

شرط العرض التنافسي لمراجعة العقد التجاري الدولي

موكه عبد الكريم (1)

(1) أستاذ محاضر قسم "أ"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة
جيجل، 18000، جيجل، الجزائر
البريد الإلكتروني: moukakarim@univ-jijel.dz

الملخص:

يعتبر تغير الظروف وعدم الاستقرار الذي يميز المعاملات الاقتصادية الدولية من بين الأسباب التي تؤدي إلى اضطرابات في تنفيذ عقود التجارة الدولية، مما يدفع بالمتدخلين في مجال عقود التجارة الدولية العمل على البحث عن حلول قانونية عملية من أجل الحفاظ على العقد في مواجهة ظروف المنافسة الشديدة التي تعرفها السوق الدولية، خاصة من خلال إعمال شرط العرض التنافسي بطريقة فنية وقانونية من شأنه أن يحافظ على استمرار تنفيذ العقد التجاري الدولي، فشرط العرض التنافسي يعتبر عنصرًا حساسًا في مجال عقود التجارة الدولية يستوجب على أطراف العقد التفاوض عليه بطريقة جديّة من خلال تنظيمه بالطريقة التي تسمح بالحفاظ على العقد واستمرارية تنفيذه.

الكلمات المفتاحية:

تغير الظروف، العقد، شرط، العرض التنافسي، مراجعة.

تاريخ إرسال المقال: 2019/05/26، تاريخ قبول المقال: 2019/06/27، تاريخ نشر المقال: 2019/07/31.

لتهميش المقال: موكه عبد الكريم، " شرط العرض التنافسي لمراجعة العقد التجاري الدولي"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد 01، 2019، ص ص. 55-67.

<https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/72>

المقال متوفر على الرابط التالي:

المؤلف المراسل: موكه عبد الكريم، moukakarim@gmail.com

The competitive offer clause in the renegotiation of the international commercial contract

Summary:

The changing circumstances and instability that characterize international economic transactions are among the reasons for disruptions in the performance of international trade contracts. This situation pushes stakeholders in the field of these contracts to seek practical legal solutions in order to maintain the contract in the face of intense competition conditions imposed in the international market, especially through the implementation of the competitive offer clause of a contract, technical and legal way that would maintain the continuity of the contract. The competitive offer clause is an essential element in the field of international commercial contracts, which the contracting parties must negotiate seriously in a manner that will allow the maintenance and continuity of the contract.

Keywords:

Change of circumstance, contract, clause, competing offer, revision.

La clause de l'offre concurrente pour renégocier le contrat commercial international

Résumé :

Le changement de circonstance et l'instabilité qui caractérisent les transactions économiques internationales sont parmi les raisons qui provoquent des perturbations dans l'exécution des contrats du commerce international, cette situation pousse les intervenants dans le domaine des contrats du commerce international à chercher des solutions juridiques pratiques afin de maintenir le contrat face aux conditions de concurrence intense imposé dans le marché international, surtout par la mise en œuvre de la clause de l'offre concurrente d'une manière technique et juridique qui maintiendrait la continuité d'exécution du contrat commercial international, la clause de l'offre concurrentielle constitue un élément essentiel dans le domaine des contrats du commerce international, que les parties contractantes doivent négocier sérieusement d'une manière qui permettra le maintien et la continuité du contrat.

Mots clés :

Changement de circonstance, contrat, clause, offre concurrente, révision

مقدمة

بالنظر إلى المنافسة الشديدة التي يعرفها سوق السلع والخدمات في مجال العقود التجارية الدولية والمراكز الاحتكارية والمهيمنة التي تحوز عليها بعض الشركات العالمية التي تسعى إلى فرض واقعها وشروطها التعاقدية من أجل بسط سيطرتها على السوق⁽¹⁾، ومحاولة المتدخلين في هذا المجال الحفاظ على استقرار العقود التي يبرمونها والحفاظ على سمعتهم التجارية ومراكزهم القانونية في السوق الدولية، يلجأ أطراف العقود خاصة في عقود التوريد، البيع والتوزيع الدولية إلى تضمين عقودهم اشتراطات يسعون من خلالها إلى الحفاظ على استقرار العقود واستمرارها أمام الظروف الاقتصادية غير المستقرة خاصة التنافسية منها، ويعتبر اشتراط العرض التنافسي من بين الاشتراطات التي يلجأ إليها الأطراف لمراجعة عناصر العقد وبالتحديد العنصر المالي والحفاظ على استقرار العقد والاستمرار في تنفيذه⁽²⁾.

فشرط العرض التنافسي يعتبر عنصراً حساساً في مجال عقود التجارة الدولية يستوجب على أطراف العقد التفاوض عليه بطريقة جدية من خلال تنظيمه بالطريقة التي تسمح بالحفاظ على العقد واستمراريته تنفيذه، إلا أن الإشكال الذي يُثار في هذه الحالة يتمثل أساساً حول مضمون شرط العرض التنافسي والية تفعيله لمراجعة العقد الدولي؟

بالتالي، هذه الورقة البحثية تسعى إلى الإجابة على الإشكالية المطروحة أعلاه وذلك من خلال التطرق إلى العناصر الآتية: مضمون شرط العرض التنافسي لمراجعة العقد التجاري الدولي (أولاً)، شروط إعمال شرط العرض التنافسي لمراجعة العقد التجاري الدولي (ثانياً) وآثار تفعيل شرط العرض التنافسي على العقد التجاري الدولي (ثالثاً).

¹ - نقصد من خلال استعمالنا لمصطلح **السوق**: المنطقة النظرية التي يلتقي فيها العرض والطلب للمنتجات والخدمات، ويمكن القول في هذه الحالة أن للسوق بعدين، البعد السلعي الذي يبين لنا العلاقات التعاقدية التي ترد على سلعة معينة، والبعد المكاني الذي يحدد النطاق المكاني الذي تبرم فيه العقود والتي تطبق فيه قواعد المنافسة، فالسوق إذن هو المكان المجرد الذي تمارس فيه المنافسة، في ذلك أنظر:

FRAISON ROCHE Marie-Anne & PAYET Marie-Stéphane, *Droit de la concurrence*, éd, Dalloz, Paris, 2006, p. 41.

2- FONTAINE Marcel, « Les clauses de l'offre concurrente, de client le plus favorisé et la clause de premier refus dans les contrats internationaux », *Revue DPCI*, tome 4, n° 2, Paris, 1978, p.188. Voir aussi, ROUHETTE Georges, « La révision conventionnelle du contrat », *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 38 n°2, Avril-juin, 1986. P. 369.

أولاً: مضمون اشتراط العرض التنافسي لمراجعة العقد التجاري الدولي.

يعتبر تغير الظروف وعدم الاستقرار الذي يميز المعاملات الاقتصادية الدولية من بين الأسباب التي تؤدي إلى اضطرابات في تنفيذ عقود التجارة الدولية، بالتالي يسعى أطراف العقد إلى تضمين عقودهم اشتراطات عقدية من شأنها أن تساهم في الحفاظ على استقرار تنفيذ العقود، إذ يعتبر شرط العرض التنافسي من بين الاشتراطات العقدية الفعالة التي يسعى المتعاقدين في مجال عقود التجارة الدولية إلى تفعيلها.

1/ ضبط مفهوم اشتراط العرض التنافسي

تعتبر المنافسة الشديدة التي تعرفها مختلف السلع والخدمات في السوق الدولية خاصة مع تطور معاملات التجارة الدولية وتنوعها من بين العناصر التي يمكن أن تؤثر على استقرار أسعارها خاصة وأن هذه الأخيرة تتحدد وفقاً لقانون السوق.

بالتالي يمكن للأطراف تجسيدا للحرية التعاقدية الاشتراط على تعديل الثمن بناء على المعطيات الجديدة لعامل المنافسة للسلعة محل التعاقد، ويطلق عليها باشتراطات التقييس الاقتصادي الذي يقوم على أساس الاعتماد على مؤشرات الثمن التنافسي في العرض التنافسي *l'offre concurrente* في نطاق السلعة أو الخدمة محل التعاقد⁽¹⁾، وفي هذه الحالة يمكن مراجعة الثمن بصفة شبه تلقائية بناء على الثمن التنافسي والاستمرار في تنفيذ الالتزامات التعاقدية التي يفرزها العقد التجاري الدولي.

2/ ارتباط العرض التنافسي بعنصر الثمن في العقد التجاري الدولي

يتيح بند اشتراط العرض التنافسي في العقود الدولية للمتعاقدين (المشتري) المطالبة أمام الطرف الآخر في العقد (البائع أو المورد) بتعديل ومراجعة العقد في حالة وجود عرض أكثر تنافسياً من حيث الكمية والنوعية والسعر مقدم من الغير أثناء تنفيذ العقد، في هذه الحالة يكون على البائع أو المورد أن يعدل من ثمن العقد حتى يتناسب والعرض التنافسي، بالتالي يتم الاستمرار في تنفيذ العقد وفقاً لثمن العرض التنافسي⁽²⁾.

1- FONTAINE Marcel, « Les contrats internationaux a long terme », in *Problèmes d'actualité posés par les entreprises*, études en l'honneur de HOUIN (R.), Dalloz, Paris, 1985. p. 271-272.

2- FONTBRESSIN Patrick, «Les clauses de prix», in *Les principales clauses des contrats conclus entre professionnels*, PUAM, 1990, p. 24. FONTAINE Marcel & DELY Filip, *Droit des contrats internationaux, analyse et rédaction de clauses*, 2^{ème} éd, FEDUCI, Bruylant, Bruxelles, 2003. p. 532 et s.

غير أنه في حالة عدم رضا البائع أو المورد بتعديل ومراجعة الثمن، جاز للمشتري فسخ العقد والتعاقد مع الغير الذي قدم العرض التنافسي⁽¹⁾، لكن هذا الحل الأخير من الحلول التي يسعى إلى تجنبها المتدخلين في مجال عقود التجارة الدولية نظرا لقيمة هذه العقود والأموال التي صرفت من أجل إبرامها وخوفا كذلك على السمعة التجارية والمراكز القانونية التي يحوزون عليها في السوق الدولية، كما أن إشكالية إثبات وجود عرض تنافسي بنفس الشروط العقدية وبثمن أقل صعبة جدا وعملية معقدة⁽²⁾.

ثانيا: شروط أعمال اشتراط العرض التنافسي لمراجعة العقد التجاري الدولي

يتم تنظيم اشتراط العرض التنافسي في عقود التجارة الدولية لمواجهة تغير الظروف وتعديل الثمن وفقا للمعطيات التنافسية الجديدة، من خلال ربطه بمجموعة من الشروط الواجب توافرها حتى يتم تفعيله، وفي هذه الحالة وجب علينا التمييز بين الشروط الموضوعية والشكلية الواجب توافرها في العرض التنافسي حتى يتم تعديل ومراجعة ثمن العقد.

1/ الشروط الموضوعية

من اجل مراجعة الثمن وفقا للعرض التنافسي يستوجب شروط موضوعية عامة تتوافر عليها جميع اشتراطات العرض التنافسي بالإضافة إلى شروط موضوعية خاصة قد يملئها أطراف العقد خاصة بالعقد الذي يجمعهم.

أ/ وجود عرض تنافسي مقارنة بالعقد المبرم محل التنفيذ

من اجل تفعيل اشتراط العرض التنافسي يستوجب توافر عرض **أفضل** مقدم من الغير في مجال محل التعاقد، وفي هذه الحالة يقوم البائع أو المورد بمقارنة جميع عناصر العرض الذي يدعي من خلاله المشتري انه أفضل وتنافسي من حيث نوعية السلعة وكميتها والضمانات... الخ⁽³⁾، بالتالي يستوجب حتى يكون العرض تنافسيا وأفضل يجب مقارنته بجميع عناصر العقد محل التنفيذ وهنا تظهر الصعوبات والتعقيدات من اجل

1- TROCHU Michel, « Les clauses d'offre concurrente, du client le plus favorisé et de premier refus dans les contrats internationaux », *RDAl*, n° 3/4, Paris, 2002. p. 304/s. FONTAINE Marcel, « Les clauses de l'offre concurrente... », *op cit*, p. 188.

2- FONTAINE Marcel & DELY Filip, *op.cit*, spec, p.533, voir aussi: VAN-UYTVANCK Jean, « Le point de vue d'un entrepreneur belges à l'égard du contrat international : synthèse d'un débat », in *Le contrat économique international : stabilité et évolution*, Pedone, Paris, 1975, p. 406.

3- Clause anglaise ou clause d'offre concurrente, in, MESTER Jacques & RODA Jean-Christophe, s/dir., *Les principales clauses des contrats d'affaires*, LGDJ, Paris, 2011, p 95. Voir aussi, FABRE Régis, « Les clauses d'adaptation dans les contrats », *RTD-civ*, n°1, Paris, 1983, p. 18 et s.

مراجعة الثمن وأقلته وفقا للعرض الأفضل وذلك من خلال مقارنة مدى وجود تجانس وتوافق بين العرض التنافسي والعقد محل التنفيذ⁽¹⁾، ويؤكد في هذا الوضع الأستاذ FONTAINE Marcel انه يجب أن تكون جميع عناصر العقد والعرض التنافسي متجانسة ومتشابهة إلا فيما يخص عنصر الثمن الذي يكون اقل في العرض التنافسي مقارنة بالعقد⁽²⁾،

تفعيل مراجعة الثمن وفقا للعرض التنافسي يستوجب إقامة مقارنة بين جميع عناصر العقد والعرض الأفضل، فهذه المقارنة تكون صعبة ومعقدة خاصة إذا كان المتعاقد محل اعتبار شخصي وهذا يعني أن البائع أو المورد قام بالتفاوض معه على عنصر الثمن آخذا بعين الاعتبار العلاقة القائمة بينهما، كما انه يصعب التوصل إلى مقارنة حقيقية وموضوعية للعرض التنافسي في بعض العقود ذات الخصوصيات والطبيعة التقنية الخاصة بها⁽³⁾، لهذا فان اشتراط العرض التنافسي لتعديل الثمن يجد مجال إعماله خاصة في عقود التوريد، التوزيع والبيع أين يكون محل التعاقد سلعة قابلة للمقارنة من حيث كميتها ومواصفاتها.

ب/ الثمن التنافسي

يعتبر هذا الأخير الشرط الموضوعي الرئيسي لتفعيل إمكانية مراجعة الثمن التعاقدية، بالتالي يستوجب فيه أن يكون اقل من الثمن التعاقدية على السلعة نفسها⁽⁴⁾، كما انه يجب أن يكون العرض الخاص بالثمن حقيقيا

¹ - إلا أن المراجعة لا تتم بهذه السهولة وإنما تخضع إلى تقديرات عديدة وأسس موضوعية يتم فيها الموازنة بين الثمن الأصلي في العقد والعرض التنافسي المقدم من الغير خارج العلاقة التعاقدية الأصلية، على نفس السلعة، الكمية، الجودة وفي نفس الظروف.

2- «... Si en cours d'exécution du contrat, l'acheteur notifie au vendeur la réception d'une offre concurrente émanant d'un fournisseur connu et sérieux, faite à un prix inférieur au prix contractuel, toutes autres conditions –notamment de quantité, de qualité et de régularité- restant égales, le vendeur devra, dans les (10) dix jours de la notification par l'acheteur, rencontrer les conditions de l'offre concurrente (...). A défaut d'accord avec l'acheteur, celui-ci sera libéré de l'obligation d'acheter au vendeur et le présent contrat prendra fin à l'expiration du délai de (10) dix jours accordés au vendeur. », Voir, FONTAINE Marcel & DELY Filip, *op.cit*, pp. 532-533.

3- « ...La difficulté est plus aigue encore, le problème quasi insoluble, lorsque le contrat est conclu *intuitus personae*, parce que si le contrat est conclu en considération de la personne, le prix a dus aussi être déterminé en fonction d'élément subjectifs, il en est de même encore le bien, objet de l'obligation non monétaire, est une marchandise fabriqué suivant des spécifications précis et adapter aux besoins d'une partie contractante, ou lorsque l'objet du contrat consiste dans une fabrication d'une haute technicité, tel que du matériel électronique, ou encore lorsque au lieu d'une marchandise, il s'agit d'un service répondant aux besoins spécifiques d'une entreprise », GEMINEZ Vincent, *Le prix dans les contrats internationaux*, Thèse de doctorat, Université de Nice, 2000., spéc., p. 455.

4- « ... Une offre concurrente émanant d'un fournisseur connu et sérieux, faite à un prix inferieur au prix contractuel... », « ...un prix inferieur...offert a l'acheteur pour la totalité de ses besoins par un producteur... », Voir, FONTAINE Marcel, « La clause de l'offre concurrente... », *op.cit*, spéc., p. 189.

وفقا لاعتبارات السوق الخاصة بالسلعة محل التعاقد ووفقا للمبادئ التي تقوم عليها المنافسة النزيهة، على اعتبار انه قد يكون العرض التنافسي المقدم من الغير قائما على بيع بالخسارة أو تخفيض صوري للثمن من اجل الحصول على متعاقدين أكثر أو لإعاقة وتقييد المنافسة في المادة أو السلعة محل التعاقد⁽¹⁾.

بالتالي قد يكون الثمن التنافسي لا يعبر حقيقة على القيمة الحقيقية للسلعة محل التعاقد وإنما وسيلة لإغراء المتعاقد من اجل مطالبته مراجعة الثمن أو التحلل من العقد⁽²⁾، ويقع على المتعاقد متلقي العرض التنافسي إثبات عدم وجود إحدى الصور المخالفة للنية الحسنة في مجال عقود التجارة الدولية، وللبيع أو المورد القيام بالمقارنة بين ثمن العرض والاشتراطات العقدية التي تجمعها بالمتعاقد، كما انه يجب أن يكون الثمن وفقا للسوق السلعة محل التعاقد على اعتبار أن السوق هو الذي يحدد الثمن الحقيقي للسلعة وفقا لمبادئ المنافسة الحرة والنزيهة واحتراما لبند اشتراط العرض التنافسي المجسد في العقد وجب الخضوع إلى قواعد السوق واحترامها.

ج/ أن يكون العرض التنافسي حقيقيا وجديا

يكون كذلك إذا كان غير قائم على تواطؤ بين العارض والمتعاقد من اجل التحلل من العقد⁽³⁾، بالتالي يقع على المتعاقد (المشتري) التزام أساسي خاص بإثبات حقيقة وجدية العرض التنافسي من اجل مراجعة الثمن وذلك من خلال تقديم أدلة كتابية عن العرض المقدم من الغير⁽⁴⁾، ونستدل في هذا المقام ببعض الاشتراطات العقدية المعتمد عليها في العقود الدولية التي تناولها الأستاذ FONTAINE Marcel في تحليله لشرط العرض التنافسي في العقود الدولية⁽⁵⁾.

¹ - كـتـو مـجـد الشـريـف، الممارسات المنافية للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي)، أطروحة لنيل درجة دكتوراه دولة في القانون، فرع القانون العام، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2005، ص 175.

² - يطلق على هذا الثمن في مجال المنافسة **بالثمن العدواني** الذي تسعى من خلاله العديد من المؤسسات إلى بيع منتجاتها بأسعار اقل من سعر التكلفة من اجل إخراج مؤسسات منافسة في نفس السلعة أو منافسين محتملين في السوق، كما تلجأ إليها للحصول على قدر اكبر من الزبائن والى تكريس هيمنتها على السوق والسلعة محل التعاقد، في تفصيل ذلك انظر: جلال مسعد، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري (تيزي وزو)، 2012، ص 96، خاصة ص 158.

3- BARBIERI Jean-Jacques, *Vers un nouvel équilibre contractuel ? Recherche d'un nouvel équilibre des prestations dans la formation et l'exécution du contrat*, Thèse de doctorat en droit privé, Toulouse 1, 1981, 428 et s.

4- GEMINEZ Vincent, *op.cit*, p. 457.

⁵ - Les clauses contenant une allusion à la question de preuve ne sont cependant pas très explicites, elles se bornent en général à exiger que l'acheteur fournisse une preuve suffisante, le plus souvent écrite, de l'offre du tiers :

بالتالي مسألة إثبات جدية وحقيقة العرض التنافسي تثير إشكالات وتعقيدات كثيرة خاصة ما يتعلق باحترام سرية الأعمال وأخلاقيات الممارسات التجارية التي تقوم عليها عقود التجارة الدولية⁽¹⁾، خاصة وان المشتري سوف يكون أمام إشكالية معقدة خلال تقديمه للأدلة الخاصة بالعرض المقدم من الغير للحصول على مراجعة الثمن، إذ نتساءل في هذه الوضعية كيف يمكن للمشتري أن يقدم أدلة عن عرض مقدم من الغير خاصة إذا كان الغير على علم بأن عرضه تم تقديمه كدليل لمنافس له في السلعة والسوق المحدد فقط من أجل تفعيل اشتراط العرض التنافسي لمراجعة ثمن العقد؟، فهذا الوضع يتنافى وأخلاقيات الممارسات التجارية والمنافسة النزيهة التي تقوم على الالتزام بالسرية بين المتعاملين الاقتصاديين.

لمواجهة هذا الوضع والابتعاد عن سوء التفاهم الذي قد يكون بين المتعاقدين حول تطبيق وتفعيل اشتراط مراجعة الثمن على أساس العرض التنافسي، يستوجب على الأطراف الاستعانة بخبير مستقل من أجل تقييم العرض التنافسي من أجل القيام بالمقارنة بين عناصر العقد محل التنفيذ والعرض التنافسي المقدم من الغير بالإضافة إلى التحقق من جدية وحقيقة العرض التنافسي، إلا أن هذا الحل قد يؤدي إلى تعطيل في تنفيذ العقد وسوء التفاهم حول تقرير الخبرة⁽²⁾، بالتالي ما يدفع بالأطراف للاشتراط في العقد على إمكانية تفعيل مراجعة الثمن من خلال تحقق شروط موضوعية تتم مناقشتها في مرحلة المفاوضات مقترنة أساسا بعنصر الثمن التعاقدية:

• **إشترط نسبة معينة:** حتى يتم تقييد اشتراط مراجعة العقد على أساس العرض التنافسي يلجأ أطراف العقد إلى الاشتراط بتحقيق نسبة معينة يجب توافرها في عنصر الثمن للعرض التنافسي، بالتالي إذا كان فارق الثمن مثلا 10% من نسبة قيمة الثمن التعاقدية جاز للمشتري المطالبة بإعمال شرط مراجعة الثمن على أساس العرض التنافسي.

• **فترة إثارة العرض التنافسي:** قد يتفق أطراف العقد التجاري الدولي بالإضافة إلى الشروط الموضوعية السابقة، أن يكون إعمال شرط العرض التنافسي مرة واحدة في السنة ولا يمكن للمشتري إثارتها إلا في بداية

-
- « ...fournir une preuve écrite suffisante de ladite offre... ».
 - « ...en fournissant (au vendeur) tout les éléments de preuve nécessaire... ».
 - « ...giving evidence of such offer... »
 - « ...Buyer must furnish satisfactory proof of said offer... ».
 - « ...l'acheteur devra apporter des éléments de preuve convaincant en ce qui concerne tant le niveau des prix que le préjudice que ceux-ci font subir a ses activités de producteur ... ».
- Voir, FONTAINE Marcel, « La clause de l'offre concurrente... », *op.cit*, spéc., p190-191.
- 1- FONTAINE Marcel, « Les clauses de confidentialité dans les contrats internationaux », *RDAI*, n°1, 1991, p. 9 et s. MILQUET Joëlle, « La production en justice, par un contractant, de renseignements et de documents protégés par une clause de confidentialité », *RDIA*, n°1, Paris, 1991, pp. 153-167.
- 2- FONTAINE Marcel, « La clause de l'offre concurrente... », *op.cit*, spéc., p.191.

السنة أو في التاريخ الذي يتم الاتفاق عليه في العقد، بالتالي يكون شرط مراجعة الثمن مقيد بفترة معينة يجب على المشتري احترامها.

2/ الشروط الشكلية

حتى يتم تحقق وتفعيل مراجعة الثمن على أساس العرض التنافسي يستوجب على المتعاقد متلقي العرض احترام شرطي الإخطار والمواعيد.

أ/ الإلتزام بالإخطار⁽¹⁾

يجب على المتعاقد أثناء تنفيذه للعقد التجاري الدولي في حالة تحققه من موضوعية العرض التنافسي المقدم له من الغير، إخطار البائع بوجود عرض تنافسي بثمن اقل من الثمن التعاقدى القائم بينهما والتعبير عن رغبته في دعوة البائع إلى تعديل الثمن وأقلمته وفقا للعرض التنافسي تحت طائلة وقف أو فسخ العقد⁽²⁾، أما فيما يخص الأشكال التي يأخذها الإخطار فعادة ما يتم الاتفاق عليها في شروط العقد والمتعامل به في عقود التجارة الدولية أن يكون الإخطار كتابيا سواء برسالة موصى عليا أو التلكس ومع التطور الحاصل في المعلوماتية يمكن اللجوء إلى استعمال الهاتف والرسائل الالكترونية عبر الانترنت، مع الأخذ بعين الاعتبار المدة الزمنية التي يستغرقها الإخطار إذا كان مقيدا بميعاد محدد سلفا من خلال بند في العقد.

ب/ إحترام المواعيد

هذا الشرط يخص كلا طرفي العقد الدولي، إذ حتى يتحقق مراجعة الثمن وأقلمته وفقا للعرض التنافسي، يستوجب على البائع أو المورد أن يعبر عن نيته بصفة تلقائية في المراجعة بعد إخطاره من المتعاقد الآخر وذلك من خلال قبوله الثمن التنافسي، وتعديل الثمن التعاقدى وفقا للثمن التنافسي، وله أن يقوم بذلك من خلال

¹ - يعتبر الإلتزام بالإخطار المحرك الرئيسي لشرط مراجعة الثمن على أساس العرض التنافسي، على أساس أن الثمن لا يتم مراجعته بصفة تلقائية إنما يستوجب تفعيله من خلال تدخل المشتري لإخطار البائع بوجود عرض تنافسي، بالتالي في حالة قبوله يتم الاستمرار في تنفيذ العقد وفقا للثمن الجديد الوارد في العرض التنافسي، وعلى هذا الأساس جعلنا اشتراط العرض التنافسي من الاشتراطات الشبه التلقائية لمراجعة الثمن في عقود التجارة الدولية.

² - « L'acheteur doit en effet signifier l'offre concurrente au vendeur, et celui-ci doit faire connaitre a l'acheteur sa décision de s'aligner ou de ne pas s'aligner, dans ce dernier cas l'acheteur doit éventuellement notifier son intention de suspendre ou de résilier le contrat... », FONTAINE Marcel, « la clause de l'offre concurrente... », *op.cit*, spéc, p.192. GEMINEZ Vincent, *op.cit*, p. 459.

احترامه لمدة زمنية معقولة حتى لا يؤثر سلبا على المنافع التجارية الخاصة بالطرف المتعاقد⁽¹⁾، وهذه المدة يتم الاتفاق عليها في العقد والتي يجب أن تكون معقولة والتي تقدر عادة بشهر كامل أو اقل⁽²⁾، لكن إذا كان محل التعاقد من المواد التي تعرف أثمانها عدم استقرار في السوق فإن المدة قد تكون قصيرة حماية لطرفي العقد⁽³⁾، بالتالي فإن عملية الأخطار في حدود المدة المقررة بموجب شرط تعاقد من شأنها أن تؤدي إلى مراجعة الثمن وفقا للعرض التنافسي تلقائيا، لكن قد يكون عدم اتفاق بين طرفي العقد وهذا ما يدفعهم إلى إعادة التفاوض على الثمن وهذا ما يدفعنا إلى النظر في الأثر الذي يترتبه إعمال اشتراط مراجعة الثمن وفقا للعرض التنافسي.

ثالثا: آثار تفعيل شرط العرض التنافسي على العقد التجاري الدولي

النتيجة المترتبة عن إعمال شرط العرض التنافسي المقدم من الغير تكمن في ثلاثة حلول عملية تتمثل في: المراجعة شبه التلقائية للعقد وفقا للعرض التنافسي، الدعوة إلى إعادة التفاوض على الثمن التعاقدى وفقا للعرض المقدم أو التحرر من العقد في حالة عدم قبول العرض التنافسي.

¹ - FONTAINE Marcel & DELY Filip, *op.cit*, p.538-539.

2- Les deux exemples ci-dessous, extrait de clauses de l'offre concurrente, illustrent la mise en place de procédures relatives aux délais de notifications :

• « ...buyer must furnish satisfactory proof of said offer before the 1st of each year, within forty 40 days after receipt said offer, "Seller" shall notify "Buyer" whether or not it will reduce the price of the ammonia for the next contract year to meet the competitive offer. If "Seller shall refuse to make such a price reduction within such forty (40) days period, "Buyer" shall have the right, upon giving written "notice of termination" within (20) days after expiration of the period during which "Seller" may meet such competitive offer, to purchase said quantity of product from such producer or marketing organization making said bona fide offer...»

• « ...Buyer shall notify Seller in writing giving evidence of such offer; and the Seller shall notify the Buyer whether or not it meet said lower price within (30) days after date of said notice from Buyer to Seller. If Seller meets such lower price it will become effective (30) days after date of notice, and this contract or any extension or renewal hereof shall remain in full force and effect; if Seller does not meet such lower price, Buyer may suspend delivery during that contact year (30) days after date of said notice... », in, FONTAINE Marcel, « La clause de l'offre concurrente... » *op.cit*, spec, p.193.

3- «... Si en cours d'exécution du contrat, l'acheteur notifie au vendeur la réception d'une offre concurrente émanant d'un fournisseur connu et sérieux, faite à un prix inférieur au prix contractuel, toutes autres conditions –notamment de quantité, de qualité et de régularité- restant égales, le vendeur devra, dans les (10) dix jours de la notification par l'acheteur, rencontrer les conditions de l'offre concurrente...

A défaut d'accord avec l'acheteur, celui-ci sera libéré de l'obligation d'acheter au vendeur et le présent contrat prendra fin à l'expiration du délai de (10) dix jours accordés au vendeur. », Voir, FONTAINE Marcel & DELY Filip, *op.cit*, pp. 532-533.

1/ المراجعة شبه التلقائية للعقد

في حالة ثبوت وجود عرض تنافسي بثمن اقل من الثمن التعاقدى ووجود تقارب كبير بين عناصر العقد والعرض التنافسي، يتم الاستمرار في تنفيذ العقد وفقا للثمن الجديد وذلك من خلال تفعيل اشتراط العرض التنافسي من البائع أو المورد بعد إخطاره من المشتري، ولا يتأتى هذا الحل من الناحية العملية في عقود البيع والتوريد الدوليين إلا من خلال مقارنة حقيقية بين العرض التنافسي والعقد محل التنفيذ خاصة فيما يتعلق بالسلعة والشروط التعاقدية⁽¹⁾، في هذه الحالة يجب على البائع أو المورد أن يتعامل وفقا للثمن الجديد من تاريخ إخطاره وموافقته على العرض التنافسي، بالتالي يمكن القول أن مراجعة الثمن من خلال اشتراط العرض التنافسي يقوم أساسا على مدى وجود تطابق من حيث جميع العناصر بين العقد محل التنفيذ والعرض التنافسي وبثمن اقل.

2/ إعادة التفاوض على عنصر الثمن في العقد

قد تصعب المقارنة بين عناصر العقد والعرض التنافسي من اجل تفعيل بند العرض التنافسي مباشرة، وعلى هذا الأساس يلجأ الأطراف من خلاله إلى الالتقاء من اجل دراسة العرض التنافسي وإعادة النظر في ثمن العقد تجسيدا لمبدأ حسن النية في تنفيذ الالتزامات التعاقدية والتعبير عن إرادتهم في الحفاظ على استقرار العقد⁽²⁾، بالتالي يمكن لهم إعادة مراجعة الثمن بناءا على العرض التنافسي مع احترام الخصوصيات التي يتميز العقد القائم بينهما من اجل تحديد ثمن جديد يعكس الشروط الجديدة التي يفرضها العرض التنافسي الجدي، لكن قبول الثمن التنافسي قد يكون سلبي على البائع أو المورد على اعتبار انه لا يمكن له تحمل خفض الثمن نظرا لثمن التكلفة المرتفع لسلعته، لهذا فان إعادة التفاوض على الثمن يعتبر حلا عمليا لتقريب وجهات النظر وفقا للعرض التنافسي، لكن قد لا يتوصل الأطراف إلى تعديل الثمن بالتالي يتحلل المشتري من العقد بناءا على شرط العرض التنافسي⁽³⁾.

3/ التحرر من العقد بناءً على العرض التنافسي

يعتبر هذا الأخير الحل الذي يترتب في حالة عدم قبول تفعيل ثمن العرض التنافسي من البائع أو المورد، ما يجعل المشتري يتحرر من العقد لكن شريطة إخطاره من المورد بعدم قبوله واحترامه للمواعيد، ويؤكد الأستاذ **Fontaine** من خلال دراسته الميدانية للعديد من عقود البيع والتوريد الدوليين أن المشتري يتحرر من العقد من

¹ - TROCHU Michel, *op.cit*, p. 309 et s.

² - JARROSSON Charles, «Les clauses de renégociation, de conciliation et de médiation », in *Les principales clauses des contrats conclus entre professionnels, colloque de l'institut de droit des affaires d'Aix-en-Provence (17-18 mai 1990)*, éd. PUAM, 1990 , p. 149.

³ - GEMINEZ Vincent, *op.cit*, p. 463.

اجل التعاقد مع الغير صاحب العرض التنافسي في حالة عدم قبول البائع أو المورد الضلوع للثمن التنافسي⁽¹⁾، كما يمكن للمشتري وفقا للقواعد العامة المنظمة للمسؤولية العقدية والاشتراطات العقدية الخاصة بمطالبة البائع بتعويضات في حالة رفض هذا الأخير تفعيل شرط العرض التنافسي⁽²⁾.

يعتبر اشتراط تعديل الثمن وفقا للعرض التنافسي في العقود الدولية من العناصر التي يلجأ إلى تفعيلها المتدخلين في هذا المجال في إطار السوق التنافسية للمادة محل التعاقد، وهذا ما يمنح للمتعاملين خاصة الذين يكونون تحت تأثير التبعية الاقتصادية للاستفادة من عامل المنافسة في سوق السلعة محل التعاقد من اجل المطالبة بتعديل الثمن وفقا للعرض التنافسي⁽³⁾، وعادة ما يتم اقتران تفعيل هذا الشرط مع عنصر آخر ألا وهو عامل المتعامل الأكثر رعاية.

خاتمة

يعتبر تغير الظروف وعدم الاستقرار الذي يميز الساحة الاقتصادية الدولية، من المواضيع التي شغلت ولا تزال تشغل بال الباحثين في مجال عقود التجارة الدولية، لما لها من تأثير مباشر على طبيعة القواعد القانونية الوطنية والقواعد المدرجة في إطار اتفاقيات دولية أو مبادئ موحدة معدة سلفا لمواجهة تغير الأوضاع أثناء تنفيذ العقود الدولية. ومما لاشك فيه أن لمبدأ القوة الملزمة للعقد المكرس بموجب قاعدة العقد شريعة المتعاقدين تأثير مباشر لمسايرة الأطراف وفقا لاشتراطاتهم العقدية لتغير الظروف المؤثرة على استقرار العقد عامة وعنصر الثمن بصفة خاصة.

من خلال هذه الدراسة في الورقة البحثية يمكن لنا أن نتوصل إلى نتائج أساسية يجب على المتدخلين في مجال عقود التجارة الدولية العمل بها من اجل الحفاظ على العقد في مواجهة ظروف المنافسة الشديدة التي تعرفها السوق الدولية، خاصة من خلال إعمال شرط العرض التنافسي بطريقة فنية وقانونية من شأنه أن يحافظ على استمرار تنفيذ العقد التجاري الدولي.

1. وجوب الإلمام والدراية التامة بمختلف الظروف المحيطة بالعقود الدولية مع إمكانية التنبؤ بتغير الظروف في المستقبل خاصة الظروف الاقتصادية المرتبطة بسوق السلع والخدمات إضافة إلى تقدير نسبة المنافسة في كل مجال.

1- « ...Si l'alignement n'a pas lieu, l'acheteur devient...libre de contracter avec le tiers... », « ...a défaut d'accord avec l'acheteur, celui-ci sera libéré de l'obligation d'acheter au vendeur et le présent contrat prendra fin a l'expiration du délai...accorde au vendeur,(pour accepter les condition de l'offre concurrente », FONTAINE Marcel, « La clause de l'offre concurrente... », *op.cit*, spec, p192.

²- *Ibidem*, p. 216 et s.

³- VIRASSAMY Georges, *Les contrats de dépendances : Essai sur les activités professionnelles exercées dans une dépendance économique*, LGDJ, Paris, 1986, p. 7 et s.

2. العمل على الاهتمام بمرحلة المفاوضات ومناقشة العقد، إذ يجب أن تنصب المناقشات على كل عناصر العقد وخاصة عنصر الثمن الذي يجب أن يحض بالاهتمام الكبير، باعتباره أول عنصر يتأثر بتغير الظروف، وخاصة أن هذا العنصر هو أساس المنافسة.
3. التوسيع من قائمة الظروف المؤثرة على العقد، وان استدعى الأمر ذكرها بالتحديد من خلال قائمة ملحقة بالعقد، بما فيها الظروف الاقتصادية المرتبطة أساسا بالمنافسة.
4. النص صراحة في العقد على إمكانية مراجعة العقد بناء على شرط المنافسة أو النص في العقد على لقاءات دورية (كل سنة أو ستة أشهر) من أجل إعادة النظر في بنود العقد وفقا للظروف الجديدة وذلك من أجل الحفاظ على استقرار واستمرار تنفيذ العقد.
5. النص في العقد على الالتزام بكل الطرق الودية المسموح بها من أجل إعادة النظر في إشكالية تأثر العقد بتغير الظروف الاقتصادية خاصة ما يتعلق بالمنافسة الشديدة من خلال تغليب الطابع التفاوضي، غير انه إذا استدعى الأمر اللجوء إلى التحكيم يجب على الأطراف تحديد مهمة المحكم من خلال منحه سلطة في اتخاذ كل التدابير اللازمة من أجل الحفاظ على استقرار العقد واستمرار تنفيذه وذلك وفقا للقانون المختص أو وفقا لمبادئ العدالة والإنصاف.