

الأمن القانوني في العقود الدولية Légal Security in International Contrats

معرف ربيعة

كلية الحقوق - جامعة الجزائر 1
marrefrabea@gmail.com

تاريخ الارسال: 2022/05/12، تاريخ القبول: 2022/09/05، تاريخ النشر: سبتمبر 2022.

ملخص:

تعتبر العقود التجارية الدولية الوسيلة لتنظيم عمليات التجارة الدولية وهي تحتوي على خصوصيات منها العنصر الأجنبي الذي يربطها بنظام قانوني أجنبي؛ والحرية التعاقدية التي تسمح باختيار القانون الواجب التطبيق على العقد. كما توجد بعض العوامل منها التباعد الجغرافي للأطراف، واختلاف الثقافات وطول مدة العقود وتعقيدها؛ تجعل من المفاوضات، أهم مرحلة في المسار التعاقدية يتخللها عقد العديد من الاتفاقات، بعضها تعتبر عقودا تحضيرية لها قيمة إلزامية لأنها ترتب التزامات على الأطراف على خلاف فئة أخرى من الاتفاقات التي يختلف تكييفها وتفسيرها بحيث هي عبارة على آليات تهيؤ لإبرام العقد المستقبلي. ينتج عن التعقيد الذي تتسم به المفاوضات ضرورة توفير الأمن القانوني لهذه المرحلة خاصة إذا امتدت على فترة طويلة كما يتعين أيضا اعتماد مبادئ التزامات من شأنها الاستجابة لمقتضى الأمن القانوني لمرحلة إبرام العقد بإدراج بنود لضمان ديمومة العلاقة التعاقدية وجعلها في منأى من التغيرات التي تهدد بقاء العلاقة التعاقدية.

الكلمات مفتاح: العقد، الأمن القانوني، الحرية التعاقدية، المفاوضات، البنود التعاقدية.

Résumé :

Les contrats constituent l'instrument principal permettant d'organiser les opérations du commerce international ; ils ont la particularité de contenir un élément d'extranéité qui est l'élément par lequel le contrat est en contact avec un ordre juridique étranger. Autre particularité du contrat international est la liberté contractuelle. Par ailleurs, la négociation du contrat international est sans doute le moment du processus contractuel ou les différences culturelles sont les plus accusées, c'est la raison pour laquelle la négociation du contrat international présente une certaine complexité. Pour pallier les risques inhérents aux transactions, il est essentiel de prévoir des clauses pour assurer la sécurité juridique de relation contractuelle.

Les mots clés :

Contrat, sécurité juridique, liberté contractuelle, négociation, clauses contractuelles.

يحتل الأمن القانوني في المجال التعاقدى مكانا مميزا وقد يؤدي انعدامه إلى أوضاع غير عادلة ويفسح بذلك المجال أمام الانتهازية وعدم التوقع وينتج انعدام الأمن القانوني عادة عن ظاهرة تضخم النصوص وعدم الاستقرار التشريعي وقلة نوعية القواعد القانونية ومرجعيتها، فيهمل بذلك الاهتمام بالمكانيزات القانونية التي تهدف إلى ضمان وتوفير الأمن في المعاملات.

تحتوي فكرة الأمن القانوني على غموض بسبب شعور المتقاضي مثلا بانعدام الأمن القانوني تجاهه عند رفض طلباته أمام القضاء وقد يكون ذلك راجع لكونه غير متعود على فن القانون أو لديه تفسير غير دقيق للقانون أو يكون جاهلا تماما له، لذلك يظهر أن الأمن القانوني هو عبارة على قيمة إلى جانب بقية القيم القانونية الأخرى، ويمكن تعريفه بأنه "حالة تبعث لدى الفرد الأمان والطمأنينة وتجعله في منأى من الخطر"، من هنا يتضح أن الأمن عموما هو في آن واحد، شعور وحقيقة، وفي المجال القانوني يتعين التمييز ما بين ما يخص الشعور بانعدام الأمن وما يشكل المصدر الحقيقي لانعدامه. فالأمن القانوني الذي يشغلنا هو أمن القانون ووسائل التعبير عنه وطريقة تحققه وترجمته في شتى المجالات، بفضل تنظيمه وضبطه من طرف السلطات العمومية التي تهدف إلى توفيره وتوفير الحماية للأفراد وللممتلكاتهم وللمعاملاتهم.

عرفت فكرة الأمن القانوني نجاحا في مجال الالتزام التعاقدى حتى صارت تشمل عدة عقود مثل عقد النقل، عقد العمل، عقد البيع إلى أن توسعت وضمت إليها فكرة المسؤولية شبه التعاقدية التي تعد وتوصف بأنها بمثابة "قانون أمن"، فالقانون يوفر الأمن الضروري لمحاربة المخاطر الاقتصادية التي قد تلحق بالأفراد وبأموالهم، وإذا كان الأمن من هذا المنظور يحتوي على طابع مادي إلا أنه يستوجب الاهتمام أيضا بأمن القانون في حد ذاته، الذي يرتبط بمقتضيات وهي معرفة وتوقع واستقرار القانون والحقوق وعليه، يتعين على الأفراد أن يكونوا على دراية به وقادرين على فهمه ومعرفته وتوقع القانون الواجب التطبيق كي يتسنى لهم التصرف بكل يقين ومعرفة، كما يستلزم الأمر احترام التوقعات الشرعية للأفراد (وهم المتعاملين) ضد التغيير المفاجئ للتشريع وما ينجر عنه من عدم الاستقرار في المعاملات والمساس بالحقوق؛ الأمر الذي قد يؤدي إلى اختلالات خطيرة في توقعات المتعاملين وفقدانهم الثقة في القانون ذاته. كما يؤدي أمن الحقوق إلى الاهتمام بأمن الصفقات التي تفرغ في وعاء تعاقدى وتستوجب احترام القوة الإلزامية للعقد ورفض فكرة الغبن وكل ما من شأنه إحداث حالة عدم التوقع أو بالأحرى خلق أوضاع غير آمنة وغير مستقرة؛ الأمر الذي قد يمس ويهز أمن الأعمال ومن هذا المنطلق، فإن الأمن القانوني لا يهم القوة الإلزامية للعقد فحسب، إنما يخص أيضا وضوح الرؤية القانونية وتوقع موقف القاضي؛ فهو إذن يهم بالدرجة الأولى نوعية مصادر القانون والمضمون المادي للقاعدة القانونية؛ خاصة مع التطور الملحوظ لبعض المقتضيات في مجال قانون العقود الذي أدى إلى الابتعاد عن دقات قانون الإرادة والقوة الإلزامية للعقد، لصالح صور تعاقدية جديدة تميل أكثر إلى تفضيل الالتزام بالإخلاص والتضامن بين المتعاقدين بهدف تحقيق نوع من العدالة التعاقدية التي صارت صعبة التحقق في ظل مناخ

أعمال دولية تطغى عليه الرغبة في إنجاح الصفقات التي تبرم بين متعاملين اقتصاديين قادمين من أفق مختلفة و لديهم مصالح متضاربة وهم في مراكز قوى غير متساوية.

ففي ظل هذا الجو، وعلى الرغم من حركات توحيد القواعد المعمول بها في هذا المجال؛ كيف يمكن تحقيق العدالة من دون الحرص على تأمين العلاقات بهدف الوصول إلى عالم تعاقدى أفضل وأنجع؟

للإجابة على هذه الإشكالية يتعين الاهتمام بمراحل إبرام العقد الدولي والمقتضيات الواجب مراعاتها من أجل توفير الأمن القانوني للعلاقات التعاقدية بفضل الأخذ بقواعد تهدف إلى بعث الثقة والاستقرار في المعاملات وضمان ديمومة العلاقة التعاقدية في ظل مناخ هادئ وآمن يوفر وضوحا في الرؤية والتوقع بخصوص مصير علاقات الأعمال علما أن من أهم خصوصيات هذا المجال هي عدم تدوين معظم القواعد المعمول بها، بحيث هي عبارة على تصرفات وعادات تعاقدية تعود عليها رجال الأعمال، فهي بذلك غير محددة ويختلف تكييفها باختلاف مجال المعاملات والمتعاملين.

يتضح أن المجال يتسم بتغيرات دائمة ومتزايدة لأنها تسير مقتضيات الأعمال؛ الأمر الذي استوجب خلق أشكال تعاقدية جديدة، كلها نابعة من العادات المتبعة في مختلف مجالات التجارة الدولية، وكذلك من تصورات رجال الأعمال والقانونيين الذين يساهمون في خلق أوعية وقوالب جديدة يفرغون فيها اتفاقاتهم، لذلك يعد مجال الأعمال أقوى حافز للتصور القانوني.

إن عمليات التجارة الدولية تنجز بموجب عقود، قد تكون مسماة أو غير مسماة وقد يختلف تكييفها باختلاف العملية التي ينصب عليها العقد؛ وتمثل البيوع الدولية أكبر حجم من العقود نظرا لكونها تقترن بإبرام عقودا أخرى مثل عقد النقل وعقد التأمين وعقد القرض... فالعملية تحتاج إلى تركيبات قانونية يضبطها مختلف المتدخلين في مختلف المراحل التي يمر بها العقد.

تبرم عمليات التجارة الدولية وفق شروط خصوصية وتنفذ وفق بنود خاصة، فإذا كانت المبادئ العامة لقانون الالتزامات أساسية عموما، إلا أنها غير كافية نظرا لعدم تغطيتها لكل ما يتعلق بخصوصيات العقود الدولية لهذه الأسباب لا يمكن لعقود التجارة الدولية أن تنمو وتتطور إلا في مناخ يوفر لها كل الأمن والضمانات سواء كانت اقتصادية أو قانونية وهي غير ناتجة بالضرورة عن التقنيات التعاقدية العادية لقانون الالتزامات أو قانون التأمين أو قانون الإجراءات... إنما تستدعي خصوصية المعاملات الاستناد على أسس حمائية يوفرها بالدرجة الأولى، القانون المؤمن لكل التصرفات القانونية. فيبرز الأمن القانوني هنا لأن العقود الدولية تخضع مثل العقود الداخلية إلى النظرية العامة للعقود، فإذا كان القانون الجزائري مثلا هو الذي يحكم العقد الدولي، تطبق عليه أحكام القانون المدني مع مراعاة لبعض خصوصيات العقد مثل الحرية التعاقدية التي تكتسي أهمية فائقة، مقارنة بما هو معمول به في العلاقات الداخلية.

أما المسائل المتعلقة بصحة العقد، تخضع للقانون الذي يحكم موضوع العقد. كما تخضع العقود الدولية، على غرار كل العقود إما لقانون مختار إما لقواعد غير وطنية. وتبرم هذه العقود وتنفذ وفق

القواعد العامة؛ كما يمكن تطبيق عدة قواعد نابغة عما يسمى بـ Lex Mercatoria ، المعمول بها والمعبر عنها في الأحكام التحكيمية وفي العديد من التشريعات الوطنية. لذلك، يلاحظ جليا تشكيل تدريجي لنسيج من القواعد الأساسية المأخوذ بها من طرف مبادئ القانون الموحد، مثل، الرضائية، أي عدم إلزام الأطراف بإفراغ العقد في وعاء شكلي خاص؛ والحرية التعاقدية التي تعتبر أن الأطراف أحراراً، لا يلزمون بإبرام العقد أو تحديد مضمونه؛ والقوة الإلزامية للعقد بحيث عندما يبرم صحيحاً، يصبح ملزماً ولا يجوز للأطراف تعديله أو إنهائه إلا بموجب اتفاق بينهم؛ ومبدأ حسن النية الذي يعد من أهم المقتضيات في مجال التجارة الدولية.

لقد ترجمت هذه المبادئ في عدد من البنود تدرجها الأطراف في العقد وتبني بذلك عقدا تحرص على جعله متوازناً كما تشكل أيضاً مصدراً للقانون المادي يلجأ إليه الأطراف للأخذ بما يلاءم العقد من أحكام وبنود، لذلك لوحظت حركة توحيد العادات التعاقدية في ظل العولمة بحيث صارت أبسط العقود تحتوي على حوالي سبعين بند تتحدد بموجبها محاور العقد. وفي نفس السياق، أصبح المتعاملين يلجؤون بصفة آلية إلى الاعتماد في معاملاتهم على العقود النموذجية الصادرة من الهيئات الاحترافية، بإضافة سوى ما يتعلق بالشروط الخصوصية للعقد، الأمر الذي ساهم في تسهيل عملية تحرير العقد في ظل أمن وطمأنينة.

توجد هذه القواعد والأحكام في قلب المعادلة ما بين الحرية التعاقدية والنظام العام بحيث هنالك انسجام بينهما من حيث تسلسلها في عملية بناء العقد نظراً لعدم وجود نمطا واحدا وموحدا يمكن استعماله في كل الأوضاع؛ إلا أنه يمكن الاتفاق على بعض التعاريف والتحديدات الأساسية باسم الحرية التعاقدية مع مراعاة حدود يضعها النظام العام الدولي والنظام العام الاقتصادي.

يفيد مبدأ الحرية التعاقدية أن الأطراف أحراراً، مبدئياً في تحديد شروط العقد وإدراج كل ما يروونه مناسباً ومفيداً للعقد المزمع إبرامه وتبدأ ممارسة هذه الحرية في المرحلة قبل التعاقد، وتمتد لغاية تجسيد الاتفاقات في مرحلة إبرام العقد الرئيسي.

تستدعي خصوصية العقود الدولية ضرورة الاهتمام، ليس بالوعاء الذي يفرغ فيه العقد، فحسب، إنما بمضمون العقد أيضاً وعليه يتعين إدراج كل ما من شأنه أن يجعل العلاقة في منأى من النزاعات المحتملة التي قد تثور من وقت الشروع في التحضير لغاية إبرام العقد، ذلك حرصاً على توفير الأمن القانوني (للعقد) الذي يعد قلب ومحور انشغالات المتعاملين الاقتصاديين، كما يشكل أيضاً مقتضى أساسي يهيكل النظام القانوني الذي ينتمي إليه العقد، نظراً لما يوفره له من حماية؛ علماً أن عقود التجارة الدولية تتسم بخصوصية تتمثل في تعدد القواعد المعمول بها في مجال الأعمال بالإضافة إلى طول مدة العقود التجارية وتعقيد تركيباتها القانونية.

ستتم الإجابة على المحاور المكونة للإشكالية وفق الخطة التالية:

الفصل الأول: المرحلة قبل إبرام العقد الرئيسي: مرحلة المفاوضات

المبحث الأول: أهمية المفاوضات والقيمة القانونية للاتفاقات

المبحث الثاني: أنواع الاتفاقات المبرمة في مرحلة المفاوضات ونظام المسؤولية

الفصل الثاني: مرحلة إبرام العقد الرئيسي

المبحث الأول: تحديد العقد الدولي

المبحث الثاني: بنود تأمين العقد الدولي

الفصل الأول: المرحلة قبل إبرام العقد: المفاوضات

تشير ظاهرة عولمة الأعمال وحركة التداول المتزايد للنشاط الاقتصادي، مشاكل قانونية يتسبب فيها التطور المستمر للقواعد والعادات المعمول بها في مجال العقد الدولي؛ بالفعل، يشاهد العالم حركة اجتياز وعبر للحدود الإقليمية، ليس من طرف الأشخاص (الطبيعية والمعنوية) والأموال فحسب، إنما حتى من طرف العقود والخصومات المنجزة عنها. وإذا كان تطابق الإرادات يشكل صورة الاتفاق الأكثر شيوعاً وعفوية في المجال التعاقدية؛ فكثير ما يبرم العقد من دون أن تسبقه مفاوضات، كالعقود البسيطة أو عقود الإذعان.

كما أن العقود النموذجية أو نماذج العقود وهي عبارة على مستندات تعاقدية مقياسية، تضعها هيئات احترافية، تحت تصرف الأطراف لتوفير تسهيلات للمتعاقدين وإعفاءهم من تحرير العقود؛ فهذا النوع من العقود، هو الآخر ينتمي لطائفة العقود التي تبرم من دون مفاوضة.

إلا أن إبرام العقد الدولي لا يستغني عن ضرورة المرور بمرحلة المفاوضات قبل إبرام العقد الرئيسي، ويظهر ذلك جلياً نظراً لما تتسم به عمليات التجارة الدولية من خصوصيات كطول مدتها، أو تعقيد تركيباتها القانونية؛ الأمر الذي يقتضي التفاوض على كل مكونات العقد المزمع إبرامه وتجسيد عدد من الاتفاقات وتدوينها في محرر بهدف توفير الأمن القانوني للعلاقات القبلية التي تسبق مرحلة إبرام العقد الرئيسي.

المبحث الأول: أهمية المفاوضات والقيمة القانونية للاتفاقات

إن عدد العقود التي تمر بالمفاوضات، كثير من الناحية العملية وعادة ما تكون المفاوضات بشأنها مطولة ومعقدة نظراً للخصوصيات التي تشتمل عليها العقود الدولية وغالباً ما تتخذ المفاوضات طابعاً شكلياً بحيث أن الاتفاقات المتوصل إليها، تدون وتحرر بشأنها عقوداً تسمى بالعقود القبلية أو التحضيرية ويرجع مبرر ذلك لعوامل تفسر أهمية المفاوضات، منها:

- المراعاة بالدرجة الأولى للتحديات المالية الكبرى لمعظم العقود في مجال الأعمال؛
- التعقيد القانوني والتركيبات القانونية لبعض العمليات التعاقدية المتصلة بخصوصية المشروع الذي يستدعي أداء عدد من التصرفات القانونية وتدخل عدة أطراف؛
- البعد الدولي لبعض العقود التجارية الدولية.

المطلب الأول: أهمية المفاوضات

تلعب المفاوضات دوراً ناشطاً في حياة الدول وفي علاقاتها؛ في حياة المنظمات والمؤسسات فأصبحت المفاوضات تشغل اهتمام الباحثين خاصة في مجال الأعمال الدولية. ومع تطور وسائل

الاتصال والنقل وهيمنة الشركات المتعددة الجنسيات التي خلقت وأعطت مضمونا جديدا للمفاوضات بحيث لم تصبح المبادلات التجارية تؤدي بموجب عقود بسيطة تبرم في المعارض بين الحرفيين والمستهلكين، إنما صارت في الوقت الحالي عبارة على صفقات كبرى تنصب على عمليات اندماج لشركات أو اكتساب لأسهم في مؤسسات؛ أو اتفاقات لبناء مصانع وفق صيغ قانونية مختلفة ومعقدة ووفق تركيبات تقنية فريدة من نوعها؛ أو إنتاج مندمج لبعض المنتجات؛ أو تمويل المؤسسات على المدى الطويل بالمواد الأولية؛ أو التحويل والتبادل والاستغلال المشترك للتكنولوجيات الجديدة... فصارت تنصب على العمليات الكبرى، المتصلة بمصالح اقتصادية هامة، الأمر الذي ساهم وزاد في تعقيدها ومنحها أهمية متزايدة وبارزة خاصة في العمليات القانونية المعقدة. يتعين تعريفها بحيث هي مناقشة، محادثة، تبادل آراء، حوار حول كيفية تنظيم وإنجاز مشروع مشترك، يقودها أشخاص لديهم مصالح مختلفة ومتضاربة؛ وهي تحتوي على مجموعة من المبادلات تسبق مرحلة إبرام العقد الرئيسي وتهدف إلى تحديد كل ما يتصل بالعقد، كما تنصب على كيفية حل النزاعات التي قد تثيرها العلاقة التعاقدية المتوقع بناؤها، ثم تنتهي بإفراغ ما عبرت عنه إرادات المعنيين في وعاء أي في العقد وتزوب فيه كل المسائل والانشغالات التي نوقشت وضبطت من طرف المتفاوضين. وعليه، تبدأ المفاوضات باتصال أولي بين الأطراف وتنتهي بإبرام الاتفاق النهائي مروراً بعقد اتفاقات تحضيرية؛ عملاً بالمبدأين هما الحرية التعاقدية التي بموجبها لا يمكن فرض الدخول في مفاوضات ولا منع الشخص عن توقيعها بكل حرية؛ ومبدأ حسن النية الذي لا يشترط في مرحلة التنفيذ فحسب لكنه لازم أيضاً في مرحلة المفاوضات بحيث يشترط من الأطراف أنها تتفاوض بكل إخلاص.

من هذا المنطلق، تعد المفاوضات جزء لا يتجزأ عن مجال الأعمال نظراً لاتصالها الضيق بالعقود الدولية؛ وهي من غير شك مرحلة من المراحل التعاقدية التي تبرز فيها وخلالها الاختلافات الثقافية السائدة في مختلف مجالات الأنشطة التجارية الدولية؛ بالإضافة إلى كشفها على طبيعة علاقات القوى بين المتعاملين من مؤسسات وأشخاص.

اختلفت الاتجاهات والرؤى حول أهمية المفاوضات وقيمتها القانونية، بين الاتجاه الأنجلوساكسوني والاتجاه القاري، بحيث أن الاتجاه الأول يقدر مجال الأعمال ويرى فيه سوى ضرورة تحقيق عمليات ناجحة؛ فالمفاوضة بالنسبة له هي مجرد حوار يسمح للمتعاين الوصول إلى نتيجة تتمثل في الاتفاق الذي سيجسد عند إبرام العقد الرئيسي. وفي حالة عدم الوصول إلى اتفاق، تعد المفاوضات عندئذ مجرد الشروع في مسار تفاوضي احتوت على إيجابيات سمحت للأطراف المتفاوضة بالتعبير على مواقفها حول موضوع نوقش بكل حرية.

أما الاتجاه القاري، الذي لا يختلف مع الاتجاه الأول بخصوص الحرية التعاقدية؛ إنما يرى أن المفاوضات هي آلية ووسيلة ضرورية في مجال الأعمال لا يستغنى عنها، لكنه يعتبر أن لضمان نجاح المسار التعاقدية يجب أن تحظى المفاوضات بتحضير محكم؛ كما يعتبر أن هذه المرحلة السابقة لإبرام العقد الرئيسي، بالغة الأهمية لأنها تسمح في حالة حدوث نزاع بالكشف عن الإرادة المشتركة للأطراف،

وقت إبرام العقد؛ كذلك إذا كان العقد يتسم بنوع من التعقيد، فإن التفاوض في هذه الحالة يجري وفق تدرج للمراحل، يتخلل كل مرحلة عقد إتفاق يجسد النتيجة المتوصل إليها بخصوص المسألة التي حازت على قبول الأطراف، فيجتازون المرحلة بإبرام إتفاق، ثم يواصلون المسار التفاوضي لغاية اجتياز كل مراحله بتدوين مختلف الاتفاقات. بهذا يوفر الأمن القانوني للأطراف وكل خرق لما تم ودون بشأنه إتفاق يعرض صاحبه للجزاء وتثور مسؤوليته العقدية التي تؤسس على القواعد العامة.

من هنا يتضح أن الموقف القاري يميل بشدة إلى ضرورة تدوين الاتفاقات المتوصل إليها، ولا يرون في ذلك أي مساس بالحرية التعاقدية؛ بينما يرى الاتجاه الآخر أنه من غير الضروري تدوين الاتفاقات في مرحلة المفاوضات وبقاء المتفاوضين أحراراً ولا يوجد ما يلزمهم على إبرام أي عقد، قبل مرحلة إبرام العقد النهائي. ولا ينعدم الأمن القانوني بسبب عدم تدوين الاتفاقات، لأن في حالة عدم مراعاة إتفاق ولو غير مكتوب أو حالة توقيف تعسفي للمفاوضات أو قطعها من دون مبرر؛ يمكن مساءلة المتسبب على أساس المسؤولية التقصيرية المؤسسة على الخطأ، طبقاً للقواعد العامة.

من الواضح، أن في نهاية المطاف لا شك حول أهمية المفاوضات نظراً لما توفره من أمن قانوني للمتعاملين في الأعمال الدولية، خاصة أن هذه الفئة حريصة على وضع ضمانات أحياناً توفرها لهم الدولة بفضل هيئاتها. تسمح لها بالتصدي للمخاطر المتصلة بالصفقات المبرمة بين أطراف قد لا تعرف بعضها البعض أو قد تكون قادمة من أفق بعيدة، حاملة لثقافات قانونية مختلفة ومتباعدة؛ لذلك فإن الضمانات المقررة في مجال التجارة الدولية تستجيب لمقتضى حرية التجارة الخارجية التي تستوجب إزالة الحواجز المختلفة وتحرير المبادلات التجارية للزيادة في حجمها، مع مراعاة مقتضى الأمن القانوني وهذا ما يسعى إليه المتعاملين بفضل اللجوء إلى . آلية . العقد وإلى التحكيم التجاري الدولي. كما تساهم أيضاً الدول في توفير الأمن عن طريق سن القواعد القانونية الهادفة إلى تأمين العمليات الاقتصادية وتجدر الإشارة في هذا الشأن أيضاً إلى ما تهدف إليه الاتفاقيات الدولية في سعيها إلى توحيد القانون¹.

ومع تزايد أهمية المفاوضات خاصة حول العقود التي تحتوي على تحديات اقتصادية كبرى وتحتاج إلى تركيبات قانونية تستند على عدد هائل من المستندات ومن المتدخلين؛ إلا أن لم تحض المفاوضات بأي تنظيم خاص ولا تعرف قواعد عامة واجبة التطبيق عليها؛ هذا ما دفع بعض المحللين إلى وصف هذه المرحلة بأنها نوع من *noman'sland* ولعل السبب راجع حسب البعض²، للاعتبارات التي تنادي بها التيارات الأنجلوسكسونية، منها سعة نطاق تطبيق مبدأ الحرية التعاقدية في مجال التجارة الدولية بحيث لا يوجد ما يلزم الأطراف المتفاوضة على تجسيد الاتفاقات في عقد يبرم في هذه المرحلة؛ علماً أن مبدأ الحرية التعاقدية، يستند على مبدأ آخر وهو مبدأ المنافسة الحرة، مفاده أن هذه المرحلة ليست بمرحلة إبرام العقد إنما هي بالنسبة للمتفاوضين، فرصة للمحادثة حول محاور الاتفاق، فرصة للمقارنة ما بين العروض، فرصة للمواجهة بين شروط الاتفاق؛ بهذا يفسح المجال واسعاً للمنافسة وحاجة

¹P. Monzer, « La négociation des contrats internationaux », 1^{ère}ed, E. Bruylant, Bruxelles, 2008, p.1.

²Cedras, « L'obligation de négocier », RTD Com, 1985, p.269.

إلى إبرام أي عقد في هذه المرحلة. ومن جهته، يرى التيار القاري، أن ما يسود في المجال التعاقدى عموماً هو مبدأ حسن النية، الذي يسهل تحديد الالتزامات المترتبة عليه وقت تنفيذ العقد، بينما تبين من الناحية العملية أن تحديد الالتزامات أصعب في مرحلة المفاوضات؛ إلا أن، الدخول في مفاوضات والوصول إلى نتائج ملموسة لا يمنع من تجسيد الاتفاق المتوصل إليه في مدون، سيعتمد في مرحلة إبرام العقد ويوفر الأمن القانوني للمعاملات؛ بذلك تؤمن المراكز القانونية وتستقر العلاقات الاقتصادية.

المطلب الثاني: القيمة القانونية للاتفاقات

إذا كانت مرحلة المفاوضات تتسم بغياب مميكنزمات قانونية تحكم هذه المرحلة وتساعد على استنتاج القواعد العامة الواجبة التطبيق؛ إلا أن هذا لم يمنع المتعاملين من إبرام إتفاقات عديدة بمناسبة إنجاز مختلف العمليات التجارية الدولية.

تمت الإشارة سابقاً إلى أن العقود التي لا تحتوي على تحديات اقتصادية معتبرة، لا تستوجب المرور بمرحلة المفاوضات لإبرامها على عكس العمليات الكبرى التي تقتضي إجراء مفاوضات لأنها تتسم بخصوصيات تحتاج إلى إفراغها في عدد من الإتفاقات تتضمن التزامات تعاقدية مميزة وخصوصية سواء بالنسبة للمشروع أو لأطرافه. والملاحظ أن بالقدر ما تكون العملية خصوصية بالقدر ما تحتاج إلى قدرات علمية، فنية، تقنية وقانونية، تسمح بخلق وإنشاء تركيب محكم يفرغ فيه الاتفاق، خاصة في غياب وجود لعقد مسمى، معروف ومنظم يسمح للمتعاملين استعماله. ولا شك أن المفاوضات في مثل هذه الحالات تكون ضرورية، مطولة ومعقدة نظراً لما تستجوبه من تصرفات قانونية على غرار ما يلاحظ في مجال الشركات وفي عقود الشراكة أو بعض الأشكال من الشراكة مثل ما يسمى بالمغامرة المشتركة jointenture¹، التي غالباً ما تستدعي رسم تركيب فريد من نوعه يؤدي إلى إبرام عدد من الإتفاقات والعقود التحضيرية، تساهم في إنجاز مشروع اقتصادي مشترك.

يجتاز الأطراف في مرحلة المفاوضات عدة خطوات، يتعين عليهم ضبطها بتأني نظراً للطابع الإلزامي الذي تتسم به هذه التصرفات القانونية التي تشكل في نهاية مطاف جزءاً من العقد النهائي، وعليه، غالباً ما يتجسد مسار المحادثات في مستندات مكتوبة كالعقود، التي تمنح لمختلف مراحل المفاوضات، طابعاً شكلياً يتضمن مختلف الإتفاقات المتوصل إليها. من هنا يتعين تحديد مضمون كل سند وكذا الحسم في مدى إلزامية مختلف السندات التي تبرم في هذه المرحلة.

لقد شمل الجدل القائم بين الاتجاهين، القاري والأنجلوسكسوني، مسألة القيمة القانونية للاتفاقات المبرمة في مرحلة المفاوضات؛ بحيث يرى الاتجاه الأول، أن لهذه الإتفاقات أو بالأحرى، لهذه العقود التحضيرية، قيمة قانونية لأنها تعتبر من العقود القبلية سواء كانت جزئية أو متضمنة اتفاق كامل (على غرار اتفاق المساهمين في عمليات التنازلات الجزئية عن أسهم الشركات) ومن دون اشتراط توافر أي شكل كان.

¹ V. Pironon, « les Joint-Ventures, contribution à l'étude juridique d'un instrument du coopération internationale », Dalloz, Paris, 2004, p. 64 et 300 ; M. Traritani, « Droit commercial international », ed, Berti, Alger, 2007, p.280.

أما الاتجاه الثاني وهو إتجاه commonlaw¹، يشترط لإضفاء الطابع الإلزامي على هذه الاتفاقات، توافر شرط all or nothing، مفاده أن تكون كل العناصر الأساسية للعقد محددة في الاتفاق، لكي يكتسي العقد الطابع الإلزامي؛ علماً أن الأطراف توصلت إلى اتفاق في مرحلة المفاوضات؛ فإن الاتفاقات التحضيرية، مثلما تدل تسميتها، ما هي الاتفاقات أولية تسبق وتهيئ لمرحلة إبرام العقد. إن هذا الاتجاه، إذا كان لا يتعارض ومقتضى الأمن القانوني الضروري لأنه يضمن مواصلة المسار التفاوضي ولا يهدر المجهودات المبذولة من أجل نجاح المفاوضات ولا يتسبب في ضياع التكاليف المالية التي قد تصرف من أجل نجاح المشروع المستقبلي؛ إلا أنه يشكل حاجزاً ما بين الاتفاقات التي تتم قبل التعاقد والتي لا تكتسي الطابع الإلزامي لعدم احتوائها على كل عناصر العقد والاتفاقات التي تتم في نفس المرحلة (حول مسألة من مختلف مسائل العقد المستقبلي) وتلزم أصحابها لأنها تستجيب لمقتضى اليقين في المعاملات التجارية الدولية لأنها تبعث لدى المتعاملين الأمن القانوني المنشود بقوة في هذا المجال.

المبحث الثاني: أنواع الاتفاقات ونظام المسؤولية

يسعى المتعاملين في التجارة الدولية إلى تأمين مرحلة المفاوضات بفضل استعمال آليات توفر اليقين والثقة والأمن لمعاملاتهم، فيتبادلون مستندات ويوقعون على إتفاقات؛ فيتعين في هذا الشأن تحديد نوع ونطاق ومضمون هذه المستندات والالتزامات المترتبة عنها وتحديد نوع المسؤولية المدنية المترتبة في حالة الإخلال بالالتزامات؛ وعليه، بالقدر ما تكون المفاوضات مطولة ومعقدة، بالقدر ما تقل فرص تكييف التصرف من طرف القاضي، بأنه يشكل عيب من عيوب الرضا، كالتدليس أو الإكراه الاقتصادي كما في حالة فشل المفاوضات بسبب تصرف أحد الأطراف؛ يمكن تقدير التصرف وآثاره و تقرير الجزاء. تستند المفاوضة على آليات²، نحددها قبل تحليل الالتزامات المنجزة عنها والجزاء المقرر، طبقاً للقواعد العامة للمسؤولية.

المطلب الأول: أنواع الاتفاقات المبرمة مرحلة المفاوضات

برزت أهمية المفاوضات في مجال العقود الدولية، بالنظر إلى حجم المبادلات الدولية المتزايدة؛ الأمر الذي أدى بدوره إلى تكاثر وتنوع عمليات التجارة الدولية المنجزة وفق أشكال عقدية لا تحصى، بحيث تزامن نمو المبادلات الدولية مع نمو العقود الدولية، وترجع أهم أسباب هذه الظاهرة إلى التنسيق بين الرسوم الجمركية في ظل، أولاً، اتفاق الجات gatt، ثم أصبحت العملية أكثر شمولية في ظل المنظمة العالمية للتجارة. كما ساهمت عوامل أخرى في هذا النمو، منها ظاهرة تنقل المؤسسات وتموقعها الخارجي؛ وزيادة حركة رؤوس الأموال... كل هذا أدى إلى ظهور أشكال قانونية وصيغ تعاقدية جديدة؛ تولى أهل الاختصاص من قانونيين وغيرهم، مهمة التفاوض حول بناء وتركيب الاتفاق بهدف إبرام العقد الرئيسي.

¹J.M Mousseron, « L'avant contrat », ed, Lefebvre, Paris, 2001, p.68.

²O. Cachard, « Droit du commerce international », LGDJ, Paris, 2008, p.210 et suiv.

لم يتدارك القانونيين الفراغ التنظيمي الذي يسود في مرحلة المفاوضات، إلا منذ بضعة سنوات حيث اكتشفت أوضاع تعاقدية غير عادلة بسبب عدم المساواة بين الأطراف في مرحلة إعداد العقد كما لوحظت ممارسات مفرطة لمبدأ الحرية التعاقدية¹ لذلك، يحاول القانونيين التوفيق بين مقتضيات الحرية التعاقدية والأمن القانوني، بفضل آليات منها مختلف الاتفاقات التي تعقد تدريجيا مرتبة للالتزامات، وهي تتعدد وتتنوع وفق وتيرة سير المحادثات؛ بذلك يمكن إحداث نوع من التوازن بين المتفاوضين.

اضطر المتعاملين بدافع مقتضى الأمن القانوني، على إبرام عقود أولية تجسد ما تم الاتفاق حوله في مرحلة المفاوضات، وقد برز عقد هذا النوع من الاتفاقات الأولية خاصة في المفاوضات المطولة والمعقدة على غرار ما يحدث في مجال الاستثمارات الكبرى التي تحتاج إلى التنسيق بين مختلف المراحل التي تمر بها المفاوضات، وعادة ما يحرص الأطراف في هذه الحالة على تأمين العلاقة بإدراج مختلف الالتزامات وتدوين النتائج المحصل عليها، المتصلة بمضمون العقد المستقبلي؛ بذلك يمكن التمييز بين نوعين من المفاوضات، الشكلية أي المدونة في سند، وغير الشكلية أي التي لا تفرغ في سند مكتوب.

تحتاج المفاوضة حول العقد الدولي الذي يكتسي نوع من التعقيد إلى تداول مستندات، بعضها إلزامية والبعض الآخر غير إلزامي.

أ . **السندات الغير إلزامية:** الدعوى للشروع في المفاوضات، يوجهها شخص لنظيره، يدعوه إلى المفاوضة؛ يتعين هنا التمييز، قانونا، بين هذه الدعوى والعرض على التعاقد. إن الدعوى للدخول في محادثات، تسبق العرض على التعاقد لأن، منطقيا يبدأ التفاوض ثم في نهاية المرحلة، يوجه العرض بالتعاقد؛ لكن، على خلاف العرض الذي بمجرد قبوله من طرف من وجه إليه، يبرم العقد؛ فإن الدعوى للشروع في مفاوضات لا تشكل تعبيراً عن الرضا إنما لا تعني سوى رغبة صاحبها للتقرب من شخص أو عدة أشخاص، لإبرام عقد، لم تضبط بعد كل عناصره.

ترد، عادة نية الشروع في المفاوضات، كتابيا في سند صادر من جهة واحدة، يسمى برسالة نية، هي عبارة على تصرف قانوني انفرادي يتبادلته المتفاوضين، مستعملين أسلوبا غامضا لا يوحى إلى أي تعهد، يحاولون بموجب السند تحديد إطار المفاوضة وعلى وجه الخصوص تحديد موضوع الالتزامات المتبادلة؛ مبدئيا لا تلزم هذه الرسالة لا صاحبها ولا من وجهت إليه، لأنها في الحقيقة، خارجة عن الإطار التعاقدي؛ إلا أن طريقة تحرير السند قد ترتب آثارا بحيث أن بالقدر ما يحتوي عليه السند من تفاصيل وتحديدات حول موضوع الرسالة، بالقدر ما يمكن أن يتحول إلى سند ملزم لصاحبه، قد يصل الأمر إلى إلزامه بمواصلة المفاوضات وحتى إلى إبرام العقد. وفي حالة الخلاف حول النطاق القانوني لرسالة النية؛ يتم فحص دقيق للألفاظ والمصطلحات المستعملة، قصد تحديد مدى إلزامية السند، كما يستأنس في هذه الحالة بالعادات والأعراف المعمول بها لكونها تشكل مؤشرا جديا².

¹P.Y Gautier, « Les aspects internationaux de la négociation », RTD Com, 1998, p.498.

²Oppetit, « L'engagement d'honneur », in Droit et modernité, PUF, Paris, 1998, p. 277.

التعهد الشرفي أو بروتكول الاتفاق¹، يتضمن هذا السند المزدوج النية المشتركة للمتفاوضين، وهو يسمح بالتعريف عن نواياهم، لكن من دون النص على أي التزام يمكن أن يربطهم. فالتعهد الشرفي هو آلية شكلية، يرغب الأطراف في إبقاءها خارج الإطار التعاقدي لأنهم يستعملونها لتحضير المفاوضات فقط والملاحظ، أن رسائل النية المستعملة خلال هذه المرحلة، تختلف عن رسائل النية المستعملة كضمان والتي تسمى، وهي تعيد رغبة التعهد وليس التعهد في حد ذاته.

كما تستعمل في ظل دول commonlaw، بعض التقنيات التعاقدية مثل بند "subjecttocontract" تشكل طريقة من طرق التقدم في المسار التفاوضي من دون الشروع حقيقة في المسار التعاقدي، يهدف هذا البند، في القانون الإنجليزي إلى عدم إعطاء التحديدات حول الشيء وحول السعر بحيث لا يتسنى للقاضي ولا يفسر الوضع أو يعتبره، في حالة النزاع، بأنه عرض أو أن العقد قد أبرم.

يشكل الغموض الذي تتسم به هذه المستندات الغير الإلزامية، في آن واحد، سببا ودافعا للأخذ بها واستعمالها لعدم إلزاميتها؛ وسببا لرفضها نظرا لضعفها. بالفعل، مهما كان التكييف المعطى من الأطراف لهذه التصرفات القانونية، فإن القاضي قد يعطي تكييفا آخر، عملا بالقانون الواجب التطبيق، فإذا كان يفصل طبقا لقانون يعتبر أن رسالة النية إذا احتوت وحددت كل عناصر العقد المزمع إبرامه، قد يكيفها بأنها بمثابة عقد مفاوضة أو اتفاق مبدئي إذا تبين من المبادلات التي جرت بين المتفاوضين أنهم وافقوا على كل العناصر الأساسية للعقد كما يمكن أن يعيد تكييف التعهد الشرفي.

نظرا لما تتصف به هذه المستندات الغير الإلزامية، من غموض وعدم التحديد؛ فغالبا ما ينصح بتجنب استعمالها من طرف المتفاوضين.

ب . المستندات الإلزامية: يعد "عقد المفاوضة" أفضل صورة مقارنة بكل الأشكال المستعملة في مرحلة المفاوضات، بحيث أنه، من دون التطرق لخصوصيات العملية المزمع إنجازها، فإنه يحدد بدقة وسيلة وآليات المفاوضات وكذا التزامات الأطراف خلال هذه المرحلة، فيلتزم المتفاوضين بعدد من الالتزامات التعاقدية تحدد في بنود: كالمدة التي تستغرقها مرحلة المفاوضة، وسرية المعلومات المتبادلة خلالها، والحصرية، والكشف عن المفاوضات الموازية وعن العروض المنافسة... ومن هذا المنطلق، إن عقد المفاوضة هو عقد قبلي لا يمس بحرية التعاقد؛ إنما مع تقدم المسار التفاوضي، قد يبرم اتفاق مبدئي يتعهد الأطراف بموجبه على مواصلة المفاوضات بحسن نية². ثم بعد هذه العملية، تبرم عقودا تحضيرية أو عقودا قبلية تنصب تحديدا على العملية المزمع إنجازها، ويمكن للأطراف إبرام إتفاقات جزئية أو وعود بعقد، يتوقف دخولها حيز التنفيذ، على شروط منها الحصول على التمويل مثلا أو على رخصة استغلال أو تصدير.

¹M. Fontaine et F. De Ly, « Les lettres d'intentions » 2ème ed, E. Bruylant, Bruxelles, 2003, p. 5 et 43-44.

²B. Jalusot, « La bonne foi dans les contrats, étude comparative » Dalloz, Paris, 2001 p. 359.

تتميز العقود التحضيرية التي تهيئ إلى إبرام العقد النهائي من حيث موضوعها، المتمثل أحيانا في تحضير العقد الرئيسي حصريا، أو يساهم في تحضير العقد الرئيسي لكن يكون له موضوعا خاصا.

1. العقود التحضيرية التي يتمثل موضوعها في إبرام العقد الرئيسي: هي اتفاقات مرتبطة بإبرام العقد الرئيسي وتساهم إلى حد ما في تكوين العقد أساسا؛ ونذكر من بينها:

- اتفاق التفضيل: هو اتفاقية يتعهد بموجبها شخص، تجاه شخص آخر، بأنه لا يتعاقد مع الغير بخصوص عقد محدد، قبل العرض عليه إبرام ذلك العقد. فإذا صدر من المستفيد من اتفاق التفضيل، رفضا للعرض، عندئذ يمكن لمن تعهد تجاهه أن يوجه العرض للغير بهدف التعاقد. وتثبت حالة الخرق للاتفاق إلا إذا عرض التعاقد على الغير قبل عرضه على المستفيد من الاتفاق أو إذا أبرم العقد مع الغير بشروط تفضيلية لم يستفيد منها، المستفيد من اتفاق التفضيل. وغالبا ما يتم اللجوء إلى هذا النوع من الاتفاقات في مجال الشركات بخصوص التنازلات عن الأسهم بحيث تبرم اتفاقات المساهمين، تحتوي على تعهد بالتنازل في حالة حدوث عملية تنازل لصالح المستفيد من الاتفاق التفضيلي.

- الوعد بالتعاقد: هو تعهد بالتعاقد تحدد فيه كل المسائل الأساسية للعقد النهائي، قد يكون التعهد منفردا أو ملزما للطرفين. في حالة ما إذا كان الوعد منفردا، يتعهد الواعد بإبرام العقد بمجرد توفر الشرط المتفق عليه، كما يتعهد الواعد بالامتناع عن كل تصرف من شأنه أن يقف أو يعرقل عملية إبرام العقد.

- أما في حالة ما إذا كان الوعد بالتعاقد ملزما للجانبين، يتعهد الطرفان على وجه التبادل وبصفة نهائية على مراعاة كل العناصر الأساسية للعقد التي سبق تحديدها في البنود المتفق عليها. فالعقد هنا، لقد أبرم ولم يبق سوى رفع تحفظ قد يخص القيام بإجراء أو توفر آلية من آلياته الخاصة.

- التعهد بالتفاوض حول العقد: يدخل هذا التعهد بالمفاوضة في إطار تعاقد، قد يكون صريحا أو ضمنيا. يكون التعهد بالتفاوض صريحا، عندما تتعهد الأطراف بالمفاوضة حول عقد مستقبلي أو تتعهد بإعادة مفاوضة عقد ما زال ساريا، لكن اقتربت نهاية المدة المحددة له. ولا تتعهد الأطراف في الحالتين إلا بالتفاوض بحسن نية وليس بإبرام أي اتفاق.

أما التعهد الضمني بالتفاوض لا يلتزم به الأطراف إلا بمناسبة نزاع يدور حول وجود العقد من أصله. وتتوفر هذه الحالة عندما لا يثبت أن الأطراف قد توصلت إلى اتفاق نهائي؛ لكن قد يرى القاضي أو المحكم، المعروض عليه النزاع؛ أنه قد نتج من الظروف ومن المستندات المتوفرة والمتبادلة؛ تعهدا ضمنيا من الأطراف، بالتفاوض¹.

¹D. Mazeaud, « Variations sur une garantie épistolaire et indemnitaire. La lettre d'intention » in Mélanges Jeantin, Dalloz, Paris, 1998 p. 341.

2. العقود التحضيرية المحتوية على موضوع خاص: لا وجود لمثل هذه العقود، في غياب مشروع إبرام عقد رئيسي بحيث يعد إبرام هذا الأخير هو المبرر الأساسي لوجودها (هو السبب الذاتي) يتمثل موضوع بعضها في المفاوضة حول العقد الرئيسي والبعض الآخر يتصل بتنفيذ العقد الرئيسي.

• العقود المتصلة بالتفاوض حول العقد الرئيسي: يتمثل موضوع هذه العقود في ضمان حسن سير المفاوضة، يمكن أن تنصب، على مدة المفاوضات، وإلزام الأطراف بالتفاوض خلال وقت محدد (التزام بنتيجة) أو ببذل كل الجهود كي لا تتجاوز المفاوضات وقتا محددا (هذا التزام بوسيلة)؛ على قيام أحد الأطراف بإنجاز الدراسات الأولية الضرورية لمرحلة المفاوضات ودفع التكاليف؛ على حصريّة المفاوضة ومنع أحد الأطراف أو كلها على إجراء مفاوضات موازية مع الغير خلال مدة محددة؛ على فرض كتم سرية المعلومات المتبادلة، أو أحيانا حفظ سرية المفاوضات.

• العقود التي تضمن تنفيذ العقد الرئيسي: توجد ثلاثة أنواع:

- الاعتماد المستندي، يتعهد بموجبه البنك، بطلب من زبونه أن يدفع للغير مبلغا من المال، أو أن يقبل سفتجة مقابل تسليم مستندات تمثل ملكية البضائع (مثال سند الشحن) أو تثبت أنها ليست في حوزة البائع وستسلم للمشتري. فالاعتماد المستندي هو في آن واحد، وسيلة تمويل (القرض)، ووسيلة وفاء وتقنية ضمان تحدد نطاق تعهد البنك.
- قرض الممون، يخصم بموجبه المصدر لدى بنك في بلده، السند المسحوب على المشتري الأجنبي ثم يقوم هذا الأخير بالوفاء لبنك المصدر في الآجال المحددة.
- قرض المشتري، يمنح بموجبه بنك المصدر، مباشرة، قرضا للمشتري وهذا العقد مستقل عن العقد المبرم بين البائع والمشتري، بحيث يقوم البنك بالوفاء مباشرة للبائع، مقابل تقديم مستندات محددة في العقد ومن جهته، يقوم المشتري بدفع الأقساط المستحقة للبنك في الآجال المحددة.

المطلب الثاني: نظام المسؤولية في مرحلة المفاوضات

ترتب العقود التحضيرية التزامات وأي إخلال بها يعرض صاحبه لجزاءات سنحدد نطاق الالتزامات ثم أساس تحديد نظام المسؤولية.

أ. نطاق الالتزامات:

- الالتزام بحسن نية، من الالتزامات التي تلقى على عاتق الأطراف من وقت الشروع في المفاوضات لغاية إبرام العقد. كرس هذا الالتزام القانون المقارن¹ والاتفاقيات الدولية مثل اتفاقية فيينا حول البيع الدولي للبضائع كما أعلن عنه في مبادئ القانون الموحد وأعطى للمبدأ نطاقا عاما وقد جاء في المادة 1.7 "تلتزم الأطراف بمقتضيات حسن النية في مجال التجارة الدولية، ولا يمكنها استبعاد هذا الالتزام أو الحد من نطاقه". وفي سياق المبدأ وبخصوص سوء النية جاء في المادة 2.1. 15 "الأطراف حرة في أن تتفاوض ولا مساءلة في حالة عدم الوصول إلى اتفاق؛ إلا أن إذا تبين خلال

¹G. Samuel, « Réalisme et efficacité du droit anglais des contrats », Dalloz, Paris, 2003, p. 69.

سير المفاوضات أو في حالة قطعها، أن أحد الأطراف تصرف بسوء النية، سيكون مسئولا عن الضرر الذي لحق بالطرف الآخر".

سبقت الإشارة إلى أن مقتضيات حسن النية لا تمس بمبدأ الحرية التعاقدية وخاصة بحرية إبرام العقد من عدمه؛ فما هو مطلوب مجرد الشروع بحسن نية في المفاوضات؛ وإن إمكانية قطعها متاحة شريطة ألا تكون عنيفة.

• تشكل السرية¹ نقطة حساسة في مجال المفاوضات، لأن كل طرف لا يرغب في حماية سرية المعلومات الخاصة به وتحديدًا تلك المتعلقة بأسرار أعماله، فحسب، إنما يرغب أيضا في الحصول على المعلومات السرية الخاصة بالطرف الآخر كي يتسنى له تقدير قدرات نظيره في التنفيذ؛ لذلك لا يوجد في مجال التجارة الدولية، أي التزام بالسرية؛ علما أن الاتفاق العام حول تجارة الخدمات، في المادة 39، تلزم الدول الأطراف بحماية سرية الأعمال. لكن، يقع على كل طرف اتخاذ التدابير المعقولة من أجل تحديد المعلومة السرية المراد حمايتها ضد الممتلكات غير الشرعية؛ لذلك عادة ما تعقد الأطراف اتفاقات حول "السرية" فيما بينها. وتوجد في هذا الشأن تقنيتان، لكل واحدة حدودا. إما أن يرد الاتفاق في بند عام يكون مجاله واسعا، في هذه الحالة يعرض للمناقشة لعدم دقته؛ إما بالعكس، يحتوي الاتفاق على وصف مفصل للمستندات والمعلومات المراد حماية سريتها، ففي هذه الحالة، أي إغفال في الوصف والتعداد قد يترتب آثارا سلبية. وقد جاء في المادة 2. 16.1، من مبادئ القانون الموحد (3) "إذا حصل أحد الأطراف خلال المفاوضات، على معلومة سرية، من الطرف الآخر؛ لا يجوز له إفشاؤها أو استعمالها من دون حق، لتلبية مصالح خاصة به، وذلك سواء أبرم العقد أم لا. إن عدم مراعاة هذا الواجب يعرض صاحبه لدفع تعويض يحتسب في تحديده، ما تحصل عليه من ربح. من جراء استغلال المعلومة السرية من دون حق".

ب. **جزاء الإخلال بالالتزامات ونظام المسؤولية:** يتوقف الجزاء المترتب عن الإخلال بالالتزامات الملقة على عاتق المتفاوضين، على ما إذا أفرغت الاتفاقات في قالب شكلي أم لا.

• في حالة عقد اتفاق أو بالأحرى إبرام عقد من العقود التحضيرية، أو أي عقد من العقود المرتبطة بالعقد الرئيسي، ما يسمى بعقد المفاوضة مثلا؛ فالمساءلة تتم على أرضية المسؤولية التعاقدية التي يتقرر بموجبها التعويض عن الضرر.

• أما في حالة غياب الاتفاق، فالمساءلة تتم على أساس المسؤولية شبه التعاقدية، بتحديد الخطأ، ومن ضمن الأخطاء المرتكبة في مجال المعاملات الدولية يمكن ذكر: التراجع أو سحب العرض المبني على خطأ، التصرف الاحتيالي من أحد الأطراف الذي يوحى إلى نجاح المفاوضات بينما الحقيقة توحى إلى عكس ذلك، القطع العنيف والمفاجئ والمتأخر للمفاوضات، أو قطعها بصفة تعسفية وغير مبررة الإخلال بواجب الإعلام².

¹B. Fages, « Droit des obligations », 4^{ème}ed, LGDJ, Paris, p.51.

²Ph. Kahn, « L'interprétation des contrats internationaux », JDI, 1981, P.5.

يتمثل الجزاء المترتب عن خرق الالتزامات في منح التعويضات؛ إلا أن تحديدها غالبا ما يكون صعبا بسبب عدم إبرام العقد. فالتعويضات إن قررت فهي تغطي التكاليف التي تحملتها الضحية خلال المسار التفاوضي كالدراسات، التنقلات، العينات، المساس بصورة الشركة وحالة المنافسة غير المشروعة والملاحظ أنه نادرا ما يقرر التعويض بسبب ضياع فرصة التعاقد مع طرف آخر أي ما كانت الضحية تتوقعه من ربح لو أبرم العقد؛ ويرجع السبب لعدم فعالية عقد لم يبرم أصلا.

في الأخير ونظرا للبعد الدولي للعديد من المفاوضات السابقة للتعاقد، يستوجب الأمر معرفة القانون الذي يحكم مسألة قطع المفاوضات، هل هو قانون الدولة أين وقع الضرر؟ أو القانون المقرر تطبيقه لو أبرم العقد؟ لا توجد في هذا الشأن قواعد مادية تحدد القانون الواجب التطبيق، لكن يمكن الإشارة إلى المادة 12.1 من نظام روما الثاني، لسنة 2007، حول الالتزامات غير التعاقدية، الذي جاء فيه "أن القانون الواجب التطبيق على التزام غير تعاقدى الناتج عن تصرفات تمت قبل إبرام العقد، سواء أبرم فعلا أو لم يبرم، هو القانون الذي كان من المقرر تطبيقه لو أبرم العقد"، فالقانون المطبق هو قانون العقد.

الفصل الثاني: مرحلة إبرام العقد الدولي

أدى تدويل الحياة الاقتصادية إلى تكاثر النشاط التعاقدى وزيادة المبادلات التعاقدية وما ينجر عن ذلك من تنازع القوانين بسبب الاختلاف بين الأنظمة القانونية في مجال قانون العقود عموما؛ لذلك، يشكل الأمن القانوني في عقود الأعمال الدولية، مسألة توجد في قلب انشغالات المتعاملين الاقتصاديين لكونها من المقتضيات التي تشغل المشرعين عند وضع القواعد المادية والمتعاقدين عند إبرام العمليات التجارية. سبقت الإشارة إلى الطبيعة الغامضة لفكرة الأمن القانوني، الأمر الذي يزيد في صعوبة الإلمام والإحاطة بها، لأنها في آن واحد فكرة مثالية في القانون وهدف رئيسي ينشده المتعاملين؛ فهي تشكل مقتضى أساسي يهيكل كل النظام القانوني الذي تنتمي إليه العقد، فهي مثل السحاب الذي يعلو ويغطي كل مجال علاقات الأعمال الدولية¹ فتأكد أهميتها وضرورة توفيرها في العلاقات التجارية الدولية. ويرى الفقهاء أن هذه الخاصية ما هي إلا انعكاس للخصوصية التي تتسم بها التجارة الدولية بحيث هي عبارة على سوق تنافسية واسعة تشتمل على قواعد متنوعة تشكل الإطار القانوني الذي يغذي مجال العقود المبرمة بين المحترفين؛ الذين في الحقيقة ليسوا في حاجة إلى حماية المشرع لأنهم على أتم دراية بالمجال الذي يتعاملون فيه وبالقواعد المعمول بها، لأنهم إلى حد ما يساهمون في خلقها وبعد ذلك ينص عليها المشرع لتصبح بمثابة قواعد مادية واجبة التطبيق. من هنا، يتعين على الأطراف معرفة الوسائل والآليات الموجودة في حوزتهم لكي يتسنى لهم الاستجابة لمقتضى الأمن القانوني؛ علما أن ما يضعف أهميته هو أن القواعد المعمول بها في التجارة الدولية مبعثرة، إضافة إلى خصوصيات العقود الدولية. نحدد فيما يلي العقد الدولي ثم مضمونه من حيث صياغته والبنود التي تؤمنه وتسمح بتكيفه مع التغيرات وتضمن ديمومته لغاية تنفيذه.

¹V.D. Lamethe, « L'uniformisation des pratiques contractuelles et la mondialisation », Mélanges Tallon, 1999, p.303.

المبحث الأول: تحديد العقد الدولي

تتسم المبادلات التعاقدية وحياة الأعمال عموماً، ببعد دولي بحيث تجتاز رؤوس الأموال وعمليات الوفاء عدة حدود، تتعامل المؤسسات في إطار عمليات شراء وبيع للأسهم، للبضائع...، ينتقل العمال من بلد لآخر، ويحصل المستهلكين على منتجات وخدمات بفضل عولمة العروض وتطور تكنولوجيا الاتصال؛ ساهمت هذه الظواهر في إضفاء الصفة الدولية على العقود.

المطلب الأول: تعريف العقد الدولي

يمتد الاختلاف بين الاتجاهات بخصوص مرحلة المفاوضات، إلى مجال المفهوم الفلسفي للعقد¹، ففي نظر اتجاه commonlaw، العقد هو تبادل، هو عملية مفيدة بمقابل، يعقدها المتعاقدان، هو "عملية موضوعية" تضمن أمن الصفقات، بذلك هو ضروري لنجاح المشاريع والاستثمارات؛ أما في نظر الأنظمة القارية وهي أنظمة مدونة ومكتوبة من طرف علماء يمثلون المفاهيم الفلسفية والأخلاقية، فهم يعتبرون أن العقد هو تعبير على علاقة شخصية وما القانون في نظرهم سوى علم واستنتاج مبني على مبادئ عامة جسدها المشرع في القانون أي في القواعد التي تطبق على العقد وتتسم بالعمومية. كما حرص هذا الاتجاه على وضع حدودا للحرية التعاقدية بهدف توفير أكبر قدر من الأمن القانوني، خلال كل المسار التعاقدية. بعد هذا التحديد الفلسفي للعقد، تجدر الإشارة إلى أن هذا التعريف يخص العقود عموماً؛ ولا يوجد تعريف للعقد الدولي لا في النصوص الداخلية ولا الدولية؛ إنما يعرف بالنظر إلى ما يميزه عن العقد الداخلي أي من ناحية إمكانية اختيار المتعاقدين للقانون الذي يحكم العقد الدولي. فالأمر إذن راجع لإرادة الأطراف بحيث يقومون بتركيز موضوعي للعقد مراعاة لمقتضى الأمن القانوني ويحققون بذلك الدمج بين الأمن القانوني والمرونة الضرورية للعقود الدولية. فيعتبر دولياً، العقد الذي يحتوي على عنصر أجنبي (المعيار القانوني) ويتصل بمصالح التجارة الدولية ولا تتحقق العملية الاقتصادية في دولة واحدة (المعيار الاقتصادي). وتتجلى عن العنصر الأجنبي للعقد الدولي أوضاع تدفع إلى الحرص على توفير الأمن القانوني للعلاقة التعاقدية؛ فهو يربط ما بين العقد والدولة ولو جزئياً، والعلاقة التي تربط العقد بالنظام القانوني للدولة يتم تحديدها بفضل عدة عناصر خارجية تمنح العقد الصفة الدولية منها، وجود موطن الشخص في الخارج، أن تكون جنسيته أجنبية، تواجد مكان المال في الخارج، أو محل إبرام العقد... إن العلاقة الدولية التي تحتوي على عنصر أجنبي، وترفع بشأنها دعوى أمام القاضي الوطني، تثير شكوكاً حول مدى اختصاص القانون ومدى اختصاص القضاء؛ لذلك، في هذه الحالة، القانون الدولي الخاص هو الذي يحتوي على الحلول الخاصة بالمشاكل المتصلة بالطابع الدولي للعلاقات القانونية الخاصة، فهو بالفعل ذلك "القانون الخصوصي الذي يطبق على الأشخاص الخاصة المعنية بالعلاقات القانونية الدولية". يرجع مبرر الطابع الخصوصي للقانون الدولي الخاص أنه لا يحتوي على الحل للمسألة القانونية المطروحة، إنما يعالج سوى الآثار المترتبة عن الطابع الدولي للعلاقة القانونية محل التنازع، ثم يحيل على قانون إحدى الدول، الذي ترتبط به العلاقة القانونية؛ فهو يلعب نوعاً ما، دور المحكم بين نظامين

¹V. Heuze, « La notion du contrat en droit international privé », RCDIP, 1997, p. 319.

قانونيين أو أكثر من أجل منح الاختصاص للقانون المعين من طرف قاعدة التنازع للفصل في النزاع الذي أثارته العلاقة القانونية الدولية. يتضح أن موضوع القانون الدولي الخاص يتمثل في حل المشاكل المتصلة بالطابع الدولي للعلاقات القانونية الخاصة وعلى وجه الخصوص العقود الدولية.

وقد تنثور شكوكا بخصوص تحديد الجهة القضائية المختصة بالفصل في النزاع حول هذا النوع من العقود هل تتحدد بالنظر إلى محل إبرام العقد؛ أو بمحل تنفيذه؛ أو بمحل وجود موطن الأطراف؛ أو بمحل وجود الشيء موضوع العقد؛ أو بموجب شرط التحكيم؟

من هذا المنطلق، يتمثل موضوع القانون الدولي الخاص في إعطاء الإيجابية لكل التساؤلات الدقيقة والأساسية لتطوير وديمومة العلاقات التجارية الدولية؛ وإن الهدف المنشود ليس العدالة إنما الأمن؛ لذلك لا يسعى القانون الدولي الخاص إلى ابتكار أو تصور تنظيم عادل وملاءم للمسائل التي يثيرها العقد الدولي؛ إنما يريد تطبيق تنظيم يساير توقعات الأطراف التي تحرص على ضبط ما يتعلق بالاختصاصين التشريعي والقضائي وقت إبرام العقد¹.

الملاحظ، أن عند إثارة العلاقة الدولية أمام هيئة وطنية، كالقضاء، فلا يراعي القاضي، القواعد التي تشكل النظام القانوني الذي ينتمي إليه فحسب؛ إنما قد يأخذ أيضا بعين الاعتبار القواعد الأجنبية.

كما يمكن أن يخضع العقد الدولي لقواعد مادية خاصة، بعضها وطنية مثل صحة البنود النقدية التي تجيز الوفاء بالعملة الأجنبية في العقود الدولية؛ وبعضها دولية نابعة من اتفاقيات دولية تتضمن قانون موحد حول مجال محدد، أهمها اتفاقية فيينا حول البيع الدولي للبضائع المؤرخة في 11 أبريل 1980، التي تطبق أحكامها كلما كان مقر أعمال البائع والمشتري موجودا في دول مختلفة، أو إذا أدت قواعد القانون الدولي الخاص إلى تطبيق قانون دولة متعاقدة؛ وفي غياب قاعدة مادية دولية، يتعين على القاضي تحديد القانون الواجب التطبيق على العقد. وقد نصت في هذا الشأن معظم التشريعات على "خضوع العقد للقانون المختار من المتعاقدين". فمن باب التوقع، يستحسن أن يختار الأطراف القانون الواجب التطبيق على العقد؛ لأن في حالة عدم الاختيار سوف تطبق الإسنادات الخاصة بمختلف الطوائف التعاقدية أو قواعد التجارة الدولية المستنتجة من العادات المعمول بها في المجال المعني، أو يطبق قانون الدولة الذي تكون له علاقات قوية مع العقد²؛ ويمكن أيضا تطبيق الأعراف والمبادئ العامة المستنتجة من طرف المحكمين في نزاعات التجارة الدولية (أي قواعد *lex mercatoria*) كما يمكن للأطراف أيضا تعيين مبادئ القانون الموحد المتعلقة بعقود التجارة الدولية.

يمكن في الأخير استنتاج نوعين من مصادر القانون الدولي الخاص: قواعد وطنية وقواعد غير وطنية، التي بدورها تنقسم إلى قواعد اتفاقية نابعة من اتفاقيات دولية؛ والقواعد الناتجة عن العادات والأعراف، التي يطبقها المتعاملين الخواص في إطار علاقاتهم الدولية أو تلك الناتجة عن الأحكام التحكيمية. إضافة لما سبق، وأمام عدد القواعد المتنوعة وذات القوة الإلزامية المتغيرة؛ يتعين على القاضي

¹D. Gutmann, « Droit international privé », 5^{ème}ed, Dalloz, Paris, 2007, p.209 et suiv.

²M.L. Niboyet, « Droit international privé », 2^{ème}ed, LGDJ, Paris, 2009, p. 55.

الذي يتفحص العقد الدولي، احترام إرادة الأطراف من باب توفير الأمن القانوني لعلاقاتهم؛ كما تحرص الأطراف من جهتها على توقع كل الأوضاع والنص عليها عند تحرير العقد، لتقادي النزاعات حول الاختصاص وتجنب خضوع العقد لقانون لم يتوقعوا تطبيقه.

المطلب الثاني: شروط إبرام العقد الدولي

العقد هو تصرف قانوني يسمح لأطرافه التنبؤ بما يمكن أن يحصل في المستقبل، هو وسيلة للتحكم فيما يمكن أن يحدث ويؤثر على العلاقة العقدية وهو يؤدي وظيفة تتمثل في تأمين العلاقة القانونية، ولكي يتسنى له أداء وظيفته يتعين وضعه في منأى من التغيرات الخارجية والداخلية بغض النظر عن نوعها أو أسبابها؛ لذلك لا بد أن يتوفر على إطار مضبوط من حيث الزمن، تدرج فيه العلاقة التعاقدية ويوجد على المستوى الدولي نوع من الوفاق العام حول فكرة العقد وضرورة التقاء إرادات الأطراف: عرض من جهة وقبول من جهة أخرى. يرد الهيكل التعاقدى وفق تسلسل يتبع في عملية إبرام العقود الدولية:

أ- **رضاء الأطراف:** يبرم العقد بقبول العرض. التعاقد هو قبل كل شيء التراضي حول نفس الموضوع وفي نفس الوقت؛ فالرضا هو الذي يؤسس الاتفاق بين الأطراف، لذلك تسمو الرضائية على الشكلية في العقود الدولية. وعليه، يشكل العرض، في العقد الدولي مرحلة هامة، تأتي في نهاية المفاوضات وقبل إبرام العقد الذي يحدث ويتم في الوقت الذي يصل فيه قبول الطرف الآخر. وقد توجد صعوبة في تحديد العرض بسبب الآثار القانونية، المتصلة به؛ لذلك يتعين دراسة مضمون الاقتراحات واستنتاج ما إذا كان من الممكن تكييفها بأنها تشكل عرضا. وغالبا ما تشترط العديد من الأنظمة القانونية أن يكون العرض صريحا، دون اشتراط إفراغه في شكل ما، فيتعين على الأطراف، التوقع المسبق للنظام القانوني الذي يسأل في حالة النزاع؛ تقاديا للمفاجآت واستجابة لمقتضى الأمن القانوني. بالإضافة إلى اتفاق الأنظمة القانونية، أيضا حول عدم تكييف الاقتراح بأنه عرض، إلا إذا كان صارما ودقيقا¹ واقترن بقبول، ثم بإبرام العقد الذي تحدد فيه كل العناصر الأساسية. أما القبول، يكتسي بعض الخصائص التي يجب أن تبرز إلى الخارج بوضوح، وببساطة تامة ويشترط توفرها بحيث أن من صدر منه القبول، يتعهد بالدخول في علاقة تعاقدية ويصدر القبول الواضح من الطرف الذي اطلع على كل بنود العقد وكل شروط العرض. وبخصوص الشروط العامة لصحة العقد الدولي: تتوقف على خلو الرضا من العيوب وتمتع الأطراف بالأهلية القانونية، واحتواء العقد على موضوع وسبب مشروعين.

تتسم شروط صحة العقود الدولية بمرونة أكثر مما هو معمول به في العقود الداخلية؛ علما أن نظرية عيوب الرضا لا تخص حصريا العقود الداخلية بحيث أنه من الممكن جدا أن يشوب رضا الأطراف، الغلط أو الإكراه أو التدليس ويتسبب في بطلان العقد؛ إلا أن مثل هذه الحالات، من النادر توفرها في العقود الدولية التي تبرم بين المحترفين المتعدين على فن المفاوضات، الذي لا يترك أي

¹J.M. Jacquet, Ph. DELEBECQUE et S. CORNELOUP, «Droit du commerce international», 1^{ère}ed, Dalloz, Paris, 2007, p. 235.

مجال للوقوع في مثل هذه الأوضاع، لذلك، غالبا ما يتردد القضاة أو المحكمين على الحكم ببطلان العقد. وفي هذا السياق، لقد طورت مبادئ القانون الموحد موضوع سلامة الرضا وتوقعت عدة أسباب بطلان العقد بتوافر شروط صارمة خاصة بتحديد مختلف العيوب:

- الغلط، فهو الاعتقاد خاطئ للوقائع أو للقانون الموجود وقت إبرام العقد؛
- التدليس، يجب أن يكون موصوفا، أي أن يكون صدور التعهد ناتج عن استعمال طرق احتيالية، من الطرف الآخر، كاستعماله أسلوبا أو قيامه بتصرفات مخالفة لمقتضيات حسن النية، كإغفاله الاحتياالي للتصريح بظروف خاصة كان لا بد أن يصرح بها؛
- الإكراه، هو صورة أخرى من العنف، يفترض وجود "تهديدات غير مبررة، تصدر من الطرف الآخر ولا تؤدي إلى مخرج معقول، وقد تمس بشخص أو بمال أو بمصالح اقتصادية؛
- الفضل المفرط أو الامتياز المفرط، هو قريب من فكرة الغبن ويشمل هذا المفهوم أيضا، فكرة الشرط التعسفي (منها الشروط غير المنصفة التي تخلق مزايا غير معقولة)؛ تؤدي هذه الحالة إلى بطلان العقد (أو تكييفه وجعله ملائما)، إذا لوحظت وضعية عدم المساواة بين التزامات الأطراف، أو إذا استغل أحد الأطراف بوجه غير شرعي حالة التبعية أو اليأس الاقتصادي أو عدم التوقع أو جهل أو قلة خبرة الطرف الآخر؛ وقت إبرام العقد بحيث ينكسر التوازن التعاقدية، المؤدي إلى عدم المساواة بين الأطراف بشكل غير معقول والاستغلال غير الشرعي للعلاقة غير المتساوية. وقد يطلب من القاضي المعروض عليه النزاع، تطهير العقد وتكييفه وجعله مطابقا لمقتضيات حسن النية في المعاملات التجارية.

وبخصوص نظام البطلان، تضمنت المبادئ المعمول بها (حصريا) في مجال التجارة الدولية، شروط تحديد نطاقه ويرجع للأطراف الحرص على تحديد ذلك، وينتج عن البطلان الإرجاع المتبادل لكل ما قدم بموجب العقد، الذي يصبح كأنه لم يبرم قط.

ب- بخصوص الأهلية الضرورية لإبرام العقد الدولي، يفترض في الأطراف أنهم على علم ودراية بأهمية المعاملة؛ إلا أن قد يحصل ألا تكون للشخص سلطة إبرام العقد، فإذا ثار نزاع، يتم الحسم فيه تطبيقا للقانون الشخصي وليس عملا بقانون العقد؛ وهذا الأمر كثيرا ما يثير صعوبات. لذلك، تجدر الإشارة في هذا الشأن إلى أن الأهلية، هنا، تخص في الحقيقة السلطة، لأنها لا تستهدف حماية الشخص الذي يمارس الحقوق إنما حماية الحقوق ذاتها. فالسلطة هي الحق المعترف به للشخص لممارسة حقوق الغير، وفي حالة النزاع يسأل قانون الشخص المعنوي.

ج- بخصوص موضوع العقد، أو موضوع الالتزام، أو موضوع الخدمة؛ لا يولي القانون الدولي لهذا الركن ذات الاهتمام الذي يحظى به من طرف القانون الداخلي بحيث أن في مجال العقد الدولي يتمثل موضوع العقد في مجموع العملية الاقتصادية المتوقعة من الأطراف: بيع مصنع، نقل بضائع، بيع أسهم، تحويل تكنولوجي...؛ لذلك، يتعين التوقف عند موضوع الالتزام أي الخدمات التي أدت إلى التعاقد. فهي تحتوي على موضوع (أداءها، توفيرها...) يجب أن تتوفر فيه شروط:

أن يكون ممكنا (وقت إبرام العقد)، ومشروعا (أن لا يخالف العقد الأحكام الإلزامية المقررة في القانون الذي يحكمه، بالإضافة إلى تجنب حالات استغلال النفوذ، وتقديم الرشوة للأعوان العموميين بمناسبة إبرام الصفقات التجارية، وتبييض الأموال... كلها ظواهر تضاعفت وأدت إلى انشغال النصوص الاتفاقية بها)؛ وتقدر هذه الشروط طبقا للقانون الذي يحكم العقد، الأمر الذي يجعل من اختيار القانون الواجب التطبيق، مسألة توفر للمتعاقدین الأمن القانوني الضروري الذي يضمن ديمومة العلاقة التعاقدية ويضعها في منأى من البطلان¹.

يتمثل موضوع الخدمة أيضا في الثمن وتوجد بشأنه العديد من البنود تدرج في العقود الدولية (مثل العرض المنافس، الزبون المفضل...) ولا يوجد ما يلزم المتعاقدين على تحديده وقت إبرام العقد.

د- حول سبب العقد، اختلفت الاتجاهات حول النظرية بحيث يعتبرها نظام القانون المدني بأنها مسألة أساسية في العقد؛ بينما يعتبرها نظام commonlaw، شرطا أوليا لصحة وتنفيذ العقد. حاولت مبادئ القانون الموحد التوفيق ما بين الاتجاهين، بعدم اعتبار "السبب" من مقتضيات العقد وجاء في مادتها 3 ف2: "لإبرام العقد، تعديله أو إنهائه، يكفي توافر اتفاق الأطراف". يتضح من النص أن مجرد اتفاق الأطراف كاف لصحة إبرام العقد، تعديله أو إنهائه، من دون أي شرط آخر.

هـ- شكل العقد: تخضع العقود الدولية لقانون محل إبرامها، عملا بالقاعدة التقليدية locusregitactum، وقد كرسست النصوص الداخلية والدولية هذه القاعدة. مثلما سبق التحديد، إن العقود الدولية رضائية لا يفرض على المتعاقدين إفراغها في أي شكل كان؛ إلا إذا كانت أحكاما أمرة تفرض إفراغ العقد في قالب شكلي، مثل المعاملات المنصبة على السفن والطائرات التي غالبا ما تتعلق العقود الواردة بشأنها على نقل ملكيتها؛ أو العقود التي يكون موضوعها، حق عيني؛ ففي هذه الحالات يستوجب تطبيق القواعد الشكلية الأمرة المنصوص عليها في قانون محل وجود المال بغض النظر عن قانون محل إبرام العقد.

أما بخصوص مسائل الإثبات، وهي قريبة من المقتضيات الشكلية، غالبا ما يصعب إسنادها؛ نظرا لتعقيد ما يتصل، مثلا بالتقادم بحيث أن هذه المسائل لا تخص موضوع الحق فحسب إنما تخص أيضا شكل التصرفات ولا حاجة إلى المبالغة في المشاكل المثارة بهذا الشأن، لأن العديد من الدول تعترف بحرية الإثبات في المجال التجاري، خاصة أن ما يلتقي القانون الذي يحكم الموضوع بالقانون الذي يحكم شكل التصرف.

المبحث الثاني: مضمون العقد الدولي

يختلف مضمون العقود الدولية بسبب احتواء كل طائفة من العقود على خصوصيات تتسم بها الخدمة، أو موضوع العقد الدولي؛ إضافة إلى وجود عقود غير مسماة وفريدة من نوعها *suigeneris*، وعليه، يتعين الاهتمام بالوعاء الذي تفرغ فيه الالتزامات والإطار الذي يسمح للمتعاقدین التحرك داخله من أجل البحث عن الخدمات التي تناسب توقعاتهم، فيختار المتعاقدین قالب الملائم لمعاملاتهم الذي يحتوي

¹ «La formation des contrats internationaux », Revue fiscalité européenne et droit des affaires, n° 125, 2001, p.9.

على ما يستجوبه مقتضى الأمن القانوني؛ لذلك صارت العقود الدولية مقياسية، موحدة إلى حد ما، تحتوي على نفس البنود أو على بنود متشابهة.

المطلب الأول: صياغة العقد الدولي

" تهيكل أو تبنى "العقود الدولية تبعا لنفس النسيج، بحيث تحتوي على:

- ديبجة : هي عبارة على ملخص للأسباب التي دفعت الأطراف إلى التعاقد؛
 - التعاريف: أحيانا من باب الدقة ولتفادي كل غموض وتداخل مع مفاهيم أخرى، يتعين تعريف بعض الألفاظ أو المصطلحات المستعملة في العقد؛
 - الموضوع: لكل عقد موضوع (إنجاز بناية، التمويل بالبضائع أو الخدمات، بيع أصول أو أسهم في شركة...) يجب أن يوصف بدقة، فهو العملية التعاقدية، (المشروع الاقتصادي، البيع، الوكالة، القرض...) المتوقعة من الأطراف، هو الهدف القانوني المنشود. أما موضوع الالتزام هو الخدمة التعاقدية (المقابل المتوقع من الطرف الآخر)، يعتبر موضوع الالتزام أساسي لأن غيابه يؤدي إلى بطلان الاتفاق؛
 - الثمن أو تقديره: لكل موضوع مقابل، وغالبا ما يتخذ شكلا نقديا، وعادة ما تحدد قيمة البضاعة، الأتعاب، بدل الإيجار... وكذلك وسائل الدفع. يجب أن يكون الثمن محددًا أو قابل للتحديد بفضل معايير مستقلة عن إرادة أحد أطراف العقد، كما يحدد بالحروف والأرقام؛
 - أحكام خاصة: وهي كل البنود الخصوصية للعقد (التمثيلات والضمانات، الكفالة الشخصية، التعهد بعدم المنافسة...)؛
 - أحكام عامة: تطبق الأحكام العامة بدون تمييز على كل أطراف العقد، تخص المبالغ بالعملة المستعملة، القيمة القانونية للسندات المستعملة، حالة القوة القاهرة، حالة عدم التنازل عن الحقوق، تحديد الموطن، القانون الواجب التطبيق، القضاء المختص، التحكيم...
 - دخول العقد حيز التنفيذ: يتفق الأطراف على وقت دخول العقد حيز التنفيذ (مثلا منذ وقت التوقيع على العقد، أو بصفة رجعية، أو في تاريخ محدد...).
 - المدة: يمكن أن تحدد مدة العقد ويمكن ألا تحدد؛
 - نهاية العقد (الفسخ): يجب أن تحدد الأسباب المؤدية إلى نهاية العقد (عدم تنفيذ بند من بنود العقد، حدوث حدث يمنع تنفيذ العقد) كما تحدد الآجال الواجبة التطبيق (الفسخ الآلي، أو بعد إشعار وتحديد أجل للفسخ)؛
 - محل وتاريخ التوقيع على العقد: يتعين دائما تحديد نهاية العقد ومحل وتاريخ التوقيع عليه لأن هذا التحديد يسمح، مثلا بتحديد القانون الواجب التطبيق في حالة عدم تعيينه، ويوقع الأطراف أو ممثليهم (المتصرفين الإداريين، الوكلاء...) على العقد.
- إضافة لتحديد الوعاء الذي يفرغ فيه العقد والذي حرص المتعاملين الاقتصاديين على تنميته وتوحيده، بحسب مجال النشاط، بهدف توفير الأمن القانوني للعلاقة التعاقدية المبرمة؛ فإنهم يحرصون

على توقع كل البنود التي تضمن تنفيذ العقد بحيث أن، من وراء إبرام العقد فإن الهدف الرئيسي هو تنفيذه والمحافظة على ديمومة العلاقة التعاقدية وجعلها في منأى من التغيرات أو الصعوبات التي قد تقف أمام تنفيذ العقد أو تهدد صيرورته؛ لذلك يتوقع أطراف العقد حدوثها فيقررون ويتفقون على إدراج بنود في العقد توفر الأمن لمعاملاتهم.

المطلب الثاني: بنود تأمين العقد الدولي وتكيفه مع التغيرات

تبرر عدة عوامل محيطية بالعقد ، منها التباعد الجغرافي للأطراف، تنوع العادات التجارية، اختلاف اللغات، مدة العقد؛ ضرورة الاعتناء بتأطير العقد وإدراج بنود تقف أمام الصعوبات التي تطرأ عند تنفيذ العقد؛ من بين البنود نذكر القوة القاهرة ، بند الإنقاذ clausedehardship¹، البند الخاص بالوفاء، بند السرية، بند التفسير، الشرط الجزائي، شرط الإعفاء أو الحد من المسؤولية، شرط اختيار القانون الواجب التطبيق، شرط الاختصاص القضائي، شرط التحكيم... فهي متنوعة وتتلاءم مع خصوصية المعاملة، نشير إلى البنود الأساسية التي تدرج في معظم العقود وهي:

1. بخصوص بنود تأمين العقد الدولي:

أ. شرط اختيار القانون الواجب التطبيق: حرية الأطراف لاختيار القانون الذي يحكم العقد، هو مبدأ مكرس في مجال التجارة الدولية يسمح للأطراف التحديد، بكل حرية لمضمون العقد وللقانون الذي يحكمه ويتم هذا الاختيار بموجب شرط يدرج في العقد، يوفر اليقين والدراية بخصوص القانون المطبق فيمارس الأطراف هذه الحرية بالنظر إلى مصالحهم الخاصة والأهداف المراد تحقيقها. ويتم اختيارهم للقانون إلا بعد المقارنة بين مختلف القواعد المتنافسة في "سوق القانون"، مع مراعاة القواعد الآمرة التي تدافع على المصالح العليا للمجتمع والتي تعلو على مصالح الأطراف؛ كما يجب مراعاة النظام العام الدولي. يتضح أن لمبدأ الاختيار حدودا بحيث، لا يجب أن يتم بهدف التنصل من القانون الواجب التطبيق أصلا (وإلا نكون بصدد الغش نحو القانون)؛ كما يتعين على الجهات القضائية المعروض عليها النزاع، احترام أحكام النظام العام الدولي. وقد لا تطبق بعض الأحكام التي يحتوي عليها النظام القانوني الذي لم يتم اختياره من الأطراف، بحجة اعتبارها قوانين الأمن والشرطة وهي أحكام لا يجوز للمحكمة استبعاد تطبيقها نظرا للعلاقات القوية الموجودة بين هذه الأحكام والعقد.

لقد تجسدت فكرة قوانين البوليس في القانون الدولي بحيث أنها تفسر الالتزام الأمر والخاص ببعض الأحكام التشريعية التي يستوجب تطبيقها على العقد بغض النظر عن القانون الواجب التطبيق عليه. فكيف للأطراف أن تعرف، ما هي هذه القوانين الآمرة التي تحكم علاقاتهم؟ أي كيف يمكن التوفيق بين القوانين الآمرة ومقتضى الأمن القانوني؟ للإجابة، يستوجب الأمر معرفة وفحص قانون العقد، في كل أحكامه الآمرة وكذا التي تطبق محل الأحكام المستبعدة.

¹B. Fages, « Droit des obligations », 4^{ème}ed, LGDJ, Paris, , 2013, P.90 et suiv.

وبخصوص قوانين البوليس، فهي تلزم قاضي الدولة التي سنتها، بحيث يقع على المتعاقدين معرفة من هم القضاة (تحديد الاختصاص القضائي) الذين سوف يفصلون في صحة العقد ويحددون ما هي الأحكام الآمرة في نظرهم. إلا أن، قد تتضاعف نسبة عدم اليقين، علماً أن قد تراعى قوانين البوليس الأجنبية، من طرف القاضي المعروض أمامه النزاع لذلك، يتعين على الأطراف معرفة وتحديد القوانين الآمرة، الممكن تطبيقها بصفة موضوعية، على العقد؛ الأمر الذي يقتضي منهم احترامها ومراعاتها عند إبرام العقد؛ وهذا يحدث في عقود تحتوي على التزام أمر يخص بعض المجالات مثل قانون الاستهلاك أو قانون التأمينات والحق الأدبي للمؤلف ومجال قانون العمل... بحيث تشكل هذه المجالات الإطار المفضل لقوانين البوليس. من هذا المنطلق، تتحدد قوانين البوليس بناءً على معيارين، الأول تقني وإقليمي، يتعلق بالتطبيق الفوري للقواعد الآمرة؛ فلا بد أن يتأكد الأطراف من صلاحية أو إرادة تطبيق النص. أما المعيار الثاني، فهو سياسي يتعلق بالأهداف المنشودة من طرف المشرع والتي تبرر تطبيق القانون حتى على العلاقات الدولية الخاصة. يتضح أن قوانين البوليس يستوجب مراعاتها من أجل الحفاظ على التنظيم السياسي أو الاجتماعي أو الاقتصادي في الدولة، لأنها تساهم في سياسة حماية بعض الفئات أو بعض القيم، من جهة، وفي سياسة تنظيم وإدارة السوق.

إن التنسيق الموجود بين قوانين البوليس (بين القانون الأجنبي والقانون المستقبل للعقد) يسهل معرفة المستحدث في هذا المجال الواسع لقانون العقود الدولية؛ وعلى الرغم من هذه الخاصية فلا يعفى المتعاملين من مراعاة ومعرفة القواعد الآمرة عند إبرام العقد الدولي. فمرحلة المفاوضات هي التي يتصدى فيها المتفاوضين للصعوبات عند البحث عنها وتحديدتها من أجل الوقاية من حدوث أي حدث يقف أمام الوصول إلى اتفاق؛ لذلك، يتعين على أطراف العقد اختيار القانون الواجب التطبيق مع مراعاة حدود حريتهم واستجابة لمقتضى الأمن القانوني.

ب. كما يتعين اختيار الجهة القضائية المختصة للفصل في النزاع طبقاً للقانون المختار.

2. أما بخصوص تكيف العقد الدولي مع التغيرات: يعتبر تنفيذ العقد، الهدف الرئيسي الذي يسعى إليه المتعاقدين خلال المفاوضات ومرحلة إبرام العقد؛ ويأتي التنفيذ في نهاية المرحلتين. إن الالتزام بالتنفيذ ناتج عن مبدأ القوة الإلزامية للعقد وهو مكرس في النصوص الوطنية والدولية. ويحظى المبدأ بفعالية خاصة في مجال العقود الدولية بحيث يتعين تنفيذ العقد بحسن نية سواء بالنسبة للمدين بالالتزام أو الدائن الذي يقوم بكل ما في وسعه من أجل تنفيذ العقد أو التقليل من الخسائر في حالة عدم التنفيذ. وقد تكون مرحلة التنفيذ المتتالي لبعض العقود، الطويلة المدى أو المعقدة أو التي يتعدد فيها المتدخلين أو المتناولين؛ عويصة، تقتضي من الأطراف توقع حالات تغيير الظروف، تجعل تنفيذ العقد، مرهقاً بالنسبة لأحد الأطراف أو مستحيلاً مؤقتاً أو نهائياً. قد يلحق تغيير الظروف¹ بثمان البضاعة أو الخدمة؛ أو بمؤشر مقرر في العقد، تطور بشكل غير متوقع؛ أو

¹B. Oppetit, « l'adaptation des contrats internationaux aux clauses de changement de circonstances la clause de hardship », JDI, 1974, p.794.

بعملة انخفضت تسعيرتها بشكل مفاجئ. كما قد ينتج التغيير عن قرار سياسي تتخذه الدولة، بمنع أو تقييد رخص الاستيراد والتصدير أو تقرر حصارا.

يتعين على الأطراف توقع التغيرات واختيار القانون الذي يحتوي على الحلول المناسبة لها أو إدراج بنود عقدية تخص تحديدا الحالات المتوقعة حدوثها وتقرير مصير العقد. من ضمن البنود الأكثر شيوعا نذكر:

أ. **مراجعة العقد:** بسبب عدم توقع ظروف حدثت وغيّرت الوضع الموجود وقت إبرام العقد وتسببت في خلق عدم التوازن المالي بين حقوق وواجبات الأطراف. في هذه الحالة، يمكن للأطراف توقع مثل هذه الظروف واشترط بنود في العقد تسمح بتكييفه مع الظروف المستجدة؛ علما أن العقود الدولية بطبيعتها معرضة لتغيير في الظروف بسبب خصوصياتها، الأمر الذي يؤثر على تنفيذها والعقود الأكثر تعرضا، هي العقود الدولية للبناء، عقود الهندسة، العقود الإطار للتموين، عقود التراخيص وعقود المغامرة المشتركة. فيقع على الأطراف وضع مekanizmat تعاقدية توفر نوع من المرونة وتشجع على تكيف العقد. هذه البنود بعضها آلية¹، تضع مekanizim آليا يتحرك فور حدوث الظرف ولا يحتاج إلى اتفاق جديد للأطراف، فهو عبارة على آلية لتنفيذ العقد، لذلك يتعين أن يكون دقيقا في تحديده لتغيير الظرف ومekanizim التكيف²، وأحسن مثال هي شروط مراجعة السعر بحيث تأخذ بعين الاعتبار قيمة الصرف وتغير المؤشر المرجعي. كما توجد بنودا غير آلية، أي عندما تريد الأطراف المساهمة في تكيف العقد. تتميز شروط التكيف عن شرط الهاردشيب من حيث طبيعة تغيير الظروف وآثارها. فتغيير الظروف المستهدف من طرف شروط التكيف، أمر متوقع بينما، وضعية الهاردشيب غير متوقعة وآثارها على العقد محدودة.

ب. **شرط الهاردشيب:** تنتج وضعية الهاردشيب عن تغيير في الظروف تجعل تنفيذ العقد مرهقا وتحدث تغييرا في توازن العقد، وإذا يبقى تنفيذ العقد ممكنا إلا أن وجه التبادل قد انكسر. ويتم التقدير الموضوعي لآثار الهاردشيب بعد تحليل اقتصادي للوضعية كما يمكن أن تقدر الآثار بصفة ذاتية، بمراعاة الطابع الغير العادل والغير المنصف الذي يشوب تنفيذ العقد. أما بخصوص شروط وضعية الهاردشيب، فهي عدم التوقع والطابع الخارجي لها؛ لكن يمكن التغلب على الظروف. وقد تتوفر الحالة بتحقيق بعض المخاطر مثل الكوارث الطبيعية، الحرب، النزاعات الاجتماعية، التغيير التشريعي، تغيير الظروف الاقتصادية مثل الندرة مثلا... وبالنسبة لآثار الهاردشيب، فمجرد حدوث الوضعية وفق تحديدها في الشرط؛ يتحرك مekanizim تكيف العقد وفق ما قرره الأطراف، إما التزموا بإعادة المفاوضة لاسترجاع التوازن للعقد، في هذه الحالة يلزمون بالتفاوض بحسن نية وليس بالوصول إلى نتيجة. وفي حالة الفشل وعدم وجود أي شرط صريح: فلا يتوقف التنفيذ ويلزم الطرف المرهق بمواصلة تنفيذ العقد وأمله بأن تتوفر مواصفات القوة القاهرة لتبرير عدم التنفيذ.

¹D. Mazeaud, « La révision du contrat », Petites affiches, 30/6/2015, p.4.

²B. Fauvarque- Causson, « Le changement de circonstances », RID Comp. 2004, p.67.

ج. القوة القاهرة: تعتبر حاجزا مطلقا يقف أمام تنفيذ العقد لا يمكن التغلب عليها وهي غير متوقعة وخارجة عن الإرادة الشخص. عندما يدرج هذا الشرط في العقد، مفاده أن المدين بالالتزام الغير المنفذ، يعفى من التنفيذ إذا كان عدم التنفيذ ناتج عن آثار القوة القاهرة؛ يمكن في هذه الحالة توقيف العقد (ولو مؤقتا) ثم بعد ذلك فسخه أو إعادة التفاوض حوله؛ إذا لم يحدد الأطراف القوة القاهرة في الشرط، فعليهم بالبحث عن تحديدها في القانون الواجب التطبيق على العقد؛ فإذا احتوى على ذلك يكون المتعاقدين قد أحسنوا الاختيار واستجابوا لمقتضيات الأمن القانوني. كما يمكنهم إدراج تعريفا للقوة القاهرة وبعض الأحداث المتسببة فيها (النزاعات المسلحة، قرارات سيادية، صعوبات في النقل، في التمويل...) في شرط القوة القاهرة.

خاتمة:

يهدف قانون الأعمال الدولية إلى توفير الأمن للعمليات التجارية الدولية، التي تعقد وتتحل في إطار تعاقدية. لا تحتوي فكرة العقد على نفس الحقيقة في كل الأنظمة القانونية، ويظهر ذلك جليا في كل المراحل التي يمر بها العقد؛ من مرحلة المفاوضات إلى مرحلة إبرام العقد ثم مرحلة تنفيذه. وإذا كانت العقود تخضع للقواعد العامة المقررة في النصوص الوطنية، من حيث إبرامها وتنفيذها، بحكم أنها عقودا مثل كل العقود، هي اتفاقات بين طرفين أو عدة أطراف؛ يمنحها القانون القوة الإلزامية ويرتب جزاءات عن خرق التعهدات التي تتضمنها؛ إلا أن عقود التجارة الدولية تحتوي على أوصاف تميزها عن العقود عامة؛ ويظهر ذلك في مبدأ الحرية التعاقدية وفي احتواء العقود الدولية على بنود لا يجوز إدراجها في العقود الداخلية؛ بينما تعد صحيحة في العلاقات الدولية. فهذه الميزة تمنح العقود الدولية خصوصيات قد تثير بعض الصعوبات علما أن عقود التجارة الدولية تبرم وفق أشكال قانونية معروفة بحيث ترد في صورة: البيوع، النقل بشتى أشكاله، قروض دولية، وكالات؛ لكن بحكم موضوعها وطول مدتها وتعقيد تركيباتها القانونية؛ تستدعي المتفاوضين ومن محرريها قدرات فنية، تقنية وقانونية، لبنائها بشكل مهيكّل، محكم ومنطقي؛ ليس من حيث صياغتها الشكلية فحسب إنما يراعى جانب آخر وهو محتواها ومضمونها؛ لذلك قبل إبرام العقد يتعين على المتعاملين الدوليين التحلي بالحطة والحذر وتصور كل الصعوبات التي قد تقف أمامهم وتوقع الحلول للتصدي إلى المخاطر التي تعترض الصفقات الدولية المبرمة بين متعاملين قادمين من أفق بعيدة وحاملين لثقافات قانونية مختلفة، كما تحتاج الصفقة إلى فهم الميكانيزم القانوني الذي يحكم المرحلة الأفقية التي تسبق مرحلة إبرام العقد والتي عادة ما تستغرق وقتا طويلا في العلاقات الدولية؛ بسبب إبرام عدد من العقود القبلية تمهيدا وتحضيرا للعقد النهائي؛ علما أن هذه المرحلة المصيرية لوجود العقد مستقبلا غير منظمة بأحكام أو قواعد واجبة التطبيق كما أن نظام المسؤولية متوقف على الشكلية المقررة من المتفاوضين وأنواع الاتفاقات المبرمة وإن تقدير القاضي لقيمة الاتفاق لا يعتمد على شكل السند إنما على محتواه. وفي آخر المطاف يتحدد النظام القانوني الواجب التطبيق على الاتفاق، بغض النظر عن مراحل إبرام العقد، اعتمادا على مضمونه؛ لذلك يتعين على الأطراف التوقع المسبق للنظام أو الأنظمة القانونية، التي تستشار؛ في حالة النزاع بخصوص

الاختصاص التشريعي أو القضائي؛ لتفادي المفاجآت التي قد تهدد ديمومة العقد، كما يحرص المتعاقدين على ممارستهم للحرية التعاقدية بإدراج كل البنود وبالاتماد على كل الميكانزمات التي توفر الأمن القانوني الضروري للمعاملات التجارية الدولية.

قائمة المراجع:

أ. الكتب:

1. V. Buffelan-Lanore, Droit civil, 14^{ème}ed, SIREY, Paris, 2014.
2. O. Cachard, Droit du commerce international, LGDJ, Paris, 2008.
3. S. Chatillon, Droit des affaires internationales, ed, Vuibert, Paris, 1994.
4. D. Gutmann, Droit international privé, 5^{ème}ed, Dalloz, Paris, 2007.
5. B. Fages, Droit des obligations, 4ed, LGDJ, Paris, 2013.
6. M. Fontaine et F. De Ly, les lettres d'intention, 2^{ème}ed, E. Bruylant, Bruxelles, 2003.
7. B. Jalusot, la bonne foi dans les contrats : étude comparative, Dalloz, Paris, 2001.
8. J.M. Jacquet, Ph. Delebecque, S. Corneloup, Droit du commerce international, 1^{ère}ed, Dalloz, Paris, 2007.
9. V.D. Lamèthe, L'uniformisation des pratiques contractuelles et la mondialisation, Mélanges Tallon, 1999.
10. J.M Mousseron, L'avant contrat, ed, Lefebvre, Paris, 2001.
11. P. Monzer, La négociation des contrats internationaux, 1ère ed, E. Bruylant, Bruxelles, 2008.
12. D. Mazeaud, Variations sur une garantie épistolaire et indemnitaire : la lettre d'intention, in Mélanges Jeantin, Dalloz, Paris, 1998.
13. M.L. Niboyet, Droit international privé, 2ème ed, LGDJ, Paris, 2009.
14. B. Oppetit, l'adaptation des contrats internationaux aux clauses de changement de circonstances la clause de hardship, JDI, 1974.
15. V. Pironon, les Joint Ventures, contribution à l'étude juridique d'un instrument du coopération internationale, Dalloz, Paris, 2004.
16. J.B. Racine, Droit du commerce international, Dalloz, Paris, 2007.
17. G. Samuel, Réalisme et efficacité du droit anglais des contrats, Dalloz, Paris, 2003.
18. M. Traritani, W. Pissoort, P. Saerens, Droit commercial international, ed, Berti, Alger, 2007.

المقالات:

1. Ph. Khan, « l'interprétation des contrats internationaux » Journal de Droit International, France, n°1, 1981, (p 2- p 30).

2. B. Oppetit, « l'adaptation des contrats internationaux aux clauses de changement de circonstances : la clause de *hardship* » Journal de Droit International, France, n° 3, 1974, (p 790- p 800).
3. V. Heuzé, « la notion du contrat en droit international privé » Revue critique de droit international Privé, France, n°2, 1997, (p 283- p 291).
4. P.Y. Gautier, « les aspects internationaux de la négociation » Revue Trimestrielle de droit Commercial, France, 1998, (p 480- p 490).
5. J. Cedras, « l'obligation de négociier » Revue Trimestrielle de droit Commercial, France, 1985.
6. B. Fauvarque-causson, « le changement de circonstances » Revue Internationale de Droit comparé, France, 2004, (p 56- p 78).