

المطلب الثاني: شروط قيام المسؤولية المدنية الناشئة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد

Section Two: Conditions for Civil Liability Arising During Pre-Contractual Negotiations

تختلف شروط المسؤولية المدنية المترتبة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد بحسب طبيعتها، أي فيما إذا كانت مسؤولية تقصيرية و هذا ما سنتطرق له من خلال الفرع الأول، أو فيما إذا كانت ذات طبيعة عقدية و سنتطرق لذلك من خلال الفرع الثاني.

The conditions for civil liability arising during pre-contractual negotiations differ according to their nature, whether it is tortious liability, which we will address in the first branch, or whether it is contractual in nature, which we will address in the second branch.

الفرع الأول: شروط قيام المسؤولية التقصيرية الناشئة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد

First Branch: Conditions for Tortious Liability Arising During Pre-Contractual Negotiations

يشترط القيام المسؤولية التقصيرية في مرحلة التفاوض وجود خطأ من جانب المفاوض الذي من شأنه أن يلحق ضرراً بالطرف الآخر، وعليه فإن شروط قيام هذه المسؤولية مرتبطة بتوفر أركانها من خطأ و ضرر و علاقة سببية، و هذا ما سنتطرق له فيما يلي :

Tortious liability during the negotiation phase requires the existence of a fault on the part of the negotiator that could cause harm to the other party. Therefore, the conditions for establishing this liability are linked to the availability of its elements: fault, damage, and causal relationship, which we will address as follows:

أولاً: الخطأ

First: Fault

إن المشرع الفرنسي لم يعرف الخطأ المستوجب للمسؤولية التقصيرية الذي يعد ذو طبيعة قبل تعاقدية، مما يستوجب الرجوع في ذلك إلى الفقه ، حيث يعرف على أنه " انحراف سلوكي لا يمكن للشخص العادي ارتكابه إذا ما تواجد في نفس ظروف شخص آخر .

The French legislator did not define the fault required for tortious liability that is pre-contractual in nature, which necessitates referring to jurisprudence, where it is defined as "a behavioral deviation that an ordinary person could not commit if they were in the same circumstances as another person."

إن الانحراف هو مصدر المسؤولية التقصيرية المنصوص عليها في المادة 1240 ق م فرنسي، ويأخذ الخطأ التقصيري أثناء هذه المرحلة نطاقاً واسعاً يستوعب التعسف في استعمال حرية عدم التعاقد، كقطع المفاوضات تعسفياً، ولهذا فالخطأ يقاس بالسلوك المرجعي لمرتكب الخطأ أي أنه يقاس بالنظر للشخص العادي المجرد المتواجد بنفس الظروف.

Deviation is the source of tortious liability stipulated in Article 1240 of the French Civil Code. Tortious fault during this stage takes a broad scope that encompasses the abuse of the freedom not to contract, such as arbitrarily breaking off negotiations. Therefore, fault is measured by the reference behavior of the fault

perpetrator, meaning it is measured in relation to an ordinary abstract person in the same circumstances.

ويتمثل الخطأ فيما كرسته المادة 1112 ق م فرنسي وذلك عندما قضت بأن المبادرة والانطلاق و قطع المفاوضات قبل التعاقد تكون حرة بشرط أن تكون بحسن نية، هذه الأخيرة تعتبر من ضمانات مرحلة التفاوض السابقة على التعاقد إلى جانب ضرورة تقديم المعلومة المهمة و المؤثرة على رضا الطرف الآخر وذلك من خلال ما نصت عليه المادة 1112-1/1 ق م فرنسي بالإضافة إلى واجب الحفاظ على سرية المعلومة أثناء مرحلة التفاوض المكرس بموجب المادة 1112 ق م فرنسي.

The fault is represented in what Article 1112 of the French Civil Code established when it ruled that initiating, starting, and breaking off pre-contractual negotiations are free, provided they are done in good faith. The latter is considered one of the guarantees of the pre-contractual negotiation stage, along with the necessity of providing important information that affects the other party's consent as stipulated in Article 1112-1/1 of the French Civil Code, in addition to the duty to maintain information confidentiality during the negotiation stage established under Article 1112 of the French Civil Code.

بالتالي فإن قطع المفاوضات كقاعدة لا يمكن أن يترتب أية مسؤولية طالما أنه لم يكن بسوء نية، ونقصد بذلك " نية الإضرار بالمتفاوض الآخر، فالخطأ قبل التعاقد المستوجب القيام المسؤولية التقصيرية قد يأخذ العديد من الصور، تتمثل في الإخلال بحسن النية الملزمة و كذا واجب تقديم المعلومة و الحفاظ على المعلومات ذات الطابع السري.

Therefore, breaking off negotiations as a rule cannot entail any liability as long as it was not done in bad faith, by which we mean "the intention to harm the other negotiator." Pre-contractual fault requiring tortious liability may take many forms, including breach of mandatory good faith, the duty to provide information, and maintaining confidential information.

يعتبر زمن قطع المفاوضات ذو أهمية بالغة، حيث أن المسؤولية تكون أكثر جدوى عندما يتم القطع في مرحلة متقدمة من المفاوضات، لأن ثقة المتفاوض تزداد كلما تقدمت المفاوضات، فيزداد بالتالي الاعتقاد بإبرام العقد، فالثقة تعتبر معيارا مناسباً للخطأ قبل التعاقد في مرحلة المفاوضات، وهذا ما تبنته محكمة استئناف ()

(Riom)، عندما قضت بأن : "... عندما تبلغ المفاوضات في مدتها وشدتها، درجة كافية يجعل الاعتقاد المشروع للطرف يكمن في أن الطرف الآخر على وشك إبرام العقد.... عندئذ وكيف القطع على أنه خطأ.

The timing of breaking off negotiations is of paramount importance, as liability becomes more viable when the break occurs at an advanced stage of negotiations, because the negotiator's trust increases as negotiations progress, thus increasing the belief in concluding the contract. Trust is considered an appropriate criterion for pre-contractual fault in the negotiation stage. This was adopted by the Court of Appeal (Riom) when it ruled that: "...when negotiations reach, in their duration and intensity, a sufficient degree to make the party's legitimate belief that the other party is about to conclude the contract... then the break is qualified as a fault."

غير أن الإشكال يكمن في تحديد الوقت الذي يمكن من خلاله اعتبار أن المفاوضات تشكل طابعا متقدما وكفيلا بتكوين الاعتقاد المشروع بإبرام العقد، وإذا كانت مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد تقوم على الحرية بما في ذلك حرية قطع المفاوضات في أي وقت، و ذلك على أساس عدم انصراف نية الأطراف إلى الالتزام النهائي، فإن الجزم بالأخذ في الحسبان معيار الثقة التي تمت خيانتها *la confiance trompée* ، يشكل خطر قبول موسع للمسؤولية قبل التعاقدية باسم " مبدأ الحرية، و من ثم يجب الحد من تطبيق هذا المعيار في الحالات التي يكون فيها تحليل الوقائع يعكس وجود الثقة " المشروعة، الجادة و المتوقعة " الناشئة عن سلوك أحد الأطراف المتفاوضة.

However, the problem lies in determining the time at which negotiations can be considered to have an advanced character capable of forming a legitimate belief in concluding the contract. While the pre-contractual negotiation stage is based on freedom, including the freedom to break off negotiations at any time, based on the parties' intention not being directed toward final commitment, asserting the consideration of the criterion of betrayed trust (*la confiance trompée*) poses the risk of expanded acceptance of pre-contractual liability in the name of the "principle of freedom." Therefore, the application of this criterion should be limited to cases where the analysis of facts reflects the existence of "legitimate, serious, and expected" trust arising from the conduct of one of the negotiating parties.

ثانيا : الضرر

Second: Damage

لقد حرص المشرع الفرنسي في التعديل الأخير للقانون المدني سنة 2016 على تكريس "الأمن القانوني" من جهة، و وضع حد لاختلاف الأحكام والقرارات القضائية من جهة أخرى، و يبدو ذلك جليا عندما بين بوضوح نطاق الضرر المعروض عنه، و في هذا الإطار نص على أن هذا الأخير لا يشمل المزايا التي كان من الممكن تحقيقها فيما لو أبرم العقد، ومعنى ذلك استبعاد التعويض عن تقويت الفرصة لأن ذلك يتعارض مع طبيعة التفاوض الذي يعتبر وسيلة قانونية تتعلق بمناقشة شروط العقد النهائي، حيث لا يجدي التعويض عن مجرد احتمال إبرام العقد.

The French legislator in the latest amendment to the Civil Code in 2016 was keen to establish "legal security" on one hand, and put an end to the divergence of judicial rulings and decisions on the other hand. This is clearly evident when it clearly defined the scope of compensable damage. In this framework, it stipulated that the latter does not include the benefits that could have been achieved if the contract had been concluded, meaning the exclusion of compensation for loss of opportunity because this contradicts the nature of negotiation, which is considered a legal means related to discussing the terms of the final contract, where compensation for merely the possibility of concluding the contract is not useful.

بمفهوم المخالفة يجب أن يكون الضرر المعروض عنه في هذه الحالة مؤكدا، و هذا سهل المعاينة ولا يطرح أي إشكال، لأنه يحدث في العادة أن ينفق الأطراف بعض المصاريف من أجل التحضير لإبرام العقد مثل مصاريف السفر، الدراسات... الخ، و في هذه الحالة يمكن تعويض المتضرر عما أنفقه، وبالتالي فالضرر قبل التعاقد في الغالب ما يكون ماديا يتمثل في الخسارة المالية، كما يمكن أيضا التعويض عن الضرر المعنوي في حالة الإساءة إلى السمعة التجارية.

By contrary interpretation, the compensable damage in this case must be certain, and this is easy to observe and poses no problem, because it usually happens that parties spend some expenses to prepare for concluding the contract such as travel expenses, studies, etc. In this case, the injured party can be compensated for what they spent. Therefore, pre-contractual damage is mostly material, represented by financial loss, and moral damage can also be compensated in case of harm to commercial reputation.

ثالثاً: علاقة السببية

Third: Causal Relationship

يتعين أن يكون الضرر الناشئ أثناء فترة المفاوضات قبل التعاقدية نتيجة مباشرة للخطأ المرتكب، وهذا ما يبرر افتراض السببية في مجال قطع المفاوضات، فإذا لم توجد علاقة بين الخطأ الذي يأخذ صورة إحدى الواجبات المنصوص عليها قانوناً و الضرر فإنه لا مجال لتقرير التعويض و تنتفي رابطة السببية في حالة ما إذا كان الخطأ بفعل المتفاوض المتضرر.

The damage arising during the pre-contractual negotiation period must be a direct result of the committed fault, which justifies the presumption of causality in the field of breaking off negotiations. If there is no relationship between the fault, which takes the form of one of the legally stipulated duties, and the damage, then there is no room to determine compensation, and the causal link is negated if the fault is due to the act of the injured negotiator.

يقع على المدعي طالب التعويض إقامة الدليل على قيام رابطة السببية بين الخطأ و الضرر وعلى قاضي الموضوع أن يبين في الحكم توافرها و إلا عد ذلك سبباً في قصور الحكم الذي يستوجب النقض فإذا كانت الوقائع تدخل تحت السلطة التقديرية للقاضي، فإن استخلاص توافرها من عدمه من مسائل القانون التي تخضع لرقابة محكمة النقض.

It is incumbent upon the plaintiff seeking compensation to establish proof of the causal relationship between the fault and the damage, and the trial judge must demonstrate its availability in the judgment, otherwise this would be considered a reason for the inadequacy of the judgment that requires cassation. While the facts fall under the discretionary authority of the judge, determining their availability or absence is a matter of law subject to the supervision of the Court of Cassation.

الفرع الثاني: شروط المسؤولية العقدية الناشئة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد

Second Branch: Conditions for Contractual Liability Arising During Pre-Contractual Negotiations

يعتبر قيام المسؤولية العقدية في فترة المفاوضات قبل التعاقدية استثناء من القاعدة العامة و هي قيام المسؤولية التقصيرية عند وجود أي خطأ يلحق ضررا بالغير خارج الإطار العقدي، غير أنه يمكن قيام المسؤولية العقدية عن الأخطاء التي تصدر من المتفاوض قبل التعاقد و التي تلحق ضررا بالطرف الآخر في حالة ما إذا كان قد تم تنظيم هذه الفترة عن طريق تأطيرها في شكل عقد أولي (أولا) تم الإخلال بتنفيذ الالتزامات الناتجة عنه (ثانيا).

The establishment of contractual liability during the pre-contractual negotiation period is an exception to the general rule, which is the establishment of tortious liability when there is any fault that causes harm to others outside the contractual framework. However, contractual liability can arise from faults issued by the negotiator before contracting that harm the other party if this period has been organized by framing it in the form of a preliminary contract (first) where there has been a breach in fulfilling the obligations resulting from it (second).

أولا: التأطير العقدي للمفاوضات

First: Contractual Framework for Negotiations

حتى تقوم المسؤولية العقدية للمفاوض لابد أن يتم تأطير هذه المرحلة بواسطة عقد أولي (تحضيري) حيث أن ما يميز هذا الأخير هو عنصر الزمن، و أن هذا النوع من العقود يسبق إبرام العقد النهائي، بل ويتم أيضا إبرامه تحضيرا للعقد النهائي، فهو عقد مرحلي أو مؤقت سابق على التعاقد يتطلع بها الأطراف نحو تحقيق عقد نهائي، وتقع هذه العقود في المرحلة اللاحقة على التفاوض و السابقة على إبرام العقد النهائي، وبالتالي فالعقد الأولي يجد مجاله الزمني في فترة التحضير للعقد النهائي أي قبل فترة التعاقد، ويعتبر وسيلة تعاقدية ظهرت بمناسبة هذه الفترة تتعلق بالإرادة قصد ضمان وتأمين المستقبل.

For the contractual liability of the negotiator to arise, this stage must be framed by a preliminary (preparatory) contract, where what distinguishes the latter is the time

element. This type of contract precedes the conclusion of the final contract and is also concluded in preparation for the final contract. It is a phased or temporary pre-contractual contract through which the parties look toward achieving a final contract. These contracts fall in the stage subsequent to negotiation and prior to concluding the final contract. Therefore, the preliminary contract finds its temporal scope in the period of preparing for the final contract, i.e., before the contracting period, and is considered a contractual means that emerged on the occasion of this period related to the will in order to guarantee and secure the future.

إن الإشكال الذي يثيره العقد الأولي أي التحضيري يتعلق بإثباته خاصة عندما تتطابق الإرادتين في هذه المرحلة و لكن ضمنا أي دون أن يكون العقد مكتوبا، حيث في هذه الحالة يثبت العقد الأولي بكافة الطرق، و في حالة وجود اتفاق على التزام معين، فإن هذا الاتفاق يكفي على أنه عقدي حيث يعتبر الرضا ضروري و كاف لوجود العقد. يمكن أن يرد الالتزام العقدي على أي محل شريطة أن لا يخالف النظام العام و الآداب العامة، فالعقد الأولي يمكن أن يكون في حد ذاته محلا للتفاوض أو لا محلا لإبرام عقد آخر، و عندها أي وثيقة أخرى يمكن أن تكون وسيلة إثبات وجوده بمجرد إبداء الرغبة بوضوح بالتقيد بالالتزام معين.

The problem raised by the preliminary or preparatory contract relates to proving it, especially when the two wills match at this stage but implicitly, i.e., without the contract being written. In this case, the preliminary contract is proven by all means, and in case of agreement on a specific obligation, this agreement is qualified as contractual where consent is considered necessary and sufficient for the existence of the contract. The contractual obligation can relate to any subject provided it does not violate public order and public morals. The preliminary contract can itself be the subject of negotiation or the subject of concluding another contract, and then any other document can be a means of proving its existence by merely expressing the desire clearly to be bound by a specific obligation.

ثانيا : الإخلال بتنفيذ العقد الأولي

Second: Breach of Performance of the Preliminary Contract

إن الإخلال بتنفيذ العقد الأولي يكيف على أنه خطأ عقدي وفقا للقواعد العامة للمسؤولية العقدية يتطلب إثباته مجرد المقارنة بين الالتزامات الناشئة عنه و بين تصرفات الأطراف، أي بين سلوك المدين و مضمون التزامه. يقدر القاضي الوضعية التي كانت ستنتج في حالة التنفيذ الصحيح للالتزامات، و قد يأخذ الخطأ العقدي الأولي العديد من المظاهر من بينها رفض الدخول في التفاوض المتفق عليه، أو قطع المفاوضات بدون مبرر جدي، عدم تقديم المعلومة، و كذا إفشاء الأسرار المحمية قانونا، وغيرها من الأخطاء التي تحول دون إبرام العقد النهائي و التي يترتب عنها قيام المسؤولية العقدية، وعندها لا يمكن للقاضي إجبار الطرف المخل على التفاوض، كما لا يستطيع أيضا إجباره على التعاقد بل يبقى أمامه فقط خيار منح التعويض للطرف المضرور.

Breach of performance of the preliminary contract is qualified as contractual fault according to the general rules of contractual liability. Proving it requires merely comparing the obligations arising from it with the parties' actions, i.e., between the debtor's conduct and the content of their obligation. The judge assesses the situation that would have resulted in case of correct performance of obligations. The preliminary contractual fault may take many manifestations, including refusing to enter into agreed negotiations, breaking off negotiations without serious justification, failure to provide information, as well as disclosing legally protected secrets, and other faults that prevent the conclusion of the final contract and result in contractual liability. In such cases, the judge cannot compel the breaching party to negotiate, nor can they compel them to contract, but only has the option of granting compensation to the injured party.

المطلب الثالث: آثار المسؤولية المدنية الناشئة أثناء المفاوضات السابقة على التعاقد

Third Section: Effects of Civil Liability Arising During Pre-Contractual Negotiations

كقاعدة يلتزم المدين بتنفيذ التزاماته طوعا و ذلك بغض النظر عن مصدرها، فيكون التنفيذ اختياريا بوفاء المتفاوض بما التزم به طبقا لما هو منصوص عليه قانونا أو اتفاقا،

فإذا لم يوف بالالتزامات المنوطة به فإنه يخضع إلى التنفيذ الجبري و إن استحال ذلك التزم بالتعويض غير أن خصوصية مرحلة مفاوضات ما قبل التعاقد تجعل من التنفيذ العيني غير ممكنا بمعنى يجب استبعاده و هذا ما سنتطرق له في الفرع الأول، بينما يبقى فقط للمدين حل آخر وهو تقديم التعويض للدائن وسنتطرق لذلك في الفرع الثاني.

As a rule, the debtor is obligated to fulfill their obligations voluntarily, regardless of their source. Performance is voluntary when the negotiator fulfills what they committed to according to what is legally or contractually stipulated. If they do not fulfill the obligations entrusted to them, they are subject to forced execution, and if that becomes impossible, they are obligated to provide compensation. However, the specificity of the pre-contractual negotiation stage makes specific performance impossible, meaning it must be excluded, which we will address in the first subsection, while only another solution remains for the debtor, which is providing compensation to the creditor, which we will address in the second subsection.

الفرع الأول: استبعاد التنفيذ العيني

First Subsection: Exclusion of Specific Performance

إن التنفيذ العيني كأثر يترتب على قيام المسؤولية المدنية عن الالتزام الذي تم الإخلال به في فترة التفاوض أي قبل إبرام العقد النهائي و التي ألحقت بالدائن ضررا مسألة صعبة، و ذلك لأنه لا يمكن تصور جبر المدين على التفاوض وفقا للقواعد المنظمة لهذه المرحلة والمنصوص عليها قانونا كالتفاوض بحرية و بحسن نية و واجب الحفاظ على سرية المعلومات، وإن كان يمكن تصوره نوعا ما في حالة عدم تقديم المعلومة، ومن ثم فإنه يصعب التنفيذ العيني عموما لأن في ذلك مساس بالحرية الشخصية للمدين المتفاوض، و كذا إقامة محل التفاوض رغما عن إرادة الأطراف و في ذلك خروج عن قاعدة " حرية التفاوض، فضلا عن أن استبعاد التنفيذ العيني تبرره عدم ضرورة أن يؤدي التفاوض إلى إبرام العقد النهائي، و كذا عدم تصور حلول القضاء محل إرادة الأطراف في إبرام العقد إذا أخل المدين بتنفيذه.

Specific performance as an effect resulting from civil liability for the obligation that was breached during the negotiation period, i.e., before concluding the final contract, which caused harm to the creditor, is a difficult matter. This is because it is impossible to conceive compelling the debtor to negotiate according to the rules

governing this stage as legally stipulated, such as negotiating freely and in good faith and the duty to maintain information confidentiality, although it can be somewhat conceived in case of failure to provide information. Therefore, specific performance is generally difficult because it involves an infringement on the personal freedom of the negotiating debtor, as well as establishing the subject of negotiation against the parties' will, which deviates from the rule of "freedom of negotiation." Furthermore, excluding specific performance is justified by the fact that negotiation does not necessarily have to lead to concluding the final contract, as well as the inconceivability of the judiciary substituting for the parties' will in concluding the contract if the debtor breaches performance.

الفرع الثاني: الاستقرار على قبول التعويض

Second Subsection: Settling on Accepting Compensation

إذا كان التنفيذ العيني غير ممكن للأسباب المذكورة سابقا، فإن التنفيذ بمقابل جبرا للضرر الحاصل يعتبر ممكنا و يكون في شكل التعويض المعروف في القواعد العامة للمسؤولية التقصيرية، على أن يشمل التعويض كامل الضرر اللاحق بالمدعي المضرور، الذي يتعين عليه إثباته و الذي يجب أن تتوافر فيه شروط الضرر القابل للتعويض.

If specific performance is not possible for the reasons mentioned above, then performance by equivalent to remedy the occurred damage is considered possible and takes the form of compensation known in the general rules of tortious liability, provided that the compensation covers the entire damage suffered by the injured plaintiff, which they must prove and which must meet the conditions of compensable damage.

إن التعويض يخضع في تقديره إلى السلطة التقديرية القاضي الموضوع، بمعنى أن هذه المسألة لا تخضع لرقابة محكمة النقض، و إذا كان التعويض وفقا للقواعد العامة يشمل الخسارة اللاحقة و الكسب الفائت، فإن الشق الأول المتمثل في مسألة تقدير الخسارة اللاحقة تعتبر بسيطة، ما دامت تقوم على عناصر إثبات ضرر قد تحقق، و من ثم فإن التعويض عنها سيشمل النفقات التي تكبدها المتفاوض المضرور في سبيل التفاوض، والإعداد للعقد المزمع إبرامه و الدراسات الفنية و تقارير الخبراء و

Compensation is subject to the discretionary authority of the trial judge in its assessment, meaning this matter is not subject to the supervision of the Court of Cassation. While compensation according to general rules includes actual loss and lost profit, the first part represented by assessing actual loss is considered simple, as long as it is based on elements proving damage that has occurred. Therefore, compensation for it will include expenses incurred by the injured negotiator for negotiation, preparation for the intended contract, technical studies, expert reports, travel, accommodation, communications, etc. It includes both material and moral damages equally.

أما بالنسبة للتعويض عن الكسب الفائت فإنه من الصعب تقبل تقديره نوع ما، لأن ذلك يعني ترتيب أثر على عقد لم يبرم بعد، أي أن التعويض عن الكسب الفائت غير ممكن في حالة المسؤولية التقصيرية في حين يظل ذلك ممكنا في حالة المسؤولية العقدية الناشئة في فترة المفاوضات السابقة على التعاقد التي تقوم عندما تنظم هذه المرحلة بواسطة اتفاق تمهيدي سابق على العقد كما رأينا سابقا - وكذا في الحالات التي يتم فيها إبرام العقد ثم يتبين أنه تم الإخلال في مواجهة المتفاوض بالالتزامات المنوطة بالمدين، و هنا لا مانع من تعويض المضرور طبقا للقواعد العامة عما فاته من كسب و كذا ما لحقه من خسارة.

As for compensation for lost profit, it is somewhat difficult to accept its assessment, because this means arranging an effect on a contract that has not yet been concluded. That is, compensation for lost profit is not possible in the case of tortious liability, while this remains possible in the case of contractual liability arising during the pre-contractual negotiation period, which occurs when this stage is organized by a preliminary agreement prior to the contract as we saw previously - as well as in cases where the contract is concluded and then it becomes apparent that there was a breach against the negotiator of the obligations entrusted to the debtor. Here, there is no objection to compensating the injured party according to general rules for lost profit as well as actual loss.

الخاتمة

Conclusion

من خلال دراستنا لموضوع النظام القانوني للمفاوضات السابقة على التعاقد الدراسة في القانون المدني الفرنسي رقم 131-2016، نستنتج ما يأتي: إن القواعد التي تحكم المفاوضات السابقة على التعاقد في القانون المدني الفرنسي الجديد، تعتبر بمثابة ضمانات حقيقية لحماية المتفاوض من جهة، و هي كفيلة أيضا إلى حد بعيد بضمان الإعداد الجيد والسليم للعقد النهائي من جهة أخرى.

Through our study of the legal system for pre-contractual negotiations in French Civil Code No. 2016-131, we conclude the following: The rules governing pre-contractual negotiations in the new French Civil Code are considered real guarantees for protecting the negotiator on one hand, and are also capable to a large extent of ensuring good and proper preparation for the final contract on the other hand.

إن القواعد المنظمة للمفاوضات السابقة على التعاقد والمتمثلة في حرية التفاوض بحسن نية، واجب تقديم المعلومة و كذا الحفاظ على سرية المعلومات هي قواعد قائمة بذاتها ومستقلة تماما عن تلك الناتجة عن إبرام العقد النهائي.

The rules governing pre-contractual negotiations, represented by the freedom to negotiate in good faith, the duty to provide information, as well as maintaining information confidentiality, are self-standing rules completely independent of those resulting from concluding the final contract.

إن إخلال المتفاوض بالالتزامات المفروضة عليه قانونا أثناء مفاوضات المرحلة السابقة على التعاقد يوجب قيام مسؤوليته المدنية وفقا للقواعد العامة، وهي أصلا ذات طبيعة تقصيرية، و استثناء ذات طبيعة عقدية في حالة تأطير هذه المرحلة باتفاق عقدي.

The negotiator's breach of legally imposed obligations during pre-contractual stage negotiations necessitates civil liability according to general rules, which is originally tortious in nature, and exceptionally contractual in nature when this stage is framed by a contractual agreement.

و بناء على ما تقدم يكون المشرع الفرنسي قد أحكم إلى حد بعيد تنظيم مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد من خلال القانون المدني لسنة 2016، و على هذا الأساس نقترح: أن يتبنى المشرع الجزائري نصوصا مماثلة في القانون المدني و ذلك مواكبة للتطورات الحاصلة في مجال التجارة الدولية عموما والقانون الفرنسي خصوصا، حيث أنه من غير المعقول أن تظل مرحلة في غاية الأهمية و هي مرحلة حاسمة في التكوين السليم للعقد، دون أي تنظيم خاص و الاكتفاء فقط بإخضاعها ضمنا لمبدأ حسن النية.

Based on the above, the French legislator has largely mastered the regulation of the pre-contractual negotiation stage through the 2016 Civil Code. On this basis, we suggest: that the Algerian legislator adopt similar texts in the Civil Code to keep pace with developments in international trade in general and French law in particular, as it is unreasonable for such an extremely important stage, which is crucial in the proper formation of contracts, to remain without any special regulation and merely be implicitly subject to the principle of good faith.

في ظل الحركية التشريعية يجدر بالمشرع الجزائري أن ينظم فترة المفاوضات التعاقدية بدل من تركها في سياق الضمنية و الغموض و ذلك بالتنصيص على أهميتها بشكل صريح في القانون المدني.

In light of legislative dynamics, the Algerian legislator should regulate the contractual negotiation period instead of leaving it in the context of implicitness and ambiguity by explicitly stipulating its importance in the Civil Code.