



Organisation des contrats préparatoires en droit algérien.

LACHACHI MOHAMED*

Maitre de conférence B
m.lachachi@univ-chlef.dz

KARNACHE JAMAL

Maitre de conférence A
j.karnache@univ-chlef.dz

Date de reception: 29/ 01/2023

Date d'acceptation: 04/03/2023

Date de publication: 2023 /03 /19

Résumé:

Actuellement la plupart des contrats de grand importance et surtout ceux qui se font dans le cadre du commerce international (par voie ordinaire ou électronique) exigent des instruments nécessaires afin de poursuivre les négociations contractuelles et garantir leur succès ; ces instruments peuvent être des avant-contrats ou encore appelés contrats préparatoires. Ces documents sont délivrés avant la formation du contrat définitif. Ils peuvent être utilisés en cours des négociations du contrat comme étant des supports préparatoires, comme ils peuvent être utilisés enfin de négociation du contrat afin de régler par avance certains problèmes que pose la relation contractuelle envisagée.

Mots clés: avant-contrats, négociation contractuelle, support préparatoire, relation contractuelle.

Abstract:

Currently, most major contracts, especially those carried out in the context of international trade (by ordinary or electronic means) require the necessary instruments in order to continue contractual negotiations and guarantee their success; These instruments may be preliminary contracts or called preparatory contracts. These documents are issued before the final contract is formed. They can be used in the course of contract negotiations as preparatory supports, just as they can be used to negotiate the contract in order to settle in advance certain problems posed by the envisaged contractual relationship.

Keywords: Pre-contracts, contract negotiation, preparatory support, contractual relation.

Introduction :

*Auteur correspondant ☐

Actuellement le contrat de grande importance ne peut se former que lorsque les contractants sont d'accord sur tous les éléments de l'obligation qu'ils se proposent de conclure. Cela exige souvent une période intermédiaire, parfois de longue durée qui permet au contrat, suivant son importance de se former par étapes successives, en effet les parties peuvent conclure au moment des négociations, des contrats préparatoires afin d'initier ou de poursuivre une négociation, voire à formuler une offre, afin d'aboutir à la conclusion éventuelle d'un contrat définitif. Ces avant-contrats peuvent être utilisés comme des supports préparatoires des négociations, ainsi les négociateurs peuvent faire des rapprochements, soit par des lettres d'intentions, de protocole d'accord ou bien des engagements d'honneurs.

On outre les protagonistes peuvent organiser le processus de formation du contrat définitif en tendant à résoudre certaines difficultés qui surviennent lors des discussions et de régler par avance certains problèmes que pose la relation contractuelle envisagée, en faisant appel à des contrats partiels et intérimaires .

En effet durant la phase précontractuelle, les partenaires peuvent se recourir selon le cas, à des accords de préférence et à des promesses de contrats à cause de leur importance et leur efficacité dans divers domaines économiques et sociales.

D'ailleurs le législateur algérien, malgré les réformes des années 2005 et 2007 concernant plusieurs textes du code civil, n'a donné aucun cadre juridique à la phase précontractuelle qui caractérise l'intervention des contrats préparatoires, donc il a négligé toutes obligations précontractuelles, malgré l'importance de cette période dans la vie actuelle des relations contractuelles.

I- Les avants contrats ; appelés supports préparatoires :

Avant de s'engager dans un projet de contrat définitif, les contractants peuvent utiliser des avant-contrats afin d'inciter à la conclusion d'un contrat final de grande importance et de prendre toutes les mesures nécessaires et suffisantes pour garantir un meilleur succès de leur projet contractuel. Parmi ces contrats préparatoires, on peut citer : la lettre d'intention(1), le protocole d'accord (2) et l'engagement d'honneur(3).

1- La lettre d'intention



Sera envisager ici la notion de la lettre d'intention(a) en suite sa valeur juridique .

A- Notion : la lettre d'intention représente un vrai document qui se manifeste au cours des négociations, lorsqu'elle contient des éléments détaillés du projet ou un accord sur une clause contractuelle ou bien l'acquisition d'une autorisation de l'administration ou d'un conseil d'administration d'une société partie au contrat projeté¹. Généralement la lettre d'intention est la première étape formelle de la négociation, elle peut être unilatérale par l'intervention d'un seul des partenaires à la négociation ou bilatérale par la constatation de l'intention commune des deux partenaires².

B-Valeur juridique : la lettre d'intention est un acte qui manifeste l'intention de négocier et non l'obligation de négocier.

En principe la lettre d'intention n'engage ni son auteur, ni son destinataire. Néanmoins, force est de constater que la valeur juridique de la lettre d'intention varie en fonction de ses termes, l'auteur de la lettre d'intention sera d'autant plus engagé qu'il aura précisé l'objet de son intention³.

Ainsi, l'auteur de la lettre d'intention peut être contraint de poursuivre les négociations , voire de conclure le contrat , si la lettre d'intention s'analyse comme une offre et qu'elle est acceptée par son destinataire⁴.

Donc, la portée juridique conférée à celle-ci sera fonction de l'examen attentif des formules employées, cela peut être un simple engagement morale ou un véritable engagement contractuel, c'est ainsi que dans les contrats internationaux, elle peut avoir une large portée : elle prévoit les obligations des parties, le prix des prestations, les délais de réalisation et pénalités de retard⁵.

2- le protocole d'accord : (notion et valeur juridique).

a- Notion : c'est un document établi pour préciser les bases d'une opération complexe encore à l'état de projet que les parties se proposent de réaliser.

Il s'agit de la transcription par écrit du projet de contrat que les parties envisagent de réaliser⁶.

Le protocole d'accord reprend tous les éléments essentiels du projet qui sont négociés par les parties, sachant que le point qui pose le plus de difficultés est la fixation du prix et les modalités de paiement⁷.

b-valeur juridique du protocole d'accord.

Le protocole d'accord n'a pas en principe de valeur juridique, il ne crée pas d'obligation de conclure le contrat projeté et n'entraîne pas un devoir de négociation, cependant, il arrive parfois qu'il s'identifie au contrat lui-même mais soumis à des conditions particulières, comme sa ratification par un tiers ou sa réitération en une forme déterminée, ici il y a lieu de faire attention car si les éléments essentiels du contrat sont établis et acceptés par les parties, il s'agit alors d'un contrat et non d'un simple protocole d'accord⁸.

Parfois, il s'agit du procès verbal de réunion au cours de laquelle est constaté l'accord de toutes les parties sur les propositions et engagements discutés lors de la réunion. Aussi si un contrat définitif est conclu en se fondant sur les engagements, les parties pourront être tenues par le contenu du protocole d'accord sur des éléments non mentionnés dans le contrat définitif⁹.

Donc le protocole d'accord sert à la préservation des éléments essentiels qui peuvent engager les partenaires.

3-L'engagement d'honneur:

a-notion : il s'agit en principe d'un engagement moral par lequel son auteur exprime son intention de supporter un engagement sans que cet engagement produise des effets juridiques.

Il est utilisé soit dans les relations entre amis, soit dans les relations d'affaires ou il est nommé gentlemen's agreement¹⁰, c'est-à-dire une simple déclaration pour bien marquer leur volonté d'écarter toute obligation juridique.

Les parties mentionnent généralement que le document établi n'a pas de valeur contractuelle. Le grand avantage de l'engagement d'honneur qui repose



tout entier sur la confiance, c'est sa grande flexibilité, il peut être en permanence adopté à la situation présente¹¹.

b-valeur juridique de l'engagement d'honneur :

En principe l'engagement d'honneur n'a pas d'effet obligatoire. En droit, la principale question que soulève l'engagement d'honneur est de savoir si la volonté des parties de situer leur engagement hors du droit lie le juge .

Les législations européennes diffèrent sur la portée juridique de l'engagement d'honneur.

En droit anglais , le gentlemen's agreement n'a pas de valeur juridique sauf lorsque , avec l'accord des parties, des actes d'exécution ont été effectués.

En droit allemand l'engagement d'honneur n'a aucun effet contractuel.

En droit suisse, la valeur juridique de l'engagement d'honneur dépend de l'intention des parties¹²

En droit international, dans les relations internationales par exemple, la pratique des gentlemen's agreement désigne les accords internationaux dépourvus d'effets juridiques obligatoires¹³. ils sont interprétés comme des engagements qui ne comportent aucune obligation juridique directe pour les parties tout en les liant moralement¹⁴.

II/ Les avants contrats organisant les négociations contractuelles :

Il s'agit de documents intérimaires (A) et de contrats partielles (B) .

A- Les contrats intérimaires :

Ce sont des contrats conclus pendant la période de négociation lorsque celle-ci est longue.



ils organisent la situation provisoire en prévision du contrat définitif dont certains éléments n'ont pas encore été définis. « ces contrats engagent en principe les parties pour le temps de la négociation.¹⁵

On peut distinguer deux catégories de contrats intérimaires en fonction de l'influence que l'achèvement de la négociation du contrat principale exercera sur eux¹⁶. Cette fin de négociation peut entraîner celle des contrats intérimaires à effet provisoire, comme elle peut avoir un effet plus limité concernant des contrats intérimaires à effet définitif.

1- Les contrats intérimaires à effet provisoires :

Avant la clôture des négociations, ces contrats se caractérisent par l'identité de leur contenu à celui du contrat définitif, comme c'est le cas par exemple pour certains contrats à l'essai, dont notamment le contrat de travail à l'essai qui crée pour les parties les mêmes obligations que celles découlant du contrat définitif¹⁷.

Après la clôture des négociations, quel que soit le résultat des négociations, les obligations nées du contrat intérimaires à effet provisoire prennent fin à la fin des négociations.

Lorsque la négociation n'aboutit pas à la conclusion du contrat projeté, le contrat intérimaires s'éteint à la date d'échec des négociations. Les obligations engendrées par le contrat intérimaires prennent fin¹⁸.

2-Les contrats intérimaires à effet définitif :

La négociation d'un contrat comportant transfert de techniques, de licence de savoir faire, offre un exemple de pareils accords intérimaires à effet définitif. La conclusion de tels contrats impose, ordinairement la divulgation par leur titulaire d'une large part des informations concernées¹⁹.

En effet l'objet de ces contrats étant la transmission d'informations ayant une valeur économique considérable. Cette valeur ne se maintient que si ces informations ne sont pas divulguées, il est primordial que les informations restent secrètes, la clause de secret est essentielle car sans elle, l'objet du contrat peut disparaître.



Aussi, il y a lieu de prendre toutes les précautions nécessaires pour faire procéder cette communication d'information par un accord de confidentialité dont l'objet est de garder le silence sur certaines informations sensibles communiquées avant ou lors de la relation contractuelle, pour plus de sécurité il vaut mieux prévoir un accord de confidentialité et de non exploitation²⁰.

La rédaction d'un contrat spécifique à la confidentialité indépendant du contrat principale, assure le maintien de l'obligation de confidentialité même après l'annulation du contrat principale²¹.

B-Les contrats partiels :

La négociation d'un contrat peut être accompagnée de nombreux accords partiels, ce sont des fragments de contrat qui couvrent certaine éléments du contrat soumis à négociation²².

L'accord partiel fixe les ententes des parties sur les points négociés, sur les éléments considérés comme acquis sans qu'ils recouvrent la totalité des éléments qui devront constituer le contrat définitif²³.

Généralement les contrats partiels se rencontrent lors des négociations d'un projet d'accord complexes négociés fragment par fragment, si l'accord partiel détermine tous les éléments essentiels du contrat définitif et seuls des éléments accessoires restent en discussion, ce contrat définitif sera réputé conclu, en l'absence d'une volonté contraire des parties²⁴.

Dans d'autres cas, l'accord peut se faire ou non sur des dispositifs susceptibles d'exister indépendances les uns des autres, c'est la volonté des parties qui permettre de déterminer l'existence d'un contrat partiel.

Face à des fragments d'accords, elle décidera si la négociation vise des accords parcellisés (1) ou globalisés (2).



1- Les accords parcellisés :

Ces accords parcellisés se rencontrent notamment dans les accords collectifs de travail.

Ainsi si la négociation arrive à un accord sur l'organisation de travail et échoue sur les autres thèmes tels que la formation professionnelle par exemple, il y aura un accord sur l'organisation du travail qui aura sa vie propre²⁵.

Ceci est pareillement possible dans la discussion d'accords industriels : les parties s'accordent sur une licence de brevet mais ne s'accordent pas sur un contrat de fourniture de matières premières ou la vente d'un prototype, elles peuvent décider que seule la première opération sera convenue²⁶.

2- Les contrats globalisés :

Dans ce cas les parties peuvent préférer la formule selon laquelle le contrat forme un tout, si la négociation échoue sur certains points et réussit sur d'autres, le contrat étant envisagé comme un tout, deux solutions sont possibles :

Les parties peuvent décider de l'attraction de l'échec sur la réussite. Dans ce cas, la réussite de négociations sur certains éléments est subordonnée à la réussite des négociations sur l'ensemble des autres éléments, ainsi dans l'exemple précédent, si les parties s'entendent sur les éléments relatifs à l'organisation du travail mais échouent sur les autres éléments du contrat collectif du travail, aucun contrat n'est conclu²⁷.

Les parties peuvent également décider de l'attraction de la réussite sur l'échec. Cela donne lieu à la conclusion du contrat partiel qui vaut conclusion d'un contrat définitif regroupant tous les éléments, même ceux n'ayant pas fait l'objet d'un accord.

Donc d'une façon générale, lorsque l'accord partiel porte sur les éléments essentiels du contrat définitif, le contrat peut être mis en exécution, sauf si les parties ont prévu que leur engagement reste conditionné par le règlement des points secondaires.



III/ L'efficacité de quelques accords précontractuelles :

Vue leur importance et efficacité, les protagonistes peuvent recouvrir à des avant-contrats appelée accords de préférence (A)et les promesses de contrats (B).

A- Les accords de préférence :

1- Définition de l'accord de préférence :

C'est la convention par laquelle une partie s'engage à proposer prioritairement à son bénéficiaire de traiter avec lui au cas où elle déciderait de contracter²⁸.

Il s'agit donc, d'un contrat par lequel une personne s'oblige envers une autre à ne pas conclure avec autrui avant d'en proposer la conclusion au bénéficiaire aux mêmes conditions.

Quand au bénéficiaire de l'accord de préférence, il ne supporte aucune obligation, il bénéficie d'un droit de priorité au cas où le promettant se décidait à conclure le contrat envisagé mais il reste libre d'accepter ou de refuser l'offre qui lui serait faite²⁹.

L'accord de préférence peut être soit l'un des éléments d'un accord principale et il s'agit de la clause de préférence, soit l'objet d'un contrat et il s'agit du contrat de préférence.

L'utilité du contrat de préférence en diverses situations contractuelles, n'est pas douteuse au gré des objectifs, directs ou indirects, qu'il se donne de servir. « Cette utilité n'est d'ailleurs pas forcément liée à la réalisation effective de l'opération conventionnelle en vue de laquelle la préférence a été consentie. Ce peut être un mécanisme préventif dont l'intérêt comme en matière de droit de sociétés ou en droit patrimonial de famille est simplement de sécuriser la situation actuelle en anticipant les conséquences d'une opération si elle devait se réaliser : assurer tel qu'il est, l'équilibre entre les actionnaires, maintenir, tel que c'est bien dans la famille³⁰. Dans le premier cas, l'équilibre existe déjà au sein de la société et le pacte n'a comme objectif que de faire en sorte que si l'un des actionnaires vend ses titres, cet équilibre soit préservé.

Dans le second cas les biens partagés entre les membres de la famille ne sont pas sortis de ce cercle, il n'est donc question au moyen du contrat de préférence que de s'assurer qu'il en restera ainsi si l'un des attributaires décide de vendre les biens qui lui ont été alloués³¹.

2-Les effets de l'accord de préférence :

Le pacte de préférence a pour effet principal de donner au bénéficiaire un droit de préférence sur la conclusion future et éventuelle du contrat envisagé, il oblige donc le promettant, pour le cas où celui-ci déciderait de conclure le contrat d'en proposer par priorité la réalisation au bénéficiaire³². On ne peut pas dire que le promettant est obligé de s'engager effectivement ou forcément avec le bénéficiaire, mais, il est seulement de son devoir de lui assurer, de façon privilégiée, l'opportunité de conclure le contrat, soit en lui faisant directement et avant toute autre personne une offre, soit en engageant avec lui et avant toute autre personne des négociations³³.

Selon l'article 1123 du nouveau code civil français, le bénéficiaire du pacte peut demander l'annulation du contrat passé avec un tiers en méconnaissance de ses droits et d'obtenir sa substitution à ce dernier à condition d'établir que le tiers a eu connaissance, lorsqu'il a contracté de l'existence de l'accord de préférence et de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir³⁴.

-de législateurs algérien n'a pas prévu de solution à cette situation, mais, le bénéficiaire de l'accord de préférence aurait pouvoir l'annulation du contrat conclu en fraude de son droit.

Le juge pourrait se fonder sur l'article 192 du code civil par analogie et réputé le contrat imposable au créancier de l'accord de préférence, mais une telle solution n'est pas suffisamment protectrice pour ce dernier³⁵ dans tous les cas cela reste à l'appréciation du juge³⁶.



B-Les promesses de contrats :

1-Définition : Le législateur ne donne pas de définition de la promesse de contrat, ce qui va accentuer la difficulté quand à la détermination de sa nature juridique.

En fait, il peut être affirmé que la promesse de contrat est un accord qui engage l'une des parties (promesse unilatérale) ou les deux parties (promesse synallagmatique) dans la conclusion du contrat dont les conditions principales ont été établies³⁷.

La promesse de contrat est un avant-contrat générateur d'obligations qui se distingue de l'offre de contracter, laquelle ne constitue qu'une étape dans le processus de négociation et qui est en principe librement rétractable³⁸.

2-Les types de promesse de contrat :

D'après l'article 71 du code civil, il existe deux types de promesses : unilatérale et synallagmatique.

2-1 : Promesse unilatérale de contrat :

C'est un accord par lequel l'une des parties, le promettant permet à l'autre, le bénéficiaire de conclure, si celui-ci lève l'option découlant de la promesse, un contrat dont les éléments sont déjà mentionnés dans la promesse, le promettant devant également éviter tout comportement de sa part pouvant empêcher la réalisation du contrat projeté³⁹.

Donc, la promesse unilatérale de contracter présente essentiellement un intérêt pour le bénéficiaire qui se voit réserver le profit du contrat tout en restant libre de le conclure ou non⁴⁰.

La technique de la promesse comme préalable à la conclusion du contrat peut tout de même avoir aussi un intérêt pour le promettant qui manifeste ainsi, à destination du bénéficiaire, sa volonté contracter avec lui et donne acte de son engagement, par exemple de lui consentir un prêt. L'intérêt est évidemment plus

net lorsqu'il en attend une contrepartie pécuniaire, sous la forme d'un prix de l'exclusivité consentie⁴¹.

Cette contre partie est fréquente dans l'application la plus courante de la promesse qu'est la promesse unilatérale de vente⁴².

2-2- Promesse synallagmatique de contrat :

« La promesse est synallagmatique lorsque les deux parties s'engagent réciproquement à conclure le contrat définitif dont les clauses sont prédominées⁴³.

Cela arrive quand le contrat projeté ne peut pas être immédiatement conclu et cela pour différentes raisons : obtention d'une autorisation administrative préalable, trouver le financement de l'opération ou la réalisation d'une formalité... etc.

La promesse synallagmatique se caractérise en effet par la réciprocité des engagements souscrits par les parties de conclure un type donné de contrat à des conditions déterminées⁴⁴.

3-Effets de la promesse de contrat :

La promesse de contrat synallagmatique produit des effets plus importants que la promesse unilatérale.

3-1 les effets de la promesse unilatérale.

La promesse unilatérale n'a pas, vis-à-vis de chacune des parties les mêmes effets, elle fait peser une obligation de conclure le contrat envisagé sur l'une des parties (promettant), l'autre partie (bénéficiaire) demeurant libre de lever l'option ou non.
Le promettant est tenu de deux obligations principales : il a tout d'abord une obligation de ne pas faire, c'est-à-dire qu'il est tenu de ne pas conclure le contrat avec un tiers.
Le promettant a également une obligation de faire, c'est-à-dire celle de maintenir



son consentement à la conclusion du contrat jusqu'à la levée de l'option ou à l'expiration du délai de la promesse.

En s'appuyant sur cette obligation, la cours de cassation a décidée à plusieurs reprises que la levée de l'option qui interviendrait postérieurement à la rétractation mais dans le délai accordé expressément ou implicitement exclut toute rencontre des volontés réciproques de vendre à la réalisation forcée du contrat mais uniquement à des dommages et intérêts⁴⁵.

Si une telle solution venait à être retenu, ceci signifierait que l'engagement du promettent ne peut pas être transmis à ses héritiers, contrairement à ce qui existe en matière d'offre de contracter⁴⁶, qui pourrait moins de force que la promesse.

3-2 : Les effets de la promesse synallagmatique de contrat :

En matière de promesse synallagmatique chaque partie peut légitimement se prévaloir de la sécurité juridique qui offre cet avant contrat.

La promesse synallagmatique de contracter converse tout de même une utilité en tant qu'avant contrat distinct du contrat promis lorsque les parties tout en exprimant immédiatement leur engagement de conclure l'acte considéré, ont entendu différer sa conclusion jusqu'à la réalisation d'un certain événement, ou d'une formalité dont elles ont fait un élément déterminant de la formation du contrat⁴⁷.

Lorsque la promesse remplit toutes les conditions requises pour la conclusion du contrat objet de la promesse, le bénéficiaire peut exiger en justice la conclusion du contrat conformément à l'article 72 du code civil. « Le tribunal peut, en cas de refus du promettant rendre une décision valant contrat⁴⁸.



Conclusion :

Généralement l'existence des avant-contrats est liée à la période qui précède la conclusion du contrat définitif.

L'existence d'un avant-contrat est parfois déduite du comportement des parties ou de leur volonté déclarée lorsque ces circonstances ont fait naître une confiance légitime digne de protection par le droit.

En effet, la liberté de chaque partie au contrat de conclure ou de ne pas conclure le contrat, de rompre les pourparlers à tout moment, reste toujours le principe fondamentale. Par contre la rupture des négociations plus avancées, de mauvaise foi ou sans motif légitime, constitue une faute engageant la responsabilité précontractuelle du négociateur qui doit réparer tous les dommages causés à son partenaire. Il est donc nécessaire que le législateur algérien comme l'a fait son homologue français prenne en considération, l'importance de la phase précontractuelle en promulguant expressément des textes impératifs qui régissent cette phase et qui imposent des obligations précontractuelles, telles que l'obligation de négocier de bonne foi, de réglementer la responsabilité précontractuelle notamment celle de nature contractuelle, quand la phase précontractuelle exige des avant-contrats permettant la bonne préparation du contrat définitif.



Organisation des contrats préparatoires en droit algérien

-Références (Notes de bas de pages) :

- ¹- L. Belhadj, Le cadre juridique de la phase précontractuelle à la lumière du droit comparé (étude comparative) 1e éd. Dar ELHAFIDH,2001,p.99.
- ²-C. Galeil-sutter, période précontractuelle, juriscasseur commercial1, contrat, distribution : fasc.20,p.09.
- ³-y.Sallah Eddine Ali, des contrats préparatoire (Etude comparée) 1e ed. maison des livres juridiques, Egypte, 2010,p.09.
- ⁴-Larbi Belhadj, cit.p.64
- ⁵-D.Zennaki, contrats,Negociation,Redaction.ed.Dar ELADIB,2016,p.01.
- ⁶-D.Zennaki,op.cit.p.64.
- ⁷-HTTPS /WWW.Leblog du dirigeant.com/.
- ⁸-D.Zennaki, op.cit.p.64.
- ⁹-Ibid.
- ¹⁰-B.oppetit, L'engagementd'honneur ; Dalloz,1997, chron. p.168.
- ¹¹-B.Mercadal,P. Janin,les contrats de cooperation inter-entreprise,Françis-Le Febre ,Paris, 1974,p.30.
- ¹²-L.Belhadj,p.cit.p.108.
- ¹³-C .Rousseau,Droit international public,T.I.Dalloz,1979,n°47.
- ¹⁴-J.M.Mousseron,Technique contractuelle,2e ed,F.Le Febre,1999,P.75
- ¹⁵-D.Zennaki,op.cit.p.82.
- ¹⁶-C.Rousseau,op.cit.p.75.
- ¹⁷-D.Zennaki,op.cit,82.
- ¹⁸-Ibid.P.83
- ¹⁹-J.M.Rousseau,prec.
- ²⁰-D.Zennaki,op.cit,p.83.
- ²¹-Ibid,p.83.
- ²²-A.Reig,La punctuation contribution à l'étude de la formation successive du contrat, études offertes à Alfred Jauffret,Aix en provence, Faculté de droit et sciences politiques d'Aix-Marseille,1974,p.593.
- ²³-R. Monzer, La négociation des contrats internationaux, 1er éd. L.G.D.J, 2008.p.187.
- ²⁴-Ibid.
- ²⁵-D. Zennaki , op.cit.p85.
- ²⁶-J-M.Mousseron ,op.cit.p.80.
- ²⁷-J.M.Mousseron,prec.
- ²⁸-J.Guestin, G.Loiseau et y.M.Serinet,Traité de droit civil-la formation du contrat, tome I : le contrat, Le consentement,4e éd. L.G.D.J, Point Delta, 2014.p.574.
- ²⁹-D.Zennaki,op.cit, p.574.
- ³⁰-Ibid.p.78.
- ³¹-idem.
- ³²-J. Guestin, G.Loiseau et y.M.Serinet,op.cit,p.582.
- ³³-Ibid.
- ³⁴-[http://WWW.captain.com/blog-actualité-juridiques/pacte-de préférence](http://WWW.captain.com/blog-actualité-juridiques/pacte-de-préférence).
- ³⁵-D.Zennaki,op.cit.p.81
- ³⁶-V.art.171 et 172 du c.civ.
- ³⁷-D.Zennaki.op.cit,p.93.
- ³⁸-C.S.Ch,civ.21/1/2007,Revue de la Cour Supreme n°2,2009.
- ³⁹-D,Zennaki,op.cit,p.94.
- ⁴⁰-J.Guestin,G.Loiseauet.Y.M.Serinet,op.cit.p.596.
- ⁴¹-Ibidem.
- ⁴²-V.art.1589-2du code civil Français.
- ⁴³-D.Zennaki,op.cit.p.95.
- ⁴⁴-J.Guestin,G-Loiseau,et Y.M.Serinet,op.cit,p61.
- ⁴⁵-cass,3e civ. 15 dec. 1993 . n° 91-10199,Bull.civ.n°174,JCP.1995.II 22366,note Mazeaud.



Organisation des contrats préparatoires en droit algérien

⁴⁶-Art.62,c.civ.

⁴⁷-cass.civ.3°, 20 dec 1994,Bull.civ.III. n: 229, JCP.G.1995.II.22491,note.ch.Larroumet.

⁴⁸-V.art.72c.civ.

Bibliographie :

1-Textes et lois :

-ordonnance n°: 75 .58 du 26 septembre 1975 portant code civil modifiée et complétée.

-ordonnance n° : 2016/131 du 10 février 2016, portant réforme de droit des contrats, du régime générale et de la preuve des obligations, J ,0 n°: 35 du 11/2/2016.

-code civil français.

2- ouvrages et manuels :

-Belhadj (L) , le cadre juridique de la phase précontractuelle à la lumière du droit civil et comparé (étude comparative),1 éd .Dar. El hafidh,2001.

-Gustin (J), Loiseau (G) et Serinet (Y.M), Traité de droit civil -la formation du contrat, Tome I : Le contrat- le consentement, 4 éd. L.G.D.J Point Delta , 2014.

-Mousseron (J.M), Technique contractuelle, T.I.DALLOZ ,Paris,1979.

-MONZER(R), La négociation des contrats internationaux 1 éd . L.G.D.J.2008.

-Oppetit (B) , L'engagement d'honneur, Dalloz, 1979.

-Mercadal(B), les contrats de coopération inter-entre prise, Francis-Lefebvre, paris,1974 .

-Rousseau ©, droit international public,T.1. Dalloz, Paris,1979.

-Rieg (A), La punctuation, contribution à l'étude de la formation successive du contrat ,études offertes à Alfred Jauffret, Aix en provence, F.D.S.P d'Aix- MARSEILLE, 1974.

-Salah Eddine Ali, Les Contrats préparatoires (Etude Comparée) 1ed.Maison des livres juridiques, Egypte,2010.

-ZENNAKI, (D), Contrats, Négociation, Construction, Rédaction, éd.DAR ELADIB, 2016.

-Gareil-Sutter (L), Période précontractuelle, jurisclasseur commercial1 Contrat- distribution : Fasc.20.

3-Jurisprudence :

-C.S.CH.Civ, 21/11/2007,Revue de la Cour Suprême n°2 , 2009.

-Cass.civ. 3°, 15/12/1993 n°91-10199 , Bull.civ.n°174.JCP.1995.

-Cass.civ 3°,20/12/1994,Bull,Civ,III. N: 229,JCP.G.1995.

4-Site web:

-<https://www.Leblog> du dirigeant.com/.

-<https://www.captain,contrat.com/> blog-actualité-juridique/pacte de pérenne.