

الإخلال بقواعد المنافسة و الإشهار في الصفقات العمومية

بقلم الأستاذة : سعاد تونسي

جامعة معسكر

مقدمة: تقوم الإدارة بإبرام العقود الإدارية بمختلف أنواعها لخدمة وإدارة المرفق العام لإشباع الحاجات العامة وتحقيقا للمصلحة العامة، وإنّ الصفقات العمومية هي عبارة عن عقود مكتوبة تُبرّم بمقابل مع متعاملين اقتصاديين وفق الشروط المنصوص عليها في مرسوم الصفقات العمومية، لتلبية حاجات المصلحة المتعاقدة في مجال الأشغال و اللوازم والخدمات والدراسات.⁽¹⁾

الصفقات العمومية تبرم وفقا لإجراء طلب العروض الذي يشكّل القاعدة العامة أو وفق إجراء التراضي، و يعرف طلب العروض على أنّه إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة دون مفاوضات للمتعهد الذي يقدّم أحسن عرض من حيث المزايا الإقتصادية، استناداً إلى معايير اختيار موضوعية، تعدّ قبل إطلاق الإجراء⁽²⁾، ووجود التنافس يقتضي إعلام جميع المتنافسين عن رغبتها في التعاقد و فتح المجال أمامهم لتقديم عروضهم وتمكينهم من المعلومات الكافية المتعلقة بالصفقة وتمكينهم من حق الطعن.

المصلحة المتعاقدة مقيّدة بمراعاة المبادئ الأساسية للتعاقد وهي العلانية، الشفافية، حرية المنافسة و المساواة بين المتنافسين و هي التي أكّدت عليها قانون الوقاية من الفساد و مكافحته في مادته 9 ، إذ يجب إعلام المتنافسين ومنحهم

أجل واحد محدّد و معروف و إخضاعهم لقواعد منافسة واحدة دون أدنى تمييز بينهم لأنّ ذلك يشكّل جنحة منح الامتيازات غير المبرّرة المنصوص والمعاقب عليها في المادة 26 فقرة 1 من قانون الوقاية من الفساد و مكافحته.⁽³⁾

الصفقة العمومية تتميّز بتعدّد اجراءاتها و مراحلها و لكلّ مرحلة خصائصها ومبادئها، ففي مرحلة التحضير لها يشكّل دفتر الشروط أهم وثيقة، الإعلان عنها يضمن شفافية وأجل تقديم العروض يجب أن يضمن منافسة، وأهم التزام للعون العمومي هو سرّيّة العروض و عدم المستاس بها، فقبل إبرام الصفقة العمومية فإنّ مبادئ الشفافية هدفها ضمان الوصول للطلبات العمومية.

إنّ عملية اختيار المتعامل المتعاقد سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا مع المصلحة المتعاقدة أهم وأعقد المراحل لأنّها المحدّد الرئيسي لمصير الصفقة فإذا نجّحت حقّقت الأهداف المتوخّاة منها، وإذا انخرفت عملية الاختيار فشلت الصفقة.⁽⁴⁾

ففيما تتمثل قواعد المنافسة و الإشهار التي كرّسها قانون الصفقات العمومية قبل إبرام الصفقة العمومية؟ وكيف يمكن الإخلال بها من طرف المصلحة المتعاقدة؟

المبحث الأول: صور الإخلال بالتزامات الإشهار و المنافسة عند التحضير

للصفقة.

قبل إبرام الصفقة العمومية فإنّ مبادئ الشفافية هدفها ضمان الوصول للطلبات العمومية، والمساس بهذا المبدأ يشكل امتياز غير مبرّر.⁽⁵⁾

المطلب الأول: في دفتر الشروط.

نص قانون الصفقات العمومية بدقة على قواعد دفتر الشروط لأنه يحدّد كافة الشروط المتعلّقة بالصفقة، فمعايير اختيار المتعامل المتعاقد و وزن كل منها، تذكر إجباريا في دفتر الشروط الخاص بالدعوة بالمنافسة.

الفرع الأول: قواعده.

إنّ دفتر الشروط عبارة عن وثيقة رسمية تعدّها الإدارة انفراديا، بموجبها تحدّد كافة الشروط المتعلّقة بقواعد المنافسة، شروط المشاركة و اختيار المتعامل معها.⁽⁶⁾ وبما أنّ طلب العروض استدرّاج للعروض، الهدف من وراءه وضع المتنافسين موضع منافسة، فمن الضروري إعلامهم بقواعدها و كيفية تقييم مشاركتهم فيها، و إنّ تحضير دفتر الشروط يستدعي معرفة دقيقة بالجوانب التقنية الخاصة بموضوع الصفقة.⁽⁷⁾

تنص المادة 27 فقرة 4 من قانون الصفقات العمومية على ما يلي: "و يجب إعداد الحاجات من حيث طبيعتها و مداها بدقة، استناداً إلى مواصفات تقنية مفصلة تعد على أساس مقاييس و/ أو نجاعة يتعيّن بلوغها أو متطلبات وظيفية و يجب ألاّ تكون هذا المواصفات التقنية موجهة نحو منتج أو متعامل إقتصادي محدّد"⁽⁸⁾

و كذلك تنص المادة 78 من قانون الصفقات العمومية على أنّه: "يجب أن تكون معايير اختيار المتعامل المتعاقد و وزن كل منها، مرتبطة بموضوع الصفقة

وغير تمييزية، مذكورة إجباريا في دفتر الشروط الخاص بالدعوة بالمنافسة، و يجب أن تستند المصلحة المتعاقدة لاختيار أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية:

1/ إما إلى عدة معايير، من بينها:

-النوعية،- آجال التنفيذ أو التسليم،- السعر و الكلفة الإجمالية للاقتناء و الاستعمال،- الطابع الجمالي و الوظيفي،- النجاعة المتعلقة بالجانب الاجتماعي لترقية الإدماج المهني للأشخاص المحرومين من سوق الشغل و المعوقين و النجاعة المتعلقة بالتنمية المستدامة،- القيمة التقنية، - الخدمة بعد البيع و المساعدة التقنية،- شروط التمويل، عند الاقتضاء، و تقليص الحصة القابلة للتحويل التي تمنحها المؤسسات الأجنبية،

و يمكن أن تستخدم معايير أخرى، بشرط أن تكون مدرجة في دفتر الشروط الخاص بالدعوة بالمنافسة.

2/ إما إلى معيار السعر وحده، إذا سمح موضوع الصفقة بذلك.

لا يمكن أن تكون قدرات المؤسسة موضوع معيار اختيار. و تطبق نفس القاعدة على المناولة.

يمكن أن تكون الوسائل البشرية و المادية الموضوعة تحت تصرف المشروع موضوع معايير اختيار.

في إطار الصفقات العمومية للدراسات، يستند اختيار المتعاملين المتعاقدين أساساً إلى الطابع التقني للاقتراحات.⁽⁹⁾

و كذلك نص المادة 79 من قانون الصفقات العمومية الجزائري فإنه يجب أن تتطابق الشروط مع طبيعة المشروع و تعقيده و ليس بإمكانيات المؤسسة ومؤهلاتها:

" يجب أن يكون نظام تقييم العروض التقنية، مهما يكن إجراء الإبرام المختار، متلائماً مع طبيعة كل مشروع وتعقيده وأهميته."⁽¹⁰⁾

الفرع الثاني: الاخلال بقواعده

يظهر خرق قواعد المنافسة من خلال دفتر شروط تمييزي يناسب مؤسسة محدّدة، أي أنّ الشروط كانت بناء على ما تتمتع به المؤسسة وليس إلى ما تتطلبه الصفقة،⁽¹¹⁾ و هذا حتى تبرم الصفقة مع هذه المؤسسة دون سواها و هذا يعتبر خرقاً للقانون و بالتالي فالصفقة لا تكون ناجعة و لن يتم الحفاظ على المال العام.⁽¹²⁾

المطلب الثاني: في الإعلان.

يجسد الإعلان الشفافية فهو دعوة علنية للمؤسسات لذلك نجد قانون الصفقات العمومية نص بدقة على قواعده و المتمثلة في الحالات التي يجب فيها و كذا

أوعية النشر، و إذا تمّ الإخلال بهذه القواعد ستندم الشفافية و بالتالي تقل المنافسة.

الفرع الأول: قواعد الاعلان.

إنّ الإعلان مرحلة أساسية في تثبيت وتكريس أسس ومبادئ الشراء العمومي.⁽¹³⁾ والدخول في إجراء طلب العروض يقتضي علماً بالشروط، لا سيما ما يتضمّنه دفتر الشروط، فالإعلان يجعل المتنافسين يتقدّمون إلى مصالح الإدارة لسحب ملف الصفقة والدخول في المنافسة.

يعرّف الإعلان على أنّه دعوة علنية للمؤسسات المعنية بموضوع الصفقة، لتقدّم عروضها بشأنها قصد إجراء منافسة بينها لاختيار العرض الأنسب وذلك طبقاً للشروط الواردة في دفتر الشروط وفي الإعلان، و يكون اللجوء إلى الاشهار الصحفي إلزامي في الحالات التالية:- طلب العروض المفتوح.- طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا.- طلب العروض المحدود.- المسابقة.- التراضي بعد الاستشارة عند الاقتضاء.⁽¹⁴⁾

للإعلان أهمية كونه يحدّد موضوع المناقصة وكلّ المعلومات، منها مكان سحب دفاتر الشروط،⁽¹⁵⁾ و بالتالي يجسّد "مبدأ العلانية بالتعاقد" الذي يحقّق عدّة فوائد:

. يجبّب الإدارة أجواء الشك في التعامل النزّه في إبرام العقود.

. خلق أجواء منافسة مشروعة بين عدد غير محدود من الراغبين و بالتالي اختيار
أنسب العروض من حيث الثمن وأفضلها من الناحية الفنية. (16)

إنّ مجال تطبيق هذه المبادئ في المادة 65 التي حدّدت أوعية النشر في
فقرتها الأولى و الثالثة : " 1. يحزّر إعلان طلب العروض باللّغة العربية و بلّغة
أجنبية واحدة على الأقلّ، كما ينشر إجباريا في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل
العمومية(ن.ر.ص.م.ع) وعلى الأقلّ في جريدتين يوميتين وطنيتين، موزعتين
على المستوى الوطني.

3. يمكن إعلان طلبات عروض الولايات و البلديات و المؤسسات العمومية
الموضوعة تحت وصايتها و التي تتضمن صفقات أشغال أو لوازم ودراسات أو
خدمات يساوي مبلغها تبعا لتقدير إداري على التوالي، مائة مليون
دينار(100.000.000دج) أو يقلّ عنها وخمسين مليون دينار
(50.000.000 دج)أو يقل عنها، تكون محل إشهار محلي حسب الكيفيات
الآتية:

. نشر إعلان طلب العروض في يوميتين محليتين أو جهويتين، و
. إلصاق إعلان طلب العروض بالمقرات المعنية:
. للولاية. . لكافة بلديات الولاية.. لغرف التجارة و الصناعة، و الصناعة التقليدية
و الحرف و الفلاحة للولاية. . للمديرية التقنية المعنية في الولاية. " (17)

الفرع الثاني: الاخلال بقواعده.

هنا نجد أنّ المشتري العمومي يعبث بالإعلان ويقضي على الشفافية من خلال نشره الناقص أو الخفي في جرائد غير مقروءة، أو بيانات غير دقيقة فالمادة 62 من قانون الصفقات العمومية نصت على بيانات إلزامية أهمها: - قائمة المستندات المطلوبة، مدة تحضير العروض ومكان إيداع العروض. وإن لم يتمّ تحديد هذين البيّانين بدقة ستندم المنافسة.

المطلب الثالث: تلقي العروض.

للإدارة سلطة تقديرية في تحديد أجل تلقي العروض ولكن لا بد من مراعاة عناصر معيّنة ك تعقيد موضوع الصفقة، المدّة التقديرية لجمع الوثائق لا سيّما إذا كانت تتطلّب مدّة لتحضيرها و المدّة التقديرية لإيصال العروض، لأنّ المدّة تختلف حسب طبيعة الصفقة، و المهم في الأجل أن يفسّح مجالا واسعا لأكبر عدد ممكن من المتنافسين و بالتالي يتمّ ضمان مبدأ المنافسة.

الفرع الأول: قواعده.

تعرف العطاءات: "العروض التي يتقدّم بها الأشخاص في الصفقة والتي يتبيّن من خلالها الوصف الفتيّ لما يستطيع المتقدّم القيام به وفقا للمواصفات المطروحة في الصفقة وكذلك تحديد السعر الذي يرتضي على أساسه إبرام العقد فيما لو رست عليه الصفقة."

إنّ الفاصل الزمني بين ظهور الإعلان وأجل تحضير العروض مدّة تحدّد من طرف الإدارة، وطبقا للمادة 66 منح المشرع للإدارة سلطة تقديرية في تحديد

الأجل، ولكن ألزمتها بمراعاة عناصر معينة مثل: تعقيد موضوع الصفقة، المدة التقديرية لجمع الوثائق لا سيما إذا كانت تتطلب مدة لتحضيرها، المدة التقديرية لإيصال العروض، فتختلف هذه المدة حسب طبيعة الصفقة، و الأجل يجب أن يفسح مجالا واسعا لأكثر عدد ممكن من المتنافسين.⁽¹⁸⁾

تعدد اعتبارات تحديد الآجال أيضا بصعوبة تحضير الملف و إتمامه من طرف المتنافسين.⁽¹⁹⁾

الفرع الثاني: الإخلال بقواعده.

. تكون آجال قصيرة غير متناسبة و عناصر الصفقة⁽²⁰⁾، فقد تكون مستندات تتطلب مدة لتحضيرها لا يوفرها الأجل و في المقابل يكون العون الاقتصادي المرغوب في ابرام الصفقة معه على علم مسبق بالمتطلبات قبل الاعلان عنها و هذا يشكل امتياز غير مبرر.

. إهمال بيانات متعلقة بآجال تلقي الترشيحات، ليفاجئ المرشحون بعد ذلك بفوات الآجال دون تحديدها المسبق.

. قبول عرض بعد فوات الآجال، بإهمال إجراءات تصنيف العروض عند ورودها، و ذلك قد يكون من أجل حصول هذا العون الاقتصادي على معلومات امتيازية بالنسبة لعروض المرشحين التي تم تقديمها.

- تمديد الأجل دون إخبار المتعهدين.

المبحث الثاني: صور الإخلال بالتزامات الإشهار و المنافسة أثناء تقييم

العروض.

يلي مرحلة تقييم العروض إرساء الصفقة العمومية لذلك يتعيّن على المصلحة المتعاقدة التأكد من قدرات المرشحين و المتعهدين التقنية و المهنية و المالية قبل القيام بتقييم العروض التقنية، فالصفقة يجب أن تخصص للمؤسسة القادرة على تنفيذها. (21)

المطلب الأول: في الحصول على معلومات امتيازية.

سرية العروض من أهم المبادئ و هذا حتى لا يتمّ تقديم عرض على ضوء العلم بباقي العروض لأنّه سيكون الغرض منه فقط التفوق على عروض باقي المرشحين و بالتالي لا يعكس الإمكانيات والقدرات الحقيقية للمتعهّد.

الفرع الأول: قواعده.

إنّ طلب العروض يجب أن يكون بحيّاد و شفافية للتوصّل للعرض الأفضل، فمبدأ عدم قابلية كشف العرض مبدأ هام حيث يبقى محتوى العرض سرّاً إلى غاية فتح الأظرفة لتفادي حصول أحد المتنافسين على معلومات عن عرض متنافس آخر، حيث تنص المادة 6/46 من ق.ص.ع.ج" و لا يجوز الكشف عن أي معلومة تتعلّق بمحتوى عرض مرشّح من المرشّحين." (22)

الفرع الثاني: الإخلال بقواعده.

إذا قام العون العمومي بمنح معلومات امتيازية للعون الاقتصادي فإنّه سيُطرح عرض أفضل بناءً على علمه بباقي العروض ، وبالتالي ينال الصفقة العمومية بتقديم عرض أكثر أهمية نتيجة لمعلومات امتيازية عن محتوى عروض المرشحين. (23)

هذا يقضي على المنافسة و المساواة، نتيجة لتقديم عرض على ضوء العروض الأخرى. (24)

المطلب الثاني: في تعديل العروض أو الشروط عند فتح الأظرفة.

نص قانون الصفقات العمومية بدقة على قواعد دفتر الشروط ليضمن بذلك مبادئ حرية الوصول للطلبات العمومية و المساواة في معاملة المرشحين و شفافية الإجراءات. (25)

الفرع الأول: قواعده.

مبدأ "عدم المساس بالعرض و بمعايير الاختيار" من الركائز الأساسية في إجراءات طلب العروض، و يهدف هذا المبدأ لضمان مساواة الفرص بين المتعهدين الذين قدّم كلّ منهم عرض مطابق لمميّزات موحّدة للصفقة المعلّنة عنها إلى غاية لحظة فتح الأظرفة، بحيث يبقى محتوى العروض سرّي.

كذلك مبدأ "المساواة في معاملة المرشحين"، فلا يجوز التفاوض و تعديل عرض مرّشح. (26)

تنص المادة 80 " لا يسمح بأي تفاوض مع المتعهدين في إجراء طلب العروض و يسمح بالتفاوض في الحالات المنصوص عليها في أحكام هذا المرسوم فقط.

غير أنه يمكن المصلحة المتعاقدة، للسماح بمقارنة العروض أن تطلب من المتعهدين كتابيا توضيح و تفصيل فحوى عروضهم و لكن لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يسمح جواب المتعهد بتعديل عرضه أو التأثير في المنافسة"⁽²⁷⁾

الفرع الثاني: الاخلال بقواعده.

بمخالفة العون العمومي لهذه المبادئ، بإعادة التشاور مع أحد المتنافسين ليعدّل عرضه و يجعل منه أقل ثمن، وأيضا بتعديل موضوع الصفقة أو مواصفاتها الأساسية خرقا لدفتر الشروط، بعد فتح الأطراف ليتم إقصاءها بحجة عدم مطابقتها لموضوع الصفقة،

المطلب الثالث: في العرض المنخفض بشكل غير عادي.

للتواحي المالية أهمية في العقد، لكون الثمن يمثل محل الوفاء من جانب الإدارة فيما بعد مقابل قيام المتعاقد بعمل، لذلك فمعيار السعر موجود في كل الصفقات فقد يكون هو المعيار الوحيد لانتقاء أحسن عرض أو يكون إلى جانب عدة معايير إذا كان الاختيار قائما أساسا على الجانب التقني للخدمات.⁽²⁸⁾

الفرع الأول: قواعده.

يتم إرساء المناقصة على صاحب العطاء الأفضل شروطا و الأقل سعرا، وهذا ما يعرف بمبدأ آلية المناقصة، و هذه هي القاعدة العامة إلا إذا كان هذا العرض مقترنا بتحفظات، أو لعدم كفايته من الناحية الفنية أو لسوء سمعته. (29)

لكن على المصلحة المتعاقدة أن تنتبه إلى مقدار الانخفاض في السعر، فقد يكون منخفضا بشكل غير عادي، فيحقق للمصلحة المتعاقدة التحلل من آلية الإرساء إذا صحب ذلك شكوكا في المحتويات الفنية للعطاء من خلال فحصه و تحليله. (30)

فالعرض المنخفض بشكل غير عادي لا يعكس حقيقة اقتصادية لسعر الصفقة، فعلى المصلحة مراجعة الأسعار الواردة بالعطاءات ومقارنتها بالتقديرات المالية التي سبق إعدادها بشأن المشروع فتكون أسعاره أقل بكثير من أسعار التكلفة و الأسعار الدارجة أو المقدرة. (31)

تنص المادة 09/72 على: "إذا كان العرض المالي الإجمالي للمتعاقل الاقتصادي المختار مؤقتا، أو كان سعر واحد أو أكثر من عرضه المالي يبدو منخفضا بشكل غير عادي بالنسبة لمرجع أسعار، تطلب منه عن طريق المصلحة المتعاقدة، كتابيا، التبريرات و التوضيحات التي تراها ملائمة. و بعد التحقق من التبريرات المقدمة، تقترح على المصلحة المتعاقدة أن ترفض هذا العرض إذا أقرت أنّ جواب المتعهد غير مبرر من الناحية الاقتصادية و ترفض المصلحة المتعاقدة هذا العرض بمقرر معلل. " (32)

العرض المنخفض بشكل غير عادي قد يسبب صعوبات أثناء التنفيذ، لذلك بإمكان المصلحة المتعاقدة رفضه بإجراءات صارمة لتطبيق المبادئ المتمثلة في المساواة و شفافية الإجراءات وذلك باحترام أربعة مراحل متعاقبة:

- 1- كشف العرض الذي يظن أنه غير عادي، 2- طلب توضيحات من المتعهد، 3- دراسة وتقدير التوضيحات، 4- التوصل إما لقبول العرض أو رفضه. (33)

الفرع الثاني: خرق قواعده.

خرق قواعد المنافسة يكون بصورتين:

الأولى إذا لم يكن عرض المتعامل الاقتصادي المراد منحه الصفقة تمييزاً عن البقية هو المنخفض، بل يكون العرض المنخفض هو عرض متعهد آخر، وهذا ما سيعيق اختياره، فيقوم العون العمومي لمصلحة العون الاقتصادي برفض العرض المنخفض دون طلب توضيحات، والتي ممكن أن تكون جدية و مقنعة تجعل منه أفضل عرض للصفقة.

الثانية يكون عرض المتعامل الاقتصادي المراد منحه الصفقة تمييزاً عن البقية هو المنخفض و باقي المتنافسين اقترحوا عروضاً واقعية، علماً أنّ ذلك الانخفاض ظاهري غرضه نيل الصفقة ولا توجد المبررات التي يتطلبها القانون و الهدف القريب من العرض المنخفض هو الحصول على الصفقة أمّا بعد ذلك هو الحصول على منفعة الأموال من خلال الزيادة في الأسعار لاحقاً، كما ستطراً

صعوبات أثناء مرحلة التنفيذ توجب ضرورة إبرام ملاحق غير مشروعة، مما يؤدي لسوء نوعية الأشغال و تجاوز الآجال،⁽³⁴⁾

خاتمة: من خلال كل ما سلف فإنّ خرق القواعد التشريعية و القانونية التي تهدف لضمان الوصول للطلبات العمومية و المساواة بين المتنافسين يشكل امتيازات غير مبررة و الامتيازات غير المبررة لها وجهان، من جهة الموظف الذي يمنح الامتياز غير المبرر مرتكبا جنحة المحاباة، ومن جهة أخرى العون الاقتصادي الذي يحصل على الامتياز غير المبرر مرتكبا جنحة استغلال نفوذ الأعوان العموميين للحصول على امتيازات غير مبررة و هما جريمتان منصوص عليهما في المادة 26 من قانون الوقاية من الفساد و مكافحته.

و أمام الاخلال بالتزامات الاشهار و المنافسة لا يتم إبرام الصفقة مع المتعامل الأقدر على تنفيذها وبالتالي يتم اهدار المال العام و لا يتحقق الغرض من الصفقة و هو نجاعة الطلبات العمومية وتحقيق المصلحة العامة.

و أقام المؤسسات المبعدة بصفة غير قانونية و سيلتين :
الأولى قبل إبرام الصفقة العمومية و منعا لإبرامها يتم رفع دعوى استعجالية طبقا لنص المادة 946 قانون الإجراءات المدنية و الادارية بإثارة عيب من العيوب في إجراءات و قواعد الإشهار والمنافسة.

الثانية شكوى مصحوبة بادعاء المدني فيجوز أن تتأسس طرفا مدنيا للمطالبة بالتعويض عن الضرر الذي أصابها من جراء الجنحة و المتمثل في إضاعة فرصة الحصول على الصفقة.

الهوامش:

- ¹ - المادة 2 من المرسوم الرئاسي رقم 15-247 المؤرخ في 2 ذي الحجة 1436هـ الموافق لـ 16 سبتمبر 2015، المتضمن تنظيم الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام، الجريدة الرسمية، العدد 50، ص5.
- ² - المادة 40 ق.ص.ع.ج رقم 15-247.
- ³ - م 26 قانون رقم 15/11 المؤرخ في 02 رمضان 1432 هـ الموافق لـ 02 غشت 2011 م، يعدل و يتمم القانون 01/06 المتعلق بالوقاية من الفساد و مكافحته، ج.ر، العدد 44، ص5.
- ⁴ - بوصوار عبد النبي، اختيار المتعامل المتعاقد في الصفقات العمومية، الملتقى الدولي حول الوقاية من الفساد و مكافحته في الصفقات العمومية، جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، 2013، ص02.
- ⁵ - *la pénalisation du droit des marchés, Catherine Prebissy- Schnall*, université de paris- X Nanterre, 2001, 'publics, thèse de doctorat, 179p.
- ⁶ - ختال هاجر، المناقصة كأسلوب من أساليب التعاقد في الصفقة العمومية، الملتقى الدولي حول الوقاية من الفساد و مكافحته في الصفقات العمومية، جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، 2013، ص16.
- ⁷ - خرشي النوي، تسيير المشاريع في إطار تنظيم الصفقات العمومية، دار الخلدونية، الجزائر، 2011، ص ص 186، 187.
- ⁸ - م 27 ق.ص.ع.ج رقم 15-247.
- ⁹ - م 78 ق.ص.ع.ج رقم 15-247.
- ¹⁰ - م 79 ق.ص.ع.ج رقم 15-247.
- ¹¹ - *Florian Lindtch, délit d'actroît d'avantage injustifié, contrats et marchés publics, volume 1, juris classeur, paris, 2009, p08.*
- ¹² - م 5 ق.ص.ع.ج رقم 15-247.
- ¹³ - علة كريمة، الركن المادي لجريمة الخبايا في مرحلة إبرام الصفقة، الملتقى الدولي حول الوقاية من الفساد و مكافحته في الصفقات العمومية، جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، 2013، ص71.
- ¹⁴ - م 61 ق.ص.ع.ج رقم 15-247.
- ¹⁵ - خرشي النوي، المرجع السابق، ص203، 204.
- ¹⁶ - محمد خلف /الجبوري، النظام القانوني للمناقصات العامة دراسة مقارنة، ط الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1999، ص73.
- ¹⁷ - م 65 ق.ص.ع.ج رقم 15-247.
- ¹⁸ - م 66 ق.ص.ع.ج رقم 15-247.
- ¹⁹ - خرشي النوي، المرجع السابق، ص207.

- ²⁰- فيصل نسيغة، النظام القانوني للصفقات العمومية و آليات حمايتها، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد 5، سبتمبر 2009، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص 127.
- ²¹- م 53 و المادة 54 ق.ص.ع.ج رقم 247-15.
- ²²- م 46 ق.ص.ع.ج رقم 247-15.
- ²³-*Florian Linditch, op. Cit, p08.*
- ²⁴- علة كريمة، المرجع السابق، ص 84.
- ²⁵- م 5 ق.ص.ع.ج رقم 247-15.
- ²⁶-*Catherine Prebissy Schnall, op.Cit, p107.*
- ²⁷- م 80 ق.ص.ع.ج رقم 247-15.
- ²⁸- م 72 ق.ص.ع.ج رقم 247-15.
- ²⁹- محمد فؤاد عبد الباسط، أعمال السلطة الإدارية (العقد الاداري، القرار الاداري) ، دار الفكر الجامعي ، الإسكندرية، بدون ذكر سنة نشر، ص 349.
- ³⁰- محمد خلف الجبوري، المرجع السابق، ص 120.
- ³¹- محمد خلف الجبوري، نفس المرجع السابق، ص 112.
- ³²- م 72 ق.ص.ع.ج رقم 247-15.
- ³³-*Brahim Boulifa, marchés publics, vol 1, Berti édition, Alger, 2013, p 459.*
- ³⁴- *Catherine Prebissy Schnall, op.Cit, p p 92,93.*