مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني

The principle of good faith in electronic negotiation

قريدي مريم*، مخبر بحث حول فعلية القاعدة القانونية، جامعة عبد الرحمان ميرة – بجاية –
meriem.gridi@droit.univ-bejaia.dz
حمادي زوبير، مخبر بحث حول فعلية القاعدة القانونية، جامعة عبد الرحمان ميرة – بجاية –
zoubir.hamadi@univ-bejaia.dz

تاريخ إرسال المقال: 22/ 02/ 2025 تاريخ قبول المقال: 29/ 04/ 2025 تاريخ نشر المقال: 13/ 05/ 2025

الملخص:

تعتبر المعاملات التعاقدية أساس التبادل التجاري وغير التجاري في حياة الفرد وبفعلها تجسدت التشريعات قصد تأطيرها، فمن جهة أخرى لا بد من المرور على التفاوض أو المفاوضات قصد تكوين إرادة واضحة للأطراف وتكوين عقد صحيح ينتج عنه آثار قانونية.لكن دخول التكنلوجيا لهذا المجال نتج عنه نوع جديد من المعاملات التي تتم بواسطة الاتصالات الإلكترونية وهي العقود الإلكترونية التي تعتبر عقود مسماة لها تنظيم خاص بها لكن تأخذ بعض الأحكام من القواعد العامة خاصة مبدأ حسن النية الذي بوجوده يكون هناك ضمان صحة المعاملة وبغيابه يكون هناك طرق تؤثر على العقد مما جعل هذا المبدأ واجب التواجد في العقد الإلكتروني باعتباره جوهريا عقد كباقي العقود له مبادئ يقوم عليها لضرورة قانونية نص عليها المشرع في الجزائري صراحة وفي حالة تخلفها تقوم آثار لها تأثير على المفاوضات العقدية .

الكلمات المفتاحية: المفاوضات العقدية، العقد الإلكتروني، الأحكام العامة، الأثر القانوني.

Abstract:

Contractual transactions are considered the basis of commercial and non-commercial exchange in an individual's life and by doing so, legislation is embodied in order to frame it, on the other hand, it is necessary to go through negotiations or negotiations in order to form a clear will of the parties and form a valid contract that will result in legal effects.But the entry of technology into this field has resulted in a new type of transactions that are carried out by electronic communications, namely electronic contracts, which are considered named contracts that have a special regulation, but take some provisions from the general rules, especially the principle of good faith, by the presence of which there is a guarantee of the validity of the transaction, and As a matter of fact, a contract, like all other contracts, has principles based on a legal necessity expressly stipulated by the Algerian legislature, and in case of its failure, there are consequences that have an impact on the contract negotiations .

* المؤلف المرسل.

Key words:Contract Negotiations, Electronic Contract, General Provisions, Legal Effect

مقدمة:

تعتبر المعاملات العقدية محورا هاما في حياة الشخص اليومية بحيث هي الوسيلة التي يستعملها في قضاء حوائجه المختلفة ،لكن هذه المعاملات كي تنتج آثارها لابد من توفر مراحل معينة خاصة مرحلة ما قبل الإبرام أو المفاوضات التعاقدية التي هي تعبير عن الإرادة و المساومة قصد تكوين عقد منتج للآثار القانونية مستقبلا[1] وما يثير الاهتمام هو وجود ضوابط لهذه المرحلة تتمثل في مبادئ منها مبدأ حسن النية الذي فرضه المشرع الجزائري[2]وحتى التشريعات المقارنة نظرا لأهميته البالغة في حماية الأطراف المتفاوضة بحيث يفترض في الشخص حسن النية وإلا كان هناك آثار مستقبلا على العقد بغض النظر عن نوع المفاوضات أو طريقة إبرامها إذ حتى الإلكترونية يجب توفرها على هذا المبدأ باعتبارها عقد تمهد لعقد له قوة ملزمة على الأطراف و على الغير[3].فمن خلال ما سبق يتم طرح الإشكالية التالية: "**ما مدى تكريس المشرع الجزائري لمبدأ حسن النية في المفاوضات الإلكترونية؟**"

للإجابة عن الإشكالية السالفة الذكر تم الاعتماد على المنهج الاستدلالي قصد فهم نية المشرع من خلال النصوص القانونية والمنهج الوصفي كذلك بغية وصف هذا الموضوع وتعريفه لأنه يرتبط بالأحكام العامة والمستجدات التشريعية في التعاقد، وذلك من خلال تحديد الإطار المفاهيمي للمفاوضات الالكترونية ومبد أ حسن النية **(1)**، ثم الانتقال في مرحلة ثانية إلى تحديد نطاق مبدأ حسن النية وأثره على المفاوضات **(2)**.

1-مفهوم المفاوضات الإلكترونية و مبدأ حسن النية.

يعتبر موضوع البحث موضوعا هجينا، لأنه يجمع عنصرين هما: مبدأ حسن النية الذي يعد مبدأ هام في التفاوض والتعاقد من جهة أخرى، المفاوضات في شقها الإلكتروني التي تعتبر نوع جديد تتميز عن المفاوضات الكلاسيكية، لذا سيتم التطرق الى مفهوم المفاوضات الإلكترونية **(1.1)** ثم بعدها التطرق الى مبدأ حسن النية **(2.1)**.

1.1- تعريف المفاوضات الإلكترونية.

يعتبر التفاوض عنصرا هاما في المعاملات والتعاقد، فهو عبارة عن تبادل وجهات النظر دون وجود اتفاق بين الطرفين، بعبارة أخرى دون أن تتوفر أركان التراضي المتمثلين في الإيجاب والقبول – العرض الالكتروني والقبول الإلكتروني–[4]، ولما كان الأمر كذلك، اقتضى الأمر تقديم تعريف المفاوضات الالكترونية ليسهل تمييزه عن المفاوضات الكلاسيكية. وهذا من خلال استعراض التعريف الفقهي للمفاوضات الالكترونية (1.1.1)، وتحديد موقف التشريعات بشأن التعريف (2.1.1).

1.1.1-التعريفات الفقهية للمفاوضات الإلكترونية

يُعرف البعض المفاوضات الإلكترونية على عرّف الفقيه الفرنسي "Cédras" سيدرا" التفاوض بأنه إجراء محادثات من أجل الوصول إلى اتفاق، في حين عرفت المفاوضات الالكترونية من طرف البعض على

أنها " التحاور والمناقشة وتبادل الأفكار والآراء أو المساومة بالتفاعل بين أطراف الإيصال أو تبادل البيانات إلكترونيا بواسطة البريد الإلكتروني أو غير من الوسائل بهدف الوصول لاتفاق معين حول مصلحة أو مشكلة ما". لكن ما تم استنتاجه من التعريفات التي ذكرت هو ان المفاوضات الإلكترونية : مناقشة تمهيدية بين الأطراف المتفاوضة عبر الوسائط الإلكترونية للمسائل الجوهرية و الثانوية المرتبطة بالعقد المزمع إبرامه مستقبلا"[5]. ويضيف البعض الأخر على أنها" تبادل للحوار دون حضور مادي معاصر لأطراف التفاوض وهذا باستخدام وسيلة سمعية بصرية للاتصال عن بعد للاقتراحات والمساومات والدراسات والاستشارات القانونية التي يتبادلها أطراف التفاوض ليكون كل منها على بينة لتحقيق مصلحة الأطراف في التعرف على ما يسفر عليه الاتفاق من حقوق والتزامات" [6].

1.1. 2-التعريفات التشريعية للتفاوض الإلكتروني

من المستقر عليه أن أغلب التشريعات لم تضع تعريف صريح للمفاوضات العقدية لكن أوجدت ما يستفاد ويستنبط ضمنيا من النصوص القانونية، حيث نجد المشرع الجزائري في المادة 71 ق.م. التي تنص على الوعد بالتعاقد والتي جاء فيها "الاتفاق الذي يعد له كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون له أثر إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها"[7].

بينما عرف المشرع المصري المفوضات على أنها" يتم العقد بمجرد أن يتبادلا الطرفان التعبير عن أرادتين متطابقتين مع مراعاة ما يقرره القانون فوق ذلك من أوضاع معينة لانعقاد العقد" والملاحظ هنا أن تعريف المشرع المصري الذي جاء في المادة 89 من القانون المدني المصري يتشابه لدرجة كبيرة من المادة 59 من القانون المدني الجزائري التي جاءت كما يلي: "يتم العقد بمجرد إن يتبادلا الطرفين التعبير عن إرادتيهما المتطابقتين، دون الإخلال بالنصوص القانونية"[8]

بعد تعريف المفاوضات الإلكترونية فقها وتشريعا ينبغي الإشارة إلى أن المفاوضات الالكترونية كقاعدة عامة هي مرحلة سابقة لإبرام العقد الالكتروني، الأمر الذي يحتاج إلى توضيح معنى العقد الالكتروني، فبالنسبة للمشرع الجزائري عرفه في المادة 02/06 من القانون 18-05المتعلق بالتجارة الإلكترونية على أنه "عقد بمفهوم القانون رقم 04-02 المؤرخ 05 جمادى عام 1425 الموافق 23 يونيو سنة 2004 الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية ويتم إبرامه عن بعد دون الحضور الفعلي والمتزامن لأطرافه باللجوء حصريا لتقنية الاتصال الإلكتروني". ومن هذا وضح المشرع المعلومات اللازمة التي يجب أن يحتويها العقد الإلكتروني كما يجب أن يتضمن العقد الإلكتروني خصائص تفصيلية عما يتم التعاقد عليه [9].

بينما من وجهة نظرنا المتواضعة نرى أن تعريف العقد الإلكتروني في الفقه و التشريع ينصب على الموصلات الإلكترونية أو وسيلة الإبرام التي حسب المشرع الجزائري تناولها تحت اسم "الاتصالات الإلكترونية" ، لكن ما يدخل تغير في الطبيعة هو التكنلوجيا خاصة الذكاء الاصطناعي الذي جاء بنوع خاص من العقود الإلكترونية و هي العقود الذكية التي تكون ذاتية الإنعقاد و التنفيذ مما يضعنا في تفرقة بين العقود الإلكترونية[10].

2.1- تعريف مبدأ حسن النية

تكتسي النية الحسنة أهمية بالغة في العلاقة التعاقدية، وتعتبر مفترضة لدى المتعاقدان ما لم يثبت لهم مصلحة عكس ذلك، ويتجلى هذا المبدأ في وجود قرينتين أو مظهرين هما نزاهة المتعاقد وتعاون كل متعاقد مع الطرف الآخر خلال عملية تكوين العقد وتنفيذه أيضا، ولا يكون هذا المبدأ متوفرا في المتعاقدين إلا بوجود عنصرين أساسيين هما عنصر النزاهة **(1 .2. 1)**وعنصر التعاون **(1. 2.2)**.

1 .2. 1-عنصر النزاهة.

تفرض النية الحسنة نزاهة المتعاقد في تنفيذ التزامه وبإخلاص ويقصد به امتناع المتعاقد عن كل غش أو تدليس يجعل تنفيذ الالتزام عسيرا أو مستحيلا، فعنصر النزاهة عبارة عن إخلاص وتفاني في التعامل مع المتعاقد دون تلاعب ظاهر[11].ولقد أشار المشرع الجزائري إلى هذا في عدة نصوص منها المادة 361 ق.م التي تنص على وجوب تحلي البائع بالنية الحسنة تجاه المشتري، وليس في مجال عقد البيع وحسب بل في كل العقود قصد حماية الأطراف في المعاملة وهو نفس الأمر تم إسقاطه على العقود الإلكترونية بحيث يلزم على المورد الإلكتروني التحلي بنية حسنة تجاه المستهلك و العكس صحيح[12].

2.2.1-عنصر التعاون.

يقصد بالتعاون مساعدة ومساندة المتعاقدين لبعضهما خاصة أن بعض العقود تقوم على التعاون كعقد الشركة[13]، بحيث يتحمل المتعاقد إلى جانب واجب النزاهة التزام آخر وهو التعاون طبقا لمقتضيات حسن النية،ويقصد بهذا الالتزام الإيجابي القيام بعمل يتمثل في إطلاع وإشعار المتعاقد معه بكل الأحداث التي تفيد في تنفيذ العقد،لا يتمثل هذا الالتزام بالإفضاء أو بالإعلام على مرحلة تنفيذ العقد بل يشمل ذلك مرحلة تكوينه لأن مرحلة التنفيذ أمر آخر مختلف عن مرحلة الإبرام، ويعتمد هذا الالتزام بالتطلع الى التطورات الجديدة للعلاقة العقدية وما يقتضيه أيضا مذهب التكافل التعاقدي ، فهي علاقة تعاونية وليست علاقة خصام أو مجابهة كما يعتقد عند البعض، فتضارب المصالح لا يمنع من تعاون المتعاقدين بل يعطي راحة في العلاقة التعاقدية[14].

2-تقدير مبدأ حسن النية وأثره على المفاوضات الالكترونية.

من المستقر في الفكر القانوني أن لكل مبدأ آثار وأحكام معينة يؤثر بها في حالة تطبيقه أو الأخذ به. و لما كان الأمر كذلك كان لزاماً علينا توضيح نطاق مبدأ حسن النية ومدى إمكانية العمل به في المفاوضات الالكترونية، لكي تتحدد آثاره ويكون واضحا في المعاملة دون التعسف استعماله.وعلى هذا الأساس، سنتعرض أولاً إلى تبيان كيفية تقدير مبدأ حسن النية في المفاوضات الإلكترونية **(2 .1)**، ثم بعد ذلك نبحث في الآثار التي يرتبها هذا المبدأ على تلك المفاوضات **(2.2)**.

2. 1- تقدير مبدأ حسن النية في المفاوضات الإلكترونية.

إن تقدير مبدأ حسن النية من عدمه هو أمر يعتمد على نفسية الشخص فإما أن يكون حسن النية أو سيئ النية لدرجة ما يظهر من أسلوب الحوار مع الشخص كما قد لا تظهر ، حيث يرى جانب من الفقه أن في اللحظة التي تنعكس فيها هذه النية بشقها السلبي على التصرفات الخارجية للفرد فيتدخل القانون في هذا الأمر،بينما يرى رأي آخر أن معيار حسن النية هو الأسلوب السليم لكل طرف لتحقيق ما يريده من العقد ويقاس هذا بالمعيار السائد في المجتمع بما يخص مفهوم النزاهة والعدالة [15].

وهناك من ينادي أنه تقاس حسن نية المتعاقدان بالنتائج التي تترتب على تصرفات الطرفين.وترتيباً على ذلك، فإنّ تحديد حسن النية في التفاوض الإلكتروني له أهمية كبيرة في مجال عقود التجارة الإلكترونية لكونه قد يكون هدف البعض إجراء استطلاع قصد التبصر بأوضاع السوق والترويج لمنتجاتهم والتوصل لمعلومات معينة أو مجرد تلاعب قصد تفويت فرص. الأمر الذي يظهر لنا تحديات التفاوض الإلكتروني في مجال عقود التجارة الدولية الإلكترونية التي تعرف انها عقود تتم عن بعد بين غائبين [16]،حيث يكون هناك طرف غير جاد في مرحلة التفاوض أو مجرد موقع وهمي هدفه النصب و الاحتيال لذلك استحدثت التشريعات بما فيها المشرع الجزائري تقنية التصديق الإلكترونية المتمثلة في عدة نقاط:

-الكشف عن هوية الموقع الإلكتروني.

-تسجيل و تخزين المعاملة الإلكترونية.

-تقديم شهادة التصديق الإلكتروني[17].

يبدو أن حسن النية رغم النص القانوني عليه إلا أنه بظهور العقود الإلكترونية لابد من توضيح كيفية العمل بهذا المبدأ من عدمه لان هذه العقود مجلس العقد فيها افتراضي أي كلا الطرفان غائب عن الآخر مما جعل العقود الإلكترونية تتم بواسطة الاتصالات الإلكترونية التي نص عليها المشرع في قانون خاص بها ،بينما وضع المشرع أيضا طرق إثبات تساعد في التعرف على الأشخاص المتفاوضة عن طريق التوقيع الإلكتروني الذي يكون عبارة عن تشفير للبيانات و يستعمل مفتاحين مفتاح عام و مفتاح خاص[18] قصد الحفاظ على الخصوصية و تقنية التصديق الإلكتروني التي تعتبر شهادة التصديق الإلكتروني شهادة إثبات ناجعة في المعاملات الإلكترونية .

كما يجب على المتعاقدان حالة التعاقد على الأشياء الخطيرة و تهدد سلامة و أمن أو صحة الأشخاص سواء كانت هذه الأشياء بطبيعتها أو لها طريقة تشغيل خاصة مثل أجهزة الحاسوب أو المواد الكيمائية التي لها طريقة تعامل خاصة،مما ينبغي تحت نطاق هذا المبدأ أن يقوم المهني الملم بهذه المنتجات بنصح و تحذير الشخص المتفاوض أو المتعاقد معه بخصوص طريقة التعامل مع هذه المنتجات والمواد ، وما يفرض هذا الالتزام على المهني هو قانون حماية المستهلك و قمع الغش [19].

بهذا يجب أن يقدم المتفاوض رأيه للآخر حول صحة اختياره وقراره المتخذ حول إبرام العقد؛ وأهمها نصحه بعدم إبرام عقد ليس له فائدة فيه كونه لا يلبي حاجياته، ويمكن إرشاده إلى المنتج الذي يلبي متطلباته.ولهذا يعتبر الالتزام بالنصح أشد من الالتزام بالتحذير الذي يعتبر تنبيها هاما، وأما ما يتعلق بطريقة التحذير فيجب أن تكون واضحة ومفهومة للطرف الآخر، وتعبر عن رغبة لا لبس فيها في توضيح نية المهني وتنوير إرادة الشخص المتعاقد .[20]

وزيادة على الالتزام بالنصح والتحذير، يقع على المتفاوض أيضاً التزامه بالمحافظة على الأسرار التي افصح عنها للطرف الآخر أثناء وقوع المفاوضة على العقد،إذ يتم الكشف في هذه المرحلة عن عدد معتبر من المعلومات المتعلقة بالطرف الآخر بهدف تحفيزه على التعاقد؛ كالكشف عن المركز المالي له وحجم معاملته وطبيعتها والتي تمثل أهمية قصوى لصاحبها. .

وبناء على ما سبق، يقع على المتفاوضين خلال مفاوضتهم الإلكترونية التزامهم بالمحافظة على الأسرار التي يطلع بها كلا الطرفين خلال التعاقد .[21] وهذا ما أكده المشرع الجزائري لاسيما في المادة 3/26 من قانون 18-05 المتعلق بالتجارة الإلكترونية التي جاء فيها: "ضمان أهم نظم المعلومات وسرية البيانات [22]" وقصد بهذا الضمان نظام التشفير الإلكتروني أي استعمال طريقة علمية وتقنية لمنع الغير من الاطلاع على المعلومات التي تعد سرية لأصحابها، ونظمه أيضا في القانون 15-04 المتعلق بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين خاصة المادة 2في فقرتيها 8 و 9.[23]

وما يلاحظ ويستنتج أن هذه النصوص تحمل مبدأ وواجبا عاما في نطاقه ومدته كما يحمل الحق في التعويض لصاحب تلك الأسرار وهو تعويض يشمل المنافع التي حصل عليها الطرف الآخر من إفشاء تلك الأسرار وهذا طبقا لأحكام القانون الواجب التطبيق على المفاوضة.

وعلاوة على ذلك يرى البعض بأن مضمون الالتزام بالسرية لا يقتصر فقط على مجرد امتناع المفاوض عن افشاء السر للغير بل يمتد كذلك إلى الامتناع عن استغلاله كذلك حالة انتهاء المفاوضات دون ابرام عقد وذلك لاعتبار أنّ ما يدور بين المتفاوضون ليس له صيغة نهائية من جهة، ومن جهة أخرى لا يمكن إفشاء ما دار أثناء التفاوض واستغلاله لفائدة شخصية يستفيد منها.[24]

وجدير بالذكر أنّ المشرع الجزائري كذلك سن قانونا يحمي البيانات الشخصية في المعاملات الإلكترونية تحت رقم 18-07[25] الذي يجسد مبدأ شخصية المعلومات والبيانات المرسلة بواسطة الاتصالات الإلكترونية حفظا على الخصوصية المعلوماتية للأفراد وكفل لها حماية مدنية و جزائية أيضا كون هناك جرائم إلكترونية أو معلوماتية أصبحت كثيرة الوقوع في المجتمع مؤخرا بفعل التكنولوجيا مما يستوجب مكافحتها في إطار الأمن السبراني[26] .

ولا شك أن المورد الإلكتروني سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا باعتباره طرف في المفاوضات الإلكترونية [27]يسعى لتحقيق مبتغاه من عمله مما يجعل هذه العملية قد تحتوي على معلومات تضر بالمنافسين

الآخرين ف يستغلها ضده المتفاوض الآخر أيا كان صفته مما يثير مشاكل في نزاهة المنافسة و في إفشاء الأسرار من جهة أخرى مما يجعل الأمور أكثر تعقيدا في تطبيق القانون على الأطراف حالة اللجوء الى القضاء بحيث هناك مشكلتين أو نزاعين خلال عملية التفاوض.

2.2- أثر مبدأ حسن النية في التفاوض الإلكتروني:

بعد معرفة مبدأ حين النية وما ينتج عنه من التزامات لابد من معرفة أثره على التفاوض الإلكتروني التي تعتبر في تحديد المسؤولية القائمة نتيجة الإخلال بهذا المبدأ الذي في حد ذاته يشكل خطأ يوجب قيامها،لكن هناك طريقين تسلكه المفوضات فإما أن تنجح و إما أن تفشل.فإن نجحت يتكون لدينا عقد وإن فشلت لا يتكون هذا العقد، لكن تبقى هناك التزامات على المتفاوضين التي غالبا ما تكون التزام بامتناع عن عمل. لهذا سيتم التطرق لإبراز أثر هذا المبدأ في حالة فشل المفاوضات الالكترونية (2.2. 1) وبعدها ننتقل لتحديد آثاره في حالةنجاح المفوضات الإلكترونية (2.2.2).

2.2. 1-أثر مبدأ حسن النية في حالة فشل المفاوضات الإلكترونية.

تقوم المسؤولية وفقا للقواعد العامة في حال فشل المفاوضات التقليدية مع وجود الخطأ، وهنا يقاس الأمر على المفاوضات الإلكترونية التي تأخذ حكم المفاوضات العادية في قيام المسؤولية التقصيرية فيها[28]، لكن المتعارف والمستقر عليه هو أن قطع التفاوض أو العدول لا يترتب عليه أي أثر قانوني في مرحلة المفاوضات لعدم وجود الجدية في التعبير عن الإرادة ولأن العقد لم يبرم بعد. غير أنه متى ذلك سبب ضررا لأحد الأطراف لا بد من إلزام مرتكب الخطأ بالتعويض باعتبار أن الخطأ تسبب في ضرر للمتفاوض وبين الخطأ والضرر علاقة سببية.

ويُعرّف الخطأ على أنه انحراف الشخص عن السلوك السوي والمعتاد للشخص العادي بحيث يسبب ضررا للغير، وعليه لا بد من وقوع خطأ من الشخص المتفاوض لكي ينتج عنه باقي الأركان. وما يلفت الانتباه هو أن الخطأ هنا يكون واجب الإثبات لأن النص الذي ينص على هذه المسؤولية هو المادة 124 ق.م.[29] التي تعتبر بوابة المسؤولية التقصيرية وكونها تجسد المسؤولية التقصيرية عن الفعل الشخصي، مما يكون المتفاوض المخطئ والمسبب ضرر للغير مسؤولا تجاه المتفاوض المتضرر، وما يدخل ضمن هذه الأخطاء كإفشاء سر أو تقديم معلومات للغير تؤثر على المتفاوض أو قطع المفوضات بدون مبرر أو إعلام للطرف الثاني مما قد يوثر على المفاوضات بتفويت الفرصة على الطرف المنتظر استمرارية التفاوض.

بينما يعبر الضرر الأذى الذي يلحق المتفاوض نتيجة خطأ المتفاوض الآخر مما يجعل هذا الأخير مسؤولا عن إضرار المتفاوض في إطار المسؤولية التقصيرية[30]، لعدم وجود عقد صحيح من جهة ونتيجة الإخلال بالتزام قانوني من جهة أخرى .

لا تخلو المفاوضات من أخطاء باعتبار سيكولوجية الإنسان مفترض فيها الخطأ لهذا إذا تضرر شخص من شخص آخر تجمعه علاقة تفاوض إلكترونية جراء خطأ ارتكبه في حقه فانه يحق له إقامة المسؤولية عليه والحصول على تعويض عن الضرر المرتكب.

-العلاقة السببية: يتجسد هذا الشرط في شكل توفر العلاقة أو الصلة بين الخطأ و الضرر بحيث لولا خطأ المتفاوض أثناء المفاوضات الإلكترونية لما وقع له ضرر[31]، ونادت عدة اتجاهات في شكل نظريات حول نوع الصلة أو السبب بين الخطأ والضرر لكن ما يهم هو الصلة المباشرة بينهما التي تعتبر كافية في قيام المسؤولية من عدمها.[32]

2.2.2-أثر مبدأ حسن النية حالة نجاح المفاوضات الإلكترونية.

قد يصل طرفي المفاوضة بالاتصالات الإلكترونية إلى اتفاق بينهما وقناعة مشتركة بتطابق إرادتيهما إلى إبرام العقد المتفاوض عليه،ومن ثم تنتهي مرحلة التفاوض وتقوم مرحلة ابرام العقد وتنفيذه. وقد يبدو أن دور مبدأ حسن النية قد انتهى غير أن الأمر ليس كذلك طالما أنّ هذا المبدأ يتدخل كذلك في مرحلة تنفيذ العقد طبقا للمادة 1/107 ق.م التي تضمنت صراحة عبارة"**يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه وبحسن نية**"[33]،مما يجعل المبدأ يرتب كذلك آثاراً قانونياً خلال مرحلة تنفيذ العقد .

ينتج عن إعمال مبدأ حسن النية أثر قانوني في غاية الأهمية، يتمثل في نجاح العلاقة التعاقدية؛ بمعنى صحة العقد الذي ينتج آثاره بين المتعاقدين وينتهي حالة تنفيذه، ومن جهة أخرى تكون إرادة الطرفين سليمة وصحيحة ولا يثور احتجاج في المستقبل يؤدي إلى زواله بأثر رجعي كالإبطال أو الفسخ [34]، لهذا يعتبر مبدأ حسن النية مبدّأ مؤثر على التفاوض الإلكتروني حالة نجاحها ليضمن وجود عقد صحيح منبثق عن إرادة نزيهة يحقق كلا الطرفان مبتغاه دون مشاكل في المستقبل.

فلا شك أن اشتمال المفاوضات على طرف ليس حسن النية ونجاحها و انعقاد عقد بعدها ينتج لنا آثار سلبية تكمن في وجود بعض من عيوب الإرادة التي يستعملها الطرف المتفاوض في الإشهار الإلكتروني أو المراسلات الإلكترونية[35]مثل استعمال طرق احتيالية أثناء التفاوض مما تعتبر تدليس على المتفاوض أو تسليط ضغط على المتفاوض قصد حمله التعاقد خاصة الفضاء الرقمي الذي تعتبر جريمة التهديد و الابتزاز الإلكترونيين الحقل الخصب لهما و غيرها من العيوب كاستغلال المتفاوض و ايقاعه في غبن نتيجة لظرف فيه أفصح عنه خلال المفاوضات الإلكترونية [36]فيستعمله ضده قصد حمله على التعاقد و تحقيق فائدة منه لكن ما أن يكتشف هذا يصبح العقد قابلا للإبطال طبقا للقواعد العامة طبقا للمادة 99 ق.م.التي تمكن كل شخص معيب الإرادة التمسك بإبطال العقد مما يزول العقد بأثر رجعي و يعاد المتعاقدان إلى المرحلة التي كانا عليها قبل التعاقد لسبب عدم التعاقد بحسن نية [37]مما جعل المشرع يضع هذه العيوب كضمان لمصلحة الشخص معيب الإرادة، وقرر القانون أيضا الفسخ كطريق لفك الرابطة التعاقدية ضد الشخص السيء النية نتيجة سوء نيته في عدم التنفيذ لالتزاماته التعاقدية مما قد يفسخ العقد و يتحمل دفع التعويض عن عدم التنفيذ.

خاتمة:

بعد مناقشة الموضوع يمكن القول في الأخير أن مبدأ حسن النية في المفاوضات الإلكترونية يعتبر من مبادئ التفاوض و التعاقد مثل مبدأ سلطان الإرادة لهذا رغم تطور وسائل التعاقد بفعل التكنلوجيا إلا أن المبدأ يبقى راسخا في التفاوض الإلكتروني خلال العقود الإلكترونية وينتج آثاره عبر مراحل التفاوض سواء نجحت هذه الأخيرة أم باءت بالفشل، ويترتب عن هذا المبدأ التزامات عن طرفي المفاوضة كالالتزام بالإعلام والالتزام بالنصح والإرشاد التي تعد تجسيدا للمبدأ في فترة التفاوض وإلا تقوم مسؤولية الطرف المخل قانونيا بالتزامه في كنف المسؤولية التقصيرية نظرا لعدم وجود عقد بين الطرفين بل التفاوض الكترونيا فحسب بينما قد تتوج هذه المفاوضات بالنجاح ويتكون عقد يجب تنفيذه.

ويجب العمل خلال مرحلة التنفيذ بمبدأ حسن النية و الا وقع الشخص في عيب من عيوب الإرادة التي تجعل العقد قابلا للإبطال حالة التمسك بالحق في الإبطال نتيجة عيوب الإرادة الذي اعترف وأقر به المشرع الجزائري حماية للطرف معيب الإرادة،أو يمكن الفسخ نتيجة سوء النية نتيجة عدم التنفيذ الكلي أو الجزئي المؤثر على التنفيذ والمضر للطرف الآخر الذي يتحمله ويدفع تعويض عليه في إطار المسؤولية العقدية.

اسفرت الدراسة على مجموعة من النتائج يمكن إجمالها فيما يلي:

-مبدأ حسن النية مبدأ أساسي في التفاوض الإلكتروني.

- التنظيم القانوني لمبدا حسن النية مصدره القواعد العامة وليس قانون التجارة الإلكترونية.
- التفاوض الإلكتروني يتم بواسطة الاتصالات الإلكترونية.
- التفاوض الإلكتروني ينتج عنه إما نجاح التفاوض أو فشله.
- تطبيق أحكام المسؤولية التقصيرية في مرحلة التفاوض الإلكتروني.
- اذا نجح التفاوض الإلكتروني ينتج عنه عقد الكتروني يخضع للمسؤولية العقدية.

-تعتبر المفاوضات الإلكترونية في حكم المفاوضات العادية أو العامة.

- يعتبر مبدأ حسن النية معيار لنزاهة نية المتفاوضين.

وأخيراً رغم تطبيق القواعد العامة على التفاوض الالكتروني إلاّ أنه يستحسن تنظيمه بنصوص خاصة مع تعميق النظر في قواعد التعاقد الإلكتروني.

الهوامش:

[1]يمينة حوحو ، عقد البيع الإلكتروني في التشريع الجزائري، دار بلقيس، الجزائر، 2006 ، ص35.

[2] يمينة حوحو، مرجع نفسه، ص.36.

[3]معزوز دليلة، "التفاوض الإلكتروني كمرحلة سابقة للتعاقد-دراسة مقارنة- "، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية،المجلد 05،العدد01، 2020، ص07.

[4]ارجلوس رحاب ومسعودي يوسف،الإطار القانوني للتفاوض في العقد الإلكتروني،*مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية*، العدد 03، 2018،ص08.

[5]أرجلوس رحاب،مرجع سابق ص 10.

[6]معزوز دليلة مرجع سابق ، ص.09.

[7]علي فيلالي، الالتزامات –النظرية العامة للعقد–،ج.1،ط3،موفم للنشر،الجزائر،2012،ص165.

[8] علي فيلالي ، مرجع نفسه، ص167.

[9]ستاوي سيدي محمد وشيخ نسيمة، "مدى خضوع العقد الإلكتروني للنظرية العامة للعقد"،مجلة الفكر القانوني والسياسي،المجلد07، العدد 01، 2023، ص02.

[10] المؤلف المرسل.

[11]أرجلوس رحاب ،مرجع سابق ،ص.12.

[12]يمينة حوحو، مرجع سابق،ص51.

[13]أرجلوس رحاب ،مرجع سابق ،ص.12.

[14]معزوز دليلة،مرجع سابق،ص10.

[15] عجالي خالد، النظام القانوني للعقد الإلكتروني في التشريع الجزائري–دراسة مقارنة–، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو،2014،ص48.

[16]عجالي خالد،مرجع سابق،ص49.

[17]عبيد نجاة، "التفاوض الإلكتروني بين النقص التشريعي وضرورة التنظيم"،*مجلة البحوث القانونية والاقتصادية*،المجلد02،العدد01، 2020، ص04.

[18]عبيد نجاة،مرجع سابق،ص04–05.

[19]أرجيلوس رحال ،مرجع سابق ،ص.14.

[20]أيمن أحمد الدلوع،التنظيم القانوني للتوثيق الإلكتروني، دار الجامعة الجديدة، مصر،2016، ص51.

[21]أرجلوس رحاب ،مرجع سابق،ص12.

[22]القانون 18–05 المؤرخ في24 شعبان عام 1439 الموافق 10 مايو سنة 2018،يتعلق بالتجارة الإلكترونية،ج.ر.ع28،ص.05.

[23]قانون رقم 15–04 مؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1436 الموافق أول فبراير سنة 2015،يحدد القواعد العامة المتعلقة بالتوقيع والتصديق الإلكترونيين، ج.ر.ع06،ص.07.

[24]يمينة حوحو،مرجع سابق،ص83.

[25]قانون رقم 18–07 مؤرخ في 25 رمضان 1439 الموافق 10 يونيو سنة 2018،يتعلق بحماية الأشخاص الطبيعيينلمعالجة المعطيات ذات الطابع الشخصي.ج.ر.ع34،ص13.

[26]معزوز دليلة،مرجع سابق،ص09.

[27]ستاوي سيدي محمد و شيخ نسيمة،مرجع سابق،ص05.

[28]ارجلوس رحاب ،مرجع سابق ،ص12.

[29]عبيد نجاة مرجع سابق،ص08.

[30]معزوز دليلة،مرجع سابق،ص11.

[31]علي فيلالي مرجع سابق،ص215.

[32] توضيح بخصوص النظريات التي عالجت موضوع العلاقة السببية فهناك نظرية السبب الفعال التي تعتمد على السبب الفعال أو المؤثر في إنشاء الضرر،كما هناك نظرية السبب المنتج أو الفعال التي تركز على السبب الرئيسي في وقوع الضرر وهي المعتمدة في أغلب التشريعات نتيجة عدم انتقادها في الحياة العملية، بينما هناك نظرية أخرى تسمى بنظرية تعدد الأسباب التي تنادي بتعدد الأسباب و إدماجها معا لكنا لم تلقى رواجا في التشريعات.

[33]زكريا سرايش، الوجيز في مصادر الالتزام، دار هومه للنشر،الجزائر،2014،ص53.

[34]زكريا سرايش، مرجع نفسه،ص55.

[35]عبيد نجاة،مرجع سابق،ص17.

[36]علي فيلالي،مرجع سابق،ص264.

[37]زكريا سرايش،مرجع سابق،ص83.