

المقطع الرابع: أساليب إبرام الصفقات العمومية تتخذ الإدارة المتعاقدة قبل الشروع في إبرام صفقاتها العمومية مجموعة من الإجراءات والتي من الضروري أن تكون وفقا لضوابط قانونية حتى تحقق الغرض من إبرامها وهو إشباع الحاجات العامة بأحسن شكل، وبالتالي فتسبق الدعوى إلى التعاقد عملية مهمة وهي تحديد حاجات الإدارة ودأرستها بالإضافة إلى تدابير إدارية أخرى كتسجيل المشروع وإعداد دفتر الشروط لتليه مرحلة إبرام الصفقات العمومية. وقد حدد القانون 23/12 طرق إبرام الصفقات العمومية حيث نصت المادة 37 منه على أنه: "تبرم الصفقات العمومية وفقا لإجراء طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة، أو وفق إجراء التفاوض الذي يشكل الاستثناء". أوال: إجراء طلب العروض عمالاً بأحكام المادة 38 من القانون 23/12 فيمكن تعريف طلب العروض على أنه: "إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة، دون مفاوضات للمتعهدين الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية، معايير موضوعية تعد قبل انطالق الإجراء". أ- أشكال 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 23/12 فأسلوب طلب العروض يمكن أن يكون وطنياً، أو دولياً متخذاً أحد الأشكال الآتية: 1- طلب العروض المفتوح: يعد هذا الشكل الأسلوب الأصل لتعاقد الإدارة، المجال أمام المتعاقدين تجسيدا لمبدأ المساواة والمنافسة والرغبة في الوصول إلى أفضل بل يتم الاكتفاء بشروط عامة متعلقة بالتأهيل، أي قدرة المترشح على تنفيذ الصفقة، والملاحظ أن القانون 23/12 لم يعرف هذا الشكل من طلب العروض، وبالمقابل نجد أن المادة 43 من المرسوم الرئاسي 15/247 عرفته على أنه: "كل إجراء يمكن من خلاله أن يترشح مؤهل أن يقدم تعهداً 2- طلب العروض مع اشتراط قدرات دنيا: وهو إجراء يسمح بتقديم تعهد لكل المترشحين انطالق الإجراء، لتنفيذ الصفقة، وتكون متناسبة مع طبيعة وأهمية المشروع، وهذا ما أكدته المادة 42 من المرسوم الرئاسي 15/247. لتقديم تعهد، ويكون لإدارة أو المصلحة المتعاقدة أن تحدد في دفتر الشروط العدد الأقصى علأن 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: "إجراء الاستشارة انتقائية يكون المترشحين الذين تم انتقائهم من قبل مدعويين وحدهم لتقديم تعهد". يضع رجال الفن في منافسة"، وبالتالي فالمسابقة تتعلق بطابع جمالي أو عمراني ويتم التقييمها من طرف لجنة التحكيم، وتكون المسابقة في شكلين: في المرحلة الأولى، والخدمات والعرض المالي، لتتولى لجنة التحكيم تقييم هذه العروض. في الآتي: *المرحلة الأولى: الإعلال يعتبر الإعلال عن الصفقة العمومية مرحلة أساسية في عملية إبرام الصفقة العمومية كتسمية المصلحة المتعاقدة وعنوانها ورقم تعريفها الجبائي، وكيفية طلب العروض وشروط التأهيل أو الانتقاء الأولى، وكذا موضوع العملية بالإضافة إلى قائمة موجزة بالمستندات المطلوبة مع إحالة القائمة المفصلة إلى أحكام دفتر الشروط ذات الصلة، العروض ومدة صالحيها وإلزامية كفالة التعهد إذا اقتضى الأمر، وضمن دفتر الشروط وهذا ما من الناحية الشكلية فوجب أن يحرر الإعلال باللغة العربية وبلغة أجنبية واحدة على الأقل، في جريدين يوميتين وطنيتين على الأقل، موزعتين على المستوى الوطني، أما بالنسبة فيكون إشهارها محلي، إذا لم تتجاوز البالغ المحددة في المادة 65 من المرسوم الرئاسي 15/247. ويعتبر الإعلال عن فتح العروض بمثابة دعوى رسمية للمتعاملين من أجل الترشح للإبرام الصفقة وفقاً للشروط المحددة في الإعلال وضمن آجال معينة. *المرحلة الثانية: مرحلة إيداع العروض يتم في هذه المرحلة وضع ملفات العروض من طرف المتعهدين وهذا في ظرف مودون فيه رقم طلب العروض وموضوعه ويحتوي الملف على ثلاثة (03) أظرف منفصلة العرض التقني، وفي حالة المسابقة تكون الظرف (04)، الظرف الأخير يتعلق بالخدمات والذي يحدد محتواه في دفتر الشروط. بالنسبة لملف الترشيح فيجب أن يتضمن مجموعة من الوثائق نصت عليها المادة 671- العرض التقني: ويتضمن: - كل وثيقة تسمح بتقييم العرض التقني: مذكرة تقنية تبريرية وكل وثيقة مطلوبة تطبيقاً لأحكام المادة 78 من هذا المرسوم. - جدول الأسعار بالوحدة. - تفصيل كمي وتقدير. كما يمكن للمصلحة المتعاقدة حسب موضوع الصفقة ومبلغها أن تطلب التفصيل الفرعي للأسعار بالوحدة، التفصيل الوصفي التقديري المفصل. تضطلع بهذه المهمة لجنة خاصة دائمة تستحدثها المصلحة المتعاقدة في إطار الرقابة الداخلية، فتكون عملية الفتح في جلسة علنية من طرف لجنة فتح الظرف وتقييم العروض، بجدر الإشارة هنا أن القانون 23/12 دمج لجنة فتح الظرف ولجنة تقييم العروض في لجنة واحدة، حيث تقوم هذه الأخيرة بإقصاء العروض غير المطابقة لموضوع الصفقة وللمحتوى دفتر الشروط ثم تقوم بتقييم العروض الباقية على مرحلتين: 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 تقترح لجنة فتح الظرف وتقييم العروض للمتعهدين المختار، وتخطر المصلحة المتعاقدة باختيارها المؤقت عن طريق الإعلال عن المنح المؤقت للصفقة ويتم ذلك

بنفس طريقة الإعلان عن طلب العروض، ويحتوي الإعلان على ترتيب المتعهدين والمتعهد المختار مع ذكر البيانات الأساسية، كما ينبغي النص في الإعلان على إمكانية تقديم طعون لدى اللجنة المختصة في غضون 10 أيام من تاريخ نشر الإعلان. بعد انقضاء المدة القانونية للمنح المؤقت وبدون طعون، مقررات الصفقة للمراقبة المالية، إذا كانت مقررات الاعتماد غير محددة سابقاً، فيستدعي ويتم تقديم تقرير تقديمي ونسخة من الصفقة لبقية أعضاء اللجنة. وبعد ثمانية (08) أيام تجتمع اللجنة للصادقة النهائية على الصفقة وأثناء المداولة تعرض التحفظات إن وجدت، وبعد رفعها يعطي مقرر الصفقة "رفع اليد" من أجل إضفاء الطابع النهائي والرسمي على الصفقة، ويتم التأشير عليها من طرف اللجنة رسمياً وترسل إلى مصلحة المراقبة المالية مرة ثانية من أجل الالتزام بها، ليتم بعد ذلك تقديم أمر بالخدمة ثانياً: إجراء التفاوض (التراضي) يعتبر التفاوض أسلوب من أساليب إرباء الصفقات العمومية وطريقاً من طرق اختيار المتعاقد مع الإدارة، على أنه: إجراء تخصيص وقد جعل المشرع ألاج ائري إج اراء التفاوض قاعدة استثنائية إلب ارم العقود وال يمكن اعتمادها إال في حالات معينة. ويجدر الإشارة إلى أن مصطلح التفاوض استحدثه القانون 23/12 حيث يطلق عليها أسلوب "التراضي" وبالتالي فإن الخلاف في التسمية ال يمس بمضمون هذا الأسلوب إذ جاء في القانون 12/ 23 بنفس ما جاء في المرسوم الرئاسي 15/247. أـ أشكال التفاوض: عمالاً بأحكام المادة 40 من القانون 23/12 فالتفاوض يأخذ شكلان: 1- التفاوض المباشر: من خال هذه الطريقة يتم إسناد الصفقة إلى متعامل متعاقد واحدمراعاة السعر، الضمانات والمواصفات التقنية. الأسلوب: - عندما ال يمكن تنفيذ الخدمات إال على يد متعامل اقتصادي وحيد يحتل وضعية احتكارية- عندما يتعلق الأمر بترقية المؤسسات الناشئة الحاملة للعالمية ، مقدمة الخدمات في مجال أو ملكاً للمصلحة المتعاقدة أو الأمن العمومي، أو بخطر داهم يتعرض له ملك أو استثمار، وال ي سعه التكيف مع إجراءات إبرام الصفقات العمومية مع ضرورة استحالة رد الخطر من طرف المصلحة المتعاقدة.- في حالة تمويل 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 طرفها.- عندما يتعلق الأمر بمشروع ذي أولوية وذو أهمية وطنية يكتسي طابعاً استعجالياً وال يسعه 10.000.000.000 دج (وإلى الموافقة المسبقة أثناء اجتماع الحكومة إذا كان مبلغ الصفقة يقل عن المبلغ السالف الذكر.- عندما يتعلق الأمر بترقية الإنتاج، تخضع هذه الصفقة لنفس الإجراءات المذكورة أعلاه.- عندما يمنح نص تشريعي أو تنظيمي لمؤسسة عمومية حق حصري للقيام بمهمة الخدمة العمومية أو عندما تنجز هذه المؤسسة كل نشاطاتها مع الأشخاص المعنوية لقانون العام. ب- التفاوض بعد الاستشارة: وهو أسلوب تلجأ إليه المصلحة المتعاقدة إبرام صفقاتها، الإجراءات الشكلية المعتمدة في طلب العروض، وبالتالي فالتفاوض بعد الاستشارة هو من المنافس الصيغ التفاوضية التي تضمن قد ارة وقد حددت المادة 42 من القانون محدوداً- عندما يعلن عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية.- في حالة صفقات الدراسات واللوازم والخدمات الخاصة التي ال تستلزم طبيعتها اللجوء إلى- في حالة صفقات الشغال المتصلة بممارسة المهام السيادية للمؤسسات التابعة للدولة. طلب عروض جديد