مجلة طبنـــة للدراسات العلمية الأكاديميةISSN 2661-7633 / EISSN 2716-8883

السنة: 2024 المجلد: 07 العدد: 01 ص.ص: 333-351

عن إعتبار مبدأ حسن النية واجب عام يحكم مرحلة المفاوضات العقدية، أية فعالية؟

Considering the principle of good faith as a public duty that governs the phase of contractual negociations, any efficacity?

بوسعيد ياسر علاء الدين المعتصم[1*]، جامعة سعيدة د. مولاي الطاهر.

مخبر الدراسات القانونية المقارنة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سعيدة، (الجزائر).

yasser.boussaid@univ-saida.dz

هني عبد اللطيف[2]، جامعة سعيدة د. مولاي الطاهر، (الجزائر).

abdelatif.henni@univ-saida.dz

تاريخ إرسال المقال: 10-01-2024 .تاريخ قبول المقال: 04-02-2024

الملخص:

في إطار إستراتيجية إصلاح النظام التعاقدي، عملت مختلف التشريعات سواء الوطنية أو الأجنبية على ترسيخ مبادئ وآليات قانونية ترمي في فحواها إلى تأطير العملية التعاقدية عبر مختلف مراحلها لاسيما مرحلة المفاوضات العقدية وذلك راجعا لخصوصيتها، فنجاحها مرهون بالجدية والنزاهة في التعامل والتي هي في الأصل أحد مقتضيات مبدأ حسن النية بإعتباره مبدأ توجيهيا للمتعاملين بوجه عام، وإلتزاما أساسيا يستوجبه التفاوض العقدي والذي بدوره تتفرع عنه موجبات ثانوية من شأنها المساهمة في بلوغ الهدف الرئيسي وهو الوصول إلى إتفاق نهائي بخصوص العقد المراد إبرامه وهذا ما يضمن إستقرار المعاملات.

الكلمات المفتاحية: مبدأ حسن النية، المفاوضات العقدية، الموجبات، إستقرار المعاملات.

Abstract:

Within the strategy of reform the system contractual, a different législations whether national or foreign worked to establish principales and mechanisms aims at its content to frame the contractual process through different phases especially the phase of contractual négociations owing their specificity, its success deppends on seriounsness and integrity in dealing which is orginally one of the requirements of the principale of the good faith as a guideline for customers generally, and fundamental obligation to contract negociation which in turn divide from it secondary duties that can contributing to the achievment main objective it is to reach a final agreement concerning the contract to be concluded theis ensures the stabilty of transactions.

Key words: Good faith, Contractual negociations, Duties, Contractual security, Consent, Equilibrium contract.

*بوسعيد ياسر علاء الدين المعتصم

مقدمة:

تعد مرحلة المفاوضات العقدية الركيزة الأساسية التي يمكن من خلالها التنبؤ بمستقبل العقد، كما أن مستقبل العقد متوقف عليها وعلى المستوى الذي تمت فيه فكلما كان الإعداد والتحضير للعقد جيدا إقتربنا من عقد متوازن ويخدم مصلحة أطرافه والعكس صحيح؛ إلا أنه نجد هذه المرحلة تحتاج مبادئ قانونية تحكمها من ضمنها مبدأ حسن النية فهو يعتبر وبحق من أهم المبادئ القانونية التوجيهية للعقد في هذه المرحلة بصفة خاصة، وتزداد أهمية هذا المبدأ على إعتبار أن المفاوضات العقدية وسلوك الأطراف خلالها لا يستقيم ولا يطرح عقدا سليما إلا إذا كان حسن النية عمادها بما يتطلبه هذا المبدأ من أمانة وثقة مشروعة في التعامل.[1] بالإضافة إلى الموجبات المتفرعة عنه والتي تعد ضمانات كافية تحمي كل طرف من الإنعكاسات السلبية والخروقات التي قد يتعرضون إليها في هذه المرحلة وهذا ما يجسد الأمن التعاقدي.[2]

وبناءا على ذلك، فإنه تهدف دراستنا إلى الوقوف على مبدأ حسن النية بإعتباره مبدأ توجيهيا لسلوك الأطراف أثناء التفاوض العقدي وفعاليته في إطار النظام التعاقدي مع دراسة الشق التشريعي سواء الوطني أو الأجنبي مع تحديد القصور التشريعي التي تشهده العديد من التشريعات.

ومسايرة لما تم التقدم به فإن موضوع دراستنا هذا يثير إشكالية محورية وهي: ما مدى إعتبار مبدأ حسن النية كمعيار توجيهي لسلوك الأطراف في مرحلة المفاوضات العقدية؟ وما هي الفعالية التي يكفلها في سبيل تحقيق الإستقرار العقدي؟

وللإجابة عن ذلك، سيتم إعتماد المنهج الوصفي شرح وتوضيح الصفة التوجيهية لمبدأ حسن النية لسلوك الأطراف المتفاوضة وفعاليته، وكذا المنهج التحليلي من خلال تحليل النصوص والمبادئ القانونية التي تأطر وتنظم هذا المبدأ، مع إعتماد المنهج المقارن من خلال المقارنة بين النصوص التشريعية الوطنية والأجنبية.

وعليه أوجبت دراسة موضوعنا هذا، أن نتناوله وفق خطة علمية أكاديمية مقسمة إلى مبحثين، بحيث ركزنا على ماهية مبدأ حسن النية أثناء التفاوض العقدي في المبحث الأول، في حين سلطنا الضوء على الموجبات المنبثقة عن مبدأ حسن النية خلال التفاوض العقدي في المبحث الثاني.

---

[1]– شرف علي خالد بعيرات، آثار الإخلال بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات العقدية، مذكرة ماجستير، جامعة اليرموك، الأردن، 2017، ص01.

[2]– بومعزة بارة نبيهة، الإلتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد06، العدد02، 2021، ص2464.

المبحث الأول: ماهية مبدأ حسن النية في التفاوض العقدي

تعد نظرية العقد أحد أهم نظريات القانون المدني، إلا أنه نجد هذه الأخيرة دائما تحتاج إلى أطر ومبادئ قانونية تحكمها أبرزها مبدأ حسن النية والذي بدوره يأطر مختلف مراحل العقد من بينها مرحلة المفاوضات العقدية، وذلك حتى يتسنى بلوغ الأهداف المنتظرة من قبل الأطراف المتعاقدة والمشرع معا.

ولدراسة موضوع مبدأ حسن النية في إطار المفاوضات، فإنه يتعين علينا التطرق إلى تحديد مفهومه ومضمونه وكذا حاكميته لهذه المرحلة وموقف التشريعات القانونية المقارنة منه.

المطلب الأول: مفهوم مبدأ حسن النية في التفاوض العقدي

إن الحسن هو كل أمر حكم الشارع بحسنه والنية لا تخرج عن القصد وعزم القلب على أمر معين في الحال أو في المآل فما معنى حسن النية، فإننا نرى مع غيرنا أن محاولة وضع تعريف محدد لمبدأ حسن النية في التصرفات في القانون المدني ليست من السهولة التي قد يتصورها البعض وذلك لعدة أسباب من ضمنها تعدد أدوار حسن النية وتباينها في التصرفات القانونية الأمر الذي يترتب عليه إختلاف المعنى من حالة إلى أخرى ففي نطاق تنفيذ العقود نجده يعني الأمانة والإستقامة، وفي إطار كسب الحقوق على خلاف القواعد العامة نجده يعني عدم العلم بالعيب الذي يشوب التصرف كذلك هناك عامل آخر أن فكرة حسن النية في أساسها تختلط بين عنصرين العنصر الأخلاقي والعنصر القانوني وهذا ما يزيد من صعوبة مهمة القياس فوحدة القياس في الأخلاق تختلف بدورها عن وحدة القياس في القانون.[1]

ومن هذا الباب، نجد أن مبدأ حسن النية يدخل حيز القانون بمفهوم شخصي أي ذاتي وآخر موضوعي أي مادي تدور حولهما سائر التطبيقات؛

أولا: المفهوم الشخصي لمبدأ حسن النية

يأخذ القانون بالمفهوم الشخصي عندما يعتد بحسن النية، بإعتباره حالة نفسية أو ذهنية تتمثل في الجهل بواقعة أو ظرف ما، أو في الإعتقاد الخطأ أو المغلوط الذي يتولد في ذهن شخص ما وبهذا المفهوم فإن فكرة حسن النية تبدو فكرة شخصية ذاتية تتسم بطابع سلبي محض، ويجري تعريفها على هذا النحو بإعتبارها نوعا من الجهل أو عدم العلم يرتب القانون عليها آثرا قانونيا يختلف بإختلاف تحقق

[1]– عبد الحليم عبد اللطيف القوني، حسن النية وأثره في التصرفات في الفقه الإسلامي والقانون المدني، د.ط، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010، ص.ص79، 75.

الجهل أو العلم بتلك الواقعة أو الظرف، هذا المفهوم الشخصي هو المقصود بحسن النية في إطار قواعد الحيازة والإلتصاق ودفع غير المستحق.[1]

ثانيا: المفهوم الموضوعي لمبدأ حسن النية

إن حسن النية يقتضي إتيان التصرف متفقا مع أحكام القانون وقيم المجتمع وأخلاقياته[2]، وبتالي يكون الشخص حسن النية إذا هو سلك مسلكا سويا في تصرفاته وهو مسلك الرجل العادي ويكون سيء النية إذا هو سلك الطريق الغير السوي في تعاملاته مع الغير؛

وفي نفس السياق، يقول البعض بأن حسن النية معناه روح الإخلاص وإحترام القانون والوفاء بإالتزامات التي رتبها الشخص على نفسه والإمتناع عن إخفاء الحقائق، وعدم الغش والخداع في العلاقات مع الغير، وحسن النية بهذا المعنى هو إمتناع الشخص عن القيام بأي سلوك من شأنه أن يعرقل أو يحرم الطرف الآخر من المزايا المشروعة التي رتبها الإلتزام لصالحه.[3]

ونستطيع مما تقدم أن نخلص إلى أن حسن النية من الممكن تعريفه بأنه قصد الإلتزام بحدود القانون بصدد علاقة قانونية معينة، والإلتزام بتوجيه الإرادة لتحقيق الغرض المباشر من إبرام العقد منسجما مع إحترام المصالح المبررة المشروعة لكلا الطرفين بعيدا عن الغش أو الخداع فهي نية صحيحة صادقة بالرغبة في التعاقد وفقا لرغبة المتعاقدين يحيطها ويغلفها الإستقامة والأمانة والثقة.[4]

المطلب الثاني: حاكمية مبدأ حسن النية لمرحلة المفاوضات العقدية

مقتضى مبدأ حرية التعاقد أن الأصل هو حرية التفاوض، فإن التفاوض على العقد يكون بالضرورة تصرفا إراديا يتبع من إرادة واعية ونية صادقة وعزم أكيد دون إكراه أو إجبار من أحد، غير أن الأخذ بمبدأ حرية؛ التفاوض على إطلاقها يمكن بسهولة أن يفتح باب لمفاوضات غير جادة أو لمفاوضات مغرضة لا تبتغي سوى الدعاية أو إستطلاع السوق أو تفويت فرصة التعاقد.[5]

---

[1]– زيتوني فاطمة الزهراء، مبدأ حسن النية في العقود، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد،تلمسان، 2018/2017، ص.ص25،26.

[2]– لعجال مداني، مبدأ حسن النية وجزاء الإخلال به في القانون المدني الجزائري، مجلة الفكر القانوني والسياسي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، المجلد السادس، العدد الثاني، 2022، ص179.

[3]– علي أحمد صالح، المفاوضات في العقود التجارية الدولية، د.ط، دار هومه، الجزائر، 2012، ص393.

[4]– عهود أحمد حسين خليفات، مدى إنسحاب ودور مبدأ حسن النية على مراحل ما قبل وأثناء وبعد تنفيذ العقود المدنية، مجلة العلوم القانونية والإجتماعية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، الجزائر، المجلد الخامس، العدد الأول، 2020، ص580.

[5]– أحمد أبو القاسم إمحمد العجمى، حكم الإلتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، طبعة2019، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، 2019، ص97،99.

وتبعا لهذا، فإنه يتضح بأن التعامل العقدي بشكل خاص دائما يحتاج إلى مبادئ قانونية مدنية توجهه لعل من أهمها مبدأ حسن النية الذي يزداد ويتعاظم شأنه كلما كان متعلقا بعقد في مرحلته الجنينية الأولية والتي هي في الواقع مرحلة المفاوضات العقدية[1].

أولا: مضمون مبدأ حسن النية في التفاوض العقدي

يعد الإلتزام بالتفاوض بحسن نية في إطار العقود بوجه عام مبدأ أخلاقيا ذو مستوى رفيع، وهو إلتزام قانوني مهم في مرحلة المفاوضات العقدية فهو يرمي في فحواه إلى إلزام الأطراف المتفاوضة إلى التحلي بالصدق والأمانة والإستقامة والتعامل بشرف خلال العملية التفاوضية.[2]

ويعتبر الإلتزام بالتفاوض بحسن نية بالمعنى الضيق ليس واجب عام فهو إلتزام حقيقي له دائن ومدين ومحل وسبب ومن البديهي أن الشخص لا يلتزم بأن يتفاوض بحسن نية إلا عندما يدخل في مفاوضة مع شخص آخر في حين أنه يتقيد بالواجب العام في أي وقت وتجاه أي شخص وإذا كان الأمر كذلك فلابد وأن يكون لهذا الإلتزام مصدر ينشأ عنه؛

والواقع أن لهذا الإلتزام هو بالضرورة إلتزام تبادلي يقع على عاتق الطرفين معا، حيث يكون كل منهما دائنا بهذا الإلتزام ومدينا به في الوقت نفسه، حتى يكون كل متفاوض حريصا على مصالح المتفاوض الآخر كحرصه على مصالحه الشخصية قدر الإمكان وحتى يكون التفاوض ساحة للتعامل بأمانة[3].

وتأسيسا لذلك، يعتبر مبدأ حسن النية بمثابة مبدأ توجيهيا والذي بمقتضاه يعمل على توجيه سلوك الأطراف المتفاوضة إلى إتخاذ سلوك الرجل المعتدل والتصرف بإيجابية وعقلانية بغية تحقيق مسار صحيح وناجع للمفاوضات تمهيدا لإبرام العقد المستقبلي وهذا ما يجسد متطلبات الأمن التعاقدي[4].

---

[1]– أنس عبد المهدي فريحات النظام القانوني للمفاوضات، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2018، ص487.

[2]– بلحاج العربي، النظام القانوني لمرحلة المفاوضات العقدية، د.ط، دار هومه، 2019، الجزائر، ص158،160.

[3]– مها محسن علي السقا، مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، مصر، 2016، ص97.

[4]– شوقي بناسي، المبادئ التوجيهية للعقد، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، الجزائر، المجلد06، العدد02، 2020، ص254.

ثانيا:موقف الأنظمة والمبادئ القانونية المقارنة من مبدأ حسن النية في التفاوض العقدي

إن معظم التشريعات القانونية سواء الوطنية أو الأجنبية تناولت مبدأ حسن النية من زاوية تنفيذ الإلتزامات التعاقدية، فهذه التشريعات جاءت خالية من أي نص قانوني يتناول مبدأ حين النية في مرحلة التفاوض على العقد المراد إبرامه، كما يعلم فإن مرحلة المفاوضات لا تعتبر جزء من مرحلة تنفيذ العقد، ومن ثم فإنه في ظل عدم وجود أي نص تشريعي صريح يكرس مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض على العقد؛ المطلوب جعل من مبدأ حسن النية وفي هذه المرحلة بالذات مبدأ يحيطه الغموض والإبهام وهو ما فطنة إليه بعض التشريعات فنصت صراحة فيما وضعته من نصوص على ضرورة الإلتزام بمبدأ حسن النية في المفاوضات.[1]

1-موقف الأنظمة القانونية اللاتينية:

ذهب المشرع الفرنسي سابقا على إقتصار تطبيق مبدأ حسن النية على مرحلة تنفيذ العقد ولا يمتد إلى مرحلة المفاوضات العقدية وهذا ما أكدته المادة 1134 في فقرتها الثالثة من القانون المدني الفرنسي على أن الإتفاقات بالفعل يجب أن تكون منفذة بحسن نية، غير أن الفقه في فرنسا آنذاك مع الأخذ ببعض الأحكام القضائية إعتبروا مبدأ حسن النية كضابط أخلاقي للسلوك وأحد المبادئ العامة للقانون الوضعي وأن المادة 1134 والتي تشترط تنفيذ العقود بحسن نية ليست سوى تطبيق لمبدأ قانوني عام، لا يقتصر نطاقه على مرحلة تنفيذ العقد، بل يبدأ تطبيقه ومراعاته منذ بدء مرحلة التفاوض على العقد وعليه يذهب الرأي السائد في فرنسا إلى الإعتراف صراحة بأن مبدأ حسن النية عند إبرام العقد، يفرض على المتعاقدين منذ لحظة بدء المفاوضات التمهيدية، الإلتزام إيجابيا بالصدق والأمانة والتعاون، وإحاطة كل طرف الطرف الآخر بظروف وملابسات العقد المراد إبرامه.[2]

وتماشيا مع هذا، نجد أن المشرع الفرنسي عمل على إصلاح منظومته التشريعية المدنية وعلى مواكبة التحولات الطارئة على العقد في حد ذاته، وذلك من خلال تكريسه لمبدأ حسن النية في التفاوض العقدي؛ صراحة بموجب المادة 1104 في فقرتها الأولى من الأمر الصادر سنة 2016 والمتضمن تعديل قانون العقود الفرنسي والنظرية العامة للإلتزامات على: " أن يكون العقد في تفاوضه وتكوينه وتنفيذه بحسن نية"؛

" Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi";

---

[1]- أنس عبد المهدي فريحات، المرجع السابق، ص.ص489،490.

[2]- عبد المجيد قادري، مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة للتعاقد، مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، الجزائر، المجلد34، العدد02، 2020، ص.ص1004،1005.

وتدعيما لمبدأ حسن النية خلال التفاوض العقدي وما يزيد من أهميته جعله المشرع الفرنسي من قبيل مقتضيات النظام العام وهذا ما يستفاد من الفقرة الثانية من المادة المذكورة آنفا؛

" Cette disposition est d'ordre public". [1]

لكن يثار تساؤل جوهري في هذا الصدد، ما طبيعة النظام العام الوارد في نص المادة 1104 هل النظام العام الحمائي أم النظام العام التوجيهي؟ وللإجابة عن هذا التساؤل لابد علينا تبيان مدلول كلا النوعين؛ حتى يتسنى لنا تحديد النظام العام الذي قصدته الغاية التشريعية، فالنظام العام الحمائي المقصود به مجموعة القواعد من القانون الوضعي تنظم بصفة آمرة العلاقات الخاصة في إطار هدف مخصص لحماية الطرف الضعيف، أما عن النظام العام التوجيهي فهو النظام الذي يجمع القواعد التي تهدف إلى الحصول على أفضل تنظيم في إطار الصالح العام؛

" L'ordre public de protection désigne l'ensemble des règles du droit positif régissant de manière impérative les rapports privés dans le but spécifique déprotéger une partie vulnérable, L'ordre public de direction regroupe quant à lui les règles ayant pour but une meilleure organisation dans l'intérêt général ".[2]

وعلى إثر هذا، فإنه يتبين لنا من الصعوبة الجزم بصفة مطلقة حول طبيعة النظام العام وبتالي قد يكون نظام عام حمائي نتيجة الضعف التعاقدي وحماية الطرف الضعيف كأن يكون أحد الأطراف في مركز؛ قوة أثناء التفاوض فنكون أمام طرف قوي يسعى إلى الإستفادة من حالة الإحتياج التي يوجد فيها الطرف الضعيف[3]. وقد يكون نظام عام توجيهي وذلك من خلال توجيه العقد الوجهة الصحيحة التي تبقيه قائما وبتالي تفادي مسألة إنهائه بطريقة تعسفية.

ولم يكتفي المشرع الفرنسي بالنص على مبدأ حسن النية خلال التفاوض أمام الحرية التعاقدية والعمل على الحد من تأثير هذه الأخيرة وذلك بموجب المادة 1112 من نفس القانون على أن: " المبادرة، وسير و إنهاء المفاوضات قبل التعاقدية يكون بحرية، ويكونوا ملزمون بإستيفاء متطلبات حسن النية"؛

"L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de bonne foi".[4]

---

[1] -Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016, portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations, publié sur le site: https://www.legifrance.gouv.fr , 14/08/2023, 02:37.

[2]- Michelle Cumyn, les sanctions des lois d'ordre public touchant à la justice contractuelle leurs finalités, leur efficacité, revue juridique Thémis, faculté de droit, université de Montréal, Québec, 41, 01,2007, p.18.

[3]– أقصاصي عبد القادر، فكرة النظام العام ودورها في حماية الطرف الضعيف في العقد، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، المركز الجامعي بتيندوف، المجلد03، العدد01، 2019، ص269.

[4]-Annette Rebord, l'essentiel du droit des obligations, 3éme éditions, ellipses, 2017, p.22.

ومن هنا نجد، أن مبدأ حسن النية يفرض على الأطراف واجب التعامل بطريقة صادقة ونزيهة؛ La bonne foi impose aux parties d'agir de façon honnête et de loyauté".[1]

أما عن المشرع المصري فإنه تخلف عن تنظيم مبدأ حسن النية خلال مرحلة المفاوضات العقدية بل إكتفى بالنص عليه صراحة في إطار مرحلة تنفيذ العقد وذلك بموجب أحكام نص المادة 148 في فقرتها الأولى، وفي الحقيقة أن مبدأ حسن النية قبل التعاقدي في حاجة ماسة وأكيدة إلى نص صريح خاص به؛ إذ أن مرحلة المفاوضات العقدية لا تقل أهمية عن مرحلة تنفيذ العقد لاسيما في عصرنا هذا حيث تقدمت الحياة التعاقدية وتم إستحداث عقود جديدة كانت غير معروفة في السابق فأضحت مرحلة التفاوض بشأن هذه العقود أهم من مرحلة تنفيذها كما هو الحال في عقود نقل التكنولوجيا وعقود التجارة الدولية بصفة عامة.[2]

وبالرجوع إلى التشريع الجزائري فإننا نجد أن المشرع الجزائري نص صراحة على مبدأ حسن أثناء تنفيذ العقد وهذا ما تؤكده نص المادة 107 في فقرتها الأولى بقولها: " يجب تنفيذ العقد طبقا لما إشتمل عليه وبحسن نية"[3]، وعليه يتضح بأن المشرع الجزائري لم يتناول بالتنظيم مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات العقدية ومازال حبيس النظرة التقليدية في إبرام العقود القائمة على الإنعقاد الفوري والتي لم تعد تتلاءم مع التطورات والمستجدات الحاصلة على مستوى بنية وتركيبة العقد.[4]

كما جاء القانون المدني الإيطالي بموجب نص المادة 1337 على أن:" يلتزم الأطراف أثناء المفاوضات وإبرام العقد بالتعامل بما يتفق وحسن النية".[5]

2- موقف الأنظمة القانونية الأنجلوساكسونية:

نجد القانون الإنجليزي يؤكد على عدم الإعتراف بمبدأ عام يقضي بالإلتزام بالتفاوض بحسن النية، فلا يكون الطرف المتفاوض مسئولا، على حسب القانون كقاعدة عامة، إلا إذا أثبت أنه إرتكب غشا أو تدليسا خلال مرحلة المفاوضات، وقد أكد على ذلك اللورد أكنر(AKNER)، بقوله :" إن القانون الإنجليزي لا يفرض إلتزاما عاما بالتفاوض بحسن النية، وإنما يحق لأي طرف من أطراف التفاوض إتباع

[1]- Christophe Lachiéze, les principes généraux du droit des contrats, 5éme éditions, ellipses, 2020, p.54.55.

[2]- علي أحمد صالح، المرجع السابق، ص.ص405، 401.

[3]- الأمر رقم 75-58، المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، والمتضمن القانون المدني الجزائري، الجريدة الرسمية، العدد78، المؤرخة في 30 سبتمبر 1975.

[4]- بوطالبة معمر، سلطان عمار، مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة على إبرام عقود التجارة الدولية، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة1، المجلد07، العدد01، 2022، ص652.

[5]- أنس عبد المهدي فريحات، المرجع السابق، ص491.

ما يراه ملائما من الوسائل التي تؤدي إلى تحقيق مصالحه الخاصة طالما أنه تفادى خداع أو غش الطرف؛ الآخر؛ أما عن القانون الأمريكي فإنه ذهب إلى تبني مبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ العقد شأنه شأن العديد من التشريعات المذكورة آنفا التي أرست دعائم هذا المبدأ خلال المرحلة اللاحقة على إبرام العقد.[1]

3- المبادئ القانونية المقارنة:

أكدت مبادئ اليونيدرو لعقود التجارة الدولية الصادرة عام 1994 والمعدلة عام 2004 و2010 عن المعهد الدولي في روما لتوحيد القانون الخاص في مادتها الأولى من الفقرة السابعة منها، على أنه:" يلتزم كل طرف بأن يتصرف وفقا لما يقتضيه حسن النية وأمانة التعامل في التجارة الدولية ولا يجوز للأطراف إستبعاد هذا الإلتزام أو تقييده"، كما نصت المادة الثانية في فقرتها الخامسة عشر من المبادئ نفسها على أنه:" يسأل الطرف الذي يتفاوض وأدى إلى قطع المفاوضات بسوء نية عما لحق الطرف الآخر من خسائر"؛

كما أن مبادئ قانون العقود الأوروبي الموحد لعام 2005، على مستوى دول الإتحاد الأوروبي أشارت صراحة إلى حسن النية يحتل مكانا ثابتا ضمن هذه المبادئ، وهو مبدأ عام وقاعدة أساسية لكافة التصرفات وإلزام الطرف المفاوض بالتعويض الأضرار التي تصيب الطرف الآخر نتيجة وقف التفاوض؛ بشكل يتعارض مع مقتضيات حسن النية وهذا ما أشارت إليه المادة الثانية في فقرتها الأولى والمادة الثالثة من هذه المبادئ.[2]

المبحث الثاني: الموجبات المنبثقة عن مبدأ حسن النية خلال التفاوض العقدي

من المعلوم أن مبدأ حسن النية يشكل مبدأ عاما مفترضا وإلتزاما أساسيا يدير مرحلة المفاوضات العقدية، بحيث يتم بموجبه توجيه إرادة المتعاملين الوجهة الأمثل وهي الوصول إلى إتفاق نهائي بخصوص العقد المراد إبرامه مستقبلا، وعلى هذا الأساس نجد أن مبدأ حسن النية بإعتباره إلتزاما أساسيا تنبثق عنه؛ موجبات ثانوية والتي يلتزم المتفاوضون بها على وجه التحديد إتقاءا لأي تعسف ومن أجل إستتباب الإستقرار والسير الحسن لعملية التفاوض.

[1]- أحمد أبو القاسم إمحمد العجمى، المرجع السابق، ص.ص83،84.

[2]- بلحاج العربي، المرجع السابق، ص161.

المطلب الأول: واجب حماية رضا المتفاوضين

تماشيا مع واجب حسن النية الذي تحتكم إليه كافة العقود عبر مختلف مراحلها بما فيها مرحلة ما قبل التعاقد، ففي بعض الأحيان تطرأ ظروف إقتصادية على العقد في حد ذاته تجعل رضا المتعاقدان محل جدل خاصة في مجال عقود الأعمال و عقود التجارة الدولية كونها يغلب عليها الطابع التنافسي بين المتعاملين، والتي بدورها تجعلهم يقدمون على إستعمال طرق تدليسية غير مشروعة وأعمال منافية لمقتضيات شرف التعامل الأمر الذي جعل مختلف التشريعات سواء الوطنية أو الأجنبية إلى فرض إلتزامات ترمي في فحواها إلى حماية رضا الأطراف المتفاوضة حتى لا يكونوا ضحية مثل هاته التصرفات هذا من جهة، ومن جهة أخرى تعمل على تنوير إرادتهم وتبصيرهم.

أولا– واجب الإعلام

الأصل العام يجبر كل عاقد بأن يحيط العاقد الآخر بكل المعلومات الضرورية والتي يراها مناسبة ومهمة وذلك إستنادا إلى طبيعة العقد المراد إبرامه مع مراعاة في ذلك المعلومات التي تتمتع بنوع من السرية والخصوصية والتي يريد معرفتها والتوصل إليها كل متفاوض، وبتالي يجعله ملما بجميع العناصر والظروف المكونة للعقد؛

وتجدر الإشارة على أنه لا يكون المتعاقد مجبرا بأن يفصح عن كل المعلومات التي يملكها ويعلمها بل يكتفي بالمعلومات المفيدة والمجدية والتي تتعلق بالطرف الذي يراد التعاقد معه؛

والسؤال الذي يطرح نفسه، وهو ما الذي يحدد طبيعة المعلومات ما إذا كانت مهمة من عدمها أو ذات أولوية قصوى من أجل الإفصاح عليها وإعلام المتفاوض بها؟

هناك معيار واحد يأخذ به في هذا الصدد وهو الإرادة الواعية الحرة المستنيرة الغير مقيدة، وإذْ به يتحدد ذلك عندما تكون المعلومات ترمي مباشرة إلى صدور قرار قبول الإرتباط بشكل صريح وهذا تطبيقا لمبدأ الحرية التعاقدية دون قيد أو شرط؛

والمستشف أن المعلومات التي تحقق الغرض، بعبارة أخرى التي تساهم في تجسيد مقتضيات موجب الإعلام هي تلك المعلومات الصادرة عن إرادة واعية من شأنها أن تقي المتفاوض من آية خديعة أو غلط أو تدليس وضمان تعرض الغير وإستحقاق هذا الأخير لمحل عملية التفاوض وفقا لما يقتضيه

شرف التعامل والنزاهة تماشيا مع الواجب العام وهو مبدأ حسن النية التي تقتضيه العقود على الإختلافها[1].

وتبعا لذلك، نجد الإرادة التشريعية الفرنسية تداركت الأمر ونصت على واجب الإعلام في مرحلة ما قبل التعاقد لاسيما المادة 1112 في بندها الأول على أنه كل طرف من الأطراف تكون له معلومة ذات قيمة متميزة وحاسمة تتصل برضا العاقد الآخر لا بد أن يخبره بها شريطة أن يكون هذا الأخير يجهل أو غير عالم بتلك المعلومة مستندا على أساس مشروع أو كان العاقد الآخر معلق آماله وثقته عليها؛

ومن الملاحظ أن واجب الإلتزام بالإعلام لا يتعلق بمسألة تقدير أهمية الأداء، ولم يقف المشرع الفرنسي عند هذا الحد بحيث صرح بأن المعلومات ذات القيمة والطابع الحازم التي يكون لها إتصال وثيق ومباشر بفحوى العقد أي مضمونهّ أو بصفة أطرافه.

عملا بالقواعد العامة في الإثبات، فإنه البينة على من إدعى واليمين على من أنكر، فالشخص الذي يدعي أن المعلومة جوهرية بالنسبة له فعليه إثبات مسألة أن العاقد الآخر كان ملتزما بها إتجاهه، وعلى هذا الأخير يثبت بأنه قد تخلص من إلتزامه من خلال إفصاحه بكل صدق ونزاهة لتلك المعلومة له؛

وفي نفس السياق، يعتبر كل شرط يقضي بإسقاط أو إستبعاد موجب الإعلام عد كأن لم يكن، كما أن الإخلال بهذا الإلتزام من شأنه أن يعرض المدين به إلى بطلان العقد بطلانا مطلقا لأنه من النظام العام طبقا لحكم نص المادة 1130 وما يليها[2].

وإلى جانب هذا، نجد تطبيقات لواجب الإعلام في إطار العقود الخاصة التي تضمنتها العديد من القوانين المنبثقة عن القانون المدني الفرنسي مثل قانون الإستهلاك الفرنسي لاسيما المادة111، والقانون التجاري الفرنسي إستنادا لنص المادة 141، وقانون البنكي الفرنسي وفقا لنص المادة 313 منه[3].

---

[1]– عبد المنعم موسى، حسن النية في العقود دراسة مقارنة، د.ط، منشورات زين الحقوقية، بيروت، لبنان، 2022، ص.ص10،11.

[2]– محمد حسن قاسم، قانون العقود الفرنسي الجديد، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2018، ص.ص34،36.

[3]– ليليا قايدي، رشيد شميشم، الإلتزام قبل التعاقدي بالإعلام قراءة في نص المادة1102–1 من الأمر 2016–131 المعدل والمتمم لقانون العقود والنظرية العامة للإلتزامات و الإثبات، مجلة الفكر القانوني والسياسي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، عمار ثليجي الأغواط، الجزائر، المجلد السادس، العدد الأول، 2022، ص 138.

ثانيا– واجب الإستعلام

يمثل العقد أحد الآليات القانونية التي تهدف إلى تحصيل الأهداف والغايات المرجوة من قبل الأطراف المتعاقدة[1].

والأصل أن العقد لا يؤسس على التناحر بل قوامه التعاون والإئتمان والثقة المتصلة والمتقابلة بين المتعاملين خاصة أثناء المرحلة التي تسبق التعاقد، حيث يلتزم الدائن بهذا الإلتزام بإعتباره الطرف الإيجابي و الإفضاء بالمعلومات والبيانات وإستعلام العاقد الآخر أي المدين الطرف السلبي حولها، فيعلمه بإحتياجاته وأبعاد التي يسعى إليها من وراء التعاقد مستقبلا على سبيل الدقة والتحديد النافي للجهالة وذلك حسب الإستطاعة[2].

وإجمالا، إن واجب الإستعلام متعلق بالطرف الثاني فمتى قبل الولوج إلى معرض المفاوضات وجب حصول العلم بكل المعلومات الخاصة بالعقد المراد إبرامه نهائيا، ففي مجال الأعمال مثلا لابد معرفة الوضع القانوني للشركة التجارية المراد التفاوض معها، كذلك وضعيتها داخل السوق الاقتصادية ولمحة حول كفاءتها ونجاعتها في إبرام العقود التجارية سواء كان ذلك على الصعيد المحلي أو الدولي[3].

وفي الأخير يمكننا التصريح على أنه في حالة غياب موجب الإعلام وواجب الإستعلام المنبثق عنه فإنه ينجم عن ذلك إبطال العقد نتيجة الغلط الذي شاب رضا أحد الأطراف المتعاقدة وهو توهم المتفاوض الشيء على غير حقيقته، خاصة وأنه في مجال العقود الخاصة كعقود الإستهلاك وعقود الأعمال وعقود التجارة الدولية قد ترد على قيمة أو صفة جوهرية التي لولاها لما أقدم على باب التفاوض؛

وترتيبا لهذا، لن يتوقف أثر تخلف هذا الموجب عند هذا الحد بل يؤثر سلبا كذلك على مرحلة ما قبل التعاقد في حد ذاتها خاصة عندما تكون العملية التفاوضية أخذت أشواطا معتبرة وتم قطعها بسبب عدم حصول مقتضيات موجب الإعلام أو الإستعلام الأمر الذي يؤدي إلى قيام المسؤولية التقصيرية متى تحققت عناصرها كالخطأ أو الغش الصادر عن سوء نية محضة وكان لهذا الخطأ تأثيرا مباشرا من خلال عدم إبرام العقد الذي كان يقصده العاقد حسن النية والذي جعله يقدم على التفاوض[4].

---

[1]– عبد المنعم موسى إبراهيم، المرجع السابق، ص24.

[2]– سيف هادي عبد الله الزويني، الإلتزام بالتعاون في عقود نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة، د.ط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2020، ص39.

[3]– عبد الكريم موكه، الجوانب القانونية للعقود الدولية، د.ط، دار بلقيس، الجزائر،2023، ص68.

[4]– مصطفى العوجي، القانون المدني– العقد، الجزء الأول، الطبعة الثانية، دار الخلود، بيروت، لبنان، 1999، ص.ص198،197.

المطلب الثاني:واجب جدية إرادة المتفاوضين

تستلزم مرحلة ما قبل التعاقد إدارتها بنزاهة وصدق وهذا ما يفرضه مبدأ حسن نية على الأطراف المتفاوضة قصد الوصول إلى إتفاق نهائي حول العقد المراد إبرامه مستقبلا، الأمر الذي يفرض على عاتق كل طرف متى تم الشروع في العملية التفاوضية واجب مواصلتها وكتم السر الذي أطلع عليه في معرض التفاوض مع الإلتزام بعدم إجراء أي مفاوضة موازية في نفس الوقت كل هذا من أجل ضمان جدية الإرادة[1]

أولا- واجب الإستمرار في التفاوض

عملا بمبدأ سلطان الإرادة الخاص بالمجال التعاقدي فلأي متعامل أو عاقد حرية المشاركة والإقدام على التفاوض دون أي عائق وذلك من أجل إبرام عقد محدد مستقبلا؛

وعلى هذا الأساس يكون المتفاوض حرا في مواصلة أو عدم مواصلة العملية التفاوضية، ويفهم كذلك على أنه أي طرف لا يكون مجبراً بتحصيل الإتفاق النهائي الخاص بالعقد المراد إبرامه؛

ومن باب المُسأْلَة في هذا الصدد، لا يترتب أي أثر قانوني في ذمة العاقد بسبب قطعها أو عدم متابعتها متى كان هذا القطع ليس بشكل تعسفي لأنه في نظر القانون التعسف في إستعمال حق التفاوض يكيفْ على أنه خطأ تقصيريا وبتالي يكون موجبا للتعويض، أيضا عدم المتابعة ما لم تكن العملية التفاوضية مصحوبة بإتفاق أو عقد التفاوض الذي قد يكون بصفة صريحة أو ضمنية ولقاضي الموضوع تقدير ذلك عملا بسلطته التقديرية والتي يكون إعمالها بين أمرين تحقيق مصلحة الأطراف وتقدير الظروف الملابسة، وتحت سلطة الإثبات، فإن عملية التفاوض ماهي إلا واقعة قانونية قابلة لإثبات عكسها بكافة الوسائل القانونية المعدة لذلك؛

وكنتيجة متى إنطلقت المفاوضات وحصل الإنضمام الفعلي للمتفاوضين في دائرتها دون قيد أو شرط وفي كامل قواهم العقلية دون عارض ومحض إرادتهم، يمكننا القول هنا بأنه قد نهضت واقعة يأخذ بها كونها تنشئ جانب معنوي في ذات كل طرف بأنه سيقدم على مساومة ومناقشة الطرف الآخر بكل حرص ونزاهة بما يقتضيه مبدأ حسن النية في التعامل بالشكل المألوف والمعتاد مع الشروط المكونة للعقد النهائي وبتطابق الإرادات يتم حصول التوقيع ويصبح العقد ناجزاً[2].

---

[1]- أنس عبد المهدي فريحات، المرجع السابق، ص.ص659،660.

[2]- برهامي فايزة، الإلتزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد، د.ط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2014، ص.ص46،162

وهنا نقر بأن نجاح موجب موصلة المفاوضات العقدية مرتبط بأمرين بالجدية وبالإرادة السليمة والصادقة للأطراف المتفاوضة.

ثانيا– واجب المحافظة على سرية المعلومات

الأمر المعلوم يعتبر مبدأ حسن النية إلتزاما جوهريا وواجبا عاما تحتكم إليه كافة العقود سواء كانت تقليدية كعقد البيع أو الإيجار أو الرهن، أو كانت حديثة كعقد نقل التكنولوجيا أو عقد النفط أو عقد البيع البحري سيف **(CIF)**؛

وتطبيقا لهذا، فإنه يتجزأ عن مبدأ حسن النية في مرحلة ما قبل العقد إلتزاما ثانويا ذو طبيعة نوعية يرتكز أساسا على التحلي الطرف المتفاوض بكتمان المعلومة والمحافظة على سريتها التي توصل إليها في باب التفاوض؛

وفي إطار تكريس الإلتزام بالمحافظة على سرية المعلومات قبل التعاقدي، فإنه نجد مختلف الأنظمة القانونية المقارنة سواء في النظام الأنجلوساكسوني أو النظام اللاتيني الجيرماني وبصفة عامة الأنظمة الدولية بالرغم من التباين الحاصل بشأن أساس هذا الإلتزام من نظام إلى الآخر، إلا أنه جميعها تبنت نفس معايير تقسيم المعلومات السرية المحمية بموجب هذا الموجب في حد ذاته[1].

أما عن فحوى موجب السرية، فالمفاوضات تفرض بصفة تلقائية على المتفاوض أن يصرح إلى المتفاوض معه ببعض المعلومات التي لا يدركها أي طرف إلا بدخوله في العملية التفاوضية وهذا ما يضفي صفة السرية على المعلومة نفسها وإبدائها لا يخرج عن أمرين من جهة إمتداد لمسألة تنفيذ موجب الإعلام، ومن جهة أخرى حث المتفاوض للإقدام على التعاقد؛

ومن هذه الزاوية يقع على كل طرف الإمتناع عن إذاعة الأسرار التي تلقاها إلى شخص أجنبي خارج عن العملية التفاوضية نفسها، كذلك عدم الإنتفاع بهاته المعلومات لصالحه إلا إذا تمكن من الحصول على إذن من صاحبها والمعيار المعتمد في هذا الصدد هو معيار الرجل الحريص أي تحقيق نتيجة وهذا من أجل إستقرار المعاملات وتحقيق التوازن بين المصالح وتكريس العدالة التعاقدية دائما في دائرة حسن النية الذي يقتضي الصدق والنزاهة في التعامل[2].

---

[1] - Rabih Monzer, la négociation des contrats internationaux, première édition, L.G.D.J, Paris, France, 2008, p.272.

[2] – حبيب جبار جواد، الإلتزام بالتفاوض بحسن نية في عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار المركز العربي، مصر، 2023، ص.ص165،163.

وكل مخالفة لذلك يمكن ترتيب أحكام المسؤولية المدنية لاسيما قواعد المسؤولية التقصيرية المبنية على أساس التعسف في إستعمال حق التفاوض أو إذا كنا في إطار علاقة تبعية مثلا علاقة عمل تؤسس بناءا على أحكام مسؤولية المتبوع.

ونلتمس من خلال موقف الفقه الفرنسي أن الإخلال بواجب المحافظة على سرية المعلومات من شأنه ترتيب جانب المُسَأْلة مع تأسيس الدعوى على أحكام المنافسة غير النزيهة وفقا لحكم المادة 1382 من القانون المدني الفرنسي[1].

ثالثا- واجب حظر المفاوضات الموازية

خلافا لما تقضي به الحرية التعاقدية والتي من شأنها أن تمنح لأي متعامل حرية التفاوض مع طرف الآخر وذلك من أجل بلوغ هدف ذو منفعة مشتركة، قد يلجأ المتفاوضون نتيجة تزايد المنافسة داخل السوق إلى تضمين عقد المفاوضة بشرط تقيدي صريح يرمي إلى حظر أي مفاوضات موازية في سبيل المحافظة على الحقوق والمصالح الاقتصادية للأطراف المعنية[2].

وبالفعل فإذا بادر أحد المتفاوضين إلى تنظيم مفاوضات عقدية موازية مع أجانب، فإنه يكون قد خرج عن مقتضيات مبدأ حسن النية بوجه عام وموجب عدم إجراء مفاوضات موازية بشكل خاص فالمتفاوض الذي يقدم على التفاوض ولا يملك نية جادة أي التي تهدف إلى تطابق الإرادات وحصول التعاقد مستقبلاً عُدَ سيء النية[3].

الخاتمة:

في إطار التحولات التشريعية المعاصرة والواقعة في مجال العقود لاسيما العقود الخاصة، أضحى من الواجب على الأطراف المتفاوضة التحلي بالإعتدال والإستقامة والنزاهة في التعامل وذلك من خلال إلتزامهم بمبدأ حسن النية أثناء التفاوض العقدي حتى لا يكون أي متعامل عرضة للغش والخداع وبتالي المحافظة على الحقوق والمصالح المتبادلة وهذا ما يضفي بصفة عامة العدالة والأمن التعاقدي، وعلى ضوء هذا فإننا خلصنا إلى نتيجتين أساسيتين سنوردها كالآتي:

- يعتبر مبدأ حسن النية إلتزاما أساسيا تلتزم به الأطراف خلال مرحلة المفاوضات العقدية.

---

[1]- بن أحمد الحاج، القانون المدني الجزائري ومرحلة المفاوضات العقدية، مجلة القانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، المركز الجامعي النعامة- الجزائر، العدد الثاني، 2015، ص.ص23،24.

[2]- سجاد بن فاخة، الإلتزام بمواصلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سعيدة-الجزائر، 2022/2021، ص160.

[3]- عبد المجيد قادري، المرجع السابق، ص.ص1012،1013.

– إكتفى المشرع الجزائري بالنص صراحة على مبدأ حسن النية في مرحلة تنفيذ العقد، دون مرحلة المفاوضات العقدية والتي لم يتناولها بالتنظيم أصلا وبتالي نكون أمام فراغ تشريعي.

وفي سبيل تدعيم ورقتنا البحثية هذه، يمكننا إقترحين مهمين وهما كتالي:

– العمل على تنظيم مرحلة المفاوضات العقدية والنص صراحة على مبدأ حسن النية خلال التفاوض كما ذهب إلية المشرع الفرنسي سنة 2016 وذلك بموجب نص المادتين 1104 و1112.

– ضرورة تبيان دور القاضي وحدود سلطته في إعمال مبدأ حسن النية خلال التفاوض العقدي.

قائمة المصادر والمراجع:

أولا: النصوص القانونية

– الأمر رقم 75–58، المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، والمتضمن القانون المدني الجزائري، الجريدة الرسمية، العدد78، المؤرخة في 30 سبتمبر 1975.

ثانيا: الكتب

– برهامي فايزة، الإلتزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد، د.ط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2014.

– حبيب جبار جواد، الإلتزام بالتفاوض بحسن نية في عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار المركز العربي، مصر، 2023.

– سيف هادي عبد الله الزويني، الإلتزام بالتعاون في عقود نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة، د.ط، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2020.

– عبد الكريم موكه، الجوانب القانونية للعقود الدولية، د.ط، دار بلقيس، الجزائر، 2023.

– مصطفى العوجي، القانون المدني– العقد، الجزء الأول، الطبعة الثانية، دار الخلود، بيروت، لبنان، 1999.

– أحمد أبو القاسم إمحمد العجمى، حكم الإلتزام بالتفاوض في عقود التجارة الدولية، طبعة2019، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، 2019.

– أنس عبد المهدي فريحات النظام القانوني للمفاوضات، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2018.

– بلحاج العربي، النظام القانوني لمرحلة المفاوضات العقدية، د.ط، دار هومه، 2019، الجزائر.

– عبد الحليم عبد اللطيف القوني، حسن النية وأثره في التصرفات في الفقه الإسلامي والقانون المدني، د.ط، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2010.

– عبد المنعم موسى 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 هومه، الجزائر، 2012.

– محمد حسن قاسم، قانون العقود الفرنسي الجديد، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2018.

– مها محسن علي السقا، مبدأ حسن النية في مفاوضات عقود التجارة الدولية، الطبعة الأولى، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، مصر، 2016.

ثالثا: الرسائل والمذكرات

– حازم عبد الكريم حمودة، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة المنصورة، مصر، 2016.

– زيتوني فاطمة الزهراء، مبدأ حسن النية في العقود، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد،تلمسان، 2018/2017.

– بن يوب هدى، مبدأ حسن النية في العقود، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2013/2012.

– شرف علي خالد بعيرات، آثار الإخلال بمبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات العقدية، مذكرة ماجستير، جامعة اليرموك، الأردن، 2017.

– سجاد بن فاخة، الإلتزام بمواصلة المفاوضات في عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سعيدة–الجزائر، 2022/2021.

رابعا: المقالات

– أقصاصي عبد القادر، فكرة النظام العام ودورها في حماية الطرف الضعيف في العقد، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، المركز الجامعي بتيندوف، المجلد03، العدد01، 2019.

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

– بوطالبة معمر، سلطان عمار، مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة على إبرام عقود التجارة الدولية، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة1، المجلد07، العدد01، 2022.

– بومعزة بارة نبيهة، الإلتزامات التي تحكم المفاوضات في عقود التجارة الدولية، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، الجزائر، المجلد06، العدد02، 2021.

– شوقي بناسي، المبادئ التوجيهية للعقد، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، الجزائر، المجلد06، العدد02، 2020.

– عبد المجيد قادري، مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة للتعاقد، مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، الجزائر، المجلد34، العدد02، 2020.

– عهود أحمد حسين خليفات، مدى إنسحاب ودور مبدأ حسن النية على مراحل ما قبل وأثناء وبعد تنفيذ العقود المدنية، مجلة العلوم القانونية والإجتماعية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، الجزائر، المجلد الخامس، العدد الأول، 2020.

– لعجال مداني، مبدأ حسن النية وجزاء الإخلال به في القانون المدني الجزائري، مجلة الفكر القانوني والسياسي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، المجلد السادس، العدد الثاني، 2022.

– ليليا قايدي، رشيد شميشم، الإلتزام قبل التعاقدي بالإعلام قراءة في نص المادة 1102–1 من الأمر 2016–131 المعدل لقانون العقود والنظرية العامة للإلتزامات والإثبات، مجلة الفكر القانوني والسياسي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، عمار ثليجي، الأغواط، الجزائر، المجلد السادس، العدد الأول، 2022.

قائمة المصادر والمراجع باللغة الأجنبية:

أولا: النصوص القانونية

- Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016, portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations.

ثانيا: الكتب

- Annette Rebord, l’essentiel du droit des obligations, 3éme éditions, ellipses, 2017.
- Christophe Lachiéze, les principes généraux du droit des contrats, 5éme éditions, ellipses, 2020.
- Rabih Monzer, la négociation des contrats internationaux, première édition, L.G.D.J, Paris, France, 2008.

ثالثا: المقالات

- Michelle Cumyn, les sanctions des lois d'ordre public touchant à la justice contractuelle leurs finalités, leur efficacité, revue juridique Thémis, faculté de droit, université de Montréal, Québec, 41,01, 2007.