

المحاضرة الثامنة:

2- واجب تقديم المعلومة.

تنص المادة 1112-1/1 من القانون المدني الفرنسي على أنه: " إذا علم أحد الأطراف بمعلومة لها أهمية مؤثرة على رضا الطرف الآخر، فإنه يتعين عليه إعلامه بها في أقرب وقت إذا كان هذا الأخير يجهل المعلومة جهلا مشروعا أو يثق في المتعاقد معه."

من خلال هذا النص يتبين لنا أن واجب تقديم المعلومة يتعلق فقط بالمعلومات الهامة و المؤثرة على رضا الطرف الآخر، و أنه يقع فقط على المعلومات التي يعلمها طرف و يجهلها الطرف الآخر، بمعنى أنه لا يمكن أن يسأل طرف على عدم تقديم معلومة لا يجوزها و لا يملكها¹، كما لا يسأل لعدم تقديم معلومة معروفة مسبقا لدى الطرف الآخر، و للقاضي السلطة التقديرية في مراقبة مدى التوازن بين إلتزام أحد الأطراف بتقديم المعلومة، و إلتزام الطرف الآخر بالإستعلام من الطرف الأول، أي أنه لا يمكن لطرف أن يدعي بجهله معلومة كان من الواجب عليه أن يعلم بها، أو أنه وضع ثقة مفرطة في الطرف الآخر.

و تجدر الإشارة إلى الارتباط الوثيق بين الفقرة الأولى و الثالثة من المادة 1112-1 قانون مدني فرنسي، و ذلك لكون أن هذه الأخيرة تكرر المفهوم المجرد لفكرة " المعلومة المؤثرة " أي الهامة حيث لا يكفي أن يكون أحد الأطراف يعرف المعلومة، بل لا بد أن يكون على علم بأهميتها بالنسبة للمتعاقد الآخر، و لهذا لا يمكن قيام مسؤولية المتفاوض عن إخلاله بواجب تقديم المعلومة إلا إذا كان يعرف أو يجب عليه أن يعرف أهمية ما أخفاه بالنسبة للمتفاوض الآخر، و مبدئيا يعود لكل طرف أن يبين للآخر الأهداف المرجوة من العقد، و بالتالي يلزم كل متفاوض خلال مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد أن يفصح عما ينتظره من العقد و ما سيقدمه مقابل ذلك، و من الطبيعي فإن من ينتظر من العقد

¹- و هنا ليس من المقبول أن يمتنع المهني عن واجب تقديم المعلومة، المتعلقة بالشيء محل التعاقد بحجة أنه أصلا كان يجهلها، لأن صفته كمهني تفرض عليه واجب الإستعلام عن الشيء المبيع و عن حاجات المشتري المتعاقد معه.

- Cass.civ 1^{ère}, 30 mai 2006, n° 03-14275.

نتيجة خاصة لا تنتج خاصة لا تنتج مباشرة عن العقد و عن طبيعته، يكون عليه أن يظهر و يفصح عنها للمتفاوض الآخر.²

و لقد حددت الفقرة 3 من المادة 1112-1 ق. م فرنسي المعايير التي يمكن من خلالها وصف المعلومة بالمهمة، و جعلتها تقدر بعلاقتها المباشرة و الضرورية إما بمضمون العقد أو بصفة الأطراف، و هذا يعتبر من خصوصية واجب تقديم المعلومة في المرحلة الخاصة بالمفاوضات السابقة على التعاقد، حيث أن الإعتدال على هذين المعيارين يطرح صعوبات تطبيق هذا النص سواء من حيث معرفة المعلومات ذات الأهمية الواضحة لصحة العقد، أو ما لا يعلمه المتفاوض أو ما يمكن أن لا يعلمه، و كذلك واجبه بتقديم المعلومة إذا كان يثق في تعامله، و يبدو أن هذه الإشكالية ستوضح حلولها عند التطبيق القضائي للنص³، و يقع على الطرف الذي يدعي وجود معلومة كان يجب أن يطلع عليه تطبيقاً للقضايا التي أثبتت بأنه كان من المفروض إطلاعها عليها، و للطرف الآخر أن يثبت أنه أدلى له بما و هذا ما كرسته المادة 1112-1 في فقرتها الرابعة⁴.

كما تقضي الفقرة 3 من المادة 1112-1 ق م فرنسي بأنه: " غير أن هذا الواجب لا يرد على تقدير قيمة الخدمة".

يعتبر هذا النص وليد القضاء الفرنسي و بالضبط قرار "Baldus"⁵، المؤكد بواسطة قرار 2007 الذي يقضي بأن: " المشتري و إن كان مهنياً، غير ملزم بتقديم المعلومة إلى البائع حول قيمة الشيء الذي تم شراؤه"⁶، و لقد تم تعميم الحل الوارد بهذا المنطوق بموجب تعديل القانون المدني الفرنسي لسنة 2016، ما دام ليس متعلقاً لا بالمشتري، و لا بالعقد المبرم، رغم أن التطبيق الحرفي لنص المادة 2/1137 ق م فرنسي، المتعلق بالكتمان التديليسي أي « la réticence dolosive »، يؤدي إلى الإقحام غير المباشر أي بمفهوم المخالفة إلى تقديم المعلومة حول القيمة.

²- أبو بكر مهم، الوسائل القانونية لحماية المستهلك، رسالة دكتوراه في القانون الخاص، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الإجتماعية، جامعة الحسن الثاني، عين الشق، الدار البيضاء، المغرب، سنة 2003-2004، ص 44 و ما بعدها.

³- Bruno Dondero, la formation du droit des contrats, la semaine juridique, n°19 du 12 mai 2016, n° 35.

⁴- هلا العريس، المرجع السابق، ص 168.

⁵- Cass. Civ, 1ère, 03 mai 2000, Bull, civ, I, n° 131, n° 98-11.381.

⁶- Cass.civ, 3ème, 17/01/2007, n° 06-10-422.

و لقد نصت المادة 1-1112 ق م فرنسي في فقرتها الخامسة على أنه: " لا يمكن للأطراف تحديد أو إستبعاد هذا الواجب"، أي "واجب تقديم المعلومة"، و هذا معناه إعتبار أن أحكام هذا الواجب هي من النظام العام و لا يمكن بالتالي مخالفتها، أو الإتفاق على التنازل عنها، لأن هذا الواجب يفرضه حسن النية في التعامل في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد، و هذا هو المبدأ الذي إنطلق منه هذا الواجب ليصبح ملزماً، بل و من النظام العام.

و لقد أشارت المادة 1-1112 في فقرتها السادسة و الأخيرة إلى الجزاء المترتب عن الإخلال بواجب تقديم المعلومة و ذلك عندما نصت على أنه: " علاوة على مسؤولية من يجب عليه تقديم المعلومة، فإن الإخلال بهذا الواجب يمكن أن يترتب عنه إبطال العقد وفقاً للشروط المقررة في المواد 1130 و ما بعدها".

و جدير بالذكر هنا إلى أن طبيعة المسؤولية المترتبة على الإخلال بواجب تقديم المعلومة في المرحلة ما قبل التعاقدية أي في فترة المفاوضات هي مسؤولية تقصيرية ما دام العقد لم ينشأ بعد، كما أن إمكانية إبطال العقد بسبب الإخلال بهذا الواجب يرجع لتأثيره على صحة رضا المتعاقد الذي يعتبر معيباً في و غير مستنير في هذه الحالة، و بالتالي إذا ما أدت المفاوضات إلى إبرام العقد النهائي و كان الرضا غير متبصر في المرحلة السابقة على التعاقد بسبب الإخلال بواجب تقديم المعلومة، فإن ذلك سيؤثر سلباً على إرادة المتعاقد الآخر، و يمكنه من ثم بعد إبرام العقد طلب إبطاله و ليس فسخه لأن الواجب الذي أخل به يرجع من حيث نطاقه الزمني إلى المفاوضات السابقة على التعاقد و ليس إلى مرحلة تنفيذ العقد.

المطلب الثالث: واجب الحفاظ على سرية المعلومة.

تنص المادة 2-1112 ق م فرنسي على أنه: " من يستعمل أو يفشي بدون ترخيص معلومة سرية تحصل عليها بمناسبة المفاوضات، تقوم مسؤوليته وفقاً للقواعد العامة".

هذا النص الجديد في القانون المدني الفرنسي مستوحى من النصوص الدولية لاسيما المبادئ الأوروبية كقانون العقود⁷، و يعتبر أيضا تأكيد لنص المادة 1240 ق م المتعلقة بالمسؤولية التقصيرية عن الفعل الشخصي⁸، و تظهر أهمية هذا الواجب في العقود الهامة وخاصة عقود نقل التكنولوجيا و عقد الامتياز التجاري و العقود الصناعية و غيرها⁹، حيث يستوجب على المتفاوض المحافظة على الأسرار التي يطلع عليها أثناء التفاوض، إذ قد تقتضي المفاوضات إفضاء أحد الطرفين للآخر ببعض الأسرار الهامة حتى و لو لم تكن هذه الأسرار محمية قانونا¹⁰، و هذه المعلومات قد تكون عامة و قد تكون خاصة بالطرف الذي قدمها، كما قد تتعلق بنقل المعرفة الفنية كما هو الحال في مجال عقد نقل التكنولوجيا مثلا، فهذا النوع من العقود يعتمد في تكوينه على المعرفة الفنية كعنصر أساسي، و كونها تعد مجرد معارف فهي قابلة للكشف عنها بمجرد إطلاع الغير عليها، و لذلك فإن عنصر السرية يحقق ضمان لحائزها في حمايتها، و هذا ما يتعارض مع حق الملتقي في معرفة ما يتعاقد عليه¹¹، و من ثم تقدير قيمتها و جدواها بالنسبة له، و إن كان هذا يقتضي قيام مقدم المعرفة الفنية بالكشف عن سريتها في مرحلة المفاوضات فإن ذلك يعرضها لخطر إستعمالها من قبل الطرف الآخر دون مقابل في حال إخفاق المفاوضات و عدم التوصل إلى العقد المنشود¹²، و التساؤل الذي يطرح في هذا السياق يتمحور حول مدى إلتزام المتفاوض بسرية المعلومة خلال فترة المفاوضات قبل التعاقدية، سواء توجت هذه المفاوضات بالنجاح أو بآءت بالفشل، فهل يجوز لملتقي المعلومة أن يفشيها إلى الغير، أو يفصح عنها، أو يستفيد منها أو يستغلها لحسابه أو لفائدة غيره ؟

⁷ -Sophie Soubelet –Caroit et Laurent Soubelet, les négociations précontractuelles dans la réforme du droit des contrats, ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016, article publié sur : <https://fr.linkedin.com>.

⁸ -Art 1240 : « **tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer** ».

⁹ -بلحاج العربي، الجوانب القانونية للمرحلة قبل التعاقدية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2014، ص 152.

¹⁰ -برهامي فايذة، المرجع السابق، ص 169.

¹¹ -التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 167 و ما بعدها.

¹² -برهامي فايذة، المرجع السابق، ص 170.

كقاعدة فإن مبدأ السرية وفقا لنص المادة 1112-2 ق م فرنسي يطبق تلقائيا أي حتى في حالة عدم الاتفاق على سرية المعلومات أثناء هذه الفترة، لكن المشكلة تكمن في طبيعة المعلومات ذات الطابع السري و الأشخاص الواجب عليهم ضمان سرية المعلومة و أخيرا مدة احترام مبدأ السرية¹³.

و تجدر الإشارة أن المعلومات التي يجب أن تحظى بالسرية نوعان، يتمثل النوع الأول في تلك التي أضفى عليها صاحبها الطابع السري بمناسبة إبرام العقد، و المعيار في ذلك هو الثقة المتبادلة بينهم¹⁴، مثل الوضعية المالية و التقنية للشركة، الرسوم، الأبحاث، التصميمات... إلخ، فهي معلومات لا يجوز إفشاؤها للغير بدون موافقة صاحبها، أما النوع الثاني فيشمل المعلومات التي تعد سرية بطبيعتها، أي تلك التي يترتب على إفشاؤها ضررا ماديا أو معنويا لصاحبها كالمعلومات ذات الطابع الشخصي اللصيقة بالحياة الخاصة للمتفاوض مثل: المعلومات المرتبطة بالحالة الصحية للمتفاوض الراغب في التعاقد، كإصابته مثلا بمرض أو غيرها، و واجب الحفاظ على المعلومات السرية هنا يجد أساسه في حماية الحق في الحياة الخاصة بكل شخص، و من ثم فالإفشاء بها مرتبط بمدى موافقة صاحب هذه المعلومات على ذلك¹⁵.

و يجب القول أنه يخرج من مجال واجب الحفاظ على سرية المعلومات، تلك التي كانت لدى المتفاوض الآخر قبل الدخول في المفاوضات، فهي معلومات تم التوصل لها بمعزل عن فترة المفاوضات السابقة على التعاقد، فضلا عن المعلومات التي يكون محلها غير مشروع كالتهرب الضريبي مثلا، و رغم ذلك فإن حرية الإفصاح عنها مقيدة بالسلطة العامة متى كانت تشكل جريمة يوجب القانون الإبلاغ عنها¹⁶.

إن الطابع السري للمعلومة في فترة المفاوضات السابقة على التعاقد يطرح أيضا إشكالية المدة الزمنية الواجب أن تكتم فيها هذه المعلومات في حالة فشل المفاوضات، فيما إذا كانت محددة بفترة زمنية أو أن طابعها السري مؤبد؟

¹³-التوفيق فهمي، المرجع السابق، ص 169 و ما بعدها.

¹⁴-برهامي فايزة، المرجع السابق، ص 172.

¹⁵-محمد إبراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات و إبرام العقود، معهد الإدارة العامة، الرياض، سنة 1995، ص 97 و ما بعدها.

¹⁶-محمد إبراهيم دسوقي، المرجع السابق، ص 100.

يذهب الرأي الراجح إلى أن التقيد بسرية المعلومات مدى الحياة أمر غير معقول، حيث أن السرية يجب أن تمتد لفترة زمنية مقبولة و كفيلة بحماية المعلومات¹⁷، و هناك من يرى بأنه إذا كان الالتزام بسرية المعلومات فهو التزام بتحقيق نتيجة¹⁸، و إذا كان القانون المدني الفرنسي من خلال النص الجديد للمادة 1112-2 قد جعل من هذا الالتزام عبارة عن التزام قانوني، إلا أنه و رغم سكوت النص عن المدة المشمولة بالسرية، فإنه من الممكن تكملة ذلك بواسطة اتفاق الأطراف عليها أثناء فترة التفاوض، و إن تم إغفال معالجة هذه المسألة فلا بد أن تكون مدة السرية كفيلة بحماية المعلومات محل السرية مع مراعاة الاستثناءات الواردة على هذا المبدأ، كفقدان هذه المعلومات الطابع السري بسبب التطور التكنولوجي و التقني، أو بموجب نص قانوني، أو بأمر من السلطة المختصة.

¹⁷-أبو العلا علي أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، مصر، 2003، ص 112.

¹⁸-توفيق فهمي، المرجع السابق، ص 174.