

التفاوض الإلكتروني بين النقص التشريعي وضرورة التنظيم
Electronic -Negotiation between legislative deficiency and the need for
amendment

ط.د/ عبيد نجاة
كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان
Abid.najat46@gmail.com

تاريخ الاستلام: 2019/12/02 تاريخ القبول للنشر: 2019/12/05

ملخص:

إنَّ الإشكالية المثارة في هذا البحث تتعلق بمدى تنظيم المشرع للتفاوض الإلكتروني في المرحلة السابقة للتعاقد، سواء من حيث الالتزامات أو المسؤولية، وجاءت هذه الدراسة للبحث في الفراغ الموجود في القانون المدني، وأنَّ التفاوض الإلكتروني يشكل الأرضية التي ترتكز عليها باقي المراحل الأخرى للعقد سواء ما تعلق منها بالإبرام أو التنفيذ.

الكلمات المفتاحية: المسؤولية المدنية؛ العقد الإلكتروني؛ التفاوض الإلكتروني؛ التجارة الإلكترونية.

Abstract:

The problem raised in this research relates to the extent to which the legislator organizes electronic negotiation in the pre-contract phase, both in terms of obligations and liability, and this study came to look at the vacuum in civil law, and that electronic negotiation is the necessary ground on which it is based. The rest of the other stages of the contract, whether related to the conclusion or implementation .

key words: civil liability; electronic contract ; electronic negotiation ; electronic commerce.

مقدمة:

إنّ للمفاوضات الإلكترونية عبر وسائل الاتصال الحديثة أهمية خاصة، ذلك أنّ أطراف التفاوض لا تستطيع التحقق من شخصية الطرف الآخر أو أهليته للتعاقد أو سلامة المستندات التي يقدمها، كذلك لا يستطيع التحقق من السلعة أو الخدمة بشكل ينفي الجهالة، أي كيف يتأكد الراغب بالشراء من مصداقية العرض الإلكتروني ومشروعيته من حيث وجود البضاعة أو الخدمة التي عرضها أحد الأشخاص من خلال موقعه أو ما يسمى بمتجره الافتراضي على شبكة الانترنت.

وامام هذه المخاطر بالنسبة للمشتري أو متلقي الخدمة تلعب المفاوضات دور كبير للتقليل من هذه المخاطر حيث يستطيع أي من أطراف التعاقد بواسطة التفاوض الاتصال بالطرف الآخر ويطلب ما يريد من معلومات التي تساعد على دراسة العرض والتأكد من جديته ومشروعيته¹.

وبالرغم من أهمية موضوع المفاوضات الإلكترونية إلا أنه لم يحض بوضع التشريعات له إطارا قانونيا ملائما، مما قد يؤدي بالمفاوضات التي تتم بشكل إلكتروني إلى نوع من الارتباك والفوضى وعدم الوصول بها إلى الغاية المنشودة وهو إبرام العقد وتنفيذه².

وعليه نطرح الإشكال الآتي: ما هو التفاوض الإلكتروني وما مدى تنظيم المشرع الجزائري لهذا الموضوع؟ ومن خلال هذا الإشكال سيتم الاعتماد في هذا البحث على المنهج الوصفي والتحليلي، بهدف تسليط الضوء على المسؤولية المدنية قبل التعاقد في المجال الإلكتروني والتي ما تزال مجالا خصبا للبحث، خاصة فيما يتعلق بمفهومها وطبيعتها القانونية.

وسنقسم هذا البحث إلى مبحثين، في المبحث الأول سيتم التطرق إلى مفهوم التفاوض الإلكتروني، أما في المبحث الثاني سنبين الالتزامات في المفاوضات الإلكترونية وعلاقتها بالمسؤولية المدنية.

المبحث الأول: مفهوم التفاوض الإلكتروني

إنّ الطريقة التقليدية للتعاقد لم تعد تتناسب إلا مع العقود البسيطة، أما العقود المركبة أو المعقدة والتي أوجدتها الأساليب المتطورة في التعاقد فلم تعد تتلاءم معها الآن، ولأهمية التفاوض الإلكتروني علينا الوقوف على تعريفه في المطلب الأول، وأهميته في المطلب الثاني.

المطلب الأول: تعريف التفاوض الإلكتروني وخصائصه

سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، الفرع الأول نبين فيه تعريف التفاوض الإلكتروني، أما في الفرع الثاني سنبرز خصائصه..

الفرع الأول: تعريف التفاوض الإلكتروني

تعرف العملية التفاوضية بتعريف يدل على أنها عبارة عن اتصال شفوي يتم بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول إلى اتفاق مشترك على طريقة العمل أو صيغة مشتركة بينهما³.

وهناك من يرى بأنّ التفاوض هو قيام أطراف العلاقة العقدية المستقبلية بتبادل الاقتراحات والمساومات والمكاتبات والتقارير والدراسات الفنية والاستشارات القانونية التي يضعها سوية أو ينفذ بوضعها أحدهما ليكون كل منهم على بينة مما يقدمان عليه والوصول إلى أفضل النتائج التي تحقق مصالحهما، ومن أجل ذلك يقومون بالتعرف على ما يسفر عنه الاتفاق بينهما من حقوق والتزامات وامتيازات بينهما⁴.

وتتم المفاوضات عادة شفاهة عن طريق الاتصال المباشر وقد تتم عن طريق تبادل البيانات إلكترونياً عبر البريد الإلكتروني والتي أخذت في الانتشار، وخاصة في إطار التعامل التجاري الدولي⁵. أما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد تطرق إلى مسألة الوعد بالتعاقد في القانون المدني واعتبره في المادة 71 منه بأنه عقد كامل وإن كان يمهد لعقد آخر يراد إبرامه فيما بعد⁶.

الفرع الثاني: خصائص التفاوض الإلكتروني

يتميز التفاوض الإلكتروني بعدة خصائص، أهمها:

- 1- أنّ المفاوضات الإلكترونية تتم عبر وسائل الاتصال الحديثة، وبالتالي ينعلم الحضور المادي للأطراف، كما أنه لا يوجد مجلس حقيقي حيث يتم التفاوض عن بعد بوسائل اتصال حديثة⁷.
- 2- يعد التفاوض على العقد تصرف إرادي، وذلك لأنّ عملية التفاوض لا تحدث إلا عندما تتجه إرادة الأطراف المتفاوضة إلى الدخول في التفاوض بغية إبرام عقد معين.
- ومن ناحية أخرى فإنّ إرادة الطرفين تظل حرة تماماً طيلة مرحلة المفاوضات، فلكل طرف الحرية الكاملة في الدخول إلى التفاوض أو الاستمرار فيه أو الانسحاب منه ولو في آخر لحظة ويرجع ذلك كله إلى انطباق مبدأ حرية التعاقد على العملية التفاوضية.
- 3- وعليه فإنّ التفاوض على العقد يتم باتفاق الأطراف، وهذا ما يحصل دائماً سواء تم الاتفاق بشكل صريح أو ضمني وسواء تم بصورة شفوية أو بصورة كتابية، فالمفاوضات العقدية لا تحدث نتيجة صفة بحتة وإنما تتما باتفاق سابق يوافق بموجبه الطرفان من حيث المبدأ على المضي قدماً بإبرام العقد، بحيث يمنعهما هذا الاتفاق العلم الكافي بالعقد المتفاوض عليه.

4- التفاوض على العقد ذو نتيجة احتمالية، تعتبر النتيجة الطبيعية للتفاوض أن يتم بالفعل إبرام العقد المتفاوض عليه، وذلك بأن ينجح الطرفان في التوصل إلى اتفاق نهائي بشأن جميع الشروط الجوهرية في العقد ثم يقومان بإبرام العقد بشكل نهائي عن طريق تبادل الإيجاب والقبول المتطابقان وبالتوقيع على وثيقة العقد، ومع ذلك تعتبر هذه النتيجة حتمية قد تتحقق وقد لا تتحقق، فليس كل تفاوض على العقد يؤدي بالضرورة إلى إبرام ذلك العقد بالفعل، وإنما قد ينتهي التفاوض إلى لا شيء، وتجدر الإشارة إلى أنه إذا تم العدول في مرحلة التفاوض على العقد واقترن هنا العدول بخطأ آخر بالطرف الآخر فإن المفاوض الذي انسحب قد يتحمل تبعه هذا الخطأ على أساس المسؤولية التقصيرية وليس على أساس المسؤولية العقدية، وذلك لأن مرحلة المفاوضات العقدية يحكمها مبدأين رئيسيين هما حرية التفاوض ومبدأ حسن النية⁸.

5- التفاوض على العقد مرحلة تمهد لإبرامه، فهو يهدف إلى الإعداد والتحضير لإبرام العقد النهائي، وإذا كان التفاوض لا يلزم الطرفين فإنه يهدف في النهاية إلى إبرام العقد بعد أن قام الطرفان بالتمهيد، لهذا فإن الإبرام بالتفاوض عبر التوصل إلى اتفاقات مرحلية تقود المتفاوضان في النهاية لبلورتها إلى اتفاق نهائي في المحصلة⁹.

المطلب الثاني: أهمية التفاوض الإلكتروني

إن أهمية المفاوضات الإلكترونية تبرز في أنها تشبه إبرام العقد العادي والتي لا تختلف عن تلك التي تجري وفقاً للأوضاع العادية للمتعاقد، مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار أنه يثبت للمفاوضات التي تجري عبر الانترنت نفس الأهمية التي تثبت لها في الأوضاع العادية¹⁰.

إذا فللعلمية التفاوضية أهمية كبيرة في تفسير العقد وتبرز هذه الأهمية بشكل خاص في حالة العقود المبرمة عبر الانترنت من خلال عملية التفاوض تتم معرفة المقاصد الحقيقية للمتعاقدين في حالة غموض شروط أو بعض شروط العقد وهذه الأهمية ليست بحاجة إلى نص قانوني يدل عليها لأنه لا يترتب عليها أية آثار قانونية، إلا إذا اقترن العدول عنها بخطأ نتج عن عذر غير مقبول، ففي هذه الحالة يقوم القاضي بالاستئناس إلى المفاوضات كقرينة قضائية أو كظرف من الظروف الواقعية التي تحيط النزاع.

كما أن للمفاوضات أهمية كبيرة إذ تعتبر وسيلة للتفاهم وتقريب وجهات النظر بين الأطراف، حيث تلعب دوراً وقائياً بالنسبة لمرحلة إبرام العقد والحد من أسباب النزاع في المستقبل، وكذلك معرفة كل طرف بظروف العملية التعاقدية ومجال حقوقه والتزاماته¹¹.

وتظهر أهمية التفاوض الإلكتروني بصورة خاصة في العقود التجارية أو الصناعية التي يمتد تنفيذها لفترة زمنية طويلة من ناحية كونه وسيلة فعالة لإعادة التوازن العقدي في حالة تغير الظروف، إذ نظرا لقابلية الظروف الاقتصادية المحيطة بالعقد للتغير المستمر بما قد يخل بتوازن العلاقات التعاقدية، ويجعل تنفيذ العقد على النحو المتفق عليه مرهقا للمدين، لذا يحرص الطرفان في مثل هذا النوع من العقود، على إدراج شرط يلتزم بمقتضاه كل منهما بالتفاوض حول كيفية التغلب على هذه الصعوبات¹².

ويطلق على هذه الشروط بشروط إعادة التفاوض¹³، والمسمى في الفقه الانجليزي شرط الصعوبة¹⁴. وقد نصت على شرط إعادة التفاوض في حالة تغير الظروف والمبادئ المتعلقة بعقود التجارة الدولية التي أقرها معهد توحيد القانون الخاص عام 1994 فقد جاء بالمادة 26 على أنه: "في حالة وجود شرط تغير الظروف يكون للطرف المتضرر طلب إعادة فتح باب التفاوض ومن ثم فإن التفاوض في هذه الحالة هو الأداة الفنية لإنقاذ العقد وتصويب مساره بتخفيف الضرر عن لحقه نتيجة تغير الظروف"، كما يعتبر التفاوض أيضا وسيلة لتسوية المنازعات بصورة ودية وكوسيلة لتفسير العقد في حالة وجود نزاع بشأن تنفيذه.

وعليه فإنّ المفاوضات الإلكترونية أصبحت ذات أهمية كبرى في العقود الإلكترونية وخاصة في العقود طويلة المدة ذات الاستثمارات المالية الكبيرة والعقود المركبة حيث قد يستغرق التفاوض على هذه العقود فترات زمنية طويلة مما يجعل ما تم الاتفاق عليه في مرحلة التفاوض مرتبط ارتباطا كبيرا بالعقد النهائي ولذلك فإن المفاوضات الإلكترونية عبر شبكات الاتصال يجب أن يكون بها اعتبارات قانونية خاصة. حيث يذهب البعض إلى وجوب التأكيد على أنها جزء لا يتجزأ من العقد النهائي، واعتبرها شرطا أساسيا لإبرام التعاقد لا مجرد مرحلة سابقة تخضع للاجتهادات والتقلبات¹⁵.

المبحث الثاني: الالتزام بالإعلام الإلكتروني السابق للتعاقد وعلاقته بالمسؤولية

المدنية

سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى الالتزامات التي تنشأ بين المتفاوضين إلكترونيا، وذلك في مطلبين، المطلب الأول سنتطرق إلى الالتزام بالإعلام الإلكتروني السابق للتعاقد، أما المطلب الثاني فسنبرز علاقة هذا الالتزام المهم بالمسؤولية المدنية.

المطلب الأول: الالتزام بالإعلام الإلكتروني السابق للتعاقد

يعد الالتزام بالإعلام الإلكتروني في مرحلة التفاوض التزام تبادلي يثقل كاهل كل من طرفي التفاوض، بحيث يلتزم كل منهما بإعلام الآخر عن كل ما يعلمه أو ما يكون بمقدوره أن يعلم، ويكون من شأنه التأثير على قرار المتفاوض الآخر بشأن عملية التفاوض¹⁶.

وبناء على ذلك يعرف الالتزام بالإعلام قبل التعاقد الإلكتروني، على أنه التزام قانوني سابق على إبرام العقد الإلكتروني يلتزم بموجبه أحد الطرفين الذي يملك معلومات جوهرية، فيما يخص العقد المزمع إبرامه بتقديمها بوسائل الكترونية في الوقت المناسب وبكل شفافية وأمانة للطرف الآخر الذي لا يمكنه العلم بها بوسائله الخاصة¹⁷.

وبالرجوع إلى التشريع الوطني الجزائري في تقنينه المدني نجد أنه نص على الالتزام بالإعلام، كما في حالة إلزام البائع بإعلام المشتري بحالة المبيع علما كافيا، حيث نص في المادة 358 في فقرتها الأولى في القانون المدني على أنه: "يعتبر العلم كافيا إذا اشتمل العقد بيان المبيع وأوصافه الأساسية بحيث يمكن التعرف عليه".

كما أكد المشرع على تكريس حق المستهلك في الإعلام المنصوص عليه في قانون حماية المستهلك وقمع الغش، بإصداره المرسوم التنفيذي رقم 13-378 المحدد للشروط والكيفيات المتعلقة بإعلام المستهلك، من خلال توفير البيانات والمعلومات حول السلعة أو الخدمة المقدمة، فمعنى الإعلام عند المشرع أنه يهدف إلى تنوير إرادة المستهلك من خلال تقديم كل معلومة متعلقة بالمنتج مهما كانت الوسيلة المستخدمة في ذلك سواء بشكل تقليدي أو الكتروني.

فإن كان المشرع قد أكد على معنى الالتزام بالإعلام بشكل واضح وبوجه عام بعدم تمييزه بين الالتزام بشكله التقليدي والإلكتروني إلا أنه يبقى للثاني الأهمية الكبرى لأنه يمثل صمام الأمان لتحقيق رضا مستنير للمستهلك الإلكتروني فيحقق الثقة في الوسيلة الإلكترونية. وهو الأمر الذي دفع المشرع إلى التركيز على الالتزام بالإعلام السابق للتعاقد من خلال المادة 5 من ذات المرسوم بوجوب توفير كم وافي من المعلومات للمستهلك وتنصيبها عبر تقنيات الاتصال عن بعد لدفعه نحو إنشاء خطوات معاملة الكترونية سليمة¹⁸.

المطلب الثاني: علاقة الالتزام بالإعلام في التفاوض الإلكتروني بالمسؤولية المدنية

إنّ التساؤل الذي يمكن طرحه حول طبيعة التزام المتفاوض الإلكتروني، هل هو التزام ببذل عناية أم التزم بتحقيق نتيجة؟.

وكما هو معلوم فإن العلاقة السببية بين الخطأ والضرر أمر لا بد منه لقيام المسؤولية المدنية، وبمقتضاه لا يكون المخطئ مسؤولاً عن الخطأ الصادر عنه إلا إذا كان الخطأ هو السبب المباشر في وقوع الضرر، وبمعنى آخر أن الضرر يكون نتيجة طبيعية للخطأ الذي أحدثه المتفاوض عبر الانترنت، وذلك بعدم الوفاء بأحد الالتزامات المنوطة به والذي يعد فعلاً غير مشروع¹⁹.

وللعلاقة السببية أهمية في تحديد نطاق المسؤولية، وخاصة في فرضية تعدد الأسباب المؤدية لحصول الضرر، فهذا الأخير في أغلب الأحيان يترتب عليه أضرار أخرى، حيث يتعين معرفة هل يستحمل الشخص الذي سبب الضرر الأول كل الأضرار الأخرى المترتبة عليه أو لا، وللقضاء دور مهم في توضيح مدى وجود العلاقة السببية أم لا.

ومن بين النظريات المطروحة في هذا المجال نظرية تعادل أو تكافؤ الأسباب، ونظرية السبب المنتج أو الفعال، غير أنّ المحاكم الجزائية تأخذ بنظرية هذه الأخيرة.

إلا أنّ الأمر يكون أكثر صعوبة في تحديد العلاقة السببية في المفاوضات التي تتم بشكل الكتروني، وذلك لتعدد المسائل الالكترونية وتغيير حالاته وخصائصه، حيث يمكن أن يكون سبب الضرر إلى عوامل أخرى بعيدة أو خفية مردها إلى تركيب الأجهزة التي تم الاعتماد عليها أثناء المفاوضات بتداخل الأدوار مما يتعذر معه تحديد العامل الفعال في وقوع الضرر²⁰.

وزيادة إلى ذلك التطور السريع في المسائل التكنولوجية المتقدمة لإحداث الضرر في المسؤولية يجعل من الصعب الحزم في عدم وجود نسبة من الخطأ في تأدية هذه الوسائل لمهامها، وهذا يؤثر سلباً على تحديد العلاقة السببية محل الدراسة.

خاتمة:

إنّ فترة المفاوضات السابقة على التعاقد لا تقل أهمية عن فترة ما بعد العقد، إذ أنها فترة إعداد للعقد وكلما كان الإعداد جيداً كان العقد جيداً، ويحقق مصلحة المتعاقدين ومتضمنها الشروط التي تمنع إثارة المنازعات بينهما.

ولا يمكن وصف المفاوضات المتأنية والدقيقة التي لم تؤدي إلى إبرام العقد النهائي بالمفاوضات الفاشلة أو غير الجيدة، بل على العكس من ذلك فإنها تعتبر جيدة وحققت الغاية الأساسية منها وذلك لأن عدم التعاقد خير من إبرام عقد يفتح باباً للمنازعات والخلافات القانونية التي تسفر دائماً إلى إلحاق الضرر بالعاقدين وتعطل مصالحهما، بالإضافة إلى ما يتكبدانه من مصاريف وجهد ووقت لتسوية النزاع بينهما. وأن التفاوض الإلكتروني يمتاز بأنه ثنائي الجانب، كما يتصف بأنه ذو نتيجة احتمالية ويعتبر مرحلة تمهد لإبرام العقد النهائي، ويتم عبر وسيلة الكترونية وبالتالي ينعدم الحضور المادي للطرفين. ونرى أن هناك حاجة ملحة لتنظيم مرحلة المفاوضات الإلكترونية بصورة عامة في القانون المدني الجزائري؛ إذ أنه انطلاقاً من التطورات المستجدة في باب المعاملات الإلكترونية، لابد على المشرع الجزائري بمواصلة التعديلات التشريعية التي طرأت في عامي 2005 و 2007 بتعميقها خاصة في مجال كل من الالتزامات والمسؤولية في المرحلة السابقة للتعاقد، بدلاً من تركها في شكل ضمني يسودها الغموض والفراغ التشريعي، وفي ذلك حماية للطرف الضعيف في المفاوضات الإلكترونية، والذي هو عصر المعاملات الإلكترونية المحفوفة بالمخاطر والمشاكل.

الهوامش:

- ¹ - مها نصيف جاسم ورشا عامر صديق، التفاوض الإلكتروني، مجلة مداد الآداب، العراق، الجامعة العراقية، العدد الخامس عشر، د.س.ن، ص.559.
- ² - محمد بوكماش وكمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، مجلة الدراسات القانونية والسياسية، الجزائر، جامعة الأغواط، العدد 07، جانفي 2018، ص.57.
- ³ - مها نصيف جاسم ورشا عامر صديق، المرجع السابق، ص.562؛ أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، مفاوضات العقود الدولية، القانون الواجب تطبيقه وأزمته، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص.62؛ عباس العبودي، التعاقد على الطريقة وسائل الاتصال الفوري وحجبتها في الإثبات المدني، رسالة دكتوراه، دراسة مقارنة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997، ص.83.
- ⁴ - ياسين محمد الجبوري، المبسوط في شرح القانون المدني، ج.1، مصادر الحقوق الشخصية، 2002، ص.194-195؛ أحمد عبد الكريم سلامة، قانون العقد الدولي، دار النهضة العربية، 2001، ص.62.
- ⁵ - طريف عمر غنام، أثر التغيير في الظروف عقود التجارة الدولية، دار النهضة العربية، مصر، 2000، ص.268.
- ⁶ - محمد صبري السعدي، الواضح في شرح القانون المدني الجزائري، ج.1، دار الهدى، الجزائر، 2007، ص.132، علي فيلاي، الالتزامات، ج.1، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، الجزائر، 2008، ص.135؛ محمد بوكماش وكمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، المرجع السابق، ص.158.
- ⁷ - مها نصيف جاسم ورشا عامر صديق، المرجع السابق، ص.568.
- ⁸ - عدنان إبراهيم السرحان، نوري حميد خاطر، شرح القانون المدني، 1997، عمان، الأردن، ص.90؛ عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الأول، نظرية الالتزام بوجه عام، مصدر الالتزام، المجلد الأول، الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر، 1981، ص.239-240.
- ⁹ - مها نصيف جاسم ورشا عامر صديق، المرجع السابق، ص.570.
- ¹⁰ - مها نصيف جاسم ورشا عامر صديق، المرجع السابق، ص.565.

- ¹¹ - أسامة أبو الحسن مجاهد، خصوصية التعاقد عبر الانترنت، دار النهضة للنشر والتوزيع والطباعة، القاهرة، مصر 2000، ص.18-19.
- ¹² - أحمد السعيد الزقود، أثر الظروف اللاحقة على تحديد مضمون الالتزام العقدي، بدون ناشر، 1997، ص.44.
- ¹³ - رجب عبد الإله كريم، المرجع السابق، ص.312؛ مها نصيف جاسم ورشا عامر صديق، المرجع السابق، ص.567.
- ¹⁴ - رجب عبد الإله كريم، المرجع السابق، ص.66؛ مها نصيف جاسم ورشا عامر صديق، المرجع السابق، ص.567.
- ¹⁵ - مها نصيف جاسم ورشا عامر صديق، المرجع السابق، ص.568.
- ¹⁶ - محمد بوكماش وكمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، المرجع السابق، ص.164.
- ¹⁷ - جمال فاخر النكاس، العقود والاتفاقات الممهدة للتعاقد وأهمية التفرقة بين العقد والاتفاق في المرحلة السابقة على العقد، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، السنة 20، العدد الأول، مارس 1996، ص.131؛ محمد بوكماش وكمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، المرجع السابق، ص.165.
- ¹⁸ - قصار الليل عائشة، الإلتزام بالإعلام الإلكتروني السابق للتعاقد، المرجع السابق، ص.82.
- ¹⁹ - محمد بوكماش وكمال تكواشت، الآثار القانونية للتفاوض الإلكتروني، المرجع السابق، ص.179.
- ²⁰ - المرجع نفسه، ص.180.