

**المقطع الرابع: أساليب إبرام الصفقات العمومية** تتخذ الإداراة المتعاقدة قبل الشروع في إبرام صفقاتها العمومية مجموعة من الإجراءات والتي من الضروري أن تكون وفقاً لضوابط قانونية حتى تتحقق الغرض من إبرامها وهو إشباع الحاجات العامة بأحسن شكل، وبالتالي فتسبق الدعوى إلى التعاقد عملية مهمة وهي تحديد حاجات الإداراة و درستها بالإضافة إلى تدابير إج ارثية أخرى تسجيل المشروع وإعداد دفتر الشروط لتلية مرحلة إبرام الصفقات العمومية وقد حدد القانون 12/23 طرق إبرام الصفقات العمومية حيث نصت المادة 37 منه على أنه: "تبرم الصفقات العمومية وفقاً لإجراءات طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة، أو وفق إجراء التفاوض الذي يشكل الاستثناء". أولاً: إجراء طلب العروض عما يليه بآحكام المادة 38 من القانون 12/23 فيمكن تعريف طلب العروض على أنه: "إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة، دون مفاوضات للمتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية، معايير موضوعية تعد قبل انطلاق الإجراء".  
أ-أسكل طلب العروض: يعتبر إجراء طلب العروض القاعدة العامة التي يجب على المصلحة المتعاقدة أن تلجأ إليها عند اختيارها للمتعاقد معها، وحسب المادة 39 من القانون 12/23 فأسلوب طلب العروض يمكن أن يكون وطنياً، أو دولياً متخدًا أحد الأشكال الآتية:  
1- طلب العروض المفتوح: يعد هذا الشكل الأسلوب الأصيل لتعاقد الإداراة، المجال أمام المتعاقدين تجسيداً لمبدأ المساواة والمنافسة والرغبة في الوصول إلى أفضلية يتم الالتجاء بشروط عامة متعلقة بالتأهيل، أي قدرة المترشح على تنفيذ الصفقة، والملاحظ أن القانون 12/23 لم يعرف هذا الشكل من طلب العروض، وبال مقابل نجد أن الماده 43 من المرسوم الرئاسي 15/247 عرفته على أنه: "كل إجراء يمكن من خالله أليتمترشح مؤهل أن يقدم تعهدًا-طلب العروض مع اشتراط قدرات دنيا: وهو إجراء يسمح بتقديم تعهد لكل المترشحين باتفاق الإجراء، لتنفيذ الصفقة، وتكون متناسبة مع طبيعة وأهمية المشروع، وهذا ما أكدته المادة 42 من المرسوم الرئاسي 15/247. لتقديم تعهد، ويكون لإداراة أو المصلحة المتعاقدة أن تحدد في دفتر الشروط العدد الأقصى على أن تنفذ المصلحة المتعاقدة هذا الإجراء، أو ذات الأهمية الخاصة، وقد عرفت المادة 45 من المرسوم الرئاسي 15/247 هذا الشكل من طلب العروض على أنه: "إن إرادة المستشارية انتقائية يكون المترشحين الذين تم انتقاءهم من قبل مدعوين وحدهم بتقديم تعهد". يضع رجال الفن في منافسة، وبالتالي فالمسابقة تتعلق بطبع جمالي أو عمراني ويتم التقييم منها من طرف لجنة التحكيم، وتكون المسابقة في شكلين: في المرحلة الأولى، والخدمات والعرض المالي، لتتولى لجنة التحكيم تقييم هذه العروض. في الآتي:  
**المرحلة الأولى: إعلان** يعتبر إعلان عن الصفقة العمومية مرحلة أساسية في عملية إبرام الصفقة العمومية كتسمية المصلحة المتعاقدة وعنوانها ورقم تعريفها الجبائي، وكيفية طلب العروض وشروط التأهيل أو الانتقاء الأولي، وكذلك موضوع العملية بالإضافة إلى قائمة موجزة بالمستندات المطلوبة مع إحالة القائمة المفصلة إلى آحكام دفتر الشروط ذات الصلة، العروض ومدة صالحيتها وإلزامية كفالة التعهد إذا اقتضى الأمر، وثمن دفتر الشروط وهذاً ما من الناحية الشكلية فوجب أن يحرر إعلان باللغة العربية وبلغة أجنبية واحدة على الأقل، في جريدين يوميين وطنيتين على الأقل موزعين على المستوى الوطني، أما بالنسبة فيكون إشهارها محلي، إذا لم تتجاوز البالغ المحددة في المادة 65 من المرسوم الرئاسي 15/247. ويعتبر إعلان عن فتح العروض بمثابة دعوى رسمية للمتعاقدين من أجل الترشح للبرام الصفقة وفقاً للشروط المحددة في إعلان وضمن آجال معينة.  
**المرحلة الثانية:** مرحلة إيداع العروض يتم في هذه المرحلة وضع ملفات العروض من طرف المتعهدين وهذا في ظروف مدون فيه رقم طلب العروض وموضوعه ويحتوي الملف على ثلاثة (03) أطراف منفصلة العرض التقني، وفي حالة المسابقة تكون الظرفة (04)، الطرف الأخير يتعلق بالخدمات والذي يحدد محتواه في دفتر الشروط. بالنسبة لملف الترشح يجب أن يتضمن مجموعة من الوثائق نصت عليها المادة 671-العرض التقني: ويتضمن:- كل وثيقة تسمح بتقييم العرض التقني : مذكرة تقنية تبريرية وكل وثيقة مطلوبة تطبق أحكام المادة 78 من هذا المرسوم.- جدول الأسعار بالوحدة.- تفصيل كمي وتقديرى. كما يمكن للمصلحة المتعاقدة حسب موضوع الصفقة ومتطلباتها أن تطلب التفصيل الفرعى لأسعار بالوحدة، التفصيل الوصفي التقديرى المفصل. تتضطلع بهذه المهمة لجنة خاصة دائمة تستحدثها المصلحة المتعاقدة في إطار الرقابة الداخلية، تكون عملية الفتح في جلسة علنية من طرف لجنة فتح الظرفة وتقييم العروض، يجدر الإشارة هنا أن القانون 12/23 دمج لجنة فتح الظرفة وللجنة تقييم العروض في لجنة واحدة، حيث تقوم هذه الأخيرة بإقصاء العروض غير المطابقة لموضوع الصفقة ولمحتوى دفتر الشروط ثم تقوم بتقييم العروض الباقي على مراحلتين: الأولى للمترشح الذي تحصل على أكبر نقطة تقنية. المرحلة الثانية: يتم الانتقال إلى تقييم العروض المالية أي انتقاء أحسن عرض من حيث\* المرحلة الرابعة: المنح المؤقت للصفقة العمومية في هذه المرحلة تقتصر لجنة فتح الظرفة وتقييم العروض المتعهد المختار، وتخطر المصلحة المتعاقدة باختيارها المؤقت عن طريق إعلان عن المنح المؤقت للصفقة ويتم ذلك

بنفس طريقة إعلان عن طلب العروض، ويحتوي إعلان على ترتيب المتعهدين والمعتهد المختار مع ذكر البيانات الأساسية، كما ينبغي النص في إعلان على إمكانية تقديم طعون لدى اللجنة المختصة في غضون 10 أيام من تاريخ نشر إعلان. بعد انتهاء المدة القانونية للمنح المؤقت وبدون طعون، مقررات الصفة للمراقبة المالية، إذا كانت مقررات العماد غير محددة سابقاً، فيستدعي ويتم تقديم تقرير تقديمي ونسخة من الصفة لبقية أعضاء اللجنة. وبعد ثمانية (8) أيام تجتمع اللجنة للمصادقة النهائية على الصفة وأثناء المداولات تعرض التحفظات إن وجدت، وبعد رفعها يعطي مقرر الصفة "رفع اليد" من أجل إضفاء الطابع النهائي وال رسمي على الصفة، ويتم التأشير عليها من طرف اللجنة رسمياً وترسل إلى مصلحة المراقبة المالية مرة ثانية من أجل اللتزام بها، ليتم بعد ذلك تقديم أمر بالخدمة ثانياً: إجراء التفاوض (التراضي) (يعتبر التفاوض أسلوب من أساليب إلزام الصفقات العمومية وطريقاً من طرق اختيار المتعاقد مع الإدارية، على أنه: إجراء تخصيص وقد جعل المشرع العالج انتزاعي إلزامي التفاوض قاعدة استثنائية إلزامية العقود وال يمكن اعتمادها إلأ في حالة التعيينة. ويحدد إلإشارات إلى أن مصطلح التفاوض استحدثه القانون 12/23 حيث يطلق عليها أسلوب "التراثي" وبالتالي فإن الخلاف في التسمية لا يمس بمضمون هذا الأسلوب بل جاء في القانون 23/12 بنفس ما جاء في المرسوم الرئاسي 15/247. أـ- أشكال التفاوض: عمال بأحكام المادة 40 من القانون 12/23 فالتفاوض يأخذ شكلين: 1ـ التفاوض المباشر: من خلال هذه الطريقة يتم إسناد الصفة إلى متعامل متعاقد واحد مراعاة السعر، الضمانات والمواصفات التقنية. بـ- الأسلوب: عندما لا يمكن تنفيذ الخدمات إلأ على يد متعامل اقتصادي وحيد يحتل وضعية احتكاريةـ عندما يتعلق الأمر بترقية المؤسسات الناشئة الحاملة للعالمية ، مقدمة الخدمات في مجال أو ملكاً للمصلحة المتعاقدة أو أهلمن العمومي، أو بخطر داهم يتعرض له ملك أو استثمار، والي سعه التكيف مع إجراءات إبرام الصفقات العمومية مع ضرورة استحالة رد الخطر من طرف المصلحة المتعاقدةـ في حالة تموين مستعجل مخصص لضمان توفير حاجات السكان الأساسية بشرط أن الظروف التي استوجبت هذا الاستعجال لم تكن متوقعة من المصلحة المتعاقدة ولم تكن نتيجة مناورات للمماطلة من طرفهاـ عندما يتعلق الأمر بمشروع ذي أولوية وذي أهمية وطنية يكتسي طابعاً استعجالياً والي يسعه 10.000.000.000 دج (وإلى الموافقة المسبقة أثناء اجتماع الحكومة إذا كان مبلغ الصفة يقل عن المبلغ السالف الذكرـ عندما يتعلق الأمر بترقية إنتاج تخضع هذه الصفة لنفس الإجراءات المذكورة أعلاهـ عندما يمنح نص تشريعي أو تنظيمي لمؤسسة عمومية حق حصري للقيام بمهمة الخدمة العمومية أو عندما تتجزء هذه المؤسسة كل نشاطاتها مع الأشخاص المعنوية لقانون العام. بـ- التفاوض بعد الاستشارة: وهو أسلوب تلجأ إليه المصلحة المتعاقدة للبرام صفقاتها، إجراءات الشكلية المعتمدة في طلب العروض، وبالتالي فالتفاوض بعد الاستشارة هو من المنافس الصريح التفاوضية التي تضمن قدراً وقد حددت المادة 42 من القانون محدوداًـ عندما يعلن عدم جدواً طلب العروض للمرة الثانيةـ في حالة صفات الدراسات واللازم والخدمات الخاصة التي لا تستلزم طبيعتها اللجوء إلىـ في حالة صفات الأشغال المتصلة بممارسة المهام السيادية للمؤسسات التابعة للدولة. طلب عروض جديد.