

## المفاوضات في عقد التأمين

### Negotiations in the insurance contract

راضية مشري، مخبر الدراسات القانونية البيئية، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، الجزائر،

mecheri.radia@univ-guelma.dz

تاريخ إرسال المقال: 2022/01/10 تاريخ قبول المقال: 2022/04/17 تاريخ نشر المقال: 2022/06/06

#### ملخص:

بالرغم من أن عقد التأمين عقد إذعان، فإنه غالبا ما يسبق إبرامه بحث وتقصي ثم مفاوضات قد تطول وقد تقصر وذلك بهدف اتخاذ المكتب قرار التأمين على الخطر، واتخاذ المؤمن كذلك قرار تغطية ذلك الخطر مع ما يرتبط بذلك من تقدير للخطر المراد التأمين عليه من قبل المؤمن لأجل التعرف على القسط المناسب وبالرغم من أهمية هذه المرحلة، فإن المشرع الجزائري لم ينظم هذه المرحلة لا في قانون التأمينات ولا القانون المدني ولم يتعرض إلى الالتزامات المفروضة على عاتق الطرفين لاسيما مبدأ حسن النية، كما لم يتعرض إلى قواعد المسؤولية كذلك، هذا الفراغ الذي يحتم على المشرع ضرورة التدخل لتنظيم هذه المرحلة.

**الكلمات المفتاحية:** عقد التأمين؛ التفاوض؛ مبدأ حسن النية؛ المسؤولية المدنية.

#### Abstract:

Although the insurance contract is a contract of willingness and adhesion, its conclusion is often preceded by research and investigation and the negotiation maybe long or short, with the aim of the subscriber taking the decision to insure the risk, and the insurer also taking the decision to covert hatrisk with the associated assessment of the risk to be insured by the insured. In order to identify the appropriate premium, and despite the importance of this stage, the Algerian legislator did not regulate this stage, neither in the in surance lawn or in the civil law, no waist exposed to the obligations imposed on the parties, especially the principle of good faith, no waist exposed to the rules of responsibility as well, this void that necessitates The legislator must intervene to organize this stage

**Key words:** contract insurance - negotiation - principle of good faith - civil liability.

**مقدمة:**

لم يصبح الاهتمام الحالي ينصب على اللحظة التي يتلاقى فيها الإيجاب بالقبول، على اعتبار أنها نقطة ينعقد فيها العقد ويولد ككائن قانوني، فقد أصبحت الاتجاهات الحديثة في الفقه القانوني تنظر بعين الاهتمام إلى نقطة البداية الحقيقية في حياة العقد، وهي لحظة التفكير تتخللها مفاوضات قد تطول أو تقصر، الأمر الذي يتصور أن تكون عملية التعاقد عملية متعاقبة المراحل، فضلا عن ذلك من الممكن النظر في مسؤولية الأطراف خلال هذه المدة، وفحص مدى انطباق سلوكيات الأطراف خلال هذه المدة على ما يوجب حسن النية والثقة المشروعة في التعامل .

تعد عملية التفاوض، أو المرحلة السابقة على إبرام العقد، من أهم مراحل وأخطرها على الإطلاق، لما تحتويه من تحديد لأهم ومعظم التزامات وحقوق طرفي العقد، وما زالت تثير الكثير من الإشكالات؛ سواء منها ما يتعلق بالإخلال بالالتزامات السابق تحديدها في هذه المرحلة، أو ما يتعلق منها بنطاق ونوع المسؤولية المدنية التي تنشأ في حالة عدم بلوغ الغاية من المفاوضات.

والتفاوض في العقود بصفة عامة وعقد التأمين بصفة خاصة، ينتهي قانونا في الوقت الذي يصدر فيه الإيجاب، إذ في هذه اللحظة الحاسمة تكون المفاوضات قد حققت الغرض منها، وهو توصيل الأطراف المتفاوضة إلى اتفاق على جميع المسائل الجوهرية للعقد، ومن ثم تنتهي مرحلة المفاوضات وتبدأ مرحلة إبرام العقد، وبعد الإيجاب هو الحد الفاصل بين مرحلة التفاوض على العقد ومرحلة إبرام العقد، بحيث إذا وجد الإيجاب انتفى التفاوض، وحيث انعدم الإيجاب ظل الطرفان في مرحلة المفاوضات أو مباحثات بشأن إبرام العقد.

إذا كان عقد التأمين من الناحية القانونية لا يطرح إشكالا فينعقد العقد بمجرد اقتران الإيجاب بالقبول، غير أنه من الناحية العملية، قد يمر بمراحل قد تطول أو تقصر، والمشرع الجزائري لم يتناول مرحلة المفاوضات بالشرح، ولم يتناول حقوق والتزامات الطرفين، ولا أحكام المسؤولية، وإنما نرجع إلى القواعد العامة الموجودة في القانون المدني، وما أرساه الفقه والقضاء من أحكام ومبادئ.

**هدف البحث**

الهدف من هذه الدراسة هو إبراز الأهمية الكبيرة للمرحلة السابقة على عقد التأمين، وبيان ضرورة أن يتناولها المشرع بالتنظيم، خاصة بالنسبة لعقود التأمين التي تكون قيمتها كبيرة وذو أهمية، كما أن تحديد طبيعة المسؤولية القانونية في هذه المرحلة تبدو على جانب من الأهمية في هذا السياق، بالنظر إلى اختلاف النتائج القانونية التي يمكن أن تتأتى عن هذه الطبيعة.

**أهمية الموضوع**

تظهر أهمية الموضوع أن القانون الجزائري لم ينظم المرحلة السابقة على التعاقد، بنصوص قانونية خاصة مكثفا باهتمامه بالمراحل التالية على إبرام العقد، بنصه على تنفيذ كل طرف في العقد لالتزاماته، وكذا المسؤولية المدنية المترتبة على الإخلال بهذه الالتزامات أو بعضها، من خلال تنظيم عناصر المسؤولية العقدية من الخطأ والضرر وعلاقة السببية، ورغم تعديلات القانون التي مست القانون المدني في الكثير من مواده، فإن المشرع الجزائري لم يهتم بمرحلة التفاوض، فقد أغفل تنظيم هذه المرحلة، كما أنه سكت عن حماية التعاقد في المرحلة السابقة على التعاقد، تاركا الأمر بيد القضاء الذي مازال يعتبر مرحلة التفاوض مجرد عمل مادي غير ملزما يترتب عليه في ذاته أي أثر قانوني، ولا ينشئ على عاتق الطرفين أي التزام، وليس أمام المتفاوض المضرور من جراء عملية التفاوض، سوى اللجوء إلى طريق المسؤولية التقصيرية وهي مهمة صعبة وشاقة في الكثير من الحالات، تضيع معه حقوق المتفاوض المضرور .

**منهجية البحث**

بالنظر إلى الجوانب المتعددة التي تنطوي عليها المرحلة السابقة على التعاقد، فقد تعددت المناهج المتبعة في الدراسة فقد تم توظيف المنهج التحليلي، وذلك من خلال تحليل لبعض نصوص قانون التأمينات والقانون المدني، كما وظف المنهج الوصفي بوصف بعض الظواهر القانونية المتعلقة بمرحلة التفاوض في عقد التأمين.

**إشكالية البحث**

تتمحور إشكالية ورقتنا البحثية على النحو التالي: هل حان الوقت لوضع قواعد خاصة تنظم مرحلة المفاوضات في عقد التأمين لحماية الأطراف لاسيما الطرف المدعن في عقد التأمين؟ ماهي الالتزامات الملقاة على عاتق الأطراف أثناء فترة المفاوضات طبقا للمبادئ التي أسسها الفقه والقضاء، وماهي طبيعة مسؤولية الأطراف في المراحل التي تسبق إبرام العقد النهائي؟

**الخطة**

وعليه للإجابة عن هذه الإشكالية قسمنا بحثنا إلى مبحثين:

**المبحث الأول: ماهية المفاوضات في مرحلة ما قبل التعاقد في عقد التأمين**

**المبحث الثاني: الالتزامات الناتجة عن مرحلة المفاوضات في عقد التأمين**

**المبحث الأول: ماهية المفاوضات في مرحلة ما قبل التعاقد في عقد التأمين**

بالرغم من أن عقد التأمين عقد إذعان، فإنه غالبا ما يسبق إبرامه بحث وتقص، ثم مفاوضات قد تطول وقد تقصر، وذلك بهدف اتخاذ المكتب قرار التأمين على الخطر، واتخاذ المؤمن كذلك قرار تغطية

## المفاوضات في عقد التأمين

ذلك الخطر، مع ما يرتبط بذلك من تقدير للخطر المراد التأمين عليه، من قبل المؤمن لأجل التعرف على القسط المناسب، وهو ما يسعى المؤمن له كذلك للتعرف عليه لاتخاذ قراره بالتأمين، ومن هنا يمر إبرام عقد التأمين من الناحية العملية بعدة مراحل تمهيدية تسبق إبرام العقد، على خلاف المراحل المتبقية التي ترتبط بإبرام عقد التأمين، وعليه سنتناول **المطلب الأول**: مفهوم المفاوضات ومراحلها، قبل التطرق إلى: الاتفاقات المترتبة على التفاوض في عقد التأمين في **المطلب الثاني**.

**المطلب الأول: مفهوم المفاوضات ومراحلها في عقد التأمين**

تعد المفاوضات مرحلة تمهيدية تسبق إبرام العقد النهائي، تكتسي أهمية كبيرة في عقد التأمين<sup>1</sup> خاصة ذات القيمة الكبيرة، إذ انعقاد هذا العقد من الناحية القانونية لا يطرح إشكالا فينقصد العقد بمجرد اقتران الإيجاب بالقبول، غير أنه من الناحية العملية، قد يمر بمراحل قد تطول أو تقصر، وعليه سنتناول **أولاً** مفهوم المفاوضات، و**ثانياً** مراحل عقد التأمين.

**أولاً: مفهوم المفاوضات**

بالرغم من أن مرحلة المفاوضات تكتسي أهمية كبيرة في إبرام بعض العقود، فإن القانون المدني الجزائري لم يتضمن نصاً صريحاً وواضحاً ينظم مسألة المفاوضات المرحلة السابقة على التعاقد، ويحدد الأثر القانوني الذي يترتب على قطعها بسوء نية أودون سبب جدي، ولتحديد مفهوم مرحلة المفاوضات يجب التطرق إلى تعريف هذه المرحلة وأهميتها في إبرام العقود.

**1- تعريف مرحلة المفاوضات**

يقصد بمرحلة المفاوضات المرحلة التي يتبادل بها أشخاص العلاقة العقدية المستقبلية وجهات النظر يناقشون الاقتراحات التي سيضعونها سوية رغبة منهم في الوصول إلى إبرام العقد.<sup>2</sup> كما تعرف هذه المرحلة على أنها تلك التي تجري فيها مناقشة شرط العقد ودراسة جداه من الناحية الاقتصادية بهدف التوصل إلى اتفاق بشأنه<sup>3</sup>، كما عرفه جانب من الفقه بأنه:

<sup>1</sup> - عرفت المادة 02 من الأمر 07/95 المعدل ما يلي: " بأن يعقد يلتزم بمقتضاه أن يدفع للمؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو أيراد أو أي مبلغ مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين في العقد وذلك مقابل قسط أو دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن". الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات المؤرخ في 25 يناير 1995، جريدة رسمية العدد 13 المؤرخة في 05 مارس 1995 المعدل بالقانون رقم 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006، جريدة رسمية عدد 15 المؤرخة في 12 مارس 2006.

<sup>2</sup> - حمدي محمود بارود: **تكيف قانوني جديد لمفاوضات العقد، - الطبيعة العقدية وأثارها -** مجلة الأزهر، المجلد 12، العدد 01 غزة، فلسطين، جوان 2010، ص 147 نقلاً عن . مصطفى خضير نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، 2013، 2014، ص: 15.

المفاوضات في عقد التأمين

تبادل اقتراحات ومساومات ومكاتبات وتقارير ودراسات فنية ومدنية وتجارية يتبادلها الأطراف للتعرف على المعاملة المزمع إبرامها، مع ما سوف يسفر عنه الاتفاق من حقوق والتزامات على عاتق الطرفين، وذلك من خلال أفضل الصيغ القانونية التي تحقق مصلحتها.<sup>4</sup>

وعليه يمكن تعريف مرحلة المفاوضات بصفة عامة على أنها مرحلة مهمة تسبق مرحلة التعاقد يتناقش فيها المتعاقدين العناصر الأساسية للعقد، وقد تنتهي هذه المرحلة بإبرام العقد، كما يمكن للأطراف أن يعدلوا عن ذلك، فالتفاوض بمعناه السابق لا يعتبر من الناحية القانونية، مرحلة إلزامية في ظل التصور التقليدي للعقد، والذي ينظر إليه باعتباره عملاً فورياً للإبرام، يتم بإيجاب يعقبه قبول مطابق وربما في ذلك تفسير لخلو غالبية التقنيات المدنية الحديثة من النصوص المنظمة لمرحلة التفاوض على العقد، فمن خلال التفاوض يتم الإعداد جيداً للعقد على نحو يضمن حسن تنفيذه وتحقيق أهدافه المرجوة والحد بالتالي مما قد يثور من منازعات مستقبلية بشأنه<sup>5</sup>، وجدير بالتنويه أن المشرع الجزائري رغم تعديلات سنة 2005 التي مست القانون المدني في الكثير من نصوصه، لم يهتم بفترة المفاوضات في المرحلة السابقة على التعاقد فقد تركها في الضمنية والغموض وأغفل تنظيم الالتزامات قبل التعاقدية وتأثيرها على إبرام العقود التمهيدية المهمة، ولو بمادة قانونية واحدة كما أنه سكت عن حماية المتعاقد في هذه المرحلة وهو فراغ تشريعي يجب تداركه<sup>6</sup> مما سبق نلاحظ أن ارتكاز مفهوم التفاوض على مبدأي حرية الإرادة وحرية التعاقد بمعنى حرية كل طرف في بحث شروط العقد وله قبولها أو رفضها، ويتمثل هذا العقد في وجود إيجاب وقبول مطابق له<sup>7</sup>.

2- أهمية مرحلة المفاوضات

إن مرحلة المفاوضات تعمل على توضيق من الصعوبات التي تقف أمام الطرفين لتضع حداً للمخاطر الجسيمة التي قد تواجه إتمام العقد أو إبرامه، فيعتبر المفاوضات ركيزة أساسية لتحديد الإطار العام التي تدور فيه موضوعات العقد من أجل التوصل إلى إبرامه، فالمفاوضات الجيدة تكون خير ضمان لقيام عقد لا تثار منازعات بصدد تنفيذه، إذ تعد فترة إعداد للعقد، وكلما كان الإعداد جيداً كلما كان العقد محققاً وملياً لمصالح الطرفين.

<sup>3</sup>- عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض دو الطابع التعاقدية، بدون ناشر، 2005، ص 07

<sup>4</sup>- محمد إبراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، معهد الإدارة العامة، الرياض، السعودية 1995، ص 24

<sup>5</sup>- محمد حسن قاسم، القانون المدني، الإلتزامات " العقد"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2017، ص: 140، 141.

<sup>6</sup>- بلحاج العربي، مصادر الإلتزام في القانون المدني الجزائري، المصادر الإرادية " العقد والإرادة المنفردة"، دار هوم، الجزائر، 2016، ص: 199.

<sup>7</sup>- أحمد السيد البهي الشويبي، التفاوض التعاقدية : إطاره القانوني وأثره في الإلتزام، مجلة الدراسات الإسلامية والعربية للبنات

بدمنهور، العدد 04، الجزء 01، 2019، ص: 1184.

## المفاوضات في عقد التأمين

- للمفاوضات دور كذلك للحد من أسباب النزاع بين أطراف العقد مستقبلاً، وذلك لأن مساحة الخلاف بعد إبرام العقد تضيق كلما اتسعت مساحة التفاهم السابقة على إبرام العقد للمفاوضات دور وقائي سواء أسفرت على إبرام العقد أم لا، فنجاعها يكون خير ضمان لقيام عقد لا تتشور منازعات بصدد تنفيذه، وفشلها بعد تبين كل طرف لحقيقة الوضع يقي من إبرام عقد يفتح باب النزاع .

- لهذه المرحلة أهمية في عملية تفسير العقد، فيمكن القاضي أن يستأنس بها لمعرفة المقاصد الحقيقية لأطراف في حالة غموض و/ أو وجود نقص في بنود العقد وهذا إن كانت المفاوضات ناجحة وكللت بإبرام العقد.<sup>8</sup>

- كما أن مرحلة التفاوض هي مجرد عمل مادي غير ملزم لا يترتب عليه في ذاته أي أثر قانوني، ولا ينشأ على عاتق الطرفين المتفاوضين أي التزام، فكل مفاوض حر في قطع المفاوضات في الوقت الذي يريده دون أن يتعرض لأية مسؤولية عقدية وفقاً لمبدأ سلطان الإرادة وحرية الارتباط التعاقدية، إلا إذا كان متعسفاً أو خرج عن حدود حسن النية<sup>9</sup>

كما تظهر أهمية للمفاوضات خاصة في مجال التجارة الدولية إذ يتم تحديد العناصر الجوهرية للعقد ومنها الاتفاق على نوع العقد، إذ يجب أن ينطوي الإيجاب المشترك في هذه المرحلة على بيان نوع العقد فإذا كانت هذه المسألة محل خلاف بين الطرفين، أو ظلت غامضة طوال مرحلة التفاوض، فلا ينعقد العقد بعد ذلك، بل يظل الأطراف في مرحلة المفاوضات<sup>10</sup>.

- كما تكتسب المفاوضات أهمية خاصة في عقود التجارة الإلكترونية، لأن هذا النوع من التعاقد هو تعاقد عن بعد لذا لا يستطيع كل واحد من أطراف التفاوض التحقق من شخصية الطرف الآخر أو أهليته للتعاقد، أو سلامة المستندات التي يقدمها، إذ تقترن عقود التجارة الإلكترونية ببعض المخاطر بالنسبة للمشتري أو متلقي الخدمة ومن شأن المفاوضات أن تقلل إلى حد كبير من هذه المخاطر، حيث يستطيع طالب الخدمة أن يطلب ما يريد من المعلومات التي تساعد على التأكد من جدية ومشروعية العرض<sup>11</sup>.

<sup>8</sup>-ادرنموش مونية مرحلة ما قبل التعاقد، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون الخاص، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2014-2015، ص 17

<sup>9</sup>-بلحاج العربي، المرجع السابق، ص: 202.

<sup>10</sup>-بن احمد الحاج : " القانون المدني الجزائري ومرحلة المفاوضات العقدية"، مجلة القانون والعلوم السياسية، العدد الثاني، المركز الجامعي صالحى احمد، نعامه، جوان 2015، ص 17.

<sup>11</sup>-مصطفى خضير نشمي، المرجع السابق، ص 15

## المفاوضات في عقد التأمين

-تهدف المفاوضات للبحث عن فرصة أفضل للتعاقد، وذلك عن طريق مناقشة شروط العقد بكل حرية حتى يتوصل الطرفان إلى إتفاق مشترك، يكون كل طرف فيه قد ساهم في بلورته، كما أنها تقوم على الأخذ والعطاء حيث يقتضي مبدأ حسن النية وشرف التعامل، أن يحرص كل طرف على إدراك اهتمامات وأهداف الطرف الآخر وذلك بالتوصل إلى نتيجة نهائية، ترضي جميع الأطراف، كما تحقق المفاوضات غاية أساسية بحيث تمكن كل طرف من التعرف على ظروف وشروط العملية التعاقدية ونطاق حقوقه والتزاماته قبل الارتباط الفعلي بتصرف قانوني ملزم<sup>12</sup>.

## ثانيا: مراحل المفاوضات في عقد التأمين

كما سبق وأن أشرنا أن مرحلة المفاوضات هي المرحلة التي تسبق إبرام عقد، ويكون الغرض منها الاستفسار، وأخذ المعلومات من أجل اتخاذ قرار إبرام العقد من قبل الطرفين، فبالنسبة لعقد التأمين عادة يكون الغرض من هذه المرحلة استمالة الجمهور عن طريق الإعلانات الإشهارية، وتقديم اقتراح التأمين، وإخبار المكتب بشروط التعاقد، كما يلعب الوسيط دورا أساسيا في هذه المرحلة.<sup>13</sup>

## 1- استمالة الجمهور بواسطة الإعلانات الإشهارية

كثيرا ما تلجأ شركات التأمين إلى استمالة الجمهور بواسطة إعلانات إشهارية تعلنها إما في شكل ملصقات أو وثائق أو وصلات إشهارية إذاعية أو تلفزيونية، تضمنها معطيات بشأن عقود التأمين، حيث تلعب الحملات الإشهارية والجهود الترويجية للمنتجات التأمينية دورا مزدوجا، فهي تعمل على إثارة الرغبة والدافع لدى العميل، لطلب التأمين عند خطر معين كما أنها تساهم من خلال الرسالة الإعلانية عن الوعي التأميني، وتنمية الاقتناع بضرورة التأمين لدى شركة تأمين معينة، والتي تقدم أفضل وأجود الخدمات من الشركات المنافسة، إذ أن تسويق أعمال التأمين على وجه الخصوص يعتمد على الاقتناع الكامل بأهميته بالنسبة للفرد.<sup>14</sup>

<sup>12</sup>-بوطباله معمر، الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الإخوة منتوري قسنطينة، 2016، 2017، ص: 13.

<sup>13</sup>-لقد نظم المشرع الجزائري بمقتضى الأمر 07/95 مهنة وسطاء التأمين وصدر من أجل ذلك المرسوم 340/95 المحدد شروط منح وسطاء التأمين الإعتماد والأهلية وسحب الاعتماد منهم، وكذا مكافئتهم ومراقبتهم بالإضافة إلى المرسوم 341/95 المتضمن القانون الأساسي للوكيل العام للتأمين.

<sup>14</sup>- قرواني مريم، دور إدارة المبيعات في جذب العملاء في شركات التأمين " دراسة حالة شركة التأمين الدولية لتأمين وإعادة التأمين بالجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات التأمين، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف 01، 2014، 2015، ص: 25.

## المفاوضات في عقد التأمين

بعض هذه المعطيات تتعلق بشروط التعاقد التي تقترحها، فيستند الجمهور على هذه المعطيات للاكتتاب في عقود التأمين<sup>15</sup>، وي طرح التساؤل عندئذ بشأن القيمة القانونية لتلك الإعلانات على مستوى إثبات شروط التعاقد في الحالات التي تنص الوثائق التعاقدية على تلك الشروط؟، إن الإعلانات الإشهارية بمفهومها الواسع<sup>16</sup> استقر الاجتهاد القضائي الفرنسي المعاصر على الاعتداد بها في تحديد شروط التعاقد وذلك في إطار الحماية التي يسعى لتوفيرها المستهلك.

## 2- طلب التأمين

غالبا ما يتم طلب التأمين عن طريق وسيط الذي يسعى إلى طالب التأمين، فبعد إقناعه لإبرام عقد التأمين، يقدم له طلبا مطبوعا أعده المؤمن من قبل، وهذا الطلب يشتمل على البيانات اللازمة التي يبرم على أساسها عقد التأمين، فيملا طالب التأمين الطلب المطبوع بالبيانات، ثم يسلمها إلى الوسيط الذي يسلمها بدوره إلى المؤمن، وفي بعض الأحيان يقتصر طلب التأمين، مع اشتماله على بيان الخطر المطلوب التأمين منه والظروف المحيطة بهذا الخطر على الإجابة على مجموعة من الأسئلة<sup>17</sup>، إذ يعد طلب التأمين المصدر الأساسي للمعلومات وعادة يضم طلب التأمين قسمين قسم الأسئلة وقسم الإقرار، حيث الهدف من الأسئلة الحصول على معلومات متعلقة بتعريف شخص طالب التأمين، معلومات عن موضوع التأمين "الصفات وما يميزه عن غيره، علاقة طالب التأمين به، مبلغ التأمين الذي ينوي طالب التأمين تغطيته" معلومات متعلقة بالخطر "نوعه وشدته وما إذا سبق التأمين عليه من قبل أو رفض التأمين أو قبل بشروط معينة ومعلومات عن مدة التأمين المطلوبة" وقسم الإقرار يضم إقرار من طالب التأمين بصحة المعلومات التي أجاب عنها في قسم الأسئلة، وإقرار بأنه لم يخفي معلومات قد تؤثر في قرار المؤمن، وأخيرا يضم قسم الإقرار التزام طالب التأمين بسداد الأقساط المحسوبة، وأي أقساط إضافية إذا كان هناك تسوية نهائية<sup>18</sup>

<sup>15</sup> - فؤاد معلال، الوسيط في قانون التأمين، دراسة تحليلية على ضوء مدونة التأمين المغربية الجديدة -، دار الآفاق المغربية، دار البيضاء، المغرب، 2011، ص 93

<sup>16</sup> - يدخل في مفهوم الإعلانات الإشهارية مستند طلبيات، لصانق، فانتورات، تعليق الأئمة، الكاتالوجات، كذلك الإعلانات الموجهة الى الجمهور بواسطة الفاكس أو البريد الإلكتروني أو الأنترنت.

<sup>17</sup> - عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، المجلد الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، سنة 2000، ص 1179 .

<sup>18</sup> - معوش محمد الأمين، دور الرقابة على النشاط التقني في شركات التأمين على الاضرار لتعزيز ملاءتها المالية، دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات التأمين، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف 01، 2013، 2014، ص: 18.



## المفاوضات في عقد التأمين

فإذا وافق المؤمن على اقتراح التأمين فإنه يشعر المؤمن له بذلك، ويسلمه بيانا للمعلومات يبين له فيه الشروط التي يقبل بالاستناد إليها التأمين على ذلك الخطر، وعلى هذا الأخير حينئذ أن يتقدم بإيجاب بات لإبرام العقد، وهذا يعني أن اقتراح التأمين لا يعد في حد ذاته إيجاباً<sup>19</sup>، كما أن موافقة المؤمن له لا يعتبر قبولا، فهو بمثابة طلب معلومات عن التأمين، لا يعكس في هذه المرحلة مضمون إرادة الطرفين. لكن متى تم إبرام العقد، فإنه تصبح لاقتراح التأمين أهمية كبيرة لأنه يعتبر الوثيقة الأساسية التي يرجع إليها لتحديد جميع البيانات المقدمة من الخطر المؤمن عليه، ويعتبر حجة على المؤمن له، ويتضمن طلب التأمين بالإضافة إلى بيانات طالب التأمين توقيعه، فهو تعبير عن إرادة طالب التأمين فقط وليس عقدا لعدم وجود تطابق للإرادتين فنحن هنا في مرحلة سابقة للتعاقد فقط.

## 3- بيان المعلومات المتعلقة بشروط التعاقد

لم ينص المشرع الجزائري على ضرورة أن يسلم المؤمن له بيانا إخباريا يبين فيه شروط التغطية لكن بالرجوع إلى القانون الفرنسي نلاحظ أنه اشترط هذا الشرط، والغرض منه توفير وسيلة إخبار المكتتب بشأن شرط التعاقد دعما لموقف المؤمن له في عقد التأمين، ويلاحظ أن المشرع الفرنسي وسع من وسائل الإخبار، فحددها في تسليم المؤمن له بطاقة إخبارية بشأن حدود التغطية وثنائها ومشروع العقد أو بيانا إخباريا بشأن شروط التغطية<sup>20</sup>، ولا يكتفي هذا البيان أية قيمة قانونية على مستوى الانعقاد إذ يعتبر مجرد بيان معلومات لا يلزم في هذه المرحلة الطرفين، غير أنه متى تم إبرام العقد فإنه يعد قرينة على الشروط التي تم التعاقد على أساسها متى كانت بوليصة التأمين لا تكف لتحديد تلك الشروط.

## المطلب الثاني: الاتفاقات المترتبة عن المفاوضات في عقد التأمين

قد يترتب على المفاوضات اتفاقات منها ما تمهد لإبرام عقد التأمين النهائي والمتمثل في مذكرة تغطية أولافي انتظار إعداد بوليصة التأمين، وشهادة التأمين كمرحلة نهائية مترتبة عن المفاوضات ثانيا.

## أولا: مذكرة تغطية المؤقتة

فإذا وصل طلب التأمين نظر المؤمن فيه لقبوله أو لرفضه، فإذا رفضه لم يكن ملزما بشيء نحو الطالب، أما إذا لم يرفضه فقد يستغرق النظر في قبوله بعد ذلك وقتا غير قصيرا، بل قد يقبل المؤمن الطلب، ومع ذلك يمضي وقت قبل تحرير الوثيقة التأمين، وفي كلتا الحالتين قد يقع للمؤمن خطر، ولن يستطيع الرجوع على

19- فؤاد معلال، المرجع السابق، ص 95 .

20- المرجع نفسه، الصفحة نفسها..

المفاوضات في عقد التأمين

المؤمن له بشيء، ولذلك جرت العادة بأن يتفق طالب التأمين مع المؤمن على تغطية مؤقتة، وتأمينه من الخطر في الفترة التي تمضي قبل أن يتسلم وثيقة التأمين النهائية وذلك عن طريق مذكرة تغطية<sup>21</sup>.

**1- حالات مذكرة التغطية المؤقتة**

هناك حالتين لمذكرة تغطية مؤقتة وهما:

**أ- الحالة الأولى: لمذكرة تغطية مؤقتة**

في هذه الحالة يكون المؤمن قد قبل طلب التأمين، لكنه في سبيل تحرير الوثيقة النهائية وإعدادها لتوقيعها حتى يرسلها بعد ذلك لطالب التأمين، ولما كان ذلك يستغرق وقتاً، فيقوم بتحرير مذكرة تغطية مؤقتة يقيد فيها القواعد الأساسية التي يقوم عليها التعاقد من خطر المؤمن منه وقسط ومبلغ التأمين، ويثبت فيه جميع الالتزامات ويرسل إلى المؤمن له لإرسال العقد النهائي .

ويعتبر التعاقد قد تم في هذه المرحلة من وقت وصول المذكرة المؤقتة إلى المؤمن له، وتقوم هذه المذكرة مقام الوثيقة النهائية، بحيث يستطيع المؤمن له أن يطالب المؤمن بجميع الالتزامات التي تترتب على التعاقد. كما يستطيع المؤمن أن يطالب المؤمن له بجميع التزاماته، فإذا ما تم إعداد الورقة النهائية، ووقعها المؤمن وأرسلت إلى المؤمن له، أنهت مهمة مذكرة التغطية المؤقتة وحلت محلها الوثيقة النهائية، وتسري هذه الوثيقة بأثر رجعي من وقت وصول مذكرة تغطية مؤقتة<sup>22</sup>.

**ب- الحالة الثانية: لمذكرة تغطية مؤقتة**

على خلاف الحالة الأولى، فالمؤمن لم يبت بعد في طلب التأمين بالقبول أو الرفض وهو في حاجة إلى وقت حتى يستطيع أن يصل إلى قرار، فيعمد بناء على رغبة طالب التأمين، إلى أن يثبت في مذكرة اتفاقاً مؤقتة على تغطية طالب التأمين من الخطر الذي قصد التأمين منه، وذلك لمدة تبينها المذكرة<sup>23</sup>.

وهنا يعد هذا التعاقد مؤقتاً فقط لتغطية الخطر المطلوب منه، فإذا تحقق الخطر أثناء قيام التعاقد مؤقتاً، يحق لطالب التأمين الرجوع على المؤمن بمبلغ التأمين.

فإذا ما بت المؤمن في طلب التأمين بالقبول، ووصلت إلى المؤمن له وثيقة تأمين ممضاة من المؤمن، حلت هذه الوثيقة النهائية محل المذكرة المؤقتة، لكنها أحكامها لا تسري من وقت وصول المذكرة المؤقتة إلى طالب

<sup>21</sup>- عبد الرزاق السنهوي، المرجع السابق، ص 1183 .

<sup>22</sup>- المرجع نفسه، الصفحة نفسها..

<sup>23</sup> حميدة جميلة، الوجيز في عقد التأمين - دراسة على ضوء التشريع الجزائري الجديد للتأمينات،، دار الخلدونية، الجزائر، 2011

## المفاوضات في عقد التأمين

التأمين لا من وقت وصول الوثيقة النهائية إلى المؤمن له، أما إذا رفض المؤمن طلب التأمين، فإن التعاقد النهائي لا يتم، ولكن المذكرة المؤقتة تبقى سارية إلى حين انتهاء المدة التي ذكرت فيها<sup>24</sup>.

**2- شكل المذكرة التغطية المؤقتة :**

تصدر مذكرة التغطية المؤقتة مكتوبة ويثبت بها التزامات الطرفين، وهذا ما أكدته للمادة 8/ 01 من الأمر 07/95 .

لا تشتمل المذكرة المؤقتة على البيانات المفصلة التي تشتمل عليها وثيقة التأمين، وإنما تقتصر على القواعد الأساسية للتعاقد كنوع التأمين - الخطر المؤمن منه، مبلغ التأمين والقسط، المدة التي تسري المذكرة أثناءها، ولا يوجد شكل خاص للمذكرة، لكن يجب أن يوقع من المؤمن، أو من الوسيط مثلا، ويبدأ سريانها من التاريخ المذكور فيه وإلا فمن تاريخ وصولها إلى طالب التأمين، فإذا تحقق الخطر المؤمن منه ابتداء من هذا التاريخ وجب على المؤمن دفع مبلغ التأمين، ونظرا لاختلاف عقود التأمين من حيث قيمتها الاقتصادية بشكل خاص فإن المدة اللازمة لدراسة طلبات التأمين تختلف قصرا وطولا، حيث أن بعض طلبات التأمين تستغرق مدة طويلة لدراستها نظرا لتشعبها أو نظرا لكونها تتطلب إجراء خبرات فنية دقيقة قبل الفصل فيها، هذه المدة الزمنية التي قد تطول لا تخدم مصلحة طالب التأمين الذي قد يتعرض لتحقيق الخطر خلال هذه الفترة، لهذا فإن الضرورات العملية فرضت واقع إمكانية تحرير مذكرة التغطية المؤقتة إلى حين الفصل في طلب التأمين<sup>25</sup>.

**ثانيا: إبرام عقد التأمين كمرحلة نهائية بعد التفاوض**

تكفل المفاوضات عادة بإبرام عقد التأمين ويعد هذا الاتفاق امتداد لتلك المفاوضات، تكون على شكل وثيقة التأمين، التي تضاف لها ملحق التأمين إذا اقتضى الأمر ذلك عندما يقرر الطرفان تغيير بعض عناصر التأمين أو التزامات الطرفان

**1- وثيقة التأمين**

تعتبر وثيقة التأمين من أهم الأشكال التي يبرمها بها العقد، وتبين الشروط العامة والشروط الخاصة، وتسلم عادة مع بوليصة التأمين شهادة لإثبات وجود التأمين، وترد في شكل مختصر بحيث لا تحتوي على كافة شروط التعاقد، وإنما الأساسية منها، وعادة ما يتم تسليم شهادة التأمين مقرونا بتسليم بوليصة التأمين

<sup>24</sup>- عبد الزراق السنهوري، المرجع السابق، ص 1186 .

<sup>25</sup>- زروق نوال، محاضرات في مقياس قانون التأمين، لطلبة السنة الثالثة، حقوق تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد لمين دباغين، سطيف 02، 2020، 2021، ص: 20.

## المفاوضات في عقد التأمين

ولقد جرت العادة أن تقوم شركات التأمين بوضع نماذج مطبوعة لعقود التأمين بصورة مسبقة لكل فروع من فروع التأمين التي تستغلها، وذلك بعد الحصول على موافقة سلطة المراقبة عليها، هذه السلطة يخولها القانون مراقبة احترام تلك العقود للضوابط القانونية المتعلقة بالشكل والمضمون<sup>26</sup>.

ويشتمل عقد التأمين طبقاً للمادة 07 من الأمر 07/95 المعدل والمتمم على عدة بيانات وهي:

أ- أطراف العقد وبيانات حول هوية كل واحد منهما والمقر الرئيسي بالنسبة لشركة التأمين وتاريخ الميلاد بالنسبة للمؤمن له أو المستفيد من عقد التأمين على الحياة .

ب- الأخطار ينبغي أن تحدد بدقة حسب طبيعة ونوع كل خطر ثم ذكر الشيء أو الشخص المؤمن عليه، وذكر الأخطار المستثناة من تغطية المؤمن في هذا العقد .

ج- تحديد القسط أو الاشتراك وتبيان مقداره وتعريف كيفيات سداده، إما أن يكون آجلاً أو عاجلاً، وينبغي أن تشير في العقد من هو الشخص أو الجهة المكلفة بتحصيل القسط

تحديد مبلغ التأمين، ويختلف الأمر في هذا الحال من تأمين لآخر، ويكون ذلك حسب درجة جسامه الخطر تاريخ انعقاد وثيقة التأمين، ويكون تاريخ الانعقاد هو تاريخ توقيع الطرفين على عقد التأمين، وقد يكون تاريخ السريان منذ توقيعه، وقد جرى العمل على أن يكون عقد التأمين ساري المفعول في اليوم الموالي للتوقيع أو اليوم الموالي لدفع الجزء الأول من القسط<sup>27</sup>.

## 2- ملحق التأمين :

ملحق التأمين هو عبارة عن اتفاق إضافي يتم إبرامه بين طرفي العقد الأصلي يتضمن شروط جديدة معدلة للشروط الأصلية للعقد إما بالزيادة أو نقصان<sup>28</sup> ويعتبر ملحق بوليصة التأمين جزء لا يتجزأ من العقد الأصلي فتسري عليه نفس الأحكام سواء من حيث الشكل، أو من حيث المضمون، كما أنه يخضع في كتابته لنفس الشروط التي يخضع لها العقد الأصلي<sup>29</sup>، والأصل وأن التعديلات الواردة في الملحق تبدأ في السريان إلا من تاريخ إجرائها، إلا أنه ليس هناك ما يمنع من أن ينفق المتعاقدان على تطبيقها بأثر رجعي، وهو ما يحصل عادة عندما ينصب الملحق على توضيح شروط غامضة في العقد أو تدارك شرط سقط سهواً منه، أو تغيير المستفيد في عقد التأمين على الحياة<sup>30</sup>.

<sup>26</sup>- فؤاد معلال، المرجع السابق، ص 100.

<sup>27</sup>- معراج جديدي، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص 68 . .

<sup>28</sup>- حميدة جميلة، المرجع السابق، ص 60 .

<sup>29</sup>- فؤاد معلال، المرجع السابق، ص 106

<sup>30</sup>- نفس المرجع، ص 106 .

**المبحث الثاني: الالتزامات الناشئة عن المفاوضات في عقد التأمين والآثار المترتبة عن مخالفتها**

لم ينظم القانون الجزائري المرحلة السابقة على التعاقد، بنصوص قانونية خاصة، مكتفياً باهتمامه بالمراحل التالية على إبرام العقد، بنصه على تنفيذ كل طرف في العقد لالتزاماته وكذا المسؤولية المدنية المترتبة على الإخلال بهذه الالتزامات أو بعضها، من خلال تنظيم عناصر المسؤولية العقدية من الخطأ والضرر وعلاقة السببية. وهو الحال لعقد التأمين كما أن المشرع الجزائري رغم تعديلات القانون التي مست القانون المدني في الكثير من مواده، لم يهتم بمرحلة التفاوض. فقد أغفل تنظيم هذه المرحلة، كما أنه سكت عن حماية المتعاقد في المرحلة السابقة على التعاقد، تاركاً الأمر بيد القضاء الذي مازال يعتبر مرحلة التفاوض مجرد عمل مادي غير ملزماً يترتب عليه في ذاته أي أثر قانوني، ولا ينشئ على عاتق الطرفين أي التزام. وليس أمام المتفاوض المضرور من جراء عملية التفاوض، سوى اللجوء إلى طريق المسؤولية التقصيرية وهي مهمة صعبة وشاقة في الكثير من الحالات، تضيع معه حقوق المتفاوض المضرور، غير أن تعديلات التي طرأت على بعض القوانين الأجنبية ولاسيما القانون الفرنسي، الذي حاول أن يرسي ما توصل إليه القضاء والفقهاء وعليه أن يحتم على المشرع التفكير لمعالجة هذه المرحلة خاصة بالنسبة للعقود ذات الأهمية الكبرى منها عقد التأمين وعليه سنتطرق في المطلب الأول للالتزامات الناشئة عن المفاوضات في عقد التأمين، في حين نخصص المطلب الثاني للمسؤولية الناشئة عن مرحلة المفاوضات في عقد التأمين.

**المطلب الأول: الالتزامات الناشئة عن المفاوضات في عقد التأمين**

لم ينظم قانون التأمينات ولا القانون المدني الالتزامات الناشئة عن مرحلة التفاوض، في عقد التأمين ما عدا ما أشار إليه في المادة 08 من الأمر 07/95، غير أنه وبالرجوع إلى القوانين المقارنة، وكذا ما استقر عليه الفقهاء والقضاء فإن التزامات الأطراف في هذه المرحلة تقوم أساساً على مبدأ حسن النية والأمانة والصرامة والابتعاد عن الغش والتحايل وتقديم النصح والمشورة والتحاور بإخلاص.

**أولاً: الالتزام بالتفاوض بحسن نية**

المقصود بحسن النية هو إعمال مبادئ الصدق والأمانة والنزاهة في التصرفات وصيانة لمصلحة الأطراف والابتعاد عن الخداع والتضليل<sup>31</sup>، فإن الالتزام بالتفاوض بحسن نية، وهو الالتزام بتحقيق نتيجة، فلا يستطيع المتفاوض دفع المسؤولية عن نفسه بإثبات أنه بذل كل ما في وسعه لكي يكون حسن النية ولم يستطيع تحقيق ذلك. ويهدف مبدأ حسن النية إلى تأمين عملية التفاوض وذلك بمنع الخداع والتضليل الذي قد يؤدي إلى فشل المفاوضات أو يلحق ضرراً بأحد أطرافها في الفترة قبل إبرامها، إذ أن كل الالتزامات

<sup>31</sup> - نبيل اسماعيل شبلق، " الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد - دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا،

مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، العدد الثاني، 2013، دمشق، سوريا، ص 319.

## المفاوضات في عقد التأمين

المرتبة على الطرفين في مرحلة التفاوض تجد أساسها في قاعدة حسن النية باعتبارها قاعدة أصلية لها مكانتها أثناء لتنفيذ وكذا التفاوض.<sup>32</sup>

التأمين أساسه من عقود حسن النية، وتظهر هذه السمة سواء في مرحلة التفاوض أو حتى أثناء مرحلة تنفيذ العقد فالمؤمن له ملزم بالتصريح بالخطر كما هو دون زيادة أو نقصان<sup>33</sup>، كما يعتمد عليه كذلك قبل إبرامه للعقد وفي تقرير قبوله على مدى صحة البيانات المحيطة بالخطر والتي يملئها المؤمن له، ومن ثم فلا يجوز له التفاوض بصورة صورية بقصد التجسس على الطرف آخر أو مجرد التسلية.

ومن مقتضيات حسن النية، فإذا كان هذا الالتزام عقدياً وجب على المدين تنفيذ هذا الالتزام بحسن نية، أما إذا كان هذا الالتزام عام غير محدد، فإنه مما يتنافى مع حسن النية قيام أحد الأطراف على أي فعل قد يتسبب بضرر الطرف الآخر، وإلا كان مسؤولاً عن تعويض الضرر الذي يلحق بالطرفان<sup>34</sup>، وإذا تعمد المؤمن له كتمان بعض البيانات المتعلقة بالخطر، أو الإدلاء ببيان مغاير للحقيقة مع علمه بأهمية هذه البيانات بالنسبة للمؤمن، أو يتعمد عدم إخطار المؤمن بالظروف التي استجدت أثناء تنفيذ العقد أو يخطره بها على وجه مخالف للحقيقة، كل ذلك بهدف إعطاء المؤمن فكرة خاطئة عن الخطر أو التقليل من أهميته في نظر المؤمن، فإذا أخل المؤمن له بالتزامه أي كان سيء النية ترتب على ذلك جزاء يتمثل في حق المؤمن أن يطلب فسخ العقد مع احتفاظه بالأقساط التي تم دفعها، أما الأقساط التي استحققت ولم تدفع فيحق له أن يطالب المؤمن له بها، أما إذا كان الأخير حسن النية فهنا يحق للمؤمن المطالبة بالفسخ لكن يجب عليه أن يرد أقساط التأمين التي استلمها أو يرد منها القدر الذي لم يتحمل مقابله خطراً ما، ويقع على عاتق المؤمن إثبات سوء نية المؤمن له لأن الأصل هو حسن النية<sup>35</sup>، لذا أوجب القانون المتعلق بالتأمينات ضرورة أن تكون البيانات المدلى بها إلى شركة التأمين صحيحة.

تجدر الإشارة أن المشرع الفرنسي بعد التعديل الذي عرفه القانون المدني، نص صراحة على هذا المبدأ من خلال نص المادة 1104 من القانون المدني وهي مادة تم استحداثها بمقتضى الأمر 131/2016 الصادر بتاريخ 2016 التي تنص على ما يلي: " يجب أن يتم العقد في تفاوضه وتكوينه وتنفيذه بحسن نية " إذ أن هذا الالتزام بحسن نية المنصوص عليه في المادة السالفة الذكر، هو التزام عام يقع من الطرفين على نحو

<sup>32</sup>- عبد المجيد قادري " مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة للتعاقد، مجلة جامعة الأمير عبد القادر، العدد 02، المجلد 34،

قسنطينة، سنة 2020، ص 998

<sup>33</sup>- حميدة جميلة، المرجع السابق، ص 22 .

<sup>34</sup>- نبيل إسماعيل الشبلاق، المرجع السابق، ص 321 .

<sup>35</sup>- دون ذكر صاحب المقال، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 02، السنة 07، 2015، ص: 446.

## المفاوضات في عقد التأمين

متبادل حيث يكون كل منهما دائنا بهذا الالتزام، ومدينا به في نفس الوقت، كما انه التزام جوهري باعتبار أن التفاوض على العقد، لا يستقيم بدونه، وعليه نقترح على المشرع الجزائري النص صراحة على هذا المبدأ كما فعل نظيره الفرنسي<sup>36</sup>.

## ثانيا: الالتزام بالاعتدال والجدية والاستقامة

المقصود بالالتزام بالاعتدال و هو تبادل الاقتراحات والمناقشة بين طرفي العقد، ويقتضي الاعتدال في التفاوض الجدية من الطرفين، بدراسة مقترحات بنية حقيقة في التعاقد، بعيد عن التشدد، أي بعدم رفض اقتراحات الآخر أي وجب عدم تقديم بيانات غير صحيحة و الالتزام بالشفافية والموضوعية<sup>37</sup>، فالمفاوض يلتزم في هذا الشأن بعدم بث آمال كاذبة لدى الطرف الآخر في أن التعاقد وشيك، وعدم إطالة أمد المفاوضات لمجرد الدعاية أو التسلية لتحميل الطرف الآخر نفقات كبيرة، وكذا بعدم إجراء مفاوضات موزاة بشأن العملية محل التفاوض كما أن الاستقامة تعني الالتزام بمواصلة التفاوض وبذل العناية اللازمة لمواصلة المفاوضات بهدف نجاحها فلا يجوز قطع المفاوضات فجأة دون مبرر مشروع، أو لأي سبب غير موضوعي وإلا كان المتفاوض مخطئا وانعدت مسؤوليته المدنية<sup>38</sup>

## ثالثا: الالتزام بسرية المعلومات

يعد الالتزام بالمحافظة على السرية من أهم الالتزامات، التي يحرص عليها أطراف التفاوض سواء أدت المفاوضات إلى إبرام العقد النهائي أم لا، ولا يقصد بالسرية أن تكون المفاوضات غير علنية تجري طبي الكتمان، بل سرية المعلومات التي أتاحت المتفاوض الاطلاع عليها، ويعني هذا الالتزام امتناع المتفاوض الذي اطلع على هذه المعلومات من إفشائها، أو الاستفادة منها أو استغلالها لمنفعتهم إذا كان ذلك لحق الضرر بالمفاوض الآخر الذي تعلق به المعلومات<sup>39</sup>، ويثار التساؤل في هذا المجال هل أن جميع المعلومات التي عرفها المفاوض أثناء المفاوضات، تكون محلا لهذا الالتزام أم أن هذا الالتزام يقتصر على معلومات معينة بذاتها؟ لا يشمل هذا الالتزام جميع المعلومات بل إنه يقتصر على نوعين من المعلومات النوع الأول: هي المعلومات التي أسبغ عليها صاحبها طابع السرية.

<sup>36</sup> حميداني محمد : مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض وفقا لأحكام الأمر 131/2016 المعدل للقانون المدني، حوليات جامعة قلمة للعلوم الإجتماعية و الإنسانية، العدد 26، جوان 2019، جامعة 08 ماي 45، قلمة، ص 305 .

<sup>37</sup> العربي بلحاج، المشكلات السابقة على التعاقد في ضوء القانون المدني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011، ص 125 .

<sup>38</sup> بلحاج العربي، الإطار القانوني للمرحلة السابقة على إبرام العقد في ضوء القانون المدني الجزائري، دراسة مقارنة، دار وائل للنشر، 2010، ص: 70.

<sup>39</sup> خيضر نشمي المحع السابق، ص66 .

## المفاوضات في عقد التأمين

النوع الثاني: هي المعلومات التي تكون بطبيعتها غير قابلة للنشر أو الإعلان، ويقدر قاضي الموضوع حسب ظروف كل قضية هل أن المعلومات التي أعلنها المفاوض هي من نوع المعلومات، التي يقتضي مبدأ حسن النية أن يشملها الإلتزام بالمحافظة على السرية<sup>40</sup>

## رابعاً: الإلتزام بالإعلام :

يعد الإلتزام بالإعلام أحد أهم مظاهر حسن النية في التفاوض، وبموجبه يقع على عاتق المتفاوضين تقديم البيانات والمعلومات الخاصة بالعقد، المنوي إبرامه وذلك حتى تستتير إرادة كل منهما فيستطيع كل متفاوض تحقيق ما يروم ويصبو إليه من أهداف من خلال تحديد احتياجاته من هذا التعاقد<sup>41</sup>، وهذا الإلتزام لا يعدو أن يكون إلتزام عقدي ببذل عناية وفقاً للرأي الراجح فقها وقضاء، فالمدين يلتزم بأن يفضي للدائن بكافة المعلومات التي تؤدي لتمكنه من المفاوضة، ومن ثم التعاقد إلا أنه ليس التزماً بتحقيق نتيجة فهو قاصر على الإعلام فقط بالمعلومات والبيانات، التي لا يسع للطرف الأخر أثناء المفاوضات أن يعلمها بنفسه، وهذا الإلتزام مفترض وجوده دون حاجة للنص عليه في العقد صراحة، فضلاً عن أن الإخلال به يستوجب المسؤولية العقدية<sup>42</sup>، وباعتبار أن عقد التأمين من عقود الخدمات فهو يفرض التزماً متبادلاً بالإعلام يقع على عاتق كلا المتعاقدين، ومرد ذلك هو الدور الذي تلعبه إرادة المؤمن له في الإدلاء بالبيانات المتعلقة بالخطر المراد تأمينه فالإلتزام بالإعلام في عقد التأمين يفرض على المؤمن بصفته متدخلاً في عملية الاستهلاك إحاطة المؤمن له المستهلك لعقد التأمين لعلماً بكافة المعلومات لاسيما تلك المتعلقة بالتغطية التأمينية والإعلان عن الخطر، وكذا حالات سقوط الحق في الضمان، أما المؤمن له فيلتزم من جانبه بإعلام المؤمن وبصراحة بكافة البيانات والمعلومات، لتقدير الخطر المراد تأمينه حتى يتمكن هذا الأخير من عرض التغطية التأمينية المناسبة<sup>43</sup>، ويعد عقد التأمين الميدان الواضح للإلتزام المؤمن له بالإعلام سواء قبل التعاقد أو أثناء تنفيذ العقد فالإلتزام المؤمن بالإدلاء بتلك البيانات، يعتبر المصدر الرئيسي لحصول المؤمن على المعلومات الكافية للتعاقد وتكمن أهمية التزم المؤمن بالإعلام في تبصير المؤمن له بظروف التعاقد وغيرها، من المسائل الفنية التي يجهلها وذلك لمواجهة ظاهرة اختلال التوازن المعرفي بين المتعاقدين<sup>44</sup>

<sup>40</sup>-المرجع نفسه، ص: 80.

<sup>41</sup>- هاني عبد العاطي عبد المعطي الغيتاوي، المرجع السابق، ص: 124.

<sup>42</sup>- أحمد السيد البهي الشويري، المرجع السابق، ص: 1193.

<sup>43</sup>- مهار أمال، الإلتزام المتبادل بالإعلام في عقد التأمين، بحوث، العدد 12، الجزء 01، 2018، ص: 209، 210..

<sup>44</sup>- لقمان بومزير، الإلتزام بالإعلام في عقد التأمين، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 46، 2016، ص: 488.



## المفاوضات في عقد التأمين

يلتزم المتفاوض - كما سبق وأن اشرنا في عقد التأمين - بالإعلام، أو بنصح المتفاوض الآخر بكافة المعلومات الحقيقية المتعلقة بالعقد، بألا يخفي عنه شيئاً، حتى يستتير إرادة المتعاقدين، إن هذا الالتزام ليس مطلقاً في مضمونه، بل يقتصر على حد معين من المعلومات المتصلة بالعقد التي قد تكون مؤثرة في رضا المتعاقد الآخر الذي يجهل هذه المعلومات جهلاً مشروعاً، ولا يملك وسائل للاستعلام عنها من جانبه، كما يقيد هذا الالتزام في الحالات التي يكون فيها المدين به ملزماً بعدم إفشاء المعلومات والبيانات التي تعد سرية استناداً إلى حكم قانوني أو اتفاق<sup>45</sup> وفقد اعتبر المشرع الجزائري كتمان واقعة مؤثرة في الفقرة 02 من المادة 86 ق م تدليسا، وهذا ما أكده قانون التأمينات 07/95 على ضرورة ذكر البيانات الجوهرية بصورة واضحة<sup>46</sup>.

## المطلب الثاني: المسؤولية الناشئة عن مرحلة المفاوضات في عقد التأمين

لم ير في القانون المدني ولا قانون التأمين على قواعد المسؤولية الخاصة بهذه المرحلة، غير أن القضاء والفقه أرسى بأن قيام أي طرف من أطراف التفاوض بقطع المفاوضات دون أي سبب، يكون هذا الطرف قد ارتكب خطأ بحق الطرف الآخر يوجب عليه المسؤولية نتيجة عدم التزامه بمبدأ حسن النية في التفاوض، اختلف الفقهاء منذ نهاية القرن الثامن عشر في بيان الطبيعة القانونية للمسؤولية قبل التعاقدية الناشئة في المرحلة السابقة على التعاقد، عند الإخلال بأي التزام في مرحلة المفاوضات لإبرام العقد. فإنهم اختلفوا على كونها مسؤولية مدنية، لكنهم اختلفوا حول ما إذا كانت مسؤولية عقدية أم تقصيرية. وعليه سنحاول معرفة طبيعة المسؤولية عن مرحلة المفاوضات في عقد التأمين في أولاً، أما ثانياً سنتطرق فيه إلى جزاء الإخلال بالالتزامات عن عقد التأمين في مرحلة المفاوضات .

## أولاً: طبيعة المسؤولية عن مرحلة المفاوضات في عقد التأمين

هناك اختلاف قانوني وفقهي حول طبيعة المسؤولية في مرحلة المفاوضات، هل هي مسؤولية عقدية أو مسؤولية تقصيرية، سنحاول التطرق إلى ذلك طبقاً لخصوصية عقد التأمين .

## 1- المسؤولية عن مرحلة المفاوضات هي مسؤولية عقدية

لقد اعتبر البعض أن المسؤولية المترتبة على أطراف التفاوض في حالة إخلال بالالتزامات بالمفاوضات، وقطعها بدون سبب هو إخلال بقواعد المسؤولية العقدية ، وذلك على أساس أن الأطراف المتفاوضة تربطها علاقة عقدية على وجود اتفاق مبدئي في الدخول في المفاوضات لإبرام العقد، فإذا تخلف أحد الأطراف عن

<sup>45</sup>- محمد خيضر نشمي، المرجع السابق ، ص 64

<sup>46</sup>- المادة 02/15 من الأمر 07/95 من قانون التأمينات المعدل والمتمم

## المفاوضات في عقد التأمين

التنفيذ وانسحب من المفاوضات دون سبب، مما احدث ضرر للطرف الآخر، فإنه في هذه الحالة يعتبر مخلا بالالتزامات المترتبة عليه وتجب مساءلته على أساس قواعد المسؤولية العقدية إذا توفرت شروطها الثلاثة الخطأ العقدي والعلاقة السببية والضرر، فإذا توافرت هذه الأركان كان بإمكان المتضرر الرجوع بدعوى التعويض على محدث الضرر، ومطالبته بالتعويض عن الأضرار التي لحقت به أو بالرجوع عليه، وعلى شركة التأمين إذا كانت الأضرار مغطاة بعقد تأميني صحيح ومنتج لأثاره<sup>47</sup> ويخلص هذا الاتجاه إلى القول بأنه من الصواب اعتبار التفاوض على العقد دائماً ذا طبيعة عقدية، بحكم أنه يحدث في جميع الأحوال بناء على اتفاق سابق من الطرفين، صريحاً كان أم ضمناً، حيث يقرر الأطراف الدخول في المفاوضات، من أجل إبرام عقد معين اتفقوا عليه من حيث المبدأ، ويبررون ذلك بحجة أن التفاوض يقع بالاتفاق وليس بالمصادفة كما أن المتفاوضان ليسوا من الغير<sup>48</sup>

فالخطأ العقدي حسب القضاء الفرنسي، يكون في حالة عدم تنفيذ الالتزام الملقى على عاتق الطرف المفاوض والمتعلق بالنزاهة وحسن النية ولهذا يجب أخذ الحيطة عند فرض أيلتزام على الطرفين في هذه المرحلة وذلك بعدم تعريض الحرية الفردية لأي تهديد والحفاظ على استقرار المعاملات<sup>49</sup>، كما يمثل الخطأ العقدي كذلك في حالة قيام أحد الأطراف بالاطلاع على أسرار الطرف الآخر نتيجة المفاوضات وقيامه باستغلال ذلك لأغراض خاصة فيه، فعندئذ يعد مخطئاً نتيجة إخلاله بالالتزام بالمحافظة على الأسرار التي يتم الاطلاع عنها أثناء التفاوض<sup>50</sup>، وعليه فإن مرحلة المفاوضات بالنسبة لعقد التأمين إذا ما وصلت إلى الاتفاقات التمهيديّة كتغطية مؤقتة فإنها تلقى على عاتق المتفاوضين عبئ التزمات بحيث يترتب على الإخلال بأي اتفاق مبدئي مسؤولية المتفاوض التعاقدية في مواجهة الطرف الآخر.

## 2-المسؤولية عن مرحلة المفاوضات في عقد التأمين مسؤولية تقصيرية:

مادامت المفاوضات لم تصل إلى إيجاب صادفه قبول، فلكل مفاوض الحق في قطعها في الوقت الذي يختاره فالدخول في مفاوضة ليس من شأنه الحد من حرية الشخص في أن يتعاقد، أو لا يتعاقد فليس ثمة هناك التزام قانوني على وجوب الاستمرار في المفاوضة حتى نهايتها، وبالتالي لا يكون من قطع المفاوضة مسؤولاً بل وحتى لا يكلف بإثبات أن قطعه لها كان لسبب جدي، كما أن قطع المفاوضات من جانب من

<sup>47</sup>-عامر محمود الكسواني، الجوانب القانونية لعقد التأمين الرياضي وفقاً للقانون الإماراتي، مجلة جامعة العلوم التطبيقية، المجلد

الثالث، العدد 02، 2019، ص: 52.

<sup>48</sup>- بوطبالتمعمر، المرجع السابق، ص: 201.

<sup>49</sup>- محمد خصي نشمي، المرجع السابق، ص 73

<sup>50</sup>- محمد عبد الظاهر، المرجع السابق، ص 123 .

## المفاوضات في عقد التأمين

دعا إليها قد يترتب على عائق من قطعها مسؤولية، إذا اقترن ذلك القطع بخطأ منه، وتكون المسؤولية هي مسؤولية تقصيرية أساسها الفعل غير المشروع<sup>51</sup>، ففي الحالات التي لا يمكن فيها التثبت من وجود عقد ما فإن أحكام المسؤولية التقصيرية هي الضابط لهذه المرحلة، فإذا ثبت قيام أحد الأطراف بفعل لا يتسق مع ما يفرضه حسن النية من إلتزامات من قبيل العدول المفاجئ، وغير المبرر من المفاوضات، أو تقديم مقترحات غير جدية لا نفع منها أو إفشاء أسرار تتعلق بالمحل المتفاوض عليه، فإن ذلك كله يشكل خطأ فإذا تسبب هذا الخطأ بضرر للطرف الأخر، فإن المسؤولية التقصيرية تتحقق على عائق الطرف المخطئ، ويكون ملزماً بالتعويض على الطرف المتضرر<sup>52</sup>.

وإذا كان القضاء الفرنسي أخذ بالمسؤولية العقدية في مرحلة المفاوضات لأنها هي الأسهل واليسر وسيل للتطبيق في هذه المرحلة فإنه أي اماكن الأساس الذي تقوم عليه المسؤولية فيقطع المفاوضات، والعدول عنها، فإن قيام هذه المسؤولية لا يتحقق إلا إذا اكتملت عناصرها الأساسية، من خطأ وضرر وعلاقة سببية بينهما. ومن ثم فإن قطع هذه المفاوضات دون مبرر أو إفشاء الأسرار أو استغلالها بدون إذن صاحبها أو الإخلال واعد حسن النية هي سلوكيات خاطئة في مرحلة التفاوض تقيم المسؤولية التقصيرية وهذا ما استقر عليه كذلك القضاء الفرنسي<sup>53</sup>، وبالنسبة لعقد التأمين فإن أي إخلال في مرحلة طلب التأمين أوفي مرحلة إشهار، تقيد المسؤولية التقصيرية

## ثانياً: جزاء الإخلال بالتزامات عقد التأمين في مرحلة المفاوضات

الأصل أن يقوم المدين بالتزامات الناشئة خلال مرحلة المفاوضات بتنفيذ هذه الإلتزامات وذلك بغض النظر مصدرها حس النية أو عقود التفاوض أو العقود التمهيدية التي تنظم مرحلة المفاوضات، ويكون التنفيذ الاختياري بوفاء المفاوض، بما التزم به طبقاً لما تقق عليه مع المفاوض الأخر، أو طبا لمبدأ حسن النية الذي يسود مرحلة المفاوضات، وإذا لم يقم بتنفيذ ما التزم به طوعاً فإنه يجبر على التنفيذ، وإذا استحال ذلك يكون عن طريق التعويض .

## 1- التنفيذ العيني

<sup>51</sup> - حمدي محمود بارود، الطبيعة القانونية للمسؤولية في حالة العدول عن مفاوضات العقد، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات

الاقتصادية والإدارية، المجلد 20، العدد الثاني، يونيو 2012، ص: 562.

<sup>52</sup> - نبيل إسماعيل الشبلاق، المرجع السابق، ص: 327..

<sup>53</sup> - أنظر في ذلك : العربي بلحاج، المرجع السابق، ص181

## المفاوضات في عقد التأمين

إذا كان التنفيذ العيني هو الأصل في القانون المدني الجزائري طبقا للمادة 164م ذلك بقصد إعادة الأطراف إلى الحالة التي كانوا عليها قبل الفعل الضار المتمثل في قطع المفاوضات، فإن الفقه ذهب إلى استبعاد التنفيذ العيني في مجال المفاوضات، وذلك لأن الأخذ به يعني إلزام الأطراف بمتابعة المفاوضات وصولا إلى التحقيق العقد النهائي بالقوة لأحد الأطراف، وهو ما يعارض مع مبدأ الحرية التعاقدية وعلى هذا الأساس فإن الالتزام بالتفاوض، لا يلزم أطرافه بإبرام العقد النهائي المنشود، وإنما يلزمهم فقط بالتفاوض حول هذا العقد تمهيدا لإبرامه، ومن ثم لا يجوز قانونا إجبار المتفاوض على تنفيذ التزامه بالتفاوض تنفيذا عينيا لأن إجباره على التفاوض فيه مساس بحريته الشخصية والمشكلة، تثور حول ضياع فرصة حقيقة للتعاقد وليس العقد نفسه وهذا ما لم يجد القاضي بداية عقد غير كامل يحتاج إلى تكميل وتنيم وفقا للقانون والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام<sup>54</sup>.

## 2-التنفيذ عن طريق التعويض

إذا أخل المتفاوض بالتزاماته فلا يبقى للدائن إلا اللجوء إلى التنفيذ بمقابل باقتضاء مبلغ من النقود لتغطية الضرر ويعوض حسب ما إذا كنا أمام مسؤولية عقدية أو تقصيرية، فإذا كان مصدرا للالتزامات في مرحلة المفاوضات هو من العقود التمهيديّة كمذكرة تغطية مؤقتة مثلا والتي يبرمها طرفي التفاوض، فإن المتفاوض المدين بهذه الالتزامات يسأل عن الإخلال بها مسؤولية عقدية، فيعوض المتفاوض الآخر عن الضرر المباشر والمتوقع فقط، إلا إذا اثبت المتفاوض المدين أن قد ارتكب غش أو خطأ الجسيم، فإنه يعوض عن الضرر المباشر المتوقع وغير متوقع، وطبقا للقواعد العامة يمكن للمضرور أن يرجع على المؤمن بالدعوى غير المباشرة باعتبار المؤمن مدين مدينه والذي هو المؤمن له، ولكن الدعوى غير المباشرة قد لا تخدم المضرور لأنه في هذه الحالة سيجد نفسه مزاحما، من طرف دائني المؤمن له الآخرين، خاصة إذا كان المؤمن له في حالة إعسار، لذا يجب أن يكون للمضرور دعوى مباشرة يرجع بها على المؤمن بالتعويض المستحق في ذمة المؤمن له، وقد اختلف الفقه حول إيجاد أساس لهذه الدعوى المباشرة، حتى وصل بهم الإجماع إلى ضرورة نص تشريعي يعطي للمضرور حقا مباشرا، قبل المؤمن وسعيا لحماية المضرور حول المشرع الجزائري لهذا الأخير حقا مباشرا على المؤمن بموجب نص المادة 59 من قانون التأمينات، التي تمنح للمضرور استعمال الدعوى المباشرة والرجوع على المؤمن مباشرة لاستيفاء حقه، والحصول على التعويض المستحق في حدود مبلغ التأمين.<sup>55</sup>

<sup>54</sup>- بلحاج العربي، المرجع السابق، ص 26

<sup>55</sup>-بن حميش عبد الكريم، ولد عمر الطيب، الالتزامات المترتبة على عقد التأمين من المسؤولية وفق التشريع الجزائري، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 04، العدد الثاني، ماي 2019، ص: 206.

## المفاوضات في عقد التأمين

أما إذا لم تكن المفاوضات ذات طبيعة عقدية لغياب اتفاق الطرفين الصريح على تنظيم شروطها و إجراء تسيرها وتوثيق المسائل التي اتفقا عليها، فإن المفاوضات تبقى مجرد وقائع مادية، وبالتالي فإن المسؤولية عن الإخلال بالتزامات الناشئة عنها والتي تفرضها حسن النية تكون مسؤولية تقصيرية، فيغطي التعويض الضرر المباشر كله كان متوقعا أم غير متوقع .

## الخاتمة:

إن عقد التأمين وخاصة ذات الأخطار الكبرى يحتاج حقا إلى مرحلة تسبق مرحلة إبرام العقد وهي مرحلة المفاوضات، لكن المشرع الجزائري لم يتناول في لا القانون المدني ولا قانون التأمينات هذه المرحلة الحساسة في تحقيق توازن العقدي إذا خلا كل من القانونين من أي نص قانوني لتنظيم عملية المفاوضات، وقد اعتبرها مجرد أعمال مادية، والتفاوض يجعل كل من طرفي العلاقة العقدية في مركز متساو ويمنح لهما الحرية في الإقدام على إبرام العقد من عدمه، وفقا لما يروونه مناسبا من شروط لإتمام العقد وهذا ما يحقق التوازن العقدي

ولذلك نقترح :

- وهنا يستحسن أن يهتم المشرع الجزائري بالمرحلة السابقة على التعاقد خاصة في عقد التأمين، وأن يتبنى واجب التفاوض بحسن نية مبدأ عاما وأن ينص صراحة وبكل وضوح، على أنه يلتزم الأطراف خلال التفاوض وإبرام العقد بالتصرف الصحيح وفقا لقواعد الأمانة والثقة وحسن النية لأن الأخذ بهذا المبدأ في مرحلة التفاوض بمفهوم الضمنية، أصبحت سياسة تشريعية لا تواكب التطورات المستجدة، ولا تساير المعطيات المعاصرة والإلكترونية، لما ينشأ عنها من مشكلات قانونية عديدة الأمر الذي يفتح باب النزاع والصراع بين الطرفين مستقبلا، ولذلك على المشرع الجزائري أن يورد نصا قانونيا ينظم مرحلة المفاوضات مع التركيز على مبدأ حسن النية كما فعل نظيره الفرنسي .

-تنظيم المسؤولية عن قطع المفاوضات دون سبب جدي في عقد التأمين وذلك لحماية الطرف الضعيف في المفاوضات وهو المؤمن له، ووضع قواعد واضحة متعلقة بالمسؤولية واعتبار إخلال بالتزام التفاوض يشكل خطأ تقصيري يؤدي إلى المسؤولية التقصيرية.

## قائمة المصادر والمراجع:

## أولا: النصوص القانونية

<sup>1</sup> الأمر 07/95 المتعلق بالتأمينات المؤرخ في 25 يناير 1995، جريدة رسمية العدد 13 المؤرخة في 05 0 مارس 1995 المعدل بالقانون رقم 04/06 المؤرخ في 20 فيفري 2006، جريدة رسمية عدد 15 المؤرخة في 12 مارس 2006.

المفاوضات في عقد التأمين

ثانيا: الكتب

- 1- محمد إبراهيم دسوقي، الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، معهد الإدارة العامة، الرياض، السعودية 1995،
- 2- فؤاد معلال، الوسيط في قانون التأمين، دراسة تحليلية على ضوء مدونة التأمين المغربية الجديدة، دار الآفاق المغربية، دار البيضاء، المغرب، 2011 .
- 3- عبد العزيز المرسي حمود، الجوانب القانونية لمرحلة التفاوض دو الطابع التعاقدية، بدون ناشر، 2005.
- 4- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، المجلد الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، سنة 2000.
- 5- حميدة جميلة، الوجيز في عقد التأمين - دراسة على ضوء التشريع الجزائري الجديد للتأمينات، دار الخلدونية، الجزائر، 2011
- 6- معراج جديدي، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
- 7- العربي بلحاج، المشكلات السابقة على التعاقد في ضوء القانون المدني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011

ثالثا: الرسائل والمذكرات

- 1- خيضر نشمي، النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، أطروحة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، 2013
- 2- ادرنوشمونية مرحلة ما قبل التعاقد، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون الخاص، جامعة مولود معمري تيزي وزو 2014-2015.

رابعا: المقالات

- 1- حمدي محمود بارود: تكيف قانوني جديد لمفاوضات العقد، -الطبيعة العقدية وأثارها مجلة الأزهر، المجلد 12، العدد 01، غزة، فلسطين، جوان 2010.
- 2- بن احمد الحاج : " القانون المدني الجزائري ومرحلة المفاوضات العقدية، مجلة القانون والعلوم السياسية، العدد الثاني المركز الجامعي صالحى احمد، نعامة، جوان 2015.
- 3- بن حميش عبد الكريم، ولد عمر الطيب، الالتزامات المترتبة على عقد التأمين من المسؤولية وفق التشريع الجزائري، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 04، العدد الثاني، ماي 2019.

- <sup>4</sup>- نبيل اسماعلشبلق: " الطبيعة القانونية لمسؤولية الأطراف في مرحلة ما قبل العقد - دراسة في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 29، العدد الثاني، 2013، دمشق، سوريا.
- <sup>5</sup>- عبد المجيد قادري " مبدأ حسن النية في المرحلة السابقة للتعاقد، مجلة جامعة الأمير عبد القادر، العدد 02، المجلد 34، قسنطينة، سنة 2020
- <sup>6</sup>- عامر محمود الكسوني، الجوانب القانونية لعقد التأمين الرياضي وفقا للقانون الإماراتي، مجلة جامعة العلوم التطبيقية، المجلد الثالث، العدد 02، 2019.
- <sup>7</sup>- حميداني محمد : مبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض وفقا لأحكام الأمر 131/2016 المعدل للقانون المدني، حوليات جامعة قلمة للعلوم الإجتماعية و الإنسانية، العدد 26، جوان 2019، جامعة 08 ماي 45، قلمة .
- <sup>8</sup>- مهار أمال، الإلتزام المتبادل بالإعلام في عقد التأمين، بحوث، العدد 12، الجزء 01، 2018.