

النظام القانوني للمفاوضات السابقة على التعاقد

"دراسة في القانون المدني الفرنسي رقم 131-2016"

The legal System for the Pre- contract Negotiations

"A study in the French civil law N°131-2016"

ميلود حسين*، كلية الحقوق، جامعة باجي مختار - عنابة -

miloudhocine673@gmail.com

تاريخ إرسال المقال: 2022/02/24 تاريخ قبول المقال: 2022/04/26 تاريخ نشر المقال: 2022/05/12

الملخص:

لم تحظى مفاوضات مرحلة ما قبل التعاقد باهتمام المشرع الفرنسي إلا منذ سنة 2016، رغم أنها تشكل الحلقة التي تربط بين أطراف التعاقد، والتي تؤدي إلى إبرام العقد النهائي، حيث بادر المشرع الفرنسي استجابة لمطالب القضاء إلى تعديل قانون العقود، النظام العام واثبات الالتزامات بموجب الأمر 131-2016 الصادر في 10 فيفري 2016 و تنظيم أحكام هذه المرحلة الهامة، و جعل من المسؤولية المدنية جزاء يترتب على خرق قواعد هذه المرحلة، كما حرص المشرع الفرنسي على التأكيد على أن القواعد الناظمة للمفاوضات السابقة على التعاقد والمتمثلة في حرية التفاوض بحسن نية، واجب تقديم المعلومة وكذا الحفاظ على سرية المعلومات هي قواعد قائمة بذاتها ومستقلة تماما عن تلك الناتجة عن إبرام العقد النهائي، وإن القواعد التي توطر المفاوضات السابقة على التعاقد هي ضمانات حقيقية لحماية المفاوضات من جهة وهي كفيلة أيضا إلى حد بعيد بضمان الإعداد الجيد و السليم للعقد النهائي من جهة أخرى.

الكلمات المفتاحية: النظام القانوني، المفاوضات السابقة على التعاقد، القانون المدني الفرنسي.

Abstract:

The negotiations of the pre contract phase haven't attracted the attention of the French legislator only in 2016, although it links the contracting parties and leads to the conclusion of the contract. In response to the demands of the judiciary, the French legislator took the initiative to amend the Contract Law, Public Order and Proof Obligations under Ordinance 2016-131 issued on February 10 th, 2016. As well as to regulate the provisions of this important stage, and made civil liability a penalty for violating the rules of this stage. The French legislator emphasized that the rules governing pre contract negotiations represented in the freedom to negotiate in good faith, the duty to provide information as well as maintain the confidentiality of information are self contained and completely independent of those resulting from the conclusion of contract. The

rules mentioned above, are guarantees to protect the negotiator and ensure the good preparation of the final contract.

Key words: legal system, negotiations, pre-contract, the French civil law.

المقدمة:

لقد ظهرت مفاوضات ما قبل التعاقد منذ زمن بعيد¹، فهي وسيلة لتبادل وجهات النظر و ذلك باتصال و تشاور أو تحاور بين طرفين أو أكثر بغية التوصل إلى إبرام عقد ما²، و لهذا تحظى بأهمية بالغة في العصر الحالي و خاصة مع ظهور العقود المركبة التي تتسم بالتعقيد الفني و القانوني من جهة، و التي تتطوي على قيمة اقتصادية و مخاطر جسيمة بالنسبة لأطرافها من جهة أخرى، و لهذا أصبح من الضروري أن تسبق إبرام هذه العقود مرحلة من المفاوضات الشاقة التي تتطلب الكثير من الوقت و الجهد و التخصص و الدراسات³.

على الرغم من أهمية مرحلة المفاوضات التي تسبق التعاقد، إلا أن القانون المدني الفرنسي لسنة 1804 و القوانين التي شرعت بعده جاءت خالية تماما من أي إشارة إلى تنظيم هذه المرحلة و ذلك على غرار المشرع الجزائري، بخلاف القضاء الفرنسي الذي حاول وضع إطار عام للمفاوضات السابقة على التعاقد انطلاقا من الالتزام العام بحسن النية الذي يسري أثناء و بعد هذه المرحلة، غير أن الفراغ التشريعي الفرنسي آنذاك ما لبث حتى تم سده عن طريق تبني بل و تنظيم لأول مرة مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد، و ذلك استجابة لمطالب قضائه ضمن الأمر رقم 131-2016 الصادر في 10 فيفري 2016 المتضمن تعديل قانون العقود، النظام العام و إثبات الالتزامات، ولهذا ارتأينا اختيار موضوع " النظام القانوني للمفاوضات السابقة على التعاقد"، و اخترنا القانون المدني الفرنسي مجالا للدراسة و ذلك لحدائته تنظيمه لهذا الموضوع، و بذلك سنسلط الضوء على نصوص القانون المدني الفرنسي التي صيغت في هذا المجال مبينين مدى فعاليتها ونجاحتها في تنظيم هذه المرحلة، و بناء عليه ارتأينا طرح الإشكالية الآتية:

ما هي الضمانات الكفيلة بحماية الطرف المتفاوض في المرحلة السابقة على التعاقد ؟

للإجابة عن هذه الإشكالية اعتمدنا على منهجي البحث العلمي المتمثلين أساسا في المنهج التحليلي من جهة و ذلك للغوص في النصوص القانونية التي تنظم مفاوضات المرحلة السابقة على التعاقد، ومن جهة أخرى على المنهج الوصفي لشرح و إزالة الغموض الذي يحيط ببعض المفاهيم المستعملة خلال هذه الدراسة. تأسيسا على ما تقدم قمنا بتقسيم موضوع البحث وفقا لخطة ثنائية، حيث تضمن المبحث الأول منها القواعد التي تحكم المفاوضات السابقة على التعاقد، في حين تضمن المبحث الثاني المسؤولية المدنية الناشئة عن المفاوضات السابقة على التعاقد.

المبحث الأول: القواعد التي تحكم المفاوضات السابقة على التعاقد.

نظم المشرع الفرنسي المفاوضات السابقة على التعاقد بداية من مرحلة المبادرة إليها، ثم انطلاقها حتى حالة قطعها وذلك في المواد 1112 ، 1-1112 و كذا 2-1112 من القانون المدني الفرنسي، وجعلها تقوم وجوبا على ثلاثة ضوابط أساسية تتمثل في حرية التفاوض بحسن نية (المطلب الأول)، ثم على واجب تقديم المعلومة (المطلب الثاني)، و أخيرا واجب الحفاظ على سرية المعلومات (المطلب الثالث).

المطلب الأول: حرية التفاوض بحسن نية

تنص المادة 1112 من القانون المدني الفرنسي على أن: " المبادرة، انطلاق و قطع المفاوضات قبل التعاقدية تكون حرة و يجب أن تخضع لمتطلبات حسن النية"⁴.

بمقتضى هذا النص يكون المشرع الفرنسي قد كرس الحل القضائي الكلاسيكي المنصوص عليه ضمنا في القواعد الواردة في المواد الجديدة⁵ ، و إذا كان المقصود بحرية التفاوض أنه لكل طرف الحرية الكاملة في الدخول في أي مفاوضات وقت ما شاء، فإنه و بالمقابل يجوز له أيضا قطعها و الخروج منها بإرادته المنفردة شرط أن يكون بحسن نية، و عليه فإن نص المادة 1112 ق م أكد على أن حرية التفاوض و كذا الخروج من المفاوضات يكون وجوبا طبقا لمبدأ حسن النية، الذي يعتبر قاعدة ذات طبيعة آمرة بموجب نفس النص و كذا المادة 1104 ق م⁶ ، حيث يعتبر هذا النص من النظام العام، و من ثم فإنه إذا كانت المفاوضات قبل التعاقدية حرة فإنها تخضع لقاعدة حسن النية الملزمة، أي التي لا يجوز الاتفاق على مخالفتها.

إن قاعدة حسن النية ليست بالجديدة في القانون الفرنسي لسنة 2016، بل هي قاعدة معروفة في القانون المدني لسنة 1804، و ذلك عندما نصت المادة 3/1134 منه على أن العقود المنشأة على الوجه القانوني يجب أن تنفذ وفقا لقواعد حسن النية، و من ثم فإن هذه القاعدة كانت مطلوبة في تنفيذ العقد، غير أن مفهومها في القانون الجديد ليس مبتكرا و لكنه متطور، ذلك أنه يمتد من المرحلة التحضيرية أي السابقة على التعاقد و هي مرحلة المفاوضات المنظمة في القانون الجديد، إلى غاية مرحلة تكوين العقد، فتنفيذه⁷ .

إن مبدأ حرية التفاوض إذا كان يتوافق مع مبدأ سلطان الإرادة الذي يخول للشخص التفاوض حول أي عقد شاء، فإن إطلاق حرية المفاوضات بدون قيود أو ضوابط من شأنه أن يتيح المجال لمفاوضات غير جادة قد تكون سببا لإضاعة الوقت و الجهد و المال، بل و الأكثر من ذلك مفاوضات تهدف إلى مجرد الاطلاع على أحوال السوق أو التعرف على حجم نشاط الطرف الآخر أو كشف أسرار⁸ ، و على هذا الأساس يتواجد الأطراف أثناء هذه المرحلة في مواجهة اعتبارات متناقضة، يتعلق أحدها بحرية التفاوض أين يحتفظ المتفاوض بكامل حريته طيلة هذه المرحلة، حيث يمكنه العدول و التراجع عن المفاوضات، أما الاعتباري الآخر فيتعلق بضمان المفاوضات من حيث ضرورة الاطمئنان لهذه المرحلة، و ذلك حتى يتسنى

المضي قدما في التفاوض و الارتياح لعدم قيام الطرف الآخر بأي تصرف يتنافى مع مقتضيات حسن النية.

لعل هذه الاعتبارات المتعارضة هي التي دفعت بالمشرع الفرنسي في تعديل القانون المدني لسنة 2016 إلى النص على مبدأ حسن النية في هذه المرحلة و إعطائه الطابع الوجوبي و الأمر، الذي أصبح في نظرنا يقيد مبدأ حرية التفاوض، و تجدر الإشارة إلى أنه إذا كان المتفاوض حرا في أن يواصل التفاوض أو أن يقطعه لأن ذلك لا يترتب أي مسؤولية في ذمته، فإنه إذا اقترن هذا التصرف بسوء نية فإن ذلك يعتبر تعسف من جانبه، بمعنى أنه يعتبر من قبيل الخطأ⁹.

إذا كان الأصل في التفاوض قبل التعاقد هو الحرية الكاملة و بحسن نية، و أنه إذا حدث العكس فإنه تترتب المسؤولية، فإن التساؤل الذي يطرح هنا هو: إلى أي مدى يمكن إضفاء القوة الملزمة على المفاوضات قبل التعاقدية ؟

يعتبر مبدأ حرية التفاوض مجرد عمل مادي لا يترتب عليه أي أثر قانوني ملزم، بحيث يجوز لأي طرف إنهاء التفاوض دون أن تترتب أي مسؤولية، فلا يلتزم الأطراف بوجوب التوصل إلى اتفاق أو عقد¹⁰، ما دام أن التفاوض قد تمت ممارسته في ظروف عادلة و بعيد عن نية الغش و التضليل، و عليه فإن حق العدول بحسن نية ينفي المسؤولية عن المتفاوض و العكس صحيح، أي أنه قد يرقى مبدأ حرية التفاوض من مجرد كونه عملا ماديا لا يترتب عليه القانون أي أثر، إلى تصرف قانوني يفتح المجال الى تطبيق قواعد المسؤولية عن المتفاوض المخل بمبدأ حسن النية، ذلك أن هذا المبدأ الأخير أصبح من النظام العام.

المطلب الثاني: واجب تقديم المعلومة.

تنص المادة 1112-1/1 من القانون المدني الفرنسي على أنه: " إذا علم أحد الأطراف بمعلومة لها أهمية مؤثرة على رضا الطرف الآخر، فإنه يتعين عليه إعلامه بها في أقرب وقت إذا كان هذا الأخير يجهل المعلومة جهلا مشروعاً أو يثق في المتعاقد معه."

من خلال هذا النص يتبين لنا أن واجب تقديم المعلومة يتعلق فقط بالمعلومات الهامة و المؤثرة على رضا الطرف الآخر، و أنه يقع فقط على المعلومات التي يعلمها طرف و يجهلها الطرف الآخر، بمعنى أنه لا يمكن أن يسأل طرف على عدم تقديم معلومة لا يحوزها و لا يملكها¹¹، كما لا يسأل لعدم تقديم معلومة معروفة مسبقاً لدى الطرف الآخر، و للقاضي السلطة التقديرية في مراقبة مدى التوازن بين التزام أحد الأطراف بتقديم المعلومة، و التزام الطرف الآخر بالاستعلام من الطرف الأول، أي أنه لا يمكن لطرف أن يدعي بجهله معلومة كان من الواجب عليه أن يعلم بها، أو أنه وضع ثقة مفرطة في الطرف الآخر.

و تجدر الإشارة إلى الارتباط الوثيق بين الفقرة الأولى و الثالثة من المادة 1112-1 قانون مدني فرنسي، و ذلك لكون أن هذه الأخيرة تكرر المفهوم المجرد لفكرة " المعلومة المؤثرة " أي الهامة حيث لا

يكفي أن يكون أحد الأطراف يعرف المعلومة، بل لا بد أن يكون على علم بأهميتها بالنسبة للمتعاقد الآخر، ولهذا لا يمكن قيام مسؤولية المتفاوض عن إخلاله بواجب تقديم المعلومة إلا إذا كان يعرف أو يجب عليه أن يعرف أهمية ما أخفاه بالنسبة للمتفاوض الآخر، و مبدئياً يعود لكل طرف أن يبين للآخر الأهداف المرجوة من العقد، و بالتالي يلزم كل متفاوض خلال مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد أن يفصح عما ينتظره من العقد و ما سيقدمه مقابل ذلك، و من الطبيعي فإن من ينتظر من العقد نتيجة خاصة لا تنتج مباشرة عن العقد و عن طبيعته، يكون عليه أن يظهر و يفصح عنها للمتفاوض الآخر¹².

لقد حددت الفقرة 3 من المادة 1-1112 ق. م فرنسي المعايير التي يمكن من خلالها وصف المعلومة بالمهمة، و جعلتها تقدر بعلاقتها المباشرة و الضرورية إما بمضمون العقد أو بصفة الأطراف، وهذا يعتبر من خصوصية واجب تقديم المعلومة في المرحلة الخاصة بالمفاوضات السابقة على التعاقد، حيث أن الاعتماد على هذين المعيارين يطرح صعوبات تطبيق هذا النص سواء من حيث معرفة المعلومات ذات الأهمية الواضحة لصحة العقد، أو ما لا يعلمه المتفاوض أو ما يمكن أن لا يعلمه، القضائي للنص¹³، و يقع على الطرف الذي يدعي وجود معلومة كان يجب أن يطلع عليها الطرف الآخر أن يثبت بأنه كان من المفروض اطلاعه عليها، و للطرف الآخر أن يثبت أنه أدلى له بها و هذا ما كرسه المادة 1-1112 في فقرتها الرابعة¹⁴.

كما تقضي الفقرة 3 من المادة 1-1112 ق م فرنسي بأنه: " غير أن هذا الواجب لا يرد على تقدير قيمة الخدمة".

يعتبر هذا النص وليد تطبيقات القضاء الفرنسي و بالضبط قرار "Baldus"¹⁵، المؤكد بواسطة قرار 2007 الذي يقضي بأن: " المشتري و إن كان مهنياً، غير ملزم بتقديم المعلومة إلى البائع حول قيمة الشيء الذي تم شراؤه"¹⁶، و لقد تم تعميم الحل الوارد بمنطوق القرار بموجب تعديل القانون المدني الفرنسي لسنة 2016 ما دام ليس متعلقاً لا بالمشتري، و لا بالعقد المبرم، رغم أن التطبيق الحرفي لنص المادة 2/1137 ق م فرنسي، المتعلق بالكتمان التدليسي أي « la réticence dolosive »، يؤدي إلى الإحكام غير المباشر أي بمفهوم المخالفة إلى تقديم المعلومة حول القيمة.

لقد نصت المادة 1-1112 ق م فرنسي في فقرتها الخامسة على أنه: " لا يمكن للأطراف تحديد أو استبعاد هذا الواجب"، أي "واجب تقديم المعلومة"، و هذا معناه اعتبار أن أحكام هذا الواجب هي من النظام العام و لا يمكن بالتالي مخالفتها، أو الاتفاق على التنازل عنها، لأن هذا الواجب يفرضه حسن النية في التعامل في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد، و هذا هو المبدأ الذي انطلق منه هذا الواجب ليصبح ملزماً، بل و من النظام العام.

كما أشارت المادة 1-1112 في فقرتها السادسة و الأخيرة إلى الجزاء المترتب عن الإخلال بواجب تقديم المعلومة و ذلك عندما نصت على أنه: " علاوة على مسؤولية من يجب عليه تقديم المعلومة، فإن الإخلال بهذا الواجب يمكن أن يترتب عنه إبطال العقد وفقا للشروط المقررة في المواد 1130 و ما بعدها". جدير بالذكر هنا إلى أن طبيعة المسؤولية المترتبة على الإخلال بواجب تقديم المعلومة في المرحلة ما قبل التعاقدية أي في فترة المفاوضات هي مسؤولية تقصيرية ما دام العقد لم ينشأ بعد، كما أن إمكانية إبطال العقد بسبب الإخلال بهذا الواجب يرجع لتأثيره على صحة رضا المتعاقد الذي يعتبر معيبا و غير مستتير في هذه الحالة، و بالتالي إذا ما أدت المفاوضات إلى إبرام العقد النهائي و كان الرضا غير متبصر في المرحلة السابقة على التعاقد بسبب الإخلال بواجب تقديم المعلومة، فإن ذلك سيؤثر سلبا على إرادة المتعاقد الآخر، و يمكنه من ثم بعد إبرام العقد طلب إبطاله و ليس فسخه لأن الواجب الذي أخل به يرجع من حيث نطاقه الزمني إلى المفاوضات السابقة على التعاقد و ليس إلى مرحلة تنفيذ العقد.

المطلب الثالث: واجب الحفاظ على سرية المعلومة.

تنص المادة 2-1112 ق م فرنسي على أنه: " من يستعمل أو يفشي بدون ترخيص معلومة سرية تحصل عليها بمناسبة المفاوضات، تقوم مسؤوليته وفقا للقواعد العامة ".
هذا النص الجديد في القانون المدني الفرنسي مستوحى من النصوص الدولية لاسيما المبادئ الأوروبية كقانون العقود¹⁷ ، و يعتبر أيضا تأكيد لنص المادة 1240 ق م المتعلقة بالمسؤولية التقصيرية عن الفعل الشخصي¹⁸ ، و تظهر أهمية هذا الواجب في العقود الهامة و خاصة عقود نقل التكنولوجيا و عقد الامتياز التجاري و العقود الصناعية و غيرها¹⁹، حيث يستوجب على المتفاوض المحافظة على الأسرار التي يطلع عليها أثناء التفاوض، إذ قد تقتضي المفاوضات إفضاء أحد الطرفين للآخر ببعض الأسرار الهامة حتى و لو لم تكن هذه الأسرار محمية قانونا²⁰ ، و هذه المعلومات قد تكون عامة و قد تكون خاصة بالطرف الذي قدمها، كما قد تتعلق بنقل المعرفة الفنية كما هو الحال في مجال عقد نقل التكنولوجيا مثلا، فهذا النوع من العقود يعتمد في تكوينه على المعرفة الفنية كعنصر أساسي، و كونها تعد مجرد معارف فهي قابلة للكشف عنها بمجرد إطلاع الغير عليها، و لذلك فإن عنصر السرية يحقق ضمان لحائزها في حمايتها، و هذا ما يتعارض مع حق المتلقي في معرفة ما يتعاقد عليه²¹، و من ثم تقدير قيمتها و جدواها بالنسبة له، و إن كان هذا يقتضي قيام مقدم المعرفة الفنية بالكشف عن سريتها في مرحلة المفاوضات فإن ذلك يعرضها لخطر استعمالها من قبل الطرف الآخر دون مقابل في حال إخفاق المفاوضات و عدم التوصل إلى العقد المنشود²² ، و التساؤل الذي يطرح في هذا السياق يتمحور حول مدى التزام المتفاوض بسرية المعلومة خلال فترة المفاوضات قبل التعاقدية، سواء توجت هذه المفاوضات بالنجاح أو بآءت بالفشل، فهل يجوز لمتلقي المعلومة أن يفشيها إلى الغير، أو يفصح عنها، أو يستفيد منها أو يستغلها لحسابه أو لفائدة غيره ؟

كقاعدة فإن مبدأ السرية وفقا لنص المادة 1112-2 ق م فرنسي يطبق تلقائيا أي حتى في حالة عدم الاتفاق على سرية المعلومات أثناء هذه الفترة، لكن المشكلة تكمن في طبيعة المعلومات ذات الطابع السري والأشخاص الواجب عليهم ضمان سرية المعلومة و أخيرا مدة احترام مبدأ السرية²³ .

تجدر الإشارة أن المعلومات التي يجب أن تحظى بالسرية نوعان، يتمثل النوع الأول في تلك التي أضفى عليها صاحبها الطابع السري بمناسبة إبرام العقد، و المعيار في ذلك هو الثقة المتبادلة بينهم²⁴، مثل الوضعية المالية و التقنية للشركة، الرسوم، الأبحاث، التصميمات... إلخ، فهي معلومات لا يجوز إفشاؤها للغير بدون موافقة صاحبها، أما النوع الثاني فيشمل المعلومات التي تعد سرية بطبيعتها، أي تلك التي يترتب على إفشائها ضررا ماديا أو معنويا لصاحبها كالمعلومات ذات الطابع الشخصي للصيقة بالحياة الخاصة للمفاوض مثل: المعلومات المرتبطة بالحالة الصحية للمفاوض الراغب في التعاقد، كإصابته مثلا بمرض أو غيرها، و واجب الحفاظ على المعلومات السرية هنا يجد أساسه في حماية الحق في الحياة الخاصة بكل شخص، و من ثم فالإفشاء بها مرتبط بمدى موافقة صاحب هذه المعلومات على ذلك²⁵.

و يجب التويه على أنه يخرج من مجال واجب الحفاظ على سرية المعلومات، تلك التي كانت لدى المتفاوض الآخر قبل الدخول في المفاوضات، فهي معلومات تم التوصل لها بمعزل عن فترة المفاوضات السابقة على التعاقد، فضلا عن المعلومات التي يكون محلها غير مشروع كالتهرب الضريبي مثلا، و رغم ذلك فإن حرية الإفصاح عنها مقيدة بالسلطة العامة متى كانت تشكل جريمة بموجب القانون الإبلاغ عنها²⁶.

إن الطابع السري للمعلومة في فترة المفاوضات السابقة على التعاقد يطرح أيضا إشكالية المدة الزمنية الواجب أن تكتم فيها هذه المعلومات في حالة فشل المفاوضات، فيما إذا كانت محددة بفترة زمنية أو أن طابعها السري مؤبد ؟

يذهب الرأي الراجح إلى أن التقيد بسرية المعلومات مدى الحياة أمر غير معقول، حيث أن السرية يجب أن تمتد لفترة زمنية مقبولة و كفيلة بحماية المعلومات²⁷ ، و هناك من يرى بأن الالتزام بسرية المعلومات هو التزام بتحقيق نتيجة²⁸، و إذا كان القانون المدني الفرنسي من خلال النص الجديد للمادة 1112-2 قد جعل من هذا الالتزام عبارة عن التزام قانوني، إلا أنه و رغم سكوت النص عن المدة المشمولة بالسرية، فإنه من الممكن تكملة ذلك بواسطة اتفاق الأطراف عليها أثناء فترة التفاوض، و إن تم إغفال معالجة هذه المسألة فلا بد أن تكون مدة السرية كفيلة بحماية المعلومات محل السرية مع مراعاة الاستثناءات الواردة على هذا المبدأ، كفقدان هذه المعلومات الطابع السري بسبب التطور التكنولوجي والتقني، أو بموجب نص قانوني، أو بأمر من السلطة المختصة.

المبحث الثاني : المسؤولية المدنية الناشئة عن المفاوضات السابقة على التعاقد.

إن ممارسة الحرية التعاقدية قد تترجم في قطع أحد الأطراف للمفاوضات السابقة على التعاقد، و هذا من شأنه أن يلحق ضررا بالمتفاوض الآخر، و حفاظا على أخلاقيات المفاوضات²⁹ نظم المشرع الفرنسي هذه المسألة من خلال المادة 3/1112 ق م فرنسي التي تنص على أنه: " في حالة ارتكاب خطأ في المفاوضات، فإن جبر الضرر الناتج لا يمكن أن يكون محل تعويض عن خسارة الفوائد المنتظرة من العقد الذي لم يبرم".

ارتأينا من خلال هذا النص التطرق إلى طبيعة المسؤولية المدنية الناشئة عن المفاوضات السابقة على التعاقد (المطلب الأول)، ثم إلى أركان المسؤولية المدنية الناشئة عن المفاوضات السابقة على التعاقد (المطلب الثاني)، و أخيرا نتطرق إلى الآثار المترتبة عن المسؤولية المدنية الناشئة عن المفاوضات السابقة على التعاقد (المطلب الثالث).

المطلب الأول : طبيعة المسؤولية المدنية الناشئة عن المفاوضات السابقة على التعاقد.

تثير الأخطاء المرتكبة خلال فترة المفاوضات السابقة على التعاقد إشكالية تحديد طبيعة المسؤولية المترتبة عنها فيما إذا كانت مسؤولية تقصيرية أو عقدية، كما أن التفاوض غير المؤطر بواسطة عقد مسبق يتم من خلاله تبادل الاقتراحات و الاقتراحات المقابلة التي تتحول تدريجيا إلى إيجاب، فإنه و أثناء هذه المرحلة قد تؤدي الأخطاء المرتكبة إلى وقوع ضرر ضد أحد المتفاوضين³⁰ ، و من ثم فإن ضمان التفاوض يكون عن طريق تطبيق نظام المسؤولية التقصيرية التي تشكل قيда على حرية التفاوض، و ذلك بتقرير المسؤولية عن التصرفات الخاطئة³¹ التي تصدر من المتفاوض والتي تلحق ضررا بالطرف الآخر، مادام العقد النهائي لم يتم ابرامه بعد³² ، و هذا كقاعدة عامة.

تجدر الإشارة أيضا إلى أن رفض التفاوض في حد ذاته لا يثير أي إشكال، و ذلك لأنه ينطوي تحت مبدأ حرية التعاقد التي تسمح لأي كان تقرير ما إذا كان يرغب بالتعاقد أم لا يرغب بالتعاقد، فعدم إبرام العقد يمكنه أن يلحق ضررا بأحد الأطراف، عندها يكون هذا الضرر مستوجبا للتعويض، و طالما أنه لا توجد قواعد خاصة تنظم المسألة فإنه ينبغي الإحالة في ذلك إلى تطبيق القواعد العامة للمسؤولية المدنية، و طالما أن العقد لم يبرم بعد فإن التعويض لا يمكن أن يكون إلا على أساس المسؤولية التقصيرية³³.

وفيما سبق التأكيد على الجانب الأخلاقي في مرحلة التفاوض السابقة على التعاقد بحيث يتحمل المتفاوض المتعسف سيء النية المسؤولية التقصيرية عن هذا الخطأ و تقديم التعويض للمتضرر³⁴، وهذا ما ذهب إليه القضاء الفرنسي عندما قضى بأن المسؤولية عن قطع المفاوضات هي مسؤولية تقصيرية لعدم وجود اتفاق خاص، و ذلك لأنها قطعت بدون مبرر مشروع و فجأة و من جانب واحد، بل و بعد وصول المفاوضات إلى مرحلة متقدمة³⁵ ، و ذلك بغض النظر عن نية الإضرار بالطرف الآخر³⁶.

غير أنه و كاستثناء يمكن أن تنظم فترة المفاوضات السابقة على التعاقد في إطار عقد مسبق أو عقد أولي خاص بالتحضير للاتفاق النهائي بهدف إنشاء التزامات خاصة، و من ثم فإن عدم تنفيذ هذا العقد التحضيري يترتب عليه المسؤولية العقدية، و هنا لا بد من الإشارة إلى أن هذا النوع من العقود يتم دائما بموجب اتفاق صريح.

المطلب الثاني: شروط قيام المسؤولية المدنية الناشئة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد.

تختلف شروط المسؤولية المدنية المترتبة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد بحسب طبيعتها، أي فيما إذا كانت مسؤولية تقصيرية و هذا ما سنتطرق له من خلال الفرع الأول، أو فيما إذا كانت ذات طبيعة عقدية و سنتطرق لذلك من خلال الفرع الثاني.

الفرع الأول: شروط قيام المسؤولية التقصيرية الناشئة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد.

يشترط لقيام المسؤولية التقصيرية في مرحلة التفاوض وجود خطأ من جانب المفاوض الذي من شأنه أن يلحق ضررا بالطرف الآخر، و عليه فإن شروط قيام هذه المسؤولية مرتبطة بتوفر أركانها من خطأ و ضرر و علاقة سببية، و هذا ما سنتطرق له فيما يلي :

أولاً: الخطأ.

إن المشرع الفرنسي لم يعرف الخطأ المستوجب للمسؤولية التقصيرية الذي يعد ذو طبيعة قبل تعاقدية، مما يستوجب الرجوع في ذلك إلى الفقه ، حيث يعرف على أنه: " انحراف سلوكي لا يمكن للشخص العادي ارتكابه إذا ما تواجد في نفس ظروف شخص آخر."³⁷

إن الانحراف هو مصدر المسؤولية التقصيرية المنصوص عليها في المادة 1240 ق م فرنسي، ويأخذ الخطأ التقصيري أثناء هذه المرحلة نطاقا واسعا يستوعب التعسف في استعمال حرية عدم التعاقد، كقطع المفاوضات تعسفيا³⁸ ، ولهذا فالخطأ يقاس بالسلوك المرجعي لمرتكب الخطأ أي أنه يقاس بالنظر للشخص العادي المجرد المتواجد بنفس الظروف، و يتمثل الخطأ فيما كرسته المادة 1112 ق م فرنسي وذلك عندما قضت بأن المبادرة و الانطلاق و قطع المفاوضات قبل التعاقد تكون حرة بشرط أن تكون بحسن نية، هذه الأخيرة تعتبر من ضمانات مرحلة التفاوض السابقة على التعاقد إلى جانب ضرورة تقديم المعلومة المهمة و المؤثرة على رضا الطرف الآخر و ذلك من خلال ما نصت عليه المادة 1112 -1/1 ق م فرنسي، بالإضافة إلى واجب الحفاظ على سرية المعلومة أثناء مرحلة التفاوض المكرس بموجب المادة 1112 ق م فرنسي.

بالتالي فإن قطع المفاوضات كقاعدة لا يمكن أن يترتب أية مسؤولية طالما أنه لم يكن بسوء نية، ونقصد بذلك " نية الإضرار بالمتفاوض الآخر "³⁹ ، فالخطأ قبل التعاقد المستوجب لقيام المسؤولية التقصيرية قد يأخذ العديد من الصور، تتمثل في الإخلال بحسن النية الملزمة و كذا واجب تقديم المعلومة و الحفاظ على المعلومات ذات الطابع السري.

يعتبر زمن قطع المفاوضات ذو أهمية بالغة، حيث أن المسؤولية تكون أكثر جدوى عندما يتم القطع في مرحلة متقدمة من المفاوضات، لأن ثقة المتفاوض تزداد كلما تقدمت المفاوضات، فيزداد بالتالي الاعتقاد بإبرام العقد، فالثقة تعتبر معيارا مناسباً للخطأ قبل التعاقد في مرحلة المفاوضات⁴⁰، و هذا ما تبنته محكمة استئناف (Riom)، عندما قضت بأن: "...عندما تبلغ المفاوضات في مدتها و شدتها، درجة كافية بجعل الاعتقاد المشروع للطرف يكمن في أن الطرف الآخر على وشك إبرام العقد،...عندئذ يكيف القطع على أنه خطأ".⁴¹.

غير أن الإشكال يكمن في تحديد الوقت الذي يمكن من خلاله اعتبار أن المفاوضات تشكل طابعا متقدما و كفيلا بتكوين الاعتقاد المشروع بإبرام العقد، و إذا كانت مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد تقوم على الحرية بما في ذلك حرية قطع المفاوضات في أي وقت، و ذلك على أساس عدم انصراف نية الأطراف إلى الالتزام النهائي، فإن الجزم بالأخذ في الحسبان معيار الثقة التي تمت خيانتها " la confiance trompée"، يشكل خطر قبول موسع للمسؤولية قبل التعاقدية باسم " مبدأ الحرية"، و من ثم يجب الحد من تطبيق هذا المعيار في الحالات التي يكون فيها تحليل الوقائع يعكس وجود الثقة " المشروعة، الجادة و المتوقعة " الناشئة عن سلوك أحد الأطراف المتفاوضة⁴²، و لهذا فإن تحديد درجة الثقة من اختصاص قاضي الموضوع و ذلك حسب كل حالة⁴³.

ثانيا: الضرر.

لقد حرص المشرع الفرنسي في التعديل الأخير للقانون المدني سنة 2016 على تكريس " الأمن القانوني " من جهة، و وضع حد لاختلاف الأحكام و القرارات القضائية من جهة أخرى، و يبدو ذلك جليا عندما بين بوضوح نطاق الضرر المعوض عنه، و في هذا الإطار نص على أن هذا الأخير لا يشمل المزايا التي كان من الممكن تحقيقها فيما لو أبرم العقد⁴⁴، و معنى ذلك استبعاد التعويض عن تفويت الفرصة لأن ذلك يتعارض مع طبيعة التفاوض الذي يعتبر وسيلة قانونية تتعلق بمناقشة شروط العقد النهائي، حيث لا يجدي التعويض عن مجرد احتمال إبرام العقد، فالفرصة الضائعة هنا هي فرصة غير محققة و هذا ما يضيف الوصف الاحتمالي و غير المؤكد على الضرر⁴⁵.

بمفهوم المخالفة يجب أن يكون الضرر المعوض عنه في هذه الحالة مؤكدا، و هذا سهل المعاينة ولا يطرح أي إشكال، لأنه يحدث في العادة أن ينفق الأطراف بعض المصاريف من أجل التحضير لإبرام العقد مثل مصاريف السفر، الدراسات...الخ، و في هذه الحالة يمكن تعويض المتضرر عما أنفق، وبالتالي فالضرر قبل التعاقد في الغالب ما يكون ماديا يتمثل في الخسارة المالية⁴⁶، كما يمكن أيضا التعويض عن الضرر المعنوي في حالة الإساءة إلى السمعة التجارية⁴⁷.

ثالثا: علاقة السببية.

يتعين أن يكون الضرر الناشئ أثناء فترة المفاوضات قبل التعاقدية نتيجة مباشرة للخطأ المرتكب، وهذا ما يبرر افتراض السببية في مجال قطع المفاوضات، فإذا لم توجد علاقة بين الخطأ الذي يأخذ صورة إحدى الواجبات المنصوص عليها قانونا و الضرر فإنه لا مجال لتقرير التعويض، و تنتفي رابطة السببية في حالة ما إذا كان الخطأ بفعل المتفاوض المتضرر⁴⁸.

يقع على المدعي طالب التعويض إقامة الدليل على قيام رابطة السببية بين الخطأ و الضرر، وعلى قاضي الموضوع أن يبين في الحكم توافرها و إلا عد ذلك سببا في قصور الحكم الذي يستوجب النقض، فإذا كانت الوقائع تدخل تحت السلطة التقديرية للقاضي، فإن استخلاص توافرها من عدمه من مسائل القانون التي تخضع لرقابة محكمة النقض⁴⁹.

الفرع الثاني: شروط المسؤولية العقدية الناشئة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد.

يعتبر قيام المسؤولية العقدية في فترة المفاوضات قبل التعاقدية استثناء من القاعدة العامة و هي قيام المسؤولية التصريية عند وجود أي خطأ يلحق ضررا بالغير خارج الإطار العقدي، غير أنه يمكن قيام المسؤولية العقدية عن الأخطاء التي تصدر من المتفاوض قبل التعاقد و التي تلحق ضررا بالطرف الآخر في حالة ما إذا كان قد تم تنظيم هذه الفترة عن طريق تأطيرها في شكل عقد أولي (أولا) تم الإخلال بتنفيذ الالتزامات الناتجة عنه (ثانيا).

أولا: التأطير العقدي للمفاوضات.

حتى تقوم المسؤولية العقدية للمفاوض لابد أن يتم تأطير هذه المرحلة بواسطة عقد أولي (تحضيري) حيث أن ما يميز هذا الأخير هو عنصر الزمن، و أن هذا النوع من العقود يسبق إبرام العقد النهائي، بل ويتم أيضا إبرامه تحضيريا للعقد النهائي، فهو عقد مرحلي أو مؤقت سابق على التعاقد يتطلع بها الأطراف نحو تحقيق عقد نهائي، و تقع هذه العقود في المرحلة اللاحقة على التفاوض و السابقة على إبرام العقد النهائي⁵⁰، وبالتالي فالعقد الأولي يجد مجاله الزمني في فترة التحضير للعقد النهائي أي قبل فترة التعاقد، ويعتبر وسيلة تعاقدية ظهرت بمناسبة هذه الفترة تتعلق بالإرادة قصد ضمان وتأمين المستقبل (Assurer le futur)⁵¹.

إن الإشكال الذي يثيره العقد الأولي أي التحضيري يتعلق بإثباته خاصة عندما تتطابق الإرادتين في هذه المرحلة و لكن ضمنا أي دون أن يكون العقد مكتوبا، حيث في هذه الحالة يثبت العقد الأولي بكافة الطرق، و في حالة وجود اتفاق على التزام معين، فإن هذا الاتفاق يكفي على أنه عقدي حيث يعتبر الرضا ضروري و كاف لوجود العقد.

يمكن أن يرد الالتزام العقدي على أي محل شريطة أن لا يخالف النظام العام و الآداب العامة، فالعقد الأولي يمكن أن يكون في حد ذاته محلا للتفاوض أو لا محلا لإبرام عقد آخر، و عندها أي وثيقة أخرى يمكن أن تكون وسيلة إثبات وجوده بمجرد إبداء الرغبة بوضوح بالتقيد بالالتزام معين⁵² .

ثانيا: الإخلال بتنفيذ العقد الأولي.

إن الإخلال بتنفيذ العقد الأولي يكيف على أنه خطأ عقدي وفقا للقواعد العامة للمسؤولية العقدية، يتطلب إثباته مجرد المقارنة بين الالتزامات الناشئة عنه و بين تصرفات الأطراف⁵³ ، أي بين سلوك المدين و مضمون التزامه⁵⁴ .

يقدر القاضي الوضعية التي كانت ستتج في حالة التنفيذ الصحيح للالتزامات، و قد يأخذ الخطأ العقدي الأولي العديد من المظاهر من بينها رفض الدخول في التفاوض المتفق عليه، أو قطع المفاوضات بدون مبرر جدي، عدم تقديم المعلومة، و كذا إفشاء الأسرار المحمية قانونا، و غيرها من الأخطاء التي تحول دون إبرام العقد النهائي و التي يترتب عنها قيام المسؤولية العقدية، و عندها لا يمكن للقاضي إجبار الطرف المخل على التفاوض، كما لا يستطيع أيضا إجباره على التعاقد بل يبقى أمامه فقط خيار منح التعويض للطرف المضرور⁵⁵ .

المطلب الثالث: آثار المسؤولية المدنية الناشئة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد.

كقاعدة يلتزم المدين بتنفيذ التزاماته طوعا و ذلك بغض النظر عن مصدرها، فيكون التنفيذ اختياريا بوفاء المتفاوض بما التزم به طبقا لما هو منصوص عليه قانونا أو اتفاقا، فإذا لم يوف بالالتزامات المنوطة به فإنه يخضع إلى التنفيذ الجبري و إن استحال ذلك التزم بالتعويض، غير أن خصوصية مرحلة مفاوضات ما قبل التعاقد تجعل من التنفيذ العيني غير ممكنا بمعنى يجب استبعاده و هذا ما سنتطرق له في الفرع الأول، بينما يبقى فقط للمدين حلا آخر هو تقديم التعويض للدائن و سنتطرق لذلك في الفرع الثاني.

الفرع الأول: استبعاد التنفيذ العيني.

إن التنفيذ العيني كأثر يترتب على قيام المسؤولية المدنية عن الالتزام الذي تم الإخلال به في فترة التفاوض أي قبل إبرام العقد النهائي و التي ألحقت بالدائن ضررا مسألة صعبة، و ذلك لأنه لا يمكن تصور جبر المدين على التفاوض وفقا للقواعد المنظمة لهذه المرحلة و المنصوص عليها قانونا كالتفاوض بحرية و بحسن نية و واجب الحفاظ على سرية المعلومات، و إن كان يمكن تصوره نوعا ما في حالة عدم تقديم المعلومة، و من ثم فإنه يصعب التنفيذ العيني عموما لأن في ذلك مساس بالحرية الشخصية للمدين المتفاوض، و كذا إقامة محل التفاوض رغما عن إرادة الأطراف و في ذلك خروج عن قاعدة " حرية التفاوض"⁵⁶ ، فضلا عن أن استبعاد التنفيذ العيني تبرره عدم ضرورة أن يؤدي التفاوض إلى إبرام العقد النهائي⁵⁷ ، و كذا عدم تصور حلول القضاء محل إرادة الأطراف في إبرام العقد إذا أخل المدين بتنفيذه⁵⁸ .

الفرع الثاني: الاستقرار على قبول التعويض.

إذا كان التنفيذ العيني غير ممكن للأسباب المذكورة سابقا، فإن التنفيذ بمقابل جبرا للضرر الحاصل يعتبر ممكنا و يكون في شكل التعويض المعروف في القواعد العامة للمسؤولية التقصيرية⁵⁹ ، على أن يشمل التعويض كامل الضرر اللاحق بالمدعي المضرور، الذي يتعين عليه إثباته و الذي يجب أن تتوفر فيه شروط الضرر القابل للتعويض⁶⁰ .

إن التعويض يخضع في تقديره إلى السلطة التقديرية لقاضي الموضوع، بمعنى أن هذه المسألة لا تخضع لرقابة محكمة النقض⁶¹ ، و إذا كان التعويض وفقا للقواعد العامة يشمل الخسارة اللاحقة و الكسب الفائت، فإن الشق الأول المتمثل في مسألة تقدير الخسارة اللاحقة تعتبر بسيطة، ما دامت تقوم على عناصر إثبات ضرر قد تحقق⁶² ، و من ثم فإن التعويض عنها سيضم النفقات التي تكبدها المتفاوض المضرور في سبيل التفاوض، و الإعداد للعقد المزمع إبرامه، و الدراسات الفنية و تقارير الخبراء و السفر والإقامة و الاتصالات... إلخ⁶³ ، فهي تشمل الأضرار المادية و المعنوية على حد سواء⁶⁴ .

أما بالنسبة للتعويض عن الكسب الفائت فإنه من الصعب تقبل تقديره نوع ما، لأن ذلك يعني ترتيب أثر على عقد لم يبرم بعد، أي أن التعويض عن الكسب الفائت غير ممكن في حالة المسؤولية التقصيرية فيحين يظل ذلك ممكنا في حالة المسؤولية العقدية الناشئة في فترة المفاوضات السابقة على التعاقد التي تقوم عندما تنظم هذه المرحلة بواسطة اتفاق تمهيدي سابق على العقد -كما رأينا سابقا - وكذا في الحالات التي يتم فيها إبرام العقد ثم يتبين أنه تم الإخلال في مواجهة المتفاوض بالالتزامات المنوطة بالمدين، و هنا لا مانع من تعويض المضرور طبقا للقواعد العامة عما فاتته من كسب و كذا ما لحقه من خسارة⁶⁵ .

الخاتمة:

من خلال دراستنا لموضوع النظام القانوني للمفاوضات السابقة على التعاقد "دراسة في القانون المدني الفرنسي رقم 131-2016"، نستنتج ما يأتي:

- إن القواعد التي تحكم المفاوضات السابقة على التعاقد في القانون المدني الفرنسي الجديد، تعتبر بمثابة ضمانات حقيقية لحماية المتفاوض من جهة، و هي كفيلة أيضا إلى حد بعيد بضمان الإعداد الجيد والسليم للعقد النهائي من جهة أخرى.

- إن القواعد المنظمة للمفاوضات السابقة على التعاقد و المتمثلة في حرية التفاوض بحسن نية، واجب تقديم المعلومة و كذا الحفاظ على سرية المعلومات، هي قواعد قائمة بذاتها و مستقلة تماما عن تلك الناتجة عن إبرام العقد النهائي.

-إن إخلال المتفاوض بالالتزامات المفروضة عليه قانوناً أثناء مفاوضات المرحلة السابقة على التعاقد يوجب قيام مسؤوليته المدنية وفقاً للقواعد العامة، وهي أصلاً ذات طبيعة تقصيرية، واستثناء ذات طبيعة عقدية في حالة تأخير هذه المرحلة باتفاق عقدي.

-تعتبر المسؤولية المدنية كجزاء عن إخلال المدين المتفاوض بالالتزامات الواقعة على عاتقه أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد، من أجل جبر الضرر ومن تم تقرير التعويض لفائدة المتفاوض المتضرر، بمثابة ضمانات قانونية هامة لمصلحة هذا الأخير.

و بناء على ما تقدم يكون المشرع الفرنسي قد أحكم إلى حد بعيد تنظيم مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد من خلال القانون المدني لسنة 2016، وعلى هذا الأساس نقترح:

-أن يتبنى المشرع الجزائري نصوصاً مماثلة في القانون المدني وذلك مواكبة للتطورات الحاصلة في مجال التجارة الدولية عموماً والقانون الفرنسي خصوصاً، حيث أنه من غير المعقول أن تظل مرحلة في غاية الأهمية وهي مرحلة حاسمة في التكوين السليم للعقد، دون أي تنظيم خاص والاكتفاء فقط بإخضاعها ضمناً لمبدأ حسن النية.

- في ظل الحركية التشريعية يجدر بالمشرع الجزائري أن ينظم فترة المفاوضات التعاقدية بدل من تركها في سياق الضمنية والغموض وذلك بالتنصيص على أهميتها بشكل صريح في القانون المدني.

الهوامش:

1. التوفيق فهمي، المسؤولية المدنية في فترة المفاوضات السابقة على التعاقد في القانون المغربي - دراسة تحليلية نقدية، الطبعة 1، طوب بريس، الرباط، 2012، ص 37.
2. وفاء مزيد فحوط، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الأولى، سنة 2008، ص 54.
3. برهامي فايزة، التزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2014، ص 7.
4. Art 1112 : « l'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres, ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi.»
5. المادة 1102 فقرة 1 التي تنص على مبدأ الحرية التعاقدية، و المادة 1104 فقرة 1 التي تنص على مبدأ حسن النية.
6. تنص المادة 1104 على أنه: " يجب أن يكون التفاوض، تكوين و تنفيذ العقود بحسن نية، هذه القاعدة من النظام العام.".
7. هلا العريس، التعديلات الرئيسية في قانون العقد الفرنسي الجديد، مجلة الحقوق و العلوم السياسية، العدد 12، المجلد الأول، الجامعة اللبنانية، 2017، ص 161 و ما بعدها.
8. التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 49.

9. Clément François, « Avant –Propos » la réforme du droit des contrats, I.E.J.de Paris, .voir le lien: <https://lej.univ-Paris1.fr>, publié le 02/06/2016
10. ابتسام جميعي، مفهوم حسن النية في العقود، رسالة لنيل شهادة الدراسات العليا المعمقة في القانون الخاص، جامعة القاضي عياض، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية، مراكش، سنة 2000-2001، ص 66.
11. هنا ليس من المقبول أن يتمتع المهني عن واجب تقديم المعلومة، المتعلقة بالشيء محل التعاقد بحجة أنه أصلا كان يجهلها، لأن صفته كمهني تفرض عليه واجب الاستعلام عن الشيء المبيع و عن حاجات المشتري المتعاقد معه. Cass.civ 1ère, 30 mai 2006, n° 03-14275
12. ابو بكر مهم، الوسائل القانونية لحماية المستهلك، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية والاجتماعية، جامعة الحسن الثاني، عين الشق، الدار البيضاء، المغرب، سنة 2003-2004، ص 44 وما بعدها.
13. Bruno Dondero, la formation du droit des contrats, la semaine juridique, n°19 du 12 mai 2016, n° 35.
14. هلا العريس، المرجع السابق، ص 168.
15. Cass. Civ, 1ère, 03 mai 2000, Bull, civ, I, n° 131, n° 98-11.381.
16. Cass.civ, 3ème, 17/01/2007, n° 06-10-422.
17. Sophie Soubelet –chariot et Laurent Soubelet, les négociations précontractuelles dans la réforme du droit des contrats, ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016, article publié sur : <https://fr.linkedin.com>.
18. Art 1240 : « tout fait quelconque de l’homme qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.»
19. بلحاج العربي، الجوانب القانونية للمرحلة قبل التعاقدية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2014، ص 152.
20. برهامي فايزة، المرجع السابق، ص 169.
21. التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 167 و ما بعدها.
22. برهامي فايزة، المرجع السابق، ص 170.
23. التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 169 و ما بعدها.
24. برهامي فايزة، المرجع السابق، ص 172.
25. محمد إبراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات و إبرام العقود، معهد الإدارة العامة، الرياض، سنة 1995، ص 97 و ما بعدها.
26. محمد إبراهيم دسوقي، المرجع نفسه، ص 100.
27. أبو العلا علي أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، مصر، 2003، ص 112.
28. التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 174.
29. Joanna Schmidt, la période précontractuelle en droit français, revue internationale de droit comparé, vol 42, n° 2, avril- Juin 1990, études de droit contemporain, p 546 et s.

30. Nawel Zouari, la période précontractuelle, mémoire pour l'obtention du DEA en droit des affaires, faculté des sciences juridiques, politiques et sociales de Tunis, 2002-2003, p 96.
31. Joanna Schmidt, la période précontractuelle en droit français, op.cit., p547.
32. Nawel Zouari, op. cit, p96.
33. Joanna Schmidt, op. cit, p 547.
34. هلا العريس، المرجع السابق، ص 165.
35. cass.com du 20 mai 1972, jcp II, n°17543
cass. com du 6 janvier 1998, bull. civ, n° 7, jcp II, 1998, n°10066
36. التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 193.
37. Mazeaud, leçons de droit civil, tome 2, vol I, par François Chabas, 1985, n° 450
38. بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 400.
39. Nawel Zouari, op. cit, p 98
40. Ibid ,P99.
41. C.A de Riom, 10 juin 1992, rtd.civ, 1993 , p 343.
42. Joanna Schmidt, négociation et conclusion de contrats, Dalloz, 1982, p 108.
43. Nawel Zouari, op.cit, p 100.
44. Article 1112 alinéa 3 du code civil.
45. برهامي فايزة، المرجع السابق، ص 198.
46. Nawel Zouari, op.cit, P 101.
47. برهامي فايزة، المرجع السابق، ص 198.
48. بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 406.
49. نفس المرجع، ص 407.
50. بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 277.
51. Claire Poitevin, l'avant –contrat en droit des contrats d'auteurs, thèse de doctorat, université d'Avignon des pays de Vaucluse, faculté de droit, 2011, p 20.
52. NawelZouari, op. cit, p 112.
53. Ibid, p 112.
54. Joanna Schmidt, la période précontractuelle, op. cit, P 559.
55. بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 382 و ما بعدها.
56. برهامي فايزة، المرجع السابق، ص 202.
57. Joanna Schmidt, op.cit, p 554.
58. محمد خيضر نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، سنة 2013-2014، ص 84.

59. Joanna Schmidt, op.cit, p 554.

60. إن مبدأ التعويض الكامل عن الضرر الناتج يعد من النظام العام، فلا يجوز الاتفاق على تحديده أو الإعفاء منه، وكل اتفاق يقضي بغير ذلك يعد باطلاً.

61. محمد عبد الظاهر حسين، الجوانب القانونية للمرحلة السابقة على التعاقد، مجلة الحقوق، العدد 2، السنة 22 مارس 1998، جامعة الكويت، ص 777.

62. Nawel Zouari, op.cit, p 104.

63. بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 416.

64. محمد عبد الظاهر حسين، المرجع السابق، ص 777.

65. المرجع نفسه، ص 776.