصادية للطرفين بغرض التوصل إلى اتفاق بشأنه، فإذا توصل الطرفان إلى اتفاق للتفاوض نشأ عن ذلك التزام بالتفاوض على العقد على عاتق كل طرف وتفرغ عن ذلك عدة التزامات أخرى على عاتق كلا من الطرفين (مطلب أول)، وقد يحدث وأن تنهي المفاوضات إلى عدم إبرام العقد النهائي، وفي هذه الحالة تثار مشكلة المسؤولية عن التفاوض (مطلب ثاني).

المطلب الأول:

الالتزامات المفروضة في مرحلة التفاوض.

توجه الأفراد إلى الدخول في مرحلة المفاوضات يعني أن كل طرف يسعى إلى التعاقد، ولكل مرحلة مبادئ تهيمن عليها وتنظمها، كذلك هي مرحلة التفاوض على العقد إذ يقع على عاتق طرفي التفاوض بعض الالتزامات التي يتعين احترامها وذلك لضمان اكتمال التفاوض على أفضل وجه، وتشمل هذه الالتزامات بالتعاون والنصح والإرشاد (فرع أول)، الالتزام بالإعلام (فرع ثاني)، الالتزام بحسن النية في التفاوض والمحافظة على الأسرار (فرع ثالث).

الفرع الأول:

الالتزام بالتعاون والنصح والإرشاد.

يعدّ الالتزام بالتعاون التزاماً أساسياً يقع على عاتق طرفي التفاوض تنفيذه بدقة وبحسن النية، فهذا الالتزام يفرضه مبدأ حسن النية عند إبرام العقود.

ويتحقق الالتزام بالتعاون بقيام العميل بتحديد احتياجاته الفعلية، وتبيان هدفه من إبرام العقد، في حين يقع على عاتق المورد تقديم كافة المعلومات والإيضاحات اللازمة عن السلع أو الخدمات المعروضة، وبيان خصائص وعيوب المنتج أو الخدمة وفحص الآراء والأفكار التي يقدمها كل متعاقد للآخر والقيام بدراستها وإبداء الرأي فيها أولاً بأول في كل مرحلة من مراحل التفاوض، وإذ قام المهني بهذه التوجيهات فقد أدى واجبه بالتعاون اللازم لإبرام العقد⁽¹⁹⁾.

وإذا حدث تقصير من جانب العميل في التحري والاستعلام بحيث أدى ذلك إلى سوء اختياره للسلعة أو الخدمة المعروضة بما لا يتناسب مع احتياجاته الحقيقية فإنّ في هذه الحالة يعد مسؤولاً عن إخلاله بالالتزام بالتعاون ويتحمل المسؤولية المترتبة عن ذلك⁽²⁰⁾.

ويتفرع عن الالتزام بالتعاون التزام المفاوضات بالنصح والإرشاد والمساعدة وتبدو أهمية هذا الالتزام بصدد العقود التي يحتاج فيها أحد الطرفين لمعاونة الآخر بسبب تفاوت الخبرة ولاشك في أن هذا الالتزام يقع على عاتق المفوض المحترف بالنسبة للطرف الآخر حتى يتبين له مدى ملائمة العقد من الناحية المالية والفنية⁽²¹⁾.

ويقتضي الالتزام بالنصح أو المشورة توجيهها إيجابياً لنشاط المتعاقد، ويلاحظ أن الالتزام بالنصح هو التزام بتحقيق نتيجة، وهي اتخاذ أو عدم اتخاذ المتلقي أو المكتسب القرار بناء على النصيحة.

الفرع الثاني:

الالتزام بالإعلام.

لم يكن الالتزام بالإعلام محل اهتمام الفقه في القرون الماضية، وذلك بالنظر إلى بساطة التعاملات المدنية التي أدت إلى تزايد التفاوت في درجة المعرفة بشكل ملحوظ بين الأطراف المتعاقدة، وقد انعكس هذا الأمر سلباً على التعاملات التجارية مما دفع بالفقه والقضاء إلى التدخل في هذه المسألة ووضع حد للهوة الموجودة من الناحية المعرفية بين المتعاقدين، وذلك من خلال فرض التزام بالإدلاء بالمعلومات في المراحل السابقة على التعاقد توخياً لإبرام العقد وفق رضا مستنير بصورة من شأنها إلقاء الضوء على واقعة أو عنصر من عناصر التعاقد المزمع الولوج فيه، حتى يكون المتعاقد على بينة من أمره وأن يتخذ قراره بالتعاقد بصورة تنسجم مع حاجته وهدفه من إبرام العقد.

ما نتبينه أن الالتزام قبل التعاقد بالإعلام أو الالتزام بالتبصير أو الإدلاء بالبيانات في مرحلة التفاوض موجود في كثير من النظم القانونية الوضعية كالقانون الألماني والإيطالي، ولم يستثنى القانون الجزائري من هذا المبدأ، إذ تقضي الفقرة الثانية من المادة 86 من التقنين المدني بأنّ السكوت العمدي عن واقعة تدليسا، إذ ثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملابسة.

ويستشهد من خلال المفهوم المعاكس لهذه الفقرة أن المشرع أوجب على طرفي العقد إعلام بعضهم البعض بأية واقعة جوهرية تتصل بعلاقتهم العقدية يكون لها تأثير في إقدام الطرف الأخر على التعاقد أو إحجامه عنه، وهو ما يعدّ إقراراً لفكرة الالتزام بالإعلام سواء في مرحلة تكوين العقد أو في مرحلة تنفيذه.

ولم يخلو القانون الفرنسي من إشارات بشأن الالتزام بالإعلام في مرحلة ما قبل التعاقد، فهناك العديد من مواد القانون المدني استنتج منها القضاء الالتزام بالإعلام في المرحلة السابقة على التعاقد منها المادة 1110 المتعلقة بالغلط، والمادة 1645 المتعلقة بضمان العيوب الخفية.

وعليه نجد أن الالتزام بالإعلام يجد أساسه في عدم التكافؤ بين طرفي العقد المتفاوض عليه، من حيث العلم بعناصر العقد وظروفه مما يلقي على الطرفين و المحترف بصفة خاصة الالتزام بالإدلاء للطرف الآخر بكافة المعلومات والبيانات المتعلقة بالعقد حتى يتصرف على دراية كافية ولكي يتسم التفاوض بالوضوح والشفافية وحسن النية.

وما نلخص إليه، أنّه إذا كان محل العقد المتفاوض عليه ينصب على تقديم سلعة معينة، فالالتزام بالإعلام يلزم به البائع سواء كان عادياً أو عرضياً، أم محترفاً، مع ذلك فإنّ البائع المهني منتجا كان أو تاجراً يتعين عليه فوق ذلك أن يوجه المشتري ويرشده بأن المبيع الذي يرغب في شرائه لا يتناسب مع احتياجاته، كما يتعين على البائع أن يحيط المشتري علماً بكافة الإجراءات الإدارية الواجب اتخاذها لاستخدام واستعمال المبيع، وإذا أغفل البائع إعلام المشتري بما في المبيع من عيب خفي، أو لم يوضح الأعباء والتكاليف التي تثقل المبيع قامت مسؤولية نتيجة إخلاله بالالتزام بالإعلام، كما أنّ الإخلال بالالتزام بالإعلام يجعل العقد قابلاً للإبطال لمصلحة المتعاقد.

الفرع الثالث:

الالتزام بحسن النية في التفاوض والمحافظة على الأسرار.

سبق أن ذكرنا أن الالتزام بالتفاوض بحسن النية هو الالتزام الجوهري في مرحلة المفاوضات التي قد تسبق إبرام العقد الإلكتروني لأنّ التفاوض لا يستقيم بدونه، حيث يجب أن يتصف التفاوض بالنزاهة والصدق والأمانة والثقة، ويعتبر الالتزام بحسن النية التزام ملزم للجانبين يقع على عاتق أطراف التفاوض، كما أنّه التزم بتحقيق نتيجة وليس بذل عناية فقط وإذا كانت بعض القوانين (22) تقرّر مراعاة مبدأ حسن النية في جميع مراحل التعاقد - أي في مرحلة تكوينه وتنفيذه، كذلك- نجد أن البعض الأخر ومنهم التقنين المدني الجزائري «المادة (107)، كذلك التقنين المدني الفرنسي «المادة (1134)» تقصره على مرحلة التنفيذ فقط.

ويتفرع عن الالتزام بحسن النية في المفاوضات المحافظة على الأسرار، إذ قد تقتضي عملية التفاوض أن يكشف أحد الأطراف للآخر بعض الأسرار، سواء تعلق بال تكنولوجيا أو المعرفة الفنية المتعلقة بالسلع أو الخدمات محل التفاوض، لذلك يوجب مبدأ حسن النية، أن يلتزم كل من طرفي التفاوض بالمحافظة على هذه الأسرار، وإذا خالف أحد الطرفين هذا الالتزام وذلك بقيامه بإفشاء الأسرار التي تمّ الإطلاع عليها أثناء التفاوض أو قام باستغلالها دون إذن الطرف الآخر فإنّه يكون قد ارتكب خطأً يوجب مساءلته إذا ثبت أن وقع ضرر للطرف الآخر (23).

المطلب الثاني:

المسؤولية في مرحلة التفاوض.

القاعدة الأصلية أنه إذا اتفق المتعاقدان على الدخول في المفاوضات قبل إبرام العقد النهائي يلتزم كلا منهما بالدخول في عملية التفاوض، لكن يبقى أن لكل متفاوض الحرية المطلقة في قطع المفاوضات في أي وقت ولا ترتب عليه أية مسؤولية (فرع أول)، إلا في حالة ما إذا سبب ذلك ضرراً للمتفاوض الآخر حينئذ تقوم مسؤولية المتفاوض، ومن هنا يستوجب علينا التوقف عند طبيعة هذه المسؤولية (فرع ثاني).

الفرع الأول:

مدى حرية المتعاقد في قطع التفاوض.

إذا اتفق الطرفان بمقتضى عقد مبدئي على الدخول في التفاوض بغرض التوصل إلى إبرام عقد نهائي، فإن ذلك يضع التزاماً على عاتق كل منهما بالدخول في عملية التفاوض بالفعل، وذلك بالبدء في مناقشة العقد النهائي المراد التوصل إليه في الميعاد المحدد لذلك.

والأصل أن لكل متفاوض مطلق الحرية في قطع المفاوضات متى رغب في ذلك طبقاً لمبدأ حرية التعاقد الذي يبيح لكل طرف حق العدول أو الانسحاب من التفاوض في أي وقت دون ثمة مسؤولية عليه طالما كان لهذا العدول ما يبرره، إذ أن الطرف المنسحب من المفاوضات لا يجبر على الاستمرار في التفاوض وصولاً إلى إبرام العقد النهائي، لكن تلك الحرية يرد عليها قيد هام وهو ألا يصيب الطرف الآخر في عملية التفاوض أي ضرر من جراء الانسحاب من المفاوضات²⁴.

ومما سبق يتبين أنه إذا قام أحد طرفي التفاوض بقطع المفاوضات على نحو تعسفي وبدون سبب مشروع، ونتج عن ذلك إلحاق ضرر بالطرف الآخر، فإن ذلك يعتبر عملاً غير مشروع أو خطأ يرتب المسؤولية على عاتق فاعله إذ أثبت الطرف المضرور أنه ألحق ضرر به.

الفرع الثاني:

الطبيعة القانونية للمسؤولية في مرحلة التفاوض.

ثار خلاف كبير بين الفقهاء حول طبيعة المسؤولية التي تنشأ عن الإخلال بأي التزام في مرحلة التفاوض لانعقاد العقد، حيث ذهب الرأي الأول لاعتبارها مسؤولية عقدية، وصاحب هذا الرأي الفقيه الألماني إهرنج والذي أسس رأيه على نظرية «الخطأ عند تكوين العقد» على اعتبار أن الخطأ في مرحلة التفاوض هو خطأ عقدي، وبالتالي فإن أحكام المسؤولية العقدية تطبق على مرتكبه سواء ترتب على هذا الخطأ عدم انعقاد العقد أو أدى إلى بطلانه²⁵.

في ضوء الانتقادات العديدة التي وجهت إلى النظرية العقدية في تفسير المسؤولية ما قبل العقدية ذهب رأي ثاني، الذي يمثله جانب واسع من الفقه²⁶ إلى أن المسؤولية في مرحلة التفاوض هي مسؤولية تقصيرية، حيث يذهب أصحاب هذا الرأي إلى اعتبار المفاوضات أعمال مادية غير ملزمة ولا ترتب في ذاتها أي أثر قانوني، فكل متفاوض حر في قطع المفاوضات دون مسؤولية وهو غير مطالب بتقديم مبرر لانسحابه، وبالتالي لا يترتب على الطرفين أي التزام، فالعدول عن التفاوض لا يكون سبباً للمسؤولية

إلا إذا كان متعسفا في الانسحاب أو صدرت منه أفعال تتنافى مع الأمانة وحسن النية أو تشكل سلوكا خاطئا، ففي هذه الحالة تعتبر المسؤولية تقصيرية على أساس الخطأ الثابت ويقع على المتضرر إثبات الخطأ.

وعند النظر في هذه الآراء نجد أن الرأي الأرجح هو الذي اعتبر المفاوضات أعمالا مادية غير ملزمة ولا ترتب أي أثر قانوني، وبالتالي فالعدول عنها لا يرتب أية مسؤولية إلا إذا كان مصحوبا بتعسف أو سوء نية، فعندها ترتب مسؤولية تقصيرية على أساس الخطأ الثابت ويكون عبئ إثباته على المتضرر.

وبناء على ما تقدم فإن المسؤولية المترتبة عن مرحلة المفاوضات مسؤولية تقصيرية غير أنها لا تتقرر لمجرد العدول عن التفاوض، فكل متفاوض -كما قلنا سابقا- حر في قطع المفاوضات في أي وقت دون أن يتعرض للمساءلة القانونية إلا إذا اقترن به خطأ يتمثل في التعسف في الانسحاب أو صدرت مثلا أفعال تتنافى مع الأمانة أو حسن النية أو إذا نتج عن هذا العدول ضرر بالطرف الآخر المتفاوض، وفي هذه الحالة يقع عبء إثبات ذلك الخطأ وهذا الضرر على عاتق ذلك الطرف.

والجدير بالملاحظة أن المسؤولية التقصيرية المترتبة عن مرحلة المفاوضات من النظام العام، فلا يجوز الاتفاق مسبقا بين طرفي التفاوض على الإعفاء منها، ويقع باطلا كل شرط مخالف لذلك عملا بنص المادة 178/3 من التقنين المدني الجزائري التي تقضي ببطالان كل شرط يقضي بالإعفاء من المسؤولية الناجمة عن العمل غير المشروع.

وإذا كان الأصل أن المسؤولية المترتبة عن قطع المفاوضات مسؤولية تقصيرية إلا أنه قد يحدث أحيانا أن يقطع الأطراف مرحلة جادة من المفاوضات في طريقهم إلى التعاقد النهائي بحيث يمكن اعتبار ما تم اتفاق عليه في هذه المراحل بمثابة اتفاقات نهائية منظمة لمرحلة التفاوض وسابقة على إبرام العقد الأصلي، هنا ينقلب التفاوض من عمل مادي إلى تصرف قانوني ملزم وتتحول المسؤولية من تقصيرية إلى عقدية (27).

ويفرق الفقه والقضاء في فرنسا في هذا الصدد بين صورتين من صور التفاوض فإذا كان هذا الأخير مصحوبا باتفاق تفاوض كانت المسؤولية عقدية، أما إذا لم يكن هناك اتفاق على التفاوض فإن المسؤولية لا تكون إلا تقصيرية (28)، ولقد حددت محكمة النقض الفرنسية نوع الخطأ الذي يسأل عنه من قطع التفاوض بأنه الخطأ القائم على إدارة الأضرار أو الخطأ الذي يصاحبه سوء النية وليس مجرد الخطأ العادي (29).

وفي ضوء ما تقدم فقد تنعقد المسؤولية التقصيرية تارة والمسؤولية العقدية تارة أخرى، ففي هذه الحالات التي يمكن التثبت فيها من وجود عقد يربط الأطراف وينظم التزاماتهم المتقابلة يصار إلى أعمال المسؤولية العقدية متى توافرت عناصر قيامها من خطأ وضرر وعلاقة سببية، أما في العروض التي لا يمكن فيها التثبت من وجود عقد ما فان أحكام المسؤولية التقصيرية هي الضابط لهذه المرحلة.

خاتمة:

ما يمكن تبيينه من دراستنا لمرحلة التفاوض في العقود الالكترونية أن لهذه المرحلة أهمية بالغة تزداد في مجال العقود الالكترونية التي أسفرت عنها التطورات التكنولوجية الحديثة، حيث أصبحت الطريقة التقليدية غير قادرة على مواجهة متطلبات التجارة الالكترونية ووسائل التسويق عبر شبكة الانترنت خاصة عندما يتعلق الأمر بالعقود المركبة والمعقدة

التي أوجدتها الأساليب الحديثة والمتطورة، وذلك لكونها ترد على مشروعات عملاقة ومتعددة الجنسيات وهي بذلك تنصب على عمليات مركبة ومليئة بالتعقيدات الفنية، وعليه كان من غير الممكن إبرام هذا النوع من العقود دون اللجوء إلى مرحلة تمهيدية.

وما تجدر الإشارة إليه كذلك أن لهذه المرحلة أهمية بالغة في تفسير العقد، فمن خلال عملية التفاوض تتم معرفة المقاصد الحقيقية للمتعاقدين في حالة غموض شروط العقد، وهذه الأهمية ليست بحاجة إلى نص قانوني يدل عليها، لأنها لا تعدو أن تكون مجرد أعمال مادية محضة لا يترتب عليها أية آثار قانونية، إلا إذا أقرت العدول عنها بخطأ نتج عن عذر غير مقبول وفي هذه الحالة يسأل على أساس قواعد المسؤولية التقصيرية.

وإذا كان الأصل أنّ المسؤولية المترتبة عن قطع المفاوضات مسؤولية تقصيرية إلا أنه قد يحدث أحيانا أن يقطع الأطراف مرحلة جادة من المفاوضات في طريقهم إلى التعاقد النهائي بحيث يمكن اعتبار خاتم الاتفاق عليه في هذه المراحل بمثابة اتفاقات نهائية، هنا ينقلب التفاوض من عمل مادي إلى تصرف قانوني ملزم وتتحول المسؤولية من تقصيرية إلى عقدية.

وما تجدر الإشارة إليه أخيرا، أنه على الرغم من أهمية التفاوض وما له من دور هام وفعال في إعداد العقد، إلا أن التقنيات المدنية- منها التقنين الجزائري والفرنسي- قد خلت من أي نص خاص ينظم مرحلة ما قبل التعاقد، تاركة هذه المهمة للدراسات الفقهية وتقرير القضاء، وهو ما دفع العديد منهم إزاء هذا الفراغ التشريعي إلى بذل جهود معتبرة في محاولة التغلب على هذه الوضع وسد هذا النقص التشريعي، لكن ما نأمل فيه هو تدارك التشريعات هذا الفراغ وتنظيم هذه المرحلة بنصوص قانونية دقيقة تجسد أو تبرز ما لهذه المرحلة من أهمية في تكوين العقد وحتى تنفيذه.

الهوامش:

1- من بينهم: د/ أحمد عبد الكريم سلامة، القانون الدولي الخاص النوعي، الإلكتروني-السياسي-البيئي، ط1، الناشر دار النهضة العربية، القاهرة، 2002، ص62. كذلك: د/محمد حسين منصور، العقود الدولية، الناشر دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006، ص28.

2 - CARBONNIER Jean, Droit civil, T4, Les obligations, 20 ed, P.U.F, 1996, P.72.

3- د/عمر محمد عبد الباقي، الحماية العقدية للمستهلك، دراسة مقارنة بين الشريعة والقانون، الناشر: منشأة المعارف، الاسكندرية، 2004، ص81.

4- هاني صلاح سرى الدين، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، دراسة مقارنة في القانون المصري والانجليزي، ط1، الناشر: دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص3.

5- بشار محمود دودين، الإطار القانوني للعقد المبرم عبر شبكة الانترنت، بحث لنيل درجة الماجستير، الناشر، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص97.

6- عن: د/أحمد خالد العجلوني، التعاقد عن طريق الانترنت، دراسة مقارنة، الناشر دار الثقافة، الأردن، 2002، ص103.

- عن: د/خالد ممدوح إبراهيم، إبرام العقد الإلكتروني، دراسة مقارنة، الناشر: دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2006، ص212.

7- د/عباس العبودي، التعاقد عن طريق وسائل الاتصال الفوري و حجيتها في الاثبات المدني، دراسة مقارنة، رسالة لنيل درجة الدكتوراه، الناشر: دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1997، ص84. كذلك: د/رجب كريم عبد اللاه، التفاوض على العقد، دراسة تأصيلية تحليلية مقارنة، الناشر:

- درا النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 67، كذلك: بشار محمود دودين، المرجع السابق، ص 90.
- 8- د/رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 71 وما بعدها وكذلك: د/عباس العبودي، المرجع السابق، ص 83.
- Voir aussi : LARROUMET Christian, Droit civil,T 3, Les obligations, le contrat, 3 ed, economica, Delta,Paris,Beyrouth,1996, P.263.
- 9- /رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 68، وما بعدها، كذلك د/عباس العبودي، المرجع السابق، ص 84، وما بعدها.
- 10- د/عباس العبودي، المرجع السابق، ص 85 ود/رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 66. وكذلك: بشار محمود دودين، المرجع السابق، ص 91.
- Voir aussi : LARROUMET Christian, OP.CIT, P. 262.
- 11- د/عبد الرزاق أحمد السهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج 1، نظرية الالتزام بوجه عام، «مصادر الالتزام»، الناشر دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، 1970، ص 207.
- 12 - نبيل إسماعيل الشبلاقي، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد (دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا)، مقال منشور في مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، العدد الثاني، 2013، (ص ص 229-334)، ص 317.
- 13 - TERRE François, SIMLER Philippe, et LEQUETTE Yves, Droit civil, Les obligations, 8eme ed, DALLOZ, Paris, 2012, P. 31 et s.
- 14 - FLOUR Jacques et AUBERT Jean luc, Les obligations T 1 , L'acte juridique, 7 eme ed, ARMAND Colin, Paris, 1996, p.81, Voir aussi : YESSAD Houria, Le contrat de vente internationale de marchandises, Thèse pour le doctorat en droit, Faculté de droit, Université Mouloud MAMMERI Tizi ousou, 2007-2008 . P.152.
- 15 - أكرم محمود حسين البدو، و محمد صديق عبد الله، أثر موضوعية الإرادة التعاقدية في مرحلة المفاوضات، مجلة الرافيدين للحقوق، كلية الحقوق، جامعة الموصل، العراق، المجلد 13، عدد 49، ص 16، 2016، (ص ص 404-448)، ص 431.
- Voir aussi : GHESTIN Jacques, Traité de droit civil, la formation du contrat, 3 eme ed, L.G.D.J, Paris, 1993, P.295, LONCLE Jean Marc et TROCHON Jean Yves, la phase des pourparlers dans les contrats internationaux, R.D.A. , n1, 1997,(P.P ., 3-37) P.P., 30-37.
- 16 - نبيل إسماعيل الشبلاقي، الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف...، مرجع سابق، ص 319.
- 17 - من بينهم محمود فياض، مدى التزام الأنظمة القانونية بمبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض على العقد، مجلة الشريعة والقانون الصادرة عن جامعة فلسطين، عدد 54، ص 27، 2013، (ص ص 263-233)، ص 231.
- 18 - للمزيد من التفاصيل حول هذا الموضوع الرجوع إلى: أكرم محمود حسين البدو، و محمد صديق عبد الله، أثر موضوعية الإرادة التعاقدية ... ، مرجع سابق، ص 408، و الرجوع كذلك : نشي مصطفى خيضر، النظام القانوني للمفاوضات التمهيديّة للتعاقد، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2013-2014، ص 56.
- 19- د/خالد ممدوح إبراهيم، المرجع السابق، ص 240 وما بعدها.
- 20- د/عصام عبد الفتاح مطر، التجارة الالكترونية في التشريعات العربية الأجنبية، الناشر: دارالجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2009، ص 142.
- 21- للمزيد من التفاصيل في هذا الموضوع الرجوع إلى: د/محمد حسين منصور، المسؤولية الالكترونية، الناشر دارالجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007، ص 29.

22- مثالها القانون الألماني والإيطالي والهولندي، الرجوع إلى: د/خالد ممدوح إبراهيم، المرجع السابق، ص 239.

23-د/رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 417، وكذلك: د/عصام عبد الفتاح مطر، المرجع السابق، ص 145.

24 - YESSAD Houria ,op.cit ,P ,154 .Voir aussi : GHESTIN Jacques ,Traité de droit civil ,la formation du contrat ,op.cit ,... ,P 177.et s.

25- لما عبد الله صادق سلهب، مجلس العقد الالكتروني، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2008، ص 52.

26 - المرجع نفسه، ص 53.

27- د/خالد ممدوح إبراهيم، المرجع السابق، ص 243.

28 د/رجب كريم عبد اللاه، المرجع السابق، ص 590.

29 -Cass.CIV2^{eme}, 12 Avril 1976, Bull.CIV, N°132. Obs. Durry «G», Rev.Trim. 1977, p127.

عن: د/خالد ممدوح إبراهيم، المرجع السابق، ص 243، هامش 4.