التفاوض بعد الاستشارة في قانون الصفقات العمومية الجزائري: بين حدود الاستثناء وضمانات المنافسة

The negotiated procedure following consultation in Algerian public procurement law: Between the limits of exceptionality and competition safeguards

مليكة موساوي*
Malika Moussaoui
جامعة المدية-الجزائر
University of Medea Algeria
chikh.abdelsedik@univ-medea.dz

عبد الصديق شيخ
Abdelsedik Chikh
جامعة المدية-الجزائر
University of Medea Algeria
moussaoui.malika@univ-medea.dz

تاريخ الاستلام: 2026/01/29 تاريخ القبول للنشر: 2026/04/18 تاريخ النشر: 2026/05/31

ملخص:

يتناول هذا المقال إجراء التفاوض بعد الاستشارة في قانون الصفقات العمومية الجزائري، بوصفه تدبيرا استثنائيا ذو طبيعة مركبة، يجمع بين قاعدة المنافسة واستثناء التفاوض؛ فهو لا ينفصل كليا عن منطق المنافسة، لقيامه على استشارة مسبقة ومفاضلة بين عدد من عروض المتعاملين الاقتصاديين، ولا يندرج في طلب العروض، لإجازة المشرع فيه التفاوض بشأن الأسعار وشروط التنفيذ ضمن حالات محددة. تتمحور الدراسة حول كيفية ضبط هذا الإجراء بما يحقق المرونة عند تعثر المنافسة أو خصوصيّة بعض الحاجات، دون المساس بمبادئ المنافسة والشفافية والمساواة. تعتمد الدراسة منهجا وصفيا تحليليا مدعوما بالمقارنة، لتحليل أساس هذا التدبير وضماناته وحدود استعماله، وتخلص إلى أن مشروعيته تقوم على الضرورة والتناسب والمساءلة، وتتعزز بضمانات الكتابة والإشهار والتعليل والرقابة والطعن.

الكلمات المفتاحية: الصفقات العمومية؛ التفاوض؛ الاستشارة؛ المنافسة؛ الشفافية.

Abstract:

This article examines the procedure of negotiation following consultation under Algerian public procurement law, as an exceptional measure of a composite nature, combining the rule of competition with the exception of negotiation. It does not entirely depart from the logic of competition, as it is based on prior consultation and on the comparison of several offers submitted by economic operators, it remains distinct from the tendering procedure because negotiation over prices and performance conditions is legally

* المؤلف المراسل

permitted in specific cases. The study analyses how this procedure may be regulated to ensure flexibility when competition fails or when procurement needs are specific, without undermining the principles of competition, transparency, and equal treatment. It concludes that its legality depends on necessity, proportionality, and accountability, and is reinforced by safeguards such as written documentation, publicity, reason-giving, oversight, and appeal.

Keywords: *Public procurement; negotiation; consultation; competition; transparency.*

مقدّمة:

تحتلّ الصفقات العمومية موقعا محوريا في تنظيم النشاط الاقتصادي للدولة وتوجيه الإنفاق العمومي وتنشيط السوق لتحقيق التنمية، فهي آلية تعاقدية للاستثمار العمومي وتلبية حاجات المرافق العمومية، علاوة على أنها أداة للحوكمة، تقاس من خلالها قدرة السلطة العمومية على ترشيد الإنفاق، وصون المال العام، وضمان المنافسة للوصول إلى الطلب العمومي. من هذا المنظور، أصبح تقييم نظام الشراء العمومي لا يرتكز فقط على معيار النجاعة الإجرائية أو الاقتصادية، بل أصبح يرتبط أيضا بمدى احترام مبادئ حرية المنافسة، والشفافية، والنزاهة، والمساءلة، وإدارة المخاطر، وهي مبادئ تكرِّسها توصيّة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية بشأن الصفقات العمومية؛ وتربطها بجودة نظام الشراء العمومي، باعتبارها شروطا لازمة لحسن استخدام الموارد العامة وتعزيز الثقة في الإدارة.[1]

في السياق الجزائري، جاء القانون رقم 23-12، المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية،[2] ليكرِّس إطارا قانونيا، أكثر وضوحا وانتظاما، يقوم على مبادئ حرية الوصول إلى الطلبات العمومية والمساواة في معاملة المترشحين وشفافية الإجراءات. في هذا الإطار، يشكّل مبدأ المنافسة حجر الزاوية لإبرام الصفقات العمومية؛ لذلك جعل هذا القانون طلب العروض القاعدة العامة، باعتباره الآلية الأكثر قدرة على تجسيد هذه المبادئ. غير أن التطبيق لا يخضع دائما لمنطق المنافسة الكاملة؛ فقد تتعثر المنافسة، أو تَفرِض الطبيعة التقنية أو الوظيفية لبعض الحاجات قدرا من المرونة الإجرائية، تجعل سلوك الطريق التنافسي العادي غير كاف أو غير ملائم. من هنا تبرز أهمية الإجراءات الاستثنائية، وفي مقدمتها إجراء التفاوض بعد الاستشارة.

يبرز هذا الإجراء بوصفه آلية مركبة يصعب استيعابها ضمن التصنيف التقليدي الصارم بين القاعدة والاستثناء؛ فهو لا يندرج كليا ضمن منطق طلب العروض القائم على المنافسة دون تفاوض، ولا يبلغ في الوقت ذاته درجة الانفصال التام عن المنافسة الذي يميّز التفاوض المباشر؛ فالتفاوض بعد الاستشارة لا تنعدم فيه المنافسة تماما، وإنما تبقى حاضرة في صورة محدودة، لأنه يقوم على تضييق دائرة المَدعُوين مع الإبقاء على إمكانية التفاوض قبل منح الصفقة؛ ومن ثم، فإن الإشكال الحقيقي لا

يقتصر على تكييف هذا الإجراء بوصفه إجراء استثنائيا، بل يتصل أيضا بمكانته على سُلَّمِ المنافسة وبمقدار الضمانات التي ينبغي أن تحيط به حتى لا يَتَحوَّل إلى مسار بديل يلتف على الأصل التنافسي.

تأسيسا على ذلك، تتمحور هذه الدراسة حول الإشكالية الآتية:

كيف يمكن تكييف وضبط إجراء التفاوض بعد الاستشارة، في ظل القانون رقم 23-12، بوصفه استثناء مُقيَّدا يحقق القدر اللازم من المرونة عند الحاجة، دون أن يُفرِّغ ضمانات المنافسة من مضمونها أو يحدِث اختلالا في المساواة بين المتعاملين الاقتصاديين؟

تنطلق الدراسة من فرضية مفادها أن التفاوض بعد الاستشارة لا ينبغي أن يُفهَم بوصفه خروجا كاملا عن المنافسة، ولا بوصفه امتدادا مخفَّفا من طلب العروض، بل بوصفه درجة أدنى في سلم المنافسة تستلزم ضمانات مشدّدة؛ لأن مساحة التقدير التي تمنح للمصلحة المتعاقدة أكبر من تلك المتاحة في طلب العروض، ولأن خطر الانحراف أو المحاباة يزداد كلما اتسع هامش التواصل والتفاوض مع العارضين.

تعتمد الدراسة منهجا وصفيا تحليليا يقوم على تفكيك مفهوم هذا الإجراء داخل إطار القانون رقم 23-12، مع الاستئناس بالمقاربة المقارنة في القانون الأوروبي وبمبادئ القانون النموذجي للأونسيترال؛ ليس بغرض استنساخ نموذج أجنبي، وإنما لاختبار الضمانات التي تجعل التفاوض متوافقا مع منطق المنافسة لا نقيضا له؛ حيث يؤكد القانون النموذجي للأونسيترال قيمة الموضوعية والإنصاف والمنافسة والشفافية،[3] بينما يميّز التوجيه الأوروبي EU/24/2014 بين إجراءات لا تقبل التفاوض وإجراءات تسمح به وفق ضوابط دقيقة.[4]

المبحث الأول:

التأصيل القانوني للتفاوض بعد الاستشارة بين القاعدة التنافسية والاستثناء التفاوضي

تكتسي الصفقات العمومية حساسيّة خاصة لأنها تجسِّد الطلبات العمومية في صورة التزامات تعاقدية وقانونية تتصل بالمال العام وجودة الخدمة العمومية؛ لذلك أحاطها المشرّع بجملة من الضمانات الرامية إلى حماية المنافسة، وتعزيز الشفافية، وضبط سلطة المصلحة المتعاقدة في اختيار المتعامل الاقتصادي، وهو ما يفسر ارتباط تنظيمها بمقتضيات الحوكمة وحسن استعمال الموارد العمومية. لذلك، أعاد القانون رقم 23-12، تنظيم طرق إبرام الصفقات العمومية ضمن ثنائية واضحة تجعل طلب العروض هو القاعدة العامة وتجعل التفاوض استثناء يتخذ صورتين: التفاوض المباشر، والتفاوض بعد الاستشارة.

يختلف التفاوض بعد الاستشارة عن التفاوض المباشر في أنه لا يقوم على إعدام المنافسة كلية، وإنما على الإبقاء عليها في حدِّها الأدنى من خلال استشارة مسبقة تفتح مجال التفاوض قبل منح الصفقة. وبالتالي، فإن دراسة هذا الإجراء تظل وثيقة الصلة بمنطق الاستثناء، لا بوصفه خروجا حرا عن القاعدة، ولكن باعتباره استثناء مُقيَّدا بمبررات موضوعية وضمانات إجرائية.

المطلب الأول: القاعدة التنافسية وحدود اللجوء إلى التفاوض

يشكل مبدأ المنافسة، وما يقترن به من مساواة وشفافية، الإطار المعياري الحاكم لإبرام الصفقات العمومية؛ فهذه المبادئ تضطلع بوظيفة قانونية وعملية في آن واحد؛ فهي، من حيث المبدأ، تجسِّد حرية الوصول إلى الطلب العمومي وتمنع احتكار الفرص التعاقدية، أما من حيث الوظيفة، فهي تمكِّن المصلحة المتعاقدة من مقارنة عروض متعددة واختيار العرض الأفضل من حيث المزايا الاقتصادية، أما المساواة فتمنع التمييز في معاملة المتعهدين، كما أن الشفافية تضمن وضوح الإجراءات وقابليتها للفحص.

الفرع الأول: مبدأ المنافسة كقيد على سلطة اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة

أضحت المبادئ الأساسية للطلب العمومي تشكِّل، مرتكزا ثابتا يحتل مكانة مركزية ضمن النظام القانوني للصفقات العمومية التي تعاقبت منذ سنة 2010 إلى غاية اليوم، حيث استلهم المشرع الجزائري بوضوح في تحديده لمضمون هذه المبادئ أحكام القانون النموذجي الصادر عن لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري (الأونسيترال) بشأن إبرام الصفقات العمومية، لا سيّما فيما يتعلق بتأطيرها المفاهيمي وتحديد نطاق تطبيقها.[5] ويمثل مبدأ المنافسة أحد الأسس الجوهرية في نظام الصفقات العمومية باعتباره معيارا حاكما لمشروعية الإبرام ووسيلة لتحقيق الفعّالية الاقتصادية وحسن استعمال المال العام؛ فهو يرتبط وظيفيا بحرية الولوج إلى الطلب العمومي، والمساواة بين المتعهدين، وشفافية الإجراءات، وهي المبادئ التي تجعل اختيار المتعاقد نتيجة لمسار موضوعي قابل للرقابة لا مجرد تعبير عن سلطة تقديرية مطلقة.[6]

كرس القانون رقم 23-12 هذه المبادئ صراحة في صدارة أحكامه،[7] فجعلها معيارا موجِّها لتفسير النصوص وتطبيقها، حيث لا يقتصر أثرها على طلب العروض، بل يمتد إلى الإجراءات الخاصة وإلى إجراء التفاوض بعد الاستشارة كذلك؛ فالمصلحة المتعاقدة لا تملك حرية مطلقة في اختيار أسلوب الإبرام، وإنما تلتزم بتسبيب اللجوء إلى الطريق الاستثنائي كلما ابتعدت عن المنافسة المفتوحة، استنادا إلى مبررات موضوعية وضمانات إجرائية خاضعة للرقابة. تزداد أهمية هذه المبادئ، في هذه الإجراءات، بالنظر إلى ما تتمتع به المصلحة المتعاقدة من هامش أوسع في التقدير، وهو ما يقتضي إحاطتها بضوابط أكثر صرامة حتى لا يتحول إلى وسيلة للالتفاف على مبدأ المنافسة.

يتسق هذا التصور مع الفقه والقضاء المقارنين؛ إذ لا تنظر الدراسات الحديثة إلى المنافسة كوسيلة شكلية لجمع العروض، بل كضمانة لمشروعية الإسناد.[8] وقد أكدت محكمة العدل الأوروبية في قضية SIAC Construction أن احترام الشفافية والمساواة يقتضي أن تكون معايير الإسناد معلنة أو قابلة للاستخلاص من وثائق الصفقة، وأن تطبَّق بصورة موضوعية وموَّحدة على جميع المتعهدين.[9]

يصلح هذا المنطق للاستئناس به في ضبط إجراء التفاوض بعد الاستشارة، لأنه يفتح مجالا أوسع للتقدير ويحتاج تبعا لذلك إلى تعليل وتوثيق أدق، وعليه، فإن هذا الإجراء لا يبرر بذاته تخفيف الحماية القانونية للمنافسة، بل إن طابعه الاستثنائي يقتضي تشديد الضمانات، فالخروج من إجراء طلب العروض لا يعني الاستغناء عن المبادئ الحاكمة للطلب العمومي؛ لأن الاستثناء يظل تابعا للقاعدة التي يرِد عليها، ولا يكتسب مشروعيتها إلا بقدر التزامه بحدود الضرورة والتناسب.

الفرع الثاني: حظر التفاوض في طلب العروض تكريسا للقاعدة التنافسية

جعل المشرّع الجزائري، على غرار عدد من التشريعات المقارنة، طلب العروض الإجراء القاعدي لإبرام الصفقات العمومية، باعتباره الطريقة الإجرائية الأوفى لمبدأ المنافسة والآلية الأقدر على ضمان احترام مبادئ الطلب العمومي. لقد رسّخت المادة 37 من القانون رقم 23-12هذا التوجه، إذ نصت على إبرام الصفقات العمومية وفق إجراء طلب العروض كقاعدة عامة، أو وفق إجراء التفاوض كاستثناء. يكشف هذا النص عن ثنائية منهجية واضحة: فالأصل هو إسناد الصفقة في إطار تنافسي مفتوحا كان أو محدودا وفقا للأشكال التي حدّدها القانون، أما التفاوض، فيظل طريقا استثنائيا لا يلجأ إليه إلا في الحالات التي يجيزها النص صراحة.

تتأكد مكانة طلب العروض، من خلال تعريف المادة 38 من القانون 23-12، باعتباره إجراء يهدف إلى جلب عروض متنافسة، وإسناد الصفقة، دون مفاوضات، لأحسن عرض اقتصادي وفق معايير اختيار موضوعية تعد قبل إطلاق الإجراء.[10] إن استعمال عبارة "دون مفاوضات" لا يمثل تفصيلا لغويا عابرا، وإنما هي الحدّ الفاصل بين منطق طلب العروض، القائم على المنافسة، ومنطق التفاوض، القائم على مناقشة بعض عناصر العرض في نطاق استثنائي محدّد قانونا.[11]

يتحقق هذا الحدّ الفاصل من خلال حظر التفاوض داخل طلب العروض، إذ لا يجوز للمصلحة المتعاقدة التفاوض مع المتعهدين في هذا الإجراء، ولا يسمح لها إلا بطلب توضيحات مكتوبة شريطة ألا تؤدي إلى تعديل العرض أو التأثير في شروط المنافسة.[12]يفيد ذلك أن المشرّع منع تغيير مضمون العروض بعد تقديمها حماية لثبات المعايير، والمساواة بين المتعهدين؛[13] لأن السماح بالتفاوض في هذا الإطار قد يؤدي إلى إعادة تشكيل مضمون العروض بعد فتحها، أو تمكين بعض المتعهدين من تحسين مراكزهم التنافسية خارج القواعد المعلَّنة مسبقا، بما يمسّ مبدأ المساواة ويضعف شفافية الإجراء.[14]في

هذا السياق استقر الفقه المقارن على أن حظر التفاوض في إجراء طلب العروض ليس قيدا شكليا، بل ضمانة جوهرية تكفل حياد المصلحة المتعاقدة وتحافظ على تكافؤ الفرص، من خلال تثبيت مضمون العروض ومنع تعديلها بعد تقديمها.[15]

وعليه، فإن طلب العروض يجسّد نظاما قانونيا متكاملا قوامه المنافسة الحرة، وحظر التفاوض. أما التفاوض بعد الاستشارة، فيبقى إجراء مستقلا واستثنائيا، لا يدمج في طلب العروض، وإن كان يقترب منه لأنه يحتفظ بقدر محدود من المنافسة من خلال الاستشارة المكتوبة والإشهار في بعض الحالات، ويفترق عنه لأنه يسمح بالتفاوض بشأن الأسعار وشروط التنفيذ.

المطلب الثاني: التفاوض بعد الاستشارة كاستثناء غير منفصل عن منطق المنافسة

رغم تكريس مبدأ المنافسة المفتوحة واعتبارها المبدأ العام الذي يحكم إبرام الصفقات العمومية، لم يتجاهل المشرّع الجزائري تعقيدات الواقع العملي للشراء العمومي، فأجاز اللجوء إجراء التفاوض بصورتيه: التفاوض المباشر والتفاوض بعد الاستشارة، حتى يتيح قدرا من المرونة، غير أن الجمع بينهما تحت عنوان التفاوض لا يعني تماثلهما، فالتفاوض المباشر يمثل الصورة الأشد خروجا عن المنافسة، بينما يظل التفاوض بعد الاستشارة محتفظا بحد أدنى من الانفتاح على المنافسة من خلال الاستشارة المسبقة.

الفرع الأول: الطبيعة المركبة للتفاوض بعد الاستشارة

عرّفت المادة 40 من القانون رقم 23-12 إجراء التفاوض بأنه إجراء تخصيص صفقة لمتعامل اقتصادي واحد، دون الدعوة الشكلية إلى المنافسة، مع إمكان اتخاذه صورتين: التفاوض المباشر أو التفاوض بعد الاستشارة. كما نصّت على أن الاستشارة تنظم بكل الوسائل المكتوبة الملائمة، وأن إجراء التفاوض يسمح للمصلحة المتعاقدة بالتفاوض بشأن الأسعار وشروط تنفيذ الصفقة العمومية. يفيد هذا التعريف أن غياب " الدعوة الشكلية إلى المنافسة" لا يعني انعدام كل أثر للمنافسة؛ فالتفاوض بعد الاستشارة يظل قائما على دعوة متعاملين اقتصاديين عن طريق استشارة مكتوبة تمكّن المصلحة المتعاقدة من تقدير وضعية السوق ومقارنة العروض، قبل الانتقال إلى التفاوض. وهذا ما يبرر وصفه بالإجراء المركب: فهو استثنائي من حيث خروجه عن القالب الكامل لطلب العروض، وتنافسي في حده الأدنى من حيث احتفاظه بالاستشارة والمفاضلة، وهو بذلك يختلف عن التفاوض المباشر الذي يوصف بأنه قاعدة استثنائية[16]؛ لأنه يقوم على انتفاء الإشهار والدعوة إلى المنافسة.

تبرز الطبيعة المركبة لإجراء التفاوض بعد الاستشارة أيضا من زاوية تاريخية، حيث عرف التنظيم الجزائري سابقا «التراضي بعد الاستشارة»، الذي ظهر لأول مرة، بموجب المرسوم رقم 84-

51 المعدل والمتمم للمرسوم رقم 82-145[17]، وقد عرف توترا مفاهيميا بين التراضي، بوصفه خروجا عن الشكليات، والاستشارة، بوصفها أثرا من آثار المنافسة. في هذا السياق، يكشف رأي الأستاذ "بن ناجي شريف" وجاهته التحليلية، إذ يذهب إلى أن الفرق بين المناقصة (سابقا)[18] والتراضي بعد الاستشارة ليس فرقا في الطبيعة بقدر ما هو فرق في الدرجة، بما قد يفضي إلى حصر وصف التراضي في التراضي البسيط وحده.[19] وهي ملاحظة يمكن إعادة قراءتها اليوم في القانون رقم 23-12، فالتفاوض بعد الاستشارة، من هذه الزاوية، لا يقطع الصلة بالمنافسة، بل يخفف من شكلها ويضيف إليها عنصر التفاوض.

بناء على ذلك، لا يصح إدراج التفاوض بعد الاستشارة ضمن طلب العروض، كما لا يصح مساواته بالتفاوض المباشر. إنه إجراء وسيط داخل بنية الاستثناء، يستمد مشروعيته من الحاجة التي تبرره ومن القدر المتبقي من المنافسة الذي يحافظ عليه. تزداد أهمية هذا التكييف لأنه يمنع تحويل الإجراء إلى مسار التفافي، ويجعل ضمانات اختيار المدعوين، وتكافؤ المعلومات، وحدود التفاوض، وتوثيق المراحل، عناصر جوهرية في مشروعيته.

الفرع الثاني: حالات اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة وحدودها

حصرت المادة 42 من القانون رقم 23-12 حالات اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة. وتتمثل هذه الحالات في إعلان عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية، وصفقات الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة التي لا تستلزم طبيعتها اللجوء إلى طلب عروض بسبب موضوعها أو ضعف مستوى المنافسة أو الطابع السري للخدمات، وصفقات الأشغال المتصلة بممارسة المهام السيادية للمؤسسات التابعة للدولة، والصفقات الممنوحة التي كانت محل فسخ وكانت طبيعتها لا تتلاءم مع آجال طلب عروض جديد، فضلا عن عمليات التعاون الحكومي أو الاتفاقات الثنائية المتعلقة بالتمويلات الامتيازية أو تحويل الديون إلى مشاريع تنموية أو هبات عندما تنص اتفاقات التمويل على ذلك.

يكشف هذا الحصر أن المشرع لم يترك الإجراء لتقدير إداري حر، بل ربطه بأسباب موضوعية محدّدة؛ فحالة عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية تفترض أن المنافسة العادية قد جُرِّبت وفشلت مرتين، ومن ثم لا يكون التفاوض بعد الاستشارة بديلا أوليا مباشرا، بل حلا علاجيا لاحقا لتدارك تعثر المنافسة، كما أن حالة الصفقة المفسوخة تبررها مصلحة الاستمرارية عندما لا تسمح طبيعة الخدمة أو الأشغال بإعادة فتح آجال طلب عروض جديد.[20]

وعليه، فإن حصر حالات اللجوء إلى هذا الإجراء يمثل الضمانة الأولى ضد التوسع فيه، لكنه لا يكفي وحده لضمان مشروعيته؛ إذ قد تتحقق الحالة القانونية شكلا بينما يظل الإجراء معرضا للانحراف

إذا لم تضبط الاستشارة والتفاوض والتقييم. لذلك يجب أن تقترن شروط اللجوء إليه بضمانات عملية تتعلق بالكتابة، والإشهار، وموضوعية المعايير، وإمكانية الرقابة اللاحقة.

المبحث الثاني:

الوظيفة التنافسية للتفاوض بعد الاستشارة وضمانات ضبطه

يثير التفاوض بعد الاستشارة بعد تحديد موقعه ضمن طرق إبرام الصفقات العمومية، سؤالا أدق يتصل بوظيفته العملية وحدود استعماله. فإذا كان هذا الإجراء لا يندمج في طلب العروض من حيث التكييف القانوني، فإنه لا ينفصل عنه كليا من حيث آلية المقارنة والاختيار؛ إذ تحتفظ الاستشارة المكتوبة بقدر من الانفتاح يسمح بمفاضلة وتقييم العروض وترتيبها قبل الانتقال إلى مرحلة التفاوض. ومن ثم، لا تكمن أهمية هذا الإجراء في مرونته فحسب، بل في الضمانات التي تمنع هذه المرونة من التحول إلى سلطة تقديرية غير منضبطة. لذلك يتناول هذا المبحث مظاهر التقارب والتمييز بين التفاوض بعد الاستشارة وطلب العروض، ثم الضمانات الكفيلة بضبط استعماله وحماية وظيفته التنافسية.

المطلب الأول: مظاهر التقارب والتمييز بين التفاوض بعد الاستشارة وطلب العروض

يظهر التقارب بين طلب العروض والتفاوض بعد الاستشارة في عنصر الاستشارة حيث تتم المفاضلة بين العروض، بينما يتحقق الفصل بينهما في التفاوض. فطلب العروض يقوم على تقديم عروض المتنافسين دون مفاوضات، في حين يجيز التفاوض بعد الاستشارة مناقشة الأسعار وبعض شروط تنفيذ الصفقة، ضمن الحدود القانونية المقررة[21]. وبذلك يخرج هذا الإجراء من منطق طلب العروض، فلا يمكن دمج الإجراءين أو الخلط بينهما. رغم ذلك، يظل التفاوض بعد الاستشارة محتفظا بوظيفة تنافسية مخفَّفة، تجعله درجة أدنى على سلّم المنافسة، تُفعَّل عند تعثر المنافسة الكاملة أو تعذر ممارستها بالصورة العادية.

الفرع الأول: الاستشارة المسبقة وجه للتقارب بين الإجراءين

يقوم التقارب بين التفاوض بعد الاستشارة وطلب العروض على عنصر جوهري هو الاستشارة. فالقانون رقم 23-12، وإن كان يميّز بين طلب العروض بوصفه القاعدة العامة والتفاوض بوصفه طريقا استثنائيا، لا يجعل التفاوض بعد الاستشارة منفصلا تماما عن منطق المنافسة.[22] ذلك أن الاستشارة المكتوبة تتيح للمصلحة المتعاقدة دعوة عدد من المتعاملين الاقتصاديين، والاطلاع على عروضهم وإمكاناتهم والمفاضلة بينها قبل الانتقال إلى مرحلة التفاوض، بما يجعلها أداة لضمان حد أدنى من التنافس.

تؤدي الاستشارة في هذا السياق وظيفة مزدوجة؛ فهي تمكّن المصلحة المتعاقدة من استطلاع السوق وتقييم العروض المتاحة والمقارنة بينها لاختيار الأفضل، كما تمنح المتعاملين الاقتصاديين قدرا من العلم بالحاجة العمومية وبشروط الإجراء. وبذلك تمنع الاستشارة أن يتحول التفاوض إلى اختيار إداري منفرد ومغلق، وتجعله أقرب إلى امتداد للمنافسة بصورة مخفّفة، لا إلى التعاقد المباشر الخالص.

يتأكد هذا المعنى من خلال تعريف طلب العروض، باعتباره إجراء يهدف إلى الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين، مع إسناد الصفقة، إلى صاحب أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية، لكن دون مفاوضات. أما التفاوض بعد الاستشارة، فيحتفظ بفكرة المفاضلة بين العروض، لكنه يضيف إليها إمكانية التفاوض. ومن ثمّ، لا يكمن الفارق بين الإجراءين في وجود المنافسة أو غيابها مطلقا، بل في درجتها وفي مدى السماح بالتفاوض بعد تقديم العروض.

لا يعد تضييق دائرة المتنافسين أمرا غريبا عن منظومة الإبرام التنافسي؛ فطلب العروض المحدود والمسابقة يقومان بدورهما على انتقاء سابق أو شروط مشاركة محدّدة، ومع ذلك يظلان داخل منطق المنافسة متى كانت القواعد والمعايير معلنة وثابتة وقابلة للرقابة. كما أن حضور الاستشارة في بعض الإجراءات الخاصة يؤكد أنها ليست عنصرا دخيلا على بنية الإبرام التنافسي، بل آلية يمكن أن تؤدي وظيفة تنافسية بدرجات متفاوتة.

غير أن التفاوض بعد الاستشارة يظل مختلفا عن هذه الأشكال في عنصر حاسم، يتمثل في السماح للمصلحة المتعاقدة بفتح مرحلة تفاوضية لاحقة حول عناصر محددة من الصفقة. لذلك لا ينبغي النظر إلى الاستشارة بوصفها إجراء شكليا، بل باعتبارها ضمانة معلوماتية ورقابية؛ فكلما كانت مكتوبة، محددة الموضوع، قائمة على معلومات متساوية، وموجهة وفق معايير اختيار قابلة للتبرير، اقترب الإجراء من المنافسة المشروعة. أما إذا كانت مبهمة أو انتقائية دون مبرر، فإنها قد تتحول إلى مدخل للمساس بالمساواة والشفافية.

وعليه، فإن التفاوض بعد الاستشارة لا يندمج في طلب العروض، ولا ينفصل كليا عن منطق المنافسة. فهو إجراء مستقل من حيث طبيعته القانونية، لكنه يؤدي وظيفة تنافسية مخففة، تجعله في موقع وسيط بين طلب العروض والتفاوض المباشر، دون أن يكون صورة مطابقة لأي منهما.

الفرع الثاني: التفاوض كمعيار فاصل بين الإجراءين

يبقى التفاوض هو الحدّ الفاصل بين طلب العروض والتفاوض بعد الاستشارة، فطلب العروض ينتهي إلى اختيار العرض الأفضل وفق معايير معدة سلفا ودون مفاوضات، بينما يسمح التفاوض بعد الاستشارة بمناقشة الأسعار وشروط التنفيذ في الحالات القانونية المحددة. لا يعتبر هذا الفرق شكليا،

لأن التفاوض قد يغيّر القيمة الاقتصادية للعرض أو بعض شروط التنفيذ، بما قد يؤثر في ترتيب العروض أو في نطاق الالتزامات إذا لم يضبط بدقة.

من هنا تظهر أهمية المادة 54 من القانون 23-12؛ فهي تحظر أي تفاوض في طلب العروض، ولا تسمح بالتفاوض إلا في الحالات المنصوص عليها في القانون، كما تجيز طلب التوضيحات الكتابية بشرط ألا تؤدي إلى تعديل العرض أو التأثير في المنافسة، وتؤكد هذه المادة أنه حتى بعد المنح يمكن ضبط الصفقة وتحسين العرض، لا سيما من حيث السعر أو الآجال، غير أن ذلك لا يجوز أن يعيد النظر في شروط المنافسة.[23]

وعليه، لا يصح القول أن التفاوض بعد الاستشارة هو طلب عروض ناقص، كما لا يصح اعتباره تفاوضا مباشرا مستترا، بل هو إجراء مستقل يقترب من طلب العروض في وظيفة المفاضلة والاختيار، ويفترق عنه في إجازة التفاوض. وتكمن القيمة العملية لهذا التمييز في منع تمييع الحدود بين القاعدة والاستثناء؛ فحظر التفاوض في طلب العروض يحمي ثبات العروض، وإجازته بعد الاستشارة لا تكون مشروعة إلا بقدر بقائها محصورة ومعللة وموثقة.

المطلب الثاني: ضمانات المنافسة في التفاوض بعد الاستشارة

إذا كان التفاوض بعد الاستشارة إجراء استثنائيا يحتفظ بقدر محدود من المنافسة، فإن مشروعيته لا تقاس بمجرد تحقق إحدى الحالات المحصورة قانونا، بل بتوافر منظومة متكاملة من الضمانات. وتتمثل هذه الضمانات في حصر اللجوء إليه، والكتابة، والإشهار، وموضوعية المعايير، وضبط التوضيح والتفاوض، والرقابة وإمكانية الطعن.

الفرع الأول: الضمانات الإجرائية لتفعيل التفاوض بعد الاستشارة

تتمثل أول ضمانة لتفعيل إجراء التفاوض بعد الاستشارة في حصر حالات اللجوء إليه؛ فقد حدّدت المادة 42 من القانون رقم 23-12 هذه الحالات على سبيل الحصر، ويجب تفسير هذه الحالات تفسيرا ضيّقا، لأن التوسع فيها يحول الاستثناء إلى قاعدة عملية.

الضمانة الثانية هي الاستشارة المكتوبة؛ فقد قررت المادة 40 من قانون الصفقات العمومية أن الاستشارة تنظم بكل الوسائل المكتوبة الملائمة، وهو ما يجعل الكتابة شرطا جوهريا لا مجرد شكلية. فالكتابة تحفظ الذاكرة الإجرائية، وتثبت موضوع الاستشارة، وتحدد المعلومات التي أرسلت إلى المتعاملين الاقتصاديين، وتمكّن جهات الرقابة من التحقق من تكافؤ المعلومات ومن عدم تغيير قواعد المنافسة أثناء مسار الاختيار والتفاوض.

الضمانة الثالثة هي الإشهار الذي يحدّ من أثر تضييق دائرة الاستشارة، ويمنع تحولها إلى تعاقد مغلق غير شفاف، فالمادة 46 من القانون 23-12 تقرر اللجوء إلى الإشهار عن طريق النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي، والصحافة المكتوبة والإلكترونية المعتمدة، بالنسبة لأشكال الإبرام المذكورة في المادتين 39 و42 عند الاقتضاء، كما تقرر الإشهار عبر البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية وفق الشروط التي تحدد بقرار من الوزير المكلف بالمالية. لا يحول الإشهار التفاوض بعد الاستشارة إلى طلب عروض، بل يمنحه حدا أدنى من الانفتاح، بما يجعله أكثر قابلية للتتبع والرقابة، كما أنه يمنع الاستثناء من التحول إلى تعاقد معتم.

تتعلق الضمانة الرابعة بموضوعية معايير الاختيار؛ فاختيار المتعامل المتعاقد صاحب أفضل عرض يجب أن يستند إلى معايير مرتبطة بموضوع الصفقة وغير تمييزية، ومحددة مسبقا في دفتر الشروط أو وثائق الاستشارة، وفقا لنص المادة 53 من القانون رقم 23-12؛ حيث أن إلزام المصلحة المتعاقدة بإعلام المتعهدين بمعايير الاختيار لا يعد مجرد إجراء تنظيمي، بل هو تجسيد لمبدأ المنافسة؛ لأن المتعامل الاقتصادي لا يستطيع تقديم عرض جدي ومطابق إذا لم يكن على علم مسبق بالمعايير التي سيُقيَّم على أساسها. كما أن ثبات هذه المعايير بعد الإعلان عنها يمنع الإدارة من إعادة توجيه المنافسة أو تفضيل متعامل معين أثناء التقييم.[24]

الضمانة الخامسة هي ضبط التوضيح والتفاوض. فالتمييز بين التوضيح والتفاوض جوهري: التوضيح يزيل غموضا قائما دون تعديل العرض، أما التفاوض فيمكن أن يعدل السعر أو شروط التنفيذ. لذلك يجب أن يكون التفاوض محدد النطاق، وأن يمنع إعادة بناء العروض أو تغيير عناصر الأفضلية بعد الاطلاع عليها، مع وجوب توثيق كل جلسة أو مراسلة أو مقترح تعديل في محضر مؤرخ ومعلل.

الضمانة السادسة هي الرقابة والطعن؛ فقد أجاز القانون للمتعهد الذي يحتج على المنح المؤقت أو إلغائه أو إعلان عدم الجدوى أو إلغاء الإجراء، في إطار طلب العروض أو إجراء التفاوض بعد الاستشارة، أن يرفع طعنا لدى لجنة الصفقات المختصة، زيادة على حق الطعن القضائي المنصوص عليه في التشريع المعمول به.[25] كما تتيح المادة 946 من قانون الإجراءات المدنية والإدارية اللجوء إلى القضاء الإداري عند الإخلال بالتزامات الإشهار والمنافسة في إبرام العقود الإدارية والصفقات العمومية، بما يجعل الرقابة القضائية امتدادا ضروريا لضمانات الشفافية والمساواة.[26] وبذلك، لا يعود التفاوض بعد الاستشارة مجرد آلية مرنة لتجاوز تعثر المنافسة، بل يصبح مسارا إجرائيا قابلا للتتبع والاعتراض، بما يقربه من فكرة المنافسة المخففة أكثر مما يقربه من التدبير التقديري المغلق.

الفرع الثاني: معايير ضبط استعمال التفاوض بعد الاستشارة ورقابته

يختلف مفهوم التفاوض في مجال الصفقات العمومية عن التفاوض في العقود الخاصة؛ لأنه لا يقوم على حرية تعاقدية مطلقة، بل يظل مقيّدا بالمبادئ الحاكمة للطلب العمومي، وفي مقدمتها حماية المال العام، والشفافية، والمساواة بين المتعاملين الاقتصاديين؛ لذلك، فإن سلطة المصلحة المتعاقدة في اختيار المتعاقد معها يجب أن تخضع لضوابط تمنع التعسف، خاصة في ظل غياب تنظيم تفصيلي لمسألة التفاوض، وما قد يترتب عليه من اتساع هامش السلطة التقديرية. هذا ما تكرسه المرجعيات الدولية، لا سيّما توصية منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية لسنة 2015، التي تربط حوكمة الشراء العمومي بالشفافية والنزاهة والمساءلة وإدارة المخاطر والرقمنة، كما يؤكد قانون الأونسيترال النموذجي على ضرورة إخضاع إجراءات الشراء للموضوعية والشفافية وقابلية الطعن.[27] كما تثبت التجربة الأوروبية الاتجاه ذاته، إذ لا تترك التفاوض لحرية الإدارة، بل تدرجه ضمن إجراءات مضبوطة تميز بين التفاوض المسبوق بإشهار والتفاوض دون نشر مسبق، ولا تجيز هذا الأخير إلا في حالات استثنائية ضيقة.

على هذا الأساس، لا يتحقق ضبط التفاوض بعد الاستشارة بمجرد تعداد ضماناته الإجرائية، ولا بإلحاقه قانونيا بطلب العروض، بل بإخضاعه لاختبار عملي يضمن بقاءه في حدود الاستثناء المشروع. يقوم هذا الاختبار على ثلاثة معايير مترابطة: الضرورة، التي تبرر اللجوء إليه؛ والتناسب، الذي يضبط نطاق التفاوض وحدوده؛ والمساءلة، التي تكفل قابلية الإجراء للتعليل والتتبع والرقابة.

أولا- اختبار الضرورة: يقتضي أن تثبت المصلحة المتعاقدة أن اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة يستند إلى حالة من الحالات الحصرية المنصوص عليها في المادة 42، وأن طلب العروض إما تعذر أو أصبح غير ملائم موضوعيا، ويجب أن يظهر ذلك في تقرير تقديمي أو وثيقة تسبيب داخلية قابلة للرقابة، لا في مجرد صياغة عامة تكرر ألفاظ القانون.

ثانيا- اختبار التناسب : يقتضي ألا يتجاوز التفاوض ما تبرره الحالة؛ فإذا كان سبب اللجوء هو فشل طلب العروض للمرة الثانية، وجب استعمال دفتر الشروط ذاته ما لم تكن هناك ضرورة قانونية لتعديله، وإذا كان سبب اللجوء هو خصوصية الخدمة أو ضعف المنافسة، وجب حصر التفاوض في العناصر التي تبررها هذه الخصوصية. في جميع الأحوال لا يجوز استعمال التفاوض لإعادة تشكيل العروض أو تغيير شروط المنافسة.

ثالثا- اختبار المساءلة: يقتضي توثيق كل مرحلة، من اختيار المدعوين إلى تبليغ المعلومات وتلقي الردود ومحاضر التفاوض المكتوبة والمؤرخة، وسبب اختيار العرض النهائي؛ فالقابلية للتتبع ليست عبئا إداريا زائدا، بل هي الوسيلة التي تجعل المرونة قابلة للرقابة، حيث تزداد أهمية هذا المعيار في ظل

استمرار بعض الأحكام التنظيمية السابقة إلى غاية صدور النصوص التنظيمية الجديدة تطبيقا للقانون رقم 23-12، وفق ما تقرره المادة 112 منه.

ينبغي أن يدعَّم هذا الإطار بتكوين متخصص للأعوان المكلفين بالتفاوض، وبأدلة عملية تحدد الحد الأدنى من خطوات الاستشارة، وباستعمال البوابة الإلكترونية للصفقات العمومية لتأمين النشر وحفظ المراسلات والوثائق. ففعّالية الإجراء لا تتحقق بالنص وحده، بل ببنية مؤسسية تضمن أن تكون المرونة موجهة لخدمة المصلحة العامة لا لتوسيع السلطة التقديرية دون رقابة.

الخاتمة:

خلصت الدراسة إلى أن التفاوض بعد الاستشارة في قانون الصفقات العمومية الجزائري لا يمكن فهمه من خلال التقابل التقليدي الصارم بين القاعدة والاستثناء؛ فهذا الإجراء يتميز بطبيعة قانونية مركبة؛ فهو استثنائي من حيث خروجه عن القالب الكامل لطلب العروض، وتنافسي في حدّه الأدنى من حيث قيامه على استشارة مكتوبة ومفاضلة أولية بين عدد من عروض المتعاملين الاقتصاديين. من ثم، لا يصح وصفه بأنه طلب عروض مخفف، ولا بأنه تفاوض مباشر مقنع، بل هو درجة وسيطة في سلم المنافسة، لا تكتسب مشروعيتها إلا بقدر ما تظل مرتبطة بالضرورة، ومحكومة بالتناسب، وقابلة للتعليل ،والرقابة.

أظهر التحليل أن القانون رقم 23-12 أقام توازنا دقيقا بين القاعدة والاستثناء؛ فالمادة 37 كرست طلب العروض بوصفه القاعدة العامة، والمادة 40 منحت التفاوض بعد الاستشارة خصوصيته من خلال الجمع بين الاستشارة وإمكانية التفاوض، بينما حصرت المادة 42 حالات اللجوء إليه. غير أن هذا الحصر، على أهميته، لا يكفي وحده لضمان المشروعية؛ لأن الخطر الحقيقي لا يكمن في وجود الإجراء ذاته، بل في طريقة استعماله. فكلما اتّسع هامش التقدير الممنوح للمصلحة المتعاقدة، ازدادت الحاجة إلى ضمانات عملية تمنع تحوّل المرونة إلى وسيلة لإعادة تشكيل المنافسة أو ترتيب العروض خارج الضوابط القانونية.

تتمثل النتيجة الجوهرية التي انتهت إليها الدراسة في أن مشروعية التفاوض بعد الاستشارة لا تقوم على مجرد تحقق إحدى الحالات القانونية، بل على تلازم ثلاث اختبارات أساسية: اختبار الضرورة، الذي يفرض بيان سبب تعذر طلب العروض أو عدم ملاءمته؛ واختبار التناسب، الذي يحصر التفاوض في الحدود التي تبررها طبيعة الحاجة دون المساس بشروط المنافسة؛ واختبار المساءلة، الذي يقتضي توثيق مراحل الاستشارة والتفاوض بصورة تسمح بالتتبع والرقابة والطعن. وبهذا المعنى، فإن الضمانات الإجرائية، كالإشهار والكتابة والمعايير الموضوعية والمنح المؤقت والطعن، لا تكون فعّالة إلا إذا تحولت من متطلبات شكلية إلى أدوات فعليّة لضبط القرار التعاقدي.

بناء على ذلك، تقترح الدراسة إلزام المصلحة المتعاقدة بتسبيب اللجوء إلى التفاوض بعد الاستشارة في وثيقة مكتوبة تبيّن الأساس القانوني للحالة المعتمدة، وتوضح سبب عدم كفاية طلب العروض أو عدم ملاءمته. كما تقترح توثيق مرحلة التفاوض بمحاضر دقيقة، وتحديد نطاقه مسبقا، ومنع أي تعديل يمسّ العناصر الجوهرية للمنافسة أو يؤدي إلى إعادة ترتيب العروض بصورة غير مشروعة. يقتضي ذلك أيضا توحيد قواعد الاستشارة من حيث اختيار المدعوين، وعددهم، وطرق الاتصال بهم، وضمان تكافؤ المعلومات بينهم، حتى لا تتحول الاستشارة من ضمانة للمنافسة إلى مجرد إجراء شكلي سابق على التفاوض.

تؤكد الدراسة ضرورة الإسراع في استكمال النصوص التطبيقية للقانون رقم 23-12، ولا سيّما تلك المتعلقة بكيفيات تنظيم الاستشارة، وحدود التفاوض، وآليات التوثيق والحفظ الإلكتروني. ينبغي أن تعد هذه النصوص وفق مقاربة تشاركية تجمع بين الباحثين، والممارسين، وهيئات الرقابة، والمتدخلين في عملية الشراء العمومي، مع مرافقتها ببرامج تكوين متخصصة لفائدة الأعوان العموميين وأعضاء اللجان المعنية؛ ففعّالية هذا الإجراء لا تتوقف على جودة النصوص وحدها، بل ترتبط أيضا بكفاءة القائمين على تطبيقها، وبقدرة النظام الرقابي على كشف الانحرافات قبل أن تتحول إلى ممارسات مستقرة.

وبذلك، يسهم هذا البحث في إعادة صياغة العلاقة بين الاستثناء وضمانات المنافسة على أساس تصور تدريجي لا يقوم على الحظر المطلق للتفاوض، ولا على التوسع غير المقيّد فيه، بل على منطق الاستثناء المنضبط. فالتفاوض بعد الاستشارة يمكن أن يكون أداة مشروعة وفعّالة لمعالجة تعثر المنافسة أو خصوصيّة بعض الحاجات، شريطة أن يبقى مسارا مبرّرا، موثقا، قابلا للمراجعة، ومشدودا دائما إلى مبادئ الشفافية والمساواة وحماية المال العام.

الهوامش:

1 : OECD, Recommendation of the council on public procurement, OECD/LEGAL/0411, OECD legal instruments, available at: https://www.oecd.org/gov/public-procurement/recommendation.

2 : القانون رقم 23-12، المؤرخ في 5 غشت 2023، يحدد القواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 51، المؤرخة في 6 غشت 2023، ص 5 وما بعدها.

3 : United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL Model Law on Public Procurement, 2011, available at : https://uncitral.un.org.

4 : Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on Public Procurement and Repealing Directive 2004/18/EC, Official Journal of the European Union, L 94, 28 March 2014, available at: https://eur-lex.europa.eu, accessed on: 01/01/2026.

5 :Ait Youcef Salem, Les sources internationales du droit des marchés publics algérien: loi type de la CNUDCI sur la passation des marchés publics, Le Lys Bleu Éditions, Paris, 2024, p. 196.

6 : سحنون، سمية، إجراء التراضي في قانون الصفقات العمومية بالجزائر، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، السنة الجامعية 2012-2013، ص 9-12.

7 : المادة 05 من القانون رقم 23-12.

8 : Guibal, Michel, Les marchés publics, Dalloz, 2020, p. 143.

9: Judgment of the Court, Fifth Chamber, 18 October 2001, SIAC Construction Ltd v County Council of the County of Mayo, Reference for a preliminary ruling: Supreme Court - Ireland, Public works contracts - Award to the most economically advantageous tender - Award criteria, Case C-19/00, pts. 33-34 and 43-45, available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content.

10 : المادة 38 من القانون رقم 23-12.

11 : فارح، عائشة،" أسلوب التفاوض المباشر في إبرام الصفقات العمومية: دراسة في ضوء القانون رقم 23-12 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالصفقات العمومية"، مجلة القانون العام الجزائري والمقارن، المجلد 9، العدد 2، أفريل 2024، ص 99-100.

12 : المادة 54 من القانون رقم 23-12.

13 : بن سونة، خير الدين، أسلوب التفاوض كآلية لإبرام الصفقات العمومية في الجزائر، مجلة النبراس للدراسات القانونية، المجلد 9، العدد 2، ديسمبر 2025، ص 24.

14 : Aouabed Shahrazad, ‘‘Procedural Transparency Principle in Light of the Developments of Law No. 23-12 Governing Public Procurement and Anti-Corruption’’, Journal of Law and Sustainable Development, Vol. 13, No. 4, 2025, p 10-11.

15 : Richer Laurent, L’Europe des marchés publics, L.G.D. J, Paris, 2009, p 9. Voir également, Guibal, Michel, Les marchés publics, Dalloz, 2020, p. 143.

16 : الفقرة الأخيرة من المادة 40 من القانون رقم 23-12.

17 : المرسوم رقم 84-51 المؤرخ في 25 فيفري 1984، المعدل والمتمم للمرسوم رقم 82-145 المؤرخ في 1982/4/10، يتضمن صفقات المتعامل العمومي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، عدد 9، المؤرخة في 1984/02/28.

18 : تجدر الإشارة أن مصطلح المناقصة قد تخلى عنه المشرع الجزائري وقد استبدله بمصطلح طلب العروض.

19 : Bennadji Chérif, Marchés publics et corruption en Algérie, revue NAQD, n° 25, 2008, p140.

20 :Derradj Abdelouahab et Boudiaf Kheir, "Conclusion of Contracts of Public Transactions Through the Negotiation Procedure", Annals of Algiers University 1, Vol. 40, No. 1, 2026, p17.

21 : المادتين 38 و40 من القانون 23-12.

22: Derradj Abdelouahab et Boudiaf Kheir, op.cit., pp. 6-7.

23 :Chaguetmi Sihem, "Regulations Governing the Power of the Administration in the Selection of the Contracting Party: An Analytical Study under Presidential Decree 15/247 and Law 23/12, Journal of Science and Knowledge Horizons, Vol. 4, No. 1, 2024, p. 223.

24 :Chaguetmi Sihem, op.cit., pp., 235-237.

25: المادة 56 من القانون 23-12.

26 : عمار بوضياف، الصفقات العمومية في الجزائر، في ضوء القانون 23-12 والتنظيمات المتعلقة به، الجزء الأول، دار لايمة، تيبازة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2025، ص 315.

27 :OECD, op.cit.